

ORDINATEURS: VAUT-IL MIEUX ACHETER OU LOUER?

pp. 19 à 32

dépôts garantis
12 1/2 %
5 ans
taux annuel

FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUEBEC-MONTREAL-TROIS-RIVIERES-CHICOUTIMI-OTTAWA

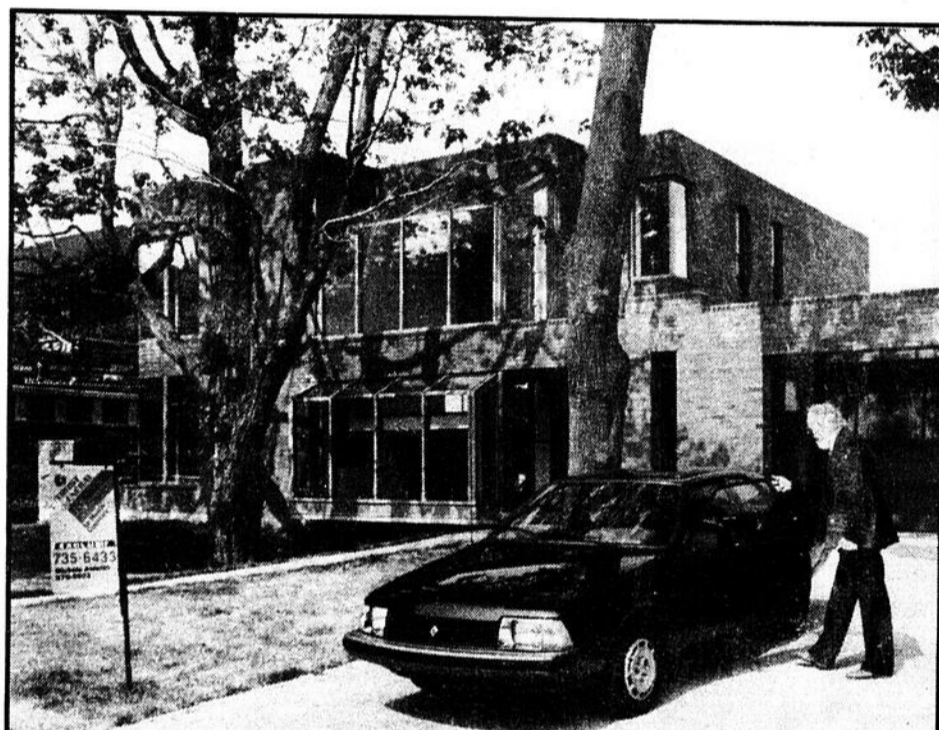
Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec

LES AFFAIRES



POUR VOUS ABONNER
(514) 842-3131

Montréal, semaine de 10 au 16 septembre 1983 Vol. LV No 36 48 pages 1\$



LES RICHES QUITTENT LE QUÉBEC

pp. 2-3

■ De 1971 à 1980, le nombre de Québécois gagnant 200 000\$ et plus est passé de 37,8% à 16,1% de l'ensemble des Canadiens de cette catégorie de revenus. À l'autre bout de l'échelle d'imposition, les chefs de familles monoparentales n'ont aucun intérêt à travailler puisqu'ils font alors face à des taux d'impôt marginal effectif de 70 à 80%. Voilà quelques-uns des problèmes auxquels doit s'attaquer la réforme fiscale envisagée par le ministre Jacques Parizeau. Voir à cet effet le reportage de Jean-Paul Gagné.

Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

DANS NOTRE SECTION PLACEMENT CETTE SEMAINE

**TROIS STRATÉGIES
BOURSIÈRES POSSIBLES**

**HEMLO:
LA PLUS
IMPORTANTE
RÉGION
AURIFÈRE
EN AMÉRIQUE
DU NORD**

p. 34

ENTREPRISE

Les employeurs en arrachent avec la Loi sur les normes du travail dans les cas de congédiements injustifiés. 42% des causes portées devant un tribunal du travail entre décembre 1980 et juillet 1983 ont été perdues par l'employeur. Jean-Paul Gagné a rencontré Roger Martin.

p. 10

IMMOBILIER

Le récent mouvement de hausse des taux d'intérêt hypothécaires a incité les acheteurs hésitants à finalement passer aux actes. Le nombre de ventes de maisons s'est accru de 10% au mois d'août, rapporte Michel Villeneuve.

p. 15

FINANCES PERSONNELLES

Corvée-Habitation: c'est dès maintenant qu'il faut penser aux taux que vous aurez à payer dans trois ans. Une analyse de Claude Chiasson.

p. 36

LES OPTIONS

La stratégie du "straddle" s'avère un instrument de qualité pour l'investisseur qui fait face à un marché boursier fluctuant et nerveux. André Saint-Jean explique son fonctionnement.

p. 45

Perte de 250 millions \$ par année de revenus pour le Québec

La fuite des riches affaiblit

■ En 1971, 37,8% des contribuables canadiens gagnant 200 000\$ et plus étaient des résidents du Québec. En 1976, cette proportion était tombée à 25,2% et elle n'était plus que 16,1% en 1980. Les contribuables à revenus élevés fuient le Québec, c'est le moins qu'on puisse dire.

L'effritement est encore plus visible si l'on considère les revenus bruts déclarés par ces contribuables. En 1971, les contribuables québécois gagnant 200 000\$ et plus affichaient des revenus bruts déclarés globaux qui représentaient 39,3% des revenus bruts globaux de cette catégorie de contribuables au Canada. En 1976, cette proportion était tombée à 24,8% et elle n'était plus que de 15,6% en 1980.

Pour le Québec, c'est la perte d'une base d'imposi-

tion considérable. Par exemple, si le Québec avait pu compter encore en 1980 sur la présence ici de 39,3% des contribuables canadiens gagnant 200 000\$ et plus, il aurait eu accès pour cette seule catégorie de contribuables à une base fiscale de 1,1 milliard \$, au lieu des 435 millions \$ de revenus qui ont été déclarés par les 16,1% des contribuables canadiens de ce groupe qui résidaient encore au Québec en 1980.

Si l'on descend dans l'échelle d'imposition, le même phénomène se reproduit, mais avec moins d'acuité pour les contribuables gagnant entre

100 000\$ et 200 000\$. Le Québec était la province de résidence de 28,2% des contribuables canadiens de cette catégorie en 1971, mais cette proportion est passée à 24,8% en 1976 et à 18,6% en 1980. Il y a donc eu une accélération évidente de cette diminution relative de 1976 à 1980.

Quant aux revenus bruts déclarés des contribuables québécois gagnant entre 100 000\$ et 200 000\$, ils sont passés de 28,1% à 17,8% de l'ensemble des revenus bruts déclarés des contribuables canadiens pour cette catégorie de revenus de 1971 à 1980.

La situation est cepen-

dant différente pour les contribuables québécois gagnant entre 50 000\$ et 100 000\$. Après un déclin de leur nombre relatif de 28,6% à 24,3% de 1971 à 1976, cette proportion s'est accrue les années suivantes, pour atteindre en 1980 27,1% des contribuables canadiens du même groupe d'imposition, ce qui représente à peu près la proportion de la population québécoise dans l'ensemble canadien.

Cadres supérieurs

Ce revirement depuis 1976 s'explique de deux façons. D'une part, la fuite de nombreux cadres supérieurs anglophones a réduit l'offre de cadres

capables de remplir les fonctions qu'ils ont laissés derrière eux, ce qui se traduit inévitablement par un coût plus élevé pour les embaucher et les garder à son emploi. En second lieu, le fait que l'échelle d'imposition soit beaucoup abrupte ici pour les hauts niveaux de revenus a obligé les entreprises à payer plus cher leurs cadres québécois que leurs cadres de la province voisine de l'Ontario.

Comme c'est le revenu net qui compte (le "take-home pay"), le cadre qui se satisfait de 80 000\$ en Ontario exigera 90 000\$ ou 95 000\$ pour s'établir au Québec, ce qui inévitablement fait monter les revenus bruts des Québécois de cette catégorie. Ce phénomène joue moins sur les autres catégories supérieures de revenus puisque le nombre des postes justifiant des revenus de 100 000\$ et plus a rétréci de manière très importante et que, d'autre part, l'offre de professionnels et de cadres intermédiaires est beaucoup plus forte dans la catégorie des 25 000\$ à 50 000\$.

C'est sans doute pourquoi le phénomène de la diminution relative du nombre de contribuables à hauts revenus que l'on a observé plus haut pour les catégories de 100 000\$ et plus se vérifie à nouveau pour le groupe des contribuables gagnant entre 25 000\$ et 50 000\$.

Les contribuables québécois de cette catégorie sont en effet passés de 24,4% de l'ensemble des Canadiens de ce groupe en 1971 à 22,9% en 1976 et à 21,7% en 1980.

Tous ces chiffres de même que ceux qui apparaissent dans le tableau ci-joint ont été calculés par LES AFFAIRES à partir de tableaux non publiés, mais disponibles sur demande au ministère du Revenu national à Ottawa. Ils démontrent de façon manifeste la fuite à l'extérieur du Québec des contribuables les plus riches depuis au moins une décennie.

Base diminuée

Si l'on fait le cumul de tous les contribuables gagnant 50 000\$ et plus (ces chiffres ne sont pas dans le tableau ci-joint), on observe que la proportion de ces contribuables qui résident au Québec est passée de 28,6% à 25,4% des contribuables canadiens de cette catégorie de 1971 à 1980; quant à leur revenu déclaré global, il est passé de 28,9% à 22,8% des revenus déclarés globaux de l'ensemble des contribuables canadiens gagnant 50 000\$ et plus.

Si le Québec avait maintenu en 1980 la proportion des revenus déclarés par les contribuables québécois de cette catégorie en 1971, soit 28,9% des revenus globaux des Canadiens du même groupe, la base fiscale de ce groupe aurait été de 5,86 milliards \$, au lieu des 4,63 milliards \$ qu'elle fut en réalité. Si l'on attribue à ce groupe un taux moyen d'impôt de 20% (pour le Québec seul), la perte de revenu fiscal pour le Québec a été de 250 millions \$ pour la seule année 1980. C'est bien plus que les 40 millions \$ que rapportent les droits de succession que le ministre Jacques Parizeau veut conserver à tout prix même si le Québec est la seule province canadienne à les maintenir.

La fuite des riches et la perte des bases fiscales qu'ils provoquent représentent sans doute un coût énorme pour le Québec puisque ce ne sont pas seulement leurs impôts que le gouvernement perd, mais aussi leur présence, leur entrepreneurship et tous les emplois qu'ils créaient et maintenaient dans leur sillage (sièges sociaux, etc.)

Ils ont sans doute fui pour plusieurs raisons, mais la grande majorité de ces raisons (taux marginal d'impôt, droits de succession, taxes indirectes, réglementations plus sévères et plus coûteuses qu'ailleurs, code du travail plus contraignant, coût de faire affaires en français, etc.) tiennent essentielle-

Offrez-vous une bonne table de travail

Pour des réunions d'affaires et des congrès efficaces, choisissez une bonne table de travail.

L'AUBERGE CHÉRIBOURG réunit toutes les conditions qui favorisent votre travail. Le rythme apaisant de la nature. Une table de grande réputation. Des activités sportives et sociales diversifiées. Et des salles de réunion fonctionnelles.

Redécouvrez à l'AUBERGE CHÉRIBOURG la satisfaction que procure une bonne journée de travail.

GAGNEZ UN WEEK-END À L'AUBERGE CHÉRIBOURG

Demandez plus de renseignements sur notre service congrès et gagnez un des deux week-end pour 2 personnes dans une suite avec foyer, plan américain.

GAGNEZ UNE SEMAINE DANS UN CHALET DU CHÉRIBOURG

Réservez pour un congrès* avant le 30 novembre 1983 et gagnez une des deux semaines dans un chalet de 4 pièces avec foyer et un souper gastronomique à l'AUBERGE CHÉRIBOURG.

* Le congrès doit se tenir avant le 30 septembre 1984.

AUBERGE CHÉRIBOURG
C.P. 336
Magog (Québec)
J1X 3W9

Tél.: 1-800-567-6132
(sans frais)

Auberge Chéribourg
LE HERRY RIVER MAGOG
La vraie vie



Sociétés d'État

■ Notre reportage dans notre édition du 27 août dernier sur le groupe d'administrateurs d'élite dirigeant les grandes sociétés d'État québécoises a été amputé d'un important paragraphe. Celui-ci ajoutait le nom de M. André Marier à la liste des administrateurs publics détenant plusieurs postes dans les sociétés d'État. M. Marier, un

économiste de formation, est président de Soquia et de la Raffinerie de sucre du Québec, en plus d'être membre du conseil de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Par ailleurs, M. Robert Després n'est pas administrateur de Gaz Métropolitain, mais plutôt de Gaz Inter-Cité Québec, en plus de l'être à Domtar et à Sidbec.

gouvernement la base fiscale du Québec

NOMBRE DE CONTRIBUABLES QUÉBÉCOIS ET CANADIENS ET LEUR REVENU IMPOSABLE PAR TRANCHES DE REVENUS POUR LES ANNÉES 1971, 1976 ET 1980

	Nombre de contribuables			Revenu imposable total de ces contribuables (en milliers de \$)		
	Québec	Canada	Québec en % du Canada	Québec	Canada	Québec en % du Canada
Contribuables gagnant 200 000\$ et plus						
1971	74	196	37,8%	22 597	57 482	39,3%
1976	490	1 944	25,2%	158 002	637 968	24,8%
1980	1 245	7 742	16,1%	434 975	2 797 083	15,6%
Contribuables gagnant entre 100 000\$ et 200 000\$						
1971	551	1 957	28,2%	69 573	247 797	28,1%
1976	2 538	10 238	24,8%	332 338	1 326 534	24,9%
1980	5 857	32 507	18,6%	757 315	4 248 255	17,8%
Contribuables gagnant entre 50 000\$ et 100 000\$						
1971	4 702	16 458	28,6%	307 856	1 076 968	28,6%
1976	15 843	65 234	24,3%	1 042 696	4 258 869	24,5%
1980	55 606	206 211	27,0%	3 439 866	13 248 327	26,0%
Contribuables gagnant entre 25 000\$ et 50 000\$						
1971	18 585	76 065	24,4%	620 876	2 516 219	24,7%
1976	117 320	512 647	22,9%	3 717 315	16 213 616	22,9%
1980	376 939	1 736 710	21,7%	12 237 860	55 730 094	22,0%

Tableau: LES AFFAIRES

Sources: Statistiques fiscales pour les années 1971, 1976, et 1980 publiées par Revenu Canada. Tableaux non publiés, mais disponibles sur demandes sur les déclarations par catégories de revenus et par provinces auprès de Revenu Canada.

ment au coût beaucoup plus élevé de vivre et de faire des affaires au Québec que dans les autres provinces.

Le fardeau fiscal des Québécois est devenu une véritable plaie à la fois pour les Québécois eux-mêmes et pour la province elle-même, à cause de l'image négative que transmet ce niveau de taxation. Les estimés récents situent le fardeau québécois à un niveau qui est entre 15% et 25% supérieur à celui des contribuables ontariens.

De plus, les taux marginaux d'impôt (taux sur le dernier dollar gagné) que doivent supporter les Québécois ont eu tendance à s'accroître. Le taux

marginal d'impôt total (fédéral plus provincial) du contribuable moyen du Québec est passé de 25% en 1966 à 43% en 1979, soit une hausse de 72%, selon les économistes J. Vanderkamp et J. Wilson. Ces chiffres proviennent d'une étude faite sur l'impact de l'assurance-chômage sur l'emploi qu'a citée M. Bernard Fortin, économiste à l'Université Laval dans une conférence récente intitulée "la sécurité du revenu en crise" et présentée au dernier congrès de l'ACFAS.

Perte économique

Ce niveau des impôts entraîne inévitablement une perte économique, mais il

semble qu'aucune étude n'a encore été faite à ce sujet au Québec. Selon une récente étude américaine, citée par Bernard Fortin, "chaque 1\$ additionnel d'impôt perçu sur le revenu des particuliers et redistribué de façon uniforme sur l'ensemble de la population à l'aide d'un programme universel engendre une perte sociale d'environ 0,40 cents en raison des effets désincitatifs au travail". Comme la progressivité de l'impôt est plus forte au Québec, on imagine facilement que la perte est encore plus grande au Québec.

Le ministre des Finances, M. Jacques Parizeau, est évidemment conscient

du coût économique considérable et du niveau trop élevé des impôts des Québécois et c'est une des raisons qui l'ont incité à entreprendre une étude de la fiscalité québécoise et à promettre un livre blanc à ce sujet pour l'automne. Ce livre risque toutefois de venir plutôt tardivement à cause de la complexité de la tâche à accomplir, si le gouvernement se donne la peine de faire son travail comme il faut (études des coûts économiques de certains impôts, calcul de l'élasticité ou de la sensibilité des contribuables à certains impôts et à certaines taxes).

Désincitation au travail des assistés

Mais le comportement des contribuables les mieux nantis face à la taxation québécoise n'est pas la seule préoccupation du ministre dans le cadre de sa réforme de la fiscalité.

La désincitation au travail existe en effet également chez tous ceux qui vivent de la sécurité sociale. Contrairement aux riches, ces derniers ne peu-

vent pas quitter le Québec et restent entièrement à la charge des contribuables québécois.

Selon M. Bernard Fortin, les taux d'imposition effectifs des prestataires de l'aide sociale au Québec sont présentement de 70% à 80%. Il s'agit du coût ou de la perte de prestations qu'engendre pour eux l'acceptation d'un emploi régulier au salaire minimum. Ce coût très élevé n'est pas incitatif au travail et se traduit évidemment par une perte économique pour l'ensemble de la société. Selon M. Fortin, un taux effectif de 55% à 60% serait plus efficace et inciterait davantage au travail.

Tel qu'il est conçu présentement, le programme d'aide sociale favorise la séparation des couples, la formation de famille monoparentale, le "concubinage au noir". Une étude américaine a récemment révélé que le nombre de familles monoparentales noires avait atteint en 1980 46% de toutes les familles noires des États-Unis, contre 25% en 1966.

Kiosques modulaires



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

Brochure sur demande (514) 875-6271

ExpoSystèmes

Place Bonaventure, Montréal

M. Parizeau s'est engagé dans son budget de mai dernier à réduire les impôts des contribuables à revenus élevés. Comme cela ne peut pas se faire en augmentant les impôts des contribuables au bas de l'échelle et en diminuant les prestations des bénéficiaires, la seule porte de salut du ministre réside dans la reprise de l'économie et l'augmentation automatique des recettes fiscales.

Mais comme, au surcroît, le niveau des impôts est lui-même un facteur négatif dans la croissance économique, il apparaît que le niveau des impôts ne pourra être réduit de façon substantielle qu'en coupant dans les programmes universels de sécurité sociale.

JEAN-PAUL GAGNE

Demandez le Guide des fonds de placement et améliorez votre rendement.

Aimeriez-vous diversifier votre portefeuille, avoir accès à une gestion professionnelle et améliorer le rendement de vos placements?

Demandez notre *Guide des fonds de placement*. Il vous indiquera comment accéder à un portefeuille diversifié en unissant vos épargnes à celles d'autres personnes.

Vous y trouverez des explications sur le fonctionnement, les avantages des fonds de placement et une description de chacun de ceux que nous vous offrons. Ce guide vous est offert gratuitement.

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

Une nouvelle parution destinée aux dirigeants de P.M.E. et à leurs conseillers



"Le présent volume vise à énoncer certains moyens de prévention, de diagnostic ou de solution d'une crise financière dans une P.M.E. et je crois sincèrement que le fait de ne pas mettre en place ces moyens constitue un véritable suicide financier."
"L'auteur"

"Le présent ouvrage se distingue facilement de ce qui a été publié jusqu'ici par son sens pratique et la précision de son contenu."
Julien Béliveau
Le Devoir 10/08/1983

"Cet ouvrage très bien élaboré et avant tout d'ordre pratique fait le pendant de celui que Jean Gagnon a déjà publié sous le titre "Diriger une entreprise au Québec" lui aussi à l'intention des P.M.E. québécoises."
Jean Poulain
La Presse 3/08/1983

ENCART ET BON DE COMANDE
DANS NOTRE ÉDITION DU 24 SEPTEMBRE PROCHAIN

Le ministre Laurin devra trancher

La dissension persiste entre les trois

Les discussions entre les trois corporations comptables du Québec, les **R.I.A. (Corporation professionnelle des comptables en administration industrielle du Québec)**, les **C.G.A. (Corporation professionnelle des comptables généraux licenciés du Québec)** et les **C.A. (Ordre des comptables agréés du Québec)**, sur la réorgani-

sation de la profession sont terminés en cul-de-sac, les parties revenant à leur position initiale. Il appartient maintenant au ministre de trancher dans ce conflit qui remonte à 1946.

Au-delà de l'intérêt public, une question de part de marché anime les protagonistes. Rémunératrice en soi, la vérification

comptable, dont l'exclusivité de la pratique est réservée aux seuls C.A. en vertu de la législation québécoise, est aussi la porte d'entrée privilégiée dans le champ plus vaste de la comptabilité de gestion.

Refus des C.A.

L'Ordre des comptables agréés du Québec a,

en effet, refusé de se rallier à un document présenté par le président de l'**Office des professions du Québec, M. André Desgagnés**, et qui faisait le point après trois mois de rencontres et de discussions entre les différentes parties impliquées dans le dossier. Ces rencontres avaient été convoquées en décembre dernier par le

ministre **Camille Laurin** qui avait à l'époque exprimé son intention de statuer sur la réorganisation des professions comptables au Québec.

Le document, intitulé "Hypothèse 6: Une corporation d'experts comptables, un champ évaluateur, des actes exclusifs", préconisait le regroupement des trois corporations sous le vocable C.A., la définition de deux champs de pratique comptable, soit la vérification et la comptabilité de gestion, et la répartition des experts-comptables entre ceux-ci.

considèrent qu'il est devenu inutile de poursuivre les discussions avec l'Ordre et que le ministre dispose maintenant de suffisamment d'informations pour prendre une décision dans ce dossier. "Nous avons tous fait des compromis importants pour en arriver à une solution. Nous pensons donc que le ministre Laurin a maintenant tous les éléments en main pour prendre une décision rapide et conclure", a expliqué aux AFFAIRES M. Plante.

"Nous avons déjà investi trop de temps et trop



Occasion unique
d'acheter une

Mercedes-Benz qui a peu roulé

Une fois par an, des automobiles Mercedes-Benz sont offertes à des prix bien spéciaux. C'est le moment où jamais d'agir.

Une liste de ces voitures, conduites exclusivement par des dirigeants ou du personnel de Mercedes-Benz est à votre disposition chez nos dépositaires de Montréal et de Greenfield Park.

Ces automobiles sont dans un état impeccable. Elles ont peu roulé et ont été méticuleusement entretenues. Elles sont aussi protégées pour le restant de notre garantie de 36 mois ou 60 000 km. La plupart sont des modèles 1983. Mais il y a aussi quelques modèles enregistrés en 1981 et 82 qui bénéficient de la même garantie.

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



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Canada Inc. SERVICE DES VENTES

Montréal
4815, rue Buchan
Coin Victoria - Jean-Talon
Montréal, Québec
(514) 735-3581

Greenfield Park
845, boul. Taschereau
Deux min. du pont Champlain
Greenfield Park, Québec
(514) 672-2720



Fernand Plante

Le président de l'Ordre des comptables agréés du Québec, **M. Robert Gobeil**, a rejeté le document d'un bloc en invoquant l'intérêt public. Selon lui, seuls les C.A. sont vraiment habilités à exercer le rôle de vérificateur à cause de leur formation supérieure et de leur stage spécifique.

Un référendum mené précédemment permit à M. Gobeil d'affirmer que 98% des C.A. québécois approuvaient le rejet de la proposition de fusion.

Réactions

La réaction à ce refus a été vive de la part des C.G.A. et des R.I.A. Selon **M. Fernand Plante**, directeur général de la Corporation professionnelle des comptables généraux licenciés du Québec, "les C.A. font preuve d'une mauvaise foi évidente et ne cherchent qu'à protéger leurs acquis au mépris des accords intervenus au cours des négociations".

Pour sa part, le directeur général de la Corporation des comptables en administration industrielle du Québec, **M. François Renaud**, a accusé les comptables agréés de chercher à gagner du temps. Les deux associations

d'argent. On ne peut laisser le public et les comptables du Québec plus longtemps dans l'incertitude. Les conséquences de ces délais sont diverses, à la fois pour les universités, qui ne peuvent revoir leurs programmes en comptabilité, et pour les corporations elles-mêmes, qui investissent dans ce dossier des sommes qu'elles pourraient consacrer plus avantageusement à la recherche ou à tout projet visant l'avancement de la profession", a ajouté M. Renaud.

Compte tenu des circonstances, C.G.A. et R.I.A. sont revenus à leur position première et demandent l'obtention des pleins droits de vérification publique à l'intérieur de leur corporation. Ils réaffirment l'égalité de tous les experts-comptables, quelle que soit leur affiliation corporative.

Un conflit de longue date

Les difficultés rencontrées par les trois corporations de comptables pour s'entendre sur la réorganisation de la profession ne datent pas d'aujourd'hui. Ces problèmes remontent en fait en 1946, lors-

corporations comptables

que le Parlement de Québec décida d'intervenir dans le but de mettre de l'ordre dans un champ d'exercice professionnel, où les enjeux n'étaient pas définis.

L'Ordre des comptables agréés, originaire de l'Angleterre, s'est établi au Canada vers la fin du 19e siècle. Quelques années plus tard, en 1908, des teneurs de livres et comptables qui ne pouvaient accéder à l'Ordre fondèrent la "Canadian Accountants Association" qui devint la Corporation des C.G.A. Le Parlement du Canada reconnut l'existence légale du regroupement en 1913.

La Corporation des R.I.A. fut fondée en 1941 sous le nom de Institut de contrôle de gestion (Cost & Management Institute).

En 1946, le Gouvernement du Québec, sous la gouverne de Maurice Duplessis, retira aux comptables généraux le droit d'exercer la vérification publique. Certains, qui occupaient déjà le champ d'exercice en question, furent autorisés à changer d'association professionnelle et à adhérer à l'Ordre des C.A. sans autre forme de contrôle ou d'examen.

C'est au début des années 1960 que se manifestèrent de nouvelles volontés à l'effet de donner aux C.G.A. et R.I.A. le droit d'exercer la comptabilité publique au Québec. Des démarches sont entreprises dans le but de faire disparaître les clauses restrictives qui frappent les comptables généraux et industriels. Les C.A. refusent catégoriquement d'amender la loi qui les protège.



François Renaud

Le Code des Professions

créa, en 1973, deux corporations professionnelles à titre réservé: C.G.A. et R.I.A. Il conféra de nou-

veau l'exercice exclusif de la vérification aux C.A. et choisit de s'en remettre aux organismes consultatifs créés par le Code et à une concertation entre les intéressés pour venir à bout de la difficulté.

L'enjeu

Selon M. Fernand Plante, C.G.A., cette volonté de pratiquer la vérification vise surtout à protéger les membres de la Corporation contre l'effritement de leur marché aux mains des C.A. En effet, "plus qu'un apport financier, la vérification constitue la porte d'entrée privilégiée dans les organisations en vue de la pratique de la comptabilité de gestion", explique-t-il.

M. Plante souligne la désuétude de la Loi sur l'Administration du Qué-

DATA TERMINAL MART

"Au service de la micro-informatique, depuis 1977."

3575 AVE. DU PARC, BUREAU 4306, MONTREAL, QUEBEC 288-1555

bec qui "oblige un club social qui demande une subvention gouvernementale de plus de 25 000\$ à recourir à la vérification comptable".

Le taux horaire moyen pour un vérificateur varie entre 35 \$ et 75 \$ l'heure, selon la nature des tâches à accomplir.

L'Ordre des C.A. compte 9 250 membres et 2 200 étudiants inscrits. La Corporation des C.G.A. a 3 500 membres et 5 100 étudiants. La Corporation des R.I.A. regroupe 2 000 membres et 3 000 étudiants.

Les diplômes à rabais

C.G.A. et R.I.A. réagissent vivement

Il existe beaucoup moins de différences qu'on veut le laisser croire entre les corporations comptables des C.A., R.I.A. et C.G.A. À l'accusation d'offrir des "diplômes à rabais" portée contre eux par le président

de l'Ordre des comptables agréés, M. Robert Gobeil, les comptables généraux et industriels ont réagi vivement.

L'observation des programmes de cours que doivent suivre les étudiants intéressés à devenir mem-

bre de l'une ou l'autre des trois corporations montre en effet qu'il n'y a que très peu de différences entre les trois programmes, qui partagent un important tronc commun de cours en comptabilité et finance.

Des spécialités apparaissent toutefois. C'est ainsi que la formation des postulants au titre de R.I.A. privilégie le rôle de conseiller en prix de revient ou en système de comptabilité industrielle alors que les C.A. et les C.G.A. reçoivent une formation plus complète en vue de la vérification publique.

Par ailleurs, les étudiants qui désirent être membre de l'Ordre des C.A. reçoivent une formation générale plus étendue, qui leur confère un baccalauréat universitaire tandis que les

inscrits aux programmes de C.G.A. et R.I.A. cumulent moins de cours et ne peuvent obtenir le titre de bachelier au terme de ces cheminements spécifiques.

Le directeur général de la Corporation des C.G.A., M. Fernand Plante, fait cependant remarquer que de plus en plus de finissants complètent le baccalauréat. 75 des 256 finissants de la promotion de 1982 avaient accumulé suffisamment de cours pour le diplôme de premier cycle universitaire.

Le stage demeure la

principale différence entre les programmes de C.A. et de C.G.A. et confère une expertise aux étudiants du C.A.; ces stages sont faits dans des cabinets de comptables agréés, où les futurs C.A. sont appelés à jouer un rôle actif en vérification.

M. Plante prévoit cependant que d'ici cinq ans, les étudiants seront contraints à faire leur stage en entreprise dans la majorité des cas.

PAUL DURIVAGE

COMPARAISON DES PROGRAMMES DE FORMATION EN EXPERTISE COMPTABLE À L'UQAM			
	C.A.	C.G.A.	R.I.A.
COMPTABILITÉ ET FINANCE			
Le comptable et les compagnies	X	X	X
Comptabilité financière I	X	X	X
Comptabilité financière II	X	X	X
Comptabilité financière III	X	X	X
Comptabilité financière IV	X	X	X
Comptabilité financière V	X	X	
Comptabilité financière VI	X	X	X
Théorie comptable	X	X	
Comptabilité administrative I	X	X	X
Comptabilité administrative II	X	X	X
Vérification fondamentale	X	X	X
Vérification avancée I	X	X	
Vérification avancée II	X	X	
Fiscalité I	X	X	X
Fiscalité II	X	X	X
Fiscalité III	X	X	
Comptabilité de planification I	X	X	X
Comptabilité de planification II	X	X	X
Cas en comptabilité et administration	X		X
ADMINISTRATION ET INFORMATIQUE			
Analyse économique	X	X	X
Statistiques I	X	X	X
Informatique de gestion	X	X	X
Recherche opérationnelle			X
Système d'information			X
Vérification de gestion			X
Mathématiques	X		
Introduction à la recherche opérationnelle	X		
Gestion des organisations	X	X	
Cours obligatoires	25	22	20
Cours au choix	5	0	0
TOTAL	30	22	20

Tableau: Les Affaires

Dans un avis au ministre de l'Éducation sur le développement des études en sciences comptables dans les universités québécoises, le Conseil des universités endossait d'ailleurs la quasi-équivalence des programmes comptables, en décembre dernier.

Voici le site retenu au Canada pour la Réunion des Grands



Notre château

Hôte du Sommet économique mondial de 1981 et de très nombreux autres groupes prestigieux, le Château Montebello vous offre des installations vraiment magnifiques dans un site idéal. Rien n'y manque: table de choix, 204 chambres, 16 salles de réunion, 65,000 acres de terrain boisé, golf, tennis, piscines intérieures et extérieures, saunas, équitation et pêche.

À partir de 73 \$ par personne, pension complète, deux personnes par chambre, 20 chambres et plus. Mai, juin, septembre et octobre 1983.

Renseignements complets à notre bureau de ventes. 1-800-268-9420. Nous vous aiderons à atteindre un sommet d'efficacité!

Le Château Montebello
Montebello (Québec) J0V 1L0 Téléphone: (819) 423-6341

Des amis...bien placés.
CP Hôtels

Banff, Calgary, Edmonton, Halifax, Lake Louise, Mirabel, Montebello, Montréal, Peterborough, Québec, St. Andrews, Thunder Bay, Toronto, Trois-Rivières, Victoria, Francfort, Hambourg, Jerusalem, Tibériade, Philadelphie et Curaçao.

CP et CH sont les marques déposées de Canadian Pacific Limited.

EDITORIAL

L'obsession du gouvernement Lévesque

Si l'on en juge par les propos qu'il a tenus à l'issu du caucus de ses députés la semaine dernière dans l'Outaouais, le premier ministre, M. René Lévesque, est fortement déçu par le peu de reconnaissance de la population pour les efforts de son gouvernement en matière de création d'emplois.



JEAN-PAUL GAGNE

Il est vrai que, d'une certaine manière, le gouvernement qu'il dirige depuis 1976 a généralement eu une préoccupation pour la création d'emplois, le soutien aux petites et moyennes entreprises, qui créent la presque totalité des nouveaux emplois depuis quelques décennies, et le développement économique en général.

Le gouvernement a agi de deux façons: d'une part, par des mesures directes, tels les nombreux programmes mis en place pour créer et stimuler l'emploi dans les entreprises et le plan d'urgence Biron pour les PME; d'autre part, par des mesures plus structurelles et à plus longue portée, comme les "Bâtir le Québec I et II", et des nationalisations inutiles et coûteuses (Asbestos, Québécoir).

Malheureusement, et c'est peut-être cela que la population a le mieux retenu, d'où sa profonde insatisfaction, le gouvernement a mis en place un ensemble de politiques et de mesures qui ont eu des effets catastrophiques sur le niveau de l'emploi dans la province.

Le gouvernement a de toute évidence agi de bonne foi, mais nombre de ses décisions de portée économique semblent avoir été prises au pif et sans études suffisantes.

Le meilleur exemple est la taxe de vente sur l'essence. Le taux de la taxe a été doublé, sans même prévoir de taux spéciaux pour les détaillants d'essence situés près des frontières, comme si les automobilistes québécois étaient trop bornés pour aller faire le plein ailleurs. Ce n'est que plus tard que les ajustements ont été apportés.

Le Québec est toujours la seule province à conserver les droits de succes-

sion, malgré les nombreuses critiques que soulève cette taxe. Le Québec perd peut-être plus qu'il ne recueille en maintenant ces droits et rien ne permet d'indiquer que l'impact de ces droits a été étudié.

L'échelle d'imposition du Québec a été modifiée en 1978 pour la rendre beaucoup plus progressive que les échelles des provinces voisines. Québec est la seule province à avoir un taux marginal d'imposition de 60% et ce niveau est atteint à partir d'un revenu d'environ 60 000\$. En Ontario, le taux marginal le plus élevé est de 50%. Encore une fois, on n'a pas tenu compte des taux d'impôt chez nos voisins immédiats.

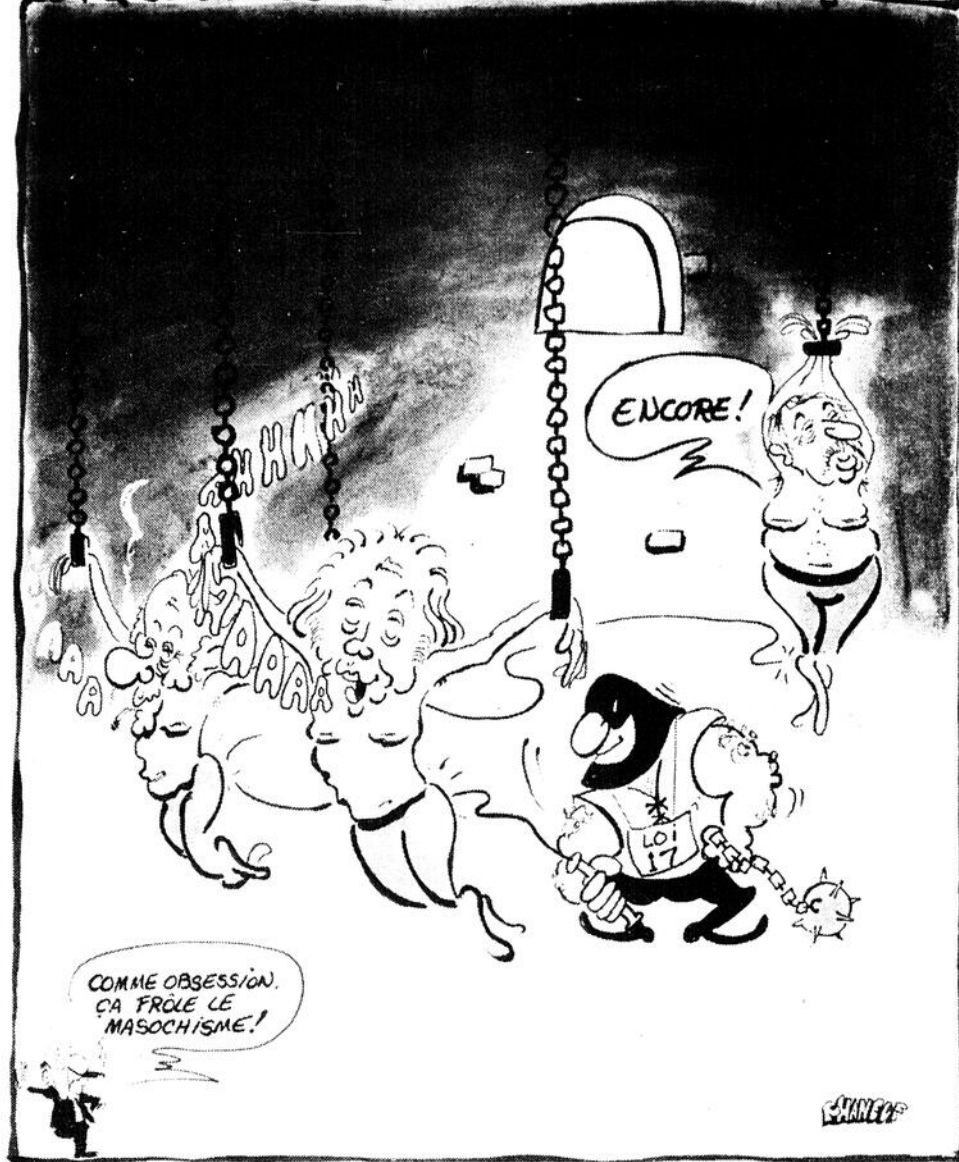
Pour alléger le fardeau des contribuables à revenu élevé, le gouvernement a introduit l'épargne-actions et des amendements aux droits de successions ont même été annoncés dans le dernier budget. Cela est loin d'être suffisant et d'autres ajustements seront apportés à ces droits dans l'avenir. Il serait plus simple de les abolir.

Les amendements au Code du travail ont eu les mêmes effets dévastateurs sur l'emploi. Les dernières fermetures à survenir à cause de ce fameux code que le gouvernement n'en finit plus de raccommoder, mais toujours de façon à accroître les pouvoirs des syndicats, sont celles de l'hôtel du Canadien Pacifique à Mirabel et de l'usine de Menasco à Ville Saint-Laurent.

Le gouvernement a administré le Québec comme si la province était entourée d'un mur, comme si les hommes et les capitaux étaient obligés de rester ici; pourtant, l'économie du Québec est une des plus ouvertes au monde et le Canada est un marché commun. Les coûts des entreprises ont monté et le Québec est devenu moins concurrentiel et moins hospitalier pour les entrepreneurs.

Les capitaux sont sortis en grand nombre et les hommes aussi, emportant avec eux leur emploi. Les moins mobiles et ceux qui croient toujours possible un changement de direction sont restés. Ce sont eux qui supportent aujourd'hui, par leurs impôts, les coûts excédentaires que la société doit maintenant supporter depuis ces nombreux départs. Malheureusement, les impôts et les taxes ne s'exportent pas. Ils sont le fardeau des seuls citoyens qui ne sont pas mobiles et qui ne peuvent pas les fuir.

LE PQ SE DIT "OBSÉDÉ" PAR L'EMPLOI!



BLOC-NOTES

La hargne de Barron's

L'hebdomadaire financier américain Barron's, bible des milieux boursiers et bancaires internationaux, a consacré son plus récent commentaire éditorial à la situation canadienne.

Sous le titre interrogatif "Réveil au Canada? Les perspectives politiques apparaissent de plus en plus brillantes au Nord", le journal donne une vue positive du Canada... excluant le Québec. Car, en ce qui concerne le Québec, l'éditorialiste Robert M. Bleiberg est impitoyable.

"Sous la gouverne du Parti québécois, écrit-il, la province va de mal en pis. Heureusement, cela ne s'applique pas au reste du pays. Au contraire..." Ce qui fait mal, ce n'est pas tellement le diagnostic que pose le Barron's que le ton et le vocabulaire utilisés.

L'éditorialiste, qui avoue n'avoir passé que 24 heures à Montréal avant de porter un jugement aussi brutal, fonde sa hargne sur une méconnaissance injustifiable de la réalité québécoise et sur des préjugés manifestes. Il est vraiment déprimant de constater qu'un journal aussi auréolé de prestige que Barron's se satisfasse d'un saut de crapaud d'un de ses éditorialistes pour dénigrer à ce point le Québec.

Ironisant sur les efforts de la délégation du Québec à New York pour tenter de redorer l'image du Québec, M. Bleiberg écrit: "Elle offre des voyages tous frais payés à des chroniqueurs touristiques et autres qui veulent donner à leurs lecteurs un compte-rendu sur place et non-biaisé de ce qui se passe — incluant sans doute des reportages à jour sur la guerre fanatique, rue par rue, contre l'affichage en anglais — dans cette partie du monde jadis si tranquille mais aujourd'hui dirigée par des séparatistes, socialistes et autres fous ("crazies") de la même espèce."

Dans un autre passage de son article, l'éditorialiste parle de politiciens rapaces et de semblants de lois. L'ire de l'éditorialiste semble avoir été provoquée par le fait qu'à son passage aux douanes canadiennes à Montréal, les autorités lui ont remis un permis de travail temporaire, écourtant son séjour chez nous. Puisqu'il se prétend lui-même spécialiste de la scène canadienne, M. Bleiberg devrait savoir que le contrôle des entrées et des sorties de personnes à nos frontières est de juridiction fédérale et non provinciale.

La publication d'un tel article met néanmoins en évidence l'un des drames

du Québec, ou plutôt de son gouvernement actuel: son incapacité à communiquer efficacement et normalement avec les milieux d'affaires nord-américains.

Car il n'y a pas que les "yankees" pour croire que c'est invivable chez nous. C'est aussi l'avis de la grande majorité des Québécois les plus riches, comme le fait ressortir Jean-Paul Gagné au terme d'une minutieuse recherche publiée en pages 2 et 3 de cette édition.

Depuis 10 ans, la part des contribuables gagnant au-delà de 100 000\$ s'est effondrée de quelque 60% au Québec par rapport à l'ensemble canadien. Et personne, sauf des doctrinaires bornés, ne pourra croire qu'une société se développe, s'épanouit... et s'enrichit quand ceux qui ont le plus de capitaux et de revenus fouent le camp. Car avec eux non seulement part l'argent mais encore s'en volent les fonctions et les emplois qui s'y rattachent.

Un tel article met de nouveau en lumière la nécessité d'entreprendre d'abord chez nous un travail de reconstruction avant de songer à attirer les capitaux étrangers.

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, Ch.-Édouard LEBEL, Claude CHIASSON, Paul DURIVAGE, Gil TOCCO
Collaborateurs: Dominique FROMENT, Robert RIVARD, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, Michel MORIN, Michel GUÉNARD, Normand LASSONDE, Pierre MANTHA, Michel RICHER, André ST-JEAN, Christine ISABELLE

Photographe: Jean-Guy PARADIS Cahiers spéciaux: Michel CLERMONT

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 BLANCHARD, Normand GRAVEL, Diane FOURNIER
Représentants à Toronto (416) 499-9348: Marc GIRARD, Carmen GIRARD, Harry KIMPTON

Tirage: Directeur Yves BLAIN 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

GRUPE TRANSCONTINENTAL GTC LTÉE

Président du conseil d'administration: Rémi MARCOUX

Comment transmettre un document... en quelques minutes.

Dans les affaires, cela arrive constamment.

Il faut par exemple envoyer un relevé de ventes à New York dans l'heure qui suit...

Ou encore un dernier tableau, un dernier graphique, à un bureau: éloigné qui les réclame désespérément.

Sur le champ!

C'est possible avec un FAX Canon, qui peut envoyer des documents n'importe où au monde, en quelques minutes. Ou moins.

Aussi simple qu'un appel téléphonique

Le FAX Canon est un appareil remarquable qui permet de transmettre un document par téléphone, au moyen de signaux électroniques, et d'en obtenir la réplique exacte, au point de réception.

Le grand avantage est qu'il n'y a pas de risque d'erreurs, puisque le message est sur papier.

La différence essentielle

Contrairement au service postal et

aux services de messagerie, le Canon FAX transmet à une vitesse ultra-rapide.

Et contrairement au télex, il peut envoyer des tableaux et des graphiques aussi facilement que des textes.

Coût réel

Les seuls frais à payer sont les frais d'interurbain.

C'est absolument tout!

Quant au prix d'achat des télécopieurs Canon, il est extrêmement modique.

Toujours prêt

Le FAX est très fiable, car la transmission se fait par téléphone. L'appareil lui-même jouit de l'excellente réputation de fiabilité Canon.

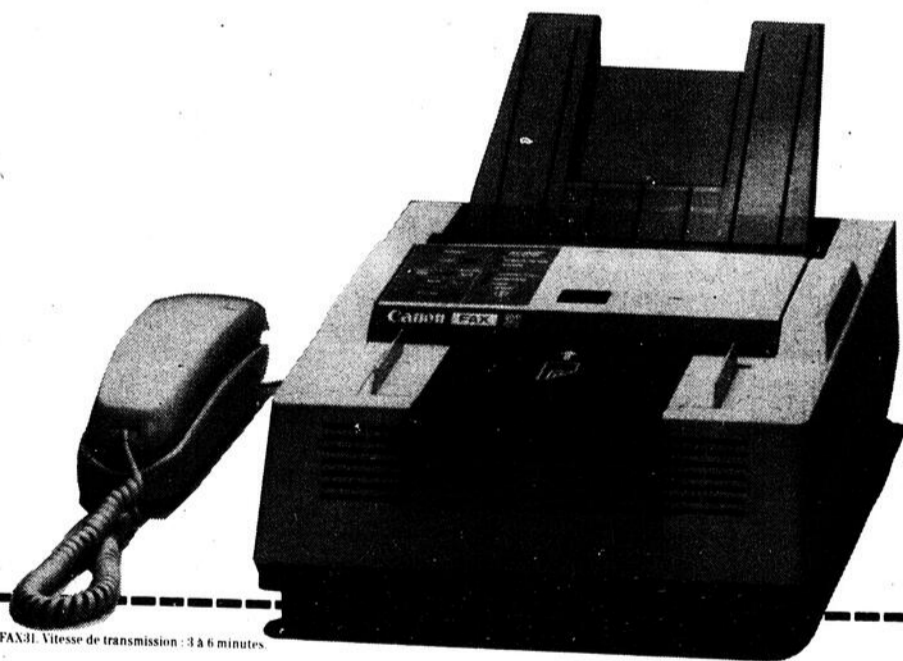
Vous pouvez compter sur lui... lorsque vous en avez besoin.

Le FAX Canon.

Un moyen de prendre de l'avance lorsque l'on est en retard.

Pour plus de renseignements sur le FAX, appelez à 1-800-387-1241 (sans frais) ou envoyez le coupon ci-dessous.

Le FAX Canon. La machine à gagner du temps.



Le FAX31. Vitesse de transmission : 3 à 6 minutes.

Pour de plus amples renseignements sur les machines à gagner du temps Canon, envoyez ce coupon à :

Canon Canada Inc.
3182 Orlando Drive
Unit 1, Building F
Mississauga, Ontario
L4V 1R5

NOM _____

POSTE _____

SOCIÉTÉ _____

ADRESSE _____

VILLE _____ PROVINCE _____

CODE POSTAL _____ N° TÉLÉPHONE _____

LA MUSIQUE AU LASER

Reflète des temps futurs,
un minuscule faisceau lumineux
décode l'information numérique
du disque compact.

De la lumière jaillit la musique
d'une extraordinaire richesse,
d'une exceptionnelle pureté.

RADIO CITÉ

FM
107,3

MONTRÉAL
Dimanche, à 19h00

CITF-FM

FM
107,5

QUÉBEC
Dimanche, à 21h00

CITÉ-FM

FM
102,7

SHERBROOKE
Dimanche, à 19h00

CIMF-FM

FM
94,9

HULL-OTTAWA
Dimanche, à 20h00



UNE EXPÉRIENCE INOUIË!

RUE ST-JACQUES ET AILLEURS

Du ministère des Finances à la Fiducie Prêt et Revenu



Gilles Tremblay

Le sous-ministre adjoint responsable du financement au ministère québécois des Finances, M. Gilles Tremblay, quittera son poste pour devenir à compter du 19 septembre prochain vice-président, Placement, à la Fiducie Prêt et Revenu.

Âgé de 41 ans, M. Tremblay est un bachelier en commerce de l'Université Laval, où il a également obtenu une maîtrise en administration et commerce. Durant sa carrière, il a occupé divers postes à la Banque Provinciale, la Banque Nationale et à la Fiducie du Québec, avant de passer au gouverne-

ment, où il était responsable du financement du gouvernement et de ses sociétés d'État.

Pierre Lemay laisse Ro-Na

Le vice-président au marketing de la chaîne de distribution Ro-Na, M. Pierre Lemay, a quitté son poste dernièrement. Il n'a pas de successeur pour l'instant.

Ingénieur et M.B.A., M. Lemay occupait ce poste depuis un peu plus d'un an. Il était auparavant directeur du développement de la bannière Plomberium chez le grossiste en plomberie et chauffage Deschênes et Fils ltée.

Jacques Clairoux quitte Drouin Paquin

Le directeur du recrutement de cadres de la firme Drouin Paquin et Associés, M. Jacques Clairoux, vient de quitter cette entreprise. Il s'est joint à la firme Gilles Tremblay et Associés à titre d'associé principal. Du coup, cette firme change de nom et s'appellera désormais Tremblay Clairoux.

Licencié en commerce des H.E.C., M. Clairoux, 46 ans, a accumulé plus de 20 ans d'expérience en gestion, notamment en informatique et dans le domaine des ressources humaines. Avant de passer six

ans chez Drouin Paquin, il avait oeuvré chez Woods Gordon et à la Ville de Montréal (informatique).



Jacques Clairoux

Nouveau directeur à la succursale principale de la BNE

La Banque de Nouvelle Écosse a un nouveau directeur à sa succursale principale située au coin des rues St-Jacques et McGill à Montréal.

Il s'agit de M. Peter Cardinal, qui succède à M. Anthony Gagnon. Ce dernier est rendu depuis quelques jours aux bureaux de Toronto de la BNE, où il travaille à la division du financement corporatif pour l'Amérique du Nord.

Voulez-vous:

- gagner au moins 1 heure par jour?
- doubler votre efficacité personnelle?
- réduire le stress quotidien?
- augmenter la productivité de votre équipe?

En une journée intensive, notre programme "Gestion du Temps" vous permettra d'atteindre ces objectifs.

Plus de 7000 décideurs et gestionnaires l'ont déjà suivi.

prochaines sessions

- Montréal: le 26 septembre 83
- Ottawa: le 28 septembre 83
- Québec: le 3 octobre 83

Communiquez avec nous, sans engagement, pour de plus amples informations sur ce programme

Les systèmes de productivité Devcom ltée

Montréal: (514) 489-5347

Québec: (418) 681-7565

Ottawa-Hull: (819) 663-3433

ou sans frais: 1-800-361-9431

Canada, États-Unis, France.

DEVCOM
DEVCOM

Plaintes pour congédiements injustifiés: les employeurs perdent dans 42% des cas
p. 10 Roger Martin



Michel Robichaud s'attaque à l'un des plus petits marchés du prêt-à-porter au monde

p. 13

Comment faire profiter à vos enfants d'une double déduction de 200 000\$ de gain de capital

p. 18

SERVICES INFORMATIQUES

- Conseil
 - Bases de données
 - Ensembles de Logiciel
 - Développement sur commande
 - Télécommunications
 - Gestion des installations
- Montréal - Téléphone: 871-1011

■ Pour le fabricant de meubles **Shermag Inc.**, de Lennoxville en Estrie, la dernière année fut marquante, non pas à cause de la récession économique comme ce fut le cas pour plusieurs compagnies, mais plutôt pour la croissance phénoménale de son chiffre d'affaires et de sa capacité de production.

En 18 mois, de la fin de 1981 à l'été 1983, Shermag a triplé sa superficie de production en la faisant passer de 40 000 à 120 000 pieds carrés. Durant la même période, elle a triplé le nombre de ses employés, qui sont passés d'une centaine à près de 320 employés à ce jour. Ce n'est d'ailleurs pas sans raison que Shermag s'est méritée, l'hiver dernier, le Mercure de l'emploi lors des Mercuriades de la Chambre de commerce du Québec.

Ce développement s'est reflété aussi dans la progression du chiffre d'affaires qui, de 3 millions de dollars qu'il était en 1981 s'achemine vers les 18 millions \$ pour l'année en cours.

Ces chiffres impressionnants démontrent la vigueur de l'entreprise qui fut fondée en 1976 sur les cendres d'une fabrique de chaises berçantes. Les administrateurs actuels sont **Serge Racine**, P.D.G., **Gilles Sirois**, vice-président à l'administration, **John Flowers**, vice-président à la production, **Kenneth Hearing**, vice-président au marketing et **Denis Ouellet**, administrateur.

Historique

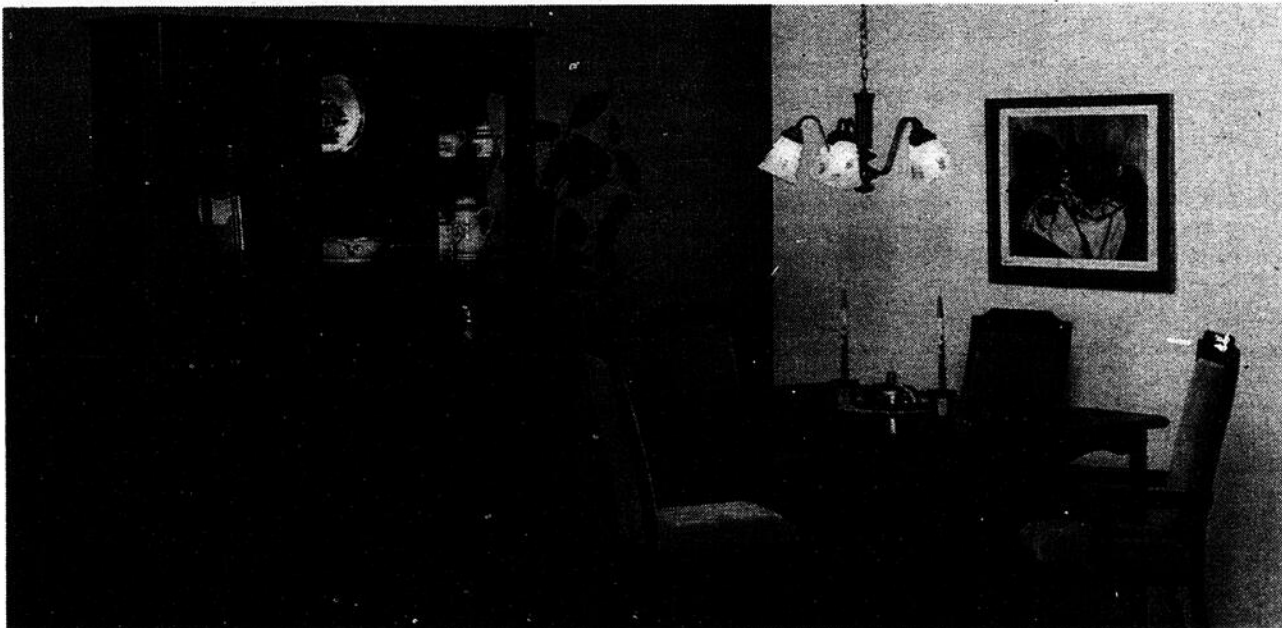
Bien que courte, l'histoire de Shermag n'en est pas moins fertile en événements. Elle commence avec l'incendie qui a ravagé une fabrique de chaises berçantes sur roulement à bille.

M. Serge Racine était à l'époque directeur général de la ville de Sherbrooke; il décida alors avec un ami d'investir un peu d'argent dans le projet de redémarrage que caressaient les actionnaires de l'usine de chaises. Mais les difficultés et les problèmes se multiplièrent à tel point que les propriétaires durent injecter de nouveaux capitaux.

Malgré cet effort, les banquiers refusèrent de s'avancer davantage croyant que l'entreprise se dirigeait tout droit vers la faillite à brève échéance:

La compagnie de Lennoxville a été rebâtie sur les cendres d'une usine de chaises berçantes

Acquisition d'entreprises et diversification ont permis à Shermag de sextupler ses ventes en deux ans



Un des modèles de mobilier de salle à manger en chêne que fabrique Shermag

"C'est à ce moment que j'ai pris la décision de quitter mon poste de directeur général à la ville de Sherbrooke et de me consacrer entièrement à l'entreprise", d'expliquer Serge Racine.

Conscient de la gravité de la situation et n'ayant aucune connaissance dans l'industrie du meuble, il réussit à s'associer les meilleurs managers dans le domaine au Canada. C'est ainsi que John Flowers, spécialiste de la production, s'est joint à Shermag comme actionnaire et responsable de la production et que Kenneth Hearing est venu prendre en main le service du marketing. C'était en 1979.

On réduisit le personnel et diminua la capacité de production. Heureusement, la demande pour les chaises berçantes sur roulement à bille ne cessait de croître. Le marché était bon et la concurrence peu nombreuse. Le bilan change graduellement de couleur, passant du rouge au noir. L'entreprise redevint rentable.

Après avoir déménagé dans des locaux plus

grands, Shermag put diversifier sa production en entreprenant la production de mobiliers de salon et de salle à dîner en bois massif. La décision de faire des meubles en chêne et en merisier s'avéra excellente. Redécouvrant les qualités de ces meubles, solidité, esthétisme et durabilité, les consommateurs firent doubler, puis tripler les ventes de l'entreprise.

Acquisitions

Shermag fit en juillet 1981 l'acquisition d'une usine à Scotstown, à quelques 35 kilomètres à l'est de Lennoxville, portant ainsi à 92 000 pieds carrés la capacité de fabrication de Shermag. En novembre 1982, profitant de la mauvaise conjoncture économique, qui donna un coup mortel au **Groupe Radisson**, Shermag fit l'acquisition de l'usine de meubles **Marius Ouellet** de Disraeli, qui appartenait au **Groupe Radisson** et qui était reconnue comme une des plus modernes du Québec. Évaluée à plus de 6 millions \$, cette usine changea de mains pour la

modique somme de 400 000 \$. Ce qui fait dire à Serge Racine que "les valeurs se détruisent en temps difficile".

Il y a quelques mois, Shermag a mis le pied dans la porte du vaste marché américain en achetant à Hatoll, dans le Massachusetts, une usine de 42 000 pieds carrés qui venait de fermer ses portes. Pour le moment, elle sera utilisée comme point de transfert dans le réseau de distribution de Shermag. La dernière acquisition est l'usine **M.A.P.** à Granby qui est spécialisée dans la fabrication de meubles en chêne et en érable; cette acquisition a été faite au début du mois d'août.

Ces différentes acquisitions, en plus de soutenir le rythme de croissance de Shermag, confirment aussi la progression de l'entreprise dans la diversification de sa production. Ainsi, l'agrandissement de l'usine de Lennoxville et l'achat de Scotstown avaient ouvert la porte à la production de mobilier de salon et, plus tard à la cabinetterie (casing) et au mobilier de salle à dîner.

L'acquisition de l'usine **Marius Ouellet** de Disraeli, permit à Shermag d'ajouter à sa gamme les mobiliers de chambre à coucher destinés aux jeunes et aux adolescents.

La gestion

Comment expliquer ce succès? À la question, Serge Racine évoque un principe peu orthodoxe, mais qui réunit les qualités d'une gestion efficace. Il l'appelle le système **VIE**. V pour volonté, discipline, I pour intelligence, savoir-faire, E pour énergie, engagement total. Cette philosophie de gestion se double aussi d'une grande confiance, qui motiva dès le début les dirigeants de Shermag, une petite entreprise qui eut à s'imposer face aux géants de la distribution (**Sears, Eaton, Groupe Prestige**). Grâce à cette "stratégie de préférence", comme la nomme Serge Racine, plus de 70% des produits de Shermag sont maintenant vendus en dehors du Québec, dont 60% dans les magasins à chaîne.

Un autre élément important du succès de l'en-

treprise, selon le P.D.G. de Shermag, est la combativité et l'innovation de l'équipe sur les modèles et les formules de mise en marché. Évidemment, d'ajouter Serge Racine, "la faiblesse des autres nous a aussi aidés. Le marché du meuble ne s'accroît pas. C'est plutôt à un déplacement de la production dans le temps de l'un vers l'autre que l'on assiste. Comme industrie, il nous faudra être plus opportuniste et concurrencer les Américains par exemple".

Ancien professeur d'économie à l'Université de Sherbrooke, Serge Racine croit aussi que la récession économique nous a appris qu'il n'y aura plus de stabilité. Par conséquent, "les méthodes de gestion, selon lesquelles on planifie des années à l'avance sont périmées. C'est pourquoi, je pense qu'il nous faut être opportuniste dans la gestion des affaires".

Participant récemment à un colloque sur la gestion en temps de crise, Serge Racine a soutenu que les nouveaux modes de gestion suscités par la crise économique devraient rester en place. "L'homme d'affaires devra développer davantage ses relations avec le milieu environnant. Il devra gérer son entreprise avec celui-ci. Il lui faudra aussi miser, non pas uniquement sur des techniques et des méthodes de planification, mais aussi faire place à l'intuition et à l'analyse".

Projets

Afin de compléter sa gamme de produits mobiliers, Shermag songe à faire l'acquisition d'une usine de rembourrage (meubles rembourrés). Elle projette aussi d'agrandir l'usine de Scotstown et de développer l'usine américaine acquise dernièrement.

Pour le reste, d'ajouter Serge Racine, "l'essentiel consiste à bonifier les relations avec nos employés, que nous avons peut-être négligés ces derniers temps". Shermag étudie présentement la possibilité d'instaurer des cercles de qualité et de permettre à ses employés de devenir actionnaires de la compagnie.

DANIEL LETTRE

(collaboration spéciale)

Plaintes pour congédiements injustifiés Les employeurs perdent dans 42% des cas

Les plaintes portées par les employés non syndiqués et les cadres d'entreprises à la suite de congédiements dans le cadre de la Loi sur les normes de travail sont accueillies favorablement dans une proportion de 42% par les arbitres chargés de rendre des décisions en cette matière.

Comme l'a indiqué dans une entrevue aux AFFAIRES le professeur Roger G. Martin des Hautes Études Commerciales, "les employeurs qui préfèrent aller à l'arbitrage pour régler un congédiement sont mieux d'avoir une bonne preuve et d'aiguiser leur crayon. Cela indique aussi que la loi a eu pour effet de mettre un cran d'arrêt aux congédiements arbitraires et injustifiés".

Pour étayer son assertion, M. Martin s'appuie sur les résumés des sentences arbitrales rendues dans le cas des plaintes de congédiements et les compilations qu'il a faites de toutes les décisions rendues par les arbitres.

Par exemple, sur les 27 plaintes de congédiements pour lesquelles le motif

Performance des plaignants et des employeurs dans les décisions des arbitres dans les cas de congédiement en vertu de la Loi des normes du travail (du 15 décembre 1980 à la fin de juillet 1983)						
Motifs principaux évoqués par les employeurs	Nombre de décision	Nombre de plaintes accueillies favorablement	Nombre de réintégrations		Nombre de décisions où il y a eu une compensation financière	Taux d'échec des employeurs en %
			Nomb.	En % des décisions		
Rendement insuffisant	51	40	17	30%	23	78%
Conjoncture économique	34	15	11	32%	4	44%
Insubordination	33	27	9	27%	18	82%
Réorganisation administrative	29	14	6	22%	8	48%
Incompétence	25	17	8	32%	9	68%
Attitude incorrecte	25	17	7	28%	10	68%
Abolition de postes	21	4	3	14%	1	19%
Réduction de personnel	18	9	7	39%	2	50%
Négligence	17	13	8	47%	5	76%
Absences	16	12	6	37%	6	75%
Comportement	15	12	9	60%	3	80%
Vol	17	12	9	53%	3	71%
Fraude	10	7	5	50%	2	70%
TOTAL	311	199	105	34%	94	64%

Source: Relevé de M. Roger G. Martin à partir des sentences arbitrales rendues dans le cadre de l'article 124 (congédiements) de la Loi des normes du travail.

invoqué par l'employeur a été la fraude ou le vol, les

arbitres ont accueilli favorablement 19 plaintes, ce

qui veut dire que les employeurs n'ont eu gain de



Roger Martin

cause que dans 8 cas, soit un taux d'échec de 70% pour ces derniers. De plus, les arbitres ont ordonné la réintégration de l'employé dans 14 cas et ont ordonné des compensations financières par l'employeur dans 5 cas.

M. Martin estime que ce taux élevé d'échec dans les cas de vol et de fraude s'explique probablement par le fait que les employeurs n'ont pu prouver de façon satisfaisante qu'il y avait eu fraude ou vol par l'employé congédié.

Le tableau ci-joint fournit un relevé des taux de succès des plaignants (employés non syndiqués congédiés présumément sans raison juste et suffisante) et des employeurs pour les 14 motifs de congédiements les plus courants.

On constate que les employeurs ont perdu leur cause dans 78% des cas de congédiements pour rendement insuffisant, dans 82% des cas d'insubordination, dans 80% des cas de comportement inacceptable par l'employeur, dans 76% des cas de négligence, dans 75% des cas d'absences injustifiées, etc.

Ce relevé a été fait par M. Martin qui, en plus de sa charge d'enseignement est lui-même un arbitre d'expérience des plaintes de congédiements portées en vertu de l'article 124 de la Loi sur les normes du travail.

En vertu de cet article, un employé non syndiqué ayant une expérience de cinq ans de travail non interrompu pour le même employeur ne peut être congédié par son employeur sans une cause juste et suffisante. En d'autres termes, le fardeau de la preuve appartient à l'employeur et l'employé est présumé innocent si l'employeur est incapable de justifier le renvoi pour une cause juste et raisonnable.

En outre, lorsque la plainte est accueillie favo-

rablement par l'arbitre, celui-ci a le pouvoir de décider entre la réintégration de l'employé dans son emploi et une compensation financière par l'employeur.

Résumé des sentences

M. Martin vient de produire les résumés de toutes les sentences arbitrales rendues dans les cas de congédiements, pour lesquels la plainte a fait l'objet d'une décision d'un arbitre.

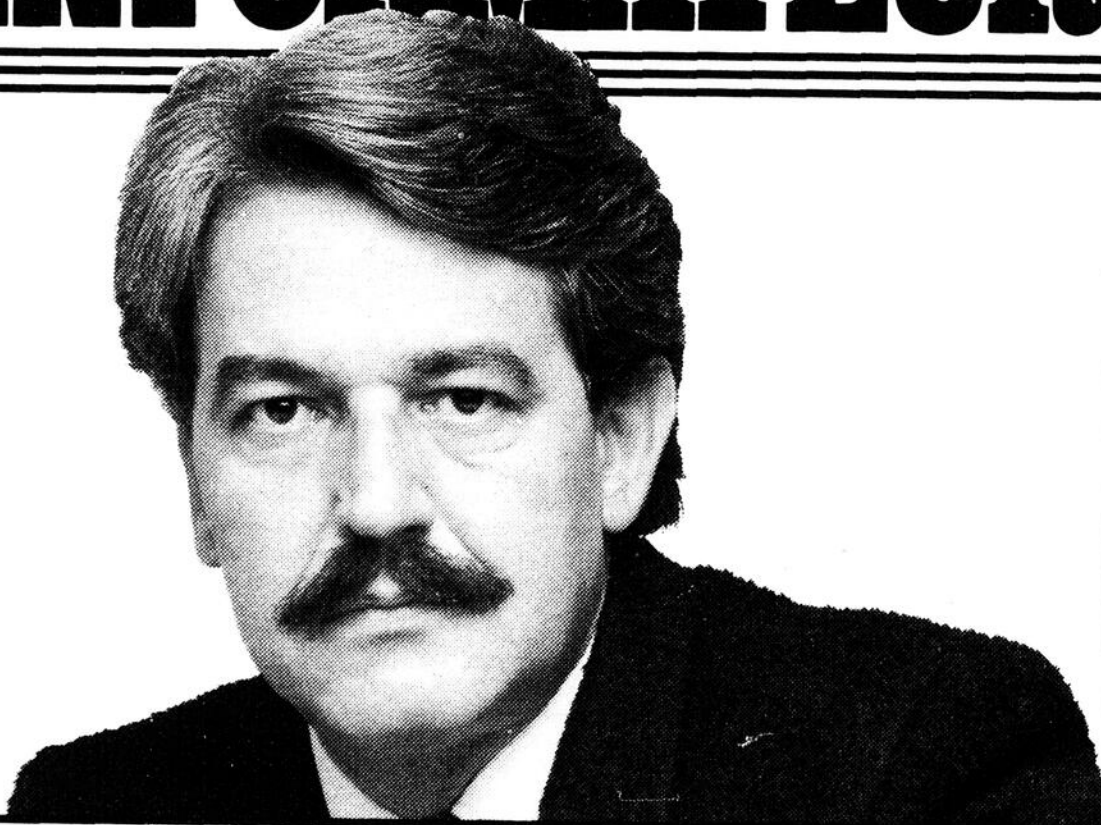
Ces résumés sont présentés dans deux cartables comptant 350 pages. Les compilations sont faites sous quatre têtes de chapitre de façon à faciliter la consultation. Les sentences sont d'abord présentées dans leur ordre chronologique, à partir de la première rendue le 14 décembre 1980 et jusqu'à la fin de juillet 1983; cette section est mise à jour mensuellement.

Les autres sections regroupent les sentences par motifs de congédiements, les objections préliminaires (argumentation préliminaire de l'employeur pour empêcher que la plainte soit étudiée à son mérite par l'arbitre) et les sentences par arbitre. Cette dernière partie permet par exemple aux intéressés, les plaignants, les employeurs et leurs procureurs respectifs d'étudier le comportement des arbitres face à telle ou telle plainte.

L'ouvrage est publié en collaboration avec les Presses des HEC. L'ensemble est en vente au prix de 160 \$, y compris les mises à jour mensuelles. On peut se le procurer en s'adressant à son auteur (514-343-3858) ou en écrivant à RGM Ltée, C.P. 67, Succursale Outremont, Outremont, P.Q. H2V 4M6.

JEAN-PAUL GAGNE

L'INFORMATEUR



11h45 à 13h45

EN RAPPEL À 23H15

Tous les jours de la semaine,
PIERRE PASCAU
discute de l'actualité avec ceux qui la font.

CKAC 73

À VOTRE AGENDA

■ Toronto. Les 9 et 10 septembre. PC+2: deuxième Congrès international annuel avec exposition, à l'intention des utilisateurs de l'ordinateur personnel IBM. Renseignements: M. H.B. Jones, Hitech Trade Expositions, (416) 686-3866.

■ Québec. Les 12 et 13 septembre. 31e Congrès de l'Association de l'Industrie Canadienne des Produits Chimiques Agricoles. Thème: L'Agriculture, l'Industrie oubliée. Lieu: Hilton International, salon Kent/St-Louis. Informations: Paul

Berger, (514) 288-8290.

■ Montréal. Le 20 septembre. Séminaire de l'Institut des Conseillers en Organisation et Méthodes. Thème: "Diagramme de procédures opération-

nelles (DPO); une nouvelle technique de modélisation du cheminement de l'information", Conférencier: Mme Denise McInimch, ATA. AUSA, conférence-midi sur "L'organisation et méthode à l'heure du choix". Invité: M. Pierre Beau-

doin, DMR. Lieu: hôtel Reine Elisabeth. Réservation: Claire Douville, (514) 628-0299.

■ Montréal. Le 16 septembre. Session d'in-

formation sur "Une analyse des derniers amendements au Code du travail". Organisée par le Conseil du Patronat du Québec. Lieu: Hôtel Bonaventure, salon Outremont. Inscription: (514) 288-5161.



JAGUAR.

L'affirmation d'une tradition.

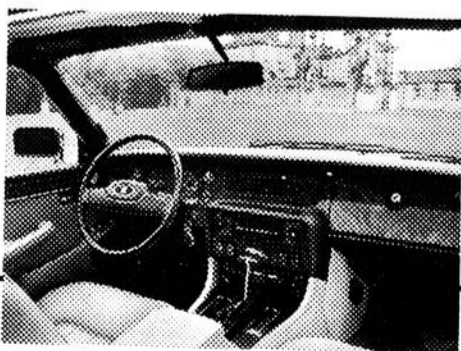
La tradition Jaguar d'excellence n'est nulle part mieux mise en évidence que dans la Sovereign, une automobile d'une stupéfiante beauté. Des lignes classiques, un moteur de 4.2 litres aux performances enlevantes, une carrosserie d'une finition impeccable, des aménagements d'un goût raffiné se combinent pour faire de la Sovereign un sedan d'une élégance et d'un charme peu communs.

La gamme comprend aussi ces modèles: le quasi-légendaire sedan XJ6 qui allie en une harmonie idéale le luxe discret et la technique de pointe de Jaguar; le coupé sport XJ-S dont la supériorité indiscutée sur les routes est due à la fois à une souplesse tout féline et à son moteur V-12 à culasse May capable de performances étourdissantes aussi bien que d'efficacité énergétique. Et finalement, le modèle qui résume toutes les grandes réalisations de l'automobile, le sedan XJ12 Vanden Plas. Dans sa carrosserie comme dans ses aménagements intérieurs, la Vanden Plas constitue en effet un modèle de l'élégance raffinée à laquelle les autres auto-

mobiles ne peuvent qu'aspérer.

Ce sont les Jaguar les plus dignes de confiance qui aient jamais été construites. Il ne s'agit pas là d'une affirmation gratuite, mais d'un fait irréfutable marquant l'aboutissement d'une recherche inlassable de la perfection, et aussi l'application d'un contrôle de la qualité qui compte parmi les plus rigoureux du monde.

D'ailleurs, notre confiance dans la qualité et la fiabilité de chacune des Jaguar est mise en évidence par la garantie la plus étendue que nous ayons jamais offerte. Cette garantie d'une durée de deux ans ou de 60 000 kilomètres, selon la première de ces deux éventualités,



assure que Jaguar réparera ou remplacera toute pièce se révélant défectueuse. Les pneus Pirelli sont couverts par la garantie de leur fabricant. Nous vous conseillons de vous renseigner auprès du concessionnaire Jaguar sur la meilleure garantie que nous ayons donnée au cours de notre longue histoire.

Si l'on considère tous les avantages offerts par la Jaguar, par comparaison à ceux d'autres voitures de sa catégorie de prix, ou plus coûteuses, la Jaguar est certes l'un des placements les plus avisés que l'on puisse faire dans le monde de l'automobile.

Faites connaissance avec la gamme complète de ces exceptionnelles Jaguar, et en particulier la nouvelle Sovereign. Appelez le concessionnaire Jaguar et demandez-lui un essai. Il se fera un plaisir de vous présenter ses voitures.

Pour plus de renseignements, appelez 1-800-268-6364, sans frais d'interurbain.

JAGUAR
L'ACCORD PARFAIT DE L'ART
ET DE LA TECHNIQUE.

■ Imaginez qu'il vous arrive l'événement suivant: un de vos amis, photographe amateur, dans une occasion quelconque, décide de prendre votre photo pour des fins strictement personnelles. Compte tenu du fait qu'il s'agit d'un de vos amis, vous le laissez prendre votre photo.

Trois mois plus tard, en bouquinant dans une librairie, vous vous apercevez qu'un roman à l'eau de rose porte, sur sa couverture, votre photo avec

le titre «Plutôt qu'un bonheur gris...»

Il s'agit là du cas typique de ce que nous connaissons en droit québécois sous le nom de «droit à l'image», c'est-à-dire, essentiellement, le droit

d'empêcher une utilisation non autorisée de votre photo.

C'est exactement ce qui s'est produit dans le cas de Madame **Danielle Coursol**, qui a amené un jugement rendu le 11 avril 1983

par le juge **Rodolphe Bilodeau**, de la Cour Provinciale du district de Montréal.

Après avoir découvert sa photo sur la couverture du livre, madame Coursol a consulté un avocat qui

l'a renseignée sur le contenu de ce droit à l'image.

À la base, nous devons dire que ce droit à l'image n'est spécifiquement reconnu par aucun texte législatif au Québec.

Par contre, plusieurs décisions de la Cour Supérieure ainsi que de la Cour Provinciale l'ont reconnu, à diverses reprises, ce qui a fait dire à Me **Patrick Molinari**, du Centre de recherches en droit public de l'Université de Montréal, que «les auteurs et les juges tant français que québécois s'entendent pour affirmer qu'avant de publier l'image de quelqu'un, il faut avoir obtenu son consentement».

Dans le même texte, Me Molinari indiquait que «le droit de propriété est un droit subjectif et la seule atteinte à un droit de cette catégorie permet d'exercer une action en justice qui cherche à y mettre fin. Le titulaire du droit n'a pas à établir de faute ou même de préjudice. Alors, c'est aussi là un des effets du droit à l'image considéré comme droit de la personnalité. Dès que l'on reconnaît un droit subjectif, toute atteinte à ce droit devient condamnable en tant que tel». Enfin, Me Molinari conclut que «il apparaît évident que la personne dont l'image a été reproduite ou publiée sans son consentement a droit d'être indemnisée du préjudice moral ou pécuniaire qu'elle a subi».

Aussi, sur la foi des auteurs ainsi que d'une jurisprudence à la Cour Supérieure, il apparaissait évident à madame Coursol qu'elle possédait un recours en dommages contre ceux qui ont permis que sa photo, qui a été prise dans un but privé, soit publiée sur la couverture d'un livre.

En conséquence, elle a intenté une action au mon-

tant de 5 000\$ contre le photographe, l'éditeur ainsi que le distributeur du volume en question.

Cependant, par le jugement du 11 avril 1983, le juge Bilodeau a rejeté son action notamment parce que, selon lui, madame Coursol n'avait subi aucun préjudice réel dans cette affaire, parce qu'il n'y avait eu aucune preuve de mauvaise foi du défendeur et, enfin, parce que le livre sur lequel fut reproduite la photo est un livre moralement irréprochable.

Ces trois critères posés par le juge Bilodeau démontrent l'incertitude actuelle du droit québécois quant au droit à l'image. En effet, s'il fallait démontrer un préjudice réel ou la mauvaise foi du défendeur dans des situations semblables, il est évident que l'existence même du droit à l'image serait remise en question puisque ces preuves seraient extrêmement difficiles à faire.

Dans l'affaire de madame Coursol, non seulement le juge Bilodeau a-t-il rejeté l'action de cette dernière mais encore il a émis certains commentaires de nature à rendre perplexes ceux qui s'intéressent à ce type de droit. Nous pouvons notamment citer la phrase suivante: «Il est malheureux qu'une poursuite semblable ait été intentée. L'ambition vénales dans cette affaire a fait d'un passe-temps inoffensif et agréable un véritable cauchemar pour le défendeur qui s'est vu entraîné dans des procédures judiciaires compliquées.»

La conclusion de toute cette affaire est que, encore aujourd'hui, en 1983, le droit à l'image ne fait pas l'objet d'une reconnaissance automatique de la part de tous les tribunaux, malgré que la majorité d'entre eux semblent l'avoir reconnu. Il y aura lieu que le législateur corrige cette lacune dans la révision du Code civil qu'il est en train de compléter.

JEAN-H. GAGNON



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

DIRIGEANTS DE PME

Vous trouvez difficile de gérer votre entreprise?

NOUS POUVONS FACILITER VOTRE TÂCHE

PRO-VAZY est un service de support à la gestion de votre entreprise qui s'adapte à vos besoins, à votre rythme afin d'accélérer le développement et la rentabilité de votre entreprise.

Gaétan G. Grondin,
PRO-VAZY INC.
3055, av. Lacombe,
Montréal (Québec) H3T 1L5
(514) 731-4372

LES AFFAIRES

Pour vous abonner rapidement
(514) 842-3131

7h30
Départ pour Toronto

DE LA GRANDE EFFICACITÉ

3 vols par jour, dont 2 par gros porteur. 4 vols pour le retour.

DÉPART de Montréal	RETOUR
7h30'	8h
14h15'	14h15'
17h'	17h
	22h'

*Vol par gros porteur. La fréquence peut varier la fin de semaine.

Appelez votre agent de voyages ou CP Air au 931-2233 ou 1-800-361-8026 (sans frais).

LE GRAND CONFORT

Seul CP Air vous offre un Boeing 747 à 7h30, de Montréal à Toronto, du lundi au vendredi. Donc, siège assuré et confort garanti!



LA GRANDE BOUFFE



Porcelaine et argenterie. Sur le vol de 7h30, petit déjeuner digne d'une première classe. Sur nos autres vols cuisine raffinée. Vin, consommations et liqueurs fines, sans frais supplémentaires.

DU GRAND SERVICE



Seule véritable classe affaires entre Montréal et Toronto, la Classe Impériale de CP Air est offerte à tous ceux qui paient le plein tarif de la classe économique. Sans frais supplémentaires.

LA CLASSE IMPERIALE

De la grande classe! Laissez-nous vous le prouver.

CP Air

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

Montréal Ottawa Toronto Winnipeg Calgary Edmonton Vancouver Victoria

Michel Robichaud: une façon d'attaquer l'un des plus petits marchés du prêt-à-porter au monde

Le designer montréalais Michel Robichaud lance ces jours-ci ses collections de prêt-à-porter automne-hiver 1983-84, sur l'un des plus petits marchés de la mode vestimentaire qui soit: le Canada.

Exemple type de marketing cible, c'est un peu à la manière d'un homme-sandwich (en plus sophistiqué, bien sûr) que M. Robichaud vend son nom, de cocktail en cinq-à-sept, en passant par les brunchs. Cette formule, fortement inspirée du "star-system", lui rapportera environ 12 millions \$ de revenus bruts en 1983.

Un couturier présente deux collections par année: automne/hiver et printemps/été. Une collection de prêt-à-porter se planifie un an à l'avance, tandis qu'une collection de haute couture ne demande que six mois de préparation.

Michel Robichaud dessine seulement du prêt-à-porter. "Il n'y a pas de marché pour la haute couture au Canada, a affirmé aux AFFAIRES M. Jacques Brunel, directeur du marketing chez Michel Robichaud inc. Ceux qui auraient les moyens de se la payer s'en vont dans les pays chauds six mois par année."

La commercialisation d'une collection comporte plusieurs étapes, réparties sur un an, et toutes aussi importantes que le lancement proprement dit.

En fait, ce lancement se résume grosso modo à l'envoi de communiqués de presse puisque, contrairement à leurs collègues européens, les couturiers canadiens ne font pas

LISTE DES MANUFACTURIERS DE MICHEL ROBICHAUD

- 1- Les Modes L.J.R. inc. — Montréal — Prêt-à-porter dames
- 2- C. Leclair fourrures & fils — Montréal — Fourrure
- 3- C.J. Grenier Itée — Montréal — Maillots de bain
- 4- Mahogany Originals — Montréal — Tenues d'intérieur
- 5- Distribution Marphil inc. — Chomedey — Montres
- 6- Droguerie Canada Itée — Montréal — Parfums
- 7- Louis Fischl Glove Co. Ltd — Ontario — Gants et foulards
- 8- The Josephine Hosiery Mills Inc. — Montréal — Bas pour dames
- 9- Burtmar Clothes inc. — Montréal — Prêt-à-porter hommes
- 10- Chemise Empire Itée — Louiseville — Chemises
- 11- Watson Brothers Ltd — Toronto — Cravates et foulards
- 12- Les Modes Philippe Martin inc. — Montréal — Tricots

de parade de mode pour le lancement de leurs collections.

Choix des tissus

La première étape concerne le choix des tissus. Ce sont les grands manufacturiers internationaux qui les dessinent et les vendent aux couturiers.

D'année en année, les tissus doivent évoluer, mais discrètement. Les gens se rebutent contre les changements radicaux. Si les couleurs vives se sont bien vendues, elles seront graduellement atténuées au cours des années subséquentes. Si les tissus mous ont connu du succès une année, ils acquerront peu à peu plus de corps, au fil des ans.

La facilité d'entretien du tissu entre aussi en ligne de compte: beaucoup de femmes travaillent maintenant à l'extérieur et elles ne disposent plus de tout le temps voulu pour prendre soin de leurs vêtements... et de ceux de leur époux!

Les achats de tissus faits, le couturier analyse sa dernière collection. Il rejette les modèles boudés du public et retient les modèles à succès pour l'élaboration de sa prochaine collection.

Au point de vue design, chaque collection se veut une sage et subtile évolution de la collection précédente. Les robes cintrées prennent progressive-

ment de l'ampleur; les cols de chemises larges rétrécissent petit à petit, etc.

Par contre, les couturiers évitent de conserver un modèle qui s'est "trop" bien vendu: il va plafonner rapidement.

Une collection comporte aussi des ballons d'essai: l'année suivante, on développe ceux qui ont plu au public et on abandonne les autres.

Ses modèles réalisés, le couturier doit les vendre aux manufacturiers. On en compte douze à fabriquer sous licence de Michel Robichaud et autant de produits: des gants, des montres, des fourrures, des bas pour dames, des chemises, etc.



Jacques Brunel

exemplaires à travers le Canada, au prix de 200\$ à 250\$.

Mais Robichaud se défend bien d'offrir un produit réservé à la "high class". "Nous visons aussi la classe moyenne, c'est-à-dire la secrétaire de direction, par exemple, ou la femme du pharmacien. Et tous les modèles MR s'adressent au même budget", a précisé M. Brunel.

Publicité

Le budget de publicité directe de Robichaud est plutôt restreint. Le designer montréalais annonce dans quelques revues vendues exclusivement aux boutiques de mode, mais c'est à chaque manufacturier de voir à sa publicité.

La maison Robichaud offre gratuitement aussi, parfois, son aide technique à une boutique dépositaire de sa marque et qui désire organiser une parade de mode.

Le star-system

M. Brunel a développé un star-system sur la personne de Michel Robichaud.

"Un designer de mode est un homme public; il doit donc vivre parmi le public. Et puis, pour voir comment les gens s'habillent, il faut les côtoyer", croit M. Brunel.

Ainsi, la vie mondaine fait partie intégrante de la business de Michel Robichaud qui, au fil des réceptions, véhicule son nom au bras de son épouse, elle-même partie intégrante de l'image sociale du couturier montréalais.

DOMINIQUE FROMENT

CARTES D'AFFAIRES

mjinico

- Location à long terme
- Toutes marques de véhicules
- Laissez nos experts vous proposer une location selon vos besoins

ROBERT PRÉVOST

1072 Boulevard des Laurentides, Pont-Viau
Laval, Qué. H7G 2W1 Tél.: (514) 668-9230

OFFRE DE SERVICE

Mélange ensachage.
Entreposage et distribution à contrat.
Région sud-ouest Montréal.
(514) 829-2367
C.P. 519, Ormstown, Qué.



Robert Ternisien Président



Valois

Fleuriste-décorateur

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

TRAVAUX DE PHOTOCOPIE ET D'IMPRESSION URGENTS?

SCRIBEC (514) 387-2486

45, rue Jarry est, Montréal

MAINTENANT C'EST JUSTE CIEL!

Serge TURGEON

de 15h à 18h du lundi au vendredi
de 8h à midi le samedi

RADIO CIEL MF 98,5

IMMEUBLE

COMMERCES

QUINCAILLERIE-PLUMBERIE
Electricité, pièces d'autos.
Centre Mauricie.
14 employés.
Réputation établie
depuis 30 ans.
Excellente occasion à bon prix.
Co-participation partielle
possible pour financement.
Écrire à: J.G., C.P. 174
Shawinigan, Qué.
G9N 6T9

PIERREFONDS
DÉPANNEUR, sans compé-
titeur. Site exceptionnel. Af-
faires: \$500,000.
LOUISE HAMELIN
(514) 651-5300 - 679-9942
MONTREAL TRUST COURTIER

**OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES
EN FLORIDE**
3 RESTAURANTS à vendre sur
la Promenade, au bord de l'eau,
à Hollywood, Floride.
Licence bière et vin.
Propriétaire garderait balance de
vente. Peut vendre séparément.
Pour info: R. Tousignant
(514) 678-5821
Century 21 Bros-Bert courtier

RÉGION ST-HYACINTHE
Camping et érablière commerciale.
Clientèle établie depuis plus de 15
ans.
Superficie de 50 arpents.
Jean Plante
(514) 798-2334

BÂTIMENTS COM

N.D.G.
7300 St-Jacques
Bâtisse 14,298 pi. ca.
Terrain 57,559 pi. ca.
S. TASSÉ
(514) 382-4330
LE PERMANENT
COURTIER

**FARNHAM
ÉDIFICE À BUREAUX**
2,500 pi. ca. construction
4 ans, 2 voûtes.
Terrain 20,000 pi. ca.
Prix réduit pour vente rapide.
(514) 378-0101

TERRAINS

LAC QUENOUILLE
À 20 minutes des prestigieuses pen-
tes de ski du Mont Tremblant, 297
pi. bord de l'eau, superficie de
72,400 pi. ca. cadastré, chemins
déblayés en hiver.
Prix \$60,000.
Écrire à: Racine,
C.P. 524,
Cartierville, Qué. H4K 2J7

DIVERS

**ENTREPÔT
À VENDRE OU À LOUER**
Parc industriel de Mascouche
Bâtisse de 5,000 pi. ca.
Construction récente.
Terrain 30,000 pi.
(514) 889-2655

DIVERS

**PROPRIÉTÉS
DEMANDÉES**
Classe 31, 50 à 100 apts.
Nous avons réponse à tous
vos besoins dans l'immobi-
lier incluant gestion, de-
sign, financement, etc.
LE GROUPE DEPAU
(514) 526-0813

À LOUER

ESPACE COMMERCIAL DANS CENTRE D'ACHAT



JOHANNE BRASSARD (418) 622-1480

LE 1180 DRUMMOND

**À LOUER
ÉDIFICE À BUREAUX**

- Occupation immédiate
- Face au magnifique Centre Sheraton
- Accès facile aux autorou-tes et métro
- En plein centre-ville
- Prix au pi. ca.: TRÈS COM-PÉTITIF
- Stationnement privé



Informations:
MONTREAL:
1-514-875-5808

À LOUER

**BUREAUX
DE PROFESSIONNELS**
À louer (comptable, avocat,
arpenteur, etc.).
Boul. Dagenais, Fabreville,
Laval. (514) 622-2141
(514) 622-2146

**BUREAUX À LOUER
PIE IX ET SHERBROOKE**
Près métro, centre profes-
sionnel, chauffés, éclairés, station-
nement, occupation immédia-
te.
(514) 252-1414
(514) 254-5000

ESPACE COMMERCIAL
1,600 pi. ca., Parc Industriel de Can-
diac, avec grand stationnement.
Porte 12' x 12'.
Comptabilité avec fabricant de pro-
duits de métal appréciée, i.e. atelier
d'usinage.
(514) 659-8600
ou (514) 659-6776

BUREAUX À LOUER
Rue St-Denis, près métro
Jarry, 700 à 2,000 pi. ca.,
chauffé, climatisé.
(514) 669-2716
(514) 384-9680

RÉSIDENCES

Trust Royal



NORTH HATLEY
Proximité lacs Memphrémagog, Massawippi, Magog et Mont Orford.
155 acres, résidence prestigieuse style futuriste 5 niveaux, cuisine d'hôtel-
rie, salle à manger pour 15 personnes, 2 salons, foyer, bain romain, piscine,
rocaillerie, roseraie, garage double, étable pour 15 chevaux, manège.
Informez-vous maintenant pour découvrir ce domaine dans l'Estrée.
Valeur originale: \$260,000., réduit à \$160,000.
Michelle Garant (819) 565-8880
Judy Budning (819) 842-2387
Trust Royal courtier (819) 563-9834



**Projet André
Grasset**
**Ouverture
Maison-témoin**
**A Ahuntsic
Cottages**
Également disponibles
4-plex et 5-plex en condominium
Éligibles aux subventions
municipale et provinciale
Heures de visites:
lun. au ven. 12:30 à 20:00
sam. et dim. 12:30 à 17:00
Boulevard Christophe-Colomb,
au nord de Métropolitain
381-1255
Construction
Ma Baie Itée

RÉSIDENCES
**SECTEUR EXCLUSIF
DE LORRAINE**
Cottage luxueux sur site boisé
de 13,400 pi. ca., 9 pièces,
3 chambres, 3 salles de bains,
foyer.
32 Place Charly
\$129,500
(514) 621-5437

CANTONS DE L'EST
Domaine près de Sherbrooke,
grande résidence rénovée, 9
pièces, 84 acres, grange, bâ-
tisses, rivière, lac.
Acheteurs avisés seulement.
HATLEY ACRES: résidence
moderne 8 pièces, foyer, 2
acres boisés, 200' sur le lac
Massawippi.
Fabrice Barré
(819) 563-0396
(819) 563-3000
LE PERMANENT COURTIER

**TRUST
GÉNÉRAL**
ESTRIE, près Mont Orford.
Prestigieux domaine, style
futuriste.
Terrain 40 acres.
Françoise Dunn
(819) 563-5990
France Trépanier
(819) 846-3693
Trust Général Courtier
(819) 565-8181

OCCASION D'INVESTISSEMENT DANS L'IMMEUBLE À SUDBURY



LOGEMENTS EN RANGÉE ET PROPRIÉTÉS À AMÉNAGER

- Terrasse Appollo**
- 112 logements en rangée:
 - deux étages
 - huit bâtiments
 - 47 logements de trois chambres
 - 65 logements de deux chambres
 - terrain de 2,18 hectares (5,39 acres)
 - amplement de stationnement pour résidents et invités
 - propriété vieille de 10 ans
 - Deux parcelles de terrain à aménager
 - 1,09 hectares (2,69 acres) de terrain de première qualité zoné pour la construction de collectifs d'habitation
 - 19,08 hectares (47,14 acres) et 25,76 hectares (63,66 acres) de terrain plat (terres basses)
 - Ces propriétés peuvent être vendues en un seul bloc ou faire l'objet de trois ventes distinctes.

Pour recevoir un prospectus, les conditions générales et une invitation à soumettre une proposition pour ces propriétés, prière d'écrire immédiatement, en citant le numéro de référence 6440/S44-1, au:
Directeur
Division des propriétés immobilières
Société canadienne d'hypothèques et de logement
Ottawa (Ontario)
K1A 0P7

NOTA: La date limite pour la réception des propositions officielles est le 5 octobre 1983.

Les récentes hausses des taux d'intérêt hypothécaires ont forcé plusieurs acheteurs hésitants à devenir propriétaires plus vite que prévu. Résultat: le nombre de transactions immobilières dans la région de Montréal s'est accru de 10% au mois d'août dernier, comparativement à la même période l'an dernier. Cette performance du marché est également supérieure à celle réalisée le mois précédent, alors que les ventes se sont accrues de 12% par rapport à juillet.

Voilà ce qui ressort des plus récentes statistiques SIM-MLS (Service d'inscriptions multiples-Multiple Listing Service) fournies par la Chambre d'immeuble de Montréal. Les statistiques SIM-MLS sont maintenant compilées dans un seul système depuis le retour des "cinq grands" au sein de la Chambre d'immeuble de Montréal, au début du mois d'août.

Plus de 90% des transactions SIM-MLS ont impliqué des propriétés résidentielles, le reste étant réparti entre les secteurs commercial et industriel, entre autres. Cela signifie que ces statistiques sont un indicateur fiable de l'allure du marché résidentiel dans la région montréalaise.

En août dernier, 1 094 propriétés immobilières ont changé de mains, contre 994 un an auparavant et 975 en juillet 1983. Pendant ce temps, le nombre d'inscriptions (propriétés mises en vente par l'entremise d'un courtier immobilier) a chuté de 18,8% le mois dernier, comparativement au mois d'août 1982. Il est passé de 5 084 à 4 380. Il va sans dire que toute baisse du nombre d'inscriptions joue nettement en faveur

À Montréal

La hausse des taux stimule le marché résidentiel



Le bungalow de trois chambres à coucher, dont le prix varie entre 50 000\$ et 80 000\$ dépendant où il est situé, demeure encore le type d'habitation le plus recherché par les acheteurs actuels.

des vendeurs, qui voient grandir leurs chances de se départir de leurs propriétés. C'est ainsi que le mois dernier, le rapport ventes-inscriptions s'est élevé à près de 30% (29,9%), ce qui veut dire qu'environ un vendeur sur trois a conclu une transaction. Ce même rapport, en août 1982, s'était chiffré à 19,9%, signifiant que seulement un vendeur sur cinq avait réussi à vendre sa maison.

Facteur incitatif

Pour les experts immobiliers interrogés par LES AFFAIRES, il ne fait aucun doute que les récentes hausses des taux hypothécaires jouent présentement un rôle déterminant sur l'allure du marché.

M. Michel Lachapelle, président de M. Lachapelle

le inc., courtiers en immeuble, de Repentigny, est catégorique sur ce point. "La hausse des taux, si minime soit-elle, a définitivement forcé les acheteurs, qui attendaient depuis un ou deux ans à passer aux actes", a-t-il affirmé.

Même son de cloche du côté de M. Pierre Lévesque, directeur régional pour Le Permanent, qui voit dans cette hausse des taux un stimulant pour le marché résidentiel, mais en autant que les taux se maintiennent à ce niveau.

M. Gino Romanese, directeur régional dans l'ouest de l'île de Montréal pour A.E. LePage, partage aussi l'avis de ses deux concurrents. "Plusieurs acheteurs potentiels, voyant les taux augmenter légèrement, ont déposé

leur offre d'achat avant que les banques haussent à nouveau leur taux. C'est ce qui explique en bonne partie la performance du marché en août dernier," a soutenu M. Romanese.

MM. Lachapelle et Romanese estiment que les taux actuels devraient se stabiliser jusqu'à la fin de l'année en cours. Ils croient toutefois que le marché serait encore en mesure d'accepter une augmentation de l'ordre de 1/4 de point, sans créer de situation alarmante.

Quant à M. Lévesque, il a affirmé qu'il recommande présentement à ses clients d'opter pour une hypothèque avec un terme de trois ans, estimant que c'est un minimum de sécurité que doit se donner un acheteur.

Prix

Par ailleurs, les trois spécialistes ont été unanimes à dire que ce sont encore les propriétés dont le prix varie entre 50 000\$ et 80 000\$ qui sont les plus populaires. Dépendant des régions où elles sont situées, ces propriétés correspondent à un bungalow standard de trois chambres à coucher.

M. Romanese a dit pour sa part avoir observé une légère reprise des activités pour les maisons luxueuses (150 000\$ et plus) dans le West Island. "Mais c'est encore très faible", a-t-il poursuivi.

Huit mois

Depuis le début de l'année, le marché immobilier montréalais s'est accru de 18,9%, comparativement à la période correspondante l'an dernier. 11 546 transactions ont été effectuées entre janvier et août 1983, contre 10 258 il y a un an. Le nombre de propriétés mises sur le marché a dégringolé durant cette période de 18,8%.

Quant au rapport ventes/inscriptions, il a été de 38,8% au cours des huit premiers mois de cette année (une propriété vendue pour environ 2,5 inscriptions). Pour la même période en 1982, ce rapport s'était chiffré à 23,3% soit environ une vente pour environ 4,5 maisons inscrites.

MICHEL VILLENEUVE

LE RELAIS DE VOS AFFAIRES

«Les Auberges des Gouverneurs, c'est tout le prestige d'une grande chaîne d'hôtels québécoise qui m'offre confort et qualité de service. C'est ce qui compte pour moi.»

MICHEL PERRON

Président du conseil et chef de la direction, Normick Perron Inc.

AUBERGE DES GOUVERNEURS
Reservations sans frais: 1-800-463-2820

Administrateur de Bell Canada



Paul-Gaston Tremblay

Bell Canada annonce la nomination de M. Paul-Gaston Tremblay, de Chicoutimi (Québec), au conseil d'administration de la société. M. Tremblay, qui est président de Primo-Gestion Inc., est également administrateur de la Banque Nationale du Canada, de la Compagnie Price Limitée, de Abitibi-Price Inc. et de plusieurs autres grandes compagnies et institutions canadiennes.



DIRECTEMENT DU PROPRIÉTAIRE

Une entreprise à succès dans le domaine de la promotion immobilière

RECHERCHE

homme d'affaires pour compléter son réseau de franchises au Québec. 11 franchises en opération dans la province 3 franchises encore disponibles

Pour rendez-vous,

ANDRÉ BAILLARGEON
2525 Boul. Hamel, suite 205,
Les Saules, Qué. G1P 4C6
(418) 871-2125

PROP. À REVENUS

SHERBROOKE

19-23 et 31 logements conventionnels à \$15,500. du logement. ABRIS FISCAUX: (2) 26 logements et 31 logements, catégorie 31, à \$16,500. du logement. Pour toute information, contactez: André Oulmet - (819) 563-2140 Richard Blain - (819) 567-0833 Trans-Action Immeuble Marcoux (819) 569-9926

AVEZ-VOUS LU DOSTIE?

Alors téléphonez-moi. **LOUISE HAMELIN (514) 651-5300** MONTREAL TRUST COURTIER

LONGUEUIL

34 logements. Bon état. Concierge en or. **LOUISE HAMELIN (514) 651-5300** MONTREAL TRUST COURTIER

COPROPRIÉTÉ

LIQUIDATION

Condos près du Lac des Sables, Ste-Agathe, 2 et 3 chambres à coucher. Piscine, tennis. Comptant \$4,000 **335-0001 (jour)**

BÂTISSSES COM

À LOUER OU À VENDRE

ST-HYACINTHE, 2200 rue Des Cascades, terrain de 11,466 pi. ca., bâtisse de 2,233 pi. ca., équipement pétrolier complet pour libre service. Pour informations, contactez propriétaire **(514) 381-9111**

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

USINE DE PRODUITS CHIMIQUES — Vente ou proposition de coparticipation d'entreprise à Shawinigan. Usine de produits chimiques (solvants chlorés) à vendre ou à louer.

Compris terrain, bureau, usine, équipement et réservoirs. Capacité des réservoirs de stockage extérieur: 2 200 000 litres. Équipée de 3 transformateurs de 200 KVA chacun. Idéal pour dépôt d'huile à chauffage. Prix demandé: 200 000\$ négociable.
VF-197 Avila Vendette
Montréal 514-873-7852

IMPRIMERIE — Imprimerie à vendre, équipement complet, possibilité de location.
VF-201 Paul Meunier
Sherbrooke 819-565-0205

STRUCTURES EN ACIER — Manufacture de structure en acier à vendre comprenant: machinerie, équipement et outillage. C.P.A. dessinés et signés par un ingénieur, membre de la Corporation des Ingénieurs de la province de Québec. Possibilité production annuelle (1 000 000\$). Possibilité profits bruts (25 à 40%). Raison de vente:

santé. Possession immédiate. Condition: comptant.
VF-202 Gilles Côté
Richelieu 514-873-4446

ACQUISITION D'ENTREPRISES

SECTEUR DE POINTE — Désirerait faire l'acquisition ou avoir une participation importante d'une entreprise manufacturière dans un secteur de pointe de préférence, dont les perspectives d'avenir sont intéressantes et ayant un chiffre d'affaires entre 1M\$ et 5M\$.
AE-229 Luc Moreau
Montréal 514-873-5581

PLASTIQUE — Serions intéressés à faire l'acquisition d'entreprises dans le secteur du plastique.
AE-230 Gilles Côté
Longueuil 514-873-4446

ACIER D'ARMATURE —

Desservons l'industrie de la construction. Possédons service d'ingénierie - estimation. Usine de fabrication. Sommes intéressés à d'autres compagnies ou d'autres lignes, même en dehors de la construction.
AE-231

Fernand A. Bélanger
Québec 418-643-8993

INVESTISSEMENT — Désirons investir dans des entreprises manufacturières ou de distribution. Nous voulons une position majoritaire et une participation très active à la direction. Nous privilégions 3 situations: 1. une vente de division d'une multinationale, 2. une vente pour cause de retraite, 3. une vente pour fins de redressement.
AE-232 Jean Racine
Montréal 514-873-5581

PROJET EN COPARTICIPATION SCIES MÉCANIQUES DE

PRÉCISION — Firma fabricant des scies mécaniques de précision pour le travail du métal recherche partenaire manufacturier ayant un réseau de distribution au Canada et aux États-Unis.
PC-366

Jean-Marie Robillard
Montréal 514-873-3530

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

VÉHICULE HORS-ROUTE — Recherchons partenaire. Fabricant tout nouveau produit. Véhicule hors-route récréatif. Potentiel très intéressant.

PC-369 Roger Leclerc
Trois-Rivières 819-752-9781

OFFRE DE SOUS-TRAITANCE

LUBRIFIANTS SYNTHÉTIQUES — Recherche des entreprises dynamiques distribuant déjà des produits industriels ou chimiques. Possibilités d'élargir votre gamme de produits avec des lubrifiants synthétiques de qualité. Investissement requis: 25 000\$. Produits fabriqués au Québec.

OS-411 Jean Boudreault
Montréal 514-873-5581

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

PLACAGE DE NICKEL ET CHROME — Industrie spécialisée dans la placage de nickel et chrome prête à prendre de la sous-traitance en gros volume pour placage de tubes de fer, cuivre ou laiton et de petites pièces.

DS-650 Denis Bernier
Sherbrooke 819-565-0205

ATELIER D'USINAGE — Atelier bien équipé. Dispose de temps-machine pour sous-traitance. Possède une plieuse de 60 tonnes pouvant plier fer 1/4" épaisseur. Pouvons exécuter travail de précision et répondre à demandes spéciales, telle la fabrication de pièces de remplacement. Atelier situé dans la région d'Amqui comté de la Matapédia.

DS-653 Pierre-Paul Aubut
Rimouski 418-722-3577

VÊTEMENTS — Avons capacité de production dans des produits tels que ceintures, articles de cuir, vêtements type "jeans", etc. Espace, équipement et capital disponibles. Recherchons des entreprises qui ont été un certain volume dans les produits mentionnés.

DS-654 Nicole Bordeleau
Montréal 514-873-5581

MOULAGE PAR INJECTION — Nous possédons des machines à moulage par injection d'une capacité de 100 à 1000 tonnes, sur lesquelles nous pouvons mouler tout article (gros ou petit) avec des matériaux bruts de plastique neufs ou recyclés (de notre usine de recyclage). À prix très compétitifs. Nous fabriquons aussi les moules d'après les spécifications requises.

DS-655 Gilles Côté
Longueuil 514-873-4446

USINAGE — Atelier d'usinage, région de Sherbrooke spécialisée dans découpage de plaque d'acier, formage par impression et usinage de précision à répétition (terret late) cherche sous-traitance. Outillé pour faire tout genre de soudure.

DS-656 Jacques Dubreuil
Sherbrooke 819-565-0205

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

COUPE-FROID ET COUPE-SON — Manufacturier de coupe-froid et coupe-son (triple isolation) recherche distributeur-installateurs pour toutes les régions du Québec. Contrats intéressants en main.

AO-625 Jacques Landry
Québec 418-643-8993

TRANSFORMATION ARTISANALE — Serions intéressés à prendre un associé pour partager le travail. Aussi, équipement et inventaire à vendre. (métier, machine à coudre industrielle, vêtements tissés en laine de première qualité).
AO-657 Claude Janneteau
Rouyn-Noranda 819-762-0865

TECHNOLOGIES ET SAVOIR-FAIRE

Assurer la croissance d'une entreprise manufacturière constitue tout un défi à relever dans le contexte économique actuel. Pourtant des industriels réussissent à augmenter leur chiffre d'affaires, à réduire leurs coûts de production et à développer de nouveaux marchés en tirant le maximum des technologies disponibles. Plusieurs d'entre eux y travaillent avec le CRIQ.

Les compétences techniques et l'expérience industrielle du personnel du CRIQ de même que ses laboratoires et ateliers bien équipés permettent d'offrir aux industriels québécois des services sur mesure.

- développement d'un nouveau produit
- automatisation de la production
- amélioration d'un procédé de fabrication et du contrôle de la qualité
- information technologique
- évaluation et amélioration d'un produit commercialisé
- design industriel
- conseils sur l'achat et la vente de technologies

Depuis déjà 18 ans, le CRIQ contribue à l'essor de nombreuses entreprises québécoises et ses 388 employés sont à la disposition des industriels pour relever le défi.



CRIQ
CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC
Ouest du Québec (514) 694-3330
Est du Québec (418) 659-1550

INNOTECH AVIATION POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES, NOUS AVONS LA SOLUTION:

CESSNA 421C GOLDEN EAGLE II
L'AVION D'AFFAIRES PAR EXCELLENCE
Bi-moteurs, pressurisé, sièges conférences, tables de travail, bar, toilette, avioniques complètes pour vol IFR en toute sécurité.

Pour plus d'informations sur cet excellent avion usagé communiquer avec: Michel Laurent ou Diane Cormier
Tél. (514) 430-2974 Téléc 05-822879

VANCOUVER • CALGARY • TORONTO • OTTAWA • MONTREAL • ST-JEAN • NEW YORK

OCCASION D'AFFAIRES

À ÉCHANGER
Condos près du Lac des Sables, Ste-Agathe, 2 et 3 chambres à coucher, à échanger contre auto, bijoux, duplex, inventaire de téléviseurs couleurs, etc. Qu'avez-vous à offrir?
335-1005

ENTREPRISE MANUFACTURIÈRE
Établie depuis 1973. Chiffres d'affaires: \$800 000. 15 employés. Située à Montréal. Pour informations:
(514) 462-0750

ASSOCIÉ DISPONIBLE
Associé disponible avec capital recherche association et/ou achat d'entreprise dans le domaine de la construction ou de la fabrication.
(514) 688-8742

TABLE DE CONFÉRENCE
192" x 48" (2 sections juxtaposées de 96" x 48") à l'état neuf. Dessus de plastique stratifié, couleur noyer, avec pattes simili bois. \$500. (pour les deux).
Huguette Fortin
(514) 845-4221
de 9 h. à 3 h.

ORDINATEUR PRIX SPÉCIAL DE FERMETURE
Mal Basic/Four, modèle 400, Includant:
• 32 K de mémoire de travail
• 1 imprimante 165 C.P.S.
• 1 programme de comptabilité
• 3 écrans cathodiques
• 6 disques 2.1 MB chacun
• 1 programme de gestion immobilière et différents autres programmes.
Soir: (514) 351-1579

MACHINERIE À VENDRE
Avons la machinerie d'une usine pouvant produire des bâtiments auto-portants en acier.
Les possibilités d'exportation sont illimitées.
Ce genre de bâtiments a été expédié aussi loin que l'Afrique du Sud.
Cette machinerie est visible en opération.
Information: (418) 387-7933

La MERCURY COUGAR

Aérodynamique, la Cougar répond aux commandes de son conducteur. C'est la voiture d'aujourd'hui. La preuve: Cougar a connu une hausse des ventes de 594%*



La silhouette pure, élancée, aérodynamique de la Cougar n'est pas étrangère à son rendement. Les courbes de sa carrosserie et l'inclinaison de son capot lui confèrent une stabilité, une maniabilité et une tenue de route exceptionnelles.

La Cougar 1983 se distingue par son élégant capot incliné et son toit classique. Voiture de l'avenir, elle adopte une forme aérodynamique. Prenez place au volant; le moteur V6 de 3,8 litres, la servodirection à crémaillère, les freins assistés et la suspension à coussins d'azote feront de vous un conducteur enthousiaste.

Dans l'habitacle de la Cougar, tout est fonctionnel et élégant. Voilà un environnement admirablement bien adapté à la conduite—sièges sport enveloppants, à dossier inclinable et console pleine longueur. Pour raffiner ce luxe, plusieurs options vous sont offertes dont la boîte automatique à surmultiplicateur, le tableau de bord électronique, le synthétiseur vocal d'avertissement et la sonorisation stéréo très haute fidélité. La Cougar est économe de carburant, élégante, d'un charme puissant, grâce à ses lignes aérodynamiques et à sa réalisation méticuleuse. Allez voir le concessionnaire Mercury dès aujourd'hui. Vous saurez pourquoi elle a atteint un niveau record de ventes en si peu de temps.

La MERCURY COUGAR
Si elle avait des ailes...



*: Données fondées sur les ventes de la nouvelle Cougar depuis son lancement jusqu'au 13 août 1983, par rapport aux ventes de la Cougar pendant la même période en 1982.

Principaux indicateurs

CANADA

Indicateur avancé (filtré)	mai	Taux de variation en %		
		Mois préc. (1)	Mois ant. (2)	Depuis 12 mois (3)
		3.1	3.1	-10.9

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	juin	4.1	3.4	4.8
dont: automobiles	juin	1.4	8.8	-0.4
autres	juin	4.6	2.4	5.7
Ventes de voitures (,000)	juin	881	883	759
2. Livraisons manufacturières	juin	0.9	4.5	0.9
Nouvelles commandes	juin	-0.9	5.6	-0.4
dont: biens durables	juin	-4.0	10.0	-3.3
commandes en carnet	juin	-0.4	1.5	-10.9
3. Inventaires (\$M) manuf.	juin	-243.4	-466.8	-4835.6
Gros & détail (1)	juin	-209.5	-131.8	-1147.8
Ratio stocks/expéditions	juin	1.76	1.79	2.04
4. Mise en chantier (,000)	juil	146	200	146

PRODUCTION

Produit intérieur réel	mai	0.9	0.5	-4.1
Production industrielle	mai	1.5	1.7	-8.4
dont: manufacturière	mai	1.6	2.0	-8.5
Construction	mai	6.2	1.5	-6.8

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations marchandises	juin	1.1	-2.7	1.7
Importations marchandises	juin	3.3	1.0	-7.6
Solde commercial (\$M)	juin	1593	1705	18917

INFLATION ET COÛTS

Prix à la consommation (1)	juil	0.5	0.9	8.2
- excl. alim. et énergie (1)	juil	0.3	0.4	8.3
Prix industriels (1)	juil	0.4	0.4	4.1
Salaires horaires (Mfr)	mars	0.7	0.0	10.5
Coûts unitaires main-d'o. (2)	avril	0.7	-0.1	7.7

MARCHÉ DU TRAVAIL

Population active	juil	0.3	0.3	1.1
Emploi	juil	0.6	0.5	-2.6
dont: hommes adultes	juil	0.4	0.1	-2.2
Taux de chômage	juil	12.0	12.2	12.4
dont: hommes adultes	juil	9.6	9.8	9.8

(1) Non désaisonnalisé
Secteur commercial, non agricole.

STATISTIQUES BANCAIRES

1. Agrégats monétaires	juil	0.9	2.2	18.2
M1	juil	0.6	1.1	5.7
M2	juil	-0.1	0.0	0.6
M3	juil	-1.2	-1.8	-7.8
2. Prêts en \$ canadiens	juil	-1.2	-1.8	-7.8
dont: Prêts généraux	juil	-1.2	-2.0	-7.8
consommation	juil	0.6	0.9	-1.3
industriels	juil	-1.8	-2.9	-10.0
Prêts hypothécaires	juil	1.1	0.8	5.8
3. Dépôts en \$ canadiens	juil	-1.0	0.5	0.2
dont: Épargne personnelle	juil	0.9	0.2	2.7
Non personnels	juil	-1.3	-1.1	-9.5
4. Avoirs nets en devises (\$)	juil	-3614	-3496	-3999
dont vis-à-vis résidents (\$)	juil	13653	13362	13465
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	juin	-1.4	-1.5	-5.5

ÉTATS-UNIS

		Taux de variation en %		
		Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Ventes au détail	juil.	0.0	0.3	6.0
Livraisons manufacturières	juil.	-0.5	3.5	-1.0
Nouv. commandes	juil.	-1.7	5.1	0.0
Ratio stocks/livraisons	juin	1.36	1.39	1.48
Mises en chantier (000)	juil	1741	1752	1488
Production industrielle	juil	1.8	1.1	-2.8
Exportations	juil.	-2.2	9.3	-11.2
Importations	juil.	4.7	-2.3	-2.5
Solde commercial (\$M)	juil.	-6359	-4956	-57130
Prix à la consommation	juil	0.4	0.2	4.0
Prix à la production	juil	0.1	0.5	2.7
Sal. horaires (privé)	juin	0.3	0.4	4.8
Emploi (millions)	juil	0.5	1.2	-0.3
Taux de chômage	juil	9.5	10.0	10.3
Revenu personnel	juil	0.6	0.5	5.0
Crédit à la consommation	juin	1.3	0.8	4.1
Masse monétaire - M1	juil	0.7	0.8	9.6
Masse monétaire - M2	juil	0.5	0.9	11.4
Financement à court terme	avril	0.3	0.9	12.9

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

VOTRE IMPÔT

Mourir au Québec, ça coûte cher (4)

Il est possible de faire profiter à vos enfants d'une double déduction de 200 000\$ de gain de capital

Nous avons défini, la semaine dernière, un premier élément d'une stratégie successorale cohérente en examinant comment vous pouvez vous assurer de profiter au maximum de l'exemption de 200 000 \$ de gain en capital lors du transfert des actions d'une "corporation exploitant une petite entreprise" aux enfants en leur léguant en pleine propriété des actions ayant un gain en capital accumulé total de 200 000 \$.

Soustraire 200 000 \$ de gain en capital des griffes du fisc, ça signifie une économie d'impôt de plus de 60 000 \$. Comment profiter deux fois du roulement permettant une telle économie?

Une première fois

Comme nous l'avons vu, vous pouvez en profiter une première fois en léguant en pleine propriété à vos enfants, ou s'ils sont moins de 18 ans à une fiducie testamentaire exclusive pour chacun d'eux, un certain nombre des actions que vous détenez dans la compagnie par le truchement de laquelle vous exploitez votre entre-

prise ou dans la compagnie de holding à laquelle vous auriez transféré les actions de votre compagnie opérante et qui cachent un gain en capital de 200 000 \$.

Si à votre décès vous léguiez vos autres actions à votre conjoint survivant, qui les léguerait lui-même à son décès à vos enfants, le legs au conjoint n'aurait aucun impact fiscal immédiat tant au niveau de l'impôt sur le revenu que des droits successoraux et l'exemption de 200 000 \$ de gain en capital pourra être réclamée une seconde fois au décès de votre conjoint. Si votre testament prévoit le legs en propriété absolue à votre conjoint à votre décès de toutes vos actions de votre "corporation exploitant une petite entreprise" ou le legs de toutes vos actions à une "fiducie exclusive en faveur du conjoint", il ne vous permet pas de profiter du double roulement de 200 000 \$. Puisqu'un transfert des actions d'une "corporation exploitant une petite entreprise" à ses enfants est admissible à la franchise de 200 000 \$ même lorsqu'il est effectué du vivant

de celui qui l'effectue, il s'agit d'une seule et même franchise globale de 200 000 \$; c'est pourquoi, si vous l'avez épuisée en tout ou en partie de votre vivant, vos exécuteurs testamentaires ne pourront réduire le gain en capital réputé, résultant de la disposition présumée à leur juste valeur marchande (JVM) de vos actions immédiatement avant votre décès, que jusqu'à concurrence de la franchise que vous n'aurez pas réclamée de votre vivant.

Plusieurs pensent déjà: c'est bien beau profiter deux fois du roulement de 200 000 \$, mais moi, mon premier objectif est d'assurer la sécurité financière de mon conjoint tant qu'il me survivra.

Comment alors profiter de la double franchise de 200 000 \$ sans désavantager son conjoint survivant en le coupant complètement des revenus qu'il pourrait tirer des actions de votre compagnie léguées en propriété absolue à vos enfants à votre décès pour profiter une première fois du roulement de 200 000 \$ de gain en capital?

Une des solutions consiste à léguer à votre enfant ou à vos enfants des actions qui dissimulent en elles un gain en capital de 200 000 \$ et d'obliger votre enfant ou vos enfants à verser une somme annuelle à votre conjoint. Un legs des actions assorti d'un usufruit viager en faveur de votre conjoint ne serait toutefois pas admissible au roulement de 200 000 \$.

Ceux qui sont maintenant conscients du double fardeau fiscal entraîné par un décès au Québec doivent se demander si le fait de profiter de la double franchise de 200 000 \$ de gain en capital au niveau de l'impôt sur le revenu ne signifie pas un pré-paiement des droits successoraux.

Si un legs au conjoint ou à une "fiducie exclusive en faveur du conjoint" est complètement exonéré au niveau des droits successoraux, il en est autrement d'un legs effectué à un enfant.

Cette approche ne signifie toutefois pas automatiquement un pré-paiement des droits successoraux puisque les legs aux enfants permettent une franchise de 100 000 \$ pour chaque enfant au niveau des droits successoraux. Qui plus est, si l'enfant bénéficiaire a moins de 26 ans au moment du décès, il a droit à une franchise additionnelle de 2 000 \$ pour chaque année de différence entre 26 ans et son âge au moment du décès, mais sans excéder 50 000 \$.

En profitant deux fois de la franchise de 200 000 \$ au niveau du gain en capital réputé au décès, on profite donc automatiquement de la deuxième dimension de notre stratégie globale de réduction des impôts au décès, soit la double exemption en faveur des enfants en ce qui a trait aux droits successoraux.

ROBERT RIVARD



Avocat, M. Fisc., c.a. OGLIVY, RENAULT

CASAVANT

POUR HOMMES

2522, rue Beaubien est, Montréal Qué. H1Y 1G2 Tél.: 721-5050

No. Essayage
 No. Finition Tissue No. _____
 No. _____ Comptant _____
 Date 19 ____ Tél. _____ Balance _____
 Nom _____
 Adresse _____

FIGURE



VESTON

- Style _____
- Longueur _____
- Dos _____
- Manche intérieure _____
- Poitrine _____
- Taille _____
- Poches _____
- Doublure: entière ou 1/2 _____

PANTALON

- Style _____
- Plus _____
- Extérieur _____ Fourche _____
- Intérieur _____
- Taille _____
- Siege _____
- Genou _____
- Bas _____
- Revers _____

SOLDE
 Complets sur mesures
 Valeur de 400 \$
 en solde à 270 \$
 2 pour 525 \$
 Dates: du 30 août au 17 sept.



La plus grande maison
canadienne de
maintenance d'ordinateurs.

Téléphonez-nous
pour en savoir plus.
(514) 382-0340

La location d'ordinateurs

CAHIER
SPÉCIAL

■ La location d'ordinateurs présente des avantages à la fois financiers, fiscaux et utilitaires pour l'entreprise ou le professionnel qui désirent s'équiper en informatique.

Quels sont les avantages de louer son ordinateur?

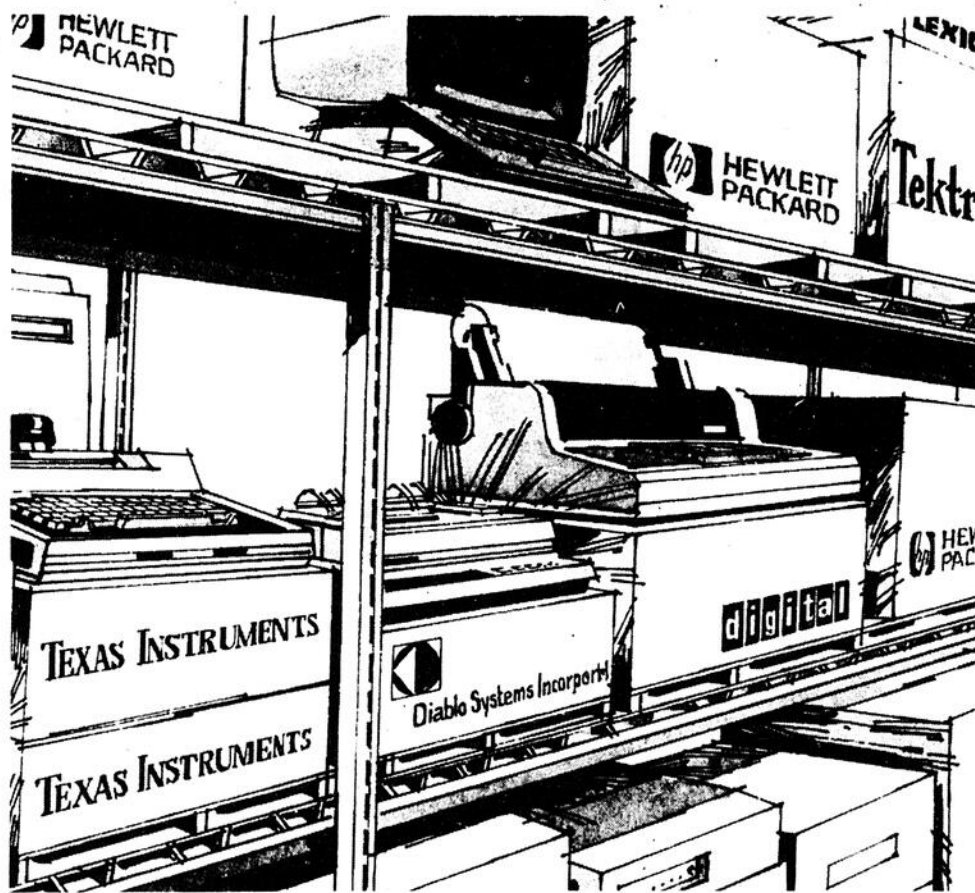
Avantages

Certains plans de location permettent même des mensualités inférieures à celles du financement d'un achat d'appareil. Le locateur peut se permettre de fixer ses taux de location à un prix inférieur à celui du matériel neuf lorsque la période de location ne couvre pas toute la période de vie du matériel et lorsqu'elle prévoit faire son profit au moment d'une relocation ou de la revente ultérieure.

De plus, le fisc considère la location comme une dépense d'exploitation totalement déductible d'impôt, alors que seuls les amortissements annuels (étalés sur cinq ans en moyenne) le sont pour un achat. Enfin, le client peut facilement modifier la configuration de son équipement, ce qu'un achat ne permet pas; en outre, les périphériques qu'il ajoute ou remplace de cette façon lui coûtent souvent moins cher que le prix de liste parce qu'ils sont usagés.

"Il y a plus de deux ans, près de 80% de nos transactions se faisaient dans l'achat/vente, alors qu'aujourd'hui, 75% se font dans la location", a affirmé aux AFFAIRES M. Jean-Claude Laurendeau, directeur de la division montréalaise de **Cherney Mills Inc. (CMI)**, filiale de **Torchmark Corporation**, de Birmingham en Alabama.

M. Mike Fox, directeur de succursale chez **Location Hamilton Inc.**, de Montréal, filiale d'une firme britannique installée au Canada depuis 7 ans, ajoute d'autres éléments à la liste des avantages. L'utilisateur n'a pas à souffrir de délais de livraison du fait que la majorité de l'équipement est en stock, ses paiements de location ne fluctuent pas, il joue un jeu gagnant contre l'inflation en payant l'équipement d'aujourd'hui avec les dollars dévalués de demain. De



La location de mini et de micro-ordinateurs devient une pratique courante

plus, il paye pour ce qu'il veut vraiment: l'utilisation et non pour la propriété. Enfin, il simplifie sa budgétisation en évitant les échéanciers d'amortissement.

L'idée de "flexibilité" est celle qui résume le mieux cette liste d'avantages; ainsi, une entreprise ayant besoin de s'équiper en appareils de CAO (conception assistée par ordinateur) et devant contenir sa dette à long terme pourra à la fois tester l'équipement, l'échanger pour un autre si nécessaire et en reporter l'achat à plus tard, n'affectant pas ainsi son budget de capitalisation ni sa marge de crédit.

Retenons toutefois que ces avantages croissent ou diminuent, selon qu'on vise le marché plus stable de la grosse, de la mini-informatique et des équipements spécialisés, ou encore le marché hautement instable de la micro-informatique; ils varient aussi

selon les politiques des firmes de location.

Marché

On couvre presque toute la panoplie des avantages en faisant affaire, par exemple, avec **Cherney Mills**, **Location Hamilton** et **P.S.W. Inc.** La location coûte moins cher que l'achat chez **Cherney Mills**, (gros ordinateurs seulement) et chez **P.S.W.** (minis seulement), parce que ces entreprises réali-

sent leurs profits à partir de l'investissement qu'elles font dans l'équipement qu'elle louent, mais non à partir de leur plan de financement, qui est le même que celui d'une banque. Toutefois, le temps minimum de location chez **CMI** est de 2 ans alors qu'il est de 3 mois chez **P.S.W.**

Signalons que ces deux compagnies offrent exclusivement de l'équipement **IBM**, ou compatible avec

IBM dans le cas de **P.S.W.**; pour cette raison, elles assurent à leurs clients le service et l'entretien direct d'**IBM**, dont la réputation n'est plus à faire.

Location Hamilton, d'autre part, facture des mensualités plus élevées parce qu'elle réalise essentiellement son profit à partir du financement (4% à 8% du prix de liste) et de la relocation. Elle offre les produits **IBM**, **Digital**, **Texas Instruments**, **Hewlett-Packard**, **Tektronix** et d'autres. Les termes de location sont de 12 mois en moyenne; 6 mois minimum pour les mini-ordinateurs, 3 mois minimum pour les micros. Certaines composantes peuvent être louées pour un mois seulement.

Leasametric (Canada) Inc. s'adresse en premier lieu au marché de la recherche et du développement et institutionnel; ces institutions louent du matériel informatique en vue d'une application spécifique, qui est généralement de courte durée. Elle réalise son profit de la même façon que **Location Hamilton**. Elle offre du matériel **Télévidéo**, **Hewlett-Packard**, **Texas Instruments**, **Paradyne**, **DEC** et autres dans l'informatique de bureau et dans des domaines hautement techniques comme la **CAO/FAO**, (conception et fabrication assistées par ordinateur), le matériel de développement pour micro-processeurs, les télécommunications. Tout son équipement peut être loué pour une période allant d'un mois à deux ans.

La possibilité de changer, à l'intérieur d'un même contrat, les composantes du système afin de profiter des derniers avantages technologiques n'existe pas chez **Mid-City TV Rental Inc.** (qui loue micro-ordinateurs et périphériques seulement), à

cause des aléas de ce marché extrêmement turbulent, **Mid-City** réalise son profit uniquement sur la relocation, ce qui impose par contre des termes fixes de 12 mois. Elle offre les lignes de produits **Epson**, **NEC** et **NCR**; elle fait gratuitement l'entretien, l'installation et la formation dans les locaux du client.

Signalons que certains distributeurs, comme **Olympia du Canada Itée**, louent des équipements de traitement de texte, des imprimantes et des dactylographes qui peuvent faire office en même temps d'imprimantes. Enfin, plusieurs distributeurs de micro-informatique, comme **Parmic Inc.** ou **Micro-systèmes Centrale Inc.**, offrent l'option de crédit-bail ("leasing") à leurs clients. Onéreuse au niveau du coût de financement, cette option présente malgré tout l'avantage du dégrèvement d'impôt.

Ombre au tableau

Tous ces avantages de la location ne vont pas sans une certaine ombre au tableau: des pénalités sont prévues en cas de bris de contrat. Ici, les conditions varient selon chaque compagnie, mais elles sont les plus lourdes dans les contrats de crédit-bail, où le locateur qui annule doit rembourser la totalité du capital non-payé.

Dans les contrats de location, une pénalité représente, par exemple, le montant de deux mensualités chez **Olympia** et cinq dans le cas de **P.S.W.**; chez **Hamilton**, elle implique le paiement de la différence totale entre les mensualités indiquées au contrat original et les mensualités ajustées, à la hausse, au temps de location réellement encouru.

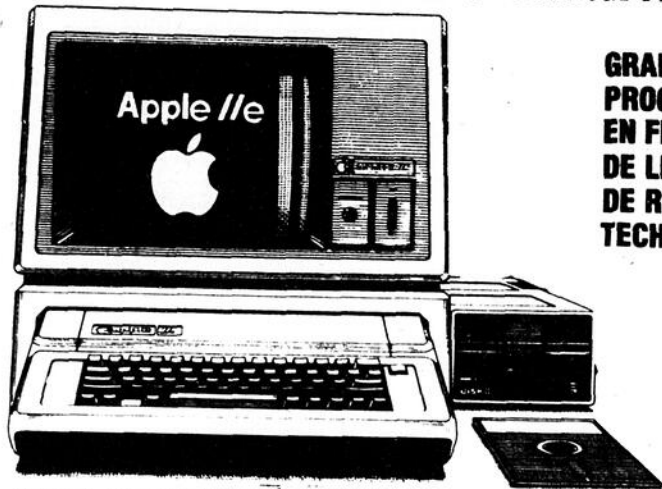
YAN
BARCELO

(collaboration spéciale)

Sommaire

- Il est préférable de louer un ordinateur usagé p. 20
- Les Américains dominent le marché mondial de la location d'ordinateurs p. 22
- L'édition électronique connaît un essor vigoureux au Québec p. 24
- Les micro-ordinateurs japonais se multiplient à un rythme fou p. 30

La Maison de l'ordinateur



GRAND CHOIX DE PROGRAMMES EN FRANÇAIS, DE LIVRES ET DE REVUES TECHNIQUES

NOUVEL ORDINATEUR Apple IIe
Venez voir l'unique modèle Apple IIe (Version de base à 64K) avec un nouveau clavier.

SPECIALITÉ:
Programme de comptabilité sur CPM.

LA MAISON DE L'ORDINATEUR
et du logiciel (de Laval)

Centre 2 000
3 195 boul. St-Martin ouest
LAVAL (Québec)
H7T 1A3 (514) 687-9897

Avec Apple vous aurez un ordinateur sans pépin

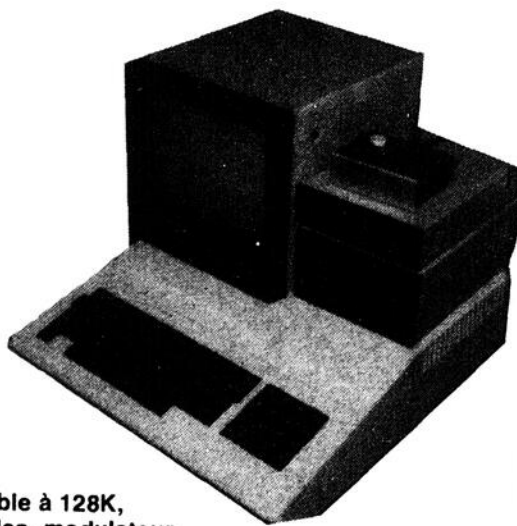


799\$

Spécial de la rentrée:
Un escompte de 5% sur le prix d'achat d'un ordinateur est offert à tout étudiant présentant une carte d'étudiant valide.
Valable jusqu'au 30 septembre

UN ORDINATEUR PERSONNEL, compatible avec le Apple II+* qui comprend: 64K de mémoire extensible à 128K, clavier avec majuscules et minuscules, modulateur RF, bloc d'alimentation, entrée vidéo, interface de lecteur de cassette, câblage, palette de couleur complète.

ORDINATEUR MACINTOSH
Le nouveau MAC IIIA avec 64K de mémoire et clavier numérique, entièrement compatible avec le Apple II+*



Moniteur et lecteur de disquette non inclus

GEMINI 10X

Imprimante graphique à interface parallèle

449\$

ZENITH ZVM121

Moniteur

119\$

avec l'achat d'un ordinateur

84F, boul. Brunswick
Dollard-des-Ormeaux (Québec)
H9B 2C5



Téléphone (514)
683-7992

*Apple II+ est une marque déposée de Apple Computer

Plus grande fiabilité et prix moins élevés

Il est préférable d'acheter un ordinateur usagé

■ Le matériel informatique usagé est généralement plus fiable que le matériel neuf tout en étant moins cher.

«Avec du matériel usagé, l'acheteur bénéficie du fait qu'un premier utilisateur a généralement déjà rodé le matériel pour lui et en a fait déloger toutes les déficiences par le fabricant lui-même. En fait, on trouve un plus haut taux de déficiences dans les nouveaux modèles. En ce qui concerne l'usure, elle est minime dans les composants électroniques. Elle se trouve davantage dans les périphériques ayant des composantes mécaniques», a déclaré aux AFFAIRES M. Pierre Piché, vice-président chez P.S.W. inc., une maison spécialisée dans la vente et la location de mini-ordinateurs IBM et d'appareils compatibles avec IBM.

Marché fluctuant

Ce marché s'avère toutefois extrêmement mouvant. Un lecteur de disques usagés coûtant, il y a un mois, la moitié du prix de liste, peut coûter plus cher, aujourd'hui, que le lecteur neuf. Et cette situation s'applique à tout le matériel informatique, aux systèmes autant qu'aux composantes.

Une telle fluctuation dépend directement, d'une part, des délais trop longs de livraison et, d'autre part, de la difficulté qu'éprouve parfois le fabricant à satisfaire la demande. La liste de prix est donc fonction du marché et non du fabricant.

Indirectement, cette fluctuation dépend d'un marché en pleine expansion, dans lequel l'offre et la demande se réajustent constamment. La croissance des ventes des maisons spécialisées dans ce domaine témoigne éloquemment de cette expansion: 100% de croissance annuelle chez **Cherney Mills Inc.** pour les deux dernières années, 50% chez **Location Hamilton inc.** dans les années récentes.

Ce marché est desservi essentiellement par des détaillants spécialisés, comme P.S.W. inc. pour les micro-ordinateurs IBM et compatibles avec IBM, et par des courtiers, comme **Elgeeco inc.**, qui s'occupent de mettre en contact des acheteurs et des vendeurs potentiels d'équipements moyennant une commission.

Chez les détaillants, l'acheteur peut obtenir du matériel sur mesure dont la configuration répondra exactement à ses be-

soins. Chez les courtiers, il éprouvera probablement des difficultés à trouver le matériel qui s'ajuste bien à ses besoins.

L'équipement des vendeurs potentiels proposés par le courtier sera déjà figé dans une configuration spécifique. Par contre, le prix d'achat pourra compenser pour cet inconvénient.

Expertise nécessaire

«Ne vous lancez pas dans l'achat de matériel usagé à moins de vous assurer l'expertise interne ou externe adéquate pour implanter et faire fonctionner votre équipement», nous a dit M. Harold Elgee, président de **Elgeeco inc.**, conseiller en informatique et courtier en ordinateurs. Il faut aussi s'assurer que le support existe pour celui-ci.

Heureusement, cette expertise se trouve de plus en plus facilement chez des tiers, tels **Les systèmes informatiques Tera-bit inc.**, qui prennent en main ces activités à mesure que les manufacturiers s'en désintéressent.

YAN

BARCELO

(collaboration spéciale)

VOICI LE

KAYPRO™ 10



4,495\$

L'ORDINATEUR PORTATIF À 10 MÉGA-OCTETS DISQUE RIGIDE ET JEU COMPLET DE LOGICIELS

LOGICIELS STANDARDS:

- Perfect Writer^{MD}
- Perfect Speller^{MD}
- Perfect Calc^{MD}
- Perfect Filer^{MD}
- Perfect Lesson^{MD}
- Profitplan^{MD}
- The Word Plus^{MD}
- M-Basic^{MD}
- S-Basic^{MD}
- CPM 2.2

DISPONIBLES SÉPARÉMENT:

Accounting Partner^{MD} incluant: Grand livre, Comptes à recevoir, Compte à payer. **595\$**
Dbase II^{MD} **895\$**

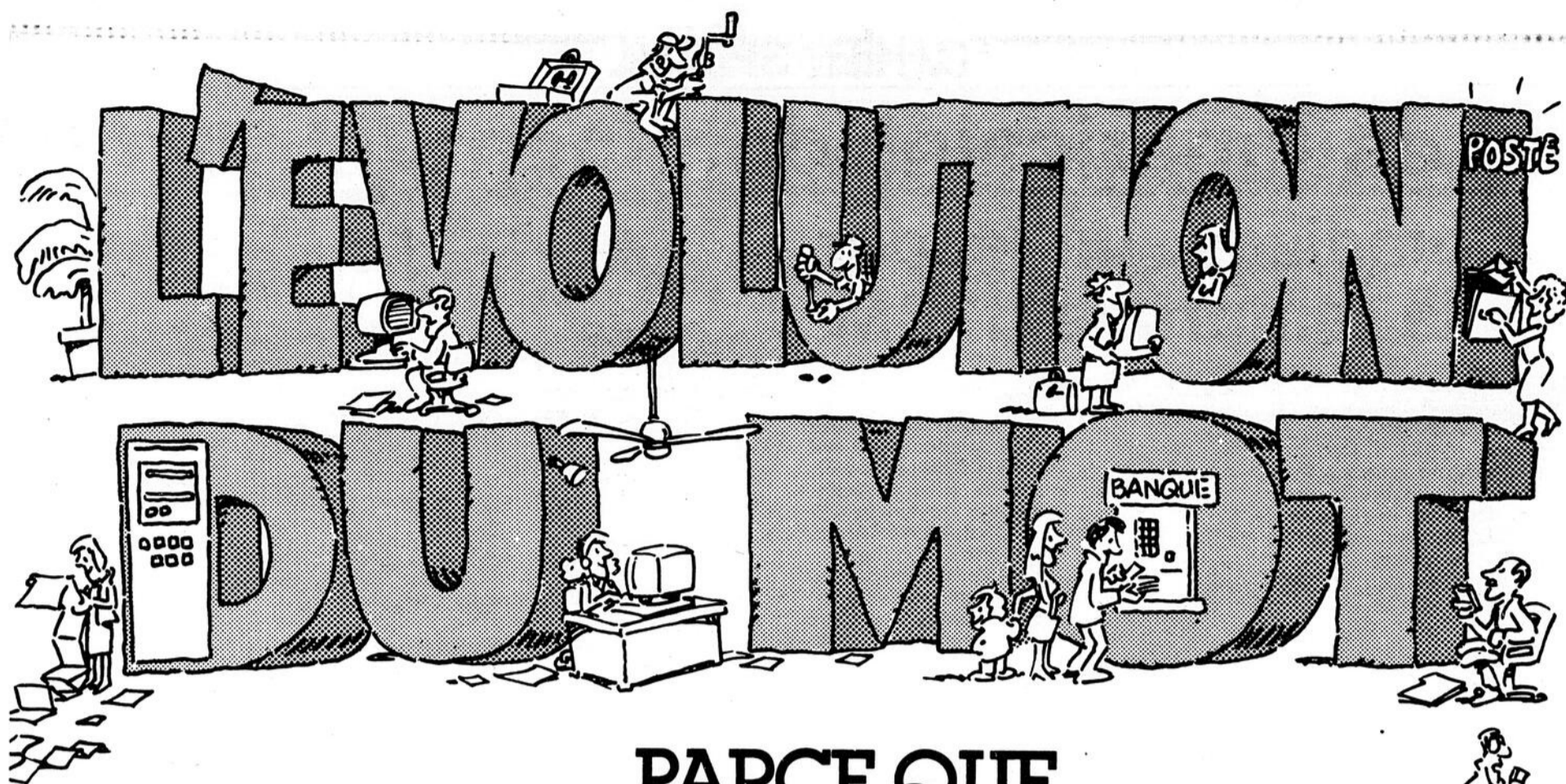
CARACTÉRISTIQUES STANDARD:

- 64K RAM
- Moniteur 9 po anti-éblouissant
- CPU: Z80A
- Disquette 400K
- 1 porte en parallèle et 2 en série

MAISON BIT

5172, chemin de la Reine-Marie
(En face du Métro Snowdon)

(514) 489-3825



...PARCE QUE
**LA COMBINAISON PARFAITE
 POUR VOTRE ENTREPRISE
 ALLIE INNOVATION ET STABILITÉ**

Dans la jungle des produits de bureautique, on n'est jamais trop prudent lorsqu'il s'agit de prendre des décisions. C'est pourquoi en 1978, le même groupe d'ingénieurs électroniciens talentueux qui avait conçu le réputé système de traitement de textes MICOM opta pour Philips.

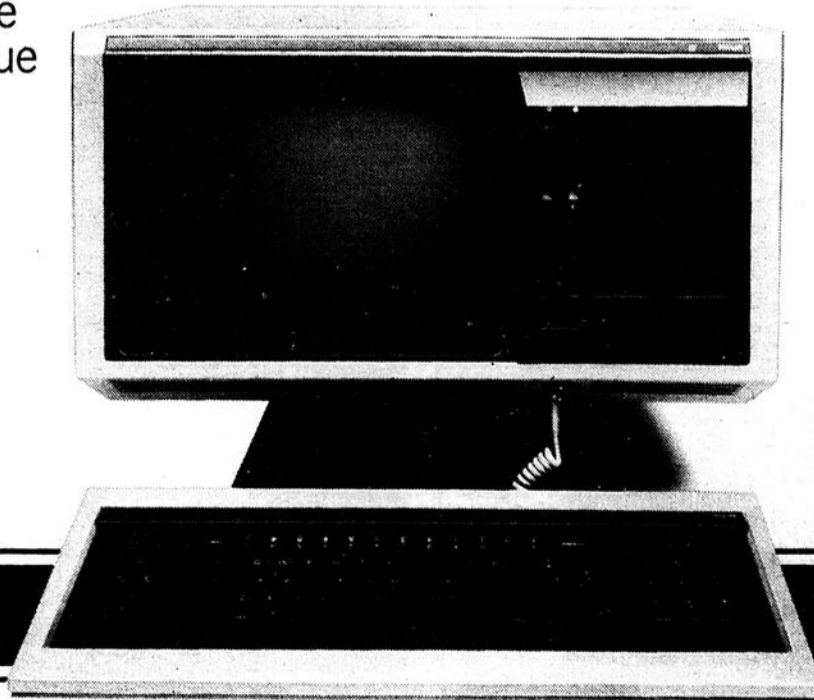
Comme un grand nombre d'entreprises aujourd'hui, MICOM savait que si elle voulait demeurer au premier rang de la bureautique, elle devait confier ses intérêts à la bonne compagnie. Et justement, Philips possédait la taille, la stabilité, les capacités de recherche et de développement ainsi que l'attitude progressiste indispensables pour relever le défi que constitue la bureautique des années 80.

Le résultat a été la formation de Systèmes d'informatique Philips Itée, une équipe alliant la créativité et la stabilité requises pour introduire la bureautique dans les entreprises canadiennes avec des systèmes de traitement de textes, des ordinateurs, des appareils à dicter, des systèmes bancaires et le courrier électronique.

Le succès de votre programme d'automatisation de bureau dépend autant du fabricant de produits de bureautique que vous choisirez que du rendement de votre système. Si votre entreprise opte pour l'évolution du mot, appelez Paul Lachance dès aujourd'hui au (514) 284-9333. Nous possédons la combinaison parfaite pour accélérer la réussite de votre entreprise.

MICOM

PHILIPS



**SYSTÈMES
 D'INFORMATIQUE
 PHILIPS**



Les Américains dominent le marché

- Comdisco: un leader à la remorque d'IBM



■ Comdisco Inc., de Rosemont en Illinois, la plus grosse firme au monde de location de matériel informatique et de vente d'ordinateurs usagers, dépassera les 600 millions \$US de revenus en 1983. Opérant dans un secteur où le taux de risque est très élevé et où les faillites ont été très nombreuses, l'entreprise a connu un taux de croissance compris entre 33% et

42% annuellement au cours des six dernières années.

Grande vedette à la Bourse de New-York, l'entreprise dispose d'un actif dépassant le demi-milliard \$US et ses bénéfices nets pour 1982 se chiffrent à 30 millions \$US. Elle est propriétaire de 750 ordinateurs de grande taille et de 20 000 unités de disques et de bandes magnétiques.

Risque

Comdisco ne loue et ne vend que des ordinateurs IBM et de marques compatibles, telles Amdhal et Storage Technology; elle est le deuxième plus important client d'IBM, après le gouvernement des États-Unis. La fortune de la firme dépend étroitement des décisions d'IBM ainsi que des nouveaux produits qu'elle met sur le marché.

Les profits de Comdisco dépendent en grande partie de la valeur résiduelle des équipements, c'est-à-dire de la valeur au marché des ordinateurs à la fin des contrats de location. De nouveaux produits ayant un meilleur rapport prix/performance pouvant apparaître sur le marché pendant la durée du contrat, cette valeur résiduelle est fort complexe à évaluer.

L'entreprise applique des pratiques conservatrices, tel le choix de clients très sûrs parmi lesquels on retrouve 49 des 50 plus grosses firmes américaines et 70% des "Fortune 500". Chacun des contrats est soigneusement étudié par une équipe de spécialistes de Chicago.

Diversification

Comdisco, qui, lors de sa fondation en 1969, comptait un employé et disposait d'un bureau et d'un téléphone, compte maintenant pas moins de 21 filiales disséminées à travers le monde, dont Comdisco Canada Ltd. située à Toronto.

L'une de ses filiales, Comdisco Canada Ltd. ces Inc., regroupe des experts en financement et fiscalité qui, notamment, minimisent l'impact des taxes sur les clients aussi bien que sur la firme elle-même. Son expertise lui permet d'oeuvrer dans d'autres domaines, tel le crédit-bail dans le cas d'avions commerciaux. La filiale a jusqu'à ce jour arrangé des contrats de location et de crédit-bail portant sur plus de cinq milliards \$US d'équipement.

Comdisco Disaster Recovery Services dispose de quatre centres en Amérique du Nord, qui sont prêts à intervenir en cas de feu, inondation et autres catastrophes pouvant frapper un centre informatique.

La firme dispose en outre d'une compagnie de transport pour faire ses livraisons d'ordinateurs et les déménagements de centres d'informatique. Quand à Comdisco Maintenance Services, elle agit comme courtier de services d'entretien IBM.

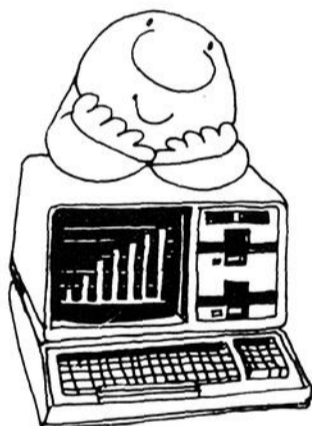
M. Preston Thom, vice-président exécutif de Comdisco Canada, a affirmé que la filiale canadienne aura des revenus de l'ordre de 70 millions \$ en 1983. Comdisco Canada a délibérément choisi de centraliser ses opérations et de ne pas ouvrir de bureaux dans d'autres villes que Toronto. Cependant, un employé de l'entreprise est présent à Montréal trois jours par semaine pour s'occuper des clients québécois.

GIL
TOCCO

En 1981, le secteur de la location d'ordinateurs a connu des difficultés et deux des plus grandes firmes, soit Itel et OPM ont fait faillite; elles avaient mésestimé la valeur résiduelle de leurs équipements à la suite du lancement de la série 3000 d'IBM. Comdisco en a profité pour augmenter substantiellement sa part du marché.

ZIGGY parle de ZENITH

L'ORDINATEUR
ZENITH...
POUR GRANDIR
EN BEAUTÉ.



BEAUCOUP D'ORDINATEURS DE BUREAU vous donnent à peine le temps de faire leur connaissance que déjà il faut leur dire adieu: leur capacité d'expansion est vraiment trop limitée.

Par contre, avec un Zenith Z100, vous ne craignez pas de prendre plus d'expansion que ne vous le permet la capacité de l'ordinateur.

Grâce à ses deux microprocesseurs et l'une des plus fortes capacités de mémoire jamais intégrées à un ordinateur de bureau, le Zenith Z100 peut suivre votre expansion. Et il vous permet d'accéder à un ensemble quasi-illimité de logiciels.

Plus tard, vous apprécierez l'avantage de pouvoir y brancher jusqu'à sept unités périphériques et d'avoir accès au courrier électronique.

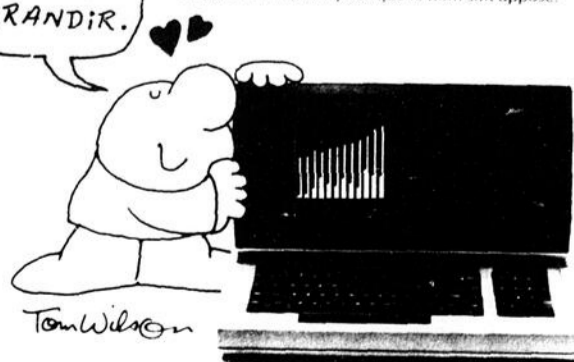
Pour l'instant, il vous suffit de savoir que la marque qui a rendu le téléviseur familial à des millions de gens vient de faire de même pour l'ordinateur.

Pour connaître toute l'expansion que vous permet de prendre le Zenith Z100, appelez (514) 663-0430. On vous donnera le nom du dépositaire le plus proche.

C'EST BON D'AVOIR
UN AMI AVEC QUI
ON PEUT GRANDIR.

ZENITH data systems

La qualité doit y être pour que le nom soit apposé.



Tom Wilson

©1983 Universal Press Syndicate

REVENIR À L'INFORMATION

Pour les gestionnaires qui pensent à leur avenir

Le séminaire d'une journée
"Pourquoi et comment se micro-informatiser"

Conçu pour répondre aux vrais besoins des décideurs et des gestionnaires

prochaines sessions

- Montréal: le 11 octobre 83
- Québec: le 14 octobre 83
- Ottawa: le 7 novembre 83

Communiquez avec nous, sans engagement, pour de plus amples informations sur ce programme

Le système de productivité Devcom Itée

Montréal: (514) 489-5347
Québec: (418) 681-7565
Ottawa-Hull: (819) 663-3433
ou sans frais: 1-800-361-9431
Canada, États-Unis, France.



mondial de la location d'ordinateurs

- Cherney Mills: le Québec lui appartient

■ "Les revenus d'exploitation de Cherney Mills sont passés de 171 millions \$US à 223 millions \$US de 1981 à 1982 et notre revenu net avant un poste extraordinaire a doublé, passant de 2 438 000 \$US à 4 444 400 \$US; en outre, les chiffres du premier semestre de 1983 annoncent une performance semblable pour toute l'année 1983."

Voilà ce qu'a déclaré aux AFFAIRES dans ses bureaux de la rue Dorchester M. Jean-Claude Laurendeau, directeur de la division montréalaise de Cherney Mills Inc. (CMI), une filiale de Torchmark Corporation, de Birmingham en Alabama.

No 1 au Canada

Cherney Mills se classe première au Canada dans le marché de la location de gros ordinateurs, avec un personnel de 25 employés. Au Québec, elle occupe environ 70% de la totalité du marché. Dans le monde, elle se classe deuxième, derrière le leader, Comdisco Inc., avec qui elle partage 75% du marché (dont 65% à Comdisco et 35% à CMI).

La location représente aujourd'hui plus de 75% de leurs transactions, alors qu'il y a plus de deux ans, 80% de celles-ci se faisaient dans l'achat et la vente.

Ceci ne se reflète pas au niveau des revenus (16 millions \$US de revenus de location et 203 millions \$ de revenus de ventes), mais il ne faut pas oublier que le profit se fait au moment de la vente du matériel usagé à la fin du contrat de vente.

"Le marché a toujours été là, affirme M. Laurendeau, mais depuis l'acquisition de CMI en 1982 par Torchmark, une multinationale américaine au chiffre d'affaires de près de 4 milliards \$US et qui est surtout présente dans la finance et l'assurance, nous sommes davantage en mesure d'en prendre avantage."

En effet, avec une injection de capitaux de 9,5 millions \$US, plus 5,9 millions \$US à recevoir, pro-

venant de Torchmark, et avec la capacité accrue de financement que cela procure, CMI a procédé, en 1982, à l'achat d'équipements destinés à la location pour une valeur de 25 millions \$US, comparativement à 3,2 millions \$US en 1981.

Les facteurs combinés de la récession et des avantages spécifiques de la location contribuent à expliquer cette explosion exceptionnelle des activités de CMI.

"La récession nous a grandement aidés du fait qu'elle a forcé les hommes d'affaires à considérer des alternatives. Elle les a obligés à chercher de meilleurs prix; nos plans de location leur permettent, par exemple, de réduire leurs mensualités par rapport au financement d'un achat, de réduire leurs investissements de capitaux, de ne pas entamer leur marge de crédit, de bénéficier des avantages fiscaux de la location, dont les frais sont totalement déductibles comme dépenses d'exploitation aux fins de l'impôt. En plus de ces avantages financiers et fiscaux, ils ont découvert les avantages de la flexibilité de la location, qui leur permet de mettre à jour ou de modifier leur équipement à volonté. En procédant à de telles modifications, les nouveaux dispositifs leur coûtent souvent moins cher que le prix de liste



Jean-C. Laurendeau

courant parce qu'il s'agit de matériel usagé", nous a expliqué M. Laurendeau.

Rentabilité

CMI peut offrir ces divers avantages monétaires à ses clients à cause de son plan particulier de location. "Notre rentabilité ne se base pas sur le financement, mais sur la valeur du marché de l'équipement à la fin de la période de location", a précisé M. Laurendeau.

Le plan fonctionne de la façon suivante: sur un équipement neuf dont le prix de liste indique 100 000\$, CMI établit les mensualités du client à partir d'une base de 90 000\$. Les 10 000\$ de différence constituent ce que CMI appelle, à titre de propriétaire, un "investissement" dans l'équipement. Cet in-

vestissement a été calculé en prévision d'un prix de liste à la fin de la location qui sera supérieur à l'investissement. S'il lui est effectivement supérieur, disons 20 000\$, CMI réalise un profit de 10 000\$ (prix de liste: 20 000\$ - investissement initial: 10 000\$ = profit: 10 000\$). Si le prix de liste égale ou arrive sous le montant investi, CMI ne réalise pas de profit.

IBM

CMI achète exclusivement de l'équipement d'IBM. C'est pourquoi, elle garantit sur toutes ses locations le service et l'entretien direct d'IBM, le contrat pour ces services se signant directement avec IBM.

"D'une certaine manière, nous rivalisons directement avec IBM: nous louons leur équipement, alors qu'eux veulent le vendre; parfois même, parce que nous livrons plus rapidement qu'IBM, nous vendons du matériel en stock plus cher qu'IBM. D'un autre côté, par l'intermédiaire de CMI, IBM peut proposer des prix inférieurs à ceux de ses concurrents en passant par nos plans de location et s'assurer ainsi un marché élargi pour ses produits. Tout le monde y gagne", conclut M. Laurendeau.

YAN

BARCELO

(collaboration spéciale)

DEMANDER À VOS OPÉRATEURS D'APPAREILS À ÉCRAN CATHODIQUE S'ILS CONNAISSENT LES MAUX DE TÊTE LES TROUBLES VISUELS LA FATIGUE

PARLEZ-LEUR
des écrans anti-réflex, anti-éblouissant

GLAREFREE^{MD}

qui augmentent la productivité des opérateurs en réduisant considérablement la fatigue visuelle.



LES PRODUITS G.L. COMPUTER PRODUITS

Manufacturier et distributeur d'accessoires ergonomiques

GLARE FREE^{MD} STAT FREE^{MD}
Mobilier ergonomique

Nouveau
L'ordinateur GL 2000
8 bit, 64K

6969, route Transcanadienne
Bureau 111
Montréal (Québec)
(514) 332-3514

LGS
CONSEILLERS EN INFORMATIQUE INC.

Québec: (418) 692-4750 Toronto: (416) 225-4300
Montréal: (514) 861-2673 Vancouver: (604) 688-2521

MICRO BOUTIQUE



• Apple IIe, III 256K

CORVUS SYSTEMS

• réseau mégabytes/sec.
Disques durs 6-11-20 még.
jusqu'à 80 még.

10 MODÈLES D'IMPRIMANTES

- Espon: RX 80, MX 100, FX 80, FX 100
- Apple D.M.P. - Apple qualité lettre D.W.P.
- Daisy Writer - Peacock 8, Buffer 48K
- COMREX - GEMINI 10

MONITEUR VERT-AMBRE-COULEUR

AMDEK, USI, COMREX
COMMODORE ZÉNITH

Les modèles ci-dessus sont en montre sur place

PLUS DE 600 LIVRES ET 50 REVUES INFORMATIQUES



Beaubien

512, Beaubien, est
(514) 270-4477

■ Les éditeurs québécois de logiciels originaux ou traduits étendent vigoureusement leur marché. Ceux-ci font cependant face à une contrainte majeure: celle de devoir éditer des logiciels utilisables sur les ordinateurs les plus populaires, sans quoi la rentabilité en souffrirait.

Malgré les contraintes du médium

L'édition électronique connaît

Logidisque inc., de Montréal, avec 24 logiciels disponibles, est présente comme le principal éditeur

québécois de logiciels originaux. La plupart de ceux-ci sont des jeux intelligents, mais la firme s'oriente résolument vers les applications industrielles et professionnelles avec un traitement de texte et une série de logiciels comptables disponibles dès l'automne.

Quatre jeux intelligents qu'elle prépare pour Noël intègrent des concepts encore jamais utilisés, tel le générateur de phrases. Logidisque prépare aussi des didacticiels pour ordinateurs 16 bits en vue de la rentrée scolaire de septembre.

La production de logiciels créés ici pour satisfaire aux besoins spécifiques du marché québécois constitue la philosophie de base de la firme.

Logiciel, qui fait partie du groupe des Éditions Le Nordais inc., distribuera bientôt en version française les logiciels Quark, qui appliquent les concepts de bureautique intégrée. Quinze didacticiels traduits provenant de Houghton-Mifflin Inc., un très gros éditeur américain de manuels scolaires, paraîtront à l'automne. Elle distribuera pour toute l'Amérique le didacticiel Porteparole, doté d'une parole synthétique en français et en anglais sur Apple, ainsi que le Logo français, tous deux de la firme française GIE Matra. Elle publiera enfin le jeu "Sorcellerie", traduction française de "Wizardry", qui est très populaire aux États-Unis. Si on ajoute les 30 logiciels de Matra à ceux de Logiciel, cela compose pour celle-ci un répertoire de 40 titres.

Selon cette maison, l'excellence d'un logiciel traduit prime sur la création originale locale.

Vifi-Sogiciel éditeur, une division du groupe Sogides, annonce la production de 30 à 40 logiciels dans les 12 mois à venir à l'intention du marché éducatif et de ce qu'elle appelle l'utilitaire domestique. De ceux-ci, quatre sont des créations originales prévues pour Noël. Une telle production multipliera par deux le nombre actuel de ses produits.

Les Conseillers informatiques Cormier, Désilet & Associés, un des plus gros distributeurs de logiciels au Québec, ont publié le logiciel comptable original Magiciel, un ensemble de sept modules comprenant les divers livres comptables. Ils préparent en ce moment des logiciels de rapport d'impôts.

Super rabais d'été chez Lanpar!

ENSEMBLE OSBORNE 1 ET IMPRIMANTE

INCLUANT MONITEUR 1995 \$

EPARGNEZ PLUS DE 1200 \$

L'ensemble Osborne/Imprimante est livré avec le système autodidactique START-PAC, un programme simple et facile qui vous permettra de maîtriser rapidement le système d'exploitation CP/M. Les logiciels WORDSTAR, SUPERCALC, MAILMERGE et les langages CBASIC et MBASIC sont également livrés avec le système de base.

ENSEMBLE 1 OSBORNE ET IMPRIMANTE FACIT 4510

Seulement **2395 \$**
Épargnez 1037 \$

Imprimante à matrice de point, compacte et polyvalente. Vitesse de 100 caractères à la seconde (câbles de raccordement compris).
Incluant moniteur et ensemble de caractères français.

ENSEMBLE 2 OSBORNE ET IMPRIMANTE FACIT 4565

Seulement **3395 \$**
Épargnez 1238 \$

Imprimante de qualité courrier. Vitesse élevée de 40 caractères à la seconde (câbles de raccordement compris).
Incluant moniteur et ensemble de caractères français.

Bureaux de Lanpar à Montréal:
5690 Royalmount Ave.: Tel: 731-7421
à Québec:
3188B Chemin Ste. Foy: Tel: 653-1345



CP/M: Registered trademark of Digital Research. Word Star: Mailmerge: Trademarks of Micro Pro Corp. International Super Calc: Trademark of Sorcim Inc. MBasic: Trademark of Micro Soft. CBasic: Trademark of Computer Systems. Z80-A: Trademark of Zilog. Service Power: Registered trademark of Lanpar.

un essor vigoureux au Québec

King Software a déjà publié 22 logiciels anglais pour ordinateurs **Commodore 64** et **Vic 20**. Neuf de ceux-ci, ses "best-sellers", sont traduits en français. Elle prévoit en publier un toutes les 2 ou 3 semaines. Un logiciel de graphiques et un de traitement de textes paraîtront dans les prochains mois.

logiciel en son genre et s'apprête à l'acheter pour son réseau. Guérin prévoit 20 didacticiels originaux d'ici la fin 1983.

Les Éditions FM publieront un premier didacticiel en septembre et 6 autres, d'ici Noël; tous sont originaux. **Modulo Éditeur** a déjà rendu disponible l'ISI-

Modulo, pour l'enseignement de l'informatique au secondaire, un ensemble comprenant un logiciel accompagné d'un manuel et d'un guide du maître.

Médium contraignant

"Dans l'édition du livre, le médium ne fait pas

obstacle entre l'auteur et son public. Dans l'édition électronique, l'ordinateur, en tant que médium, constitue un obstacle à cause du problème de la compatibilité des logiciels avec les systèmes spécifiques de lecture de disques. Cela restreint considérablement le marché de telle sorte que nous ne pouvons pas nous

permettre d'éditer seulement pour les marques d'ordinateurs les plus répandues," a affirmé aux **AFFAIRES M. Bernard Prévost**, directeur chez **Vifi-Sogiciel**.

Ce problème de la compatibilité rend la situation difficile dans le marché du didacticiel scolaire. Le

ministère de l'Éducation a annoncé les spécifications des équipements destinés aux écoles, mais non pas celles de leurs systèmes de lecture de disque. Cette situation paralyse le développement des didacticiels au moment même où ce marché en a désespérément besoin.

YAN BARCELO

(Collaboration spéciale)

Didacticiels

Depuis que le ministère de l'Éducation s'est engagé sur la voie de l'informatisation des écoles, tous les éditeurs électroniques ont entrepris la production de didacticiels. Mais certaines firmes ont vu le jour spécifiquement à partir de l'apparition de ce marché vierge du didacticiel scolaire et s'y spécialisent.

CEDI Informatique mettra sur le marché 8 didacticiels d'ici Noël, dont un guide de production de didacticiels accompagné de son logiciel, dû pour septembre. **CEDI** dispensait jusqu'ici des cours de formation en informatique.

Guérin éditeur ltée, le gros éditeur de manuels scolaires québécois, vient de publier les deux premiers volets du logiciel **Microscope**, un système auteur permettant à un non initié de créer ses propres didacticiels au bout de 5 à 6 heures. **L'Unapac**, qui regroupe 110 000 professeurs en France, le juge comme étant le meilleur

LES ÉDITEURS DE LOGICIEL DU QUÉBEC

Entreprises	Employés		Distribution	Exportation	Produits sur le marché	Début des activités	Types de produits	Types d'applications	Ordinateurs utilisés	En développement
	Permanents	Pigistes								
CÉDI Informatique	5	10	- Écoles	—	1	été 1981	- Originaux	- Éducation	- Apple - Radio-Shack - Commodore	- Didacticiels
Conseillers Informatique Cormier, Desilet et Ass.	4	3	- Détail - Entreprises	—	7	été 1979	- Originaux	- Entreprise	- Compatibles CP/M	- Rapports d'impôt
Éditions FM	1	4	- Détail - Écoles	- Belgique (25%)	1	été 1982	- Originaux	- Éducation	- Apple - Commodore	- Traitement de textes
Guérin Éditeur	1	30	- Écoles - Détail	- France	2	mai 1983	- Originaux	- Éducation	- Apple - IBM - Logabax	- Didacticiels
King Software	2	4	- Détail	- Canada anglais (75%)	22	janvier 1983	- Adaptations - Originaux	- Récréation - Éducation	- Commodore	- Feuille électronique - Traitement de textes - Didacticiels
Le Nordais-Logiciel	11	30	- Détail - Écoles - Entreprises	- Europe (45%) - U.S.A. - Canada anglais	10 + 30 (Marta)	février 1983	- Adaptations	- Domestique - Récréation - Éducation - Entreprise	- Apple - Commodore - IBM	- Didacticiels - Applications domestiques
Logidisque	12	100	- Détail - Écoles	- Europe - U.S.A. - Canada anglais	24	février 1982	- Originaux	- Domestique - Récréation - Éducation - Entreprise	- Apple - IBM	- Comptabilité - Romans interactifs - Jeux intelligents
Modulo Éditeur	10	2	- Écoles	—	1	1974	- Originaux	- Éducation	- Apple - Commodore	- Ordinateurs 16 bits
VIFI-Sogiciel	5	5	- Détail	- France	19	novembre 1982	- Adaptations	- Récréation - Domestique - Entreprise	- Apple	- Didacticiels - Applications domestiques

HAMILTON COMMENT LOUER UN MICRO-ORDINATEUR DEC IBM HP

1. Appelez-nous dès maintenant pour vous informer de nos bas prix, divers options et services. Nous louons la gamme complète de disques rigides, écrans couleurs, logiciels, imprimantes qualité-lettre et traceurs de courbe.
2. Appelez les autres compagnies que vous connaissez.
3. Comparez notre efficacité, prix et expertise.
4. En suite, rappelez-nous.
5. Merci.

LOCATIONS HAMILTON

MONTRÉAL
(514)-332-4755
3400, boul. Poirier, Ville St-Laurent, Québec, H4R 2J5

L'INFO-CONSEIL

Conseillers en informatique

- Consultation
- Gestion de projets
- Conception
- Analyse
- Programmation

(418) 681-3586

2260, Léon Harmel
Québec, QC G1N 4L2

La Solution



Logiciels spécialisés en français pour votre système comptable et traitement de texte.

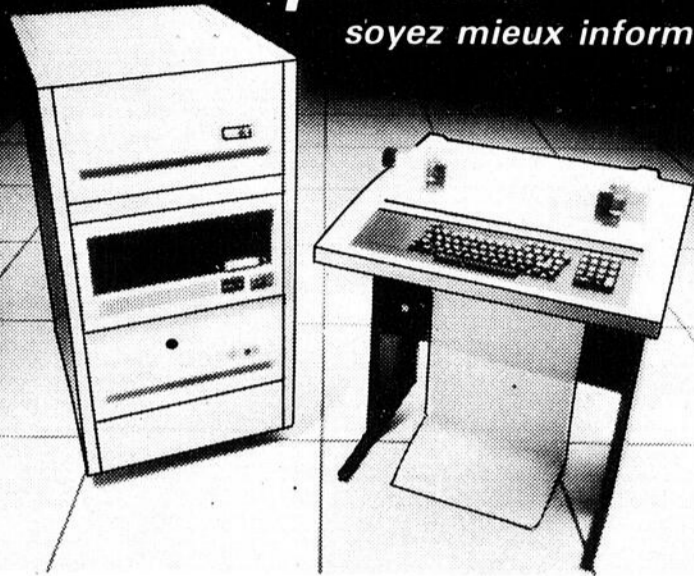
pour une démonstration gratuite appeler:
CENTRE D'ORDINATEUR MICRO-CIBLE Inc.

335-0885

4400, rue de Salaberry Montréal (Québec) H4J 1H4

L'informatique simplifiée

soyez mieux informé



Telcor se spécialise dans l'implantation de solutions informatiques complètes pour la PME au Québec.

Nous offrons toute la gamme des puissants ordinateurs de DIGITAL, du tout nouveau MICRO-11 au réputé VAX.

DIGITAL est le deuxième plus grand fabricant d'ordinateurs au monde. Sa réputation est solidement bâtie sur la performance et la fiabilité de ses équipements. Son service après-vente vous assure un rendement maximum de votre investissement.

La gestion efficace de votre entreprise requiert plus qu'un bon ordinateur. Il vous faut des solutions sûres et complètes. Telcor vous les offre depuis maintenant plus de huit ans.

Appelez-nous pour savoir comment Telcor peut simplifier votre choix d'une solution informatique.



Conseillers en informatique
560 ouest, boulevard Henri-Bourassa
Suite 204
Montréal, Québec
H3L 1P4
Tél: (514) 337-6020

Venez nous rencontrer au Salon de l'Informatique "SIBEC" au Palais des Congrès les 19-20-21 octobre, kiosque no 175.

CEDI Informatique se didacticiels destinés à

■ "Nous avons fait beaucoup d'exploration et de recherche et nous pourrions travailler dans plusieurs domaines, mais il arrive un temps où il faut converger vers un but; dans notre cas, c'est la conception et la production de didacticiels destinés au primaire."

C'est ainsi que M. Joël Baumier a décrit aux AFFAIRES l'orientation de CEDI Informatique. La firme montréalaise a récemment inauguré un centre de production de didacticiels, rue St-Hubert, où une jeune équipe met la dernière main aux premiers produits qui apparaîtront bientôt sur le marché.

"Nous avons d'abord établi une méthodologie de production de didacticiels", a expliqué Mme Isabelle Mahy, autre personne clé de l'entreprise. La conception d'un didacticiel peut provenir de l'extérieur et se limiter à quelques feuilles de papier ou aller plus loin. CEDI commence par en faire une analyse portant sur le scénario, le contenu pédagogique, les algorithmes et le choix de l'équipement.

Vient ensuite la conception des écrans, où CEDI préfère collaborer avec des illustrateurs professionnels qui deviennent des "vidéographistes". Après toutes ces étapes, le travail est confié à des programmeurs du Centre de production. "Nous contrôlons tout, du premier concept à la dernière virgule, dans le programme informatique", a ajouté M. Baumier.

Ce n'est qu'en mai 1983 que CEDI a pris la décision de produire. Dans un premier temps, la firme, grâce à une subvention du Centre National de Recherches du Canada, s'est surtout consacrée à l'exploration et à l'expérimenta-

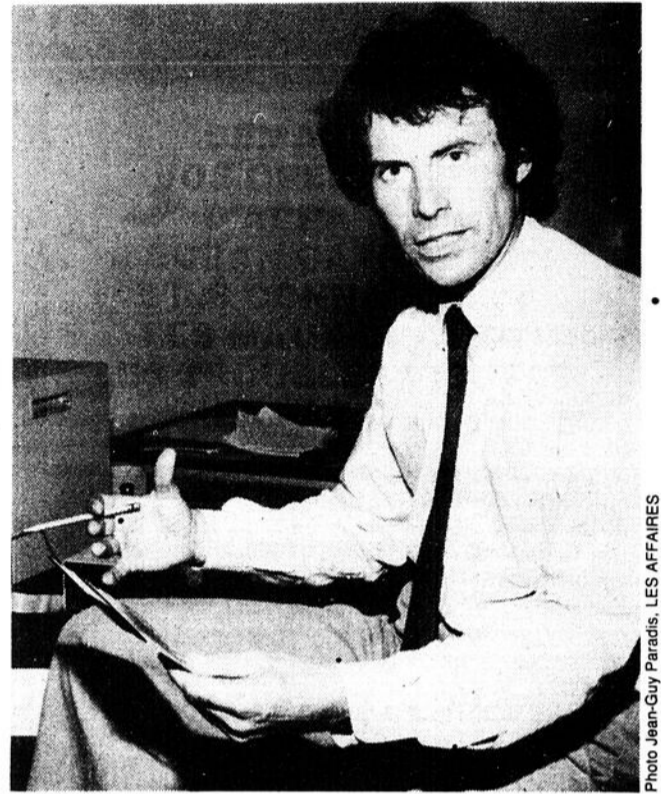


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Joël Baumier: "Nous contrôlons tout, du premier concept à la dernière virgule, dans le programme informatique".

tion. C'est ainsi qu'elle a pu présenter au VIDCOM et au SICOB, les deux salons les plus prestigieux dans le domaine en France, un dispositif combinant un micro-ordinateur, un écran tactile et un lecteur de vidéodisque.

Formation

Une grosse part de l'activité de CEDI était jusqu'à présent dévolue à la formation. La firme offre toujours un ensemble de cours portant sur l'utilisation de logiciels spécifiques, ainsi que des séminaires de sensibilisation gratuits. Mais c'est la formation des formateurs qui l'intéresse au premier chef.

L'idée de base est de transférer au personnel enseignant une partie de l'expertise nécessaire à la conception de logiciels. À

cette fin, CEDI s'appête à publier un guide de création de didacticiels. Celui-ci présentera une méthodologie de conception, expliquera comment on utilise un ordinateur en classe et quelles sont les fonctions pédagogiques d'un didacticiel. À ce manuel, s'ajoutent des logiciels, dont Micro-crédation, qui est en lui-même un outil de formation des formateurs, puis une série de didacticiels servant d'exemples, qui sont disséqués dans des documents d'accompagnement.

Enfin, des cours magistraux proprement-dits s'ajoutent à ce matériel. L'ensemble s'adresse avant tout aux enseignants des

Qu'est ce qu'une Révolution sans Démonstration ?



Une démonstration du nouveau LISA; bien sûr... Il a fallu à Apple pas moins de 200 personnes années de développement et \$50 millions d'investissement pour mettre au point ce nouvel ordinateur conçu spécifiquement pour l'entreprise.

LISA allie puissance, facilité et souplesse d'usage (i.e. avec la souris) pour offrir à l'utilisateur la possibilité d'entreprendre plusieurs tâches complexes avec un minimum d'apprentissage.

Renseignez-vous dès aujourd'hui, au sujet de nos sessions d'information. C'est absolument GRATUIT. Il suffit de VOIR pour CROIRE...

*Marque Déposée

apple computer
Distributeur autorisé

Solutions par l'Informatique

DIGICALC (514) 735-2409
5970 Côte des Neiges Montréal, Québec H3S 1Z5

PSW Inc.

ACHAT • VENTE • LOCATION

Systemes: IBM/38, 34, 32
IBM/3, 5110, 5120

Terminaux: 5291, 5251, 5256,
5224, 3741, 3742

Tél.: (514) 866-1989

Place Bonaventure, Montréal

lance dans la production de l'enseignement au primaire

commissions scolaires et au personnel de soutien.

"Ce transfert d'expertise donnera aux enseignants le goût de concevoir des didacticiels, leur apprendra à savoir comment les évaluer et les comparer. Cela ne nous privera en rien de notre travail, mais créera plutôt une demande d'assistance en notre faveur", a souligné M. Baumier.

Didacticiels

Environ dix titres seront mis en marché par CEDI d'ici Noël prochain. Ils porteront sur des domaines peu techniques comme le français, les sciences humaines et les sciences de la nature. Pour l'instant,

toute la production se fait sur des ordinateurs à technologie 8 bits (Apple, TRS-80, VIC-20, etc.).

M. Baumier estime que le travail sur des ordinateurs à 16 bits (correspondant aux spécifications du plan d'informatisation du ministère de l'Éducation) ne sera adéquat que quand un nombre d'appareils suffisant sera effectivement en place. "Pour l'instant, les écoles sont équipées et continuent à s'équiper avec des ordinateurs à 8 bits. De toute manière, les machines de type IBM PC sont technologiquement peu différentes des 8 bits professionnels."

CEDI confie la distribution de ses produits à un éditeur connaissant bien le milieu scolaire et bien équipé pour cette tâche. "Nous préférons pour l'instant nous concentrer sur la production proprement dite."

L'équipe de CEDI est de taille modeste et la firme affectionne les structures légères.

Futur

Les dirigeants de CEDI estiment que les technologies avancées qu'ils ont pu expérimenter, les écrans tactiles par exemple, ne sont pas adaptées pour l'instant aux didacticiels. À cause de leur coût, elles sont plus propices à être utilisées dans la formation industrielle lourde. Le vidéo interactif (ordinateur plus vidéodisque) est

un outil déjà utilisé en Europe pour la publicité et l'information aux points de vente.

CEDI n'abandonne pas l'idée de se lancer dans un de ces domaines lorsque la firme aura des bases solides dans le domaine des didacticiels.

GIL
TOCCO

Traduction spécialisée en informatique

Sogétra

4101, rue Sherbrooke, ouest
Westmount, Québec
(514) 935-3595 H3Z 1A8

Distributeurs - Maisons de logiciel

Fortune 32 bits - Super Micro Pour le Québec et l'Ontario

Nous avons une gamme complète de logiciel et/ou équipement à offrir à des Distributeurs chevronnés. Le "Fortune 32:16" est un système multi-usagers UNIX, et est basé sur le micro-processeur MC68000. Ce système offre à l'utilisateur des applications comptables très diversifiées, tels que, entrée des données, inventaire, comptes à recevoir, comptes à payer, grand livre, etc. Le Fortune 32:16 fonctionne avec toutes les applications pouvant opérer sur un ordinateur Basic IV de MAI, REXON, sans aucune modification. Architecture avant-gardiste de 32 bits. Traitement de Texte Wang amélioré. Peut supporter 4 à 6 usagers avec choix de menu sur chaque terminal.

TYME possède une réputation enviable pour le service à sa clientèle et son entretien des systèmes. Nous donnons d'excellents escomptes à nos Distributeurs ainsi qu'une structure de prix attrayante pour ses clients. Convient principalement au système requérant 1 à 6 usagers.

Systèmes Tyme Limitée

Marie-Josée Métivier
5490 Avenue Royalmount
Montréal, Québec H4P 1H7
(514) 341-6300

Choisir le bon Micro-ordinateur, un défi de taille à relever.

- Vous avez décidé de doter votre entreprise d'un micro-ordinateur.
- Assurez-vous de sélectionner le système qui répond à vos besoins.
- Consultez des experts indépendants.



KNOLTA
Gilles Larose
(514) 842-8151

Attention à vos oreilles

D'abord, ouvrez-les grand pour bien entendre: avec l'ordinateur personnel IBM, ce n'est pas nécessaire de dépenser une fortune.

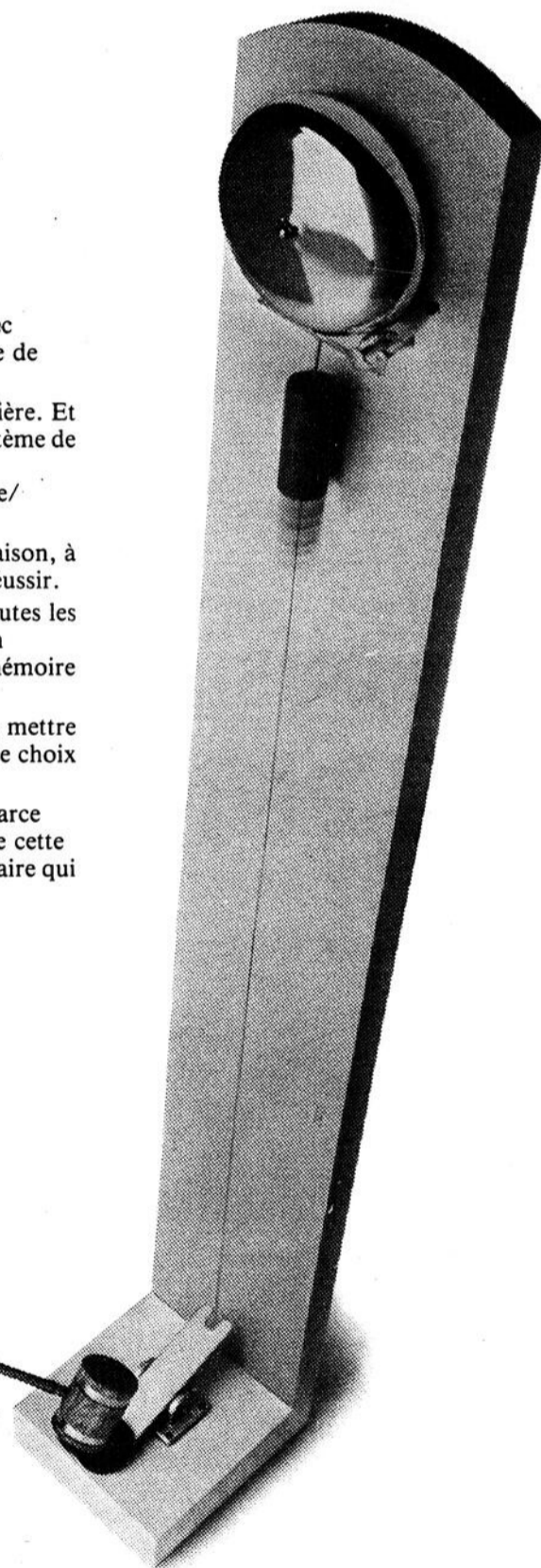
En premier lieu, il est moins cher que l'année dernière. Et puis vous pouvez commencer avec seulement un système de 64 K octets de mémoire d'utilisateur, une unité de disquettes de 180 K octets et un adaptateur graphique/moniteur couleur.

Cela vous permettra de constater comment, à la maison, à l'école ou au bureau, cet outil peut vous aider à réussir.

Mais nous vous mettrons l'eau à la bouche avec toutes les possibilités d'expansion, comme l'ajout d'un écran couleur, d'une imprimante ou d'une capacité de mémoire supplémentaire.

(Et pendant que vous serez sur place, vous pourrez mettre la main sur le logiciel IBM qui vous convient. Notre choix est toujours plus grand.)

Maintenant, les oreilles, il faut vous les boucher parce qu'avec sa performance, son prix et, en plus, toute cette flexibilité, l'ordinateur personnel IBM c'est une affaire qui va faire du bruit. Beaucoup.



L'ordinateur personnel IBM est chez-nous

asap
produits pour ordinateur ltée

6969, ROUTE
TRANSCANADIENNE,
ST-LAURENT, QUÉ.
H4T 1V8
(514) 337-2280

Nous avons en stock le plus grand choix de périphériques et de logiciels pour les ordinateurs personnels d'IBM

■ Deux jeunes entreprises montréalaises de fabrication de micro-ordinateurs, **GL Computer Products** et **Mackintosh Computers Ltd.**, sont en train de s'établir sur le marché canadien. Encore peu connues du grand public, ces deux firmes connaissent un certain succès et estiment être dans la course pour l'obtention de contrats pour la fourniture d'ordinateurs scolaires.

Vedettes

Au cours de ces dernières années, plusieurs entreprises québécoises ont tenté de percer le marché de la micro-informatique avec plus ou moins de bonheur. On se souviendra en particulier de la **Société Générale Tortue**, de **Montréal**, et de **Selin**, de **Trois-Rivières**, qui furent toutes deux rayées de la carte après avoir suscité beaucoup d'espoir.

AES Data et **Micom** se sont, pour leur part, solidement implantées sur le marché mondial de la bureautique et sont certainement là pour durer. Grâce à l'acquisition récente de **Bytec** et d'**Extraordinateur**, **Comterm** est à son tour devenue une grande vedette parmi nos manufacturiers de matériel informatique.

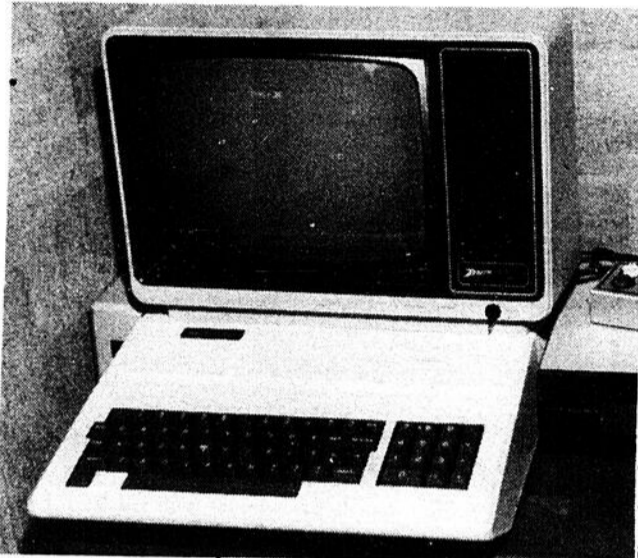
Après AES, Micom et Comterm

Deux nouveaux manufacturiers ordinateurs s'affirment sur le

GL

Il y a quelques mois, **GL Computer Products** mettait en marché un micro-ordinateur, le **GL 2000**. La firme, fondée en 1981, se consacrait jusque là à la fabrication et à la distribution de produits ergonomiques pour micro-ordinateurs. Son produit le plus connu est un écran anti-réfléchissant, le **Glaeflee**. La firme produit aussi des liquide anti-statiques, des filtres de courant et distribue des meubles ergonomiques destinés aux postes de travail avec écrans cathodiques.

"Le marché des écrans anti-réfléchissants n'existera plus dans trois ans car les nouveaux écrans cathodiques sont maintenant traités", a expliqué aux **AFFAIRES M. Robert MacBean**, vice-président au développement corporatif de **GL**. La firme se devait donc de diversifier sa production; afin de trouver du financement,



Le modèle **MAC III A**, de **Mackintosh Computers**

elle vendait récemment 25% de ses actions, au coût de 250 000 \$, à **Acheron Ressources Ltd.**

Acheron est une firme inscrite à la Bourse de **Vancouver**; elle possède des intérêts dans diverses propriétés minières et pétrolières à travers le pays

et en **Arizona**. Outre l'argent frais, **Acheron** a fourni à **GL** son expertise en gestion.

L'ordinateur **GL 2000** a été entièrement conçu à **Montréal**. **GL** se charge de l'assemblage et confie en sous-traitance la fabrication des circuits, du cla-

vier, de l'enceinte, etc. "Nous voulons que le maximum de pièces, même s'il ne s'agit que de pièces secondaires, soient fabriquées au Québec", a affirmé **M. MacBean**.

GL dispose déjà d'un réseau de distribution au pays (**Montréal**, **Toronto** et **Québec**) et aux **USA** dans 10 états américains. Trois nouveaux bureaux s'ajouteront cette année à **Vancouver**, **Calgary** et **Winnipeg**. **GL** prévoit une grande offensive de mise en marché de son ordinateur **GL 2000** au printemps prochain.

Mais **GL** fonde beaucoup d'espoir sur un autre produit qui n'existe pour l'instant que sous forme de prototype: l'**Hybiscus**, un ordinateur utilisant la technologie à 16 bits compatible avec l'**IBM PC**. "Nos spécifications définitives dépendent en partie de celles du ministère de l'Éducation, qui ne seront définitives que dans

quelques semaines", a expliqué **M. MacBean**.

Pour ce qui est du logiciel, des négociations sont en cours avec trois entreprises québécoises afin de développer des logiciels 16 bits originaux. L'ordinateur fonctionnera sous les systèmes d'exploitation (logiciel de base) **MS-DOS** et **CP/M-86**, les deux standards reconnus dans le monde des micro-ordinateurs à 16 bits.

La grande offensive portant sur cet appareil est prévue l'été prochain au Canada et aux **USA**. Il est à noter que le **GL 2000**, qui, pour sa part, utilise une technologie à huit bits, est déjà distribué dans deux états américains. "À long terme, nous allons conclure le maximum d'ententes de distribution, qui nous permettront d'avoir le maximum de points de vente", a poursuivi **M. MacBean**.

Si vous pensez IBM...

Pensez **CMI**



Vous avez décidé de choisir un ordinateur IBM dans les modèles 3080, 3033 ou 4341 et les unités périphériques s'y rattachant? C'est le moment de consulter CMI.

Peu de compagnies rencontrent les normes de professionnalisme qui ont fait la réputation de **CMI**. Notre personnel expert en mise en marché, services financiers, services opérationnels et vente a prouvé depuis nombre d'années que d'avoir **CMI** de votre côté, vous partez gagnant.

INSTALLATION

L'expertise de **CMI** permettra facilement le transfert d'un système à un autre et la mise en marche des équipements, en conformité avec la cédule établie.

ENTRETIEN

CMI garantit que tous les équipements seront éligibles aux contrats d'entretien d'**IBM**.

SERVICE LOCAL

CMI a une succursale à **Montréal** depuis plus de 9 ans pour **MIEUX** vous servir.

PRIX ET LIVRAISON

CMI vous promet... **Livraison rapide**
Prix d'achat intérieur
Plus de flexibilité
Crédit-bail à coût inférieur

De plus, nous pouvons établir un plan d'achat/ crédit-bail pour votre équipement actuel. Avantages: économique par rapport à la location en cours, économie sur les ajouts de dispositifs et d'unités périphériques. Options d'achat avantageuses et prolongations du crédit-bail à des coûts vraiment diminués.

CMI **CHERNEY MILLS, INC.**

A Torchmark Company

555, Dorchester, ouest
Bureau 1120
Montréal (Québec)
H2Z 1B1
(514) 871-1121

Toronto (Ontario) (416) 673-3081
Calgary (Alberta) (403) 236-5073
Vancouver (C.B.) (604) 685-6196
Siège sociale: Windsor (Ontario)
(519) 258-8910

québécois de micro-marché canadien

Mackintosh

Mackintosh Computers vend de deux à trois cents micro-ordinateurs par mois au Canada. Sa stratégie est simple: fabriquer des ordinateurs bien moins chers que ceux des concurrents.

L'entreprise offre cinq modèles différents à technologie 8 bits, mais elle espère elle aussi avoir sa place sur le marché scolaire. "Pour le prix d'un 16 bits, je peux fournir 6 micro-ordinateurs à une commission scolaire", a expliqué aux AFFAIRES M. Chico Levy, président de la firme. Il estime par ailleurs que les ordinateurs 8 bits répondent largement à certains besoins des commissions scolaires, qui pourraient bien continuer à en acheter malgré les directives du ministère de l'Éducation.

Les ordinateurs Mackintosh sont conçus et dessinés à Montréal, mais quatre modèles sur cinq sont fabriqués à Taïwan par une entreprise appartenant en partie à Mackintosh Computers. Le dernier modèle est assemblé à Pointe-Claire (le MAC VI).

M. Levy rêve de monter une usine plus importante à Pointe-Claire, mais ne cache pas qu'il rencontre lui aussi les problèmes traditionnels des jeunes compagnies de haute technologie. "Nous ne pouvons pas suffire à la demande, mais nous n'avons pas le financement nécessaire pour augmenter notre production. Un contrat avec le gouvernement du Québec nous permettrait de monter une usine immédiatement."

Les ordinateurs Mackintosh fabriqués à Taïwan peuvent utiliser les logiciels du Apple II, mais n'en sont pas des copies conformes. "L'architecture de nos systèmes est entièrement différente de celle des Apple. En particulier, elle nous permet d'offrir beaucoup plus d'options dans nos modèles de base", a poursuivi M. Levy.

Le modèle MAC II, qui se vend 624 \$, est basé sur un micro-processeur Synertec 6502. Il offre 48K (48 000 caractères) de mémoire, un clavier complet avec majuscules et minuscules et des sorties de type sérieuses et parallèles pour imprimantes et télécommunications.

Le modèle MAC IIA s'enrichit d'un clavier numérique et se vend 649 \$. Suit le MAC IIIA qui pos-

sède 64K de mémoire et coûte 899 \$.

Les deux modèles restant utilisent deux micro-processeurs soit le 6502 et le populaire Zilog Z80. Cela leur permet de pouvoir accepter les logiciels du Apple II et ceux qui fonctionnent sous le système d'opération CP/M. Le MAC III A2 offre 64K de mémoire et 4 fentes d'expansion (permettant d'ajouter des circuits et de la mémoire supplémentaire).

Le plus gros modèle, le MAC VI est un double processeur fabriqué à Montréal et il se vend 2700 \$. Il présente un clavier ergonomique détachable avec touches de fonc-

tion, 128K de mémoire et des sorties sérieuses et parallèles. Une sortie RGB permet d'utiliser des écrans couleurs à haute résolution. Il est conçu pour pouvoir travailler indifféremment avec des lignes d'écran de 40 ou de 80 caractères et dispose de 7 fentes d'expansion. Mackintosh vend ses

appareils à travers tout le Canada, soit directement, soit en passant par des revendeurs. La firme est elle-même propriétaire de trois magasins à Montréal, Toronto et London, Ontario.

GIL
TOCCO

Société de Crédit et de Location S.C.L. Inc.

Tél.: 694-6920

Location / achat: un bon moyen d'acquérir de l'équipement

6600 Trans-Canadienne, Suite 660
Pointe-Claire, Québec H9R 4S2

NOMINATION



Pierre-A. Deschênes

Monsieur Clément Richard, ministre des Affaires culturelles du Québec, annonce, à titre de ministre responsable de la Société de développement des industries de la culture et des communications (SODICC), la nomination de monsieur Pierre-A. Deschênes au poste de président et directeur général de cet organisme.

Monsieur Pierre-A. Deschênes, qui est entré en fonction le 1^{er} septembre 1983, occupait depuis juillet 1978, le poste de sous-ministre au ministère des Communications du Québec. Ingénieur de formation, détenteur d'une maîtrise et d'un doctorat en génie, il œuvra d'abord pour Canadian Marconi et les Recherches Bell-Northern, avant de faire carrière dans l'enseignement à l'Université de Sherbrooke qu'il quitta en 1973, alors qu'il était doyen de la Faculté des Sciences appliquées, pour se joindre au ministère des Communications.

La SODICC est une société d'État du Québec dont le mandat est de soutenir, par le biais d'interventions de nature financière, le développement des entreprises œuvrant dans les industries culturelles et de communications. Son siège social est situé à Montréal.



Reliez cet ordinateur

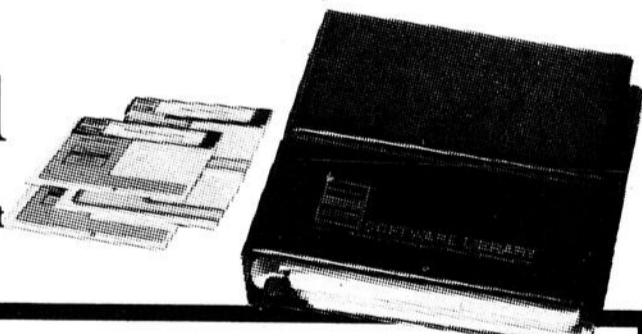
Le TRS-80 Modèle 4 ... un pas en avant pour le prix et les performances. Écran au phosphore vert de 40 lignes de 80 caractères idéal pour le traitement de texte. Mémoire 64 K et deux unités de disque pour de nombreuses autres fonctions de gestion. 26-1069

...à cette imprimante.

L'imprimante DWP-210 donne un aspect professionnel à la correspondance. Imprime plus de 200 mots par minute. 26-1257. (Avec câble, 26-1401.)

Ajoutez ce logiciel

Avec le SuperSCRIPSIT™, votre Modèle 4 vaut les appareils spécialisés de traitement de texte pour préparer lettres et rapports. 26-1590



...et voilà le traitement de texte pour moins de

Avec le TRS-80, le traitement de texte devient un plaisir! Avec un système Modèle 4, composez et corrigez sur l'écran, puis imprimez des "originaux" impeccables. Avec notre cours sur cassette, le traitement de texte sera bientôt pour vous un jeu d'enfant!

\$4500

Prix du système 4307.90



Le Modèle 4 ne se limite pas au traitement de texte. Avec notre bibliothèque de logiciel, le Modèle 4 se charge aussi du classement électronique, de la prévision financière et du budget. Pour un ordinateur de gestion, votre seul choix, c'est Radio Shack.

Radio Shack

Marque déposée, propriété de Tandy Corp. Radio Shack, division Electroniques Tandy Limitée en est un usager inscrit.
CENTRES D'ORDINATEURS RADIO SHACK:
Montréal 931-4494 • 849-2031 St-Laurent 337-2741
Greenfield Park 465-0441 Laval 687-4454
Magasins Radio Shack avec gamme TRS-80 étendue:
Sherbrooke 562-3677 St. Bruno 653-4122 Trois Rivières 379-3036

NOS ORDINATEURS C'EST DU SÉRIEUX

Je suis intéressé! Renseignez-moi au sujet du Modèle 4.

Ecrivez à: Radio Shack, C.P. 34.000, Barrie, Ontario, L4M 4W5

NOM _____ TITRE _____
ADRESSE D'AFFAIRES _____
CODE POSTAL _____

D'une qualité non équivoque

Les micro-ordinateurs japonais se multiplient à un rythme fou

La distribution fait cependant défaut

Les Japonais ont définitivement envahi le marché nord-américain de la micro-informatique. Il ne faut plus se leurrer, ils sont là, et en très grand nombre. On les retrouve tous, avec des noms plus évocateurs les uns que les autres, avec des design plus futuristes et anti-conformistes à chaque nouvel arrivant: SORD, IBEX, SONY, NEC, EPSON, TOMCAT, IF, etc. Leur gamme couvre la presque totalité du marché et on les trouve disséminés aux quatre coins de la province.

Machines de taille compacte et généralement très sophistiquées, souvent dotées d'une capacité de modularité ingénieuse à la hauteur de la réputation acquise par leur pays d'origine, elles sont d'une qualité qui déçoit rarement son utilisateur, si bien que leur notoriété ne fait que croître. C'est un avertissement lancé aux constructeurs nord-américains en ce qui concerne la qualité et la conception des produits; par contre, la distribution laisse parfois à désirer.

Très nombreux

Il y a environ une dizaine de marques de micro-ordinateurs japonais déjà présentes au Québec ou prêtes à s'y introduire dès qu'un revendeur bienveillant acceptera de prendre la ligne de produits.

C'est à l'ensemble du marché des micro-ordinateurs que les Japonais se sont attaqués. Fidèles à leur stratégie de mise en marché dite "à la japonaise", ils ont envahi le marché avec le maximum de produits étalés sur toute la gamme, tant en ce qui concerne les performances, la présentation que les prix.

Cette stratégie leur permet d'observer la réponse du marché, de rentrer chez eux avec le maximum d'informations, puis de revenir à la charge avec, cette fois, une sélection des machines les mieux adaptées aux besoins et aux désirs des consommateurs et des professionnels. Ils ont utilisé cette stratégie dans les domaines des

appareils photo, des calculatrices, des montres, etc.

Province

Contrairement à notre pratique de situer les points de distribution le plus près possible des points de consommation, (il suffit de voir la concentration de points de vente de micro-ordinateurs dans le centre-ville de Montréal), les Japonais sem-

blent avoir opté pour la répartition géographique tout azimuts.

Ainsi, il n'y a pas, ou presque pas, de distributeurs de machines japonaises dans le centre-ville montréalais, alors que l'on en retrouve dans plusieurs régions de la province et dans les endroits les plus inattendus. Cela oblige le consommateur à faire des efforts de recherche et des déplacements non négligeables s'il veut pouvoir magasiner pour ce type de micro-ordinateur. Il s'agit donc d'une information qui est parfois difficile à obtenir.

Distributeurs

Sur un autre plan, la distribution des ordinateurs japonais n'est pas toujours de première classe. Il ne faut pas généraliser, mais nombre de ces machines sont aux mains de distributeurs qui ne semblent pas être toujours à la hauteur sur les plans commercial, technique et du service.

Sophistiqué

Jamais à court d'idées,

les Japonais, qui sont passés maîtres dans l'application des techniques d'avant-garde, rivalisent les uns les autres sur le plan de la sophistication de leurs appareils; ces derniers vont du simple gadget jusqu'à l'écran à cristaux liquides du SORD M23 et aux micro-disquettes de 3 1/2 pouces de SONY.

L'ergonomie n'est pas laissée pour compte; il suffit de regarder le M23P de SORD pour être convaincu que les Japonais attachent un soin particulier au confort de l'utilisateur.

La modularité qui permet de se procurer ce dont on a besoin et de construire ainsi son propre ordinateur en fonction d'une application donnée et de son évolution, semble également faire partie intégrante de la définition japonaise du micro-ordinateur; le SONY SMC70 en est un bel exemple.

Le tableau ci-dessus vous donnera un aperçu des qualités techniques de toutes ces machines japonaises.

Qualité

Un point très important, qui semble faire l'unanimité chez les fabricants japonais est la qualité de fonctionnement de leur matériel. La finition des machines est soignée au maximum et bon nombre de fabricants américains ou autres auraient avantage à s'en inspirer. Le taux de fiabilité des machines est l'un des plus élevés; cela s'explique surtout par les sévères contrôles de qualité effectués à la production, ce qui se reflète indéniablement sur l'image de marque et la confiance du consommateur. Cela est loin de la tendance trop bien différente d'une certaine attitude nord-américaine, qui consiste à préférer la reprise des machines défectueuses au lieu de se doter d'un bon contrôle de la qualité à la fabrication.

Au bas de la gamme, pour le particulier, on trouve le SORD M5; il est petit, compact et d'un design "new look", c'est un micro-ordinateur idéal pour les jeux; on peut le

relier à un appareil de télévision.

Le HX20 de EPSON, de la taille d'un livre, fait partie de la nouvelle génération des portatifs autonomes, puisqu'il possède son imprimante intégrée et utilise le papier des calculatrices à bandes. Il est alimenté par des batteries ayant 8 heures d'autonomie. Le stockage de l'information se fait sur un micro-lecteur de cassettes ultra rapide. Le point faible de ces deux petites machines est leur pauvreté en logiciels à cause de leur diffusion encore trop faible.

L'écran à cristaux liquides du SORD M23P en fait une machine très compacte, facilement transportable et bien adaptée au professionnel.

Le M343 mark V de SORD est une machine intégrée avec une architecture 16 bits, utilisant des disquettes de 8 pouces et qui comprend une touche de "reset" au clavier avec une protection contre les utilisations accidentelles. Le logiciel PIPS de SORD permet de développer sur les machines de cette firme des applications très complexes avec une facilité déconcertante.

Pour faire de l'ombre au marché du IBM "PC", le TOMCAT de la compagnie du même nom annonce clairement son objectif de concurrencer le géant américain. Également dans la même gamme, le PC 8800 de NEC est une machine typique des applications de gestion.

Le SMC70 de SONY, qui est à la fine pointe de la modularité et qui a un design avant-gardiste, introduit l'utilisation de micro-disquettes de 3 1/2 pouces développées par la firme. Déjà spécialiste de la vidéo, SONY ne pouvait être qu'un des premiers à mettre sur le marché la relation vidéo-ordinateur avec le vidéo interactif utilisant aussi bien le vidéo-cassette que le vidéo-disque, une voie de développement à suivre...!

Pour les applications plus grosses allant jusqu'au multi-usager, la série IBEX 7000 réunit un ensemble de possibilités couvrant pratiquement tous les cas d'utilisation.

GÉRARD

BLANC

(collaboration spéciale)

COMPARAISON DES CARACTÉRISTIQUES DE QUELQUES ORDINATEURS JAPONAIS

	EPSON	SORD M5	SORD M23P	SORD mark III	SORD M343 mark V	SONY SMC 70	NEC
Micro-processeur	deux 6301	Z80A	Z80A	Z80A	8086/8087/Z80A	Z80A 8086 (16 bits) en option	PD780C-1 8086 (16 bits) en option
Mémoire vive RAM	16K à 32K	20K	128K	128K	256K	64K	48K
Mémoire morte ROM	32K	8K	—	—	—	32K	40K
Moniteur ou écran (colonne x ligne)	- intégré à cristaux liquides (variable)	- sortie vidéo PAL ou NSTC	- cristaux liquides ou - vidéo 640 x 200 pixels	- 640 x 256 pixels - (80 x 25)	- 640 x 400 pixels - (80 x 25)	- 640 x 400 pixels - (80 x 25)	- (80 x 25)
Stockage	cassette	cassette	- 2 lecteurs de disquettes 290K	- 2 lecteurs de disquettes de 330K	- 2 lecteurs de disquettes de 600K	- 2 lecteurs de disquettes de 280K	- 2 lecteurs de disquettes de 320K
Clavier	- 13 touches de gestion - 5 touches de fonction - caractères graphiques	- pas de barre d'espacement mais une touche caractères graphiques	- 7 touches de fonction - bloc de touches numériques séparé	- 7 touches de fonction - bloc de touches numériques séparé	- 20 touches de fonction	- 5 touches de curseur - 5 touches de fonction - 3 touches d'édition - 1 touche d'aide	- 5 touches de fonction
Interfaces	- lecteur de cassette - RS232 (série) - lecteur de code barre - extension du bus - extension mémoire	- lecteur de cassette - parallèle (imprimante) - cartouche de jeux	- RS232 (série) x 2 - parallèle (imprimante) - 3 fentes d'expansion	- RS232 (série) x 4 - parallèle (imprimante) - 3 fentes d'expansion	- RS232 (série) x 4 - parallèle (imprimante) - 4 fentes d'expansion	- RS232 série - parallèle (imprimante) - cassette - crayon lumineux - haut parleur - microphone - 5 modules d'expansion	- RS232 (série) - parallèle - cassette
Caractéristique spéciale	- batterie pour 8h de travail	—	- Logiciel PIPS	- Logiciel Pips	- multi-usager	- modulaire - mini-disquette 3,5"	—

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES

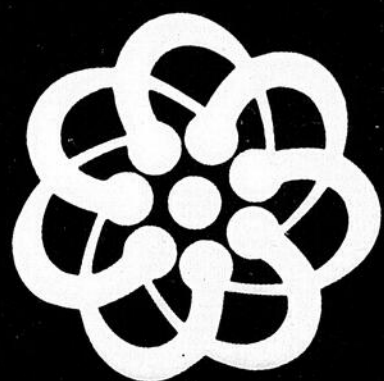


BAR-RESTAURANT CUISINE FRANÇAISE

Du lundi au vendredi — le soir de 18h à 24h00
SAMEDI ET DIMANCHE POUR RÉCEPTIONS

"La cuisine raffinée comme vous l'aimez avec le doigté du chef JEAN-MARC BERGERAC"

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



SALON INTERNATIONAL DE L'ÉLECTRONIQUE DE QUÉBEC

CENTRE MUNICIPAL DES CONGRÈS

26 au 30 octobre 1983



**Téléphone sans frais
pour réserver votre espace
1-800-463-4329
To reserve your space
call toll free**



1983
Année mondiale
des communications

Un logiciel tout seul



Si vous investissez 40 000 \$ ou plus dans un logiciel, attendez-vous à mieux que des bobines !

ou Un logiciel et tout un savoir-faire?



Le Service à la clientèle de MSA est le plus important de tout le secteur indépendant des fabricants de logiciels. Jour après jour, vous pouvez compter sur la compétence et l'expérience de spécialistes comme (de g. à dr.) : Joe Messina, Brenda Coleman, Mike Russell, Betty Hedmann et Brian Rooney.

Vous cherchez un logiciel d'application, et vous savez ce que vous voulez : un programme à la fois facile à exploiter, fiable, et qui a fait ses preuves. Bref, vous voulez un système à la fine pointe du progrès, et qui tient compte de toutes dernières innovations dans le domaine des affaires et de la comptabilité.

Mais que dire de l'entreprise qui fabrique ce logiciel ?

C'est une question qui mérite autant d'attention que le logiciel lui-même. Jetons un coup d'œil sur MSA.

Plus qu'un logiciel tout seul.

Tout d'abord, MSA vous offre la plus vaste gamme de logiciels d'application que vous puissiez trouver auprès d'un seul et même fournisseur. Ces logiciels, nous les avons mis à l'épreuve et perfectionnés. Nous en avons installé plus de 8 500 dans le monde entier.

Mais nous ne nous contentons pas de vendre des logiciels : nous mettrons à la disposition de nos clients un service de soutien-logiciel global. Il ne s'agit pas simplement d'une politique de notre entreprise : c'est une doctrine à laquelle nous croyons fermement.

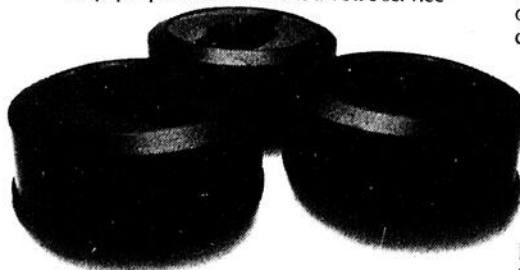
MSA est le plus important fournisseur indépendant de logiciels dans le monde entier. Vous pouvez compter sur nous.

Faites-nous confiance !

Quand vous achetez un logiciel d'application MSA, vous pouvez compter sur toute une équipe d'experts en logiciels qui connaissent parfaitement votre secteur et ses besoins d'exploitation, y compris notre programme MRP II.

Nos spécialistes sectoriels sont des experts en matière de commerce et d'industrie de finances, d'administration publique, d'assurances de santé, d'éducation et dans d'autres domaines.

Sous la direction d'un chargé de clientèle, l'équipe que nous mettrons à votre service



comprend des spécialistes qui vous aideront à implanter votre logiciel.

Ce n'est pas tout : l'achat d'un logiciel d'application MSA vous donne droit à une année complète de services d'entretien et de soutien technique. Après la première année, un contrat d'entretien vous est offert en option à un prix avantageux !

Executive Peachpak est une marque de commerce de Management Science America, Inc.

À la pointe du progrès.

Souvent ce sont nos clients eux-mêmes qui nous suggèrent les meilleures idées pour l'amélioration et le perfectionnement de nos logiciels.

MSA fait tout pour favoriser avec ses clients le genre de dialogue permanent grâce auquel les idées deviennent des solutions pour vos problèmes de logiciel.

Ainsi, nous tenons des réunions où nos clients peuvent exprimer leurs préférences, leurs mécontentements et leurs suggestions. Nous ne négligeons rien pour moderniser et améliorer nos systèmes. Par exemple, notre pro-

Logiciels d'application MSA prêts à installer

1. Grand-livre général
2. Contrôle des comptes-fournisseurs et des bons de commande
3. Contrôle budgétaire et engagements
4. Comptabilité des immobilisations
5. Suivi des investissements immobiliers
6. Prévisions et modèles financiers
7. Comptes-clients
8. Traitement des commandes
9. Change
10. Stocks et approvisionnements
11. Feuilles de paie
12. Gestion du personnel et information financière
13. Système fiscal ALLTAX™
14. Système de contrôle industriel (MRP II)
15. Executive Peachpak™
16. Systèmes commerciaux pour micro-ordinateurs Peachtree Software™
17. Systèmes de productivité administrative pour micro-ordinateurs Peachtree Software™

gramme grand-livre général a été amélioré à 21 reprises.

De plus, nous venons de lancer l'Executive Peachpak™ : ce logiciel révolutionnaire assure la liaison entre votre unité centrale et votre ordinateur personnel. Vous avez ainsi à portée de la main toute l'information qu'il vous faut.

Pour en savoir plus...

Pour en savoir davantage sur nos systèmes, écrivez-nous sur le papier à en-tête de votre entreprise, à l'attention de Madame Marie Carpentier, Management Science America Canada Ltée., 100 Alexis Nihon Boulevard, Suite 250, St. Laurent, Québec (Montreal) H4M 2P4. Ou appelez le (514) 747-4716.



Le spécialiste du logiciel

Venez nous visiter au Salon canadien de l'Ordinateur, Toronto, du 14 au 17 novembre, kiosque no 544.

PLACEMENT

Hemlo: la plus importante région aurifère en Amérique du Nord

p. 34



Corvée-Habitation: pensez dès maintenant aux taux que vous aurez à payer dans 3 ans

p. 36

Compagnie Minière Gaspésie: émission d'actions et déductions fiscales

p.37

LANPAR

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

LES **AFFAIRES**

Samedi, 10 septembre 1983 33

Le titre de Placer Development (26\$) pourrait à court terme accuser un recul à 22\$. Mais, dans deux ans, l'action de Placer devrait surpasser son sommet de 32,50\$, atteint en 1980, et se transiger à près de 55\$. Telle est la conclusion qui se dégage d'une étude récemment publiée par la firme de courtage mont-réalaise Lévesque Beau-bien Inc.

Après avoir subi une perte nette de 16 millions \$, ou 0,46\$ par action en 1982, Placer réalisera successivement des bénéfices nets de 21 millions \$ (0,51\$ l'action), 59 millions \$ (1,34\$ l'action) et 105 millions \$ (2,42\$ l'action) respectivement en 1983, 1984 et 1985, selon l'analyste Chris Bryan.

Au cours actuel de 26\$ l'action, en tenant compte d'un dividende annuel de 0,25\$ et dans l'hypothèse où l'action de Placer atteigne 55\$ en 1985, l'achat du titre pourrait représenter un rendement annualisé potentiel sur le capital investi de 53,2%. Si le cours de l'action fléchit à 22\$, l'achat du titre à ce niveau signifierait un rendement potentiel annuel de l'ordre de 76% sur le capital investi.

Nouvelle image

Placer Development présente aujourd'hui une toute autre image de celle qu'elle offrait il y a cinq ans. En 1978, 95% de sa production annuelle se composait de molybdène et de cuivre. En 1982, cette proportion est passée à seulement 61%. Dans la même période, la valeur de sa production d'argent et d'or est passée pour sa part de 5% à 39%. Les cinq dernières mines développées par Placer ont été des gisements d'or et d'argent.

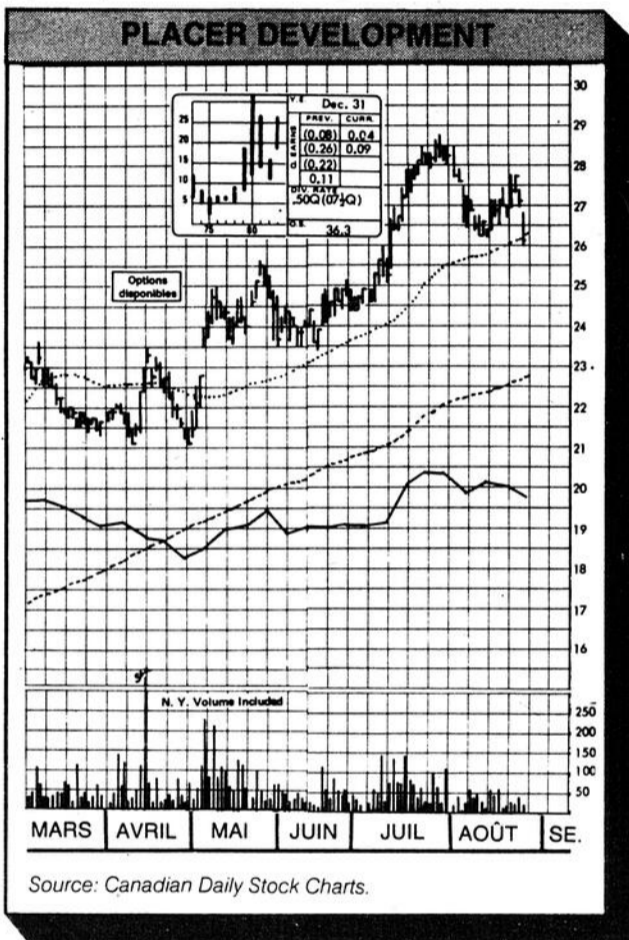
C'est cette nouvelle emphase sur la production de métaux précieux qui laisse entrevoir pour Placer une forte rentabilité au cours des prochains exercices financiers. M. Bryan a basé ses prévisions sur des cours de l'or et de l'argent de 750\$ et 20\$ l'once respectivement.

Le pivot

Equity Silver Mines est sans nul doute le pivot de la rentabilité future de Placer. Détenue à 70% par Placer, cette mine d'argent de la région centrale-ouest de la Colombie-Britanni-

Producteur diversifié dans le molybdène, le cuivre, l'or et l'argent

L'action de Placer Development pourrait doubler dans deux ans



Source: Canadian Daily Stock Charts.

Dans l'hypothèse où l'action de Placer atteigne 55\$ en 1985, l'achat du titre, au cours actuel d'environ 26\$, pourrait représenter un rendement annualisé potentiel sur le capital investi de 53,2%.

que produit annuellement en moyenne 6 millions d'onces d'argent, 22 000 onces d'or et 10 millions de livres de cuivre. Ces réserves étaient évaluées à 26 millions de tonnes de minerai, ayant des teneurs de 2,9 onces/tonne d'argent, 0,024 once/tonne d'or et 0,37% de cuivre à la fin de 1982. L'exploitation de la mine a débuté en octobre 1980 et devrait se poursuivre jusqu'en 1994. En 1981 et 1982, Equity Silver a rapporté au groupe Placer des bénéfices nets respectifs de 3 et 4 millions \$. Le profit net venant d'Equity Silver bondira à 15 millions \$ en 1983 et atteindra en 1985 34 millions \$.

La seconde source de profit par ordre d'importance est la mine d'or Golden Sunlight, une propriété détenue à 100% par Placer et située dans le

Montana. Dernière à être mise en exploitation au coût de 38 millions \$US, cette mine générera des profits nets de 6, 13 et 18 millions \$ respectivement pour 1983, 1984 et 1985. Malgré une teneur moyenne de 0,05 once/tonne d'or seulement, trois facteurs favoriseront la rentabilité de cette mine au cours du prochain cycle d'expansion économique:

1) C'est une mine à ciel ouvert. Ses coûts d'exploitation seront donc moins élevés que ceux d'une mine souterraine;

2) Pour les deux premières années de production, la teneur du minerai sera de 25% supérieure à la teneur moyenne espérée de la mine. Ce facteur permettra d'atteindre un niveau de production annuel de 90 000 onces d'or en 1983 et 1984. En 1985, la production annuelle flé-

chira à 80 000 onces pour tomber à 72 000 onces au cours des années subséquentes;

3) Au cours de la première phase d'exploitation, le ratio de mort-terrain n'atteindra que 0,2 pour 1, comparativement à un ratio moyen estimé de 2 pour 1 pour la durée de la mine.

Dans ces conditions, la mine Golden Sunlight sera en mesure de rembourser sa dette en trois ans.

Les mines Gibraltar et Marcopper participeront également, quoique dans une moindre mesure, aux profits de Placer d'ici 1985. Détenues respectivement à 72% et 40% par Placer, ces deux mines ont accusé en 1982 une exploitation déficitaire de 4 millions \$ pour Gibraltar et de 3 millions \$ pour Marcopper. Gibraltar est une mine à faible teneur de cuivre et de molybdène située dans la région centrale de la Colombie-Britannique; elle affichera encore une perte évaluée à un million \$ en 1983. Ce n'est qu'en 1984 que la mine redeviendra rentable avec un bénéfice net prévu de 7 millions \$ pour grimper à 13 millions \$ l'année suivante.

Marcopper, une mine de cuivre située aux Philippines, devrait connaître une hausse de 20% à 30% de sa production au cours des trois prochaines années. La première zone de production a une espérance de vie de neuf ans. Une seconde zone pourrait être mise en production en 1987. En 1985, sa production annuelle devrait se chiffrer à 105 millions de livres de cuivre, comparativement à 80 millions de livres de cuivre en 1982.

Cette production accrue combinée à la fabrication de sous-produits comme l'or et l'argent fera grimper les revenus d'exploitation de la mine à 75 millions \$ en 1985, comparativement à 5 millions \$ en 1983.

Cette ascension marquée du revenu d'exploitation ne transpirera que partiellement au niveau

des profits de Placer. Cela s'explique par le fait que Placer ne détient que 40% de Marcopper et que les Philippines chargent une taxe de 15% sur les investissements étrangers. En 1985, Placer soutirera de Marcopper un bénéfice net de 14 millions \$ environ.

Enfin, Endako, une mine de molybdène, et Placer Cego, une compagnie pétrolière et gazière, toutes deux détenues à 100% par Placer, rapporteront à cette dernière des bénéfices nets respectifs de 14 et 11 millions \$ en 1985.

À cause de sa force financière, le groupe Placer est fort bien placé pour améliorer sa situation financière. Au 31 mars 1983, le fonds de roulement de la firme s'élevait à 205 millions \$. Au 31 décembre 1982, la dette de Placer totalisait 348 millions \$ pour un ratio de dette: équité de 46:54 de l'actif total. Dès 1983, la compagnie pourra amputer sa dette de 150 millions \$, ramenant ainsi le ratio dette: équité à 34:66.

Cela est rendu possible grâce, d'une part, à deux émissions récentes d'actions ordinaires, qui ont rapporté 207 millions \$ nets et, d'autre part, à la hausse prévue des fonds autogénérés et à la dimi-

nution simultanée des dépenses d'investissement.

Projets d'exploitation

Sur la seule base des fonds autogénérés prévus, M. Bryan juge que Placer sera en mesure de rabattre son ratio d'endettement à 16% de l'actif total en 1985. C'est en s'appuyant sur cette situation financière que Placer pourra entreprendre de nouveaux projets d'exploitation à compter de 1985.

Au nombre de ces éventuels projets, on compte quatre propriétés d'or, soit la propriété aurifère Kidston (participation de 100%) située dans le Queensland en Australie, les gisements aurifères Porgera (participation de 33%) et Misima (participation de 50%) en Nouvelle-Guinée et, enfin, la propriété aurifère Eastmain située au Québec.

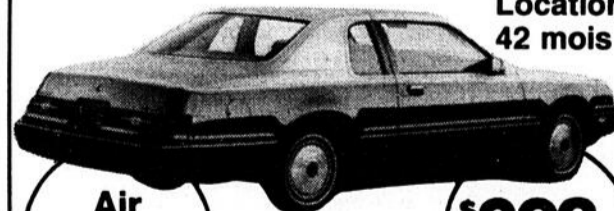
Placer détient un placement dans Noranda, qui a une valeur au marché de 230 millions \$. En outre, Placer est elle-même détenue par Noranda à 33%.

CLAUDE CHIASSON

LOCATION Thunderbird 1984

V-6 automatique, servo-freins, servo-direction vitres teintées

Location 42 mois



Air climatisé gratuit

POUR RENSEIGNEMENTS, contactez MICHEL LEFEBVRE

\$290. par mois (taxe, assurance, licence en sus)

MONTMORENCY

FORD

7225 Boul. Taschereau, Brossard 678-9940

La plus importante région aurifère en Amérique du Nord

Hemlo: l'investisseur a le choix

Les compagnies intermédiaires sont les plus à surveiller

■ Hemlo, c'est la plus importante découverte d'or jamais faite en Amérique du Nord. Elle est encore plus impressionnante que la mine Detour Lake, dont les réserves prouvées sont de 30,6 millions de tonnes tirant 0,113 once la tonne.

Au cours des derniers 30 mois, Teck-Corona, Goliath Gold Mines, Golden Sceptre Resources et Lac Minerals ont mis à jour l'existence de plus de 40 millions de tonnes tirant 0,30 once d'or la tonne, l'équivalent de 12 millions d'onces d'or évaluées à plus de 6,2 milliards \$. Au cours des prochains 30 mois, plusieurs experts prétendent qu'il y aura d'autres découvertes toutes aussi appréciables.

Plus de 180 compagnies ont déjà acquis des claims dans la région et s'apprêtent à dépenser des millions \$ en travaux de recherche et d'exploration. En plus des 24 foreuses exploitées par les compagnies mentionnées ci-dessus, 24 autres devraient être installées par des compagnies juniors d'exploration avant que la neige ne recouvre le sol.

Le camp aurifère Hemlo a grossi et couvre maintenant une superficie de 100 milles d'est en ouest et de 20 milles du nord au sud. Les régions où les travaux d'exploration sont les plus fébriles sont le coeur de Hemlo, Terrace Bay à 30 milles à l'ouest et Wawa à 60 mil-

les à l'est. Les résultats préliminaires des travaux de surface sont plus qu'encourageants.

Pour ceux qui craignent que de nouvelles découvertes fassent baisser le prix de l'or, n'ayez crainte. En 1941, 140 producteurs ont extirpé 5,35 millions d'onces d'or du sol. L'année passée, la production totale a été de 1,8 million d'onces, en hausse de 400 000 onces, comparativement à l'année précédente.

Trois stratégies boursières sont possibles. Primo, vous pouvez acheter les titres de compagnies qui ont déjà mis à jour des réserves appréciables; ce sont les "blue chips"; secundo, vous pouvez investir dans les actions de petites compagnies qui ont accordé une option sur leur propriété et négocié une entente d'exploration avec une multinationale; ce sont les "intermédiaires"; tertio, vous pouvez spéculer sur les actions de petits producteurs qui s'occupent de leur propre exploitation; ce sont les "juniors".

Les "blue chips"

1) Goliath Gold Mines (25,12\$) et Golden Sceptre Resources (23,88\$) ont

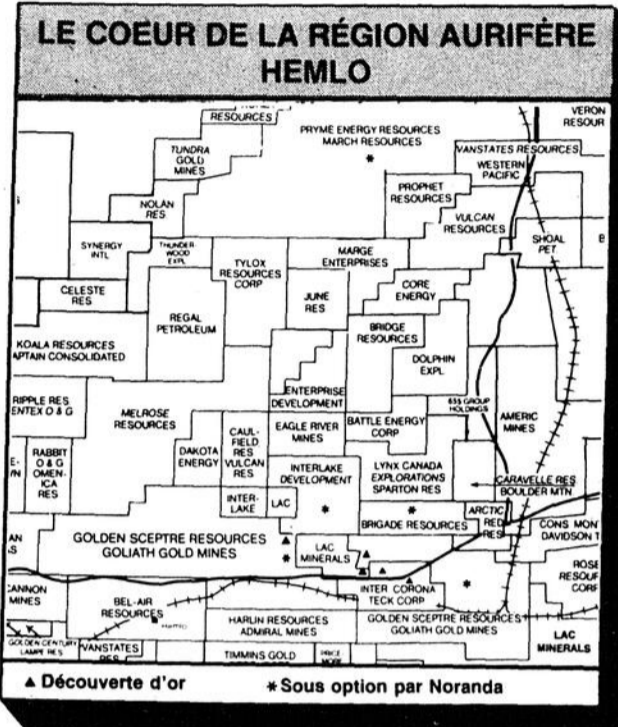
accumulé en moins d'un an d'exploration des réserves prouvées de 18 millions de tonnes, tirant 0,30 once d'or la tonne.

À la suite de cette trouvaille, plusieurs compagnies ont fait des propositions d'entente avec Goliath et Sceptre. Pour 6 millions \$, Noranda a fait la meilleure offre et a acquis la moitié des propriétés.

Les termes de l'accord sont cependant contraignants pour Noranda. Le gisement devra être en production d'ici novembre 1984 et être susceptible de produire 1 000 tonnes de minerai par jour. Il en coûtera 200 millions \$ pour construire un moulin pouvant traiter 3 000 tonnes par jour.

Noranda maintient toujours en activité 12 foreuses sur ces propriétés. Les résultats de ces forages devraient être connus à l'automne.

Selon l'analyste Douglas Nicholson, de la firme de courtage Bunting, c'est justement par l'achat des "blue chips" qu'il faut investir dans Hemlo. Outre Goliath et Sceptre, M. Nicholson recommande l'achat de International Corona, Teck, Lac Minerals et Noranda.



2) International Corona (16,63\$) est le poulin de Murray Pezim, celui qui a mis Hemlo au monde. Un promoteur boursier de Vancouver dont la réputation laissait à désirer, M. Pezim a prêché dans le désert pendant longtemps avant que son appel soit entendu par Teck Corporation (13,50\$). Cette dernière consentit alors à prendre une participa-

tion de 55% sur la propriété détenue par International Corona, dont M. Pezim est un des principaux actionnaires.

Les résultats ne se sont pas faits attendre. La propriété de Corona fit l'objet de 200 forages et tous rencontrèrent des traces d'or. En tout, 9,5 millions de tonnes tirant 0,35 onces d'or la tonne ont jusqu'à ce jour été prouvées.

Un porte-parole de Teck a déclaré aux AFFAIRES que la production de la mine devrait débuter au début de 1984. "La production journalière devrait être de 1 100 tonnes sur la propriété principale de Teck-Corona et de 500 tonnes par jour pour une propriété adjacente détenue conjointement avec le groupe Noranda-Goliath-Sceptre."

Selon les dires de notre informateur, le coût de production d'une once d'or sera l'un des plus bas au pays, soit 150\$ l'once. Trois foreuses sont encore en activité sur cette propriété.

3) Selon un communiqué officiel émis par Lac Minerals (37,25\$) il y a quelques semaines, les réserves prouvées de la propriété Williams sont maintenant de 10 millions de tonnes métriques tirant 0,20 once d'or la tonne. Une étude de rentabilité est présentement en cours en vue de construire un moulin d'une capacité de 2 500 à 3 500 tonnes par jour. La production annuelle pourrait être de 150 000 à 200 000 onces d'or.

Autre fait intéressant, c'est Lac Minerals qui détient la plus grande superficie de terrain dans le voisinage immédiat du coeur de la découverte,

soit une zone de 15 milles de longueur par 5 milles de largeur. Lac Minerals a 9 foreuses qui sont continuellement en exploitation sur sa propriété.

4) Bien entendu, un autre choix logique serait d'acheter les actions de Noranda (26,63\$). Toutefois, quand on parle de Noranda, on parle d'un géant des ressources naturelles, qui a des intérêts dans MacMillan Bloedel, Brunswick, Brenda, Placer, Tara, Pamour, Kerr, Addison, etc. La découverte de Hemlo représente assez peu dans un tel empire.

M. Nicholson, de la firme Bunting, recommande l'accumulation du titre de Noranda sous les 25\$.

Les "intermédiaires"

1) Interlake Development (5,90\$) possède une propriété voisine de celles de Golden Sceptre et Lac Minerals. La plupart des investisseurs misent sur le fait que le gisement principal pourrait bien s'étendre sur plusieurs milles et traverser cette propriété.

Teck vient tout juste d'installer deux foreuses dans la partie de cette propriété et les profondeurs devraient atteindre les 1 500 — 3 000 pieds. Les résultats devraient être connus en décembre.

Teck et Noranda ont négocié une entente avec Interlake pour s'adjuger la mainmise sur ses 31 claims. Selon les termes de l'entente, Teck et Noranda ont dans un premier temps acheté 50 000 actions d'Interlake à 10\$. Ils auront aussi droit à une option sur 150 000 actions à 15\$ avant le 31 mars 1984 et sur 150 000 autres actions à 20\$ d'ici le 31 mars 1986.

D'ici la mi-84, Teck et Noranda devront dépenser 1 million \$ en exploration, somme qui sera convertible en actions au prix de 10 \$. Si la décision d'exploiter cette propriété est prise, Interlake recevra annuellement une royauté de 240 000 \$ et 40% des profits nets. La date limite est le 31 mars 1987.

2) Un programme de forage de 4 trous a débuté récemment sur les 40 claims de Highmark Resources (1,10 \$) et Harlin Resources (1,75 \$) le 1er septembre dernier. Selon un rapport des ingénieurs Montgomery Consultants, deux zones d'anomalies rocheuses ont été localisées dans la partie sud-ouest de la propriété. Le forage se fera jusqu'à des profondeurs de 2 500 pieds.

Admiral Resources

PROFESSIONNELS



50, boul. crémazie ouest,
suite 1104, place crémazie,
montréal, québec
H2P 2W9
(514) 387-6434

- PRODUCTIVITÉ
- MARKETING/VENTE
- FINANCEMENT
- RESSOURCES HUMAINES
- AIDE GOUVERNEMENTALE

durand, plante et associés inc.
cabinet de gestion-conseil

Griffin, Montpetit, Lanctôt et Associés

COMPTABLES AGRÉÉS

Pierre Griffin, c.a. Roland Lanctôt, c.a.
Yves Montpetit, c.a. Gilles Bouchard, c.a.
465 rue St-Jean, suite 400, Montréal H2Y 2R6
(514) 282-1097



propri gestion inc.

CONSEIL ET GESTION D'IMMEUBLES

HABITATIONS - BUREAUX - COPROPRIÉTÉS

3414 Ave. du Parc, Suite 300, 317 Boul. Labelle,
Montréal, P.Q. Canada H2X 2H5 Ste-Rose, Laval, Qué H7L 2Z9
Tél.: (514) 288-8585 Tél.: (514) 625-2210

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



COMPTABLES AGRÉÉS

1200 Ave. McGill College
Montréal, Qué. H3B 2G4
(514) 879-9050
2 Place Québec, suite 800
Québec, Qué. G1R 2B5
(418) 529-4963

Samson Bélair

Comptables agréés

Québec	Montréal	Ottawa	Toronto	Vancouver
Laval	Trois-Rivières	Sherbrooke	Calgary	Edmonton
Rimouski	Saint-Hyacinthe	Granby	Amos	Kitchener
Gaspé	Sept-Îles	Matane	Magog	Gatineau
Coaticook	Rouyn	Senneterre	Matagami	Hinton

Affiliation internationale — Moore Stephens & Co.

PELLETIER et PELLETIER Optométristes

- optométrie générale
- lentilles de contact
- lunetterie et réparations

84 Notre Dame ouest,
4^e étage,
Montréal

TÉL. (514) 845-2987

TRIS COFFIN & ASSOCIÉS

OPTICIENS D'ORDONNANCES

Une approche professionnelle

L'Hôtel Reine-Élizabeth Montréal 861-5588	Complexe Desjardins Montréal 849-3714	Centre Commercial West Island boul. des Sources Dollard des Ormeaux 684-1423
---	---	---

SICA inc.

Conseillers en administration

543 Sherbrooke est, #300, Montréal, H2L 1K2, 849-3563

Études technico-économiques et stratégies de marketing

entre trois stratégies boursières

(1,71 \$) détient 50% de ces propriétés et compte y investir dans un premier temps une somme de 281 000 \$.

3) **Canamax Resources** (8 \$) a pris une option sur 19 claims détenus par **June Resources** (0,65 \$) et **Marge Enterprises** (0,49 \$) et situés à 4 milles au nord de la découverte principale. Canamax vient d'investir 47 000 \$ et dépensera une somme supplémentaire de 164 000 \$ d'ici la fin de 1984 afin de gagner un intérêt de 25%. Cet intérêt croîtra de 1% pour chaque 10 000 \$ dépensé jusqu'à un maximum de 60%.

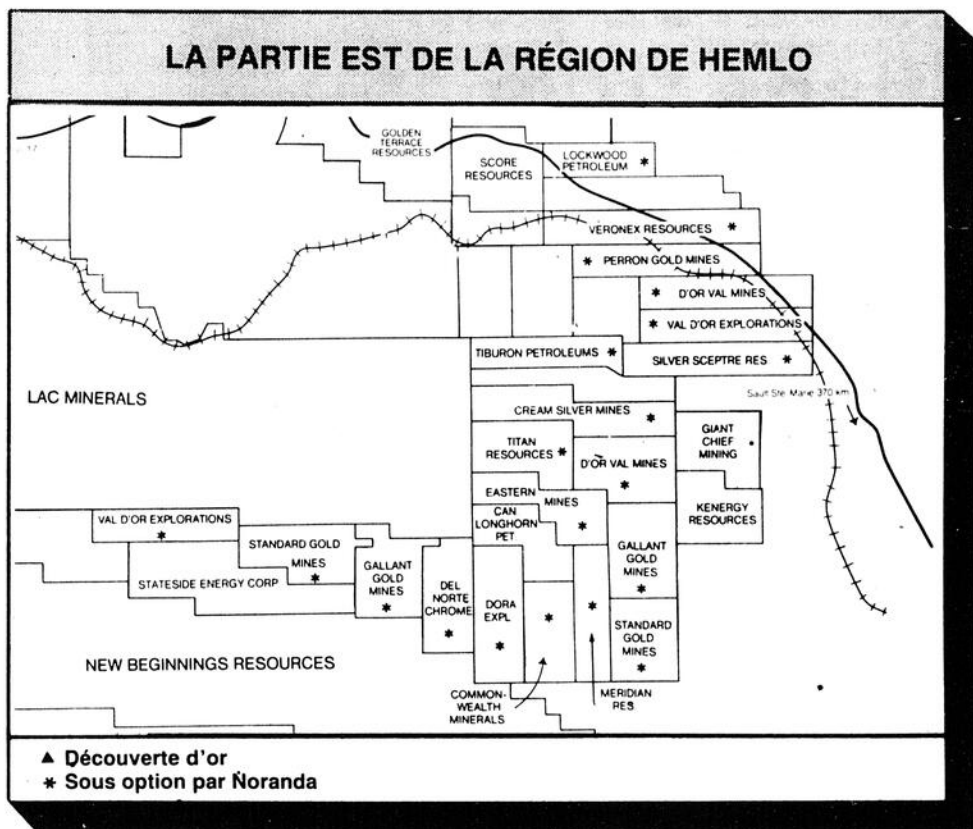
4) **Bel-Air Resources** (0,68 \$) a accordé une option à **Westfield Minerals** (2,45 \$) sur ses 40 claims, situés à l'ouest de la propriété de Sceptre. Westfield pourra déterminer un intérêt de 50% en dépensant 1 million \$ avant le 31 mars 1987. Les premiers 200 000 \$ dépensés seront convertibles en actions de Bel-Air au prix de 1,50 \$ et les 400 000 \$ suivants au prix de 2 \$ avant le 31 mars 1984.

Les travaux de forage viennent de débuter. Les résultats devraient être connus au cours de l'automne. Westfield est détenue à 45% par **Northgate Explorations** (6,63 \$).

5) **Pryme Energy Resources** (2,10 \$) et **March Resources** (2,99 \$) viennent tout juste d'annoncer que les résultats des deux derniers trous forés sur la propriété qu'elles détiennent à cinq milles au nord des découvertes avaient donné des résultats négatifs. Les travaux d'exploration se continuent et d'autres résultats devraient être bientôt rendus publics.

Noranda pourra détenir un intérêt de 60% dans cette propriété à la condition de dépenser 500 000 \$ d'ici le 7 juin 1985 et un autre 500 000 \$ l'année suivante.

6) Les autres juniors qui ont accordé à Noranda des options sur leurs propriétés respectives, mais dont les travaux d'exploration ne sont pas tellement avancés, sont **Brigade Resources** (1,41 \$), **Aquarium Resources** (0,90 \$), **Commonwealth Minerals** (0,38 \$), **Cream Silver Mines** (0,82 \$), **Dora Explorations** (0,56 \$), **D'Or Val Mines** (2,65 \$), **Eastern Mines** (0,50 \$), **Gallant Gold Mines** (1,02 \$), **Lockwood Petroleum** (2,78 \$), **Meridian Resources** (0,75 \$), **Silver Sceptre Resources** (0,95 \$), **Standard Gold Mines** (1,24 \$), **Titan Resources** (0,70 \$), **Val D'Or Explorations** (0,55 \$), **Del Norte Chrome** (0,83 \$)



▲ Découverte d'or
* Sous option par Noranda

et **Perron Gold Mines** (1,05 \$).

Les "Juniors"

La presque totalité des juniors actives dans la région de Hemlo sont cotées à la **Bourse de Vancouver**.

Pour l'instant, il est toutefois impossible de dire lesquelles de ces nouvelles propriétés feront un jour ou l'autre une découverte et si le dépôt trouvé conduira à une mine. Pour découvrir et extirper du sol des métaux précieux, les délais sont longs et les coûts peuvent être astronomiques.

La seule façon de faire un bon placement dans ce genre d'actions, c'est d'étudier à fond les propriétés entourant une grosse découverte. Bien entendu, il faut aussi s'assurer que la compagnie en question dépense ou prévoit investir des sommes considérables à la prospection de sa propriété.

Avec de la chance, le minerai découvert en un endroit peut s'étendre sur plusieurs milles et traverser des propriétés adjacentes.

Parmi les compagnies qui se transigent à la Bourse de Vancouver et qui sont actives dans cette région, la plupart n'en sont rendus qu'à l'étape des relevés géophysiques et de l'exploration en surface. Les titres les plus actifs sont les suivants:

1) **Tandem Mines** (0,53 \$) a annoncé la semaine passée qu'une étude aérienne géophysique prouve qu'un champ magnétique s'étend en direction du sud-ouest vers le nord-est sur la portion

ouest de la propriété. Selon les dirigeants, il se pourrait bien que ce soit une veine aurifère qui proviendrait de la découverte majeure à l'est.

Des travaux d'exploration plus approfondis devraient débuter cet automne ou au début de l'année prochaine.

2) **Eagle River Mines** (0,80 \$) a accordé à **Berle Resources** (1,10 \$) une option sur les 15 claims qu'elle détient. Berle pourra obtenir un intérêt de 50% après avoir dépensé 1 million \$. Teck s'est engagée à conduire les divers programmes d'exploration, qui devraient débuter sous peu.

3) **Pricemore Resources** (0,60 \$) a presque terminé son programme d'évaluation de surface. L'entreprise vient tout juste de lever une somme de 550 000 \$ par le biais d'unités afin d'assurer ses futurs programmes d'exploration. Aucune date de forage n'a encore été annoncée.

4) **Colby Resources** (3,35 \$) a annoncé la découverte de sulfides à la suite de son programme initial d'exploration. Les rapports d'évaluation devraient être rendus publics sous peu. Les études géophysiques se poursuivent et une décision sera bientôt prise sur l'opportunité d'effectuer des forages.

5) **Dakota Energy** (0,92 \$) a accordé une option à **Kenergy Resources Corp.** (0,39 \$) sur les 12 claims qu'elle détient. Kenergy pourra obtenir un intérêt de 50% à la condi-

tion de dépenser 1 million \$. Les programmes

d'exploration en surface sont terminés et les forages ont débuté. Des nouvelles sont attendues sous peu.

6) **Carlson Mines** (0,55 \$) a débuté un programme d'exploration en surface et de forage d'une valeur totale de 417 000 \$. Des rapports préliminaires sont attendus sous peu.

7) **Arctic Red Resources** (0,64 \$), **Pine Bell Mines** (0,52 \$), **Caulfield Resources** (0,78 \$) et **Vulcan Resources** (0,63 \$) sont avancées dans leurs programmes respectifs de forage, mais aucune découverte importante n'a été faite. D'autres forages sont en cours et les résultats devraient être publiés en octobre.

8) **Gowganda Resources** (4,60 \$) vient tout juste de débuter un programme d'exploration en surface et de forage d'une valeur de 268 000 \$. Les résultats sont attendus à la fin de l'automne.

9) Les autres compagnies juniors dont les programmes d'études en surface ou de forage sont prévus sont **Maple Leaf Petroleum** (1,40 \$), **Tundra Gold** (2,42 \$), **Padre Resources** (0,58 \$), **Tanglewood Consolidated Resources** (2,90 \$), **Northern Eagle** (0,42 \$), **Rodeo Resources** (0,58 \$), **Omenica Resources** (0,27 \$), **Rabbit Oil & Gas** (0,42 \$), **Chavin of Canada** (0,66 \$), **MacKenzie Energie Corp.** (0,30 \$) et **Kadrey Energy** (0,51 \$).

CH-ÉDOUARD
LEBEL



Conseil consultatif La Maisonnée



Damien Bossé
Président



Guy Claveau
Vice-président



Robert E. Benoit
Secrétaire et trésorier



Jean-Baptiste
Duchesneau



Pierre DiGiacomo



Michel Gravel



Gilles Lalonde



Noëlian Tremblay



Robert Viel

Monsieur Gaëtan Frigon, président de Franchise Plus Inc., annonce les nominations suivantes au sein du Conseil consultatif des propriétaires-franchisés La Maisonnée.

M. Damien Bossé, de St-Hubert, a oeuvré depuis plus de dix ans dans des entreprises d'alimentation au détail;
M. Guy Claveau, de Québec, apporte une longue expérience acquise auprès de diverses institutions financières;
M. Robert E. Benoit, de Montréal, a oeuvré dans les domaines du développement domiciliaire et des assurances;
M. Jean-Baptiste Duchesneau, de l'Ancienne-Lorette, compte une longue expérience auprès des Caisses populaires Desjardins;
M. Pierre DiGiacomo, de ville de Laval, a toujours oeuvré dans des commerces de services directs au consommateur;

M. Michel Gravel, de Montréal, apporte une expérience appréciable acquise dans une importante entreprise familiale d'alimentation au détail;
M. Gilles Lalonde, de Montréal, a été propriétaire de commerces au détail et a oeuvré comme représentant-commercial;
M. Noëlian Tremblay, de Montréal-Nord, a occupé des postes de direction importants au cours de sa longue carrière dans l'industrie de l'alimentation de détail;
M. Robert Viel, de Montréal, oeuvre depuis plusieurs années dans l'alimentation et occupait, avant son entrée dans le groupe La Maisonnée, un poste de direction chez un important distributeur.

Lors de la première réunion, le conseil a élu Damien Bossé, comme président, Guy Claveau, à titre de vice-président et Robert E. Benoit, secrétaire et trésorier. Le Conseil consultatif des propriétaires-franchisés La Maisonnée joue un rôle de premier plan tant dans l'évolution du concept La Maisonnée que dans la mise en place de mécanismes opérationnels et de politiques de groupe.

Ces nominations reflètent la volonté de Franchise Plus Inc. de mettre au profit du groupe les compétences de ses membres franchisés et d'assurer les conditions propices à un système de franchises ouvert et dynamique.

Corvée-Habitation: pensez dès maintenant aux taux que vous aurez peut-être à payer dans trois ans

■ Corvée-Habitation vous assure aujourd'hui d'un taux hypothécaire maximum de 9,50% pour trois ans si vous achetez une maison ou un immeuble dont la valeur d'achat, en excluant le prix du terrain, n'excède pas 60 000\$ par logement. Mais, vous êtes-vous demandé, au moment de renouveler votre hypothèque dans trois ans, ce qu'il adviendra de vous si les taux hypothécaires sont rendus à 16% sur le marché.

Il est évident qu'avec un taux hypothécaire aussi bas que 9,50% sur trois ans, le programme Corvée-Habitation vous ouvre toutes grandes les portes de l'immobilier et qu'il faut en profiter. Mais, il faut le faire prudemment, en effectuant votre planification financière en fonction de taux hypothécaires qui pourraient être plus élevés au moment de renouveler votre hypothèque.

À cause du plafonnement de 59 999\$ par logement, les résidences unifamiliales, les cottages semi-détachés ou jumelés et les condominiums (copropriétés divisées) construits sous le programme de Corvée offrent la meilleure protection face à une hausse des taux d'intérêt.

Exemple

Prenons l'exemple d'un cottage jumelé dont le prix de vente après les subventions se chiffre à 64 000\$ incluant un terrain de 5 000\$ (Tableau 1). En règle générale, Corvée assure un taux maximum de 9,50% pour un montant d'hypothèque correspondant à 75% du prix de vente et n'excédant pas 55 000\$ par logement. Pour les fins de nos calculs, nous avons supposé une hypothèque de 48 000\$ et un comptant initial de 16 000\$.

Selon les experts du marché financier, le remboursement annuel en capital et intérêt d'une hypothèque devrait correspondre à un maximum de 22% du salaire brut annuel d'un individu qui, au préalable, n'a aucune dette antérieure en cours.

Pour respecter ce rapport de 22%, l'individu qui a acheté le cottage de notre exemple sous le régime de Corvée se doit de gagner, au minimum, un salaire brut annuel de 22 545\$ environ et n'avoir aucune autre dette.

Par ailleurs, si, au moment de renouveler l'hypothèque dans trois ans, le taux hypothécaire du marché est rendu 16% annuellement, ce même individu devra gagner un revenu brut annuel minimum de 33 759\$ pour maintenir son apport de frais d'endettement à 22%. Il s'agirait toutefois d'une croissance annuelle

de 16,8% de son revenu brut pour la période de trois ans, ce qui, dans le contexte économique actuel est un rythme de croissance peu probable. Par conséquent, s'il veut respecter la règle du 22%, dans trois ans, l'individu en question n'aura d'autre choix que d'épargner pendant les trois premières années pour diminuer le montant initial de son hypothèque au moment de son renouvellement.

En supposant une croissance de son revenu brut plus réaliste, peut-être

même un peu trop conservatrice, de 5% par année, notre individu devra, pour faire face à un taux hypothécaire de 16%, diminuer le montant de son hypothèque à 37 116\$. Pour ce faire, il devra épargner pour la période de trois ans, une somme de 9 204\$. Sur une base annuelle, cela représente une épargne de 3 068\$ ou 13,6% de son salaire brut initial de 22 545\$.

Dans le cas où les taux hypothécaires seraient de 17% et 18% dans trois ans, l'épargne annuel-

le requise serait de l'ordre de 4 110\$ et 4 663\$ respectivement, soit 18,2% et 20,7% de son salaire brut initial. Ces taux d'épargne sont considérables si l'on considère que le taux d'épargne nationale est actuellement de 10,4% du revenu disponible (revenus bruts moins les impôts).

On peut donc présumer qu'un individu devra consacrer moins que la moyenne et épargner considérablement (20% environ de son revenu brut) s'il veut être en mesure de fai-

re face à une hausse sensible des taux hypothécaires au moment de renouveler son hypothèque après la fin du Programme Corvée.

Immeubles

La situation est cependant beaucoup plus dramatique dans le cas des immeubles à logements multiples, qui peuvent également être construits sous le programme Corvée-Habitation. Grâce à ce programme, un triplex de 154 000\$ après les subventions et grevé d'une hypothèque de 115 500\$ à 9,50% sur trois ans devient accessible à un individu dont le salaire brut se situe à près de 18 820\$ si ce dernier dispose d'un comptant de 38 500\$ environ.

Toutefois, au moment de renouveler son hypothèque à 16% dans trois ans et en supposant une augmentation des loyers de 5% et un ratio des frais d'endettement de 20% (nous avons appliqué un ratio de 20% au lieu de 22% du fait que les triplex construits sous Corvée sont généralement plus luxueux que les unifamiliales admissibles au même régime), le propriétaire devra trois ans plus tard gagner un revenu brut annuel de 42 065\$, soit 2,2 fois le salaire brut initialement requis de 18 820\$.

Une telle augmentation de revenu est irréaliste et indique qu'un individu qui disposerait d'un comptant de 38 500\$, mais dont le salaire brut annuel se situerait à 20 000\$ environ seulement, risquerait l'abîme financier s'il devait faire face dans trois ans à un taux de 16%.

En fait, pour considérer l'achat d'un tel triplex de façon sécuritaire, un individu doit gagner pas moins de 36 000\$ avant impôt par année. Même à 30 000\$, les risques demeurent élevés.

Ces triplex peuvent en revanche présenter une bonne opportunité d'achat pour une personne qui jouit d'un salaire élevé et qui habite actuellement une résidence hypothéquée à un taux de 13% et plus. Si celle-ci vendait sa résidence actuelle à un prix décent, elle pourrait par la suite acheter l'un de ces triplex et réaliser ainsi une économie appréciable en profitant du taux de 9,50% sur trois ans de Corvée-Habitation.

**CLAUDE
CHIASSON**



	(1) Remboursement ^(b) en capital et intérêt de l'hypothèque	(2) Salaire ^(c) brut requis selon la règle du 22%	(3) Montant hypothécaire maximum requis dans 3 ans pour respecter la règle du 22%	(4) Baisse de l'hypothèque à la 3 ^{ème} année selon la règle du 22%	(5) Épargne annuelle requis	(6) Épargne annuelle requis en % du salaire brut initial de 22 545\$
AUJOURD'HUI À UN TAUX HYPOTHÉCAIRE DE 9,50% SUR TROIS ANS	4 960 \$	22 545 \$	—	—	—	—
DANS TROIS ANS SI LES TAUX HYPOTHÉCAIRES SONT À:						
- 16%	7 427 \$	33 759 \$	37 116 \$	9 204 \$	3 068 \$	13,6%
- 17%	7 825 \$	35 568 \$	33 988 \$	12 332 \$	4 110 \$	18,2%
- 18%	8 227 \$	37 395 \$	32 330 \$	13 990 \$	4 663 \$	20,7%

(a) Il s'agit d'un cottage de 69 000\$ donnant droit à des subsides de 5 000\$. Le prix de vente net est de 64 000\$, incluant un terrain de 5 000\$.

(b) Le remboursement annuel en capital et intérêt est calculé sur un prêt hypothécaire initial de 48 000\$ pour la première année. À la troisième année, le remboursement annuel est calculé selon le montant hypothécaire correspondant à la colonne 3.

(c) Selon cette règle, les remboursements de la dette totale d'une personne ne doit pas dépasser 22% de son salaire brut.

	(1) Remboursement ^(e) annuel en capital et intérêt de l'hypothèque	(2) Revenu brut ^(b) ajusté du triplex avant les frais de financement	(3) Déficit ^(c) annuel ajusté d'exploitation du triplex	(4) Salaire brut requis selon la règle: (3) = .20(4)	(5) Montant hypothécaire requis dans 3 ans pour respecter la règle du 20%	(6) Rabattement requis de l'hypothèque à la 3 ^{ème} année selon la règle du 20%	(7) Épargne annuelle requis	(8) Épargne annuelle requis en % du salaire brut initial de 18 820\$
AUJOURD'HUI À UN TAUX HYPOTHÉCAIRE DE 9,50% SUR TROIS ANS	11 934 \$	8 170 \$	3 764 \$	18 820 \$	—	—	—	—
DANS TROIS ANS SI LES TAUX HYPOTHÉCAIRES SONT À:								
- 16%	17 871 \$	9 458 \$	8 413 \$	42 065 \$	86 162 \$	25 296 \$	8 432 \$	44,8%
- 17%	18 830 \$	9 458 \$	9 372 \$	46 860 \$	81 775 \$	29 683 \$	9 894 \$	52,6%
- 18%	19 795 \$	9 458 \$	10 337 \$	51 685 \$	77 785 \$	33 673 \$	11 224 \$	59,6%

(a) Il s'agit d'un triplex avec un studio au sous-sol, dont le prix de base est de 165 000\$. Après les subventions, le prix net s'élève à 154 000\$.

(b) Les revenus de location mensuels sont de 1 010\$ et les logements sont chauffés par les locataires.

(c) Ces données sont ajustées pour être comparables à celles de l'unifamiliale présentées au tableau 1.

(d) Cette règle veut que le remboursement de la dette totale d'un individu ne dépasse pas 20% de son salaire brut. La règle a été établie à 20% pour les triplex du fait qu'ils sont plus luxueux et plus taxés que les unifamiliales construites sous Corvée-Habitation.

(e) Le remboursement annuel a été calculé pour un montant hypothécaire initial de 115 500\$. À la troisième année, le remboursement annuel est calculé selon le montant hypothécaire correspondant à la colonne 5.



Club de tennis

1555 BOUL. ST-MARTIN EST.
DUVERNAY,
LAVAL, QUÉBEC.
TÉL. (514) 663-7555
382-6130

9 tennis intérieurs
5 tennis extérieurs
4 badminton
9 racketball

• Bar et salle
à manger

La Détente
OUVERT AU PUBLIC

• Garderie
• Bains saunas
• Bains tourbillons
• Piscine intérieure
• Salle de
conditionnement
physique
• Boutique
d'équipement

**CENTRE
NAUTILUS**

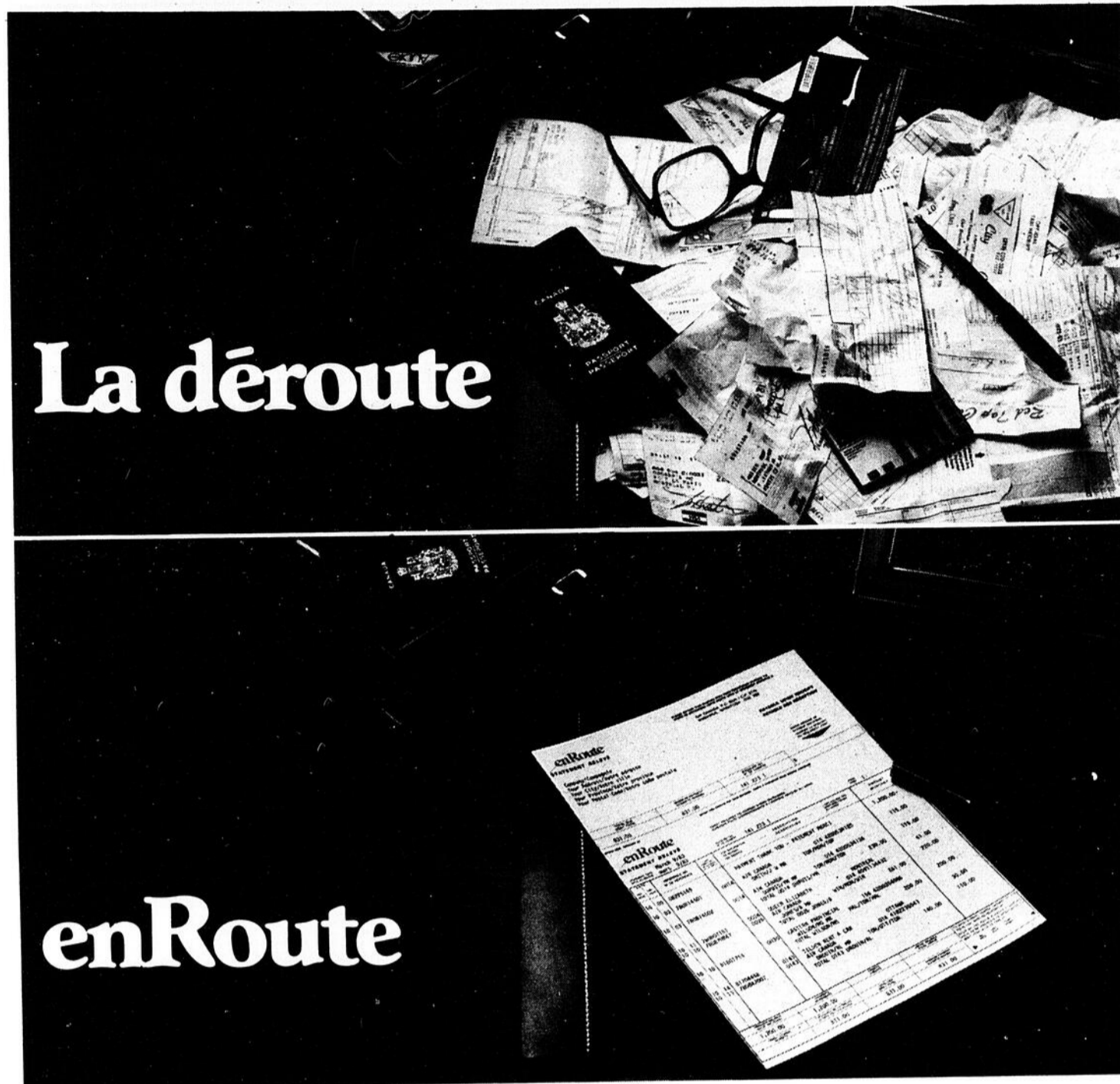
PLACEMENT

Compagnie Minière Gaspésie: émission d'actions et déductions fiscales

■ La Compagnie Minière Gaspésie Limitée effectuera dans la deuxième moitié de septembre une émission d'actions ordinaires et d'actions accréditives. L'émission qui sera exécutée par l'entremise du courtier **Bell Gouinlock**, sera constituée de 300 unités, chacune comprenant 6 800 actions ordinaires accréditives et 1 200 actions ordinaires non accréditives. Le prix de chaque unité a été fixé à 2 000\$, soit 0,25\$ par action ordinaire. Au total, 2 400 000 actions ordinaires sans valeur nominale seront émises pour un produit net maximal de 540 000\$.

À chaque action émise, sera attaché un bon de souscription ("warrant"). Il faudra deux bons de souscription pour acheter une nouvelle action ordinaire de Gaspésie à un prix de 0,30\$ pendant les six mois suivant la date du prospectus final et à 0,35\$ pour les six mois subséquents.

Chaque unité de 2 000\$ donnera droit à son détenteur à des déductions fiscales totalisant 2 065\$ pour l'impôt provincial et 1 751\$ pour l'impôt fédéral. A cela, viendra s'ajouter un crédit d'impôt de 262\$ par unité de la part du gouvernement fédéral. Ces déductions fiscales et crédits d'impôt ont été calculés en supposant une émission minimale de 400 000\$.



Finis les voyages de factures et de reçus!

En affaires, pour qui voyage souvent, rien n'est plus fastidieux que d'avoir toujours à demander un reçu, une facture, et de constamment veiller non seulement à ne pas les perdre mais aussi à en vérifier soigneusement la date, le montant, pourquoi, avec qui etc.

Suit le rapport de dépenses, compliqué... et généralement en retard! Libérez-vous à jamais de ces problèmes en utilisant toujours votre carte enRoute, en voyage et lors de vos sorties d'affaires.

Le mode de facturation d'enRoute est le plus complet et le plus détaillé qui soit. Rien ne lui échappe. Tout est là, ordonné, précis; correct. Le relevé de compte peut même être adapté en fonction des besoins comptables de votre compagnie.

Pour plus d'information, envoyez-nous le coupon ci-contre. Ou téléphonez à 1-800-361-8647 (à l'est de l'Ontario et Ottawa) ou à 1-800-268-7110 (partout ailleurs au Canada).



Carte de crédit enRoute
1, Place Ville Marie, 37e étage
Montréal (Québec) H3B 3P7

Information carte de compagnie
 Information carte personnelle

NOM: _____

COMPAGNIE: _____

ADRESSE: _____

VILLE: _____ PROVINCE: _____

CODE POSTAL: _____ TÉL: _____

LA9/10/83-1

La carte du monde qui va de l'avant

LES AFFAIRES

SAVIEZ-VOUS QUE?

53%

des lecteurs de LES AFFAIRES conservent ou découpent des articles pour référence ultérieure.

Pour plus d'informations communiquez avec **Rosaire Mailloux** Directeur de la publicité LES AFFAIRES 485, rue St-Jean, Suite 903 Montréal H2Y 3S4 (514) 842-6491

Pour les trois premiers trimestres de 1983

La Banque Nationale a réalisé un profit de 1,94\$ par action

La Banque Nationale a déclaré un revenu net de 61,7 millions \$ ou 1,94\$ par action pour la période de neuf mois terminée le 31 juillet 1983. Il s'agit là d'une amélioration de près de 95 millions \$ sur la perte nette de 32,9 millions \$ enregistrée durant la période correspondante en 1982.

Pour le seul troisième trimestre 1983, le revenu net s'est élevé à 20,9 millions \$ ou 0,64\$ par action, soit une croissance de 10% sur les résultats du trimestre précédent. Ce revenu net se compare avantageusement à celui du trimestre correspondant en 1982 alors que le bénéfice net s'élevait à l'époque à 3,1 millions \$ ou 0,01\$ par action.

Au 31 juillet 1983, l'actif global totalisait 17,6 milliards \$, soit 3,7% de plus qu'au 30 avril 1983, mais 6,9% de moins que l'actif total enregistré un an plus tôt.

Les revenus nets d'intérêt ont contribué largement à

la rentabilité accrue de la banque pour la période de neuf mois. Ces revenus se sont avérés 25% plus élevés que ceux réalisés en 1982 pour la même période.

Les frais autres que ceux d'intérêt ont continué de fléchir au cours du troisième trimestre. Ils se sont chiffrés à 105,9 millions \$ au troisième trimestre 1983 en regard de 107,1 millions \$ pour le deuxième trimestre 1983.

B.N.E.

La Banque de Nouvelle-Écosse a réalisé un profit net consolidé de 260,6 millions \$, ou 5,55\$ l'action, pour la période de neuf mois terminée le 31 juillet 1983. Cela représente une augmentation de 67,3 millions \$ sur le bénéfice net de la même période en 1982, alors que celui-ci s'élevait à 4,16\$ par action.

Cette rentabilité accrue de la banque tire son origine de la marge bénéficiaire plus élevée sur les servi-

ces d'intermédiation effectués et de la croissance des actifs à revenus en devises étrangères.

Ces résultats sont également le reflet d'un contrôle des dépenses autres que les frais d'intérêt, dont la croissance fut limitée à seulement 1,3% sur la période comparée en 1982 et à 2,3% sur le trimestre précédent.

Le profit net du troisième trimestre 1983 accuse toutefois un recul de 10,1 millions \$ ou 12,1% par rapport au bénéfice net du trimestre précédent.

Au 31 juillet 1983, l'actif de la banque se chiffrait à 53,1 milliards \$, soit une baisse de 2,9% pour la période. La faiblesse de la demande de crédit explique cette baisse.

Banque Continentale

La Banque Continentale du Canada a déclaré un bénéfice net de 10 millions \$ ou 0,70\$ par

action pour la période de neuf mois terminée le 31 juillet 1983. Lors de la période équivalente en 1982, le bénéfice net de la banque avait totalisé 5,63 millions \$ ou 0,37\$ par action.

Seulement pour le troisième trimestre clos le 31 juillet, le bénéfice net consolidé a atteint 3,5 millions \$ ou 0,25\$ par action, comparativement à 2,3 millions \$ ou 0,16\$ par action lors du trimestre correspondant en 1982.

Au 31 juillet 1983, l'actif global de la banque se chiffrait à 4,75 milliards \$, soit une croissance de 17,6% pour la période.

Echo Bay

Echo Bay Mines Ltd. a déclaré un bénéfice net de 2 137 000\$ pour le second trimestre terminé le 30 juin 1983. Lors de la même période en 1982, la compagnie avait réalisé une perte nette de 1 449 000 \$ ou 0,05\$ par action.

Les revenus d'exploita-

RÉSULTATS FINANCIERS					
Compagnies	Période	Profit par action (\$)		Revenus bruts (000\$)	
		Plus récent	L'an dernier	Plus récent	L'an dernier
Arbor Capital Res.	9 m.	0,26	0,30	24 046	22 866
Atlantic Energy	6 m.	—	—	869 992	569 878
B. de Commerce	9 m.	4,14	4,22	5 664 791	7 425 781
B.N.E.	9 m.	5,55	4,16	4 370 170	5 645 096
B. Continentale	9 m.	0,70	0,37	376 952	408,543
B.C. Packers	6 m.	—	—	126 081	109 590
Banque Nationale	9 m.	1,94	(1,04)	1 575 934	2 221 047
Bombardier Inc.	6 m.	0,55	0,24	235 942	209 800
Camel Oil & Gas	6 m.	—	—	2 378	1 353
Canada Safeway	24 s.	—	—	1 576 187	1 501 680
Canron Inc.	6 m.	(0,52)	(0,25)	127	169
Coseka Resources	6 m.	0,17	0,16	22 280	21 878
Discovery Mines	6 m.	0,01	—	713 889	227 766
Dome Mines	6 m.	0,36	(0,20)	129,158	83,894
Echo Bay Mines	6 m.	0,04	(0,14)	31 030	(48)
Geocrude Energy	6 m.	0,04	—	8 606	—
Goldale Invest.	6 m.	0,04	0,13	860 088	1 527
Greyhound Lines	6 m.	1,24	1,20	106,640	104 367
Guardian Capital	6 m.	0,86	0,68	3 170	2 285
Harding Carpets	9 m.	—	—	68 377	62 088
Hollinger Argus	6 m.	1,18	2,12	14,781	38 504
Hudson's Bay	6 m.	—	—	1 876 000	1 794 000
Humboldt Energy	6 m.	—	0,12	405,252	632 109
Inland Nat. Gas	12 m.	1,76	1,60	215 536	181 754
Lawson and Jones	6 m.	12,58	4,62	123 887	114 898
La Luz Mines	6 m.	—	—	20 275	21 113
Mercantile Bank	9 m.	1,54	1,75	354 360	512 161
Mid Transport.	6 m.	0,03	(0,03)	12 841	14 615
Nfld. Light & Power	6 m.	2,76	2,31	93 500	91 600
Northland Bank	9 m.	0,87	0,78	58 956	70 301
Northstar Res.	6 m.	—	—	2 160	2 311
Ocelot Industries	3 m.	—	—	46 438	75 989
Oshawa Group	28 s.	1,10	0,55	1 216 368	1 094 299
Penn West Pete	6 m.	—	—	3 401	2 585
Rayrock Resources	6 m.	0,34	0,35	5 933	6 018

tion de la firme sont passés d'un déficit de 413 000\$ à un surplus de 15 800 000\$ pour la période. Quant au fonds de roulement d'Echo, il a augmenté de 5,1 mil-

lions \$. Cette hausse du fonds de roulement tient compte de la récente émission de 3,5 millions d'actions ordinaires émises en avril dernier.

MAINTENANT
DISPONIBLE
EN KIOSQUE

Septembre 1983

LE NOUVEAU CONSOMMATEUR

REVUE
COMMERCE

DES FEMMES DOUÉES POUR LA PUBLICITE

L'ENTREPRISE SURTAXÉE
LE FANTÔME DES TAXES SUR LA MASSE SALARIALE

Le NOUVEAU CONSOMMATEUR québécois, celui des dix prochaines années, se rapprochera à grand pas du modèle-type et des comportements du consommateur américain. C'est l'une des grandes conclusions qui se dégagent du portrait du consommateur québécois, établi conjointement par Woods Gordon et Revue Commerce. Un portrait en 12 pages qui analyse avec détail les données et la portée sur le plan du marketing du Recensement de 1981.

UN CAFÉ? Un nouveau segment de l'industrie du fast food, apparu au Québec, s'est bâti sur le goût des Québécois pour une bonne tasse de café. Parties de rien, des chaînes comme Café Suprême connaissent depuis trois ans une croissance phénoménale.

LES FEMMES revendiquent une place au soleil dans un monde du travail qui les a souvent reléguées dans des tâches subalternes. Souvent à l'avant-garde, l'industrie de la publicité apparaît sur ce plan exemplaire.

Nos FEMMES DU MOIS, Sylvie Demogeot et Madeleine Saint-Jacques, chacune à la tête de deux grandes agences à Montréal, en témoignent largement.

LIRE la nouvelle Revue Commerce chaque mois, c'est se tenir informé de la vie des entreprises et de leur gestion.

POUR VOUS
ABONNER
842-3131

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.

Bataille pour la mainmise sur Bomac

LES GAGNANTS

Bomac Batten: + 5,30\$ à 10,00\$

Une bataille pour la mainmise sur la firme est en cours. Les parties impliquées sont le groupe Pozhle et celui de la Banque de Montréal. Cette dernière a fait élire un nouveau conseil d'administration qui est contesté par M. Pozhle. Celui-ci prétend détenir légalement la mainmise sur Bomac et désire que l'ancien conseil d'administration demeure en place. À cause de cette dispute légale, toute transaction sur le titre de la firme sur les marchés boursiers a été interdite durant la semaine.

Massey Ferguson: + 1,63\$ à 11,38\$

Le déficit d'exploitation de la compagnie a diminué considérablement au cours du second trimestre de l'exercice en cours. Massey a enregistré une perte nette de seulement 11,3 millions \$, en regard d'un déficit net de 87 millions \$ lors du trimestre correspondant en 1982.

Pine Point: + 4,25\$ à 33,75\$

Plusieurs producteurs ont majoré le prix du zinc sur le marché international. Ce raffermissement du marché favorise les producteurs de zinc, dont Pine Point est un des principaux.

Cominco: + 4,88\$ à 62,00\$

Cominco et Noranda ont augmenté d'une cent à 0,245\$ la livre de plomb. Cominco a également profité de la hausse du prix du zinc.

Chieftain: + 1,38\$ à 58,13\$

Husky Oil: + 0,88\$ à 11,75\$

Imperial Oil: + 1,13\$ à 39,50\$

Norcen: + 2,25\$ à 38,63\$

La demande pour le pétrole des pays de l'OPEP s'établit maintenant entre 18 et 18,5 millions de barils par jour, alors que le plafond fixé par l'organisation s'élève plutôt à 17,5 millions de barils par jour.

Ce meilleur équilibre entre l'offre et la demande augure bien pour la stabilité du prix de l'or noir au cours des prochains mois.

B. de Nouvelle-Écosse: + 2,88\$ à 41,38\$

La BNE a majoré son dividende trimestriel, le faisant passer de 0,48\$ à 0,50\$ l'action. Le dividende est payable le 28 octobre prochain à tous les actionnaires enregistrés au 28 septembre 1983.

Banque de Montréal: + 1,63\$ à 28,50\$

La Banque de Montréal cherche à acquérir la troisième plus grosse banque de l'État d'Illinois. Il s'agit de Harris Bankcorp Inc. de Chicago.

Alcan: + 1,25\$ à 48,00\$

La montée du prix de l'aluminium sur le marché des denrées explique cette poussée du prix de l'action d'Alcan. Durant la semaine, le titre d'Alcan a atteint un nouveau sommet à 49\$.

Soulignons que la compagnie effectuera en septembre un émission de 7 millions d'actions ordinaires, dont 3 millions seront vendues sur les marchés boursiers américains.

LES PERDANTS

Asamera: - 1,75\$ à 13,75\$

Les réserves de pétrole du puit Necora 1 de la concession Atrato en Colombie se sont révélées insuffisantes pour justifier leur commercialisation. Le puit sera abandonné.

Nu-West: - 0,22\$ à 1,98\$

La firme a accusé une perte nette de 49,96 millions \$ pour la période de six mois terminée le 31 juillet 1983. Lors du semestre correspondant en 1982, la compagnie avait subi une perte nette de 71,6 millions \$.

D'autre part, les revenus de Nu-West ont chuté drastiquement au cours de la période, passant de 439 millions \$ à 279 millions \$, soit une diminution de 36,5%.

Hudson Bay: - 0,25\$ à 23,25\$

La compagnie a accusé une perte nette de 72,77 millions \$ pour le premier semestre terminé le 31 juillet 1983.

I.U, VU, ENTENDU...

Émission d'actions de 20 à 25 millions \$ de la Banque d'Épargne

■ La Banque d'Épargne (19 \$) compte recueillir entre 20 et 25 millions \$ avec l'émission d'actions ordinaires projetée, qui est actuellement à l'étude devant la Commission des valeurs mobilières du Québec. Cela veut dire que l'on compte offrir 1 à 1,2 million d'actions à un prix qui serait de l'ordre de 19 à 20\$. L'émission est prévue pour le début d'octobre et les titres sont admissibles à une déduction de 100% dans le cadre du régime

d'épargne-actions du Québec. La Banque d'Épargne a actuellement six millions d'actions en circulation et leur valeur aux livres est voisine de 19\$. Elle ne compte que 2 000 actionnaires, parmi lesquels on retrouve le Groupe La Laurentienne, 37,5%, Provingo, 10% et Placements MBRG, 10%; cette dernière société appartient à 50-50 aux hommes d'affaires Marc Bourgie et Réjean Gagné.

■ Les actions de l'émission récente de Res-

sources Aiguebelle se vendent 12\$ et sont éligibles à la déduction de 150% dans le cadre du régime d'épargne-actions du Québec pour l'année en cours. Le gros de l'émission de 900 000 actions d'Aiguebelle sera acheté, semble-t-il, par des institutions. Cette émission rapportera net à la compagnie un peu plus de 10 millions \$.

■ Après avoir réalisé son financement de un million \$, Mines Brosnan, que dirige le notaire

Robert Lamontagne de Roberval, vient de donner un contrat de forage estimé à 600 000\$ pour la poursuite de l'exploration sur sa propriété de Louvicourt, sur laquelle 312 000 tonnes de minerai titrant 0,12 once ont été mises à jour; 28 000 pieds de forage seront effectués; les travaux sont déjà en cours. Par ailleurs, Brosnan continuera les travaux géophysiques et fera en septembre 8 000 pieds de forage sur sa propriété Obalski-Queyius.

DONNEZ-VOUS UN "PARTENAIRE-PROSPÉRITÉ" FORT

La plus importante* banque au Québec vous propose de foncer vers la prospérité avec le partenaire le plus impliqué dans le succès de l'entreprise québécoise.

Ainsi, la Banque Nationale vous offre tout un programme sous le signe de la prospérité. Qu'il s'agisse de **crédit commercial, de services de placement, de gestion de trésorerie, d'import-export, de services agricoles, de crédit-bail, etc.**, une gamme complète de compétences et de ressources vous attend.

Si vous avez autant que nous le goût de la prospérité, la Banque Nationale, c'est le partenaire tout indiqué.

Faites-en... votre force!

*par le nombre de ses clients et de ses succursales.
(Source: Association des Banquiers Canadiens)



Taux d'intérêt

Taux d'intérêt en vigueur le 6 sept. 1983 (Ces taux sont sujets à changement)

DÉPÔTS	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Comm.	B. de M.	Banque Mercantile	B.N.E.	B.N.C.	Banque Royale	Banque T.D.	Soc. Ent. Écon.	Fed. C.P. Desjardins de Québec	Fed. Caisse Établ.	Canada Trust.	Crédit Foncier	Fiducie Can. Italienne	Fiducie du Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Mtl Trust	Morguard	Trust First City	Trust General	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie	
Épar. stable	6.70	6 3/4	6 3/4	6 3/4	—	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	6 3/4	5	6 3/4	—	6	—	7	6 3/4	6 3/4	—	6 3/4	—	7	7	7	—	
Int. quot.	6 1/2	6	6	6	—	6	6	6	6	—	6	5	6 1/4	—	—	—	6 1/4	7	6 1/4	—	6	—	—	—	6 1/4	—	
Dép. à terme:																										min. 2000\$	
Min. 5 000\$																											
30 à 59 jrs	7 3/4	7 1/4 D	7 1/4	7 1/4	8 1/4	7 1/2	7 1/4	7 1/4	7 1/4	—	7 1/4 C	7 3/4 C	7 3/4	8 1/4	8	8	8 1/2	8 1/2	8	8	8	8 1/2 E	8 1/2	8 1/4	8	8 1/4	
60 à 89 jrs	7 3/4	7 1/4 D	7 1/4	7 1/4	8 1/4	7 1/2	7 1/4	7 1/4	7 1/4	—	7 1/4 C	7 3/4 C	7 3/4	8 1/4	8	8	8 1/2	8 1/2	8	8	8	8 1/2 E	8 1/2	8 1/4	8	8 1/4	
90 à 119 jrs	7 3/4	7 1/4 D	7 1/4	7 1/4	8 1/4	7 1/2	7 1/4	7 1/4	7 1/4	—	7 1/4 C	7 3/4 C	7 3/4	8 1/4	8	8	8 1/2	8 1/2	8	8	8	8 1/2 E	8 1/2	8 1/4	8	8 1/4	
120 à 179 jrs	8	7 1/2 D	7 1/2	7 1/2	8 3/4	7 3/4	7 1/2	7 1/2	7 1/2	—	7 1/2 C	7 3/4 C	8	8 3/4	8 1/2	8 1/2	8 1/2	8 3/4	8 1/2	8 3/4	8 1/4	—	8 1/2	8 1/2	8 1/4	8 1/2	
180 à 269 jrs	8 1/4	7 3/4 D	7 3/4	7 3/4	8 3/4	8	8	7 3/4	7 3/4	—	7 3/4 C	8 C	8 1/4	8 3/4	8 1/2	9 1/4	8 3/4	9	8 3/4	8 1/2	8 1/2	—	8 1/2	9	8 1/2	8 3/4	
270 à 364 jrs	8 1/2	7 3/4 D	8	8	8 3/4	8 1/4	8	7 3/4	8	—	7 3/4 C	8 C	8 1/4	9 3/8	8 3/4	9 1/4	9 1/2	9	9	9	—	—	9	9 1/2	9	9	
Dép. à terme:																											
Min. 1 000\$																											
1 an	8 1/2 A	8 3/4	8	8 1/4	9 1/4 AF	8 1/2	9	8	8 A	8 1/4	8 1/2	8 3/4	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
2 ans	9 1/4 A	9 1/4	8 1/4	8 1/2	9 1/2 AF	8 1/2	9	8 1/4	8 1/4 A	8 1/2	8 3/4	9	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
3 ans	9 1/4 A	9 1/4	8 1/2	8 3/4	10 1/2 AF	8 3/4	9	8 1/2	8 1/2 A	8 3/4	8 3/4	9 3/4	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
4 ans	9 1/2 A	9 1/4	8 1/2	8 3/4	10 1/2 AF	8 3/4	9	8 1/2	8 1/2 A	—	8 1/4	10 1/4	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
5 ans	9 1/2 A	9 1/4	8 1/2	8 3/4	11 AF	8 3/4	9	8 1/2	8 1/2 A	—	8 1/4	10 1/2	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Cert. dép. (Int. ann.)																											
Min. 1 000\$																											
1 an	10 1/4	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/4 AF	9 1/2	9 3/4	—	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	9 3/4	10 1/4 B	10	10	10 1/4	10	10	10	10	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10	
2 ans	10 3/4	10 1/4	10 1/2	10 1/2	9 1/2 AF	10 1/4	10 1/2	—	10 1/2	10 1/2	10 1/2	9 3/4	10 1/2	10 1/2 B	10 1/2 G	10 1/2	10 3/4	10 1/2	10 3/4	10 3/4	10 3/4	10 3/4	11	10 1/2	11	10 1/2	
3 ans	11 1/2	11 1/2	11 1/2	11 1/2	10 1/2 AF	11 1/2	11 1/4	—	11 1/2	11 1/2	11 1/4	10 1/2	11 1/2	11 1/2 B	11 1/2	11 3/4	11 3/4	12	11 3/4	11 3/4	11 3/4	12	11 3/4	11 3/4	11 3/4	11 1/2	
4 ans	11 3/4	11 1/2	11 1/2	11 1/2	10 1/2 AF	11 1/2	—	—	11 1/2	—	11 1/4	11	11 1/2	12 1/4 B	12	12	11 3/4	11 3/4	12 1/4	11 3/4	11 3/4	11 3/4	12	12 1/4	12 1/4	11 1/2	
5 ans	11 3/4	12 1/2	12 1/2	12 1/4	11 AF	12 1/4	12 1/2	—	12 1/2	—	11 1/2	11 1/4	12 1/2	12 1/2 B	12 1/2	12 1/4	12 1/2	12 1/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 3/4	12 1/2	
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) 18 mois																											
PRÊTS																											
Hyp. res.																											
1 an	—	11 1/4	11 1/4	11	—	11	11 1/4	11	11	11-11 1/2	11 1/4	11	11 1/4	11 1/4	11	11 1/4	11 1/2	11 1/2	11 1/4	—	11 1/4	11 1/4	—	11 1/4	11 1/4	11 1/4	
2 ans	—	—	12 1/4	12 1/4	—	12 1/4	12 1/4	—	12 1/4	—	12 1/2	12 1/4	12 1/4	12 1/4	—	12 1/4	12 1/4	—	12 1/4	12 1/2	12 1/4	—	—	12 1/4	12 1/4	12 1/4	
3 ans	—	13 1/4	13 1/4	13	—	13 1/4	13 1/4	—	13 1/4	—	13	13 1/4	13 1/4	—	—	13 1/4	13	14	13 1/4	13 1/4	13 1/4	—	—	13	13 1/4	13 1/4	
4 ans	—	—	13 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	13 1/4	13 1/2	—	—	13 1/4	—	—	13 1/4	13 3/4	13 1/2	—	—	13 3/4	13 3/4	13 3/4	
5 ans	—	14	14	13 3/4	—	14	14	—	14	—	—	13 3/4	14	14	—	14	13 1/2	14 1/2	14	13 3/4	14	—	—	13 3/4	14	13 3/4	
Hyp. comm.																											
1 an	—	11 1/2	—	—	—	—	—	—	—	14	12 3/4	—	11 1/4	—	12	11 1/4	—	—	11 1/4	—	—	11 1/4	—	—	11 1/4	11 1/4	
2 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12 1/4	—	—	12 1/4	—	—	12 1/4	12 1/2	—	—	—	—	12 1/4	12 1/4	
3 ans	—	13 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13 1/4	—	—	13 1/4	—	—	13 1/4	12 3/4	—	13	—	—	13	13 1/4	
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13 1/2	—	—	—	—	—	13 1/4	13 3/8	—	—	—	—	13 3/4	13 3/4	
5 ans	—	14	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	14	—	—	14	13 1/4	—	14	13 3/4	—	13 3/4	—	—	13 3/4	14	
Prêts pers. à la consom.	—	13 1/2 et plus	13 et plus	12 1/2 et plus	—	12 1/4 et plus	13 et plus	12 1/2 et plus	12 1/2 et plus	13 et plus	11 et plus	11 1/2 et plus	14 1/2	—	14 à 16	—	12 et plus	—	12 1/2 et plus	—	—	—	—	—	—	12 1/2 et plus	

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein *Les taux peuvent varier d'une caisse à l'autre

Marchés monétaires CANADA				
	06-09	30-08	23-08	16-08
1. Taux d'escompte	9,54	9,57	9,57	9,68
2. Taux préférentiel	11,00	11,00	11,00	11,00
3. Bons du Trésor (3 mois)	9,29	9,28	9,31	9,35
4. Papier commercial (90j.)	9,40	9,37	9,40	9,50
5. Acceptations bancaires (90 j.)	9,35	9,35	9,35	9,45
6. Argent à demande	9,25	9,25	9,75	9,50
7. Rendement des obligations				
Canada 1 juil 85 11-1/4%	10,80	10,80	10,87	10,93
Québec 1 août 85 5-1/4%	10,25	10,20	10,16	10,03
Bell Ca 15 juil 85 10-1/2%	11,32	10,94	10,78	11,08
8. Taux de change \$Can/EU comptant	0,8108	0,8121	0,8120	0,8100
ÉTATS-UNIS				
	8,50	8,50	8,50	8,50
1. Taux d'escompte	8,50	8,50	8,50	8,50
2. Federal Funds	9-3/8	9-1/2	9-3/8	9,88
3. Prime rate	11	11	11	11
4. Bons du trésor				
13 semaines	9,28	9,28	9,18	9,43
26 semaines	9,53	9,53	9,29	9,55
5. Certificats de dépôt (90 jours)	9,70	9,75	9,50	9,90
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	9,50	9,50	9-3/8	9,50
7. Eurodollars (90 jours)	10-1/16	—	10	10,44

Tableau LES AFFAIRES

Des hypothèques de 5 ans à 13 1/2% à la Fiducie Prêt et Revenu

Le taux d'escompte de la Banque du Canada a fléchi quelque peu durant la semaine pour passer de 9,57% à 9,54%. Quant aux taux d'intérêt offerts par les institutions financières durant la semaine, ils n'ont pas bougé, sauf quelques exceptions.

Aucun changement significatif n'est survenu au niveau des taux d'intérêt offerts sur les dépôts à terme de moins d'un an. Dans ce marché bien spécifique, les fiducies paient généralement un rendement supérieur de 100 points de base sur les banques canadiennes. Concernant les dépôts de 270 à 364 jours inclusivement, la

Fiducie Prêt et Revenu et le Trust Général se distinguent en payant un rendement annuel de 9,50%. Le Guardian et le Trust Général dominant pour les dépôts de 180 à 269 jours, alors qu'ils offrent un taux de 9,00%. Le Crédit Foncier et le Guardian paient un rendement de 8,75% pour les dépôts dont l'échéance se situe entre 120 et 179 jours. Pour les termes de 30 à 119 jours, les taux offerts par les fiducies varient entre 7,50% et 8,75%.

Du côté des dépôts à terme de plus d'un an, la Banque d'Épargne s'affirme en offrant une gamme de taux variant entre 9,25% et 11% pour les ter-


mes de un à cinq ans. Les Caisses d'établissement viennent au deuxième rang en affichant des taux se situant entre 8,75% et 10,50% pour les termes d'un à cinq ans. Pour ces termes, la Banque Continentale paie une gamme de taux se situant entre 8,50% et 9,50%.

Le Permanent et le Trust First City se distinguent au niveau des certificats de dépôts de cinq ans en payant un taux de 12,75%. Soulignons que les certificats de dépôts diffèrent des dépôts à terme du fait qu'ils ne peuvent être encaissés avant leur date d'échéance. Pour le terme de quatre ans, on peut obtenir un rendement

de 12,25% auprès du Permanent, du Trust Royal et du Crédit Foncier. Dans les trois ans, le Guardian et le Trust First City paient un taux de 12%. Pour les termes d'un et deux ans, les taux offerts varient entre 9,25% et 10,75%.

Concernant les prêts hypothécaires du secteur résidentiel, le taux minimum est toujours de 11% pour le terme d'un an. Pour les hypothèques de cinq ans, la Fiducie Prêt et Revenu est la plus compétitive avec un taux annuel de 13,50%. Cette même fiducie offre un taux de 13,25% pour les hypothèques de quatre ans.

certificats de DÉPÔT GARANTI
doublement avantageux



TRUST GÉNÉRAL

Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec
Montant maximum garanti: 60 000 \$ par client

12 3/4%
(5 ans)
Intérêt annuel
Dépôt minimum 1 000 \$

10 1/2%
(15 mois)
Intérêt à l'échéance
Dépôt minimum 1 000 \$

* Taux sujets à confirmation

NOUVELLE SUCCURSALE!
CENTRE ROCKLAND, NIVEAU 2, TÉL.: 341-1414

PORTEFEUILLE-PLACEMENTS GRATUIT!
Demand



VARIATIONS DES INDICES

LA BOURSE

DOLLAR ET MÉTAUX PRÉCIEUX

	5 sept	29 août	Var.	Haut	Bas
TSE-300	2512,34	2441,86	+ 70,48	2538,67	1926,44
Mtl.-Comp.	422,29	407,39	+ 14,90	422,29	317,45
Dow Jones	1215,45	1194,11	+ 21,34	1248,30	1114,45



	5 sept	29 août	Var.	Haut	Bas
\$US	81,18¢	81,21¢	- 0,03	83,37¢	80,83¢
Dollar can.	417,50	417,00	+ 0,50	503,00	400,25
Or (Londres)	12,19	12,21	- 0,02	13,82	10,23
Argent ("")					

IDEONIC INC.
Des logiciels/solutions pour tous vos besoins de gestion
Tél.: (514) 284-1171

LE MARCHÉ CANADIEN

La fièvre de septembre

■ Que diriez-vous de réussir vos transactions boursières 18 fois sur 22? Cette performance exceptionnelle est à la portée de tous les investisseurs qui voudront jeter un coup d'oeil sur l'évolution de la bourse dans la semaine qui suit la Fête du Travail.

Le système n'est pas très compliqué: si la bourse baisse au cours des quatre jours suivant le 1er septembre, les cours seront moins élevés dans un mois. Inversement, si la cote grimpe pendant ces quatre premiers jours, le marché sera plus haut dans un mois.

Une compilation de la maison de courtage américaine E.F. Hutton indique que les jours suivants la Fête du Travail sont un point tournant pour la bourse et qu'en 22 ans, les cours ont monté à 18 reprises pendant un mois lorsqu'ils étaient à la hausse pendant les quatre premiers jours du mois. Fait encore plus significatif: les quatre pertes ont été réalisées quand la tendance baissière était déjà bien amorcée.

Mardi dernier, l'indice TSE 300 a grimpé de plus de 30 points. C'était le lendemain de la Fête du Travail... Comme la tendance de fond de la bourse est haussière, il y a gros à parier que les prochaines semaines auront un biais à la hausse.



À la Bourse de Toronto, l'indice TSE 300 a continué sa progression durant la semaine terminée le 2 septembre pour clôturer à 2 512,34. Il s'agit d'une hausse de 70,99 points.

se. Ce phénomène peut toutefois être de nature temporaire. Il faudra réévaluer la situation dans un mois pour juger de la qualité de la tendance.

Comme telle, la Fête du Travail n'explique rien du mouvement haussier qui s'est produit 18 fois sur 22. Par contre, la Fête du Travail coïncide avec la fin du troisième trimestre et le début du quatrième.

Pour les grandes institutions financières (fonds mutuels, compagnies d'assurances, fonds de pension, etc.), le début du quatrième trimestre marque la dernière chance de profiter du marché boursier pour pouvoir afficher des résultats positifs en fin d'année. C'est donc l'occasion idéale d'investir massivement. L'augmentation d'achat d'actions exerce donc une pression à la hausse sur les prix, ce qui se reflète immédiatement dans les indices comme le TSE 300 et le Dow Jones.

Bref, il n'y a rien de magique dans ce "18 sur 22", mais seulement la froide réalité de ce que font les gérants de portefeuille à une période précise de l'année.

Sur une moins grande échelle, on peut observer le même phénomène à tous les mois. Les achats massifs se concentrent généralement dans les derniers jours d'un mois et le premier jours du mois suivant. Statistiquement, il existe 70% de chances que l'ensemble du marché soit haussier pendant cette période.

NORMAND LASSONDE

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (souscripteurs)	Titres
Canalands Resources Corporation (Walwyn, Stodgell, Cochran, Merrill Lynch)	Actions ordinaires accréditées, bons de souscription d'actions
Donohue Inc. (Wood Gundy, Lévesque Beaubien)	Actions ordinaires
Alcan aluminium Ltée (Wood Gundy, Dom. Sec. Ames)	Actions ordinaires
Tel/telecommunications Canada Ltd. (Richardson Greenshields, Brown Baldwin Nisker Ltd.)	Actions ordinaires
Société canadienne de communication Premier Choix (Dom. Sec. Ames)	Actions catégorie A
Compagnie Minière Gaspésie Ltée (Bell Gouinlock)	Actions ordinaires
Microcomp 83 - R&D Program Ltd. Partnership (Merrill Lynch Royal Securities)	800 parts
Pro Optic Inc. (McNeil Mantha)	Actions ordinaires
Société en commandite Richmond II (Leduc & Associés, Geoffrion Leclerc)	3 800 unités
Westar Mining (McLeod Young & Weir, Pemberton, Houston, Willoughby)	Actions privilégiées
Monthly Income Trust Units MIT 83-4 (Merrill Lynch)	Placement à revenu mensuel
Canadian Utilities (Richardson Greenshields, Pitfield McKay Ross, Nesbitt Thomson)	Actions catégorie A
Canadian Utilities (Pitfield McKay Ross, Richardson Greenshields, Nesbitt Thomson)	Actions privilégiées

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

COUP D'OEIL SUR WALL STREET

L'or demeure un achat à long terme

■ L'apathie du prix de l'or à la suite de la destruction par les Soviétiques d'un Boeing 747 des lignes aériennes de la Corée du Sud a surpris les investisseurs. Pour plusieurs, c'est un signe que l'or est surévalué et qu'il va baisser.

Les manchettes des journaux financiers nord-américains ont traduit ce pessimisme en ces termes: "Identification of gold to bad news portends slide". Le tocsin de la guerre n'a pas été entendu, mais le glas du marché aurifère a déjà été sonné.

L'or n'a pas réagi à cet acte barbare. Pourquoi? Trois motifs peuvent être avancés: le premier est d'ordre militaire, le deuxième est historique et le dernier est politique.

1) Lorsque la nouvelle de la disparition du vol 007 a été annoncée, les services de renseignements

privés des grandes institutions financières se sont mis à l'oeuvre.

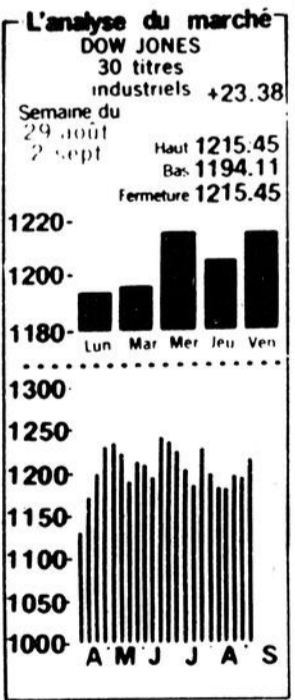
Ils ont rapidement appris que le Boeing avait survolé la zone interdite de la péninsule de Kamchatka, où se trouve la base militaire navale Petrovsk, ainsi que les îles Sakhalines, où se trouvent d'autres installations militaires secrètes. Le matin même, ces experts prédisaient que la Russie nierait publiquement toute attaque, mais qu'elle invoquerait dans les cercles diplomatiques la défense du subterfuge: c'est-à-dire que cet avion était rempli d'appareils photographiques sophistiqués avec mission d'espionner.

Les mêmes experts ont rapidement déduit que cette crise serait rapidement étouffée et qu'aucune sanction importante ne serait prise.

2) Bien que la majorité des investisseurs croient que les menaces de conflits armés influencent nécessairement le prix de l'or, une étude des soeurs Aden affirme que cela est un mythe et que tels événements n'ont qu'un effet temporaire.

3) Les spécialistes de l'or savaient fort bien que les Américains allaient employer un ton arrogant, mais que les représailles concrètes seraient timides. Mais alors, que faut-il penser de l'or? Faut-il l'acheter ou le vendre?

Selon M. Milton Friedman, le monétariste le plus écouté, la croissance excessive de la masse monétaire au cours des derniers mois provoquera une surchauffe de l'économie et une accélération du taux d'inflation vers le milieu de l'année prochaine. Selon lui, l'approche de l'élec-



tion présidentielle en novembre 1984 ne fera qu'envenimer les choses.

Dans ces circonstances, il vaudrait mieux ne pas décompter à l'avance le prix de l'or.

CH.-ÉDOUARD LABEL



VENDEZ MIEUX

2 SÉMINAIRES

ROGER ST-HILAIRE instructeur

VENTE STRATÉGIQUE

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

Québec: Hôtel Loews Le Concorde
Dates: 20 et 21 oct.
Montréal: Holiday Inn, Longueuil
Dates: 15 et 16 sept.

GÉRANCE DE VENTE

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

Québec: Hôtel Loews Le Concorde
Dates: 14, 15 et 16 nov.
Montréal: Holiday Inn, Longueuil
Dates: 21, 22 et 23 nov.

Inscriptions en nombre limité

Inscrivez-vous maintenant
(418) 626-7498 **Cours Roger St-Hilaire**



MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 2 septembre 1983

Table of stock market data for Montreal, organized by sector (Agriculture, Chemicals, etc.) and listing various companies with their volume, price, and change.

TORONTO

Table of stock market data for Toronto, organized by sector (Agriculture, Chemicals, etc.) and listing various companies with their volume, price, and change.

Main table with multiple columns for stock market data, including company names, volume, price, and change. It is organized into several sections: 1982-83, M-O, P-S, T-Z, and various sub-sections like 'Haut Bas' and 'Ferm'.

AMCOUVER

Table with multiple columns for stock market data, including company names, volume, price, and change. It is organized into several sections: Valeurs, Ventes, Haut Bas, Ferm, and various sub-sections.

VANCOUVER

Main market data table with columns for 'Ventes', 'Haut', 'Bas', 'Ferm', 'Net' and various stock symbols like C. ascot, C. Cinola, etc.

FONDS MUTUELS table listing various mutual funds and their performance metrics.

Table listing various financial instruments and their values.

Table listing various financial instruments and their values.

Table listing various financial instruments and their values.

Table listing various financial instruments and their values.

Table listing various financial instruments and their values.

Table listing various financial instruments and their values.

Advertisement for 'Pour vos annonces d'immeuble, consultez Lyse Blanchard (514) 842-6491'.

Dans un marché fluctuant et nerveux, la stratégie du "straddle" est de mise

On a vu au cours des semaines précédentes que l'on peut profiter d'une baisse ou d'une hausse du marché pour faire de l'argent sur le marché des options. Il est bien évident qu'en utilisant l'une ou l'autre de ces stratégies, il faut être sûr de la direction que prendra le marché.

Par exemple, on peut acheter une option d'achat d'une action donnée lorsque l'on anticipe une hausse du prix de cette action. À l'inverse, on peut acheter une option de vente à un prix donné lorsque l'on anticipe une baisse éventuelle du prix d'une action.

Par contre, lorsque l'on ne sait pas du tout dans quelle direction va s'en aller le marché, mais que

l'on a une forte présomption qu'il va bouger assez fortement dans un sens ou dans l'autre, on peut avoir recours à la stratégie du "straddle".

Par cette stratégie, un spéculateur prend une position à la fois vers une hausse et une baisse du marché. Un straddle est pur lorsqu'un investisseur achète une option d'achat et une option de vente d'un même titre ou d'un même indice et que les deux contrats ont la même date d'expiration et le même prix d'exercice. On peut évidemment avoir les combinaisons de son choix et ne pas avoir les mêmes dates d'expiration, ni les mêmes prix d'exercice.

Un exemple

Après la nervosité manifestée par le marché depuis

plusieurs semaines, la forte variation qu'a connu le marché boursier new-yorkais le 31 août dernier a représenté une occasion de straddle.

Comme l'indice Standard & Poors 100 (notre chronique de la semaine dernière) suit à peu près le Dow Jones industriel (corrélation de 0,95 depuis sept ans), celui qui a utilisé une stratégie de straddle pour acheter des options d'achat et de vente le matin du 31 août a pu faire de l'argent, même s'il ne pouvait pas anticiper la direction qu'allait prendre le marché ce jour-là.

L'indice Dow Jones industriel a monté de 20,12 points pour franchir à nouveau les 1200 fermes ce jour-là, à 1216,15

points. L'indice S & P 100 a de son côté clôturé à 165,28, en hausse de 2,15 points.

Ainsi, un spéculateur pouvait à l'ouverture du marché acheter une option d'achat portant sur l'indice S & P 100, expirant le troisième vendredi du mois de septembre, avec un prix d'exercice de 165 \$ pour la somme de 156,25 \$ (1 9/16 point de base x 100 \$). On constate ici que la prime de cette option est exprimée en point de base et que pour calculer le coût d'un contrat il faut tout simplement multiplier la prime (1 9/16) par 100 \$.

Simultanément, ce même investisseur pouvait acheter une option de vente S & P 100, septembre, 160 \$, pour une prime de 7/8 soit 87,50 \$ (0,875

Effet d'un "straddle" portant sur l'indice S & P 100 pour une augmentation de 2,15 points de base de l'indice

EN MATINÉE	
Achat: 1 call S & P 100, sept, 165 à 1 9/16:	156,25\$
1 put S & P 100, sept, 160 à 7/8:	87,50\$
Coût total du "straddle"	243,75\$
EN FIN D'APRÈS-MIDI	
Vente: 1 call S & P 100, sept, 165 à 2 15/16:	293,75\$
1 put S & P 100, sept, 100 à 3/8:	37,50\$
Produit total du "straddle"	331,25\$
Produit brut avant commission:	87,50\$
RENDEMENT	
Profit brut	87,50\$ = 35,9%
Investissement initial	243,75\$

N.B. Le "straddle" est utilisé lorsqu'on s'attend à une forte variation dans un sens ou dans l'autre de la valeur sous option.

point de base x 100 \$).

Comme le relève le tableau ci-joint, on constate que l'augmentation de 2,15 points de base dans l'indice a produit un profit avant commission de 35,9% lors de la vente des deux options à la fin de la journée, puisque l'option d'achat a gagné 1 3/8 (137,50 \$) à 293,75 \$ ou 2 15/16 points de base alors que l'option de vente a perdu 1/2 (50 \$) à

37,50 \$ ou 3/8 point de base.

ANDRÉ

ST-JEAN



André St-Jean est représentant chez Bell Gouinlock Itée.

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Option	Mois	Prix	Op. en. Vol. Trans.	Ferm. du Titre
Alcan Fb 40	10	77 75	48	
Alcan Fb 45	206	557 56 1/2	48	
Alcan Fb 50	3	97 52	48	
Alcan Fb 55	41	330 53 3/4	48	
Alcan Fb 60	22	49 54 1/2	48	
Alcan Fb 65	5	141 54 1/2	48	
Alcan Fb 70	20	1172 54 1/2	48	
Alcan Fb 75	10	395 140	48	
Alcan Fb 80	37	713 190	48	
Alcan Fb 85	1	124 53 1/2	48	
Alcan Fb 90	2	91 52 1/2	19 1/2	
Alcan Fb 95	2	10 190	19 1/2	
Alcan Fb 100	3	1107 135	19 1/2	
Asama Ja 10	4	446 54 1/2	13 1/2	
Asama Ja 11 1/2	30	441 53 1/2	13 1/2	
Asama Ja 13 1/2	62	387 52 1/2	13 1/2	
Asama Ja 15	313	1311 170	13 1/2	
Asama Ja 16 1/2	2	389 110	13 1/2	
Asama Ja 17 1/2	5	47 95	13 1/2	
Asama Ja 18 1/2	15	203 65	13 1/2	
Asama Ap 15	25	208 52 1/2	13 1/2	
Asama Ap 16 1/2	10	200 180	13 1/2	
Asama Ap 18 1/2	1	171 150	13 1/2	
Asama Ap 20	100	283 66 1/2	13 1/2	
Asama Ap 22 1/2	16	356 1	13 1/2	
Asama Ap 25	10	285 54 1/2	13 1/2	
Asama Ap 30	30	483 52 1/2	13 1/2	
Asama Ap 35	4	450 50	13 1/2	
Asama Ap 40	246	1569 135	13 1/2	
Asama Ap 45	200	1148 75	13 1/2	
Asama Ap 50	43	3525 85	13 1/2	
Asama Ap 55	28	1422 180	13 1/2	
Asama Ap 60	196	3491 45	13 1/2	
Asama Ap 65	9	179 52 1/2	13 1/2	
Asama Ap 70	40	80 30	13 1/2	
Asama Ap 75	3	465 15	13 1/2	
Bell Can Fb 25	57	1190 54 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 27 1/2	109	1483 52 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 30	25	106 55 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 32 1/2	89	1458 110	52 1/2	
Bell Can Fb 35	25	361 53 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 37 1/2	415	1026 160	52 1/2	
Bell Can Fb 40	25	27 52 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 42 1/2	5	510 56 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 45	121	2514 54 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 47 1/2	29	1095 5	52 1/2	
Bell Can Fb 50	496	6105 170	52 1/2	
Bell Can Fb 52 1/2	24	199 20	52 1/2	
Bell Can Fb 55	170	2756 60	52 1/2	
Bell Can Fb 57 1/2	10	148 155	52 1/2	
Bell Can Fb 60	10	417 54 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 62 1/2	20	1694 135	52 1/2	
Bell Can Fb 65	11	423 55	52 1/2	
Bell Can Fb 67 1/2	100	290 53 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 70	60	580 165	52 1/2	
Bell Can Fb 72 1/2	10	107 52 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 75	5	82 56 1/2	54 1/2	
Bell Can Fb 77 1/2	12	303 160	54 1/2	
Bell Can Fb 80	4	30 56 1/2	54 1/2	
Bell Can Fb 82 1/2	24	645 110	54 1/2	
Bell Can Fb 85	10	51 53 1/2	54 1/2	
Bell Can Fb 87 1/2	103	672 54 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 90	3	83 125	52 1/2	
Bell Can Fb 92 1/2	50	501 53 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 95	3	27 52 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 97 1/2	26	145 53 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 100	4	296 52 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 102 1/2	60	316 53 1/2	52 1/2	
Bell Can Fb 105	10	1667 140	52 1/2	
Bell Can Fb 107 1/2	3	271 155	52 1/2	
Bell Can Fb 110	42	877 50	52 1/2	
C Im B Sp 30	4	220 53 1/2	53 1/2	
C Im B Sp 32 1/2	22	206 105	53 1/2	
C Im B Sp 35	10	612 10	53 1/2	
C Im B Sp 37 1/2	10	618 10	53 1/2	
C Im B Sp 40	5	447 52 1/2	53 1/2	
C Im B Sp 42 1/2	20	728 45	53 1/2	
C Im B Sp 45	5	365 185	52 1/2	
CanP E Fb 25	22	726 95	52 1/2	
CanP E Fb 27 1/2	50	134 50	52 1/2	
CanP E My 20	3	59 53 1/2	52 1/2	
CanP E My 25	2	66 53	52 1/2	
CanP E My 30	5	95 52 1/2	52 1/2	
CanP E My 35	10	1014 56 1/2	52 1/2	
CanP E My 40	5	520 56 1/2	52 1/2	
CanP E My 45	6	454 57	56 1/2	
CanP E My 50	28	602 52 1/2	56 1/2	
CanP E My 55	5	177 60	56 1/2	
CanP E My 60	10	306 59	56 1/2	
CanP E My 65	8	28 100	56 1/2	
CanP E My 70	30	396 55 1/2	56 1/2	
CanP E My 75	95	208 52	56 1/2	
CanP E My 80	1	28 52 1/2	54 1/2	
CanP E My 85	1	110 52	54 1/2	
CanP E My 90	5	20 53 1/2	54 1/2	
CanP E My 95	6	6 55 1/2	54 1/2	
CanP E My 100	5	14 55 1/2	54 1/2	
CRL Mr 35	2	171 56	53 1/2	
CRL Mr 40	12	260 54 1/2	53 1/2	
CRL Mr 45	60	356 510	53 1/2	
CRL Mr 50	1	750 57 1/2	53 1/2	
CRL Mr 55	4	219 55 1/2	53 1/2	
CRL Mr 60	6	232 53	53 1/2	
CRL Mr 65	1	2500 35	53 1/2	
CRL Mr 70	105	2325 30	53 1/2	
CRL Mr 75	21	1125 58 1/2	53 1/2	
CRL Mr 80	10	750 50	53 1/2	
CRL Mr 85	4	1563 55 1/2	53 1/2	
CRL Mr 90	9	1573 52 1/2	53 1/2	
CRL Mr 95	10	538 135	53 1/2	
CRL Mr 100	10	31 70	53 1/2	
CTL BK Mr 15	10	92 150	51 1/2	
CTL BK Mr 20	2	263 35	51 1/2	
CTL BK Mr 25	3	238 55 1/2	54 1/2	
CTL BK Mr 30	17	208 52 1/2	54 1/2	
CTL BK Mr 35	2	65 56 1/2	54 1/2	
CTL BK Mr 40	13	197 54 1/2	54 1/2	
CTL BK Mr 45	5	85 58 1/2	54 1/2	
CTL BK Mr 50	1	409 53 1/2	54 1/2	
CTL BK Mr 55	3	191 130	54 1/2	
CTL BK Mr 60	5	30 52 1/2	54 1/2	
CTL BK Mr 65	30	190 140	52 1/2	
CTL BK Mr 70	18	392 52 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 75	10	323 53 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 80	10	806 160	52 1/2	
CTL BK Mr 85	11	470 54 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 90	5	83 56 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 95	4	171 53 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 100	17	201 20	52 1/2	
CTL BK Mr 105	17	478 52 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 110	13	348 75	52 1/2	
CTL BK Mr 115	52	1649 95	52 1/2	
CTL BK Mr 120	18	316 52	52 1/2	
CTL BK Mr 125	16	1903 40	52 1/2	
CTL BK Mr 130	2	40 56 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 135	3	39 53 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 140	21	200 57 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 145	16	34 53 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 150	5	160 175	52 1/2	
CTL BK Mr 155	3	778 115	52 1/2	
CTL BK Mr 160	33	169 52	52 1/2	
CTL BK Mr 165	13	165 105	52 1/2	
CTL BK Mr 170	47	34 54 1/2	52 1/2	
CTL BK Mr 175	18	413 55 1/2	51 1/2	
CTL BK Mr 180	15	2258 53 1/2	51 1/2	
CTL BK Mr 185	150	2233 52 1/2	51 1/2	
CTL BK Mr 190	70	128 52	51 1/2	
CTL BK Mr 195	60	114 54	51 1/2	
CTL BK Mr 200	50	112 52 1/2	51 1/2	
CTL BK Mr 205	15	147 57 1/2	51 1/2	
CTL BK Mr 210	27	1352 54 1/2	51 1/2	
CTL BK Mr 215	445	6051 52 1/2	51 1/2	
CTL BK Mr 220	1	425 35	51 1/2	
CTL BK Mr 225	355	4061 130	51 1/2	
CTL BK Mr 230	25	514 145	51 1/2	
CTL BK Mr 235	178	3770 110	51 1/2	
CTL BK Mr 240	5	274 52 1/2	51 1/2	
CTL BK Mr 245	30	376 170	51 1/2	
CTL BK Mr 250	8	248 90	51 1/2	
CTL BK Mr 255	21	2376 190	51 1/2	
CTL BK Mr 260	57	7644 50	51 1/2	
Husky Oc 12 1/2	1	414 120	51 1/2	
Husky Oc 13 1/2	12	52 35	51 1/2	
Husky Oc 14 1/2	7	59 165	51 1/2	
Husky Oc 15 1/2	12	269 140	51 1/2	
Husky Oc 16 1/2	3	132 54	53	
Husky Oc 17 1/2	3	377 52 1/2	53	
Husky Oc 18 1/2	12	1529 140	53	
Husky Oc 19 1/2	5	131 52 1/2	53	
Husky Oc 20 1/2	5	107 52 1/2	53	
Husky Oc 21 1/2	30	687 53 1/2	53	
Husky Oc 22 1/2	10	362 90	53	
Husky Oc 23 1/2	10	2288 45	53	
Husky Oc 24 1/2	65	1027 53 1/2	52	
Husky Oc 25 1/2	2	85 100	52	
Husky Oc 26 1/2	156	156 180	52	
Husky Oc 27 1/2	2	85 100	52	
Husky Oc 28 1/2	15	30 57 1/2	52	
Husky Oc 29 1/2	5	25 55 1/2	52	
Husky Oc 30 1/2	21	48 54	52	
Husky Oc 31 1/2	5	41 5	52	
Husky Oc 32 1/2	77	989 54	52	
Husky Oc 33 1/2	2	339 30	52	
Husky Oc 34 1/2	514	2481 52 1/2	52	
Husky Oc 35 1/2	4	4 90	52	
Husky Oc 36 1/2	108	660 53 1/2	53 1/2	
Husky Oc 37 1/2	11	762 55 1/2	53 1/2	
Husky Oc 38 1/2	18	901 52 1/2	53 1/2	
Husky Oc 39 1/2	1	1007 53 1/2	51 1/2	
Husky				

LES PORTEFEUILLES DE GEORGES GRATTON

Attrait presque irrésistible de la Banque d'Épargne pour un REA

■ En incluant les actions de la Banque d'Épargne dans un régime d'épargne actions du Québec (REAQ), l'investisseur résidant au Québec pourra bénéficier d'un rabais important sur le prix actuel inscrit à la Bourse de Montréal. La mise en vente de 1 000 000 de nouvelles actions ordinaires de la Banque d'Épargne permet, en effet, de payer 14,25\$ pour des actions qui se transigent à 19,00\$ (prix de fermeture du 3 septembre), grâce à la déduction maximale de 25% permise lorsque l'on contribue à un REAQ.

Un achat de 200 actions, à un prix de 19,00\$ (le prix d'émission de ces nouvelles actions sera annoncé plus tard) exigerait un déboursé de 3 800,00\$; l'économie d'impôt de 25% réduit le coût véritable à 2 850\$, soit 14,25\$ par action.

En tenant compte du nombre d'actions qui seront dorénavant en circulation (7 millions), nous maintenons nos prévisions de bénéfices à un niveau de 4,00\$ par action pour l'année financière qui se terminera le 31 octobre 1983. En achetant par le biais d'un REAQ, l'invest-

ÉVALUATION DES PORTEFEUILLES AU 6 SEPTEMBRE 1983								
Nombre d'unités ou d'actions	Description	Prix par action	Coût total à l'achat	Prix au marché	Valeur au marché -Y-	Dividendes par action (Intérêts)	Revenus de dividendes (Intérêts) -X-	Rendement X ÷ Y
PORTEFEUILLE "A" (DE REVENUS)								
600	Banque d'Épargne	17,50\$	10 656,35\$	18 75\$	11 250,00\$	0,76\$	372,00\$	4,08%
2	Plaquettes - or	411,00\$US	822,00\$US	416,00\$US	832,00\$US	—	—	nil
600	Bell Canada	27,20\$	16 319,89\$	29,125\$	17 475,00\$	2,08\$	1 248,00\$	7,63%
2 000	Union Gas	10,11\$	20 220,57\$	10,75\$	21 500,00\$	0,80\$	1 600,00\$	7,62%
2 635,41\$	En caisse	100,00\$	2 635,41\$	100,00\$	2 635,41\$	8,00\$	210,83\$	8,00%
TOTAL PORTEFEUILLE "A"			50 847,15\$		53 886,68\$		3 430,83\$	
PORTEFEUILLE "B" (DE CROISSANCE)								
2	Plaquettes - or	411,00\$US	822,00\$US	416,00\$US	832,00\$US	—	—	nil
400	Amerada Hess	32,25\$US	13 101,33\$US	34,25\$US	13 700,00\$US	1,10\$	440,00\$US	3,23%
1 000	AGF Hitech	10,00\$	10 000,00\$	9,37\$	9 370,00\$	—	—	nil
500	Entreprises Cdn Pacifique	24,00\$	12 207,17\$	22,00\$	11 250,00\$	0,80\$	400,00\$	3,55%
11 679,83\$US	Emprunts	100,00\$	11 679,83\$US	100,00\$	11 679,83\$US	12,00%	(1 401,58\$)	—
TOTAL PORTEFEUILLE "B"			25 080,50\$		24 138,15\$		(458,84\$)	
PORTEFEUILLE "C" (SPÉCULATIF)								
2	Plaquettes - or	411,00\$US	822,00\$US	416,00\$US	832,00\$US	—	—	nil
2 000	Dome Petroleum	6,04\$	12 077,85\$	5,50\$	11 000,00\$	—	—	nil
2 000	Gowanda Resources	4,06\$	8 128,00\$	5,25\$	10 500,00\$	—	—	nil
3 029,26\$	En caisse	100,00\$	3 029,26\$	100,00\$	3 757,46\$	6,00%	225,44\$	6,00%
TOTAL PORTEFEUILLE "C"			24 250,03\$		26 283,73\$		181,75\$	
TOTAL DES TROIS PORTEFEUILLES			100 177,68\$		104 308,56\$		3 153,74\$	

• Capital investi au 1er juin: 100 000\$ = 100; niveau de l'indice de Toronto (TSE 300): 2 409,34
 • Indice du portefeuille au 29 août: 104,31; indice de Toronto: 104,27; Taux de change américain: 123,35

évaluation (6 septembre 1983). Sur une base d'indice, le portefeuille atteint 104,31 contre 104,27 pour le TSE 300. (Le TSE 300 se situait à 2 512 le 6 septembre au regard de 2 409 au 1er juin 1983).

La différence n'est pas énorme mais suffisante car elle nous a permis, en plus, d'absorber les frais encourus, environ 3 000\$, pour l'achat des divers titres portés à l'actif du portefeuille.

Et, ce qui est plus important encore, le rendement du portefeuille fait beaucoup mieux que si toute la somme avait été placée dans un dépôt à terme pendant cette période équivalente. Un capital de 100 000\$ investi dans un dépôt à terme, pour la période allant du 1er juin au 6 septembre, aurait procuré à son détenteur un montant de 2 250\$.

Les portefeuilles sont donc en avance sur une telle stratégie, grâce au portefeuille à revenus composé des actions de Banque d'Épargne, des Entreprises Bell Canada et d'Union Gas. Le portefeuille "A" montre une augmentation de 31,08% sur une base annuelle (7,77% en trois mois).

Le portefeuille de croissance "B", par contre, traîne toujours un peu de la patte, retardé dans l'ascension par le récent repli du prix des actions des Entreprises Canadien Pacifique, actuellement 22,00\$ après avoir atteint 25,75\$ au cours de la dernière semaine de juillet.

Le portefeuille spéculatif "C" se porte dorénavant beaucoup mieux après sa chute au début août. C'est d'ailleurs à l'actif de ce dernier que nous avons effectué le seul changement de la semaine dernière, en rachetant les 4 000 actions ordinaires de Daon Development que nous avions précédemment vendues à découvert. En rachetant à un prix de 1,83\$ par action, nous avons enregistré un profit net de 728,20\$ sur la transaction, pour porter la valeur du portefeuille spéculatif à un niveau de 26,283\$.

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc

ORDRE DES INGÉNIEURS DU QUÉBEC

Comité administratif



Pierre L. Bournival, ing.,
Président



R. Rémi Arsenault, ing.,
Vice-Président
administration



John B. Sweeney, ing.,
Vice-Président
finances



Louis-Marie Pilote, ing.,
Vice-Président
affaires publiques



Normand Bégin
Représentant
du public

Les administrateurs du Bureau de l'Ordre des Ingénieurs du Québec ont procédé à l'élection du Comité administratif 1983-84 de la corporation au terme de la 64^e Assemblée générale annuelle.

Il se compose de MM. Pierre L. Bournival, ing., président de l'Ordre, responsable du secteur minier au Bureau des grands projets du Ministère Industrie, Commerce et Tourisme Québec; R. Rémi Arsenault, ing., vice-président — administration, Chef de service Planification et développement régional de Gaz Métropolitain Inc.; John B. Sweeney, ing., vice-président — finances, vice-président Consolidated Bathurst Inc. à Montréal; Louis-Marie Pilote, ing., vice-président — affaires publiques, chef d'équipe au Bureau de Transport Métropolitain à Montréal et Normand Bégin, administrateur représentant le public, nommé par l'Office des Professions du Québec, agent principal des politiques de programme, Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Expansion économique régionale à Hull.

Fondé en 1920, l'Ordre des ingénieurs du Québec est le seul organisme professionnel d'ingénieurs qui, d'une part, décide de l'admission des candidats et, d'autre part, contrôle l'exercice de la profession. Sa mission consiste à promouvoir et assurer la qualité des services rendus à la société par les ingénieurs, individuellement et collectivement, en tant que membres d'un corps professionnel et favoriser l'épanouissement professionnel et personnel de ces derniers. L'Ordre compte présentement plus de 25 000 membres qui exercent au Québec et partout dans le monde.

tisseur paie en réalité les actions de la Banque d'Épargne à un multiple de 3,56 fois les bénéfices prévus pour cette année (14,25\$/4,00\$), une aubaine par rapport au prix que nous avons antérieurement versé (17,50\$) à l'achat de nos 600 actions.

Il serait bon de rappeler que le multiple consenti à l'ensemble des actions qui composent l'indice de la Bourse de Toronto s'élève à 16,66 fois les bénéfices par action prévus pour 1983 et à 10,41 fois les bénéfices par action prévus pour la fin de 1984.

Ainsi, même si les actions de la Banque d'Épargne ont connu une belle augmentation au cours des derniers dix mois, passant de 8,00\$ à 35,00\$ avant le fractionnement deux pour un survenu dernièrement, elles se transigent en ce moment à un niveau relativement intéressant. Le fait qu'elles soient admissibles à un abri fiscal rend l'achat des actions de la Banque d'Épargne quasi irrésistible.

Le portefeuille

L'ensemble de la valeur des portefeuilles atteint un niveau qui nous permet, pour la première fois, de devancer la performance de l'indice de la Bourse de Toronto (TSE 300) depuis que nous avons changé de mode de gestion, le 1er juin 1983, lorsque nous avons mis sur pied les trois portefeuilles, revenus, croissance et spéculatif (voir tableau).

Le capital initial (100 000\$) vaut 104 309\$ au moment de la dernière

Gérard Parizeau s'installe à Sherbrooke

La firme de courtage d'assurances générales **Gérard Parizeau Ltée**, membre du groupe **Sodarc**, a acquis dernièrement deux autres maisons de courtage situées à Sherbrooke, soit **C.W. Dunn**, qui se spécialise en assurances commerciales, et **Balwin Downy** qui oeuvre dans les lignes individuelles.

Ces acquisitions mar-

quent également la volonté du groupe Sodarc de pénétrer davantage les marchés anglophones du Québec et de l'extérieur.

Quant aux deux nouveaux bureaux achetés par Gérard Parizeau, qui en compte maintenant une quinzaine dans la province, ils seront probablement fusionnés ensemble et compteront ainsi entre 50 à 55 personnes.

Le sel des Iles de la Madeleine transformé à Warwick

Sel Warwick inc., une nouvelle entreprise située dans la ville du même nom, vient de débiter ses opérations de transformation du sel produit par **Mines Seleine inc.**, une entreprise du gouvernement québécois, aux Iles-de-la-Madeleine.

Le président et principal actionnaire de Sel Warwick, **M. Gilles Tanguay**, dirige aussi une entreprise de déglacage de routes.

La création de Sel War-

wick a permis la création de 10 emplois nouveaux, auxquels viendront bientôt s'en ajouter six autres avec l'ouverture d'un second quart de travail.

Des subventions fédérales de 54 500\$ et provin-

ciales de 30 000\$ ont aidé au lancement de cette nouvelle entreprise qui tentera de substituer le sel local au sel industriel et commercial provenant de l'Ontario, qui est utilisé dans le secteur agricole, les tan-

neries, les adoucisseurs et conditionneurs d'eau et pour le déglacage.

Les produits de la nouvelle entreprise seront distribués par la **Coopérative Fédérée et Sodisco Distribution inc.**

Cours de perfectionnement pour administrateurs

L'École des Hautes Études Commerciales **H.E.C.** de Montréal offre un cours de perfectionnement intensif pour les cadres intermédiaires et supérieurs.

Il s'agit d'un cours de trois mois permettant aux candidats de compléter leurs connaissances sur les principales techniques modernes de gestion pour la prise de décision, la sélection et la motivation

du personnel, la préparation du budget ainsi que pour d'autres champs de spécialisation de l'administration. L'approche pédagogique retenue est celle de la méthode de cas développée par l'Université **Harvard**.

Le cours débute le 19 septembre et se donnera

durant 12 lundis de 18:00 à 22:00, sept vendredis de 18:00 à 22:00 et sept samedis de 09:00 à 16:30.

Le coût d'inscription au programme est de 1 180 \$. On peut obtenir des renseignements supplémentaires en téléphonant au centre de perfectionnement des H.E.C. au 343-4495.

La PME face à la crise financière

La récente crise économique tire sans doute à sa fin et les pires trimestres se trouvent sans doute derrière nous, mais nombre de petites et moyennes entreprises (PME) n'en sont pas pour autant sorties du bois.

Car la PME, par sa nature même, n'en continue pas moins de faire face quotidiennement à des problèmes particuliers de première importance, comme celui du financement par exemple.

C'est pourquoi le dernier ouvrage de notre collaborateur, **Me Jean-H. Gagnon**, garde toute son actualité, même en période de reprise économique.

Intitulé "La PME face à la crise", cet ouvrage publié aux éditions **Agence d'ARC** à Montréal,

aborde les questions les plus importantes qui se posent aux dirigeants de PME qui traversent une situation financière particulièrement difficile.

Comment prévenir une crise financière? Savoir poser le bon diagnostic. Comment faire face à cette crise? Savoir prendre les bonnes décisions. Poursuivre ou cesser les activités? L'impact psychologique d'une crise financière.

Auteur de plusieurs autres ouvrages dans la collection "Droit et affaires", **Me Gagnon** explique ici en 180 pages comment réagir dans de telles circonstances.

Une crise financière dans une entreprise, c'est une conséquence et non pas une cause, la plupart du temps.

PRODUITS NACAN LIMITÉE. AVIS DE NOMINATION



Pauline Larosée Bowles

G.W. Burgoyne, Président de **PRODUITS NACAN LIMITÉE**, annonce la nomination de Madame Pauline Larosée Bowles au titre de Directeur, Service des achats (produits chimiques), en poste à Boucherville.

Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, Mme L-Bowles sera responsable de l'approvisionnement en matières premières pour les usines de Toronto, Vancouver et Boucherville.

Au service de **PRODUITS NACAN LIMITÉE** depuis 1968, Mme L-Bowles a occupé divers postes au sein de l'Administration et du Service des Achats.

PRODUITS NACAN LIMITÉE, dont le siège social est situé à 371, avenue Wallace à Toronto, Ontario, est un fabricant d'adhésifs, résines spéciales, produits chimiques et amidons dont plusieurs sont uniques en leur genre.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

HOMMES ET FEMMES D'AFFAIRES

Notre organisation est une banque de troc ayant besoin de représentants(es) d'affaires à Montréal, Trois-Rivières et Québec pour rencontrer des dirigeants d'entreprises et des professionnels.

Si vous êtes ambitieux(es), sérieux(es), aimez le défi et recherchez une carrière rémunératrice à commission élevée, faites parvenir votre curriculum vitae à:

SYSTÈME TROC INC.

a/s Vice-Président Marketing
1477 MacDonald, Ville St-Laurent, QC H4L 2A8



M. Guy Bergeron



M. Jean-Marc Bourassa

Membres de la

CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES DU QUÉBEC

Monsieur Laurent Martin, président de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec, est heureux d'annoncer que messieurs Guy Bergeron et Jean-Marc Bourassa ont été choisis parmi les membres de la Corporation comme récipiendaires des prix d'excellence du magazine **TIME**.

Ces prix sont attribués annuellement à deux concessionnaires d'automobiles québécois qui se sont distingués tant par leurs qualités professionnelles que par leur participation active à des organismes sociaux et communautaires.

Monsieur Bergeron, président de **Rocoto Ltée**, à Chicoutimi, est concessionnaire Toyota. Il a été choisi parmi les concessionnaires du Québec qui sont établis en dehors de la métropole. Quant à monsieur Bourassa, récipiendaire du prix pour la région de Montréal, il est président de **Bourassa Pontiac Buick Ltée**, à Laval.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

la fierté à une ville



montréal

CONSEILLER EN GESTION FINANCIÈRE

Nous sommes à la recherche de plusieurs professionnels dynamiques pour de nouveaux postes de conseiller en gestion financière au Service des finances.

EMPLOI: Le titulaire participe à tout développement de système à incidence financière pour la Ville et ses organismes. À cette fin, il exerce un rôle fonctionnel au niveau de la gestion financière et du contrôle interne et contribue à la formation des employés. Il collabore aussi à l'implantation de nouveaux systèmes, en conçoit les procédés et guides d'utilisation. De plus, il effectue des recherches de modification des méthodes comptables afin d'améliorer l'efficacité des systèmes comptables et financiers et d'assurer des contrôles adéquats.

QUALITÉS REQUISES: Détenir un diplôme universitaire de 1er cycle (bacc.) en sciences administratives. Être membre d'une association professionnelle (C.A., C.G.A. ou R.I.A.) serait un atout. Posséder un certain nombre (4) d'années d'expérience dans des secteurs reliés à l'organisation et au développement de système à incidence financière. Une compensation jugée suffisante pour l'instruction et l'expérience pourra aussi être considérée.

Divers: être résidant de la Ville de Montréal ou s'engager à y résider dans les douze mois suivant la permanence et ce pour toute la durée de l'emploi; parler et écrire le français; habileté à rédiger des rapports.

Traitement: initial jusqu'à 44 775,00 \$ selon les qualifications.

S'inscrire au moyen de questionnaire "demande d'emploi" qui s'obtient au Service du personnel, "Édifice le Vieux Palais", 155 est, rue Notre-Dame, bureau 125, Montréal H2Y 1B5 et le retourner accompagné des documents requis (originaux). Tél.: 872-3236. Cette demande dûment remplie, doit nous parvenir au plus tard le **30 septembre 1983**. Le Service du personnel se réserve le droit de refuser toute demande d'inscription à un concours ainsi que tout document soumis après la date de fermeture.

Les candidats doivent posséder les qualités personnelles appropriées et satisfaire aux exigences physiques de l'emploi. Ce concours est également ouvert aux femmes et aux hommes.



PROGRAMMES DE FORMATION



série 1

ADMINISTRATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

	MONTRÉAL	QUÉBEC
1.1 Gestion I: La supervision efficace d'un service (5 jours)	26-30 sept. 83	17-21 oct. 83
1.2 Gestion II: La gestion dans les grandes entreprises (5 jours)	24-28 octobre 83	31 oct.-4 nov. 83
1.3 Plan d'organisation Approches et principes de base (3 jours)	28-30 sept. 83	23-25 nov. 83
1.4 Gestion de projet (5 jours)	7-11 nov. 83	14-18 nov. 83
1.5 L'évaluation du rendement des employés (1 jour)	30 sept. 83	21 oct. 83
1.6 Le rôle d'un conseil d'administration et celui de ses membres	Session spéciale pour les organisations formant leur propre groupe.	
1.7 La motivation des employés (1 jour)	14 octobre 83	28 octobre 83
1.8 Les cercles de qualité (1 jour)	11 oct. 83	26 oct. 83
1.9 Le nouvel agent de maîtrise Préparation au rôle de gestionnaire de premier niveau (3 jours)	23-25 nov. 83	30 nov.-2 déc. 83
1.10 Le leadership situationnel (1 jour)	13 oct. 83	27 oct. 83
1.11 Analyse de problèmes et techniques de prise de décision (1 jour)	12 oct. 83	29 nov. 83
1.12 Les communications interpersonnelles (1 jour)	28 oct. 83	18 nov. 83
1.13 La santé et la sécurité au travail au Québec (2 jours)	17-18 oct. 83	24-25 oct. 83

série 2

COMPTABILITÉ, FINANCE ET ÉCONOMIE

	MONTRÉAL	QUÉBEC
2.1 Analyse financière et budgétaire pour les non-spécialistes (3 jours)	26-28 sept. 83	19-21 oct. 83
2.2 Budget: base zéro (ZBB) (3 jours)	12-14 oct. 83	7-9 déc. 83
2.3 Techniques d'analyse avantages-coûts (3 jours)	19-21 déc. 83	
2.4 Comment épargner de l'impôt (1 jour)	14 oct. 83	21 oct. 83

série 3

SYSTÈMES, BUREAUTIQUE ET INFORMATIQUE

	MONTRÉAL	QUÉBEC
3.1 Introduction à l'informatique de gestion (3 jours)	26-28 sept. 83	16-18 nov. 83
3.2 Analyse fonctionnelle pour le développement des systèmes et des organisations (5 jours)	3-7 oct. 83	12-16 déc. 83
3.3 Gestion de documents Les archives au service de l'administration (2 jours)	29-30 sept. 83	27-28 oct. 83
3.4 Analyse organique (3 jours)	9-11 nov. 83	16-18 nov. 83
3.5 Les systèmes de traitement de texte (2 jours)	27-28 oct. 83	3-4 nov. 83
3.6 La bureautique (1 jour)	17 oct. 83	24 oct. 83
3.7 Comment choisir votre micro-ordinateur (1 jour)	29 sept. 83	22 nov. 83

série 4

COMMUNICATIONS

	MONTRÉAL	QUÉBEC
4.1 Rédaction de rapports (3 jours)	12-14 oct. 83	7-9 déc. 83
4.2 Analyse transactionnelle (3 jours)	28-30 sept. 83	9-11 nov. 83
4.3 Comment diriger efficacement une réunion (3 jours)	26-28 sept. 83	14-16 déc. 83
4.4 Comment parler en public (Cours limité à 10 participants) (3 jours)	7-9 nov. 83	14-16 nov. 83
4.5 Techniques d'entrevues téléphoniques (1 jour)	4 octobre 83	6 décembre 83

série 5

MARKETING ET VENTE

	MONTRÉAL	QUÉBEC
5.1 Comment vendre au Québec ou comment augmenter votre efficacité à titre de représentant commercial (3 jours)	23-25 janvier 84	30 janv.-1er fév. 84
5.2 Marketing	Session spéciale pour les organisations formant leur propre groupe	

série 6

SÉRIE GÉNÉRALE

	MONTRÉAL	QUÉBEC
6.1 Êtes-vous bon négociateur? (3 jours)	7-9 déc. 83	14-16 déc. 83
6.2 Gestion du temps (1 jour)	14 oct. 83	4 nov. 83
6.3 La créativité en milieu de travail (2 jours)	17-18 oct. 83	24-25 oct. 83
6.4 La formation des formateurs (3 jours)	5-7 oct. 83	12-14 oct. 83

série 7

SECRÉTAIRES ET PERSONNEL DE SOUTIEN

	MONTRÉAL	QUÉBEC
7.1 La secrétaire et l'organisation (3 jours)	5-7 octobre 83	7-9 décembre 83
7.2 L'accueil, la réception téléphonique et les relations avec la clientèle (1 jour)	7 oct. 83	9 décembre 83
7.3 La secrétaire et le protocole épistolaire (selon les recommandations de l'Office de la Langue Française) (1 jour)	30 sept. 83	21 oct. 83
7.4 La secrétaire et le classement de documents (1 jour)	7 octobre 83	14 octobre 83
7.5 La secrétaire et la gestion de son temps (1 jour)	26 sept. 83	28 oct. 83

Veillez S.V.P. me faire parvenir le(s) dépliant(s) explicatif(s) pour le(s) cours suivant(s) (encerclez)

1.1 1.2 1.3 1.4 1.5 1.6 1.7 1.8 1.9 1.10 1.11 1.12 1.13
 2.1 2.2 2.3 2.4 3.1 3.2 3.3 3.4 3.5 3.6 3.7
 4.1 4.2 4.3 4.4 4.5 5.1 5.2 6.1 6.2 6.3 6.4
 7.1 7.2 7.3 7.4 7.5

NOM _____

ORGANISATION _____

ADRESSE _____

Pour plus d'information communiquer avec le



1400 OUEST RUE SAUVE, BUREAU 279, MONTRÉAL H4N 1C5

(514) 337-0496

CENTRE DE FORMATION EN GESTION