

DANS NOTRE SECTION PLACEMENT

IMASCO ET ROTHMANS PROGRESSENT MALGRÉ LA CHUTE DU MARCHÉ DU TABAC

p. 36

dépots garantis
9 1/2%
1 an
taux annuel
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUÉBEC CHICOUTIMI OTTAWA MONTRÉAL TROIS-RIVIÈRES ROUYN

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

LES AFFAIRES

Montréal, semaine du 26 novembre au 2 décembre 1983 Vol. LV No 47 56 pages 1$

POUR VOUS ABONNER
(514) 842-3131

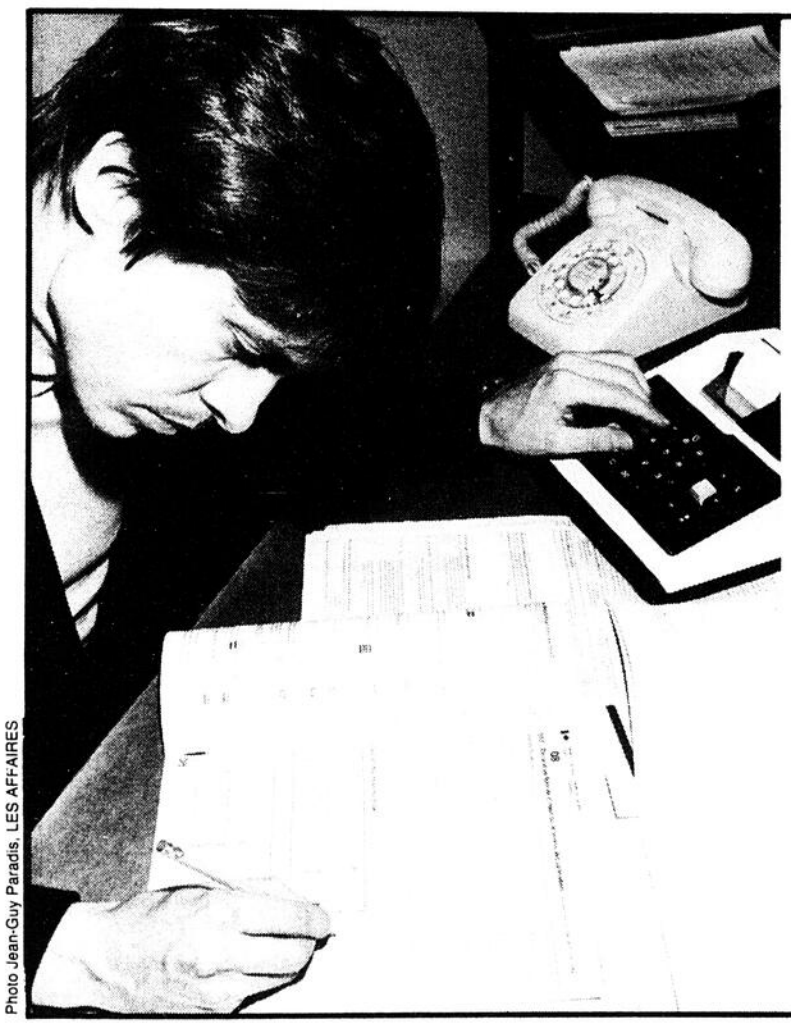


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

MOIS CRUCIAL POUR RÉDUIRE VOTRE FARDEAU FISCAL DE 1983

pp. 21 à 34

CAHIER SPÉCIAL 12 PAGES

POUR PORTER SON TOTAL À 75

JEAN COUTU OUVRIRA 7 AUTRES PHARMACIES EN FRANCHISE

p. 11

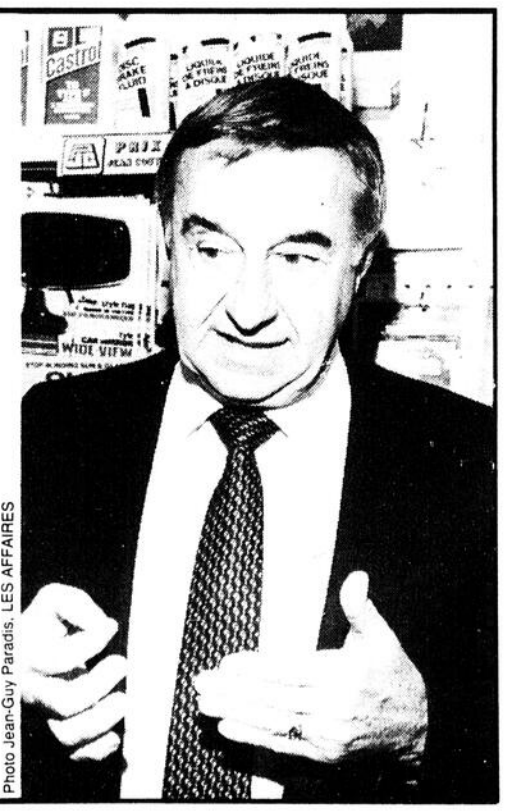


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

ENTREPRISE

Que vous fassiez régulièrement ou occasionnellement affaires avec des services de messagerie, magasiner pourrait vous faire épargner beaucoup de sous. Paul Durivage fait le point. p. 8

IMPORT/EXPORT

Le design d'un produit constitue un élément essentiel pour réussir à l'exportation, rappelle notre collaborateur P.-A. Cloutier. p. 14

RECOMMANDATIONS DES COURTIERS

L'action de Mines Sullivan représente une aubaine à 5$ l'action, affirme Dean Witter Reynolds. p. 38

PLACEMENT

L'arrivée des banques dans le secteur du courtage de valeurs mobilières a provoqué un véritable remous chez les firmes spécialisées, qui entendent se battre jusqu'au bout. Claude Chiasson a rencontré des courtiers montréalais. p. 40

Mise à part la réduction du prix à la pompe des carburants

Mini budget Parizeau: que doivent en

Outre la réduction de 40% à 30% du prix à la pompe des carburants, le budget présenté le 15 novembre dernier par le ministre **Jacques Parizeau** a apporté une foule de petites mesures et d'ajustements à la fiscalité des entreprises et des particuliers.

De façon générale, ces changements sont favorables aux contribuables. Nous vous présentons ci-après, ces principaux ajustements.

Capitalisation des entreprises

Selon le budget du 10 mai 1983, une "corporation en voie de développement" devait avoir un actif compris entre 2 et 25 millions $ pour être admissible à l'aide financière de la SDI (maximum de 410 000$) pour la réalisation d'une première émission publique d'actions.

Le dernier budget a modifié ces deux bornes. Ainsi, une entreprise ayant moins de 2 millions $ d'actif sera admissible si elle a un avoir des actionnaires de 750 000$ ou plus; en outre, une entreprise ayant un actif supérieur à 25 millions $ sera admissible au titre de corporation en voie de développement si son avoir des actionnaires est inférieur à 10 millions $.

Les actions des corporations en voie de développement sont admissibles à une déduction de 150% du coût des actions dans le cadre du Régime d'épargne-actions du Québec.

Régime d'épargne-actions

Auparavant, la déduction maximale permise en vertu du régime d'épargne-actions se faisait sur la base du "revenu gagné", qui exclut notamment les revenus de placement.

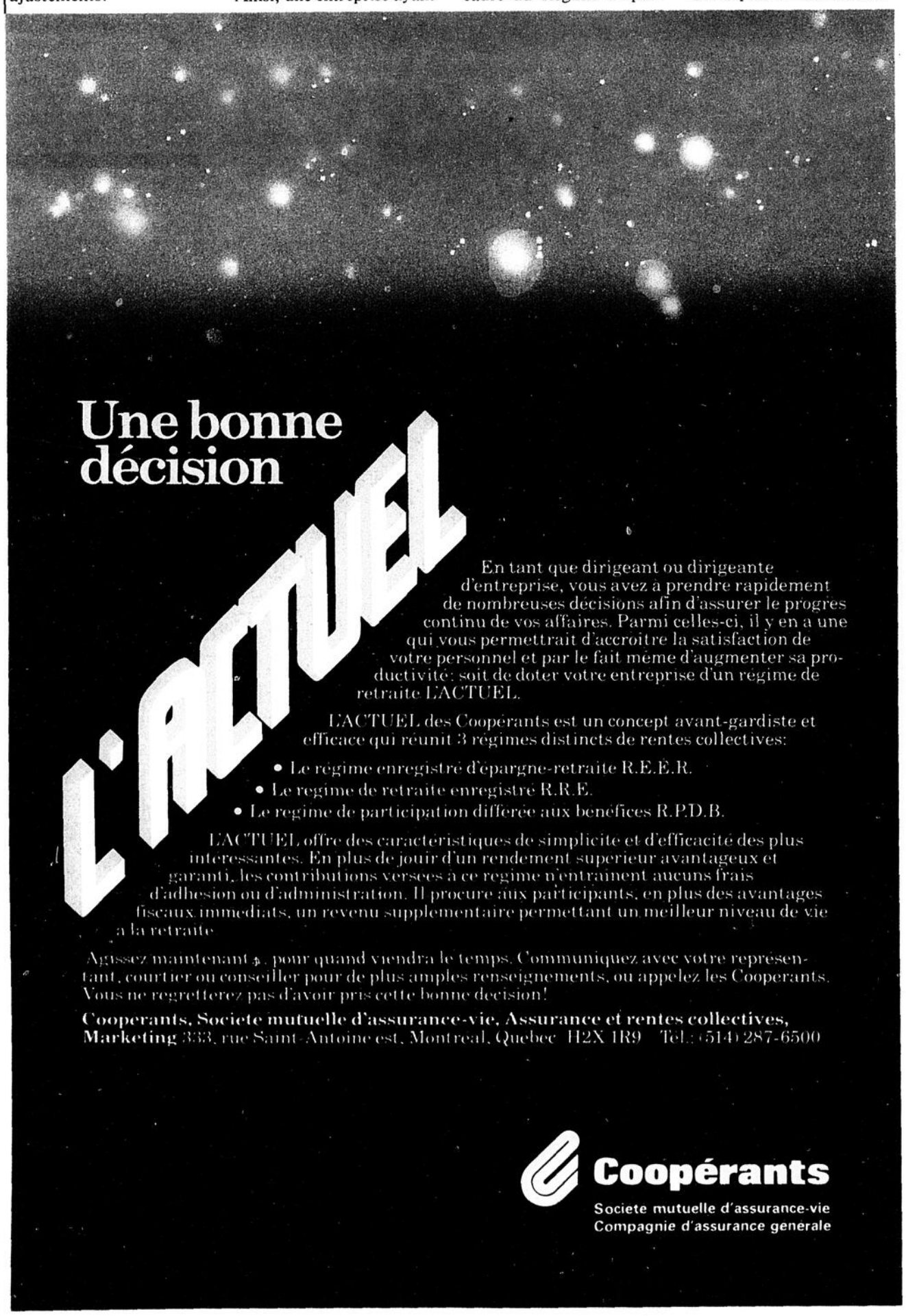
Le budget du 15 novembre précise la notion de "revenu total" pour le calcul du plafond de la déduction admissible au titre du REA. Ainsi, le revenu total inclut les revenus provenant des gains de capital imposables, des intérêts et revenus de placements étrangers, des dividendes majorés provenant de corporations canadiennes et des dividendes provenant de corporations étrangères. Il faut cependant déduire les pertes découlant d'un placement d'entreprise, le montant de pertes de capital déduit dans l'année (maximum 1 000$) et les frais financiers déduits dans l'année. La déduction maximale dans un REA pour 1983 est de 20% du "revenu total", moins les contributions à un REER, à un REP et à un REEL et jusqu'à un maximum de 15 000$.

Jusqu'à maintenant, seuls les courtiers étaient habilités à administrer un REA. Désormais, les sociétés de fiducie, les banques, caisses populaires, d'économie et d'établissement, une corporation de fonds mutuel et même une compagnie d'assurances pourront administrer un REA.

RPTI

Dans son budget du 10 mai, M. Parizeau avait annoncé que les gains de capital sur les actions inscrites dans un Régime de placements en titres indexés (RPTI) ne seraient

→





retenir les contribuables?

IMPACT SUR LES PRIX DE LA BAISSE DE LA TAXE SUR LES CARBURANTS DE 40% À 30%

	Prix moyen d'enquête avant taxe	Taxe 40%	Taxe 30%	Baisse de prix
	¢/litre			
Essence				
Régulière avec plomb	39,5	15,80	11,85	3,95
Régulière sans plomb	42,0	16,80	12,60	4,20
Super avec et sans plomb	43,0	17,20	12,90	4,30
Mazout	36,0	14,40	10,80	3,60
Gaz propane	27,5	11,00	8,25	2,75

Source: Ministère des Finances du Québec



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jacques Parizeau

pas imposables et que les pertes réalisées sur ces actions ne seraient pas déductibles.

Le dernier budget précise que les intérêts sur les fonds empruntés pour investir dans un RPTI ne seront pas déductibles. Par contre, les frais d'administration d'un RPTI seront déductibles.

Les dividendes provenant des actions détenues dans un RPTI ne pourront pas être admissibles à la déduction des premiers 1 000$ de revenus d'intérêt et de dividendes de source canadienne.

Dépenses de voyage

Les employés qui voyagent devaient passer au moins 50% de leur temps hors du bureau de leur employeur pour pouvoir déduire des frais de transport contre leurs revenus.

Le dernier budget a adouci cette règle sévère, si bien que les employés et représentants pourront déduire leurs frais de transport même s'ils exercent leur activité dans une proportion inférieure à 50% à l'extérieur du lieu d'affaires de leur employeur.

Avantage imposable primes d'assurance

Dans son budget du 10 mai, M. Parizeau avait annoncé son intention de tenir compte de l'âge de l'employé pour le calcul de l'avantage imposable d'une police d'assurance-vie collective en excédant de 25 000$ et dont la prime est payée entièrement ou partiellement par l'employeur. Cette mesure aurait accru de façon considérable cet avantage imposable pour les employés les plus âgés.

À la suite de représentations qui lui ont été faites, M. Parizeau a annoncé un moratoire sur l'entrée en vigueur de ce projet et a invité les intéressés à lui faire connaître leur point de vue à ce sujet.

Vente du vin

Les grossistes et les épiciers recevront davantage pour la distribution du vin en épicerie. Ainsi, les grossistes jouiront dorénavant d'une marge bénéficiaire minimum de 7,37 $ par caisse de 12 bouteilles, à laquelle s'ajoutera un montant additionnel égal à 20% de l'excédent de 19,75 $ du coût des ventes de la Société des Alcools du Québec. Ils partageront cette marge brute avec les détaillants.

Canettes d'aluminium

La charge actuelle de 2 cents par canette de boissons gazeuses et de bière sera remplacée par un système de droits, qui passeront de 2 à 3 cents le 1er juillet, à 4 cents le 1er janvier 1984 et à 5 cents le 1er juillet 1985. Par ailleurs, les droits sur les contenants d'un litre ou plus seront ramenés de 20 cents à 5 cents le 1er juillet 1984. Un système de consignation sera mis en place et la récupération des canettes sera encouragée, moyennant le retour aux consommateurs de la consigne de 5 cents par canette ou contenant retourné.

Régime d'épargne-logement

Le budget du 10 mai avait permis aux détenteurs d'un REEL le 31 décembre 1982, qui ne possédaient leur logement, de s'acheter une maison neuve entre le 19 avril 1983 et le 1er janvier 1984 et de bénéficier d'une déduction spéciale égale à la différence entre 10 000$ et les contributions déjà versées. Les fonds d'un REEL pouvaient aussi être utilisés pour acquérir de l'ameublement neuf entre les mêmes dates.

Le dernier budget permet aux particuliers d'utiliser cette déduction spéciale pour acheter un logement jusqu'au 29 février 1984 contre leur revenu imposable de 1983. De plus, pour l'année d'imposition 1984, les particuleirs auront à nouveau le droit d'utiliser cette déduction spéciale jusqu'au 1er mars 1985. L'achat de meubles à même les fonds d'un REEL est aussi permis pour les 60 premiers jours de 1984.

Contribution à un parti

Le budget du 10 mai avait fixé à 50% des premiers 140 $ de contributions à un parti politique provincial et à 25% des 140 $ suivants le crédit d'impôt maximum à l'égard de ces contributions. Pour l'année d'imposition 1983, ce crédit d'impôt sera porté à 50% des premiers 280 $ de contributions pour un crédit maximum de 140 $.

Crédit d'impôt à la R & D

Le budget du 10 mai avait accordé un crédit d'impôt de 10% des salaires versés au Québec dans le cadre des dépenses de recherche et de développement et statué que ce crédit serait accordé au terme de l'année d'imposition de l'entreprise. Désormais, ce crédit pourra être réclamé en réduction des acomptes provisionnels d'impôt que doit faire une entreprise dans le courant de son année d'imposition, mais en tenant compte des coûts salariaux imputables à la période pour laquelle chaque versement provisionnel est effectué.

JEAN-PAUL GAGNE

Kiosques modulaires



• Mini-format ou stand d'exposition
• Achat ou location
Brochure sur demande **(514)875-6271**
ExpoSystèmes Canada
Place Bonaventure, Montréal

Le régime d'épargne-actions un moyen de réduire vos impôts.

Vous aimeriez profiter
des avantages fiscaux d'un réa,
mais vous hésitez
parce que l'administration et le suivi
d'un tel régime vous semblent complexes.

Le Réa de la Fiducie du Québec
a été conçu pour vous.
Vous n'avez qu'à communiquer
avec l'une de nos succursales
et choisir les titres
que vous désirez acquérir.

Vous devez agir rapidement
car, à cette période de l'année,
le nombre d'actions admissibles est limité.

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

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

Laval (514) 668-5223
1-800-361-3803
Place Val des Arbres

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

Québec (418) 653-6811
1-800-463-4792
Place Belle Cour
Sainte-Foy

Sherbrooke (819) 566-5667
1-800-567-6920
Place Jacques-Cartier

Fiducie du Québec

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

desjardins

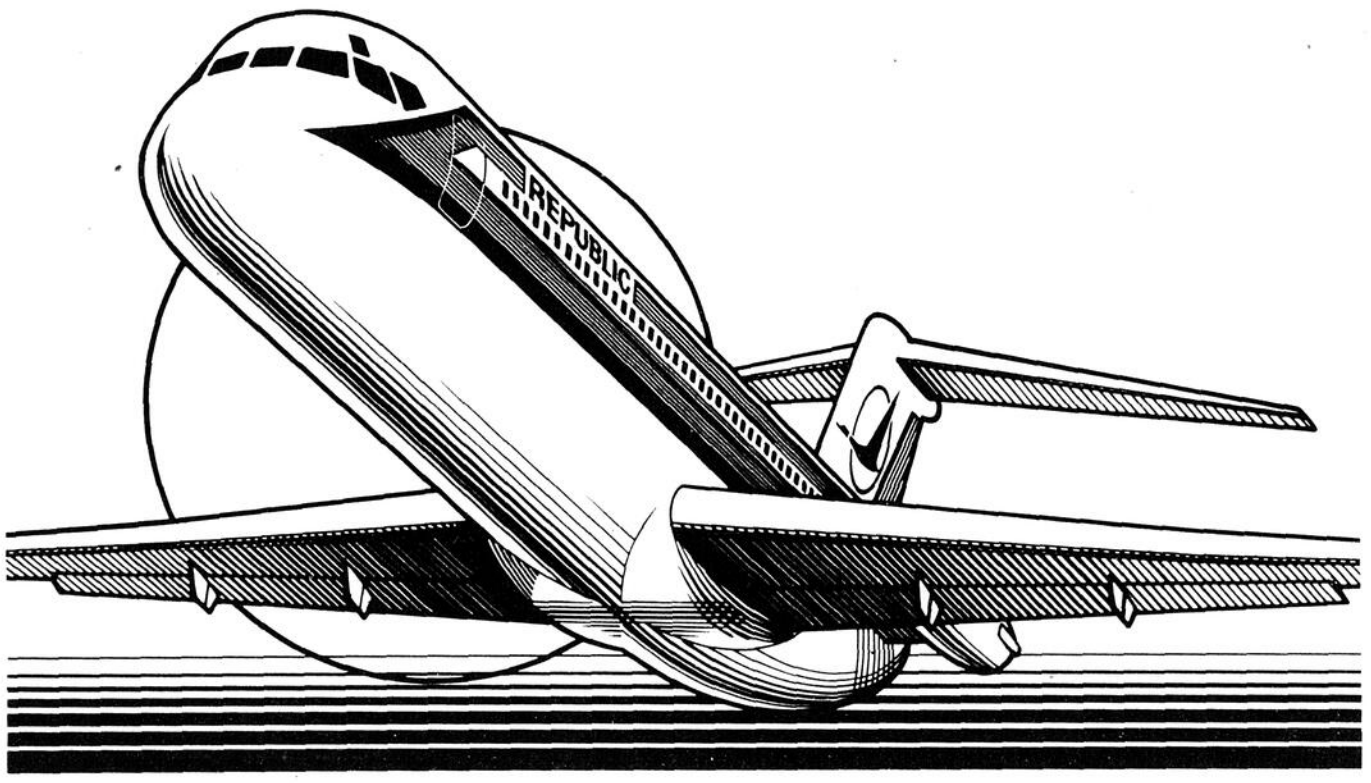
Pourquoi payer jusqu'à 9% de commission pour placer argent ou REÉR.

LE SUCCÈS A UN NOM: **FONDS DYNAMIQUE** SANS FRAIS D'ACQUISITION

Croissance 1 an et 10 ans au 30.09.83
DU CANADA + 49% + 365%
Croissance 1 an et 3 ans au 30.09.83
AMÉRICAIN + 44.9% + 69%
DU REVENU + 15.2% + 45%
Prospectus disponibles gratuitement
MONTRÉAL 842-1416 • 1-800-361-5149

Republic va de l'avant!

3 vols sans escale chaque jour d'affaires vers Détroit!



Montréal-Détroit sans escale

Départ:	Arrivée:
7h40	9h10 (Ex. di.)
13h35	15h05
18h15	19h45

Détroit-Montréal sans escale

Départ:	Arrivée:
11h30	13h00
16h10	17h35
20h30	21h55 (Ex. sa.)

Pour mieux répondre à vos besoins, Republic vous offre maintenant 3 vols sans escale vers Détroit chaque jour de semaine, du lundi au vendredi.

Vous pouvez aussi, en restant dans le même avion, continuer confortablement vers Sarasota en Floride. Ou vous pouvez profiter de notre excellent service pour repartir avec Republic vers Baltimore, Cincinnati, Madison, Fort Myers, Orlando, Tallahassee, Tampa et Panama City (Floride).

Pour quelques dollars de plus, faites-vous traiter aux petits soins avec notre service "Classe Affaires": sièges plus larges, consommations gratuites, le tout dans une spacieuse cabine à l'avant de l'avion.

Pour avoir plus de renseignements ou faire des réservations, consultez votre agent de voyages ou appelez Republic:

(514) 636-3681.

LES LIGNES AÉRIENNES **REPUBLIC**

Le programme de garanties de prêts aux petites et moyennes entreprises (PME) annoncé dernièrement par le premier ministre **René Lévesque** rendra nécessaires des injections de capital de 400 à 500 millions $ dans les entreprises bénéficiaires. Ces injections devront venir soit des actionnaires en place, soit d'actionnaires externes aux entreprises.

En effet, les banques n'accepteront de participer à ce programme pouvant atteindre 2 milliards $ qu'à la condition qu'il ne modifie pas la structure financière des entreprises. Or, ont expliqué aux AFFAIRES certains porte-paroles des banques, il ne faudrait pas que le financement accru que permettra le nouveau programme vienne changer les ratios dette: avoir des actionnaires des entreprises. Ces ratios sont généralement de 3 pour un à 4 pour un dans les PME manufacturières.

En clair, cela signifie que si une PME veut emprunter 300 000 $ ou 400 000 $ supplémentaires en vertu du nouveau programme, elle devra ajouter 100 000 $ à son propre capital. La question qui se pose est maintenant de savoir combien d'entreprises sont en mesure de le faire au lendemain de la récession.

La discussion entre les représentants des banques et ceux du gouvernement part actuellement de deux approches très différentes.

À la suite du succès remporté par le plan d'urgence **Biron,** le gouvernement propose maintenant d'élargir son programme de garanties de prêts à l'ensemble de la dette à court et long terme de l'entreprise. Les banquiers, au contraire, soutiennent que le problème fondamental de la PME ne se trouve pas dans le manque de financement, mais dans le manque de capital de l'entreprise.

Les discussions entre les deux parties tendent actuellement à concilier ces deux positions divergentes.

Plan Biron

Lancé au plus fort de la crise économique, le plan Biron a remporté un succès incontestable, reconnaissent les représentants des banques. Ce plan répondait de façon adéquate à un problème temporaire identifié de façon précise.

Rappelons que le plan Biron consistait à rétablir le fonds de roulement des PME, en transformant en dette à long terme (3 à 10 ans) une partie de la dette à court terme de PME bien administrées, mais dont le fonds de roulement se dégradait à la suite d'un ralentissement des ventes.

→

Programme de garanties de prêts aux petites et moyennes entreprises

Les actionnaires devront injecter 400 millions $ dans leurs PME pour obtenir les 2 milliards $ de Québec

Comme les ventes diminuaient et que les fonds autogénérés et les profits s'amenuisaient, ces entreprises voyaient leur fonds de roulement se détériorer. Le ministre **Rodrigue Biron** a alors établi un programme de prêt spécial accordé par la **Société de développement industriel** (S.D.I.), qui permettait de reporter sur le long terme une partie de la dette à court terme; les deux tiers de ces prêts étaient garantis par le gouvernement, l'autre tiers par l'institution prêteuse.

Ce mode d'intervention était relativement facile pour le gouvernement, puisqu'il n'entraînait aucun déboursé de fonds, sauf en cas de défaut et de remboursement de l'emprunt par l'entreprise bénéficiaire.

Devant le succès de ce programme, le gouvernement a voulu l'étendre cette fois à l'ensemble de la dette de l'entreprise. Le programme proposé permettrait à la PME de restructurer toute sa dette, à un taux privilégié situé au niveau ou même un peu en bas du taux préférentiel des banques.

Objections des banquiers

Mais les banquiers contestent cette fois-ci l'approche du gouvernement sur deux bases. D'abord, disent-ils, les PME n'ont pas besoin actuellement d'augmenter leurs capacités de production, puisque celles-ci demeurent encore nettement sous-utilisées malgré le début de la reprise.

Ensuite, les taux d'intérêt sont revenus à des niveaux beaucoup plus raisonnables qu'il y a deux ans. Les PME qui présentent des projets sains d'expansion peuvent trouver facilement le financement voulu à des taux abordables.

Le problème fondamental, soutiennent les banquiers, prend plutôt sa source dans le manque de capital propre ou d'avoir des actionnaires des PME.

À cause d'une fiscalité trop onéreuse, les dirigeants de PME québécoises et canadiennes ont pris

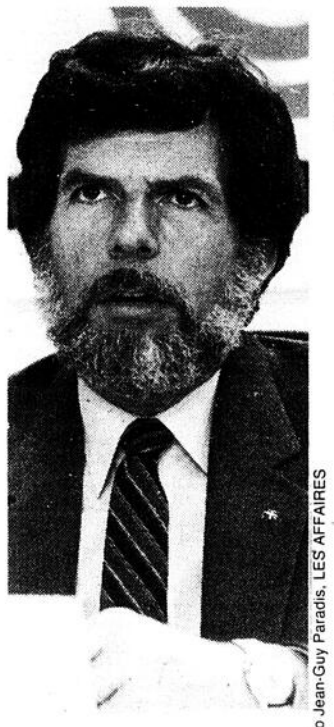


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Rodrigue Biron

l'habitude de laisser le moins de capital possible dans leur entreprise et de tirer le plus possible sur leur capacité d'emprunt.

Cette mauvaise habitude du ''vidage'' des entreprises a rendu les PME vulnérables en période de crise économique, car elles ne pouvaient plus emprunter pour passer la crise.

La solution à long terme consiste donc à modifier la fiscalité des PME afin d'inciter les dirigeants à laisser le plus possible de capital dans leur entreprise. Le ministre québécois des **Finances,** M. **Jacques Parizeau,** a fait un pas dans la bonne direction en allégeant la fiscalité des PME, mais il a par contre fait un grand pas en arrière en augmentant de 50% le 1er juillet 1981 la taxe sur le capital des entreprises, qui comprend pour fins fiscales aussi bien l'avoir des actionnaires que la dette à long terme.

À court terme, ajoutent les banquiers, la solution ne consiste donc pas à consolider simplement la dette des entreprise, mais aussi et surtout à trouver une façon d'augmenter leur capital, soit par un apport d'actionnaire, soit par une participation de la S.D.I. ou d'autres organismes du genre.

Assurance

D'autre part, les dirigeants de PME hésiteront encore à s'engager dans des projets d'investissement à long terme tant qu'ils craindront une remontée brutale des taux d'intérêt.

Mais les représentants des banques et ceux du gouvernement croient avoir maintenant trouvé la solution à ce problème particulier. Elle prendra la forme d'une prime d'assurance de 0,5% des sommes obtenues en vertu du Plan Biron II. Cette somme permettrait de constituer un fonds qui servira à compenser partiellement l'excédent des coûts d'intérêt en sus d'un taux de base qui pourrait être établi soit au taux préférentiel actuel de 11%, soit à partir d'un taux plus raisonnable de 13-13,5%.

Les discussions se poursuivent de façon accélérée à la fois sur le partage des garanties de prêts entre le gouvernement et les institutions financières et sur le taux d'intérêt maximum au-delà duquel les entreprises commenceront à recevoir de l'aide. Le ministre Rodrigue Biron voudrait en effet pouvoir annoncer son nouveau plan au début de décembre, afin qu'il puisse entrer en vigueur au début de 1984.

ANDRE HAINS

DATA TERMINAL MART

"Au service de la micro-informatiqu depuis 1977."

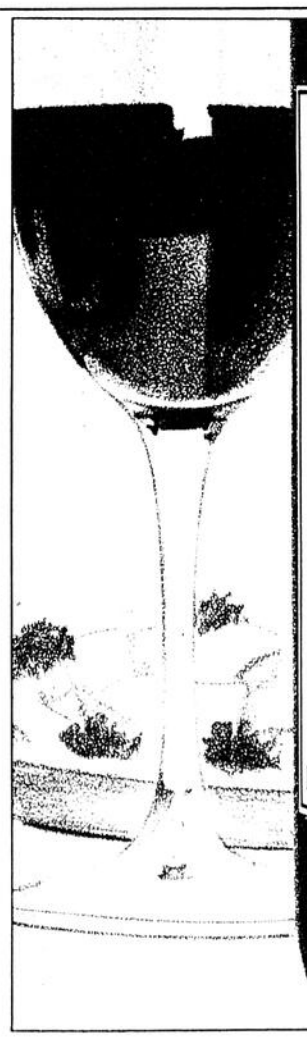
3575 AVE. DU PARC, BUREAU 4306, MONTREAL, QUEBEC 288-1555



Au service des gens d'affaires

L'hôtel L'aristocrate

3100, chemin St-Louis, Ste-Foy (Québec) Tél.: 1-418-653-2841 (sans frais) 1-800-463-4752



CORBIÈRES

VIN DÉLIMITÉ DE QUALITÉ SUPÉRIEURE



VIN ROUGE RED WINE

PRODUIT DE FRANCE / PRODUCT OF FRANCE

IMPORTÉ ET MIS EN BOUTEILLES PAR IMPORTED AND BOTTLED BY SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC, MONTRÉAL, QUÉBEC

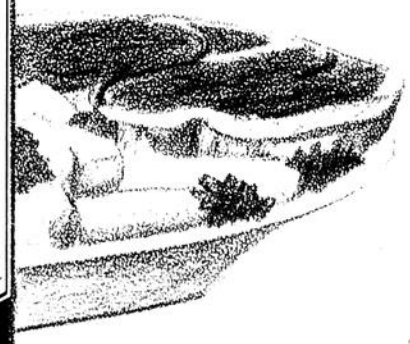
11% alc./vol. 750 mL

Pour un filet tout mignon...

... ou pour toutes les viandes rouges, les charcuteries, le gibier, le Corbières. C'est un vin rouge, sec et corsé, importé de France... pour vous bien servir.

Prix S.A.Q.: 4,75 $ (750 ml)

Offert presque partout où l'on vend du vin



Société des alcools du Québec

Faites un excellent investissement immobilier

en utilisant des fonds qui autrement seraient payables en impôts.

• Classe 31 I.R.L.M. (MURB)

AGISSEZ SANS DÉLAI

Date limite 31 décembre 83

LES JARDINS DE L'ARCHIPEL LIMITÉE

(À cinq minutes du centre-ville)

Pour renseignements:

767-5363

30 rue Berlioz Rive, bureau 103, Île des Soeurs

EDITORIAL

Québec doit abolir les droits de succession



JEAN-PAUL GAGNE

Dans une conférence qu'il a prononcée à l'École des Hautes Études Commerciales quelques jours après avoir présenté son budget supplémentaire, le ministre Jacques Parizeau a une fois de plus promis d'alléger le fardeau des contribuables les plus taxés.

Cet engagement témoigne sans doute de la reconnaissance par le gouvernement du Québec de l'impact négatif qu'a déjà eu sur le développement économique du Québec l'accroissement de la progressivité de l'échelle d'imposition survenu dans les premières années du gouvernement Lévesque.

S'il est équitable et socialement désirable que les riches paient plus d'impôt que les plus démunis, il est naïf de croire qu'un gouvernement puisse mettre en place un régime fiscal trop différent de ceux des gouvernements voisins, et à plus forte raison si ces gouvernements font partie du même pays et qu'il n'y a pas d'obstacles à la libre circulation des personnes et des capitaux d'une province à l'autre.

Tout le monde se réjouit que les Québécois les moins fortunés paient moins d'impôt que les Ontariens ayant le même revenu. Par contre, les écarts en haut de la pyramide sont devenus absolument insupportables. Ainsi, un contribuable québécois est frappé d'un taux d'impôt marginal de 60,4% dès que son revenu imposable touche 60 715$ alors qu'en Ontario, le taux d'impôt marginal maximum est de 50,7%.

La progressivité de l'impôt québécois ne serait pas si néfaste si nous avions pour voisins la Suède, la Norvège et le Danemark, où les échelles d'imposition sont encore plus abruptes. Dieu merci, nous avons pour voisins les autres provinces canadiennes et les États-Unis et c'est sur leur fiscalité que doivent s'aligner nos impôts et nos taxes.

Bien sûr, la fiscalité québécoise n'est pas la source de tous nos maux, mais elle a très probablement à voir avec le fait que le Québec perd plus d'habitants qu'il reçoit d'immigrants. Pour l'année terminée le 31 mars 1983, le Québec a subi, à cet égard, une perte nette de 9 900 personnes et il a même été la seule province à subir une perte nette dans ses migrations d'habitants. Ce phénomène n'est peut-être pas étranger au fait que les Québécois sont les Canadiens les plus taxés.

Au surcroît, il a déjà été prouvé que les citoyens que perdaient le Québec étaient généralement des personnes particulièrement instruites et qualifiées. On pourrait ajouter sans craindre de se tromper que le Québec perd aussi plusieurs citoyens fortunés qui ont choisi d'élire domicile à l'extérieur du territoire québécois précisément pour échapper au fisc du gouvernement de Québec. On m'apprenait ces jours derniers qu'une banque floridienne avait récemment réuni dans une petite ville du sud de la Floride quelques 200 millionnaires québécois pour leur expliquer les avantages de mettre leur argent à l'abri du fisc québécois et de l'investir dans des véhicules de placements américains, dont certains sont d'ailleurs libres d'impôt (obligations municipales).

Une autre caractéristique des citoyens qui sortent leur argent du Québec est très souvent leur âge plus ou moins avancé. Ayant le plus souvent accumulé leur fortune en travaillant d'arrache-pied, ils n'ont aucunement envie que le fisc québécois viennent s'approprier une partie de la richesse qu'ils veulent maintenant laisser à leurs enfants.

Le Québec est la seule province à avoir gardé les droits de succession. Le gouvernement du Québec semble buté à les maintenir, sans doute pour préserver son image sociale-démocrate. Si M. Parizeau conserve ces droits dans le cadre de la réforme fiscale qu'il est à la veille de nous présenter, il commettra la même erreur qu'il a commise en 1978 en augmentant trop fortement l'échelle d'imposition.

Le maintien des droits de succession cause un tort incommensurable au Québec. Non seulement, ils sont rejetés par une bonne partie des citoyens, mais ils ternissent l'image du Québec et minent la base fiscale du Québec à cause de tous les transferts de capitaux qu'ils encouragent.



LES AFFAIRES

Fondé en 1928
Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNÉ**
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 FILION, Diane FOURNIER**
Représentants à Toronto (416) 499-9348: **Marc GIRARD, Carmen GIRARD, Harry KIMPTON**

Tirage: *Directeur* **Normand GRAVEL** **Abonnement:** *Directeur* **François BLONDIN**
Service à la clientèle: Yolande TRÉPANIER, 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 Télex: 055-61971
Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continentale Inc.
(Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923. (Dépôt légal — Bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859)

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

BLOC-NOTES

Contrôle des coûts

Il y a une argumentation que l'on commence à entendre ici et là au pays, et qui se résume comme suit: la récession a été très dure, mais nous sommes en reprise — d'ailleurs plus forte que prévue — depuis près d'un an; il serait temps que les salariés commencent à récupérer et jouissent maintenant de hausses salariales au moins équivalentes à l'inflation.

Les avocats d'un raisonnement aussi simpliste devraient commencer par aller voir ce qui se passe ailleurs, en particulier chez nos voisins du Sud avec qui nous effectuons 70% de notre commerce extérieur.

Aux États-Unis, les hausses salariales consenties dans les conventions collectives du secteur privé renouvelées au cours des trois premiers trimestres de 1983, se sont élevées en moyenne à 1,7% pour la première année du contrat, selon les chiffres fournis par le **département du Travail** américain. Et il semble bien que cette modération salariale se prolongera dans le temps puisque les hausses salariales moyennes pour la vie entière des conventions collectives en cause se situent à 2,8%.

Ces faibles taux moyens s'expliquent évidemment par le fait que des groupes importants de salariés ont accepté des diminutions de salaires. Dans sa dernière livraison, le magazine **Business Week** souligne que 20% des 1,9 milliard d'employés du secteur privé qui ont signé un nouveau contrat de travail depuis le début de l'année ont effectivement subi une baisse de rémunération, alors qu'un autre groupe de 20% a accepté un gel des salaires pour toute la durée de leur contrat de travail.

Bref, les hausses de salaires consenties aux États-Unis depuis le début de 1983 sont très nettement en bas du taux d'inflation, qui ne dépassera guère 4,5% en moyenne pour l'année. De plus, cette modération salariale, inférieure à la hausse de la productivité de 5% mesurée depuis le début de l'année, fait en sorte que les coûts unitaires de main-d'oeuvre diminuent aux États-Unis.

Au Canada également, les hausses salariales sont inférieures à l'inflation depuis le début de l'année. On ne dispose pour le moment que des chiffres du premier semestre, alors que les augmentations salariales consenties dans les conventions collectives s'établissent en moyenne à près de 5%. Notre taux d'inflation sera pour l'année de 5,5 à 6%.

De même, les coûts unitaires de main-d'oeuvre ont reculé au Canada. La maison **Timmins et associés** évalue à près de 2% le recul des coûts unitaires de travail au Canada au cours des 12 derniers mois.

Mais les spécialistes de Timmins craignent justement que se manifestent très rapidement au Canada des rattrapages salariaux dans tous les secteurs de l'activité économique. Étant donné que les entreprises canadiennes entrent en outre dans une période où elles doivent accroître leur production pour rebâtir leurs stocks, elles risquent de voir leurs coûts de main-d'oeuvre monter, ce qui à son tour générera des pressions à la hausse sur les prix des produits.

Nos principaux partenaires commerciaux mettent clairement l'accent sur le contrôle de leurs coûts (75% des immobilisations des entreprises américaines va, par exemple, à l'amélioration des unités existantes).

C'est une discipline que les entreprises canadiennes doivent elles aussi s'imposer si elles veulent faire face à la concurrence qui s'annonce féroce.

CLAUDE BEAUCHAMP

Un Fonds qui veut réconcilier les intellectuels et l'argent

Le **Fonds F.C.A.C.** pour l'aide et le soutien à la recherche veut jeter de nouveaux ponts entre l'université et l'entreprise. "Il s'agit de réconcilier deux solitudes: les intellectuels et l'argent", a expliqué aux AFFAIRES le président du comité exécutif et directeur général du fonds, M. **Yvan Cliche.**

L'organisme vient de lancer une vaste opération de consultation auprès des vingt établissements universitaires du Québec ainsi qu'auprès des milieux d'affaires sur ses propositions d'orientation pour 1985-1988. Le rapport contient un certain nombre de mesures concrètes visant à faciliter les collaborations entre les milieux savants et les milieux d'affaires. Certaines de ces mesures s'inscrivent dans le cadre du plan de relance économique énoncé par le premier ministre **René Lévesque** la semaine dernière.

Le fonds F.C.A.C., pour Formation de Chercheurs et Action Concertée, est un organisme subventionnaire public créé en 1981 par le **Gouvernement du Québec.** Le Fonds a alloué 16,7 millions $ en subventions de recherche en 1982-1983. La plupart des chercheurs inscrits aux programmes de maîtrise ou de doctorat dans les universités du Québec sont subventionnés par le Fonds.

Propositions

Une des propositions avancées par le Fonds est la création de centres de recherche coopératifs université-entreprise. Une telle mesure vise à fournir un encadrement adéquat aux activités de recherche intéressant tout particulièrement les entreprises. Cette expérience s'apparenterait à celle soutenue depuis le début des années 1970 aux États-Unis par la **National Science Foundation.**

Les centres de recherche coopératifs se définissent comme des centres parauniversitaires dont les activités de recherche sont soutenues conjointement par plusieurs entreprises. Les entreprises peuvent ainsi bénéficier de services de recherche à un coût relativement modeste, tandis que les universités profitent d'une nouvelle source de financement.

Un premier centre coopératif de recherche en informatique vient d'être initié par **l'École Polytechnique, l'Université de Montréal** et **l'Université Concordia.**

Le gouvernement du Québec s'est engagé à soutenir financièrement l'implantation de six centres de recherche coopératifs.

Ces centres seront voués à la recherche appliquée dans les secteurs de l'informatique, de l'électrochimie, de la bureautique, du graphisme numérique, de la télématique et de la valorisation de la biomasse. Des crédits de 61,5 millions $ répartis sur les quatre prochaines années seront bientôt annoncés à cette fin par le ministre de la **Science et de la Technologie, M. Gilbert Paquette.**



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Yvan Cliche

Le Fonds envisage aussi de promouvoir les stages de chercheurs dans les entreprises. Les grandes entreprises disposent déjà de structures d'accueil permettant de recevoir des stagiaires d'une université ou d'un collège. Certaines PME d'avant-garde pourraient aussi profiter de cette mesure.

En contrepartie, les milieux universitaires pourraient accueillir dans le cadre de stages subventionnés des chercheurs oeuvrant pour des entreprises ne disposant pas de tous les équipements nécessaires à la poursuite de leurs activités de recherche et développement.

Par ailleurs, le Fonds F.C.A.C. veut augmenter à 40% la part de ses déboursés qui va à la recherche prioritaire plutôt que fondamentale. Présentement, le fonds alloue 30% de son budget à des travaux tenant compte des besoins nationaux en recherche et développement.

Structure souple

Selon M. Cliche, "c'est à dessein que ces propositions sont formulées comme autant d'hypothèses. En effet, le Fonds souhaite que la consultation qu'il entreprend soit l'occasion d'une discussion en profondeur sur les moyens à prendre pour soutenir adéquatement de nouvelles collaborations directes de recherche entre les établissements d'enseignement supérieur et les entreprises".

Pour illustrer la souplesse qu'il veut donner à ces projets, M. Cliche fait une analogie avec l'installation des trottoirs à l'**Université Simon Fraser,** en Colombie-Britannique, qui se fit en fonction des chemins empruntés par les étudiants. Par opposition, la pose des trottoirs précéda la venue des étudiants à l'**Université Laval** et l'on circule à côté depuis.

Le projet du Fonds F.C.A.C. a déjà reçu un accueil enthousiaste dans les milieux universitaires. Au cours d'un colloque récent, **l'Association des administrateurs de recherche des universités du Québec** a donné un appui non équivoque à sa réalisation.

"La prochaine étape est de conscienciser et solliciter l'entreprise pour qu'elle participe à cette nouvelle conception de la recherche, qui se veut plus pragmatique et plus orientée", a ajouté M. Cliche.

État de la recherche

Il s'effectue au Québec bien peu de recherche industrielle. Un inventaire effectué par le **Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)** a montré qu'en 1979, il n'y avait que 80 entreprises québécoises qui employaient au moins cinq scientifiques ou ingénieurs. Il faut dire que l'économie du Québec est caractérisée par la présence massive de PME manufacturières ou de services qui ne disposent pas des moyens nécessaires pour se doter d'effectifs de recherche et développement.

En corollaire, les effectifs de recherche québécois sont très largement concentrés dans les établissements universitaires et collégiaux. Toutefois, l'inadéquation de la recherche aux besoins du milieu fait toujours problème. Selon le **Conseil canadien des ingénieurs,** 75% de la technologie qui provient des universités canadiennes prend directement le chemin de l'étranger et non pas celui de notre marché national.

Selon Yvan Cliche, le transfert des connaissances passe par la mobilité des scientifiques. En plus de provoquer celle-ci, le plan proposé par le Fonds F.C.A.C. veut aussi favoriser la valorisation sociale de la recherche et des chercheurs par une plus grande exposition publique de ceux-ci.

PAUL DURIVAGE

Systèmes d'Alarmes UNIQUE INC
- Industries
- Commerces
- Résidences
- Coffre-fort
- T.V. circuit fermé
- Certifié U.L.C.

Tél.: (514) 270-7123

CIMENTS CANADA LAFARGE LTÉE. NOMINATION



M. Conrad Ménard

Monsieur Hubert Lavigne, Vice-président et directeur général, région du Québec, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Conrad Ménard, c.a., au poste de Directeur du marketing.

M. Conrad Ménard est diplômé de l'École des Hautes Etudes Commerciales. Il est à l'emploi de Ciments Canada Lafarge Ltée depuis 1969. Il occupait auparavant le poste de Directeur, finance et administration, Lafarge Conseils Ltée, filiale de Lafarge Conseils et Etudes, Paris.

NOMINATIONS



M. Michel Perron



M. Marc Lavigne



M. Gilles Grégoire

Monsieur Michel Perron, président du conseil de Corporation de Gestion La Vérendrye et président du Conseil de Télé-Capitale Ltée a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Marc Lavigne comme président et chef de la direction de Télé-Capitale Ltée et de monsieur Gilles Grégoire au poste de vice-président exécutif et chef des opérations de Télé-Capitale Ltée.

En plus, monsieur Grégoire conserve son poste de directeur-général de CFCM-TV et de CKMI-TV, Québec.

ABRI FISCAL

Immeubles Classe 31

Votre Revenu	Impôt payé Actuellement	Impôt payé si vous avez un abri fiscal
* 35 000$	9 292$	4 856$
45 000$	14 761$	7 490$
55 000$	18 515$	12 154$
65 000$	25 158$	19 606$
75 000$	30 960$	25 165$

Comme vous le constatez, il est très important aujourd'hui de connaître les lois et plus particulièrement celles qui vous permettraient de conserver pour vous la rémunération si durement acquise.

Si vous possédez une bonne réputation de crédit, aucun comptant n'est nécessaire. Nous faisons modifier vos déductions à la source et **vous pourrez ainsi profiter immédiatement de votre retour d'impôt.** De plus, l'administration des immeubles est confiée à des professionnels dans le domaine.

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

AGISSEZ MAINTENANT

Ce privilège, à l'encontre de la croyance populaire, n'est pas réservé exclusivement aux riches.

"Le monopole immobilier n'est pas seulement le seul monopole mais le plus grand, le plus perpétuel et le père de tous les monopoles". *Winston Churchill*

GUY PARÉ & ASSOCIÉS INC.

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

Fiscalité et Courtage Immobilier

2210, de Lino, Sillery (Québec), G1T 1L6

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

Les services de il vaut la peine



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Six compagnies de messageries se partagent 80% du marché canadien, dont Purolator Courrier qui dessert 23 000 destinations au Canada et aux États-Unis.

Dans la chaude lutte qu'elles mènent, les entreprises de messagerie multiplient les slogans. Rarement toutefois la question des coûts est-elle mise de l'avant. Il existe pourtant des différences appréciables entre elles à ce chapitre et les utilisateurs ont intérêt à magasiner.

Ces entreprises y vont souvent d'un marketing combatif, parfois même séduisant. Certaines mettent en relief leur extrême rapidité, d'autres insistent sur leur fiabilité légendaire et leur réseau international, un autre groupe fait valoir le service personnalisé et les petites attentions.

Canbec Courrier inc., de Montréal, par exemple, fait la livraison avec des messagers en uniforme, tandis que le **Service de Courrier GM inc.,** également de Montréal, promet de "livrer l'impossible".

Derrière tous ces attributs, se trouvent des services très semblables. Les délais sont généralement les mêmes, la fiabilité n'est toujours que relative et, en livrée ou en jeans, les messagers réussissent rarement l'impossible. Plus encore, les circuits d'acheminement du courrier se confondent bien souvent. Ne soyez pas surpris d'apprendre qu'une lettre confiée à une messagerie a emprunté la voie des États-Unis à bord d'un avion d'une autre compagnie, a été acheminée en Gaspésie par autobus Voyageur ou encore a gagné Edmonton via la poste canadienne.

Les délais

Règle générale, le service normal d'une entreprise de messageries pour un envoi dans les principales villes canadiennes à partir de l'une de celles-ci est de 24 heures. Cela veut dire qu'un petit colis ou une enveloppe qui est cueilli avant 17:00 doit parvenir à destination le lendemain matin avant 12:00 les jours ouvrables.

Certaines compagnies promettent même de faire un peu mieux. **Kourier Kingsway** garantit d'effectuer la livraison avant 11:00 le jour ouvrable suivant celle de la cueillette. **Federal Express** va encore plus loin et assure que la livraison sera effectuée avant 10:30 le lendemain ouvrable pour une bonne partie de ses 13 500 destinations américaines.

La plupart des grandes compagnies offrent aussi un service aussi rapide que dispendieux pour les envois très urgents. **Dicom Express,** par exemple, peut acheminer une lettre en moins de huit heures de Montréal à Québec pour 120 $ ou de Montréal à Vancouver pour 194 $.

Les envois dans des villes de moindre importance peuvent demander des délais beaucoup plus longs. Federal Express demande jusqu'à trois jours ouvrables d'attente pour acheminer une enveloppe ou un petit colis de Montréal à Bremo Bluff en Virginie ou Ocean View au New Jersey, entre autres.

Il est intéressant de noter à ce propos les avantages bien particuliers des envois par autobus. Étant donné les nombreux départs quotidiens, un courrier, le plus souvent, peut arriver à destination en très peu de temps bien qu'il n'y ait aucun engagement spécifique du transporteur à ce sujet. L'avantage est particulièrement évident pour les parcours réguliers, telle la liaison Montréal-Québec, dont la fréquence des départs est très élevée. C'est aussi bien souvent la seule façon d'atteindre des régions isolées dans des délais et à un coût qui soient raisonnables.

Parbus est un service de transport de courrier par autobus complémentaire aux activités traditionnelles de **Voyageur.**

Les coûts

Si l'on oublie les critères de qualité et de constance du service, les grandes compagnies de messageries s'avèrent très onéreuses pour les services qu'elles rendent. D'autres compagnies de moindre importance réussissent parfois à faire beaucoup mieux grâce à des miracles de logistique.

Ces compagnies utilisent des points de dépôts communs pour certaines lignes peu fréquentées ou font appel à la sous-traitance des routiers, pour acheminer le courrier sur de plus longs parcours. Parfois même, elles refilent leur cargaison à leurs compétiteurs nationaux, profitant ainsi des tarifs spéciaux de fréquence et d'envois regroupés. Ces compagnies réussissent même parfois à afficher des tarifs à l'unité plus bas que leurs compétiteurs dont ils empruntent pourtant les services.

C'est ainsi que **Courrier Data,** de Montréal, offre un service spécial pour enveloppe à destination de New-York au coût de 16 $, tandis que son plus proche compétiteur sur ce terrain, **Express Airborne,** un service de **CP Express,** demande 31 $ pour pareil service. Courrier Data passe par Express Airborne. À noter que Federal Express, qui se fait pourtant une spécialité de ce parcours, demande 41 $ pour une enveloppe.

Les liaisons Montréal-Québec ou Montréal-Toronto sont également avantageusement desservies par les transporteurs →



Hébergez un conseiller Téléforce.

Vous êtes en affaires et vous voulez accroître votre productivité, diminuer vos frais d'exploitation, augmenter vos parts de marché, réduire vos mauvaises créances et augmenter vos liquidités?

Notre conseil: hébergez un conseiller Téléforce pendant quelque temps! Il viendra pratiquement vivre avec vous...pour bien comprendre vos affaires et analyser vos besoins.

Téléforce est un service de conseils professionnels d'affaires créé par Telecom Canada pour vous permettre de rentabiliser efficacement le service interurbain grâce à une utilisation planifiée.

Telecom Canada est le résultat d'un engagement coopératif de dix compagnies de télécommunications canadiennes réunies afin de vous offrir une gamme complète de services de voix, d'images et de données.

Pour pouvoir héberger un conseiller Téléforce *ou* pour recevoir notre brochure gratuite sur le service Téléforce et ses avantages, composez sans frais le 1 800 267-8333.

Le réseau de l'efficacité

Telecom Canada

messageries: de magasiner

régionaux. **Cité Courrier** assure le transport d'une enveloppe sur ces circuits pour 5,95 $, **Courrier Van Express,** et **Courrier Data** le font pour 6 $. Par opposition, **B.D.C. ltée** demande 8,25$ pour Québec et 8,75 $ pour Toronto. **Purolator Courrier** effectue ces deux liaisons pour 7,85$.

Par ailleurs, la ligne Montréal-Vancouver est avantageusement desservie par Courrier Van Express et **Dicom Express** au coût de 12 $ pour une enveloppe tandis que Purolator Courrier et Express Airborne prennent 15 $.

La **Poste Prioritaire** de la **Société canadienne des Postes** s'avère le meilleur choix économique pour les liaisons internationales. La liaison Montréal-Londres sera effectuée au coût de 29,68 $ alors que le coût moyen chez les compétiteurs est de 50 $ pour une enveloppe. La Poste Prioritaire ne fait toutefois le service que de point de dépôt à point de dépôt et il faut compter des frais supplémentaires d'environ 5 $ pour la cueillette et la livraison en centre-ville.

Il en va de même pour Parbus qui s'est associé à **Courrex Courrier** pour la levée du courrier sur le territoire de Montréal au coût de 2,50 $. De dépôt à dépôt, Parbus demeure la meilleure affaire pour les envois au Québec et en Ontario. Les frais supplémentaires de cueillette et de livraison en font cependant le service le plus dispendieux d'entre tous avec des frais totaux de 9,50 $ pour Québec et de 10,50 $ pour Toronto. Parbus transporte 1,5 million de colis et enveloppes par année au Québec et en Ontario.

À signaler également l'existence d'une qualité de transporteurs spécialisés qui présentent des cartes de tarifs relativement peu dispendieuses. La compagnie **B-Mac enr.** est spécialisée dans les circuits de compagnies d'assurances, **Blitz 24** dessert les circuits de presse pour la livraison de communiqués, invitations et dossiers de presse, et **Bougie Transport ltée** se spécialise dans le transport de colis pharmaceutiques dans les Cantons de l'Est et en Mauricie. Les tarifs de Bougie Transport sont le tiers de ceux de Purolator pour un envoi unitaire.

Réduction de fréquence

La plupart des transporteurs offrent des réductions pour des envois quotidiens fréquents. Les rabais pour expéditions multiples peuvent atteindre jusqu'à 73% pour 150 envois quotidiens et plus et jusqu'à 60% pour de 30 à 49 envois quotidiens. C'est le cas de Purolator dont le coût d'un envoi de Montréal à Toronto passe de 7,85 $ pour un envoi simple à 3,20 $ l'unité, pour de 30 à 49 envois et à 2,10 $ l'unité pour 150 envois et plus dans la même journée.

PAUL DURIVAGE

Il y a 85 messageries uniquement à Montréal

Les entreprises canadiennes de messagerie ont réalisé un chiffre d'affaires global d'environ 700 millions $ l'an dernier. C'est ce que révèle une étude de marché réalisée par la **Société canadienne des Postes.**

Le recours aux services de messagerie est de plus en plus répandu et fréquent. L'étude de la Société canadienne des Postes évalue à 15% environ le rythme de croissance des affaires de cette industrie au cours des dernières années. Un sondage effectué il y a trois ans par la **Chambre de Commerce de la Province de Québec** révélait alors que 82,9% des entreprises québécoises recouraient aux services de messagerie.

De la même façon, le nombre d'entreprises de courrier ou de messagerie ne cesse de croître. On en compte 85 d'inscrites dans le bottin téléphonique de Montréal. Il y a dix ans, l'annuaire ne comptait que sept inscriptions à ce chapitre.

Au Canada, six compagnies se partagent 80% du marché. Ce sont dans l'ordre: **Purolator Courrier ltée,** qui dessert 23 000 destinations au Canada et aux États-Unis; **B.D.C. ltée; Loomis Courrier Service Ltd.** qui est peu connue au Québec, mais qui est populaire dans l'Ouest canadien; **Kourier,** une filiale de **Kingsway Transport** du **Groupe CSL inc; Air Canada** avec **Airvelop** et **Couriair;** et enfin, la **Poste Prioritaire** de la Société canadienne des Postes occupe environ 4% du marché.

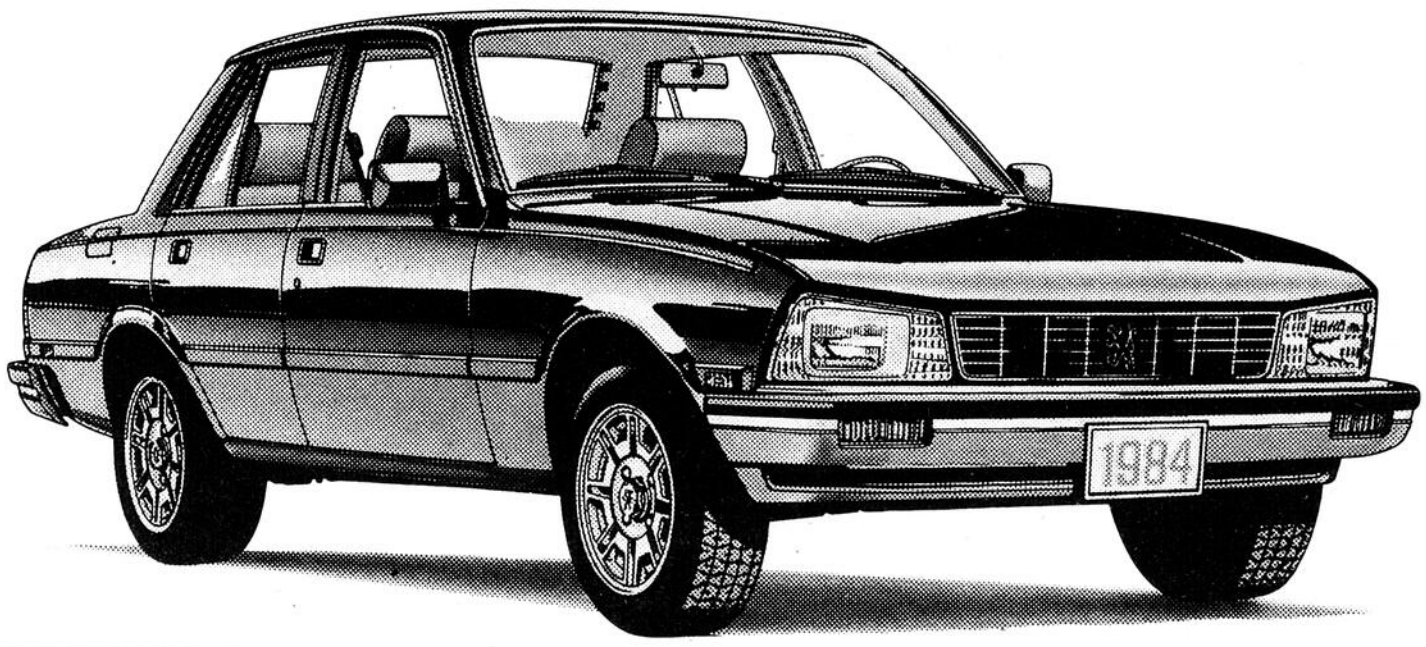
Les 20% restant se partagent entre quelques centaines de services de messageries de petite ou moyenne envergure. Dans bien des cas, il s'agit d'entreprises locales à caractère artisanal effectuant la levée et la livraison du courrier à bord de voitures privées de tourisme.

Selon la société des Postes, le service inter-cités représente environ 55% des affaires de messageries, l'intra-cités participe pour 40% et le service international environ 5%.

La Peugeot 505 — 1984
Venez la voir dans notre salle d'exposition!

Roulez en tout confort, roulez en toute confiance!

Conduire une Peugeot: une expérience incomparable à vivre en tout confort



PEUGEOT 505



Au Canada, la Peugeot est protégée par la fameuse garantie 5 ans/ 80 000 km (incluant rouage d'entraînement et protection contre les perforations dues à la corrosion). Le concessionnaire Chrysler/Peugeot vous fournira tous les détails.

LA GRANDE MAISON
LONGUE-POINTE
CHRYSLER PLYMOUTH (1980) LTÉE
7150 boul. Langelier, Montréal, Qué. H1S 2X6 • Tél.: 256-5092

Plymouth
Camions Dodge
CHRYSLER

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

COMPAREZ TOUS NOS TAUX!

Termes ordinaires ▶	9½% 1 AN	9¾% 2 ANS	10½% 3 ANS	10¾% 4 ANS	11% 5 ANS
Termes spéciaux ▶	—	10% 26 MOIS	10¾% 38 MOIS	—	—

Placements à terme garantis
payé annuellement
Taux passibles de changer sans préavis.

St. John's	753-8355	Kitchener	745-1101	Saskatoon	244-2951	Vernon	542-4377
Halifax	429-5310	London	679-9110	Calgary	265-1880	White Rock	531-7525
Montréal	282-1880	Ottawa	238-6084	Edmonton	428-1711	Victoria	388-6601
Québec	681-0277	Winnipeg	942-5515	Vancouver	681-5464		
Toronto	363-2261	Regina	352-8661	Prince George	564-2300		

INSTITUTION INSCRITE
REGIE DE L'ASSURANCE-DEPOTS
DU QUEBEC

Crédit Foncier
FIDUCIE CREDIT FONCIER

MEMBRE
SOCIETE D'ASSURANCE-DEPOTS
DU CANADA

Avec un C.A., vos affaires tourneront plus rondement

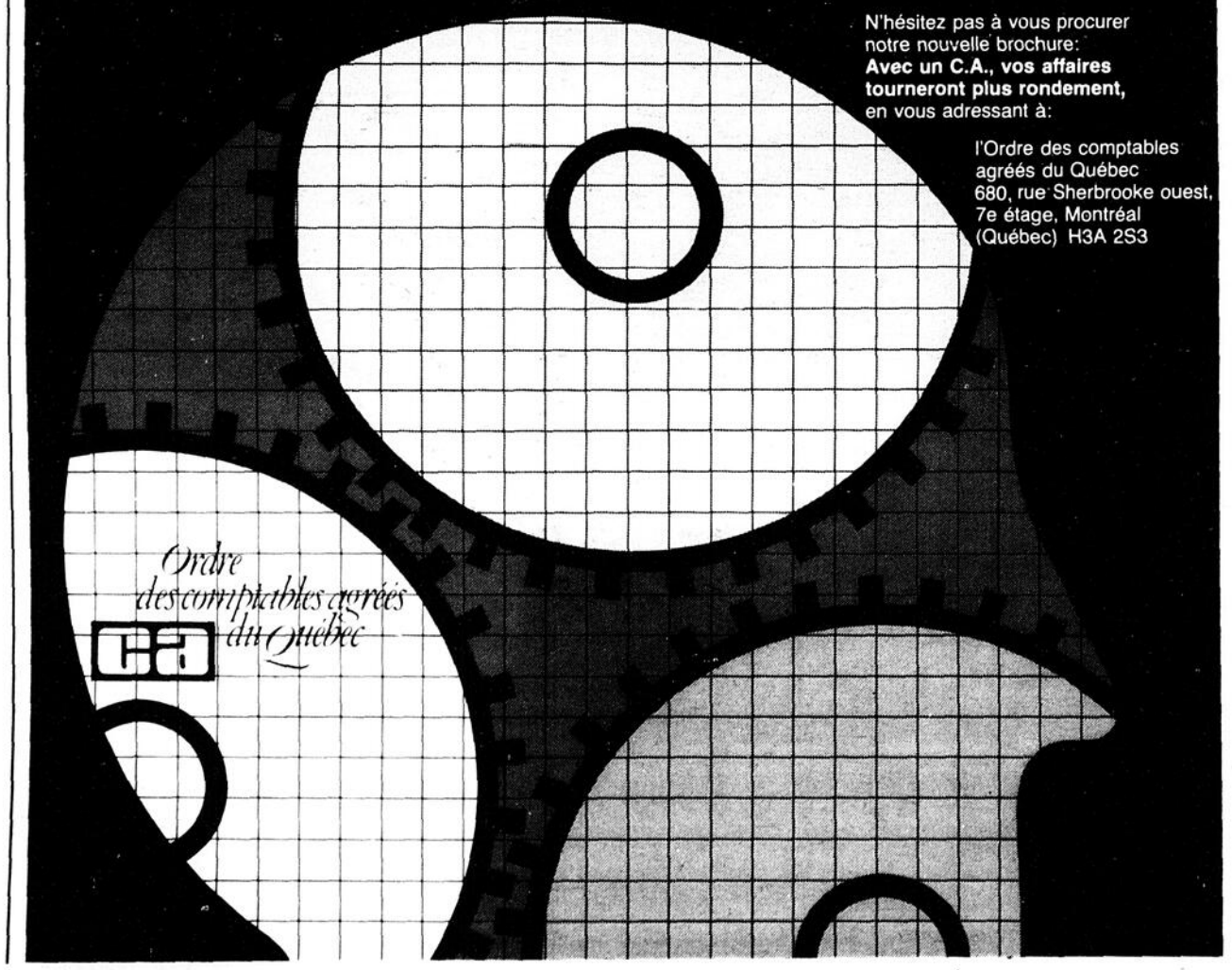
Décisions! Décisions! Décisions!
N'aimeriez-vous pas consulter une personne sûre qui verrait votre cas avec des yeux neufs... mais expérimentés?

Le comptable agréé est le conseiller privilégié de la PME: c'est un professionnel qui vous aidera à accroître l'efficacité administrative de votre entreprise et à améliorer sa rentabilité. Il vous aidera aussi à prendre vos grandes décisions au bon moment.

Voici à titre d'exemple quelques-uns des services qu'un C.A. peut vous rendre:

- planification financière
- préparation et évaluation des budgets
- évaluation des prévisions et des programmes financiers
- conseils sur la recherche de capitaux
- aide pour l'obtention de subventions
- contrôle des coûts
- informatisation des systèmes comptables
- planification fiscale
- planification successorale
- évaluation de la rémunération et des avantages sociaux
- évaluation des projets de fusion ou d'acquisition.

Avec tous les bouleversements technologiques qui s'annoncent, et même qui sont déjà là, vous ne pouvez vous passer d'un tel conseiller. C'est un rouage important qui fait tourner les PME rondement.



N'hésitez pas à vous procurer notre nouvelle brochure: **Avec un C.A., vos affaires tourneront plus rondement,** en vous adressant à:

l'Ordre des comptables agréés du Québec
680, rue Sherbrooke ouest,
7e étage, Montréal
(Québec) H3A 2S3

Pierre Gauvreau aux Expos

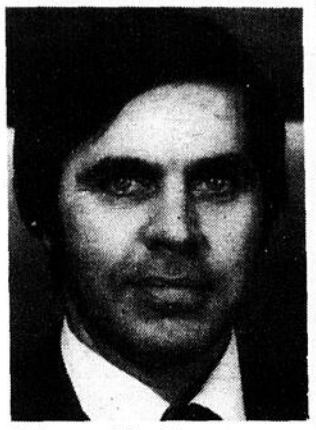
■ L'ancien vice-président exécutif de **Quebecor,** M. **Pierre Gauvreau,** deviendra le 28 novembre vice-président de groupe du **Club Les Expos de Montréal inc.** Il sera responsable de la gestion, sous le président **John McHale.**

Âgé de 43 ans, M. Gauvreau est diplômé en comptabilité des **H.E.C.** Après avoir passé dix ans chez Quebecor, il a été conseiller principal chez **Drouin, Paquin et Associés** durant trois ans.

André Lachance chez Cayouette

■ M. **André Lachance,** un ingénieur de 47 ans associé depuis 18 ans à la firme de conseillers en administration **Woods Gordon,** a quitté dernièrement cette firme pour prendre le poste de vice-président à la production du groupe **Cayouette** de Boucherville.

M. Lachance avait été conseiller auprès de ce groupe lors des acquisitions récentes des actifs de la compagnie **Gregg** (armoires de cuisine) et **Superseal** (portes et fenêtres). Le groupe Cayouette compte maintenant quatre usines.



Léonard Ledoux

Ledoux quitte Place Desjardins

■ Le directeur général de **Place Desjardins,** M. **Léonard Ledoux,** vient de quitter son poste. M.B.A. de formation, M. Ledoux continue d'être très engagé dans des organismes d'entraide internationale comme **Les Ailes de l'Espérance,** un service de transport aérien qui dessert les populations isolées d'Amérique latine.

De Métro Richelieu aux Industries Valcartier

■ M. **André Martineau,** ancien vice-président, ressources humaines, du groupement **Épiciers Unis Métro-Richelieu,** vient d'accepter le poste de vice-président, ressources humaines et relations publiques, des **Industries Valcartier,** de Québec, une filiale du groupe de génie-conseil **SNC.**

Avant de se joindre à Métro-Richelieu, M. Martineau avait passé quelques années à l'**Institut Armand-Frappier** et au **Trust Général du Canada.**

Teleglobe Canada

Nouveau v.p. chez Teleglobe

■ **Teleglobe Canada** a un nouveau vice-président depuis quelques semaines. Il s'agit de M. **Henri Colas,** qui a pris charge de l'administration et des finances de la société.

Diplômé en commerce de **McGill** et détenteur d'un doctorat en sciences économiques d'une université espagnole, M. Colas, 56 ans, a travaillé 22 ans pour **Alcan** et trois années comme vice-président, Finances, de **QIT - Fer et Titane.** Depuis trois ans, il faisait partie du cabinet en ressources humaines **Massey Charbonneau.**

Formation d'un comité consultatif chez Plomberium

■ **Plomberium inc.,** le groupement de marchands et maîtres plombiers formé par le grossiste distributeur **Deschênes & Fils,** vient de mettre sur pied un comité consultatif pour représenter ses 21 membres.

Le comité est formé de MM. **Laurent Lapierre** de Montréal, **Alain Proulx** de Mascouche, **Roger Déziel** de Châteauguay, **Alain Payette** de Repentigny et **Michel Vézina** de Ville des Laurentides.

Le comité a pour mandat de représenter les membres auprès du grossiste et d'assister ce dernier dans le développement de la bannière Plomberium.

Formation des contremaîtres: cours offerts en milieu de travail

p. 13 Marius Gagnon



Le design: un élément essentiel pour réussir à l'exportation

p. 14

Quatorze immeubles délabrés sont transformés en condos luxueux

p. 18

CANQUOTE Division de DATALINE Inc.
PRESENTE PCQUOTE MD
Le système d'information de securité pour les PC d'IBM utilisant le Système de Quotation de Canquote.
1440 O. Rue Ste-Catherine, Montréal, 871-1011

Selon la formule du franchisage

Sept autres pharmacies Jean Coutu

Farmico inc., le franchiseur des **Pharm-escomptes Jean Coutu,** ouvrira sept autres établissements au cours des six prochains mois, portant ainsi la chaîne à 75 établissements.

C'est ce qu'a déclaré le père du concept des pharmacies-dépanneurs et actionnaire unique de Farmico, M. **Jean Coutu**.

''Nous avons actuellement 68 établissements ouverts, a-t-il dit, et nous en avons six ou sept autres qui sont en cours d'installation plus ou moins avancé; ils seront tous ouverts avant la fin du printemps prochain. Et nous avons aussi quelques autres localisations en vue ou en cours de négociation.''

Après l'ouverture du 68e établissement situé au **Carrefour rabais Langelier** à Montréal, le 69e ouvrira ses portes le 1er décembre rue Ste-Catherine, ouest, à Montréal, le 70e au cours du même mois à Bathurst au Nouveau-Brunswick.

Au cours de l'hiver et du printemps, des pharm-escomptes ouvriront aussi à La Sarre, à Rouyn-Noranda, puis à Vimont; enfin, deux autres seront situées dans la grande région de Montréal, mais à des endroits gardés encore secrets pour des raisons stratégiques.

''Nous recherchons des bassins de population d'au moins 25 000 personnes, a expliqué M. Coutu, situés dans des régions de 50 000 habitants. Il faut cela pour assurer la rentabilité de nos établissements. Cela veut donc dire qu'on en aura environ 75 en tout au Québec, dont deux ou trois au maximum comme celui de Langelier.''

Nouveau concept

Les pharm-escomptes couvrent habituellement des surfaces allant de 5 000 à 10 000 pieds carrés. Mais celle du Carrefour rabais Langelier aura une superficie de 20 000 pieds carrés.

''C'est la première pharm-escompte du genre, a souligné M. Coutu, mais ce n'est pas la dernière. Nous allons éprouver cette nouvelle formule et c'est elle que nous allons exporter aux États-Unis.''

La nouvelle pharm-escompte contient environ 1,5 millions $ d'inventaires, soit environ trois fois le volume normal des autres établissements. On y trouvera quelque 30 000 item différents, contre environ 16 000 dans les autres établissements.

L'idée a été empruntée en Europe et surtout aux États-Unis, dans des chaînes comme **Drug Emporium, Combo Stores** et **A To Z**. Mais on a aussi adapté le concept aux exigences du marché québécois.

Les grandes chaînes américaines, par exemple, ressemblent à des magasins entrepôts, avec des caisses complètes de produits offertes en étalage. Jean Coutu a préféré conserver le concept de magasin de détail, avec des produits sagement rangés sur des tablettes.

Mais la disposition des lieux vient du modèle américain, avec de nombreuses allées en cul-de-sac qui offrent des gammes complètes de produits qui ne sont même pas disponibles dans les escomptes: produits naturels avec littérature et conseil sur place dans l'îlot même, valises et autres équipements de voyage, produits courants d'automobile, vaste rayon de produits alimentaires.



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Jean Coutu: ''Les 68 pharm-excomptes Jean Coutu réaliseront cette année des ventes de quelque 300 millions $.''

Il n'y a rien de statique dans cette gamme de produits, a ajouté le maître de céans. On va vendre des produits à rabais que nous offrent les fournisseurs. Par exemple, il y a encore des lots de pots de confiture gradués en onces et dont le volume n'est pas assez grand pour alimenter tout le réseau; on va les offrir à rabais à la pharm-escomptes du Centre Langelier, dont la politique commerciale est justement de vendre des marchandises diverses à rabais.

Telle marque d'antigel offerte en spécial sera peut-être remplacée par une autre la semaine suivante. Des bouilloires électriques rachetées d'une faillite seront offertes à 33,33 $, alors que leur prix de détail est normalement de 59,95 $.

Même chose pour les produits domestiques, de cuisine et d'entretien, qui ont droit chacun à leur îlot voisin, de même que la nourriture d'animaux.

Les pharm-escomptes Jean Coutu traditionnelles comptent sur environ 400 fournisseurs, selon leur surface. Celle de Langelier en recevra entre 5 000 et 6 000 de tous les horizons.

''60% de nos produits viennent du Québec, a précisé M. Coutu, 28% de l'importation et le reste des autres provinces.''

Commerce et pharmacie

Cette homme de 56 ans avoue avoir à peu près abandonné personnellement son rôle de pharmacien il y a environ quatre ans. De fait, il dirige maintenant une chaîne de 68 pharmacies-dépanneurs qui réaliseront cette année des ventes au détail de quelque 300 millions $.

Mais à l'entendre citer un tas de chiffres qu'il connait d'ailleurs par coeur, on a l'impression qu'il a fait son cours de pharmacien dans une faculté de commerce. Il possède lui-même 21 maillons de la chaîne. Les autres sont donnés en franchise.

''Sur nos 300 millions $ de ventes au détail, environ 100 millions $ de marchandises proviennent de nos propres entrepôts. Le taux de fidélité de nos franchisés se situe autour de 50%.''

Les franchisés achètent beaucoup de produits directement des fournisseurs, sans passer par le franchiseur. C'est le cas, par exemple, des cigarettes, qui représentent entre 12% et 18% du volume des ventes, selon les établissements.

Le franchiseur charge à ses franchisés une redevance de 5% sur les deux premiers 2 millions $ de ventes (sans compter les cigarettes) et 4% sur les ventes supplémentaires. Le franchiseur se charge de la publicité nationale, mais il peut rembourser aux franchisés jusqu'à 1% de la redevance sur les deux premiers millions $ de ventes pour fins de publicité locale.

Le ''grossiste'' Jean Coutu vend ses marchandises dans le réseau au coût, plus 4%, plus 1% pour la livraison et moins 2% si les membres paient en-dedans de 15 jours. Jean Coutu fait également office de distributeur exclusif au Canada des produits de beauté **René Garaud**, qui sont les seuls produits obligatoires dans la chaîne.

Les adversaires du concept de pharm-escomptes ont reproché à Jean Coutu son esprit un peu trop mercantille il y a quelques années; ils vont trouver au Carrefour Langelier de nouveaux motifs de mécontentement.

Mais le fondateur de la chaîne, lui, ne s'en fait pas outre mesure avec ces critiques. Le pharmacien est le seul diplômé universitaire qui doit vendre des marchandises pour gagner sa vie, explique-t-il. Les autres sont rémunérés à honoraires. Le médecin sera payé, qu'il guérisse ou non son patient; l'avocat sera payé, qu'il gagne ou non sa cause; le comptable sera payé, qu'il dresse ou non de bons états financiers.

Mais le pharmacien n'est pas payé s'il ne vend pas de médicaments. Or, comment ne pas encourager la consommation de médicaments, quand on n'a que cela à vendre?

Chez Jean Coutu, le commerce des marchandises non pharmaceutiques subventionne la pharmacie. La facture moyenne des ordonnances au Canada atteint 9,60 $, contre moins de 7 $ aux pharm-escomptes.

ANDRE HAINS



La compétence à l'oeuvre!



Le défi de l'entreprise moderne? Se mettre à l'écoute d'un monde complexe en évolution rapide. Le comptable en management r.i.a. sait comment vous y aider.

La Société des comptables en management

1425, rue de la Montagne, bureau 310
Montréal, Québec H3G 1Z3 (514) 845-0836
et ses sociétés affiliées à travers le Canada.

Une nouvelle scierie voit le jour à Price

■ **Scierie Mitis inc.**, une nouvelle entreprise établie sur le site de l'ancienne scierie **Price** construite en 1950 et fermée en septembre 1982, investira 9,6 millions $ dans la construction et l'aménagement d'une scierie et usine de rabotage à Price, comté de Rimouski.

Ce projet permettra à 228 anciens employés de Price et travailleurs forestiers de retrouver leur emploi. La nouvelle compagnie recevra donc à cette fin une subvention fédérale de 3,5 millions $.

La nouvelle usine permettra la récupération des copeaux, planures, du bran de scie et des écorces. Elle produira près de 45 millions de pmp par année (pieds mesure planche) en bois d'oeuvre de 6 à 16 pieds de longueur et de 3 à 10 pouces de largeur, dont une partie sera exportée vers les pays du Moyen-Orient.

9 millions $ pour des ports de plaisance

■ Le gouvernement fédéral vient d'affecter 1,5 million $ à la construction d'un nouveau port de refuge de 50 embarcations et bateaux de plaisance à l'Île-aux-Coudres.

Les travaux de ce nouveau port, situé à l'ouest du quai du traversier, comprendront le creusage d'une rade de 5 800 mètres carrés, le remblayage d'une surface de 3 500 m.c. et la construction d'un brise-lame de 185 mètres de longueur.

Les travaux devraient se terminer au printemps 1984, de manière à ce que le nouveau port soit en opération durant les fêtes du 450e anniversaire de découverte du Canada à l'été.

Ce projet s'inscrit dans un programme de construction et de modernisation des ports de plaisance du St-Laurent au coût de 9 millions $. Ces aménagements permettront de mieux accueillir les 4 000 à 5 000 embarcations attendues à l'occasion des fêtes 1534-1984, dont on attend des retombées économiques de l'ordre de 95 millions $.

Le gouvernement central compte aussi sur ce programme pour aider à contenir l'exode estival des navires de plaisance québécois.

En 1981, par exemple, plus de 13 000 bateaux d'ici ont visité les États-Unis, contre seulement 574 visites de plaisanciers américains au Québec.

21 nouveaux emplois à Princeville

■ Deux nouvelles entreprises et l'expansion d'une troisième permettront la création de 21 nouveaux emplois à Princeville dans le comté de Lotbinière.

La compagnie **120 937 Canada inc.** investira 157 500$ dans la fabrication de bateaux pliants. Ce projet créera 12 emplois et recevra une subvention fédérale de 63 000$.

Restau-Meubles inc. fabriquera des meubles de restaurant, grâce à un investissement de 147 955$, qui devrait créer six emplois et qui recevra une subvention fédérale de 56 782$.

Enfin **Mobilier H.P.L.**, située à Arthabaska, achètera de nouveaux équipements pour fabriquer ses meubles résidentiels. Ce projet d'investissement de 51 500$ créera trois emplois et recevra d'Ottawa une subvention de 15 450$.

Ces subventions viendront des programmes de l'**Office canadien pour un renouveau industriel** (OCRI).

L'EFFERVESCENCE DE QUÉBEC À TARIF RÉDUIT

Laissez-vous emporter en plein coeur de l'action... à l'hôtel Loews Le Concorde de Québec, bien entendu! Et profitez de tarifs inférieurs à ceux des week-ends. Vous cherchez de l'animation? Le Concorde est situé sur Grande Allée, tout près d'une vingtaine de cafés et de bars plus enlevants les uns que les autres. Vous ne voulez pas sortir de l'hôtel? Alors, montez manger à l'Astral, le seul restaurant-bar rotatif de la ville, et terminez la soirée en beauté à la discothèque Le Cabaret.

LOEWS Le Concorde 42,60$ occupation simple

Des prix concurrentiels... une ambiance unique... Si vous voulez que votre prochain séjour à Québec soit inoubliable, réservez dès maintenant à l'hôtel Loews Le Concorde et profitez de nos tarifs "effervescence".

Tarifs en vigueur du 25 nov. au 26 déc.		
	Tarif rég.	40% de rabais
Simple	71$	42.60$
Double	85$	51$
Simple VIP	95$	57$
Double VIP	109$	65.40$

Appelez directement à frais virés au (418) 647-2222
À l'intérieur on a vu à tout!
À l'extérieur on a vue sur tout!

La Chambre de commerce du Québec et le Collège Marie-Victorin s'associent

Formation des contremaîtres: des cours sont offerts en milieu de travail

Les activités de formation des contremaîtres, offertes jusqu'à récemment par la **Chambre de commerce de la province de Québec,** relèvent dorénavant conjointement de cet organisme et du **Collège Marie-Victorin.**

Les contremaîtres, ou superviseurs de premier et deuxième niveau, n'ont souvent qu'une formation limitée et accèdent parfois à un poste de responsabilité pour avoir démontré un bon leadership. Dans d'autres cas, c'est leur expertise technique qui les amène à occuper un poste de leadership pour lequel ils ne sont pas nécessairement préparés.

Les programmes de formation élaborés à leur attention visent à combler leurs carences spécifiques en fonction des exigences de leur nouveau poste et des besoins de l'entreprise. Ces programmes sont donc très flexibles et peuvent être adaptés, et même donner lieu à des activités créées de toutes pièces pour répondre à des objectifs précis.

Le service est offert à la grandeur du Québec et ce sont les animateurs qui se déplacent pour rejoindre les participants dans leur région et parfois même, dans leur milieu de travail.

L'association

La conception, la rédaction et la diffusion des activités de formation sont réalisées par le Service de recherche et de développement pédagogiques du Collège Marie-Victorin.

Le Service de recherche et de développement pédagogique de l'institution privée d'enseignement collégial a comme mission particulière de développer de nouvelles voies de diffusion de la pédagogie. On lui doit entre autres l'enseignement à distance, l'enseignement en milieu carcéral et, plus récemment, les cours de culture populaire.

La Chambre de commerce de la province de Québec apporte pour sa part à l'association son parrainage, une expérience de 14 ans en développement des ressources humaines en entreprise et un véhicule de pénétration des marchés locaux exeptionnel. La Chambre a rejoint plus de 46 000 personnes à l'occasion de 3 000 sessions de formation.

Le suivi du dossier a d'ailleurs été assuré par le passage au Collège Marie-Victorin de deux des conseillers affectés depuis plusieurs années au développement des ressources humaines à la Chambre: **Nicole Rouillier-Alexander** et **Marius Gagnon.**

Activités

Les activités de formation offertes par la Chambre et le Collège Marie-Victorin visent à donner des outils pratiques de gestion au personnel de supervision dans les petites et moyennes entreprises du Québec, dont toutes les entreprises membres des chambres de commerce, a expliqué aux AFFAIRES, Nicole Rouillier-Alexander.

Les thèmes développés ont été déterminés par l'équipe de développement des ressources humaines de la Chambre en fonction de son expérience des besoins de l'entreprise.

Le thème de la gestion est abordé par des séminaires sur le rôle du contremaître dans la gestion, le contrôle de la production et la gestion du temps. La prévention fait l'objet de sessions de formation traitant plus particulièrement de l'enquête d'accident de travail, des comités de santé et de sécurité au travail et de l'évaluation des risques. Le thème des relations de travail permet d'élaborer sur la pratique de la négociation collective et le rôle du contremaître dans les relations de travail et la négociation collective. Le quatrième volet, celui des relations inter-personnelles et des communications, couvre des aspects divers comme la conduite d'une réunion, la motivation du personnel et le contact par téléphone.

Ce dernier point illustre l'aspect pratique de la formation. Il vise à amener les participants à améliorer la qualité de leurs contacts téléphoniques en maîtrisant les formules de courtoisie, le traitement des plaintes et autres cas difficiles et la personnalisation des appels. M. Marius Gagnon a signalé aux AFFAIRES que c'est à la suite d'une importante demande de la part des

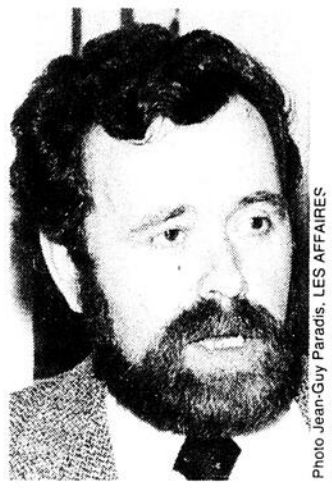


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Marius Gagnon



Nicole Rouillier-Alexander

intéressés que ce module a été développé.

À ces programmes généraux, s'ajoutent des activités préparées sur mesure pour répondre aux besoins d'une entreprise ou d'une association en particulier. Les conseillers pédagogiques jouent un rôle de diagnostic, d'analyse et d'évaluation des besoins de formation des entreprises et proposent les activités adaptées. À la suite des séances de formation, les conseillers interviennent à nouveau pour obtenir une évaluation des participants et déterminer la suite à donner à ces ateliers.

Aucun prérequis académique n'est exigé pour l'inscription aux séminaires. Les cours, dans l'ensemble, sont reconnus au niveau collégial par le **ministère de l'Éducation** et peuvent donner lieu à une accréditation.

Le financement est entièrement à la charge de l'entreprise participante. Des sessions privées peuvent être organisées en entreprise pour un groupe d'au moins dix participants.

Perfectionnement universitaire

Les Clubs d'administration industrielle du Canada, affiliés à l'**Association des manufacturiers canadiens,** ont par ailleurs mis sur pied en collaboration avec l'**Université Western,** Ontario, et **Laval,** Québec, un programme de formation intensive de niveau universitaire pour les contremaîtres.

Le cours, intitulé "Perfectionnement en gestion" est réparti sur six journées consécutives complètes d'enseignement. Le cours se donne durant le mois de mai, généralement à l'extérieur du campus de l'Université Laval.

PAUL DURIVAGE

Avec le PECEC, on s'emploie à la relance.

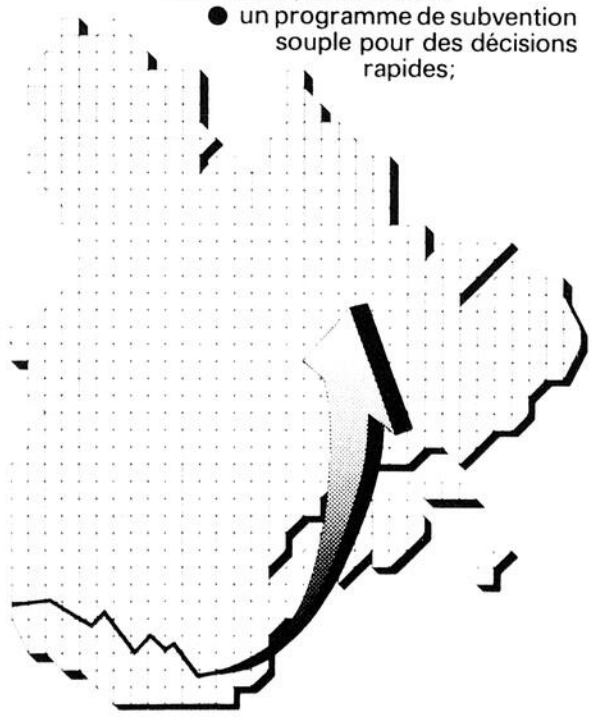
Le PECEC, c'est le programme de création d'emplois permanents mis sur pied par le gouvernement du Québec.

À l'aide de subventions "coup de pouce", il vise à appuyer tous ceux et celles—dirigeants d'entreprises, groupes ou citoyens—désireux d'investir dans des entreprises qui:

- créent des emplois permanents;
- peuvent s'autofinancer après deux ans.

Le PECEC, c'est aussi:

- un programme de subvention souple pour des décisions rapides;
- une contribution financière à la création ou à l'expansion de petites et moyennes entreprises génératrices d'emplois;
- le développement de secteurs d'excellence dans chacune des régions du Québec.



Une présence régionale

Dans la seule région de Montréal-Centre, plus de 1 600 emplois ont été créés avec des subventions de près de 7 535 000 $ du PECEC. Tout cela grâce à l'initiative et à la volonté de citoyens qui ont voulu prendre en main leur propre développement économique.

Aide aux jeunes entrepreneurs
Afin de permettre aux jeunes d'avoir plus facilement accès au programme, les critères d'admissibilité sont assouplis pour les moins de 30 ans.

Pour soumettre un projet ou obtenir plus de renseignements, adressez-vous à Communication-Québec ou au bureau de l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ).

OPDQ, 440, Dorchester ouest, 7ème étage, Montréal H2Z 1V7 (514) 873-5511

Avec une main-d'œuvre active, on a tout à gagner.

Québec

Office de planification et de développement du Québec.

Le design: un élément essentiel pour réussir à l'exportation

■ Le fabricant qui désire exporter doit bien sûr étudier soigneusement les marchés qu'il veut attaquer, évaluer les coûts de mise en marché, choisir un réseau de distribution, etc. Avant tout, cependant, il devra considérer attentivement la pierre angulaire de toute stratégie d'exportation: le **produit.**

Un projet d'exportation bien préparé et une campagne de mise en marché adéquate donneront de piètres résultats si le produit lui-même n'est pas exportable. Il faut en particulier examiner soigneusement le design de son produit en fonction de critères souvent bien différents de ceux prévalant sur le marché intérieur.

Quels sont donc ces critères spécifiques à l'exportation et les quelques pièges à éviter?

Coûts

L'exportateur en puissance doit savoir que de nombreux frais s'ajouteront au prix de vente intérieur, ce qui pourrait rendre le produit prohibitif à l'exportation. Notons le transport et le courtage, les frais de manutention et d'entreposage, les douanes et les taxes de toutes natures, etc.

Parmi les coûts sous le contrôle du fabricant, ceux de fabrication, donc le design du produit, deviennent primordiaux. La rationalisation du design, la standardisation des pièces et la réduction du nombre de composantes, la simplification de l'assemblage et l'optimalisation du packaging conduisent à la réduction du prix de revient, donc du coût de base.

Un design adapté à l'exportation peut permettre de réduire aussi d'autres frais échappant à un contrôle direct. Par exemple, des composantes qui se replient sur elles-mêmes réduiront les frais de transport, d'entreposage et de manutention. Cette technique utilisée par les designers d'un fabricant de Bellechasse a pu réduire le volume d'un mobilier de bureau par plus de 60%.

D'autre part, l'assemblage effectué à destination pourrait réduire ou même faire tomber certaines taxes.

Un design original peut avoir le même effet sur les frais de douane ou peut permettre de contourner des quotas.

Service après vente

Les problèmes de service après vente se multiplient proportionnellement à l'éloignement de l'usine. Plus un produit est complexe et plus il comporte de composantes, plus les problèmes d'entretien et de pièces de rechange deviennent sérieux. L'exportateur aura donc tout avantage à rechercher des caractéristiques de solidité et de simplicité. Si les problèmes de peinture qui s'écaille, ou de ressort qui casse après vingt heures d'utilisation sont dangereux pour un marché intérieur, ils sont fatals à l'exportation.

Un design fonctionnel évitera souvent la nécessité de créer un réseau de service outre-frontière, l'entretien pouvant être fait localement par des techniciens non spécialisés.

Design universel

Soulignons les pièges classiques auxquels se laissent prendre trop de fabricants.

Les différences socio-

→



LE SECRET C'EST D'EMPLOYER DES ENVELOPPES STANDARD

Les enveloppes de format standard permettent de réaliser des économies.

Le tarif des lettres d'affaires (de 0 à 30 grammes), surdimensionnées et non codées se situe maintenant à 37 ¢ standard, et celui des lettres codées à 32 ¢. Si possible, utilisez des enveloppes du format suivant: maximum de 150 mm (5⅞ po) x 255 mm (10 po), et n'oubliez pas le code postal.

Le traitement des enveloppes standard est moins coûteux.

Les enveloppes surdimensionnées et les envois non codés ne peuvent être traités automatiquement. Ils doivent être triés à la main. Celà augmente les frais de traitement et par conséquent l'affranchissement. Il est facile de suivre ces règles pour que vos lettres d'affaires soient traitées automatiquement.

1. *Demandez des enveloppes standard à vos fournisseurs de papier.*
2. *Utilisez toujours le bon code postal. Demandez celui de vos correspondants.*
3. *Ajoutez votre code postal à votre adresse, afin que vos correspondants l'utilisent.*

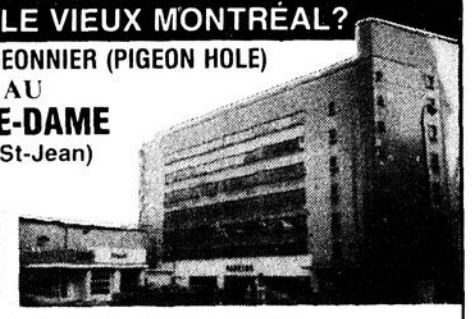
Rappelez-vous que standardiser c'est économiser.

SOCIÉTÉ CANADIENNE DES POSTES

Vous avez des problèmes de stationnement DANS LE VIEUX MONTRÉAL?

VENEZ AU PIGEONNIER (PIGEON HOLE)
SITUÉ AU
244 NOTRE-DAME
ouest (coin St-Jean)

À l'ombre de l'Église Notre-Dame. Stationnement intérieur. Aucune attente pour stationner.



- Stationnement mensuel disponible.
- Service complet sur toute marque de voiture.
- Mise au point - freins - système électrique, etc.
- Réparation faites durant vos heures de travail. Personnel compétent - travail garantie.

À lire absolument

Réal Désourdy
Malgré tout...



208 pages
14.95$

Une biographie à la mesure de l'homme

Qu'est devenu l'ex-président des Entreprises Désourdy?

- ★ sa vie d'homme d'affaires
- ★ l'aventure en Arabie . . .
- ★ la faillite
- ★ comment survivre après tant de coups durs
- ★ sa vision d'une société nouvelle et humanisée

économiques et culturelles entre les marchés intérieur et d'exportation sont réelles. Pour être exportable, un produit ne doit pas posséder des caractéristiques à saveur culturelle trop locale ou un style et une forme empruntés à une mode passagère. Un mobilier de style « québécois » aura peu de chance de se vendre hors du Québec. De même, un objet de style « des années 30 » risque de demeurer sur les tablettes une fois la «vague rétro» passée.

Copier un design étranger est tout aussi néfaste. En copiant un design américain, par exemple, le fabricant ne pourra exporter son produit aux États-Unis, à moins d'entreprendre une guerre de prix. Par contre, un design original donnera au produit des caractéristiques nouvelles constituant autant d'arguments de vente.

Qualité du produit

L'exportation de matières premières est d'autant plus facile que le contenu recherché est riche. L'exportation du « know-how » d'une firme de conseillers est simple si son expérience et son expertise sont reconnues. Dans les deux cas, la qualité fait foi de tout. Il en sera de même pour le fabricant. Celui-ci doit s'assurer que le design confère à son produit une qualité supérieure à celle du produit de ses concurrents dans le monde.

Plusieurs firmes québécoises ont investi dans le design de leur produit et ont ainsi trouvé le chemin de l'exportation grâce à cette option.

Bomem inc. de Québec a quadruplé son chiffre d'affaires grâce à l'exportation d'un spectrophotomètre de qualité supérieure. **Les Industries Provinciales** de Saint-Damien exporte ses contenants « Collection » aux quatre coins du monde. **Trans-Audio,** de Sherbrooke, fait frémir les Japonais avec sa table tournante « Oracle » au design révolutionnaire.

Ce sont des firmes qui ont compris qu'un design de qualité fait vendre, non seulement au Québec mais à l'étranger.

P.-A. CLOUTIER

P.A. Cloutier, ing., M.B.A., directeur - Services internationaux, est conseiller en administration chez Price Waterhouse.

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

LES VOITURES K TOUJOURS Nº 1
POUR UNE FIABILITÉ À TOUTE ÉPREUVE:
ARIES ET RELIANT.

LES VOITURES K: LES COMPACTES LES PLUS VENDUES AU CANADA

Pour la deuxième année consécutive, les voitures K sont le no 1 au Canada. Il faut qu'il y ait une raison. Non, il y en a quatre: économie d'essence, espace pour 6 passagers, fiabilité à toute épreuve, valeur élevée de revente.

Plus que jamais, La Dodge Aries K et la Plymouth Reliant K affirment leur supériorité.

La Tempo, la Topaz et la Citation en savent quelque chose...

GARANTIE EXCLUSIVE À CHRYSLER 5 ANS OU 80 000 KM
1. Moteur et rouage d'entraînement
2. Corrosion de la carrosserie extérieure
Tous les détails chez le concessionnaire.

Économie d'essence
Avec un litre d'essence ordinaire la moins chère, la Reliant K et l'Aries K roulent allégrement pendant des kilomètres et des kilomètres.

Par conséquent, vous économiserez de l'argent à la pompe et sur la route.

Espace et confort
L'Aries K et la Reliant K à 2 portes offrent tout le confort pour 6 passagers. Et un coffre-arrière de 428 dm³.

Ni la Tempo, ni la Topaz ne peuvent les battre...

Valeur de revente
Les voitures K assurent une valeur de revente très élevée. La preuve? Une voiture K, modèle 81, est évaluée actuellement à 78% de son prix original.

Comparez: 1981	Comparaison entre la valeur actuelle et le prix original*
Aries, 2 portes/coupé	78%
Reliant, 2 portes/coupé	77,9%
Citation, 2 portes/hatchback	65,1%

*Pourcentage du prix de gros de la voiture d'occasion compare au prix de gros original de la voiture neuve, selon l'évaluation des voitures d'occasion par le Canadian Black Book (édition Ontario) le 1er septembre 1983.

Si vous trouvez mieux que cela, n'hésitez pas à l'acheter!

Pour une fiabilité à toute épreuve, allez-y en Aries K, allez-y en Reliant K. En toute confiance!

Louer, c'est avantageux.
Renseignez-vous.
L'AutoBail de Chrysler.

7,5 L/100 km VILLE/ROUTE
38 mi/gal ***Moteur 2,2 litres à 4 vitesses manuelles***
*Selon le Guide de consommation de carburant publié par Transports Canada. Votre consommation peut varier.



Certains accessoires illustrés ou mentionnés sont optionnels moyennant supplément

Dodge Plymouth
Camions Dodge Camions Dodge
CHRYSLER CHRYSLER

DODGE ARIES K84
PLYMOUTH RELIANT K84

Avec un programme de remboursement aux acheteurs

Agri-Tech lance une offensive pour s'emparer de 50% du marché québécois de la souffleuse, avec ou sans neige

Alors que tant d'entreprises de produits et de services reliés à l'industrie de la neige se désespèrent des hivers sans neige que le Québec a connus au cours des dernières années, **Agri-Tech inc.**, un distributeur des souffleuses **Toro**, a réagi énergiquement en lançant un programme de remboursement aux acheteurs d'une souffleuse si les précipitations de neige sont inférieures à la moitié des précipitations normales.

Appelé "S'no risque", ce programme de sécurisation de la clientèle et des concessionnaires coûtera à l'entreprise de Boucherville 250 000$ en publicité, plus une prime d'assurance de 250 000$.

Agri-Tech compte ainsi aller chercher 50% du marché de la souffleuse au Québec. Mais implicitement, le caractère paternaliste de "S'no risque" à l'endroit de ses concessionnaires s'intègre dans une lente, mais progressive démarche d'Agri-Tech vers l'établissement d'un système de franchises.

C'est ce qui ressort d'une entrevue accordée aux AFFAIRES par le président d'Agri-Tech, M. **Jean-J. Léonard.**

La campagne de publicité d'Agri-Tech sur les produits de neige Toro a commencé dans tout l'est du Canada il y a un peu plus d'un mois; elle se terminera le 19 décembre. Conçue par le bureau de Toronto d'**Ogilvy & Mather Ltd.**, cette campagne anglaise et française comporte deux volets: le premier concerne la souffleuse, le second, la pelle à neige.

Agri-Tech a dépensé 165 000$, dont 80% à la télévision, pour annoncer, du 10 octobre au 15 novembre, les souffleuses Toro couvertes par le "S'no risque".

Tout d'abord, elle a fait faire 325 kits publicitaires pour les salles de montre de ses concessionnaires à 100$ l'unité.

Puis, toujours dans un même esprit de prise en charge de ses concessionnaires, Agri-Tech a pensé une publicité télévisée coopérative dont elle assumera presque tous les coûts, sauf les frais de production de la partie du message de 30 secondes réservée à chaque concessionnaire, soit 2 à 3% du coût total.

Pour la première fois, Agri-Tech fait une incursion à la radio avec une annonce d'une minute, également coopérative.

De façon sporadique, on verra aussi dans les journaux une annonce explicative de la promotion "S'no risque".

Concrètement, le "S'no risque" d'Agri-Tech garantit le remboursement entier ou partiel du prix d'achat d'une souffleuse Toro, s'il ne neige pas cet hiver. En plus, l'acheteur pourra garder sa souffleuse.

Mais que signifie "s'il ne neige pas"? Pour Agri-Tech, cela veut dire que si les précipitations de neige représentent moins de 20% de la moyenne des 30 dernières années, d'après **Environnement Canada**, elle remboursera la totalité du prix d'achat de la souffleuse. À moins de 30% de la moyenne des précipitations, la remise atteindra 70%; à moins de 40% des précipitations, on remboursera 60% du prix d'achat; et à moins de 50%, on remettra la moitié de son investissement à l'acheteur.

Soulignons qu'à Montréal, cette moyenne des précipitations de neige se situe à 235,1 cm (93 pouces); à Québec, à 343,4 cm; à Sherbrooke, à 253,2 cm; et à Trois-Rivières; à 261,4 cm. La promotion se termine le 25 décembre 1983.

Agri-Tech ne prend toutefois aucun risque puisqu'elle a assuré son programme "S'no risque" auprès d'une compagnie d'assurances contre une prime de 250 000$.

Ce premier volet publicitaire terminé, Agri-Tech a enchaîné immédiatement avec une campagne de 85 000$, à la télévision seulement, pour annoncer sa pelle à neige (non couverte par le "S'no risque"), depuis le 15 novembre jusqu'au 19 décembre.

portant marché des grands magasins et des chaînes de magasins, mais M. Léonard donne aussi d'autres raisons pour justifier ce choix.

"Le service après vente fait la force de Toro, a dit M. Léonard. Et les grands magasins et les chaînes de magasins ne peuvent pas dispenser un service aussi attentionné qu'un petit concessionnaire de quartier. Il y a aussi que les grands magasins s'accaparent parfois d'une marque, au moyen de publicité massive, quand en fait, ils ne vendent de cette marque que les produits qui les intéressent. De plus, le pouvoir d'achat de ces grands magasins leur permet d'offrir le même produit à un prix plus bas, risquant ainsi de tuer les petits concessionnaires indépendants. En outre, si un produit se vend bien, les grands magasins peuvent décider d'en faire fabriquer un semblable portant leur nom, si nous n'acceptons pas de leur vendre le nôtre au prix qu'ils veulent bien payer."

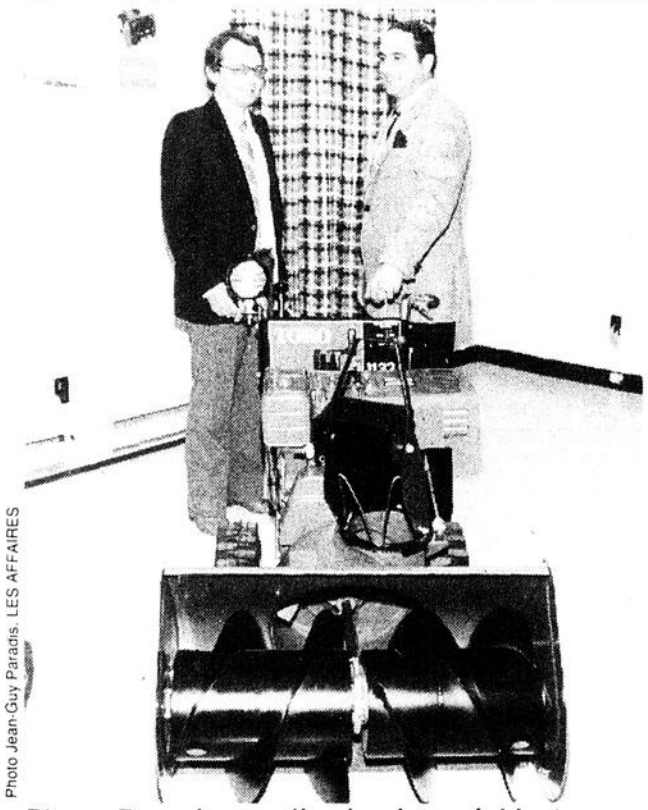


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Pierre Beauchesne (à g.), vice-président marketing et ventes, et Jean-J. Léonard, président d'Agri-Tech.

Franchises

"Nos concessionnaires sont avant tout des techniciens/mécaniciens et non des hommes d'affaires. Ils gagneraient beaucoup à se joindre à une compagnie bien structurée comme Agri-Tech, offrant des services qu'ils ne pourront jamais se payer par eux-mêmes, comme le marketing par exemple, croit M. Léonard. C'est pourquoi, nous nous dirigeons lentement, mais sûrement vers le franchisage."

En tout, 216 concessionnaires au Québec représentent Agri-Tech, en plus de 96 autres dans les Maritimes qui en font autant avec **Atlantic Turf Equipment Inc.**, sa filiale.

L'objectif de devenir un franchiseur explique en partie pourquoi Agri-Tech tourne le dos à l'im-

En 1979, Agri-Tech a vendu 10 000 souffleuses Toro, pour 6 millions $, soit 55% de son chiffre d'affaires. L'an passé, les revenus de ses produits de neige ont atteint tout juste 3,5 millions $, incluant 10 000 pelles à neige mises sur le marché en 1980, afin de suivre la tendance générale à la rationalisation de tout le secteur de la consommation.

Cette année, grâce au "S'no risque", Agri-Tech espère faire remonter ses ventes de produits de neige (souffleuses et pelles électriques) à 4,5 millions $, soit 25% de ses revenus globaux.

DOMINIQUE FROMENT

A. E. LePAGE
SERVICES IMMOBILIERS COMMERCIAUX

Services Immobiliers Commerciaux

À titre de compagnie immobilière dominante au Canada,
voici nos services spécialisés
dans le domaine de l'immobilier commercial:

- Évaluations
- Gestion de biens
- Vente et location d'immeubles commerciaux
- Vente et location d'immeubles industriels
- Immobilier international
- Gestion de centres commerciaux et locaux pour vente au détail
- Investissement
- Assemblage de terrains
- Location de bureaux
- Investissement de fonds de caisses de retraites
- Gestion immobilière
- Recherche et analyse

Une différence reconnue depuis 1913

Une division de Les Services Immobiliers A.E. LePage Ltée
2000, rue Mansfield Tél.: (514) 842-5011

Système novateur de la gestion de la publicité

Anthony Shorteno se fragmente en sept compagnies distinctes

■ Face à la segmentation du marché publicitaire et à l'infidélité grandissante des annonceurs vis-à-vis leurs agences, M. **Anthony Shorteno** a élaboré un système novateur de gestion de la publicité: les partenaires en communication.

C'est en novembre 1982 que M. Shorteno, ancien vice-président et directeur général de l'agence **Allard LeSiège inc.** et ancien directeur de la programmation à la station radiophonique **CKAC 73,** a décidé de créer sa propre entreprise en communication: **Anthony Shorteno & associés inc.**

"Je me suis dit que le marché québécois était saturé pour les agences de publicité traditionnelles et qu'il fallait que je trouve une formule qui corresponde davantage à la réalité actuelle, a affirmé aux AFFAIRES M. Shorteno. Il fallait aussi tenir compte du fait que les annonceurs fragmentent de plus en plus leurs produits. Les fabricants de cigarettes en sont un exemple manifeste. Maintenant, un annonceur a souvent plusieurs agences qui travaillent pour lui, ce qui fait qu'en général, celles-ci doivent vivre de plus en plus avec l'infidélité de leurs clients."

Et puis, M. Shorteno voulait éviter de créer une entreprise trop dépendante d'un seul client dont le départ pouvait entraîner sa fermeture. Il a donc fondé et regroupé plusieurs petites boîtes très spécialisées chacune dans un domaine différent de la communication, en conservant l'autonomie de chacune. Cette formule permet à un partenaire de bénéficier de l'eau au moulin que peuvent lui apporter les autres partenaires, tout en restant étanche aux difficultés financières que les autres pourraient connaître.

"Habituellement, les agences de publicité disposent du budget global de l'annonceur, a dit M. Shorteno. Nous, nous allons chercher des séries de projets."

Partenaires en communication

Anthony Shorteno regroupe sept compagnies indépendantes: Anthony Shorteno & associés; **Idées en main inc.** (arts graphiques); **Première impression inc.** (production imprimée); **Production de l'écran inc.** (production électronique); **L'Événement inc.** (organisation d'événements spéciaux); **Télé-Impact inc.** (marketing par téléphone); et **Ethna média inc.** (représentation en média) qui comprend aussi **Consultaide,** un service destiné aux dirigeants d'entreprise qui doivent rencontrer des journalistes. M. Shorteno est propriétaire majoritaire de chacune de ces compagnies.



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Anthony Shorteno

Shorteno a aussi une entente de collaboration avec **Communications JMB inc.** pour la consultation et le marketing.

Chacun des associés de M. Shorteno participe aux dépenses et aux bénéfices de sa compagnie et avec ses bénéfices, il peut acheter plus d'actions de sa compagnie.

Au début, Shorteno fournissait 100% du chiffre d'affaires des compagnies, mais à présent, plusieurs associés contribuent aux revenus en allant chercher des contrats par leurs propres moyens. Selon M. Shorteno, cette méthode favorise grandement l'entrepreneurship des partenaires.

Chaque associé voit lui-même au recrutement de son personnel. En tout, 14 personnes travaillent pour M. Shorteno, qui contrôle personnellement la production de ses sept compagnies.

Au terme de sa première année, Shorteno présentera une facturation de 3,2 millions $ (40% de Toronto), excluant le placement média, un domaine qu'elle ne touche pas pour l'instant, pour un revenu de 475 000 $.

DOMINIQUE FROMENT

Éliminez les intrus dans votre industrie ou commerce.

Appelez Pestroy à

l'instant

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

RONGEURS ET INSECTES DISPARAISSENT QUAND PESTROY S'AMÈNE!

Plus de 50 ans de service.

Pestroy

La Cie Chimique Pestroy Inc.

(514) 336-6110

95F

Gens d'affaires,
voici les idées-cadeaux de loto-québec
originales, sympathiques, pratiques.

Offrir des chances en cadeau est un geste sympathique, très apprécié et facile à faire. C'est aussi la solution originale et pratique que Loto-Québec propose aux gens d'affaires. D'un simple coup de fil, vous réglerez tous vos petits problèmes de cadeaux.

Il y a deux façons d'offrir des chances en cadeau. Vous pouvez commander

☐ ***des sachets-cadeaux*** *(1 Super, 1 Provincial, 1 Inter, 2 Mini, 2 Jeu de dés). Prix 20$. Commande minimum 10 sachets.*

☐ ***ou... à la carte*** *(en déterminant personnellement le nombre et le type de billets que vous désirez offrir). Commande minimum 100$. Les cartes de souhait vous sont envoyées gratuitement. À vous d'en préciser le nombre.*



Cette année, offrez des chances en cadeau. Jusqu'au 5 décembre, Loto-Québec attend vos commandes. Appelez immédiatement. Division de la commercialisation

282-8000 Postes 3210 et 3213

ou écrivez à **LOTO-QUÉBEC**
Division de la Commercialisation
500, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec) H3A 3G6

À compter du 5 décembre, les sachets-cadeaux seront en vente chez tous les détaillants Loto-Québec.

DIVERS

Gestion immobilière Roland Michaud Inc

PROPRIÉTAIRES, confiez vos immeubles à G.I.R.M.I. Inc.

- service de comptabilité
- régie du logement
- perception des loyers dus et échus
- location, préparation des baux

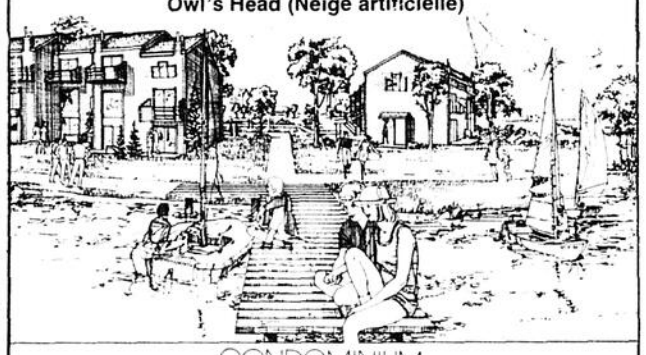
LA CLÉ D'UNE BONNE GESTION !

G.I.R.M.I. Inc 1380, Valleyfield, St-Vincent-de-Paul, Laval, Qué. H7C 2K6 661-2752

(514) 661-2752

LAC MEMPHRÉMAGOG

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



CONDOMINIUM

CHATEAU DU LAC

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

Bureau des ventes:
85, Merry sud, Magog

Prix à partir de **$38,000**
(819) 843-1441

JUSQU'AU 31 DÉC.
ABRI FISCAL
MURB CLASSE 31

CONDOMINIUM

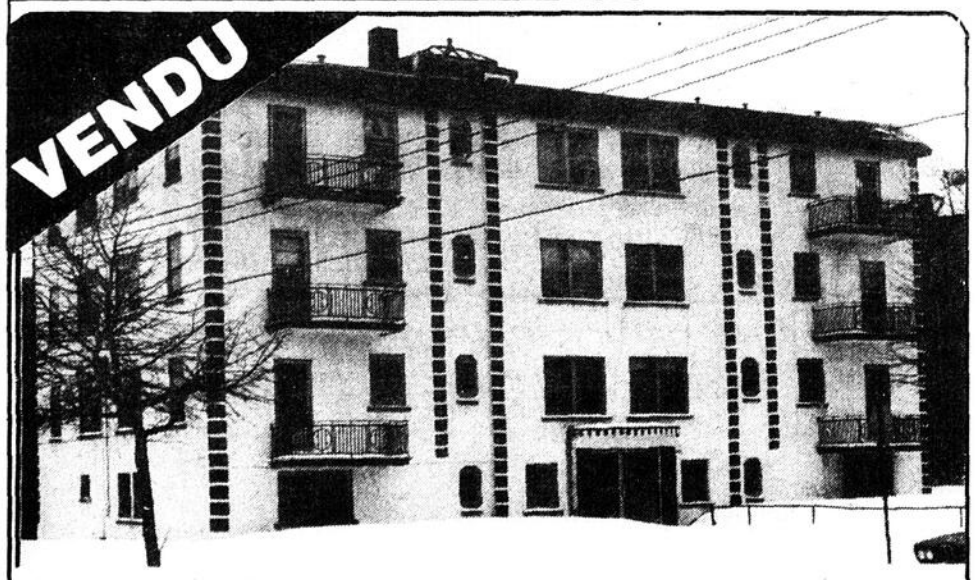
Versailles — 2 chambres à coucher, 3 et 4 chambres à coucher avec foyer

LES TERRASSES PATON — 2, 3 et 4 chambres à coucher

Pour information: **688-8440**

DOMAINE de l'ILE PATON
4 500, Promenade Paton, Chomedey, Laval

VENDU



3095 ave. Linton, Mtl, 14 apts, prix demandé $260,000.

IMMEUBLES TORON REALTIES CANADA INC
6900 Décarie Square,
Suite 109, Montréal, Qué. H3X 2T8
Tél. (514) 738-2212

$2.6 millions encore disponibles pour achat

BÂTISSES COM

ST-LOUIS DE GONZAGUE
RUE PRINCIPALE
À vendre, bâtisse 200 x 60, isolée.
Structure acier 400 x 100.
Terrain 8 arpents.
(514) 373-6133
(514) 371-0220

ATTENTION
Commerçants et industriels, établissez-vous en Mauricie pour réussir. Consultez nous immédiatement, nous avons plusieurs bâtisses industrielles et commerciales: centre-ville, parcs industriels et banlieue, à des prix qui vous surprendront.
Jacques Dupont
Carmen Vadeboncoeur
(819) 378-4886
Le Permanent courtier

COMMERCE

RIVE-SUD
Commerce de décoration de parterres incluant bâtisse et duplex.
Potentiel intéressant.
J. BOILEAU
(514) 468-1000
Le Permanent courtier

RESTAURATION-HOTELLERIE
Région Ste-Adèle.
Chiffre d'affaires au-dessus de $500,000.
Comptant requis: minimum $200,000.
Vente privée par le propriétaire.
(514) 229-6576
de préférence le soir

SERVICE DE TRAITEUR
Pilou Buffet Enr, opérant en progression depuis 5 ans.
Bonne clientèle.
Équipement complet de cuisine.
Situé à proximité de Rivière du Loup, dans une maison à revenus, logements de 3 1/2 et 7 1/2 pièces.
(418) 867-1815

FERME LAITIÈRE
Région Lac Mégantic, Cté Frontenac.
11,643 kilos plus 110 litres jour.
Moyenne du troupeau: 15,300 livres.
Vacherie 36 x 245' long.
Maison de pierre 1976.
Clients sérieux seulement.
(819) 583-1071

À LOUER

OCCASION
Bureau de professionnels situé dans l'est de Montréal.
Plusieurs commodités.
Mobilier disponible.
Appelez au:
(514) 645-9434
ou
(514) 355-2469

BUREAUX
Incluant salles d'attente et conférence, meublé, électricité, chauffage, conciergerie, photo-copieuse.
De $250. à $425. par mois.
(514) 255-5812
(514) 621-3162

BUREAUX
$170. à $500. par mois.
Rues Sherbrooke près St-Denis, Montréal.
(514) 384-5513

LONGUEUIL
Bureaux, tapis, draperies, air climatisé.
À partir de $250./mois.
(514) 674-3035
(514) 674-4511

BUREAUX
9,000 pi. ca.
Jarry coin Lajeunesse, Montréal.
Face métro.
(514) 279-6512

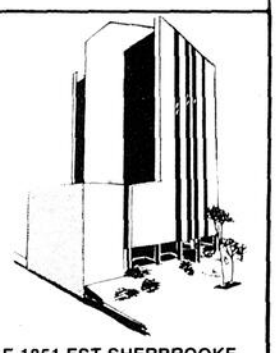
Pour vos annonces d'immeubles, consultez Lyse Filion
(514) 842-6491
Heure de tombée: mardi midi

ESPACE COMMERCIAL DANS CENTRE D'ACHAT



JOHANNE BRASSARD (418) 622-1480

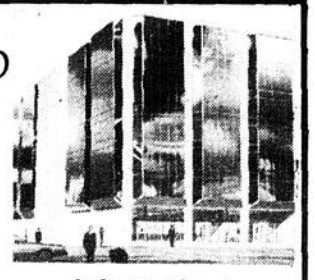
À LOUER
— Édifice à bureaux ultra-moderne.
— 200 à 5000 pi. ca. sur un même étage.
— Stationnement privé.
— Prix compétitif, tout inclus.
— Administration sur place par le propriétaire
(514) 527-8789



LE 1851 EST SHERBROOKE MONTRÉAL

LE 1180 DRUMMOND

À LOUER
ÉDIFICE À BUREAUX
- Occupation immediate
- Face au magnifique Centre Sheraton
- Accès facile aux autoroutes et métro
- En plein centre-ville
- Prix au pi. ca.: TRÈS COMPÉTITIF
- Stationnement privé



Informations:
MONTRÉAL:
1-514-875-5808

DIVERS

Avec nous,
finis les casse-tête de gestion immobilière



Président:
L.D. Baudouin,
E.A. CPM.

Vice-Président:
A.V. Hudon,
B. Comm., MBA.

Promanac offre un service complet de gestion immobilière, de consultation et de vente, dans l'est du Canada. Pour plus de renseignements demandez notre brochure.

1331, Greene, Ste. 200
Westmount, Québec
H3Z 2A5, Tél.: (514) 933-3646

Acheter quatorze immeubles locatifs laissés complètement à l'abandon depuis quatre ans et les transformer en condominiums très luxueux, tout en conservant leur caractère original. Tel est le défi qu'ont su relever le promoteur immobilier montréalais **Howard Labell** et son associé, **Gaétan Rozon,** avec le **Nouveau Château Esplanade.**

Le nouveau complexe, situé rue de l'Esplanade, au coin de Mont-Royal et en face du parc Jeanne-Mance à Montréal, comprendra, une fois terminé vers le début de 1984, 70 unités.

La première phase, finalisée en octobre dernier, compte 35 unités, dont 24 ont déjà été vendues. Quant à la deuxième partie du projet, dix appartements sur les 35 qui seront construits, ont déjà des propriétaires. La réalisation complète du Nouveau Château Esplanade nécessitera des investissements de l'ordre de 5 à 6 millions $. Le financement du projet est assuré par la fiducie **Morguard.**

L'idée de réaliser un projet de cette nature est venue à M. Labell il y a environ deux ans. "À ce moment, a-t-il expliqué aux AFFAIRES au cours d'une entrevue, j'avais l'intention de construire des condos luxueux, valant entre 150 000 $ et 175 000 $, dans le même secteur que le projet actuel, sur un terrain que je possède avenue du Parc, au coin de Mont-Royal. Une étude de marché m'a cependant vite fait changer d'idée quant aux prix qu'il fallait vendre mes condos.

"Ayant passé une partie de mon enfance dans ce quartier de Montréal, je me suis alors mis à la recherche d'édifices déjà existants et avec lesquels je pourrais réaliser un projet de moindre envergure, mais en conservant toutefois leur cachet d'antan."

Il y a un an et demi, M. Labell s'est mis en contact avec les propriétaires (des Américains) des quatorze édifices vieux de 70 ans, qui sont devenus le Nouveau Château Esplanade. L'acquisition de ces immeubles a coûté 1 million $.

Il a fallu six mois à M. Labell et à son associé pour exécuter les plans de ce projet. Les travaux de construction ont débuté un peu avant Noël 1982.

Caractéristiques

Plusieurs particularités caractérisent ce projet, mais trois retiennent surtout l'attention. La première est qu'il a fallu creuser pour faire des appartements sous le niveau du sol. Les anciennes bâtisses n'avaient pas de cave. On

→

Le Nouveau Château Esplanade, à Montréal

14 immeubles délabrés sont transformés en condos luxueux

y a aménagé des saunas, des bains tourbillons, des salles communes, etc.

Les promoteurs ont aussi conserver les murs originaux, dont l'épaisseur atteint 24 pouces. On retrouve à l'intérieur des murs, outre du béton, de l'acier et du plomb pour l'insonorisation.

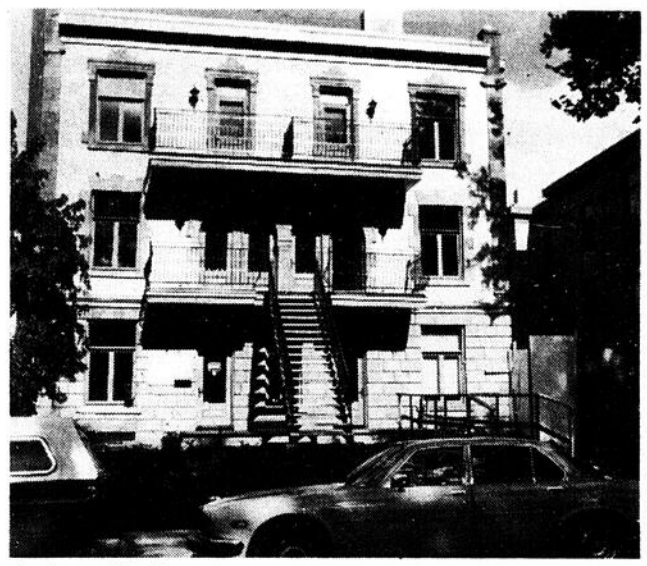
M. Labell prévoit aussi ériger des arches à l'avant du complexe, donnant sur des jardins intérieurs.

Les prix des appartements au Nouveau Château Esplanade varient entre 56 900 $ (1 chambre à coucher) et 125 000 $. Pour 125 000 $, un acheteur devient propriétaire d'un condo d'une superficie de 2 000 pieds carrés, répartis sur deux étages et comprenant deux chambres à coucher. Un espace de stationnement extérieur est inclus dans le prix d'achat quoique le propriétaire peut ne pas le prendre. Les frais communautaires sont de 50 $ par mois.

M. Labell a indiqué aux AFFAIRES que, parmi les propriétaires au Nouveau Château Esplanade, 50% sont d'anciens locataires et 50%, d'anciens propriétaires. Par ailleurs, 80% des occupants sont d'origine canadienne-française.



Il y a deux ans...



Aujourd'hui

Antécédents

M. Labell n'est pas un nouveau venu dans le domaine immobilier à Montréal. Actif depuis 15 ans dans ce secteur, il a affirmé aux AFFAIRES avoir été le premier promoteur à construire des édifices à appartements en hauteur dans l'est de Montréal. Parmi ses réalisations, mentionnons Place Papineau (1977) et Place Maisonneuve (1978). Place Papineau comprend 400 appartements répartis sur 15 étages, tandis que Place Maisonneuve regroupe 350 logements sur 12 étages. M. Labell a également participé à la construction d'immeubles commerciaux, dont un centre d'achats à Boucherville.

MICHEL VILLENEUVE



LES IMMEUBLES DIPLOMAT A.L.F.
115 ouest, St-Charles, Longueuil J4H 1C7

COURTIER



A. Farouk

A. Farouk spécialiste en investissement immobilier et abris fiscaux, 1er vendeur au Canada pour Montreal Trust en 1982, 16 millions de vente 1981 — 1982 — 1er vendeur Remax Québec, Août-Septembre 1983, informe sa fidèle clientèle qu'il fait maintenant partie de "Les Immeubles Diplomat A.L.F. Ltée" et qu'il peut être rejoint au: (514) 670-2323 ou (514) 647-6633.

UNE FORCE AU SERVICE DE VOS INVESTISSEMENTS COMMERCIAUX IMMOBILIERS.

ICI

ICI, on évalue vos besoins en investissement immobilier ou en espace commercial et industriel.
ICI, on vous aide à trouver des acheteurs ou des locataires pour vos immeubles commerciaux et industriels.
ICI, vous profitez d'une banque de plus de 800 inscriptions d'immeubles d'investissement et d'immeubles commerciaux et industriels à vendre ou à louer.
ICI, vous bénéficiez de l'appui des ressources financières de la Compagnie de Fiducie Canada Permanent (un trust établi depuis 1855).
ICI, vous obtenez des conseils pratiques sur les hypothèques, les subventions, les retours locatifs et les abris fiscaux.
ICI, vous traitez avec des représentants compétents qui vous assurent des transactions rentables.
ICI, vous transigez avec des gens d'expérience spécialisés en investissement commercial ou industriel.
ICI, la division du plus important courtier immobilier au Québec et l'un des plus importants au Canada.
ICI: 382-4330

le Permanent I.C.&I.
LA COMPAGNIE DE FIDUCIE CANADA PERMANENT, courtier

DIVISION INVESTISSEMENTS COMMERCIAL ET INDUSTRIEL
110, boul. Crémazie Ouest, Bureau 1102, Montréal, Québec H2P 1B9

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & ASSOCIÉS

Comptables agréés

Monsieur Pierre J. Gaudette et les associés de Raymond, Chabot, Martin, Paré & Associés sont heureux d'annoncer la fusion de leurs cabinets d'experts-comptables.



Pierre J. Gaudette, c.a.

Monsieur Gaudette continuera à servir ses clients au 83 de la rue Saint-Jacques, à Saint-Jean-sur-Richelieu. Téléphone : (514) 347-3734.

Cette association permettra d'offrir à sa clientèle, en plus des services de vérification et de comptabilité, une expertise et des services accrus en matière de fiscalité, de conseils en administration, d'informatique, de fusions, d'acquisitions et de financement corporatif ainsi qu'en gestion de redressement et en insolvabilité.

Le cabinet est représenté dans les principales villes canadiennes et dans 60 pays.

COMMERCES

COSMÉTIQUES

Occasion unique d'acheter une compagnie de distribution de cosmétiques au niveau du détail.
Si vous êtes dynamique et motivateur, c'est une réussite assurée.
Inventaire, mobilier, achalandage, tout est prêt.

$50,000

(514) 389-0248

DIVERS

Richard Bonin & ASS. INC.

PETITE FERME, idéale pour équitation, culture en serre, petit élevage. 20 min. de Montréal. Maison style Ranch, 3 chambres.

LAVAL. Excellent investissement, centre d'achat, 11 magasins, salle de réception, espaces de bureaux. Évaluation municipale: $573,840. Prix demandé: $550,000. Possibilité balance de vente.

TERRAIN: Opportunité unique pour Coopérative d'Habitation. Fabreville, près autoroute, boul. Labelle & Dagenais. 261,166 pi. ca., zonage résidentiel. $1.50 le pied carré avec services.

CLASSE 31, Mascouche. Excellente construction, pas de vacance.

DORVAL, 3 immeubles détachés, grand terrain, 122 unités. Possibilité d'adjoindre projet de condominiums. Excellente occasion.

M. Richard
(514) 687-4780
Courtier en immeuble

RÉSIDENCES

VISITE LIBRE
VILLA SUR LE RICHELIEU



Vous êtes cordialement invité à visiter la propriété située au:

789 Chemin des Patriotes, St-Denis sur Richelieu

le dimanche 4 décembre '83
de 13hres à 17hres

Votre hôte: Pierre Champigny
(514) 649-1441
Major, Champigny et Assoc.
Courtier en immeubles

BORD DU LAC

Terrain entièrement aménagé 27,618' c. dont 187' sur le lac.
Piscine creusée 56 x 22 et 12' profondeur.
Clôturé, chalet, remise. Installations septiques, foyer, éclairage extérieur au mercure.
Place Beaux Lieux, Stoneham (par De La Grande Ligne).

Ginette M. Chrétien
(418) 626-5935

Fiducie Prêt et Revenu
(418) 627-5900

ROSEMERE
221 PARADIS

Prix réduit à $115,000. pour un luxueux split level de 8 pièces. Visite libre samedi 27 novembre de 2 hres à 4 hres. Solde de vente à négocier.
J.M. Lacoste
(514) 363-7000 ou 761-1991
Le Permanent courtier

ROSEMÈRE

Avis de recherche: professionnels raffinés.
Concept architectural exclusif. Aires ouvertes, spacieuses, mezzanine, toit cathédrale, foyer, BBQ, 3 c/c. 2 s/b., 2 séjours, salle-à-manger.
Terrain boisé 14,500 pi. ca.
Vente privée: $150,000.
Soir et fin de semaine

(514) 435-8564

STE-ADÈLE

Maison avec vue panoramique. Terrain paysagé de 110,000 pi. ca..
2 foyers, 2 1/2 salles de bains, 2 salons, 3 chambres-à-coucher, air climatisé, garage, chauffage électricité et huile, piscine creusée chauffée.
Prix: $200,000.

(514) 325-2300
De 9hres à 5 hres. sur semaine

EST DE MONTRÉAL

Bord de l'eau, superbe maison antique 8 pièces plus studio-atelier.
Terrain 35,000 pi.ca.
Faut voir.
Visites sur rendez-vous seulement.

(514) 326-6353

LAURENTIDES

Magnifique maison 3 étages, 4 chambres-à-coucher, mezzanine, tapis mur-à-mur, foyer, garage. Face aux pentes de ski, à proximité du golf. Beau terrain. Meublé si désiré. Pour rendez-vous

(514) 227-2288

Le **Conseil canadien de l'habitation** lancera prochainement deux nouvelles publications. La première s'intitulera "Comment rendre votre logement accessible" et sera destinée aux propriétaires désireux de rendre leur immeuble accessible aux handicapés. Ce guide est préparé par **Patricia Ladia Folta,** architecte handicapée et professeur à l'**Université de Montréal,** en collaboration avec **Carol Kushner** et **Andrew Aitkens.**

La seconde publication traitera "De la maison à la métropole" et servira de guide pour les enseignants du niveau primaire afin de sensibiliser les enfants à leur habitat environnant.

Prix d'excellence

Le Conseil vient également de décerner ses Prix d'excellence des modèles d'habitation accordés à tous les deux ans aux architectes du Canada.

Sur un total de 17 Prix d'excellence et 21 Mentions, trois prix et quatre mentions sont allés à des architectes du Québec. Les prix vont à **Poirier, Cardinal et Ass.** pour le projet Nicolas-Viel à Montréal, à **Murray Goodz/Marc Laurendeau** pour les Terrasses Trafalgar à Montréal, et à **Rosen Caruso Vecsei** pour Le Fort de la Montagne, toujours à Montréal.

Les mentions honorables vont à **Béique & Chevalier** pour Les Serres du Chastel (Outremont), **Poirier Cardinal** pour le projet De la Visitation (Montréal), à **Michael Fish** pour la Coopérative d'habitation Jeanne-Mance (Montréal), et enfin à **Emile Lachance** et **Jean-Pierre Bérubé** du **Collège Algonquin** pour le projet du 1096 Avenue du Parc à Deauville.

TERRAINS

L'ÉPIPHANIE

Terrain à vendre, 18,000 pi. ca. À 45 minutes de Montréal.
Secteur résidentiel.
Prix $8,000.

Inf: (514) 842-6491,
poste 223

PROP À REVENUS

ABRI FISCAL



GREENFIELD PARK: 1981, électrique/locataire.
4 bâtisses de 3 x 5½ avec foyer.
Revenus $63,660.
Faut voir.

Turgeon Courtier
(514) 659-6538
(514) 462-3838

INVESTISSEZ DANS L'IMMOBILIER

Disponible: 6 logements et plus.
Endroit: Québec et les environs.
Financement alléchant.
Micheline Décarie
(418) 627-4332
Aurèle Lamarche
(418) 842-2004
Fiducie Prêt et Revenu
(418) 627-5900

SHERBROOKE

Diminuez vos impôts 1983.
Abris fiscaux disponibles, classes 31 et 32.
Exemple: 31, 38, 41 logements.
Faites vite avant Noël, il ne reste que peu de temps.
André Ouimet - (819) 563-2140
Richard Blain - (819) 567-0833
Trans-Action Imm. Marcoux
(819) 569-9926

ABRI FISCAL

St-Jérôme, immeuble 2-8 logements jumelés.
Revenu annuel: $60,000.
Contactez le propriétaire:

(514) 436-8876

ABRI FISCAL

Classe 31, Repentigny, 6 x 4 1/2, détaché, construction 1981, impeccable.

R. Chaput
(514) 353-8770
(514) 351-7597
Montreal Trust Courtier

Deux nouvelles publications du Conseil canadien de l'habitation

Nouvelle raison sociale

La firme de courtage immobilier **M. Lachapelle, D.F., inc.** de Ville de Le Gardeur, a changé son nom en celui de **Société immobilière Denis Fontaine.** C'est ce qu'a annoncé aux AFFAIRES M. **Denis Fontaine,** au cours d'un entretien téléphonique.

Cette décision de M. Fontaine fait suite à la récente vente des actifs de la compagnie **M. Lachapelle inc.** de Repentigny au courtier immobilier **Le Permanent.** M. Fontaine était propriétaire, depuis deux ans, de deux franchises de M. Lachapelle, soit une à Le Gardeur et une autre à Pointe-aux-Trembles. Au moment de l'acquisition de M. Lachapelle par Le Permanent, M. Fontaine a eu le choix entre 2 possibilités, soit joindre les rangs du Permanent, ou exploiter sa propre compagnie, mais en changeant de raison sociale. Il a préféré la seconde option pour offrir un service personnalisé à sa clientèle.

La nouvelle firme immobilière comprend 15 agents et en recrutera douze nouveaux au cours des prochaines semaines. Elle couvrira le secteur de Repentigny, Le Gardeur, Lachenaie, Saint-Sulpice et Pointe-aux-Trembles.

M. Fontaine conservera un bureau à Le Gardeur mais a l'intention de se départir de celui de Pointe-aux-Trembles. "J'ouvrirai plutôt une succursale à Repentigny au cours des prochains mois", a-t-il affirmé aux AFFAIRES.

À LOUER

NOUVEAU SUR LA RIVE-SUD

Joignez-vous à une équipe de professionnels multi-disciplinaires.
AVANTAGES:
- Édifice de prestige choisi judicieusement
- Aménagement de bureaux de qualité
- Service complet de secrétariat qualifié
- Entraide inter-professionnelle
Le tout à un coût accessible.
Voulez-vous en savoir davantage?
Téléphonez-nous.
Louise Hamelin
(514) 465-7595
Jean-Guy Baribeau
MONTREAL TRUST COURTIER
(514) 651-5300 ou
(514) 871-8090

ESPACES DE BUREAUX

À louer à partir de 300 pi. ca. à $8.75 le pied carré.
Chauffé, entretenu, air climatisé. Coin Sherbrooke et Avenue du Parc, Montréal.

(514) 625-2210

BUREAUX

Près des Galeries d'Anjou, 2,300 pi. ca. subdivisés.
Sous-location jusqu'en avril 85.
$2,000. par mois négociable, tout compris.
Jacques Rioux
(514) 670-4050

LE 1600 OUEST, HENRI-BOURASSA

UN CLASSE "A" AU NORD

Le voilà!



OUVERTURE: AVRIL 1984

6 ÉTAGES À BUREAUX AVEC COMMERCES AU R. de C. SITUÉ PRÈS DE L'ACADIE, DANS UN SITE DE VERDURE ET DÉCONGESTIONNÉ.

ACCÈS RAPIDE À L'AUTOROUTE ET AU MÉTRO
16,000 PI. CAR./ÉTAGE
AMPLE STATIONNEMENT INT. & EXT.
CLIMATISATION SÉPARÉE PAR ÉTAGE
À $7.95/PI. CAR.

L'UTILE À L'AGRÉABLE, POURQUOI PAS?

INFORMATION: Conrad Berthiaume
(514) 334-0538 (514) 336-1811

Taux de vacance

Le taux de vacance des immeubles canadiens de six appartements ou plus a légèrement fléchi au cours du semestre terminé en octobre dernier, révèlent les plus récentes statistiques de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement.**

Ce taux est en effet passé à 2,9%, contre 3,1% en avril 1983. Ce taux représente un total de 37 612 appartements vacants parmi les bâtiments achevés avant avril 1983.

Pour les immeubles terminés depuis au moins six mois dans les 24 régions métropolitaines du Canada, le taux d'inoccupation se situait à 2,7% en octobre dernier.

Les taux les plus faibles se retrouvaient à Hull-Ottawa (0,4%), à Sudbury (0,5%) et à Hamilton (0,8%); les taux les plus élevés ont été observés à Calgary (12,7%), Edmonton (9,9%) et à Québec (5,4%). À Montréal, le taux de vacance était de 3,2% en octobre dernier.

Construction

La valeur des contrats de construction accordés sur le territoire de la **Communauté urbaine de Montréal** en août 1983 a atteint 39 894 179$, soit une diminution de 77% comparativement au même mois l'an dernier. C'est ce qu'a annoncé dernièrement l'**Office de l'expansion économique** de la CUM.

Le secteur privé, c'est-à-dire le résidentiel, le commercial et l'industriel, représente 65% des dépenses du mois d'août 1983. Le reste a été accaparé par le secteur public, qui comprend l'institutionnel et le génie civil.

À VOTRE AGENDA

■ Düsseldorf, Allemagne de l'Ouest. Du 28 novembre au 3 décembre. **MEDICA,** exposition et congrès traitant de la technologie médicale, du diagnostic, de la thérapie et des produits et équipements utilisés dans le domaine de la médecine. Informations: **P.R. Charette,** (514) 489-8671.

* * *

■ Montréal. Le 29 novembre. **Séance d'information** sur **l'économie d'énergie.** Organisée par la **Chambre de commerce de Montréal** en collaboration avec les **gouvernements fédéral et provincial, Hydro-Québec** et **Gaz Métropolitain.** Endroit: **Hôtel Le Quatre Saisons,** salon Le Printemps. Réservations: **Jeannine d'Argenzio,** (514) 866-2861.

* * *

■ Montréal. Le 29 novembre. **Cocktail-conférence** organisé par le **Club de production/SRA.** Invité: M. **Ness Sérour,** directeur des achats pour **Northern Telecom.** Sujet traité: **Pourquoi un gestionnaire de la production.** À l'intention des dirigeants d'entreprise, des directeurs de production et de personnel. Lieu: **École des H.E.C.,** salon principal. Renseignements: **Lysiane Ethier,** (514) 343-3838.

* * *

■ Montréal. Le 29 novembre. **Déjeuner-causerie** de la **Chambre de commerce de Montréal.** Invité: M. **Pierre Franche,** président de **VIA Rail.** Endroit: **Hôtel Le Quatre Saisons.** Renseignements: **Danielle Lalonde,** (514) 866-2861.

* * *

■ Laval. Le 30 novembre. **Déjeuner-causerie** de la **Chambre de commerce de Laval.** Invité: M. **Pierre MacDonald,** vice-président et directeur général, région de l'est, **Banque de Montréal.** Lieu: **Sheraton Laval.** Réservations: (514) 668-0340 ou 668-7080.

* * *

■ Montréal. Le 1er décembre. **Séminaire** sur la **Loi 17 - La santé et la sécurité au travail** (en anglais). Présenté par le **Bureau de Commerce de Montréal.** Conférenciers: M. **Brian Duffy, Pratt & Whitney Aircraft du Canada ltée,** M. **Pierre Beaudoin, Gagnon, de Billy, Cantin, Martin, Beaudoin et Lesage,** et M. **Michel Brisebois, Avon du Canada.** Lieu: 1080, côte du Beaver Hall, bureau 910. De 9h à 12h30. Informations: Mlle **Barbara Szabo,** (514) 878-4651.

* * *

■ Montréal. Le 1er décembre. **Déjeuner-causerie** du **Cercle finance et placement du Québec.** Invité: M. **Stephen Jarislowsky, Jarislowsky Fraser & Cie Limitée.** Lieu: **Château Champlain,** Terrasse II. Renseignements: **Diane Chevrier,** (514) 842-3261.

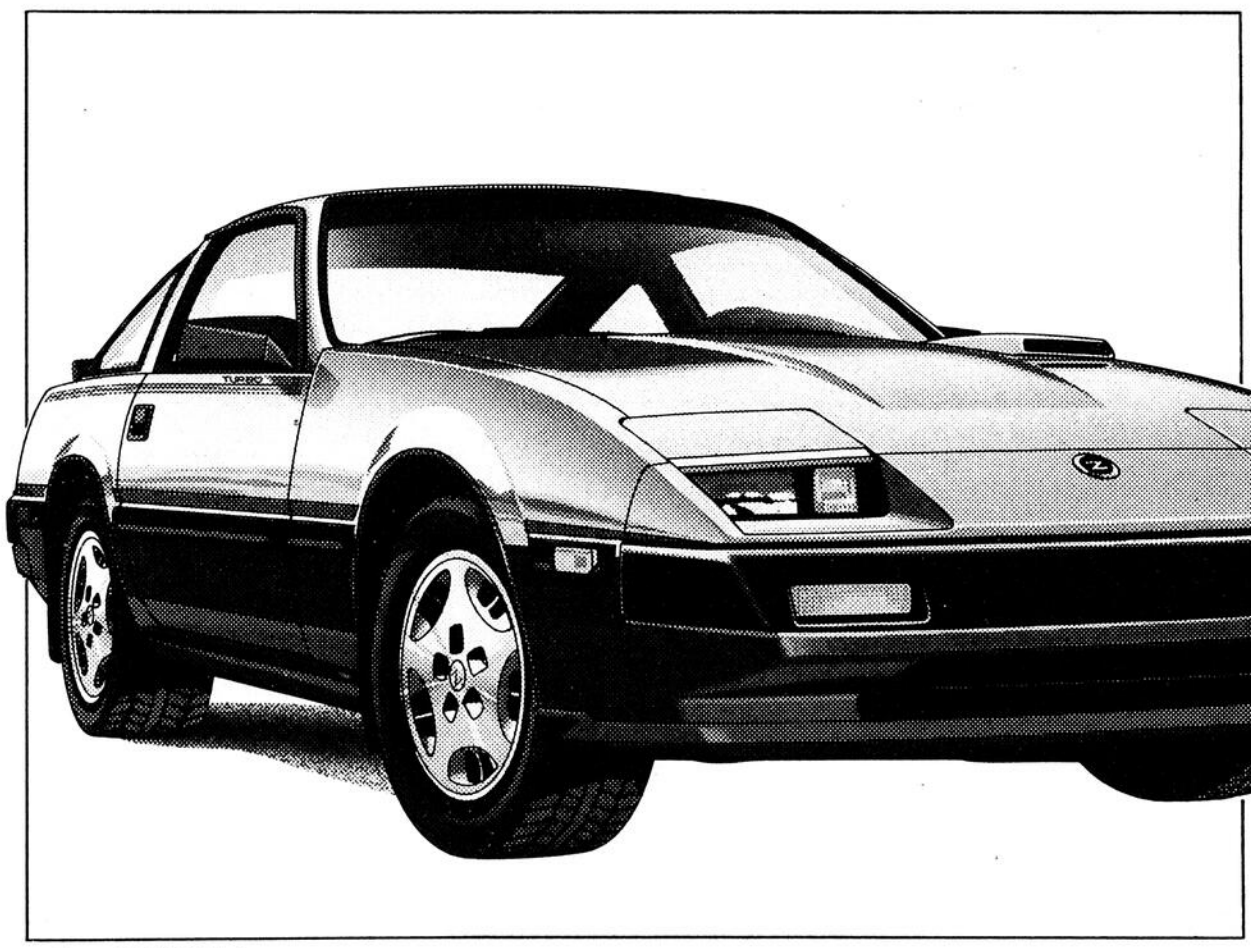
* * *

■ Montréal. Le 1er décembre. **Déjeuner-causerie** de l'**Association des économistes de Montréal.** Invité: **Mme Elizabetta Bigsby,** économiste international à la **Banque Royale du Canada.** Sujet: **Les perspectives économiques internationales.** Lieu: Mount Stephen Club, 1440 Drummond. Informations: **Paul Légaré,** (514) 283-5742.

* * *

■ Québec. Le 1er décembre. **Conférences M.B.A. Laval.** Invité: M. **André Sarrazin,** vice-président **Reed Paper ltée.** Sujet traité: **Réalité de la gestion participative par l'engagement collectif des employés en milieu industriel.** Lieu: salle 153, faculté des sciences de l'administration, **Université Laval.** 12h. Informations: (418) 688-9975.

MÊME AU REPOS...



SPECTACULAIRE! C'est le seul mot qui peut décrire la 300 ZX, complètement repensée pour 1984. Une nouvelle silhouette, une toute nouvelle forme aérodynamique qui fend l'air comme jamais auparavant. Et un plan déflecteur qui aide à garder toute cette puissance sur la route.

À l'intérieur de la superbe 300 ZX GLL ou GLL Turbo, vous êtes dans un monde à part. Dans le nouveau poste de pilotage, vous recevez des renseignements électroniques d'une façon discrète et continuelle. Numériquement. Graphiquement. Vocalement. Tours/minute. Force gravitationnelle. Direction. Distance. Le siège en cuir, côté conducteur, se règle de huit façons, pour un confort total. Vous maîtrisez la situation.

Et une fois la 300 ZX en mouvement, le nouveau moteur V6 de 3 litres à turbo-compresseur en option est tout simplement spectaculaire. Avec la boîte à cinq vitesses, vous passez de 0 à 100 km/h en un temps étonnant: 7,1 secondes! La concurrence est loin derrière!

La Nissan 300 ZX. Attrapez-en une au repos chez le concessionnaire Datsun/Nissan. Vous verrez: elle est vraiment spectaculaire!

NISSAN

La Nissan 300ZX GLL Turbo

QUEL PLAISIR DE CONDUIRE 300ZX

ÇA BOUGE EN GRAND C'EST NISSAN

Principaux indicateurs

CANADA

		Taux de variation en % Mois préc. (1)	Mois ant. (2)	Depuis 12 mois (3)
Indicateur avancé (filtré)	juil.	2.6	2.8	-4.5
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	sept	-0.4	-1.5	5.8
dont: automobiles	sept	-1.2	-2.0	6.6
autres	sept	-0.2	-1.4	5.7
Ventes de voitures (,000)	sept	794	839	790
2. Livraisons manufacturières	sept	0.2	1.0	1.2
Nouvelles commandes	août	2.1	2.2	2.7
dont: biens durables	août	2.2	4.9	2.1
commandes en carnet	août	2.8	0.8	-9.1
3. Inventaires ($M) manuf.	août	351.8	250.8	-3773.0
Gros & détail (1)	août	2.5	237.9	-231.2
Ratio stocks/expéditions	août	1.72	1.75	1.97
4. Mise en chantier (,000)	oct	110	132	166
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	août	-0.1	0.1	-1.6
Production industrielle	août	0.4	0.9	-3.3
dont: manufacturière	août	0.2	1.3	-3.3
Construction	août	-5.2	-1.5	-5.5
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations marchandises	sept	-5.0	5.4	1.2
Importations marchandises	sept	3.8	8.8	-2.5
Solde commercial ($M)	sept	1123	1403	18284
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	sept	0.2	0.7	7.3
- excl. alim. et énergie (1)	sept	0.3	0.6	7.5
Prix industriels (1)	sept	0.1	0.2	3.7
Salaires horaires (Mfr)	mars	0.7	0.0	10.5
Coûts unitaires main-d'o. (2)	juil.	0.9	-0.2	4.5
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Population active	oct	-0.4	-0.1	1.3
Emploi	oct	-0.2	0.4	0.8
dont: hommes adultes	oct	0.0	0.5	-0.8
Taux de chômage	oct	11.1	11.3	12.2
dont: hommes adultes	oct	8.6	8.7	9.5
(1) Non désaisonnalisé				
Secteur commercial, non agricole.				
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monétaires				
M1	sept	1.1	0.6	19.0
M2	sept	0.1	0.5	5.6
M3	sept	0.2	0.2	-0.3
2. Prêts en $ canadiens	sept	-0.1	0.4	-9.8
dont: Prêts généraux	sept	-0.1	-0.2	-9.8
consommation	sept	0.5	0.5	2.0
industriels	sept	-0.3	-0.6	-13.7
Prêts hypothécaires	sept	0.8	0.7	8.5
3. Dépôts en $ canadiens	sept	-0.4	0.8	-0.7
dont: Épargne personnelle	sept	0.1	0.5	2.7
Non personnels	sept	2.2	-0.3	-13.2
4. Avoirs nets en devises ($)	sept	-4123	-4231	-3972
dont vis-à-vis résidents ($)	sept	13651	13702	13372
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	août	0.5	-1.2	-7.1

ÉTATS-UNIS

		Taux de variation en % Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Ventes au détail	oct.	1.1	1.3	8.2
Livraisons manufacturières	sept	1.5	1.6	4.6
Nouv. commandes	sept	1.1	2.0	7.6
Ratio stocks/livraisons	juil	1.36	1.35	1.46
Mises en chantier (000)	sept.	1652	1909	1607
Production industrielle	oct.	0.8	1.3	2.7
Exportations	sept	4.6	0.0	-10.0
Importations	sept	-2.6	3.6	-1.4
Solde commercial ($M)	sept	-5807	-7187	-59397
Prix à la consommation	sept.	0.5	0.4	3.5
Prix à la production	oct.	0.3	0.2	2.2
Sal. horaires (privé)	oct.	0.6	1.3	4.5
Emploi (millions)	oct.	-0.0	0.4	0.5
Taux de chômage	oct.	8.8	9.3	10.0
Revenu personnel	sept	0.9	0.3	5.5
Crédit à la consommation	sept	1.0	1.4	4.9
Masse monétaire - M1	oct.	0.1	0.1	10.8
Masse monétaire - M2	oct.	0.7	0.4	12.0

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

Juges et jurés ont droit au stationnement gratuit

Afin de réaliser ses objectifs de coupures budgétaires, le gouvernement du Québec doit faire subir à tout le monde, y compris aux juges, certains petits inconvénients auxquels ces derniers n'étaient pas habitués.

Les juges de la Cour supérieure qui oeuvrent au Palais de justice de St-Jérôme n'ont pas été à l'abri de ces coupures. Au mois de septembre dernier, ces juges ont eu la surprise de devoir payer pour leur place de stationnement au Palais de justice de St-Jérôme alors qu'auparavant les places de stationnement réservées aux juges étaient gratuites.

Les juges ont réagi: des ordonnances spéciales ont même été émises contre le shérif du Palais de justice de St-Jérôme pour l'obliger de laisser des places gratuites aux juges et aux jurés qui siégeaient à cet endroit.

L'une de ces ordonnances spéciales est celle rendue par l'honorable juge **Jean-Guy Boilard** de la Cour supérieure le 9 juin 1983.

Après avoir constaté le fait qu'il devait payer pour sa place de stationnement, le juge Boilard a fait venir devant lui, dans une salle de Cour, Me **André Dion,** shérif-adjoint au district de Terrebonne.

Juges et jurés

En présence de Me Dion, le juge a tout d'abord rappelé les dispositions de l'article 576 du Code criminel qui impose au shérif le devoir de fournir aux jurés des vivres et un logement convenables pendant qu'ils sont ensemble et tant qu'ils n'ont pas rendu leur verdict.

Par interprétation, le juge Boilard en venait également à la conclusion que le shérif était obligé d'indemniser les jurés de toutes dépenses qu'ils doivent encourir pour répondre aux sommations qu'ils ont reçues et, notamment, de faire en sorte que les jurés qui sont convoqués n'aient pas à payer l'espace de stationnement.

A l'égard des juges, il a indiqué que "les gouvernements provinciaux doivent par conséquent fournir des palais de justice, fournir des salles d'audience et tout ce qui peut devenir nécessaire à l'administration de la justice. Parmi ces nécessités se trouve également l'obligation de fournir au juge qui se déplace par le seul moyen de locomotion que l'on connaisse aujourd'hui, l'automobile, un endroit pour garer ce véhicule-là à proximité du palais."

En conséquence, l'honorable juge Boilard a rendu à l'encontre du shérif-adjoint du district judiciaire de Terrebonne une ordonnance dans les termes suivants: "Je vous ordonne en votre qualité de shérif de prendre des arrangements que vous jugerez opportuns pour faire en sorte que durant toute la session actuelle de la chambre criminelle de la Cour supérieure je puisse garer mon automobile à l'endroit indiqué "Réservé au juge" et ce, à titre gratuit quant à moi."

Enfin, le juge Boilard a ajouté la phrase suivante: "En terminant, je signale simplement que l'inobservance de cette ordonnance ou encore toute incitation au conseil à ne pas respecter cette ordonnance peut faire l'objet d'une poursuite sommaire d'outrage au Tribunal et personnellement je n'aurai aucune hésitation à utiliser cette forme de sanction."

Ce type d'ordonnance démontre bien les conflits qui peuvent survenir entre les obligations légales des gouvernements provinciaux à l'égard de l'administration de la justice et la volonté de ces mêmes gouvernements de réduire leurs dépenses.

De semblables heurts se sont d'ailleurs déjà produits dans le passé dans des palais de justice où l'on avait tenté, par souci d'économie, de réduire certaines commodités telles le chauffage, la ventilation, l'éclairage, etc.

Nos fonctionnaires provinciaux devront faire très attention de ne pas nuire à la bonne administration et à la bonne marche de la justice dans des conditions aussi propices que possible, sinon ils s'exposeront aux foudres de nos juges.

JEAN-H. GAGNON



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

Cette annonce ne doit pas être interprétée comme une offre publique dans aucune province du Canada des titres mentionnés ci-dessus.

BowRio

3 000 000 $

LE PROGRAMME DIVERSIFIÉ D'HYDROCARBURES BOWRIO 1983-1984

(Une Société en commandite constituée en vertu des lois de l'Alberta)

PRIX: 5 000 $ LA PART

Avantages fiscaux: Déductibilité à 100% du revenu imposable de 1983 au fédéral et au provincial.

Le Programme: L'exploration et la mise en valeur de gisements pétrolifères en Alberta et en Saskatchewan de même que l'acquisition et l'interprétation de données sismiques. Le Programme est conçu de façon à procurer aux investisseurs une diversification du risque et une optimisation du potentiel de gain tout en les rendant éligibles aux déductions fiscales et à l'obtention de subventions gouvernementales.

Privilège de retrait: À compter de 1986, l'Associé ordinaire offrira de racheter des détenteurs d'Unités qui le désirent jusqu'à 10% des Unités en circulation en 1986 et jusqu'à 20% annuellement par la suite à un prix basé sur une évaluation indépendante.

Subventions gouvernementales: Payables au comptant en 1984, aux détenteurs d'Unités, équivalentes à environ 1 500 $ par Unité.

Opérateur
BOWRIO RESOURCES LIMITED
Calgary

Commandité
CORPORATION D'HYDROCARBURES HERMÈS
Montréal

Pour l'obtention d'un prospectus et tout renseignement additionnel, veuillez communiquer avec votre courtier en valeurs mobilières participant, ou le Commandité au (514) 288-2417

CAHIER SPÉCIAL

Planification fiscale de fin d'année

D'abord évaluer le rendement véritable de votre portefeuille

■ Chacun devrait profiter de la fin d'année 1983 pour évaluer le rendement véritable qu'il obtient de son portefeuille.

Il ne sert à rien de jouer à l'autruche et de se cacher la tête dans le sable. Le fisc s'étant constitué partenaire à part entière dans vos affaires, la seule façon valable d'évaluer le rendement de votre portefeuille, c'est d'en mesurer le rendement **après** impôt.

Comme l'illustre le tableau I ci-joint, tous les types de placements ne sont pas traités également au point de vue fiscal.

Les intérêts subissent le traitement fiscal le moins favorable puisqu'ils sont imposés au plein taux, c'est-à-dire le même qui s'applique à votre salaire ou à vos revenus d'entreprise. La moitié du gain en capital étant imposable, cela signifie que lorsque vous réalisez un gain en capital, le montant du gain est effectivement imposé à un taux qui n'est que la moitié de celui qui aurait porté sur un revenu d'intérêt équivalent.

Les dividendes que vous recevez de compagnies canadiennes jouissent aussi d'un traitement fiscal préférentiel qui prend la forme de l'inclusion de 150% du dividende reçu dans votre revenu et d'un crédit d'impôt qui vient en soustraction de vos impôts autrement payables.

Ainsi, si votre revenu imposable excède déjà 60 714$ (le niveau de revenu où le taux marginal supérieur de 60,4% commence à s'appliquer) et que vous réalisez un revenu additionnel d'intérêt de 100$, il ne vous restera que 39,60$ après impôt.

Par contre, si vous réalisez un dividende additionnel de 100$, vous disposerez de 62$ après impôt. Un gain en capital du même montant vous laisserait 69,80$ après impôt. Au taux marginal supérieur, un taux d'intérêt de 12% ne vous assure un rendement après impôt que de 4,75% tandis qu'un taux de dividende de 10% vous permet un rendement après impôt bien supérieur de 6,2%.

Le ratio de 1,5

Une règle s'impose donc: chaque fois que l'on vous présente une opportunité d'investissement, vous devez automatiquement calculer le rendement que vous obtiendrez après impôt.

Le tableau II a été préparé pour vous faciliter la prise de décision entre investir dans des titres de créance portant intérêt et des actions comportant dividende. Une consultation rapide du tableau II permet de tirer une conclusion surprenante pour celui qui ne connaît pas les rouages de notre système fiscal: à tous les niveaux de revenu, un taux de dividende moindre peut assurer un meilleur rendement après impôt qu'un taux d'intérêt plus élevé.

Ainsi, pour un individu imposé au taux marginal supérieur de 60,4%, un placement portant intérêt à un taux de 12% lui assure un rendement après impôt inférieur à un placement comportant un taux de dividende de 8%.

Le ratio suivant devrait orienter votre prise de décision: un placement portant intérêt ne devrait vous assurer un meilleur rendement après impôt que lorsque le taux d'intérêt est plus de 1,5 fois le taux de dividende que comporte un placement alternatif en actions.

Le traitement fiscal préférentiel accordé aux dividendes de compagnies canadiennes a un impact si dramatique qu'en 1983, un individu qui n'a pas d'autre source de revenu peut recevoir un montant de dividende d'environ 19 000$ sans avoir à payer aucun impôt tant à Québec qu'à Ottawa. Le même individu pourrait même recevoir un montant de dividende d'environ 37 500$ sans payer aucun impôt fédéral, sa charge fiscale québécoise étant toutefois alors d'environ 3 500$.

Vous vous devez de profiter pleinement de ce traitement préférentiel que ce soit en instaurant un programme de fractionnement de vos revenus de placements avec les membres de votre famille immédiate qui n'ont pas de revenu ou très peu de revenu ou en faisant en sorte que ceux-ci détiennent des actions dans la compagnie opérante par le truchement de laquelle vous exploitez votre entreprise ou dans le holding qui en détient les actions. (Ces deux mesures sont étudiées en détail dans d'autres articles de ce cahier spécial).

Dividende c. gain en capital

L'examen du tableau I permet de situer un peu en bas de 40 000$ de revenu imposable le point de rupture où il est indifférent pour un contribuable québécois de réaliser un gain en capital ou de recevoir un dividende. En bas de ce point de rupture, votre rendement après impôt lorsque vous recevez un dividende est meilleur que celui que vous obtiendriez en réalisant un gain de capital d'un montant équivalent.

Pour ceux dont le revenu imposable excède ce point de rupture, le rendement après impôt est meilleur lorsqu'ils réalisent un gain en capital que lorsqu'ils reçoivent un dividende d'un montant équivalent.

Naturellement, les taux d'imposition reflétés au tableau I ne tiennent pas compte de l'impact dramatique que devrait avoir au Québec le Régime de placements en titres indexés (RPTI) sur l'imposition des gains en capital à l'égard des titres qui seront détenus dans un tel régime. Comme la place que vous devrez dorénavant accorder au RPTI dans votre planification fiscale et financière fait l'objet d'une analyse exhaustive plus loin dans ce cahier, nous ignorerons cette dimension pour l'instant.

Dividendes en actions

Votre revenu imposable excédant 40 000$, vous savez maintenant que le type de revenu de placements qui vous assure le meilleur rendement après impôt est le gain en capital, et ce, même en ignorant le RPTI.

Est-il possible d'investir dans des titres comportant peu de risque qui vous assureront à coup sûr le traitement gain en capital?

De tels titres existent: il s'agit des actions de compagnies publiques canadiennes comportant le versement de dividendes en actions. Les dividendes en actions que vous recevez de compagnies publiques canadiennes (mais non de compagnies privées) et de compagnies étrangères ne sont pas inclus dans votre revenu imposable. Pour les fins de déterminer le gain en capital réalisé à leur vente, les actions reçues en dividende ont un coût nul. Toutefois, si les actions reçues en dividende sont de la même catégorie que celles qui les ont produites, vous bénéficierez d'un report substantiel de l'imposition d'une partie du gain en capital puisque le coût fiscal d'actions identiques est leur coût **moyen.**

Ceux dont le revenu imposable excède 40 000$ ne peuvent donc plus se permettre d'ignorer les actions de compagnies publiques comportant le versement de dividendes en actions. Ils doivent connaître les titres permettant la réception de tels dividendes (voir liste en page 27), les évaluer comme placement et en mesurer le rendement après impôt en le comparant avec le rendement après impôt des placements comportant les meilleurs taux d'intérêt ou les taux de dividendes en espèce les plus élevés. Encore une fois, cette comparaison n'aura de sens que si vous utilisez les taux marginaux distincts s'appliquant aux intérêts, aux dividendes et aux gains en capital à votre niveau de revenu.

Vous ne devez pas craindre d'investir dans des titres comme les actions rachetables ou les actions convertibles qui combinent une dimension sécuritaire au niveau placement avec un traitement fiscal préférentiel.

La semaine prochaine, j'analyserai le Régime d'épargne-actions (REA) et le Régime de placements en titres indexés (RPTI) et comment vous pourrez les combiner pour vous assurer le traitement fiscal optimal. La réduction du coût réel du placement que permet la déduction à l'égard du Régime d'épargne-actions (REA) fait que le rendement véritable des actions admissibles à ce régime est bien supérieur à ce qu'il apparaît à première vue. Le fractionnement de vos revenus de placements avec d'autres membres de votre famille immédiate et, sous certaines conditions, la détention de vos placements par une compagnie de portefeuille vous permettront de réduire encore plus la charge fiscale portant sur votre portefeuille.

Tableau I

TAUX MARGINAUX D'IMPOSITION SELON LES TYPES DE REVENUS DE PLACEMENT - 1983

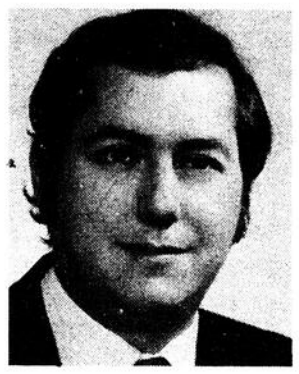
REVENU	INTÉRÊT	DIVIDENDE	GAIN EN CAPITAL
20 000$	43,5%	12,5%	21,75%
30 000	48,1%	19,4%	24,05%
40 000	54,2%	28,6%	27,1%
50 000	55,2%	30,0%	27,6%
60 000	59,4%	36,5%	29,7%
60 714 et plus	60,4%	38,0%	30,2%

Tableau II

TABLEAU COMPARATIF DES TAUX DE RENDEMENT À L'ÉGARD DES DIVIDENDES ET DES INTÉRÊTS

POUR LES PARTICULIERS - 1983

Si votre revenu imposable atteint déjà:	14 519$	21 222$	33 902$	60 174$
Après impôt un taux de dividende de:	équivaut à un taux d'intérêt de:			
%	%	%	%	%
6	9,26	9,29	9,34	9,40
8	12,35	12,39	12,45	12,54
10	15,44	15,49	15,57	15,67
12	18,53	18,59	18,68	18,80



■ Pour bénéficier au maximum des rares avantages et privilèges fiscaux qui subsistent, un contribuable doit vraiment se donner la peine et le temps d'examiner en profondeur ses propres affaires. Ce cahier spécial du journal LES AFFAIRES sur la planification fiscale de fin d'année est conçu pour aider nos lecteurs dans leur démarche personnelle.

Tous les principaux aspects de la fiscalité personnelle sont abordés dans les 12 pages qui suivent. Cependant, en ce qui concerne les régimes statutaires (REA, REER, RPTI, REP) et les abris fiscaux, ces sujets seront traités dans notre prochaine édition.

Les articles ont été préparés par notre collaborateur ROBERT RIVARD, avocat et comptable agréé, fiscaliste chez Ogilvy, Renault.

Cette semaine

Deux moyens de hausser le rendement après impôt.
La fractionnement des revenus et la compagnie de portefeuille. pp. 24-25

Votre calendrier fiscal. p. 26

Comment bien utiliser toutes les déductions.
Votre taux d'imposition augmentera-t-il en 1984? pp. 28-29

La semaine prochaine

Comment profiter au maximum des régimes statutaires.
REA, REP, RPTI, REER.
La double déduction REER/REA

Garder la tête froide face aux abris fiscaux.
Examen des principaux abris fiscaux

Pour maximiser le rendement après impôt: le fractionnement des revenus

Si je vous proposais de recevoir vos revenus d'intérêt ou de dividende et de réaliser vos gains en capital en franchise complète d'impôt ou à des taux bien moindres, je suis certain que vous seriez intéressé.

Faire que vos revenus de placements soient imposés à des taux moindres et créer de nouvelles déductions n'impliquent ni magie ni artifice mais bien une stratégie fiscale éprouvée: le fractionnement des revenus. Ceux qui lisent régulièrement ma chronique connaissent mon enthousiasme à l'égard du fractionnement des revenus de placements, peut-être la stratégie fiscale la plus profitable que vous puissiez mettre en oeuvre aujourd'hui.

Si vous réalisez des revenus de placements de plus de 1 000 $, vous avez fort probablement intérêt à ce que les revenus additionnels soient imposés entre les mains de votre conjoint et/ou de vos enfants.

Tableau III

DÉDUCTION DE 1 000 $ POUR REVENUS DE PLACEMENTS

LES REVENUS ADMISSIBLES À LA DÉDUCTION SONT

- Les intérêts de source canadienne
- Les dividendes majorés (montant reçu + 50%) de compagnies canadiennes*
- Les gains en capital imposable provenant de la vente de titres canadiens* (aux fins de l'impôt fédéral seulement)

DESQUELS VOUS DEVEZ SOUSTRAIRE

- Aux fins de l'impôt fédéral, les intérêts versés sur toute somme empruntée pour produire des revenus admissibles
- Aux fins de l'impôt québécois, tout intérêt déduit dans le calcul de votre revenu.

Sauf ceux réalisés à l'égard de titres détenus dans un RPTI

Bien sûr, vous devez réaliser vous-même le premier 1 000 $ de revenu de placements parce que ce premier 1 000 $ est entièrement libre d'impôt. Il est couvert par la déduction de 1 000 $ pour revenus de placements. Les revenus admissibles à cette déduction ainsi que ses conditions d'application sont définis au tableau III ci-joint. Les franchises complètes d'impôt sont trop rares pour que vous puissiez vous permettre d'en manquer une.

Le transfert

En transférant vos revenus de placements excédant 1 000 $ aux autres membres de votre famille immédiate qui ont peu ou pas de revenu, vous profiterez au maximum de la progressivité de notre système d'imposition et vous créerez de toutes pièces des déductions qui autrement n'existeraient pas.

Il va sans dire que si votre conjoint et vos enfants n'ont aucun revenu, ils ne pourront par exemple profiter de leur exemption personnelle ou de la déduction de 1 000 $ pour revenus de placements.

Comment vos enfants qui n'ont aucun revenu pourraient-ils alors déduire les frais de scolarité que vous encourez pour eux et que vous n'êtes pas autorisé à déduire? Vous devrez considérer les exemptions des membres de votre famille immédiate comme autant d'abris fiscaux ne comportant aucun risque et dont vous devez profiter pleinement pour abriter des revenus qui seraient imposés à fort taux entre vos mains.

Établir le coût d'un programme de fractionnement de vos revenus de placements est fort simple: il s'agit de la perte pour vous de l'exemption de personne mariée ou d'enfant à charge si le revenu transféré excède les niveaux où vous cessez de pouvoir réclamer ces exemptions.

Exemple

Est-ce que ça vaut vraiment la peine de fractionner ces revenus de placements? Un exemple nous permettra d'illustrer les économies d'impôt substantielles que permet un programme de fractionnement bien structuré.

M. Contribuable dont le conjoint n'a aucun revenu a deux enfants de moins de 16 ans. Son revenu imposable, sans tenir compte de ses revenus de placements, excède 60 714 $, le niveau où le taux marginal supérieur de 60,4% commence à s'appliquer. M. Contribuable réalise, en outre, des revenus de placements de l'ordre de 41 000$. Le tableau IV démontre sans équivoque les économies d'impôts importantes qu'entraînerait la mise sur pied par M. Contribuable d'un programme de fractionnement des revenus avec son conjoint et ses enfants.

Tableau IV

FRACTIONNEMENT DES REVENUS

REVENU D'INTÉRÊT	Impôt payable	Économie d'impôt
- 40 000 $ réalisé par M. Contribuable	23 356 $	—
- 40 000 réalisé par son conjoint	13 803	7 409 $
- 20 000 réalisé par chacun de ses enfants	9 196	13 958
- 20 000 réalisé par son conjoint et 10 000 par chacun de ses enfants	7 345	14 237
REVENU DE DIVIDENDE		
- 40 000 $ réalisé par M. Contribuable	14 820 $	—
- 40 000 réalisé par son conjoint	3 799	8 678 $
- 20 000 réalisé par chacun de ses enfants	304	14 113
- 20 000 réalisé par son conjoint et 10 000 par chacun de ses enfants	0	12 073

Naturellement, M. Contribuable ne leur transfèrera que 40 000 $ pour continuer à profiter personnellement de la déduction de 1 000 $ pour revenus de placements.

Le tableau IV examine deux hypothèses bien distinctes: une première où tous les placements effectués par la famille Contribuable sont en titres de créance portant intérêt et une seconde où tous leurs placements sont en actions comportant dividendes. Le fait qu'on ne peut faire une équation parfaite en soustrayant les impôts payables par les membres de la famille de M. Contribuable de ceux qu'il aurait acquittés lui-même s'il ne leur avait transféré ses revenus de placements, s'explique par la perte des exemptions de personne mariée et d'enfants à charge au niveau de M. Contribuable.

Finalement, on peut rappeler que le fractionnement de vos revenus de placements avec les membres de votre famille immédiate est profitable tant que leur taux marginal n'atteint pas le vôtre.

En terminant, une recommandation s'impose; le fisc ne saurait voir d'un bon oeil une stratégie aussi profitable que le fractionnement. Pour qu'elle fonctionne, il importe d'éviter tous les pièges que le fisc vous tend.

Un programme de fractionnement ne devrait donc être mis sur pied qu'après consultation avec un aviseur fiscal qui connaît ces pièges et sait les éviter. Ainsi, celui-ci vous confirmera que le seul moyen de trasférer des fonds à votre conjoint et à vos enfants mineurs dans le cadre d'un programme de fractionnement est un prêt sans intérêt et que le fractionnement avec vos enfants mineurs implique la création d'une fiducie pour chacun d'eux.

Testaments et planification successorale: c'est maintenant qu'il faut agir.

Un testament est un document légal d'importance qui exprime, de façon très précise, les désirs du testateur ou de la testatrice, lui assurant par le fait même une grande tranquillité d'esprit. Il importe donc non seulement que vous compreniez bien les clauses de votre testament, mais aussi que vous preniez dès maintenant les dispositions nécessaires pour maximiser votre patrimoine. Par exemple, en préparant judicieusement votre succession, vous pouvez réduire votre fardeau fiscal maintenant et en cours d'administration.

Nos spécialistes de la planification testamentaire et successorale ont su, par leurs conseils, aider bon nombre de nos clients déjà. Si vous pensez à l'avenir, n'attendez pas: venez nous voir dès aujourd'hui.

1, place Ville-Marie, Montréal H3B 3L6
861-1681
Centre commercial Fairview,
Pointe-Claire H9R 1C3
695-5230

Montréal Trust
Chez nous, vos intérêts sont bien servis.

Maheu Noiseux

COMPTABLES AGRÉÉS

2, COMPLEXE DESJARDINS, BUREAU 2600 TÉL.: (514) 281-1555
C.P. 153, MONTRÉAL, H5B 1E8 TÉLEX: 055-60917

BUREAUX À OTTAWA, HULL, HAWKESBURY, ROUYN, VAL D'OR, AMOS, LASARE, TIMMINS, MONTRÉAL, LAVAL, QUÉBEC - STE-FOY, LÉVIS, SAINT-ANSELME, THETFORD-MINES, LAC MÉGANTIC, MONCTON, CAMPBELLTON ET FORT LAUDERDALE

SOCIÉTÉ NATIONALE MAHEU NOISEUX-COLLINS BARROW, BUREAUX À VANCOUVER, CALGARY, EDMONTON, WINNIPEG, TORONTO, HALIFAX ET AUTRES VILLES DU CANADA.
SOCIÉTÉ INTERNATIONALE: FOX MOORE INTERNATIONAL.

L'IMPÔT AU QUÉBEC

Vous voulez connaître **tous** les jugements de nos tribunaux sur la **législation fiscale québécoise?**

Nous vous offrons pour seulement 55 $ (prépaiement requis)
• le **Droit fiscal québécois Express** (D.F.Q.E.): feuillet de 6 pages de résumés de jugements provenant de la Cour suprême du Canada et des Tribunaux du Québec — publié tous les 2 mois — texte intégral de ces jugements disponible immédiatement à SOQUIJ
et
• le **Recueil de droit fiscal québécois** (R.D.F.Q.): à la fin de l'année, ce volume rassemble les textes intégraux des jugements les plus importants et tous les résumés des autres jugements déjà parus dans le D.F.Q.E.

en collaboration avec le Ministère du Revenu du Québec

SOQUIJ
276, rue St-Jacques, bureau 310
Montréal, Québec H2Y 1N3
Tél.: (514) 842-8745

La compagnie de portefeuille? Non en bas de 49% d'imposition

Devriez-vous détenir vos placements par le truchement d'une compagnie de portefeuille?

L'examen du tableau V ci-dessous permet de constater que pour un contribuable québécois imposé au taux marginal supérieur de 60,4%, la réalisation de ses revenus de placements (qu'il s'agisse d'intérêts, de dividendes ou de gains en capital) par une compagnie de portefeuille comporte une importante dimension de report des impôts (voir colonne D du tableau V) permettant ainsi le réinvestissement de sommes additionnelles.

Qui plus est, la réalisation des revenus d'intérêt et des gains en capital par la compagnie de portefeuille et leur distribution immédiate sous forme de dividendes imposables entraînent une faible économie d'impôts tandis qu'elle est neutre à l'égard des dividendes (colonne E du tableau V).

Le corollaire des conclusions que nous venons de tirer de la lecture du taleau V est que pour un contribuable imposé à un taux marginal de moins de 49%, la réalisation de ses revenus de placements par le truchement d'une compagnie de portefeuille n'implique ni report ni diminution des impôts. Au contraire, l'interposition de la compagnie de portefeuille entraîne alors une charge fiscale plus lourde que celle qui serait autrement encourue si le contribuable réalisait lui-même ses revenus de placements.

Ne vous laissez pas aveugler par des conseillers mal avisés qui vous conseillent d'incorporer une compagnie pour tout ou pour rien. Le fractionnement de vos revenus de placements avec les membres de votre famille immédiate pourrait s'avérer une solution bien plus profitable que le transfert de vos placements à une compagnie de portefeuille.

Qui plus est, le nouveau régime de placements en titres indexés (RPTI) devrait amener une remise en question de l'opportunité des compagnies de portefeuille, surtout pour ceux dont le portefeuille est orienté vers la réalisation de gains en capital. Le traitement très favorable fait aux gains en capital dans le cadre d'un RPTI et l'éligibilité des compagnies au RPTI pourraient faire que la détention de placements par une compagnie de portefeuille deviendra dans de nombreux cas moins avantageuse que la détention directe des titres, et ce, même pour un contribuable imposé au taux marginal supérieur de 60,4%.

Naturellement, les commentaires qui précèdent ignorent la dimension gel successoral que peut comporter une compagnie de portefeuille.

Tableau V

COMPARAISON DES TAUX D'IMPOSITION COMPAGNIE DE PORTEFEUILLE VS ACTIONNAIRE INDIVIDUEL QUÉBÉCOIS - 1983

	(A) Impôt payable si actionnaire individuel réalisait revenu personnellement	(B) Impôt payable par compagnie Holding réalisant le revenu	(C) Impôt combiné compagnie/actionnaire après distribution	(D) Report d'impôt (A-B)	(E) Économie d'impôt (A-C)
Taux marginal	60,4%	—	60,4%	60,4%	60,4%
Intérêt	60,4%	49%	58%	11,4%	2,4%
Dividendes de compagnies canadiennes	38%	25%	38%	13%	0
Gains en capital	30,2%	24,5%	29%	5,7%	1,2%

Samson Bélair

Comptables agréés

Quebec, Laval, Rimouski, Gaspe, Coaticook, Montréal, Trois-Rivières, Saint-Hyacinthe, Sept-Îles, Rouyn, Ottawa, Sherbrooke, Granby, Matane, Senneterre, Toronto, Calgary, Amos, Magog, Matagami, Vancouver, Edmonton, Kitchener, Gatineau, Beloeil

Affiliation internationale — Moore Stephens & Co

Chronique No 18

«J'ai vendu mon entreprise 800 000$. Toute ma vie, j'ai travaillé à la bâtir et je n'ai jamais eu le temps de me familiariser avec la gestion de placements. À qui me fier maintenant?»

La gestion de placements devient de plus en plus complexe. Et la conjoncture économique évolue si rapidement qu'il faut accorder une attention quotidienne à son portefeuille.

Pour tirer le maximum d'un portefeuille, il faut: définir ses objectifs d'investissements, en particulier le rendement recherché et le risque correspondant; étudier les incidences fiscales; établir la répartition idéale entre les divers types de placements.

Une gestion de placements efficace doit comporter une analyse sérieuse de la conjoncture économique internationale et canadienne. Cette analyse a pour but de prévoir le plus exactement possible le rendement probable des placements en obligations, en hypothèques et en actions.

De plus en plus, ces tâches complexes sont confiées à des institutions financières spécialisées comme le Trust Général. Nos conseillers financiers disposent d'outils de travail sophistiqués qui leur permettent de donner sa structure optimale au portefeuille de chaque client, dans le respect de ses objectifs de placements.

Parce que nous suivons quotidiennement l'évolution de la situation économique, nous sommes en mesure de réagir rapidement à tout changement imprévu susceptible d'influer sur le portefeuille de nos clients. Nos recommandations sont formulées en toute impartialité et en fonction des objectifs établis.

La saine gestion d'un portefeuille requiert des compétences exceptionnelles. Au Trust Général, vous pouvez compter sur des gestionnaires-conseils appuyés d'économistes et d'analystes financiers chevronnés. Tous ces professionnels unissent leurs efforts en vue de vous obtenir le meilleur rendement possible pour vos placements.

Pour en savoir davantage sur nos services de gestion de placements, ou pour prendre rendez-vous, téléphonez à un conseiller financier du Trust Général.

Le Trust Général est un gage de sécurité, de confiance et de continuité.

TRUST GENERAL

1100, rue University, Montréal (514) 871-7200

Vous pouvez vous procurer les chroniques précédentes sur demande.

Avez-vous droit à des remboursements d'impôt élevés?

■ En examinant leur situation fiscale personnelle afin de compléter leur planification de fin d'année, plusieurs ont été amenés à constater que leur employeur a effectué, à même leur salaire, des retenues à la source beaucoup trop importantes et qu'ils auront ainsi droit à des remboursements d'impôt très élevés lorsqu'ils produiront leurs déclarations pour l'année 1983.

Pour plusieurs, une telle situation n'a rien de surprenant puisqu'elle se répète à chaque année. Ils savent bien qu'en se faisant déduire plus d'impôt à la source qu'ils ne le devraient, ils permettent à l'État de disposer de leur argent pour des périodes pouvant aller jusqu'à 16 mois, tandis qu'eux-mêmes se voient parfois forcés d'emprunter pour subvenir à leurs besoins personnels ou pour effectuer leurs placements jusqu'à ce qu'ils reçoivent leurs remboursements. Devez-vous continuer à subir, en maugréant, une telle situation?

Il se peut fort bien que les remboursements importants que vous recevez découlent du fait que les barèmes de retenues à la source utilisés par votre employeur ne tiennent pas compte de certaines déductions auxquelles vous avez droit.

Peut-être versez-vous une pension alimentaire importante ou avez-vous investi des sommes dans un abri fiscal vous permettant une déduction substantielle, etc. Si c'est votre cas, il existe une solution à votre problème. Les autorités fiscales pourraient autoriser votre employeur à réduire le montant des retenues à la source qu'il effectue sur la rémunération qu'il vous verse.

Pour obtenir une telle autorisation, vous devez exposer en détail votre situation dans des lettres adressées aux sections des retenues à la source de vos bureaux de district de Revenu Canada et du ministère du Revenu québécois.



Jean-Claude GAGNON c.a., c.m.c.



Robert LADOUCEUR c.a.

Monsieur Marcel R. Savard c.a., président, est heureux d'annoncer la nomination de MM. Jean-Claude Gagnon c.a., c.m.c., directeur national Service de Conseils en gestion, et Robert Ladouceur c.a., directeur national Service de Conseils en gestion de l'information aux postes de vice-présidents séniors de Les Conseillers SAMSON BÉLAIR inc.

Les Conseillers SAMSON BÉLAIR inc. offre une gamme complète de services de conseils en gestion: conseils en gestion de l'information, planification stratégique, marketing, fusion et acquisition d'entreprises, évaluation d'entreprises et de projets de financement, financement et gestion financière, subventions et aides gouvernementales, assistance à l'exportation, système d'aide à la gestion, ressources humaines et recrutement de cadres.

Les Conseillers SAMSON BÉLAIR inc. exerce ses activités dans 26 villes à travers le Québec et le Canada.

LES CONSEILLERS Samson Bélair INC

Bureaux dans les principales villes du Canada

Affiliation internationale — Moore, Stephens & Co

Le Permanent



Steven P. McDonald

Le Permanent est heureux d'annoncer la nomination de Steven P. McDonald au poste de vice-président, services d'intermédiaire financier, Québec. Il sera chargé de la conduite des opérations d'épargne et de prêts du Permanent dans le Québec.

M. McDonald compte plusieurs années de service à titre de gestionnaire au sein de la compagnie. Steven a acquis une expérience considérable dans les divers produits et services offerts par la compagnie.

Le Permanent est en tête de file parmi les institutions financières les plus importantes du Canada. Son réseau de succursales à travers le Canada offre divers produits tels les prêts, l'épargne, les fiducies et les services de courtage immobilier.

TREMBLAY, BERTRAND MORISSET, BOIS et MIGNAULT

AVOCATS

Me GUY BERTRAND ET SES ASSOCIÉS

ont le plaisir d'annoncer à leur distinguée clientèle qu'ils se sont joints à l'étude légale

TREMBLAY, MORISSET, BOIS, MIGNAULT ET ASSOCIÉS

et qu'à partir du 1er décembre 1983, ils exerceront sous les nom et raison sociale de

TREMBLAY, BERTRAND, MORISSET, BOIS et MIGNAULT

à Place d'Iberville I,
1195, av. Lavigerie, suite 200
Québec (Sainte-Foy)
G1V 4N3
Tél.: 418-658-9966
Télex 051-31726 Légalis-QBC

L'étude légale est maintenant formée de:

CHARLES TREMBLAY, C.R.
ANDRÉ MORISSET, LL.L.
ANDRÉ MIGNAULT, LL.L.
LILIANE G. DUPERREY, LL.L.
ANDRÉ LEMAY, LL.B.
JEAN-G. MORENCY, LL.B.
GILLES GRENIER, LL.L.
ALAIN MICHAUD, LL.B.
ALAIN TREMBLAY, LL.B.
RICHARD BEAULIEU, LL.B.
FABIENNE COULOMBE, LL.B.
GUY BERTRAND, LL.L.
ANDRÉ BOIS, LL.L.
GÉRALD THIBOUTOT, LL.L.
JEAN TURGEON, LL.L., LL.D.
RICHARD TALBOT, LL.B.
PIERRE GIROUX, LL.B.
MARC BOULANGER, LL.L.
LOUISE JACQUES, LL.B.
HÉLÈNE LONG, LL.B.
MICHEL CARON, LL.B.

Conseils
THOMAS TREMBLAY, SM., C.R., LL.D.
DENIS LEMIEUX, LL.L., D.E.S., LL.D.

VOTRE CALENDRIER FISCAL 1983-1984

D'ICI AU 31 DÉCEMBRE 1983

1) Déterminez votre position nette en ce qui a trait à vos transactions de portefeuille de 1983. Si vous entendez vendre des titres pour fins fiscales, la date limite où une vente doit avoir été effectuée pour être reconnue en 1983 est le 21 décembre pour les bourses canadiennes et le 22 décembre pour les bourses américaines. Utilisez le RPTI pour vous vendre à vous-même pour fins fiscales des titres que vous entendez conserver.

2) Déterminez le plus tôt possible si vous prévoyez que vos revenus décroîtront en 1984. Si oui, vous pourriez tenter de reporter vos revenus sur 1984 et accélérer vos déductions à la fin de 1983. Au contraire, si vous anticipez que votre revenu imposable augmentera de façon importante en 1984 et que par conséquent votre taux marginal d'imposition s'accroîtra de façon assez marquée, vous pourriez accélérer la réception de vos revenus en 1983 et retarder vos déductions sur 1984.

3) Pour ceux qui sont admissibles, complétez vos contributions à votre régime enregistré de pension (REP) pour services courants et services passés ainsi qu'au régime enregistré d'épargne-logement (REEL) aux fins de l'impôt fédéral.

4) Pour ceux qui veulent profiter en 1983 de la déduction de la différence entre 10 000 $ et le montant qu'ils ont déjà contribué à leur REEL à l'achat d'un logement neuf, tant au niveau fédéral que provincial, l'achat doit avoir été effectué.

5) Complétez vos investissements déductibles au régime d'épargne-actions (REA). Se souvenir que la déduction est limitée au moindre de 15 000 $ ou 20% de votre revenu total, moins vos contributions déductibles en 1983 au REP et REER.

6) Examinez l'opportunité d'investir dans l'un ou l'autre des abris fiscaux. Se souvenir que les abris fiscaux sont d'abord un placement et ensuite une déduction fiscale. Vous ne devez vous y intéresser qu'après avoir profité de tous les avantages fiscaux n'impliquant pas une dimension de risque et alors seulement si votre taux marginal d'imposition personnel justifie le risque.

7) Effectuez votre dernier acompte provisionnel de 1983.

D'ICI AU 29 FÉVRIER 1984

8) Complétez vos cotisations à votre REER pour 1983. En contribuant au REER de votre conjoint, vous vous assurez le fractionnement optimal de vos revenus de retraite.

9) Transférez en franchise d'impôt à votre REER vos revenus de 1983 admissibles à un tel transfert.

10) Pour ceux qui veulent profiter du retrait en franchise de sommes accumulées dans leur REEL, tant aux fins du fisc fédéral que provincial, pour procéder à l'achat d'ameublement ou d'appareils électroménagers neufs, le retrait et les achats doivent avoir été effectués.

31 MARS 1984

11) Premier acompte provisionnel de 1984.

30 AVRIL 1984

12) Date limite pour production de vos déclarations d'impôt fédéral et provincial et pour le paiement de vos impôts pour 1983. Les pénalités très élevées s'appliquant lors d'une production ou d'un paiement hors délai font que personne ne peut se permettre de ne pas les respecter.

30 JUIN 1984

13) Deuxième acompte provisionnel de 1984.

30 SEPTEMBRE 1984

14) Troisième acompte provisionnel de 1984.

EN TOUT TEMPS

15) Répartissez vos placements et emprunts de façon à profiter pleinement de la déduction de 1 000 $ pour revenu de placements.

16) Déterminez si vous pouvez bénéficier de la déduction de 1 000 $ pour revenu de pensions, maintenant ou à votre retraite. Si vous prévoyez que vous et/ou votre conjoint ne pourrez profiter de cette déduction, créez-vous des revenus admissibles en contribuant à la fois à votre propre REER et à celui du conjoint.

17) Déterminez si vous avez intérêt à fractionner vos revenus avec les membres de votre famille.

18) Réévaluez vos placements en fonction de leur rendement après impôt.

19) Déterminez si le RPTI doit devenir une partie intégrante de votre planification fiscale et financière.

Liste de compagnies offrant des dividendes en actions

La liste ci-dessous comprend les noms des compagnies canadiennes qui offrent à leurs actionnaires un programme de réinvestissement en dividendes ou un programme optionnel de paiement de dividendes en actions, ou les deux. Il s'agit des titres inscrits à la Bourse de Toronto, ce qui explique que les entreprises sont énumérées sous leur raison sociale anglaise.

La première colonne indique si la compagnie offre un programme de réinvestissement automatique des dividendes en actions; la deuxième colonne, si elle offre de choisir entre des dividendes en dollars ou en actions; la troisième colonne, si elle offre un rabais (le plus souvent 5%) par rapport au prix au marché quand les dividendes sont transformés en actions; et la dernière colonne indique si la compagnie offre la possibilité d'achat comptant en plus du programme de réinvestissement en dividendes.

Cette liste a été préparée par **Canadian Business Service.**

Nom de la compagnie	Reinvest. autom.	Option de div. en actions	Rabais	Option achat add.
Abitibi-Price	—	oui	oui	—
Alcan[1]	oui	oui	oui	oui
Algoma	oui	oui	—	—
Central R. Auto. Hardware	—	oui	—	—
Bank of Montreal	oui	oui	oui	oui
Bank of Nova Scotia	oui	oui	oui	oui
Bell Ent.	oui	oui	oui	oui
Bramalea Ltd.	—	oui	—	—
BC Telephone	oui	—	—	oui
BC Sugar	—	oui	—	—
T.G. Bright	—	oui	—	—
CAE	—	oui	—	—
Can. Dev. Corp.	oui	—	—	oui
Canada Cement	—	oui	oui	—
Canada Packers	—	oui	—	—
Can. Corp. Mgmt.	—	oui	—	—
Can. Gen. Invest.	—	oui	—	—
CIBC	oui	oui	oui	oui
CP Ltd.	oui	—	—	—
CP Enterprises	oui	—	—	oui
Canron	—	oui	—	—
Carma	—	oui	—	—
Central Trust	oui	—	oui	oui
Consol. Bathurst	—	oui	—	—
Daon Dev.	—	oui	—	—
Dofasco	oui	oui	oui	oui
Dome Petroleum 'B'	—	oui	—	—
Dominion Textile	oui	—	oui	oui
Domtar	oui	oui	oui	oui
Drummond McCall	—	oui	—	—
Federal Industries	—	oui	—	—
Fraser	—	oui	—	—
Gendis	—	oui	—	—
General Motors	oui	—	—	—
Genstar	—	oui	—	—
Hayes-Dana	oui	oui	oui	oui
Highfield Prop. Inv.	oui	—	oui	—
Hollinger-Argus	—	oui	—	—
Hudson Bay M & S	—	oui	—	—
IU International	oui	—	—	—
Imasco	—	oui	—	—
Imperial Oil	oui	oui	—	oui
Inco	—	oui	oui	oui
Interprov. Pipe Line	—	oui	—	—
Ivaco	—	oui	—	—
Jannock	—	oui	—	—
Kerr Addison Mines	—	oui	—	—
MICC	oui	oui	oui	oui
Maclean Hunter	—	oui	—	—
Maplex Mgt.	—	oui	—	—
Maritime Electric	—	oui	—	—
Maritime T & T	oui	—	oui	—
Moffat Comm.	—	oui	—	—
Molson Cos.	—	oui	—	—
Monenco	—	oui	—	—
Moore Corp.	—	oui	oui	—
National Bank	oui	oui	oui	oui
National Trust	oui	—	—	—
NB Telephone	oui	—	oui	oui
Nfld. L & P	oui	oui	oui	oui
Noranda	—	oui	—	—
Norcen	—	oui	—	—
Northern Telecom	oui	—	oui	oui
Nova	oui	—	—	—
Ocelot Ind.	—	oui	—	—
Oshawa Group	—	oui	—	—
Pamour Porcupine	—	oui	—	—
Peoples Jewellers	—	oui	—	—
Placer	—	oui	—	—
Quebec Telephone	oui	oui	—	oui
Reed Stenhouse	—	oui	—	—
Reichhold	—	oui	—	—
Royal Bank	oui	oui	oui	oui
Royal Trustco	—	oui	—	—
Selkirk	—	oui	—	—
Silknit	—	oui	—	—
Shepherd Prod.	—	oui	—	—
Southam	—	oui	—	—
Standard Ind.	—	oui	—	—
Standard Trustco	oui	—	oui	oui
Stelco	—	oui	—	—
Third Cdn. Gen. Inv.	—	oui	oui	—
Thomson Newspapers	—	oui	—	
Torstar	oui	oui	—	oui
Toronto Dom. Bank	oui	oui	oui	oui
TransAlta Utilities	oui	oui	oui	—
TransCanada PipeLines	oui	oui	—	—
Union Gas	oui	oui	oui	oui
Versatile Corp.	—	oui	—	oui
Vic. & Grey Trustco	oui	oui	—	—
Wajax	—	oui	—	—
Walker Resources	oui	oui	—	—
Woodward	—	oui	—	—

Vous désirez une carte d'affaires, consultez Lyse Filion
842-6491

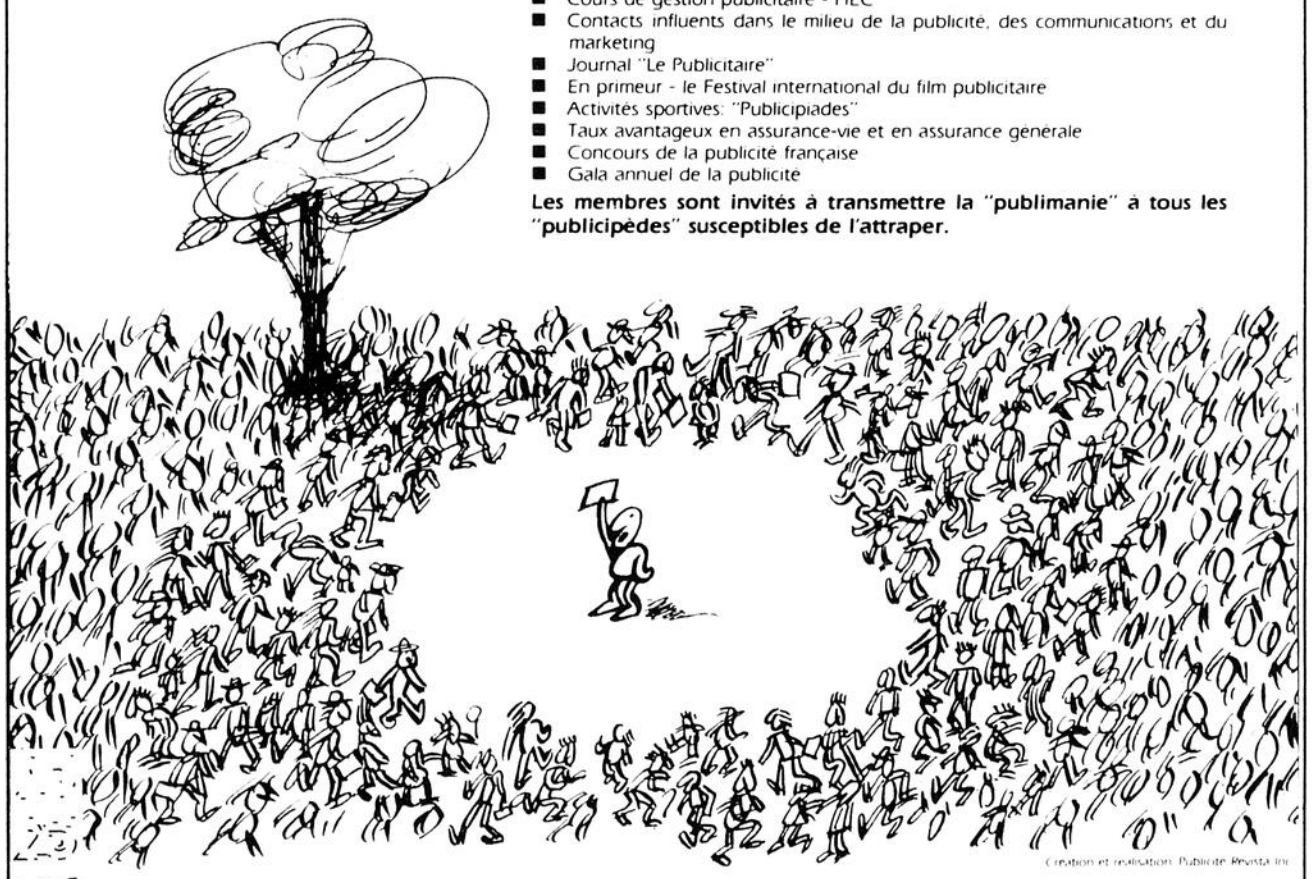
devenez publimane

JOIGNEZ LE PUBLICITÉ CLUB DE MONTRÉAL
LA PLUS IMPORTANTE ASSOCIATION FRANCOPHONE
DES PROFESSIONNELS DE LA PUBLICITÉ

Une association qui offre des bénéfices tant sur le plan professionnel que sur le plan des services tels:

- Répertoire des membres
- Déjeuners-causeries
- Déjeuner de Noël
- Rencontres "5 à 7" exclusives
- Séminaires spécialisés
- Cours de gestion publicitaire - HEC
- Contacts influents dans le milieu de la publicité, des communications et du marketing
- Journal "Le Publicitaire"
- En primeur - le Festival international du film publicitaire
- Activités sportives: "Publicipiades"
- Taux avantageux en assurance-vie et en assurance générale
- Concours de la publicité française
- Gala annuel de la publicité

Les membres sont invités à transmettre la "publimanie" à tous les "publicipèdes" susceptibles de l'attraper.



Création et réalisation: Publicité Revista Inc.

MEMBRES DU COMITÉ DE RECRUTEMENT:

Colombe Joncas 598-2968
Vice-présidente
Expansion et Développement

Fernand Lacourse 285-6991
Jean-Pierre Galardo 327-5345
Robert Morissette 273-7261
Carole Petel 527-9601

Suzane David 845-4153
Richard Poitras 284-3711
Jacques Paradis 870-2002
Lise Pinard Bressani 866-4751

Pour information, communiquez avec l'un des membres du Comité de Recrutement ou faites-nous parvenir le coupon dûment complété.

Nom: _____ Tél.: _____

Adresse: _____

Code postal: _____

LA

Retourner au: Publicité Club de Montréal
1010, rue Ste-Catherine ouest, Bureau 639
Montréal (Québec) H3B 1G7
Tél. 875-2565

LE PUBLICITÉ CLUB DE MONTRÉAL 1959-1984

Quand faut-il accélérer ses revenus et reporter ses déductions ou faire exactement l'inverse?

Seul un examen sérieux de votre situation propre vous permettra de déterminer si vous devez tenter d'ici la fin de l'année de reporter vos revenus sur 1984 et d'accélérer vos déductions en 1983 ou si vous devez adopter la stratégie contraire.

Ceux qui prévoient que leur revenu baissera de façon si importante en 1984 que leur taux marginal supérieur sera moindre qu'en 1983 auraient tout intérêt à adopter la stratégie du report des revenus et de l'accélération des déductions. Au contraire, ceux qui croient que leur revenu augmentera en 1984 de sorte qu'ils seront imposés à des taux plus élevés pourraient avoir avantage à se prévaloir de l'accélération des revenus et du report des déductions.

Diverses méthodes permettent le report des revenus et l'accélération des déductions dont:

1- Le report de vos revenus d'intérêt, en ne touchant pas vos coupons d'obligation et en déclarant vos revenus d'intérêt sur la base de caisse.
2- Le report du paiement de votre boni de fin d'année jusqu'au début de 1984. Votre employeur, déclarant ses revenus sur la base d'exercice, ne devrait y voir aucun inconvénient.
3- La cristallisation des pertes en capital latentes jusqu'à concurrence des gains en capital plus 1 000 $ qui peut être déduit des autres revenus tant au fédéral qu'au provincial.
4- Le report jusqu'au début de 1984 des ventes de titres pouvant entraîner un gain en capital.
5- Le report sur 1984 du paiement de dividendes par une compagnie privée dont vous contrôlez la politique de dividende.
6- Le report sur 1984 de l'échéance d'un REER ou d'un REP.
7- L'accélération de vos déductions sur 1983 en vous assurant que toutes les dépenses déductibles que vous entendiez effectuer au cours des premiers mois de 1984 seront faites et payées d'ici au 31 décembre 1983 (voir tableau ci-joint).

Le contraire

D'autres approches permettent au contraire l'accélération des revenus et le report des déductions dont:

1- La déclaration de vos revenus d'intérêt sur la base d'exercice.
2- La réception de votre boni de fin d'année d'ici le 31 décembre 1983.
3- Le paiement d'un dividende important par une compagnie privée dont vous contrôlez la politique de dividende.
4- La cristallisation de gains en capital latents avant la fin de 1983.
5- Le retrait de fonds d'un REER ou d'un autre régime statutaire. Un tel retrait doit être bien planifié pour éviter que tout le régime soit désenregistré ce qui vous forcerait à inclure toutes les sommes qui y sont accumulées dans votre revenu.
6- Le report de vos déductions sur 1984 en différant le paiement de sommes déductibles jusqu'au début de 1984 (voir tableau ci-joint).

REPORT OU ACCÉLÉRATION DES DÉDUCTIONS

Les paiements suivants doivent être effectués d'ici au 31 décembre pour être déductibles en 1983:

- **Pensions alimentaires**
- **Frais de déménagement**
- **Frais de scolarité**
- **Cotisations professionnelles et syndicales**
- **Frais de garde d'enfant**
- **Dépenses en relation avec une opposition ou un appel d'une cotisation à l'égard d'une année antérieure**
- **Dons de charité**
- **Contributions politiques**
- **Frais médicaux**
- **Intérêt déductible**
- **Honoraires d'un conseiller en placement**
- **Frais d'un coffret de sûreté**

Pour accélérer sur 1983 une déduction, il suffit d'effectuer d'ici au 31 décembre les paiements à l'égard de l'une ou l'autre de ces dépenses que vous entendiez effectuer au début de 1984. Au contraire, pour reporter sur 1984 une déduction, vous devez attendre au début de 1984 pour effectuer une dépense déductible que vous entendiez effectuer d'ici la fin de 1983.

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

PENSEZ ACF
FILIALE DE FCA INT'L INC.
La meilleure agence de recouvrement au Canada
APPELEZ: MONTREAL – 384-4211
L. Letourneau • M. Lavoie
AGENCES DE COLLECTION FINANCIÈRES
9697 Boul. St-Laurent, Montréal, Québec H3L 3R6
(SERVICE À TRAVERS LE CANADA)

Vous les atteindrez quand messagerie électronique de vo





Comment profiter au maximum de chaque déduction

Frais de scolarité

Les frais de scolarité payés au cours de l'année à une école secondaire, un collège, une université ou autres établissements d'enseignement admissibles ne sont déductibles que par l'étudiant. Cette déduction est donc entièrement perdue si vous ne vous assurez pas que vos enfants étudiants aient assez de revenu pour l'utiliser. Une solution s'impose: le fractionnement des revenus.

Pensions alimentaires

Seules les pensions alimentaires payées périodiquement à la suite d'un accord écrit ou une ordonnance de la cour sont déductibles pour le payeur et imposables pour le bénéficiaire à condition, bien sûr, qu'ils ne vivent plus ensemble.

Si vous vous êtes séparés cette année, vous devez déterminer si vous retireriez un plus grand avantage fiscal en réclamant l'exemption pour personne à charge au lieu de déduire les paiements de pension alimentaire que vous aurez faits.

Si vous êtes en retard dans vos paiements de pension alimentaire, vous pourriez choisir de rattraper votre retard avant la fin de décembre pour réclamer la déduction en 1983 ou attendre au début de la nouvelle année pour déduire votre paiement en 1984.

Frais médicaux

Vous pouvez réclamer les frais médicaux non remboursés que vous avez encourus au cours de toute période de 12 mois se terminant dans l'année, dans la mesure où ils excèdent 3% de votre revenu net pour l'année.

Si vous vous attendez à encourir des frais médicaux importants au début de la prochaine année, vous pourriez considérer la possibilité de les payer avant la fin de l'année pour en obtenir immédiatement la déduction.

La déductibilité des frais médicaux étant fonction de 3% du revenu net, il pourrait être avantageux que le conjoint dont le revenu est le plus bas, paie les frais médicaux. Si les frais médicaux sont encourus à l'égard d'un enfant, cet avantage pourrait être annulé par le fait que le conjoint qui déduit les frais médicaux doit aussi réclamer l'enfant comme enfant à charge.

Planification familiale

Ceux qui prévoient se marier au début de 1984 manquent une opportunité fiscale en or. S'ils se mariaient à la toute fin de décembre 1983, ils pourraient réclamer l'exemption de personne mariée et ce même si leur conjoint a travaillé durant toute l'année puisqu'ils n'auraient à tenir compte que des revenus du conjoint après le mariage pour déterminer leur admissibilité à l'exemption de personne mariée.

Un planning familial encore plus raffiné consisterait à faire en sorte d'avoir un enfant à la toute fin de décembre ce qui permettrait la déduction pour enfant à charge et le crédit d'impôt pour enfants. Toutefois, si aucune démarche en ce sens n'a été entreprise à ce jour, il pourrait être trop tard pour en profiter en 1983!

Contribution politique

À moins que vous n'effectuiez à chaque année des contributions politiques très importantes à un parti politique fédéral et/ou provincial, vous auriez avantage à répartir également vos contributions entre 1983 et 1984 puisque la proportion de la contribution pouvant être réclamée comme crédit contre vos impôts autrement payables diminue à mesure que la contribution augmente. Ainsi, au fédéral, le premier 100$ de contribution donne droit à un crédit d'impôt de 75% tandis que la portion de la contribution entre 550$ et 1 150$ ne donne droit qu'à un crédit de 33 1/3%.

...nd même avec le service de ...e votre compagnie de téléphone.



Envoy 100

Grâce au service de messagerie électronique Envoy 100, vos communications atteindront à coup sûr leurs destinataires, malgré les lignes téléphoniques occupées, les déjeuners d'affaires prolongés ou les décalages horaires.

Envoy 100 vous permet de rejoindre vos clients, vos fournisseurs et vos associés quand vous le désirez, même en leur absence. Vous pouvez être avisé du moment précis, à la minute près, ou ils prennent connaissance de vos messages.

Ainsi, plutôt que de consacrer un temps fou à tenter de rejoindre quelqu'un par téléphone, vous pouvez augmenter votre productivité en n'envoyant qu'un seul message.

Évidemment, vous aussi pouvez recevoir des messages, que vous soyez au bureau ou non. Plus de temps perdu à attendre des commandes, des rapports ou d'autres documents importants.

L'information transmise est produite sous la forme d'un message imprimé: elle a toutes les chances d'être claire, nette et précise.

L'utilisation de ce service n'exige qu'un terminal de données tout simple. De fait, en voyage ou à la maison, un terminal portatif suffit pour accroître votre capacité de travail.

Au contraire des autres services de messagerie électronique aux possibilités restreintes, Envoy 100 est accessible en n'importe quel endroit du Canada où se trouvent un terminal et un appareil téléphonique.

La raison est simple: Envoy 100 est un service offert par votre compagnie de téléphone.

Les abonnés d'Envoy 100 peuvent en outre faire appel au service de courrier électronique EnvoyPost pour expédier, depuis leurs terminaux, des lettres qui sont livrées le jour ouvrable suivant à des millions d'adresses au Canada.

Ce qui peut toutefois vous étonner, c'est qu'Envoy 100 peut véritablement diminuer le coût de vos communications. De plus, il s'agit d'un service facturé uniquement selon l'utilisation.

Renseignez-vous au sujet d'Envoy 100, le plus important service de messagerie électronique du genre offert au pays. Avec Envoy 100, vous pouvez dorénavant quitter le bureau sans crainte de manquer une communication importante.

Demandez notre documentation gratuite sur Envoy 100 en téléphonant sans frais au

1 800 267-4747

La téléinformatique partout au pays grâce à votre compagnie de téléphone.

AGT Bell Canada B.C.Tel Island Tel MTS Maritime Tel & Tel NBTel Newfoundland Telephone SASK TEL

Telecom Canada

Vos produits à la conquête des marchés les plus performants

EXPORTER AVEC SUCCÈS VOS PRODUITS OU SERVICES, INTENSIFIER VOS VENTES SUR UN PLAN INTERNATIONAL, SONT DEUX OBJECTIFS STRATÉGIQUES QUI DOIVENT DEVENIR VOTRE « RÉALITE MARKETING ».

Créée en 1968,
notre organisation parle votre langage
et dispose de sa propre structure de conseils
DANS LES PAYS LES PLUS PERFORMANTS DU MONDE.

MANZ BERTUCAT MARKETING inc.

Division de France Marketing International

484 McGill #31, MONTRÉAL, QUÉBEC H2Y 2H2
tél.: (514) 875-5732 télex 055-62172 (82050)

PARIS - MONTREAL - NEW YORK - LOS ANGELES - SAN FRANCISCO - BARCELONE
LONDRES - STUTTGART - MILAN - LISBONNE - HELSINKI - CARACAS
BRUGES - SAO PAULO - ATHENES - ZURICH - SINGAPOUR

CONSEILLERS EN MARKETING INTERNATIONAL ET RECHERCHE DE PARTENAIRES

Voici une stratégie globale à l'égard des gains et pertes en capital

■ Pouvez-vous maximiser votre position fiscale tout en gérant sagement votre portefeuille? Oui, c'est possible et j'entends vous proposer une stratégie à l'égard de vos transactions de portefeuille qui combine ces deux objectifs. Le temps presse toutefois pour la mettre en oeuvre.

Afin d'agir en toute connaissance de cause, vous devez dès maintenant faire le point en examinant vos opérations de portefeuille de 1983. Cette analyse vous permettra de déterminer si vous réalisez un gain ou une perte en capital net à ce jour, l'expression "net" signifiant le résultat obtenu après avoir soustrait les pertes des gains.

Si vous réalisez un gain net à la fin de l'année, la moitié de ce gain sera inclus dans votre revenu tandis que si vos transactions de l'année se soldent par une perte:

• la moitié de cette perte est déductible de vos revenus de toutes provenances de 1983 jusqu'à concurrence de 2 000$ au fédéral et de 1 000$ au Québec;

• le solde de la perte déductible peut être reporté sur 1982 et déduit d'abord du gain en capital inclus dans votre revenu en 1982 et ensuite de vos autres revenus en deçà des plafonds définis pour 1983. Un tel report vous amènera à produire des déclarations amendées pour l'année 1982. (Le solde de la perte en capital nette subie en 1984 pourra être reportée deux ans vers l'arrière et à compter de 1985 jusqu'à trois ans).

• si la perte n'est pas pleinement absorbée par ce report vers l'arrière, elle peut être reportée sur les années ultérieures. Elle sera alors déduite des gains en capital nets et ensuite des autres revenus dans les limites prescrites jusqu'à extinction complète.

Cela signifie donc que, si vous aviez des pertes en capital non absorbées à la fin de 1982, ces pertes reportées pourront être déduites de vos gains en capital imposables si vous vous retrouvez en position de gain net à la fin de 1983, ainsi que de vos autres revenus dans les limites déjà énoncées.

Jusqu'en 1983, vous deviez reporter le solde de la perte qui n'avait pas été déduite dans l'année où elle avait été encourue sur l'année précédente avant de la reporter sur les années ultérieures où vous deviez la réclamer en déduction à la première opportunité. Si vous ne réclamiez pas votre perte à la première opportunité, vous perdiez le droit de la reporter sur les années ultérieures. À compter de 1983, vous avez l'option de réclamer ou non la déduction de votre perte à la première opportunité.

Dorénavant, si vous choisissez de ne pas réclamer la perte à la première opportunité, vous pourrez alors la déduire en entier dans les années ultérieures. La seule circonstance où il pourrait être avantageux de profiter de cette option de ne pas réclamer vos pertes reportées à la première occasion est celle où vous prévoyez que votre taux marginal d'imposition sera beaucoup plus élevé au cours des années à venir et que vous y réaliserez un gain en capital net.

Si vous constatez que vous êtes en position de perte, vous pourriez en profiter pour vendre certains placements heureux et en réaliser ainsi la plus-value sans aucun fardeau fiscal additionnel. Qui plus est, les gains en capital imposables que vous réalisez en 1983 sont admissibles à la déduction de 1 000$ pour revenus de placements canadiens aux fins de l'impôt fédéral.

- **Que faut-il faire avec ses placements "gagnants" et ses placements "perdants"? p. 31**
- **Impact considérable de l'arrivée du RPTI p. 32**
- **Attention aux "petits" détails techniques p. 33**

Vous remarquerez que les pertes réalisées en 1983 ne viennent pas en réduction des gains en capital imposables aux fins de cette déduction. Ceux qui réalisent un gain en capital net au terme de 1983 et/ou de 1982 pourraient, en vendant certains placements ayant perdu de la valeur, réaliser une perte en capital, annulant ainsi le gain ou tout au moins une partie du gain.

Les frères Graetz ont lancé leur entreprise à Montréal avec 285$.



Aujourd'hui, les Studios Graetz Inc. ainsi que le Laboratoire Bonaventure sont en voie de devenir les leaders de la photographie commerciale au Canada. Entreprises familiales au départ, elles le sont encore plus avec la participation active de Donald et Marlene Graetz.

Lancée en 1947 avec deux appareils photos et un fonds de roulement de 285 $, Graetz vient de faire l'acquisition d'un immeuble du centre-ville de Montréal. Dans le cadre de son projet d'expansion de 2 millions de dollars, Graetz bénéficie du soutien technique et financier de la ville de Montréal, par le biais de CIDEM-Industrie et de la Société de développement industriel de Montréal, qui lui a octroyé une subvention de 200 000 $.

Graetz Inc., une petite entreprise devenue grande. C'est avec la famille Graetz, et tant d'autres Montréalais comme eux, que Montréal a progressé.

Si vous avez aussi le goût d'entreprendre, on est là pour vous aider. CIDEM-Industrie: 872-2773.

l'entreprise a une ville

montréal

LE CÂBLE, une programmation en OR...

LE RÉSEAU INTER-VISION

LES CORDONS DE LA BOURSE

LIGNE OUVERTE SUR LE PLACEMENT
diffusée en direct le jeudi à 20 h 30



animé par CLAUDE BEAUCHAMP

coanimé par GEORGES GRATTON

TVJQ
CÂBLE 26 Montréal et Québec
EN EXCLUSIVITÉ SUR LE CÂBLE

Que faut-il faire avec ses placements "gagnants" et ses placements "perdants"?

■ La décision d'acheter ou de vendre des titres est avant tout une décision d'affaire qui doit être fondée sur une évaluation sérieuse de la qualité intrinsèque du placement et non simplement sur des considérations fiscales.

Vous vous devez donc d'adopter à la fin de 1983 une stratégie cohérente vis-à-vis vos opérations de portefeuille: éliminer les vrais "perdants" de votre portefeuille avant qu'ils ne perdent encore plus de valeur et tenter de maximiser votre position fiscale tout en conservant les titres que vous espérez être les "gagnants" de demain.

Vendre les véritables perdants

Quelle que soit votre position fiscale, vous devez vendre vos titres que vous savez être de véritables "perdants" pour réduire au minimum vos pertes. Il ne fait aucun sens de les conserver plus longtemps dans l'espoir qu'ils perdent encore plus de valeur et qu'ils vous procurent alors un plus grand avantage fiscal. Une perte demeurera toujours une perte, quel que soit l'avantage fiscal que vous en tirez.

De plus, puisque les pertes ne sont déductibles que pour la moitié et que la somme d'impôt que vous épargnerez à la suite de la réclamation d'une perte déductible est fonction de votre taux marginal d'impôt, vous ne pourrez en aucun cas récupérer plus de 30,2% de la perte totale que vous aurez subie.

Ceux qui sont en position de gain doivent vendre leurs vrais "perdants" dès maintenant afin d'abriter leurs gains en capital et les soustraire des griffes du fisc. L'avantage fiscal que vous en retirerez constituera un baume sur une mauvaise décision d'affaire.

Les titres gagnants

Se départir d'un titre "gagnant" qu'on prévoit monter encore parce que la plus-value accumulée est couverte par des pertes en capital déjà réalisées, est-ce une bonne décision d'affaire? Vendre à la baisse des actions qu'on sait être de bons placements à long terme simplement pour réaliser la perte et abriter des gains en capital déjà réalisés, est-ce une bonne décision d'affaire?

Non, puisque les considérations fiscales oblitéreraient alors toute évaluation sérieuse de la qualité intrinsèque du placement.

Quoi faire alors? Pour les titres admissibles au Régime de placement en titres indexés, une stratégie est proposée dans un autre article en page 32.

Quelle approche adopter à l'égard des titres qui ne sont pas admissibles au RPTI ou que vous préférez pour toute autre raison ne pas transférer au RPTI? Pouvez-vous dès aujourd'hui vendre à la baisse vos actions que vous savez être de bons placements à long terme, réaliser ainsi votre perte pour abriter vos gains en capital de 1983 ou 1982 et racheter aussitôt des actions identiques au même prix? Non, puisque les autorités fiscales ont érigé une barrière pour empêcher une telle stratégie: les règles concernant les "pertes apparentes".

Ces règles sont fort simples: si vous vendez des titres pour cristalliser une perte en capital latente et que vous, votre conjoint ou une compagnie dont vous avez le contrôle, les rachetez ou les remplacez par des titres identiques dans les trente jours qui précèdent ou suivent cette vente, la "perte apparente" alors subie sera réputée nulle, même si vous pourrez par ailleurs ajouter cette perte au prix de base rajusté (PBR) des actions de remplacement.

Autres stratégies

D'aucuns pensent que la stratégie est encore valable puisqu'il suffit d'acheter des titres identiques aux actions vendues 31 jours avant ou après la vente pour contourner ces restrictions. L'opération serait rendue encore plus facile par l'acquisition immédiate d'options d'achat du titre, si, bien sûr, il en existe à l'égard de ce titre. Conscients de l'instabilité du marché boursier, plusieurs ne se contenteront pas d'une telle approche. Une alternative est possible si la compagnie émettrice possède des titres convertibles dans les actions que vous entendez vendre afin de réaliser la perte latente. Vous vendez donc vos actions et achetez immédiatement un nombre égal de titres convertibles dans le titre vendu qui devraient se transiger au même prix que celui auquel vous aurez vendu vos actions.

En procédant de la sorte, vous aurez maintenu votre position dans la compagnie vendue, et plus que probablement, les titres convertibles que vous aurez acquis comporteront un taux de dividende plus intéressant que les actions que vous déteniez. Si la compagnie dont vous entendez vendre les actions afin de cristalliser une perte latente ne possède pas d'actions convertibles dans les actions que vous entendez vendre, vous pourriez acheter des titres d'une compagnie oeuvrant dans la même industrie et ayant les mêmes caractéristiques. Si vous choisissez bien le titre de remplacement, il devrait avoir le même comportement boursier que le titre vendu.

En utilisant l'une ou l'autre de ces techniques, vous pourrez cristalliser vos pertes latentes d'ici la fin de 1983 tout en ne modifiant pas véritablement votre portefeuille sauf par l'élimination définitive des vrais "perdants".

LES AFFAIRES
Pour vous abonner rapidement
(514) 842-3131

Deloitte Haskins + Sells
Normandin Barrière + Courey
Comptables agréés/Chartered Accountants

2, Place Laval
Bureau 300
Chomedey, Laval
Québec H7N 5N6
(514) 668-6400

1 Place Ville Marie
Bureau 3210
Montréal, Québec
H3B 2W3
(514) 861-9311

Présents dans 31 autres villes canadiennes et dans 67 pays.

Datagram



Pierre Pharand

Le Conseil d'Administration de DATAGRAM INC. a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur Pierre Pharand, au poste de Président et Chef de la Direction de la société.

Monsieur Pharand a oeuvré dans les secteurs de la vente et du marketing et était, récemment, associé à une firme de consultation.

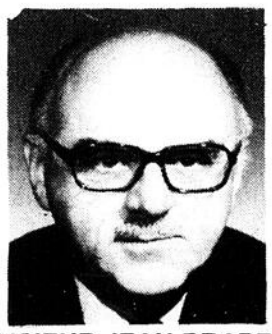
DATAGRAM est une entreprise québécoise reliée à la fabrication de matériel utilisé dans les communications informatiques. Entre autres, la société commercialise des multiplexeurs statistiques et des concentrateurs et convertisseurs de protocole pour les systèmes Burroughs.

A G E N D A

Une invitation... à la fierté!

Le 1er décembre

PALAIS DES CONGRÈS



MONSIEUR JEAN DRAPEAU

En participant à ce déjeuner-bénéfice, vous apporterez une précieuse contribution au financement de la campagne de la Fierté, qui vise à créer chez les Montréalais ce climat positif et optimiste essentiel à une revitalisation économique.

BILLET: 50$.

* Tous les billets doivent être réservés à l'avance.

À venir 6 décembre: M. Michel Robichaud
Président
Michel Robichaud Inc.

La Chambre de commerce du district de Montréal

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

Mallette
Benoit
Boulanger
Rondeau & Associés

COMPTABLES AGREES

BUREAUX DANS 13 VILLES AU QUÉBEC

Representation nationale et internationale

Chronique no 16

«Ma soeur et moi avons à peu près le même capital, mais elle paye moitié moins d'impôt que moi!»

Les incidences fiscales découlent directement de la composition d'un portefeuille puisque l'impôt est calculé différemment selon que le revenu provient de dividendes, d'intérêts ou de gains de capital. C'est dire que les actions, les obligations et les dépôts garantis ne sont pas traités de la même façon par la loi de l'impôt.

Il existe de nombreuses façons de réduire le fardeau fiscal, dont l'achat d'actions, privilégiées ou ordinaires. D'une part, les dividendes de corporations canadiennes sont assortis d'avantages fiscaux en raison du dégrèvement pour dividendes. D'autre part, l'impôt sur tout gain de capital est moins lourd que sur le revenu d'intérêts.

D'autres possibilités résident dans la participation à un régime de placements à titres indexés (RPTI), à un régime d'épargne-retraite (RÉR) ou à un régime d'épargne-actions du Québec (RÉAQ).

Le RÉAQ entraîne une réduction d'impôt des plus attrayantes. Le fisc québécois permet une déduction égale à 100% (et même 150% dans certains cas) du coût d'acquisition d'actions admissibles. La déduction permise est de 20% du revenu total, jusqu'à concurrence de 15 000 $, moins toute contribution à un régime de pension ou de retraite.

Pour bénéficier de cet avantage fiscal, il faut investir dans des actions admissibles au régime qui doivent être conservées durant deux années complètes, sans compter l'année où l'achat a été effectué. On peut cependant les remplacer par d'autres actions admissibles.

Les abris fiscaux appropriés doivent être étudiés individuellement en tenant compte de l'âge, des objectifs et des besoins financiers de l'investisseur.

Dans le cadre de ses services de gestion de placements, le Trust Général offre la planification fiscale. Ses fiscalistes, ses experts-comptables et ses conseillers financiers mettent toutes leurs compétences au service des clients du Trust Général.

Pour prendre rendez-vous ou pour obtenir plus de renseignements sur nos services de gestion de placements, téléphonez à un conseiller du Trust Général.

Le Trust Général est un gage de sécurité, de confiance et de continuité.

TRUST GENERAL

1100, rue University, Montréal (514) 871-7200

Vous pouvez vous procurer les chroniques précédentes sur demande.

CAHIER SPÉCIAL

Impact considérable de l'arrivée du RPTI

■ L'entrée en vigueur du Régime de placement en titres indexés (RPTI) rend beaucoup plus facile que par les années antérieures la mise en place d'une stratégie fiscale cohérente vis-à-vis vos opérations de portefeuille. Vous pouvez en effet vendre à vous-même à la baisse vos actions ordinaires de compagnies canadiennes cotées à une bourse canadienne que vous savez être de bons placements à long terme en les transférant à un RPTI. Vous réaliserez ainsi votre perte pour abriter vos gains en capital de 1983 ou 1982 tout en conservant vos actions.

Qui plus est, le transfert de ces actions au RPTI vous permettra de bénéficier du traitement préférentiel qu'il permet (imposition seulement de la plus-value excédant l'inflation au fédéral et aucune imposition des gains en capital au provincial) à l'égard des gains que vous vous attendez éventuellement à réaliser à la vente des titres ainsi transférés. Le meilleur des mondes, quoi! Avoir son gâteau et le manger!

D'autre part, si vous êtes en position de perte à la fin de 1983 et que vous détenez des titres admissibles au RPTI comportant une plus value latente que vous prévoyez devenir plus importante, leur transfert au RPTI permettrait d'accroître leur coût pour fins fiscales sans aucun impôt.

En 1983, le RPTI devient donc la pierre angulaire de votre stratégie de portefeuille de fin d'année à l'égard des gains et des pertes en capital.

Le congédiement illégal

Gouvernement du Québec
Commission des normes du travail

On vous a congédié? Savez-vous que pour certains motifs le congédiement est illégal? En vertu de la Loi sur les normes du travail, vous avez un droit de recours et vous pouvez porter plainte si votre employeur vous a congédié:

- pour éviter l'application de la Loi sur les normes du travail;
- parce que vous aviez exercé un droit résultant de cette loi;
- parce que vous étiez enceinte;
- parce que vous aviez atteint l'âge normal de la retraite;
- parce que vous faisiez l'objet d'une saisie;
- parce que vous aviez témoigné dans une poursuite se rapportant à l'application des normes ou parce que vous aviez fourni des renseignements à la Commission des normes du travail.

Nul ne peut vous congédier pour un de ces motifs: c'est illégal et vous pouvez porter plainte.

La plainte
Pour vous prévaloir de votre droit de recours, vous devez transmettre votre plainte **par écrit**, dans un délai de **30 jours**, au **Commissaire général du travail** ou à la Commission des normes du travail.

Le fardeau de la preuve
Il appartiendra à votre employeur de prouver que le congédiement a été effectué pour un autre motif que ceux mentionnés ci-haut et pour une cause juste et suffisante.

Réintégration et indemnité
Si votre employeur ne réussit pas à faire cette preuve, le commissaire du travail pourra ordonner votre réintégration et le versement, à titre d'indemnité, d'une somme équivalente au salaire et aux avantages dont vous a privé le congédiement.

Renseignements
Plus de détails vous sont fournis dans les publications que la Commission des normes du travail met à votre disposition; faites-en la demande à la

Direction des communications
Commission des normes du travail
750, boul. Charest Est
Québec G1K 7Z5
Tél.: (418) 643-8742

ou à l'un des bureaux de la Commission

ALMA	662-3975	MONTRÉAL	873-7061
BAIE-COMEAU	589-9931	QUÉBEC	643-4940
HULL	771-6259	ROUYN	762-0867
JONQUIÈRE	547-6689	SHERBROOKE	565-0441
LÉVIS	833-6194	TROIS-RIVIÈRES	374-4661
MATANE	562-2010		

Québec

Attention aux "petits" détails techniques

Avant de mettre en oeuvre l'une ou l'autre de nos recommandations, vous devrez vous assurer d'obtenir le traitement fiscal escompté.

Ainsi, les gains ou les pertes réalisés à la vente d'actions cotées en bourse ne sont reconnues pour fins fiscales qu'à la date du règlement, soit habituellement cinq jours ouvrables après la date de la transaction proprement dite. La date limite à laquelle les opérations de portefeuille doivent être effectuées pour être reconnues en 1983 est le 21 décembre pour les bourses canadiennes et le 22 décembre pour les bourses américaines. Naturellement, cette restriction ne vaut pas à l'égard d'un transfert de titres à un RPTI.

Éléments particuliers

Vous devez accorder une attention toute particulière à la détermination exacte du prix de base rajusté (PBR) des titres vendus puisque le PBR et les frais qu'entraîne la vente sont soustraits du prix de vente dans le calcul du gain ou de la perte en capital. Vous vous arrêtez donc aux éléments suivants s'ils s'appliquent:

1) Les biens identiques (des actions d'une même catégorie par exemple) acquis avant 1972 devront être distingués de ceux acquis après le 31 décembre 1971. Les premiers seront vendus d'abord et leur PBR sera le coût moyen. Quant à ceux acquis après le 31 décembre 1971, le coût en est aussi le coût moyen de sorte qu'il pourra être modifié par toute nouvelle acquisition.

2) Le 1er janvier 1972 étant la date d'entrée en vigueur du système d'imposition des gains en capital au Canada, les contribuables ont le choix pour déterminer le PBR des biens qu'ils détenaient à cette date d'utiliser soit la méthode de la valeur au jour de l'évaluation, soit celle de la médiane ou de la marge libre d'impôt.

Sous la méthode de la valeur au jour de l'évaluation, le PBR est égal à leur juste valeur marchande au 22 décembre 1971 pour les actions cotées en bourse et au 31 décembre 1971 pour les autres biens.

Lorsqu'on utilise la méthode de la médiane, le PBR d'un titre détenu au 31 décembre 1971 est présumé égal au montant intermédiaire entre son coût, sa valeur au jour de l'évaluation et son prix de vente.

Le choix devant être effectué à la première vente de biens détenus à la fin de 1971, dans la plupart des cas, il aura déjà été exercé et il s'applique par la suite à tous les biens que vous possédiez à la fin de 1971.

3) Lorsque vous vendez des actions, vous devez vous assurer que leur PBR n'a pas été réduit à la suite de la réception de dividendes à "imposition reportée". Ces dividendes ne peuvent plus être versés depuis le 31 décembre 1978 sauf sur les actions privilégiées expressément désignées de cinq grandes compagnies publiques canadiennes (**Algoma, Alcan, Brascan, Canada Permanent** et **Cominco**) qui étaient en circulation à cette date. On remarquera que les dividendes en capital ne viennent pas réduire le PBR des actions bien qu'ils soient reçus en franchise d'impôt.

4) Les fractionnements d'actions postérieurs à 1971 modifient le PBR de chaque action que vous déteniez avant le fractionnement.

5) Les dividendes en actions reçus de sociétés publiques canadiennes ou de sociétés étrangères réduisent le PBR des actions de la même catégorie que vous déteniez avant de recevoir le dividende, puisque le coût fiscal des actions reçues en dividende est nul et que le PBR de titres identiques est leur coût moyen. Si vous possédez à la fois des actions d'une même catégorie acquises avant 1972 et après 1971, seul le PBR de ces dernières sera réduit à la réception du dividende en actions.

PENSEZ ACF
FILIALE DE FCA INT'L INC.
Nous pouvons transformer vos comptes en souffrance en une nouvelle source de revenu.
APPELEZ: MONTREAL – 384-4211
L. Letourneau • M. Lavoie
AGENCES DE COLLECTION FINANCIÈRES
9697 Boul. St-Laurent, Montréal, Québec H3L 3R6
(SERVICE À TRAVERS LE CANADA)

11 1/4 %
intérêt annuel pour une durée de cinq ans
taux d'intérêt disponibles sur courte & longue échéance
Appelez:
Service aux investisseurs
(514) 866-1071
ou votre courtier en placement
Compagnie de Placements Hypothécaires
Morguard
du Canada
3 Place Ville Marie, suite 604
Montréal, Québec H3B 2E3
Membre de la Société d'Assurance Dépôts du Canada & inscrite à la Régie d'Assurance Dépôts du Québec
Taux sujets à changements

LA MUSIQUE AU LASER
Reflet 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 CITF-FM
FM 107,3 MONTRÉAL Dimanche, à 19h00
FM 107,5 QUÉBEC Dimanche, à 21h00
CITÉ-FM CIMF-FM
FM 102,7 SHERBROOKE Dimanche, à 19h00
FM 94,9 HULL-OTTAWA Dimanche, à 20h00


UNE EXPÉRIENCE INOUÏE!

Découvrez la puissance
de nos ordinateurs de gestion



Modèle 16B
et un terminal DT-1 forment le coeur d'un système multi-utilisateurs

Le temps c'est de l'argent. Avec les ordinateurs TRS-80™ de Radio Shack vous épargnez les deux. Rationaliser les tâches routinières de votre bureau avec des ordinateurs et logiciels vraiment faciles à utiliser.

Découvrez le soutien total. Nos centres d'ordinateurs offrent plus que des systèmes. Ils offrent formation, service et logiciels de gestion à des prix que vous aimerez. Profitez de nos exceptionnels prix de...

SOLDE

Montez à partir du système de base, l'ordinateur qu'il vous faut.

A) Comprend: Modèle 16B, 1 disque et 256 K (26-6004); carte de mémoire 128 K (26-6011); et terminal DT-1 (26-6050).

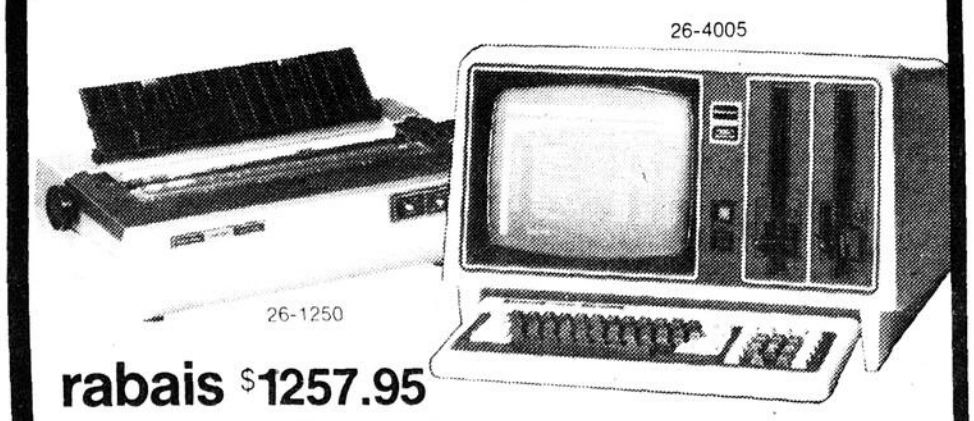
B) Comme ci-dessus: mais version à 2 disques de notre super Modèle 16B (26-6005).

rabais $1798 sur l'un ou l'autre des système 16B ci-dessus.

A
Total des prix cour. ~~9097.00~~
$7299

B
Total des prix cour. ~~10,197.00~~
$8399

Modèle 12 pour
TRAITEMENT DE TEXTE



rabais $1257.95

Ce système comprend: Modèle 12 à 2 unités de disque, 26-4005; imprimante DWP-410, 26-1250; câble d'imprimante, 26-4401 et logiciel de traitement de texte SCRIPSIT™, 26-4835.

699.00 ~~8256.95~~

Modèle 12 pour
CLASSEMENT ÉLECTRONIQUE



rabais $1985.95

Ce système comprend: Modèle 12 à 1 disque, 26-4004; unité de disque dur de 12 M-octets, 26-4152; porte carte, 26-6017; DMP-420 et câble, 26-1267/4401 et logiciel Profile II, 26-4512.

8999.00 ~~10,984.95~~

Radio Shack

Les marques déposées appartiennent à Tandy Corporation. Radio Shack, Division Électroniques Tandy Limitée en est un utilisateur agréé.

Voulez-vous plus de mémoire?

Rabais $800. Donne aux Modèles II/12 les possibilités du Modèle 16. 26-6010.
Cour. 2099.00... **Soldé à 1299.00**

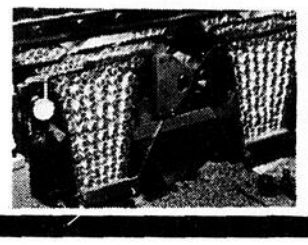
Rabais $250. Ajoute 128 K de mémoire au Modèle 16B. 26-6011.
Cour. 799.00..... **Soldé à 549.00**

Rabais $180. Ajoute 128 K de mémoire au 26-6011 ci-dessus. 26-6012.
Cour. 399.00..... **Soldé à 219.00**

Modèle 16B à disque dur intégré. Voyez-le aujourd'hui.
26-6006 ..... **9399.00**

Rothmans et Imasco progressent malgré la chute du marché du tabac

p. 36



Mines Sullivan: une aubaine à 5$ l'action

p.38

Vive réaction des courtiers face à l'arrivée des banques sur leur terrain

p. 40

LANPAR

Le choix qui s'impose en informatique individuelle et en bureautique.

Tél.: 731-7421

Amusecor, le géant des jeux au Canada, émettra pour 3 millions $ d'actions

Amusecor Inc., de Montréal, l'une des rares firmes canadiennes spécialisée dans l'industrie des jeux, va bientôt devenir publique en émettant 1,5 million d'actions ordinaires éligibles au régime d'épargne-actions du Québec. L'émission rapportera 3 millions $.

La première idée qui effleure votre esprit lorsque l'on parle d'industrie des jeux est probablement celle d'un casino. Cela n'a cependant rien à voir avec Amusecor. La compagnie exploite des centres de jeux vidéo et des manèges pour adultes et enfants. Parmi ces manèges qu'exploite Amusecor, il y a notamment les fameuses **Montagnes russes** de la Ronde situées sur l'île Notre-Dame, à Montréal.

La compagnie a construit son premier centre de jeux vidéo ("arcades") à la station de métro de la **Plaza Alexis Nihon** à Montréal. Elle a agrandi ce centre à quatre reprises depuis. Ce centre contient aujourd'hui 110 jeux vidéo, tels **Pac-Man, Centipede, Tempest,** etc; parmi les dernières machines fonctionnant au laser, le centre offre la **Dragon's Lair** et **Match 3**.

Amusecor exploite ces centres d'amusement dans 18 endroits différents, dont 17 sont localisés dans la Belle Province. On retrouve ces centres d'amusement dans des endroits renommées, dont **Place Versailles, Les Galeries d'Anjou** et le **Complexe Desjardins** à Montréal, **Les Galeries St-Anne** et **Place Fleur de Lys** à Québec, **Place du Centre** à Hull, **Place de la Mauricie** à Shawinigan, **Place Wellington** à Sherbrooke et **Cornwall Square**, le seul emplacement situé en Ontario. La firme est aussi propriétaire-exploitante de manèges pour enfants.

Ces diverses activités se sont révélées particulièrement lucratives. Depuis 1978, le rendement moyen sur l'avoir des actionnaires s'est chiffré à 25% annuellement. Au cours des deux dernières années, le rendement moyen sur l'avoir des actionnaires a été de 35% environ. Les bénéfices ont été réinvestis de façon à réduire considérablement le ratio d'endettement de la firme, qui est passé de 83% en 1978 à 61% au 31 août 1983. Pour les huit premiers mois de 1983, Amusecor a réalisé un bénéfice net de 289 000 $, comparativement à 213 000 $ pour la période correspondante en 1982.

"L'entreprise devrait enregistrer un taux de croissance de pas moins de 50% annuellement au cours des prochaines années", a déclaré aux AFFAIRES M. **Norman Heimlich**, vice-président et économiste en chef d'**Osler Wills Bickle.**

Ce dernier, qui se charge d'effectuer la présente émission d'actions ordinaires, anticipe un profit net par action de 0,14 $ en 1983 et de 0,20 $ en 1984. En 1982, Amusecor a affiché un bénéfice net de 0,09 $ par action.



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jack Lerner, président d'Amusecor

Fondation

Amusecor a été fondée en 1968 par les frères **Jacques** et **Sydney Lerner** de Montréal, qui avaient exploité durant 5 ans une importante concession au **Parc Belmont** à Montréal.

"Un manège de seconde main coûte en moyenne entre 1 200 $ et 1 500 $ et génère un revenu brut d'entre 30 $ et 50 $ par semaine. Un manège neuf peut aller jusqu'à 4 000 $, mais rapportera près de 150 $ brut par semaine. Le prix des jeux vidéo varient généralement entre 3 300 $ et 4 500 $. Ces jeux nous permettent généralement de rentrer dans notre argent après le troisième et quatrième mois d'opération. Cependant, les jeux vidéo deviennent vite désuets. Pour pallier ce problème, nous nous assurons de maintenir une grande diversité de ces jeux d'un centre à l'autre. Après quelques mois, les jeux d'un emplacement sont déménagés dans un autre des 17 centres. Cette rotation des jeux vidéo entre les différents emplacements permet d'allonger leur durée de vie, qui se situera normalement entre deux et trois ans. Ce processus nous permet de rentabiliser au maximum nos investissements", a expliqué aux AFFAIRES le président, M. **Jack Lerner.**

Amusecor convertit également certains manèges démodés en de nouveaux modèles. "Un manège qui nous reviendrait normalement à près de 4 000 $ neuf, ne coûte que 600 $ pour être reconverti", a affirmé M. Lerner.

L'homme d'affaires, qui est dans la cinquantaine, embrasse l'avenir avec beaucoup d'optimisme et veut donner plus d'envergure à ses activités.

C'est pourquoi, les dirigeants de l'entreprise ont décidé d'avoir recours à une émission publique d'actions ordinaires. Chaque action est émise avec un bon de souscription qui permettra d'acheter une action ordinaire additionnelle au prix de 2,25$. Le bon de souscription expirera vers la mi-décembre 1984. Immédiatement après la fermeture de l'émission prévue pour le 16 décembre 1983, les bons de souscription pourront être détachés et vendus séparément. Les actions nouvellement émises ainsi que les actions acquises lors de l'exercice du bon de souscription sont admissibles au régime d'épargne-actions et sont admissibles à une déduction de 150% de leur coût d'achat contre les revenus totaux du détenteur. Outre le 3 millions $ qu'elle recueillera en 1983, Amusecor compte lever 3,5 millions $ en 1984 grâce à l'exercice des bons de souscription.

L'argent ainsi obtenu servira à rembourser entièrement la dette à long terme, qui s'élevait au 31 août 1983 à 841 000 $. Le reste du produit sera consacré à de nouveaux projets.

Restauration

Amusecor veut en fait marier les manèges d'enfants à la restauration. La compagnie fait ériger actuellement un restaurant pilote situé rue Paré près du **Blue Bonnets** à Montréal. Ce projet conjuguera pour la première fois au Canada un service de restauration, des jeux vidéo et des manèges pour enfant. Il ne s'agira pas du type de restauration minute.

Les menus offerts seront plutôt des pizzas cuites au four à bois, un assortiment de pâtes, des fruits et légumes frais et de nombreux autres produits sains et appétissants. Si les résultats de ce projet pilote sont probants, la compagnie construira au cours des cinq prochaines années de 2 à 3 restaurants du genre annuellement et accordera des franchises pour 10 à 15 restaurants durant la période.

De pair avec ce projet, Amusecor entend exploiter de nouveaux manèges pour enfants en participation avec la compagnie américaine qui les produit, **Primages International Inc.** La nouvelle génération de manèges qu'Amusecor veut exploiter permet de simuler, via un écran cathodique, tous les mouvements d'une automobile, d'un avion, d'un bateau ou d'autres types de véhicule. Amusecor détient l'exclusivité de ces produits au Canada et les exploitera par l'entremise d'une filiale créée à cet effet, **Primages Canada Inc.**

Great American Pizza Machine Inc. dans le New Jersey entreprend actuellement la construction d'un centre d'amusement pilote. Ce centre portera le nom de **Banjo Billy's**. En vertu d'une lettre patente, Amusecor se verra accorder une licence canadienne lui permettant d'utiliser le nom et le concept de Banjo Billy. C'est là un autre projet que cajole M. Lerner.

Un investisseur taxé au taux marginal maximum de 32% au Québec, profiterait d'une économie d'impôt de 0,96$ pour chaque action achetée à 2 $. Le coût net par action s'élèverait à 1,04 $ pour cet investisseur. La valeur nette au livre de l'action se chiffrait à 0,34 $ au 31 août 1983. Une fois l'émission complétée, la valeur nette au livre passera à 0,85 $ par action.

CLAUDE CHIASSON

Tassé le boursier

Tassé & Associés, Limitée

Pour votre REAQ
(514) 879-2100

Le marché du tabac s'effondre mais Imasco et Rothmans continuent à progresser

■ L'industrie du tabac a dépassé le stade de la maturité et semble même engagée dans une phase de régression.

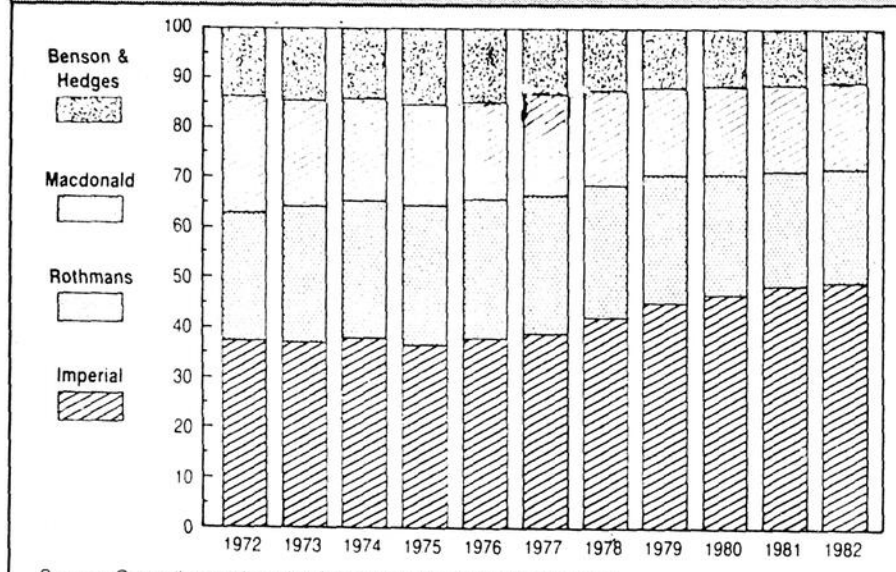
Pour l'année terminée le 31 mars 1983, les ventes totales de cigarettes au Canada ont atteint 65,5 milliards d'unités, soit 700 millions d'unités de moins que pour les douze mois précédents, une chute de 1,06%. Ce déclin a été compensé en partie par l'accroissement de 16,7% des ventes de tabac de coupe fine pour les "rouleuses".

Pour les six premiers mois de l'exercice en cours, les ventes de cigarettes ont chuté de 4,5% à 33,8 milliards d'unités, comparativement à la même période l'année précédente. Son point de comparaison est le taux de croissance quinquennal: il est passé de 3,58% pour 1968 - 1972 à 1,89% pour 1977 - 1981.

La tendance est claire. Les fumeurs de cigarettes prennent de moins en moins de place dans notre société.

Malgré tout, **Imasco** (34,50 $), la maison mère d'**Impérial Tobacco**, et **Rothmans de Pall Mall Canada** (48,50 $) ont enregistré des profits records au cours des derniers trimestres. Leurs succès financiers relèvent à la fois d'une politique de diversification dans d'autres secteurs industriels et, dans le cas d'Imperial Tobacco, d'un accroissement de sa propre part de marché au détriment de ses compétiteurs.

PARTS DE MARCHÉ DES DIFFÉRENTS MANUFACTURIERS
(en % du marché canadien)



Source: Conseil canadien des fabricants des produits du tabac

Imasco

Pour le semestre terminé le 30 septembre 1983, Imasco a enregistré des profits de 96,78 millions $, soit 18,6 millions $ ou 24% de plus qu'au cours des six premiers mois de 1982. Les bénéfices dilués par action sont passés de 1,66 $ à 1,89 $ l'action.

Les bénéfices des "fast foods" américains **Hardee's** ont explosé de 24,5% pour atteindre 53,6 millions $ et ceux du tabac de 11% à 102,7 millions $. Quant aux bénéfices venant du commerce de détail et des produits alimentaires, ils ont chuté respectivement de 11,7% et 4,1%.

Pour la même période, les ventes globales ont été de 2,7 milliards $, comparativement à 2,46 milliards $ l'année précédente, une hausse de 10,2%. Les revenus des "fast foods" américains ont bondi de 10,8% à 572,4 millions $, suivi de près par les ventes de tabac qui ont progressé de 6,5% à 671, 7 millions $.

Pourtant c'est la division du tabac qui demeure la vache à lait d'Imasco, totalisant 45% des ventes et constituant 59% des profits. La division des restaurants compte pour 39% des ventes et 31% des bénéfices.

Quant aux divisions du commerce de détail et des produits alimentaires, leur rentabilité respective a diminué de 11,7% et 4,1% pour ne représenter que 10% des bénéfices totaux. La vente de la division alimentaire à **Culinar**, -ce qui comprend les compagnies **Anco, Grissol, Taillefer, Unico** et **Viau** - devrait être complétée vers la fin du mois de novembre.

Aux yeux de M. **Rex McCafferty**, analyste financier chez **Dominion Securities Ames**, les bénéfices d'Imasco devraient atteindre 3,70$ l'action pour l'année en cours et 4,30 $ en 1985. À un multiple d'entre 10,2-10,8 les bénéfices prévu pour cette année, l'analyste torontois estime que le titre devrait toucher les 37 $ à 40 $ l'action.

Rothmans

"Il faut absolument augmenter notre part de marché des produits du tabac, a déclaré aux AFFAIRES M. **Camille Denis**, le vice-président de Rothmans. C'est un marché qui décroît; il faut donc se battre à l'intérieur d'un cadre préétabli et tenter de prendre la part de nos concurrents.

"Heureusement, notre diversification nous aide énormément a poursuivi le dirigeant torontois. Des 29,2 millions $ de bénéfices (comparativement à 22,7 millions $ en 1982) que nous avons gagné au cours du premier semestre terminé le 30 septembre 1983, 17,5 millions $ ou 60% proviennent de notre filiale à 50,1%, **Carling O'Keefe.**".

Pour le secteur du tabac, le bénéfice d'exploitation a chuté de 8,5% à 11,77 millions $. Quant au chiffre d'affaires, il a grimpé de 16,7% à 799 millions $.

M. McCafferty prévoit des bénéfices de 8 $ l'action en 1984 et de 9,50 $ l'action en 1985.

Pertes de marché

Selon les statistiques compilées par le **Conseil Canadien des fabricants des produits du tabac**, Imperial Tobacco détenait à la fin de 1982 49% du marché canadien, suivi par Rothmans avec 22,7%, **Macdonald** avec 17,6%, **Benson & Hedges** avec 10,6% et les compagnies indépendantes avec moins de 0,2%.

En 1975, Imperial ne détenait que 38% du marché contre 27% pour Rothmans, 21% pour Macdonald et 14% pour Benson & Hedges.

Imasco a remporté la guerre du tabac parce qu'elle s'est attaquée en priorité au créneau des cigarettes à faible teneur en goudron, "les légères et les douces".

Au chapitre des marques de cigarettes qui ont enregistré le plus fort taux de croissance au cours des dix dernières années, ce sont les **Player's** d'Imperial qui remportent la palme, de 11,4% du marché en 1972 à 21% en 1982. Les **duMaurier** et **Matinée** d'Imperial ont aussi bien fait, doublant presque leur part de marché.

Les **Rothmans** ont chuté de 12,8% en 1972 à 8,8% en 1982. Quant aux **Craven** de Rothmans, elles ont légèrement augmenté de 8,6% à 9,2%.

Les **Export** de Macdonald ont culbuté de 22,1% à 13,6%.

Fumeurs

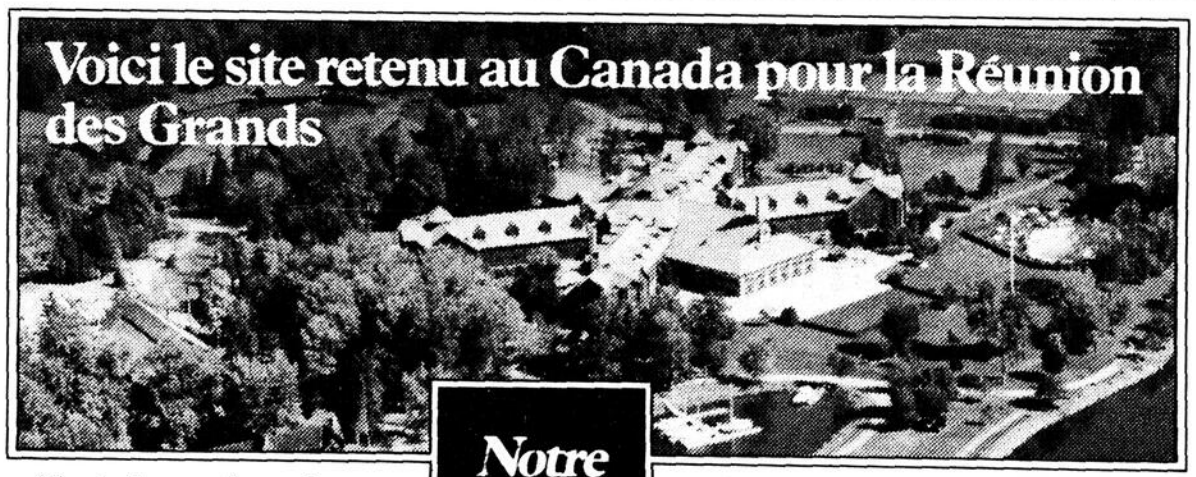
Selon une étude menée par **Santé et Bien-Être Social Canada,** le nombre de fumeurs par rapport à la population totale est en diminution constante. De 1966 à 1981, la proportion des fumeurs réguliers, âgés de 15 ans et plus, a chuté de 42,8% à 32,7% de la population active.

Quant à la proportion des dépenses des consommateurs dirigées vers les produits du tabac, le **Conference Board du Canada** l'a établi à 2,05% en 1982, comparativement à 2,92% en 1960. Quant à l'élasticité de la demande pour les produits du tabac par rapport aux variations de prix, le Conference Board l'a calculé à 0,33; ce qui signifie qu'une augmentation de 10% dans les prix réduirait la consommation d'un tiers de ce montant, soit environ 3,3%.

MARQUES DE CIGARETTES LES PLUS POPULAIRES
(plus de 3% du marché canadien)

	1972	1974	1976	1978	1980	1982
Impérial						
Player Filtre	7.0	8.7	8.4	7.5	6.5	6.3
duMaurier KS	5.1	5.6	6.2	5.8	5.3	5.2
duMaurier rég.	3.7	4.3	5.0	5.8	6.3	6.3
Player Lég. rég.	—	—	1.1	4.8	9.2	10.1
Rothmans						
Rothmans KS Filtre	12.8	13.5	13.0	9.3	7.0	6.0
Craven KS	3.6	2.9	2.0	3.7	3.4	3.2
Macdonald						
Export A rég.	17.4	15.9	15.2	13.0	10.3	8.5
Part du marché %	49.6	50.9	50.9	49.9	48.0	45.6

Source: Conseil Canadien des fabricants des produits du tabac



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, piscine intérieure, saunas, salle de jeux, ski de randonnée, curling, patinage et promenades en traîneau.

À partir de 73 $ par personne, pension complète, deux personnes par chambre, 20 chambres et plus. En vigueur jusqu'au 15 mai, 1984.

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 ◀ sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée

PLACEMENTS

L'industrie du tabac, c'est quoi?

Selon une récente étude du **Conseil Canadien des fabricants des produits du tabac,** cette industrie fournit 40 000 emplois au Canada, dont 12 048 aux Québécois.

L'industrie se divise en cinq sections distinctes:

1) **La production.** 91% des emplois nécessaires à la production et à la récolte du tabac se retrouvent en Ontario, soit 8 442 personnes, dont 2 500 fermiers. Le Québec compte pour 5% du total, soit 478 emplois.

2) **La préparation.** Le séchage et le nettoyage des feuilles de tabac occupent 955 personnes au Canada, dont 825 ou 86% en Ontario et 130 ou 14% au Québec.

3) **La fabrication.** C'est le Québec qui est le plus important manufacturier de cigarettes et d'autres produits de tabac. Sur 7 800 emplois au pays, les Québécois en contrôlent 64% ou 4 964 et les Ontariens, 31% ou 2 420.

Imperial a des usines à Québec, Montréal et Guelph. **Rothmans** est implantée à Québec et Toronto; **Benson & Hedges** à Montréal et Brampton et **MacDonald** à Montréal. Les coûts de fabrication sont de 40% pour le tabac, 30% pour l'emballage, 18% pour la main-d'oeuvre et 12% en frais divers.

4) **Les grossistes.** Des 5 115 grossistes à travers le Canada, le Québec en compte 1 513, soit 30%.

5) **Les détaillants.** Près de 29% ou 4 963 détaillants sont situés au Québec sur un total de 16 881 à travers le pays.

Les taxes fédérales et provinciales comptent pour plus de 50% du coût d'un paquet. Sur chaque paquet de 25 cigarettes, 53 cents va au fédéral et environ 79 cents au provincial.

CH. EDOUARD LEBEL

PROFESSIONNELS

Samson Bélair
Comptables agréés

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

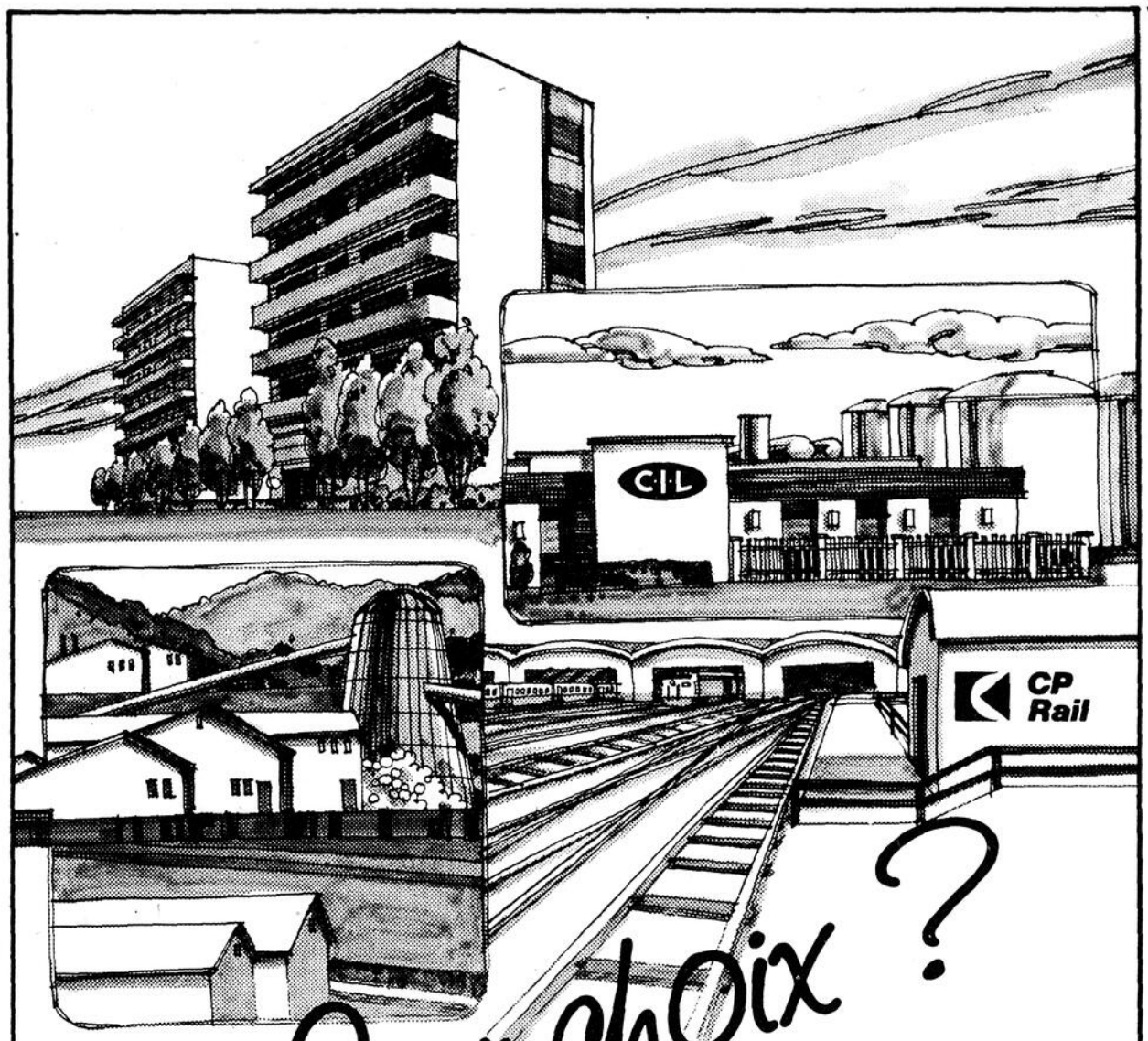
Affiliation internationale — Moore Stephens & Co

Price Waterhouse
des conseillers d'ici!
2, Place Québec, bureau 800, Québec, G1R 2B5
1200, avenue McGill College, Montréal, H3B 2G4

propri gestion inc.
CONSEIL ET GESTION D'IMMEUBLES
HABITATIONS - BUREAUX - COPROPRIÉTÉS
3414 Ave. du Parc, Suite 300, Montréal, P.Q. Canada H2X 2H5 Tél.: (514) 288-8585
317 Boul. Labelle, Ste-Rose, Laval, Qué H7L 2Z9 Tél.: (514) 625-2210

LEVITSKY, FELDMAN, WEXLER & ASSOCIÉS COMPTABLES AGRÉÉS
MONTRÉAL / TORONTO

Pour une annonce dans les "PROFESSIONNELS", consultez Lyse Filion
842-6491



Leur choix ?

Le gaz... naturellement!

L'option énergétique de l'entreprise dynamique.

Comme de nombreux gens d'affaires en ont fait l'expérience, la conversion du mazout nº6 au gaz naturel est une excellente façon d'économiser.

En effet, le gaz naturel est puisé à même nos immenses réserves, pour être dirigé par gazoduc là où vous en avez besoin. C'est-à-dire directement à votre chaudière nº1, à votre four de séchage nº284 ou à la chaufferie desservant votre immeuble à appartements.

Ceci, sans frais de camionnage, ni dépenses d'entreposage. Le gaz naturel est plus propre et possède de nombreux avantages. Naturellement.

Votre choix?

La contribution du PACI: 50% des coûts de remplacement du mazout nº6 par le gaz naturel.

Énergie, Mines et Ressources Canada a mis sur pied le Programme d'aide à la conversion industrielle (PACI) pour aider les organismes industriels, commerciaux et institutionnels. Grâce à ses contributions de 50% des coûts en capital admissibles, le PACI vous permet de diminuer de moitié les frais de remplacement du mazout nº6 par le gaz naturel.

Votre distributeur de gaz offre, dans certains cas, des programmes complémentaires de subventions.

Renseignez-vous auprès de votre distributeur local de gaz naturel pour obtenir toutes les informations concernant le PACI et tout autre programme régional de subventions.

Le gaz... naturellement!

Gaz Métropolitain (514) 598-3333
Gaz Inter-Cité Québec Inc. (418) 659-5111
Gazifère Inc. (819) 771-8321

Secrétariat du PACI
Direction de l'économie d'énergie et du remplacement du pétrole
Énergie, Mines et Ressources Canada
Ottawa, K1A 0E4

Énergie, Mines et Ressources Canada
Energy, Mines and Resources Canada
Canada

Selon une étude de la firme Dean Witter Reynolds

Mines Sullivan: une aubaine à 5$ l'action

■ À 5$ pièce, les actions de **Mines Sullivan** sont sous-évaluées, prétend M. **Anthony Garson,** l'analyste minier de la firme de courtage **Dean Witter Reynolds.**

''Les actions de Sullivan devraient plutôt se transiger entre 8$ et 10,50$ si on se base sur l'évaluation future du rapport prix/bénéfice, explique M. Garson. À un multiple normal de 15 fois les bénéfices prévus, soit 30 cents l'action pour les six derniers mois de 1983 (60 cents sur une base annuelle) et de 70 cents en 1984, l'action devrait avoir une valeur marchande de 9$ d'ici la fin de 1983 et de 10,50$ en 1984''.

L'analyste torontois base son optimisme sur trois autres facteurs: 1) les coûts d'exploitation devraient demeurer inférieurs à 300$ l'once d'or (ils ont été de 292$ l'once en 1982); 2) la teneur en or du minerai est de 0,30 once par tonne, ce qui est très élevé; et 3) l'entreprise dispose de crédits d'impôt d'une valeur de 31 millions $ en raison de pertes accumulées au cours des dernières années.

Red Lake

C'est le 30 juin 1982 que Mines Sullivan a versé 10,25 millions $ à **Dickenson Mines** pour acquérir une participation de 35% dans la mine d'or **Arthur White** de Red Lake. Par la suite, Mines Sullivan s'est départie de 1% de cette propriéte au bénéfice de **William G. Brissenden Inc.** pour conserver 34%.

En collaboration avec Dickenson, Sullivan vient tout juste de terminer l'agrandissement de leur usine de traitement du minerai. La production journalière est alors passée de 500 à 700 tonnes.

Avec 700 tonnes par jour, **Dickenson-Sullivan** devrait produire 47 000 onces d'or en 1983 et approximativement 64 000 onces en 1984. La part de Sullivan représente 15 980 onces en 1983 et 21 760 onces en 1984, l'équivalent de 7,56 millions $ et 10,29 millions $ au prix actuel de 473$ (385$ US).

Les réserves prouvées de la mine Arthur White sont de 2,7 millions de tonnes avec une teneur moyenne de 0,28 once la tonne en tenant compte du facteur de dilution le plus élevé possible. La durée de vie approximative de la mine est de 10 ans.

''Une production de 1 000 tonnes par jour est envisagée par la direction si les réserves prouvées grimpent à 3 millions de tonnes, a déclaré aux AFFAIRES, M. **Léo Scharry**, vice-président de Mines Sullivan. Une évaluation est en cours et ce chiffre de 2,7 millions devrait être réévalué à la hausse''.

Quant aux réserves de minerai qui ne valaient pas la peine d'être extraites, en raison de leur faible teneur en or, elles ont été abandonnées.

Méthode de forage

Qui plus est, la méthode de forage dite de ''creusage de galeries'' (long hole development) a été rejetée au profit de la méthode dite de ''coupage et remplissage'' (cut and fill). Ce changement a été d'une extrême importance et a permis à Dickenson-Sullivan d'abaisser de façon importante les coûts d'extraction du minerai, de 603$ à moins de 300$ l'once.

La méthode de ''creusage de galerie'' diminuait la teneur en or du minerai parce que trop de roc s'y mêlait à la suite du dynamitage. Avec la méthode ''coupage et remplissage'', beaucoup moins de roches sont extirpées du sol, ce qui augmente la teneur en or de chaque tonne de minerai.

La teneur de récupération du minerai est maintenant de 85%.

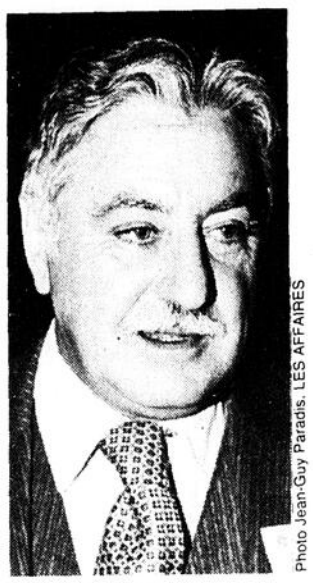


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Léo Scharry

Résultats financiers

Pour les trois mois se terminant le 30 septembre, Mines Sullivan a enregistré des bénéfices de 740 584$, l'équivalent de 9 cents par action. Les revenus ont été de 972 292$.

Le fonds de roulement était à cette date de 12,4 millions $.

La part dévolue à Sullivan s'est élevée à 4 627 onces d'or et a été vendue à un prix moyen de 523$ l'once.

''Avant que l'or ne culbute, la pratique normale de l'entreprise était de vendre près de 60% de la production annuelle sur le marché à terme et le solde sur le marché au comptant, a confié aux AFFAIRES M. Scharry. Depuis juillet dernier, les primes sur les ventes à terme par rapport à la vente au comptant ont baissé et nous avons décidé de déserter le marché à terme. Toute notre production est présentement écoulée sur le marché ''spot''.''

Selon M. Garson, chaque mouvement de 50$ (40,50$ US) dans le prix de l'once d'or augmente ou diminue les bénéfices futur de Sullivan de 14 cents par action.

Au cours du même trimestre, Sullivan a acheté 101 248 actions de **Goldquest Exploration Inc.** au prix de 3$ l'unité, pour porter son total à 12% des actions en circulation. Goldquest est propriétaire de quelques 19 000 acres de terrains aurifères dans la région de Red Lake.

Les réserves à la propriété **Rowan** sont estimées à 89 000 tonnes tirant 0,29 once d'or la tonne et celles de la propriété **Abino** sont estimées à 405 000 tonnes, tirant 0,20 once d'or la tonne.

Sullivan a aussi acquis deux autres participations minoritaires, soit 350 000 actions de **Camindex** au prix de 50 cents l'action et 100 000 actions de **Louvem** au prix de 2,75$ l'unité. Camindex est un producteur aurifère de l'Alaska tandis que Louvem s'occupe d'exploration aurifère dans le nord-ouest québécois.

Autres activités

En mai dernier, Sullivan en est venue à une entente avec **Onaping Resources** et **Dominion Exploration** en vue d'acquérir un intérêt indivis de 50% dans le dépôt **Croinor** situé dans le canton **Pershing** au Québec. Cet intérêt de 50% est conditionnel à l'obligation de Sullivan de dépenser 1,6 million $ dans des travaux d'exploration et de développement.

Les réserves prouvées et probables sont estimées à 1 million de tonnes tirant 0,20 once la tonne. Une étude de rentabilité est présentement en cours.

''Les investissements pour mettre en route un tel projet seraient de l'ordre de 18 à 25 millions $, a précisé M. Scharry. Heureusement, nous ne sommes pas seuls et notre quote- part ne devrait pas dépasser 15 millions $. Une émission d'actions ou d'unités est possible si le feu vert est donné pour exploiter ce gisement''.

Divers travaux d'exploration sont en cours sur les propriétés **Eldrich, Flavrian** et **Sunburst** dans le nord-ouest québécois. Sullivan détient respectivement 42,5%, 37,5% et 25% de ces trois propriétés.

Quant à la mine de tungstène et molybdène **Mount Pleasant Tungstene Mines** au Nouveau-Brunswick, Sullivan n'en tirera des revenus que lorsque la dette aura été remboursée, ce qui pourrait prendre plusieurs années.

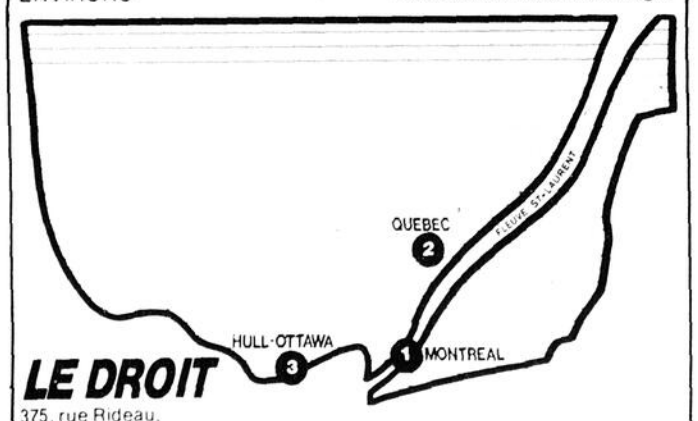
CH.-EDOUARD LEBEL

ÇA VAUT PLUS QUE D'Y PENSER... LE DROIT



SUR LES DEUX RIVES DE L'OUTAOUAIS où plus de *315,000 consommateurs d'expression française achètent dans OTTAWA, GATINEAU, HULL, VANIER, AYLMER et leurs ENVIRONS

LE DROIT est le seul quotidien français de la région, celui qui, tous les jours, pénètre dans leurs foyers pour y transmettre votre message!

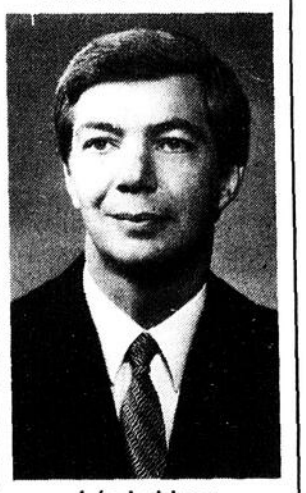


LE DROIT
375, rue Rideau,
OTTAWA, K1N 5Y7
Tél.: (613) 560-2747
Georges Mercier, représentant

* Statistique Canada, 1980

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

NOMINATION



Léo Leblanc

FIDUCIE PRÊT ET REVENU est heureuse d'annoncer la nomination de monsieur Léo Leblanc au poste de Vice-président adjoint et directeur de la succursale de Montréal sise au 225, rue St-Jacques ouest.

Monsieur Leblanc a oeuvré au sein de diverses institutions financières nationales et apporte une vaste expérience acquise dans les services financiers et fiduciaires que Fiducie Prêt et Revenu offre aux particuliers, institutions et compagnies.

Stabell Resources: résultats de forage prévus pour le début de décembre

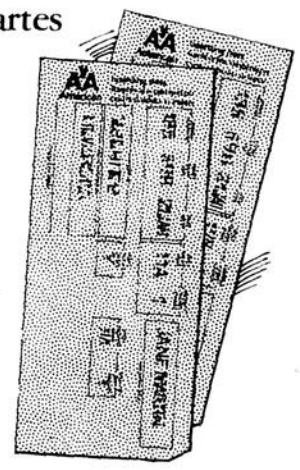
■ **Stabell Resources** poursuit actuellement un programme de forage de 40 000 pieds qu'elle espère terminer d'ici la fin de l'année. Cinq foreuses sont à l'oeuvre sur sa propriété de Val d'Or et des résultats de 10 à 12 trous devraient être annoncés à la fin de la première semaine de décembre. Les foreuses travaillent principalement sur la zone No 4 (ou zone Sullivan) qu'on croit être l'extension de l'ancienne mine (1937-1968) de la Consolidated Sullivan. On pense aussi que la zone minéralisée passe à proximité du puits No 2 qui a déjà été forcé sur la propriété et d'où l'on a sorti dans les années 1930 6 000 tonnes de minerai à 0,30 once d'or. Un premier forage effectué sur la zone 4 a montré une intersection de 12,3 pieds à une profondeur de 1 162 pieds et titrant 0,28 once d'or la tonne. Les autres intersections étaient courtes et ont donné des teneurs de 0,11 et 0,12. D'autres forages sont également effectués dans la partie nord-ouest de la propriété. Stabell a bénéficié récemment d'un financement de un million $. L'action se transige sur la Bourse de Vancouver aux environs de 1,25 $; son bas et son haut ont été de 80 cents et de 1,74 $.

Nous excellons même dans ce que nos concurrents ne font pas.

Une exclusivité: la pré-réservation des places. Notre service de réservation exceptionnel vous permet de retenir toute place à bord de tout vol American, jusqu'à onze mois d'avance, correspondances et retour compris. Qui dit mieux?



Un seul arrêt règle toutes les formalités. Seul American vous procure toutes vos cartes d'embarquement au départ de votre voyage. Nous disons bien toutes, pour le voyage entier dans les 30 jours qui suivent, correspondances et retour compris. Adieu les files à chaque escale.



Parité de vos dollars canadiens aux hôtels Hyatt. Cet automne American vous fait encore profiter d'une autre exclusivité. Sur simple présentation de votre carte d'embarquement American à tout hôtel Hyatt des États-Unis continentaux, vous pouvez régler votre chambre en dollars canadiens au pair. Privilège exclusif des passagers American.

Vols plus fréquents sur Chicago. Les horaires pratiques d'American offrent plus de possibilités pour mieux répondre aux besoins de votre horaire à vous. Ainsi, de Montréal, nous partons trois fois chaque jour à destination de l'aéroport O'Hare de Chicago. Qui dit plus? Et ajoutons que parmi ces vols, deux se font sans escale et l'un représent le seul départ disponible en matinée. Qui dit mieux?



Meilleures correspondances. American vous ouvre l'ouest et le sud-ouest avec d'excellentes correspondances par Dallas et Chicago. Vous arrivez vite et bien, sans attente dans les aéroports.

La Californie et six aéroports LA. American dessert quotidiennement dix destinations californiennes, y compris San Diego, San Francisco, Sacramento, Los Angeles, et pas moins de six aéroports périphériques de Los Angeles, pour vous éviter la cohue de l'aéroport international.



Aavantage. Le programme Aavantage d'American est un merveilleux moyen pour le voyageur assidu d'accumuler des points bonis qui lui valent d'importants avantages, des promotions de vol aux voyages gratuits vers toutes nos destinations.



L'amabilité American. Chez American l'excellence est de rigueur, parce que chacun de nos vols se veut le meilleur voyage aérien que vous ayez jamais fait. Pour beaucoup d'entre vous, nous avons toujours été le choix par excellence. Maintenant que nous excellons même là où beaucoup d'autres lignes aériennes ne font rien, nous sommes pratiquement votre seul choix.



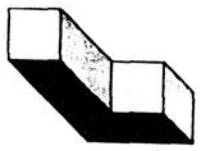
Appelez votre agent de voyages ou American Airlines au 871-1810.

American

American Airlines. Américaine par excellence.

La présente annonce ne paraît que pour mémoire seulement.

Nouvelle émission



Ville de Laval

20 000 000 $

1 200 000 $	**Obligations 9½ %**	**échéant le 6 décembre 1984**
1 200 000 $	**Obligations 10¼ %**	**échéant le 6 décembre 1985**
1 200 000 $	**Obligations 10¾ %**	**échéant le 6 décembre 1986**
1 200 000 $	**Obligations 11%**	**échéant le 6 décembre 1987**
6 200 000 $	**Obligations 11¼ %**	**échéant le 6 décembre 1988**
9 000 000 $	**Obligations 12%**	**échéant le 6 décembre 1993**

(non rachetables)

Datées du 6 décembre 1983

Lévesque, Beaubien Inc.

Geoffrion, Leclerc Inc. — **Wood Gundy Limitée** — **Banque Nationale du Canada**

Tassé & Associés, Limitée — **Molson Rousseau Inc.** — **McNeil, Mantha Inc.**

Brault, Guy, O'Brien Inc. — **Merrill Lynch Canada Inc.** — **Richardson Greenshields du Canada Limitée**

Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée — **Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal** — **Caisse centrale Desjardins du Québec**

Novembre 1983

GLENFIDDICH EST AU SCOTCH CE QUE LE NAPOLÉON EST AU COGNAC.



Les connaisseurs savent reconnaître un scotch unique.

Glenfiddich est le seul scotch « Pure Malt » jouissant du privilège d'être mis en bouteille à la distillerie de William Grant dans les Highlands d'Écosse, la région où l'on produit les meilleurs scotch au monde.



GLENFIDDICH « PURE MALT »

La vieille fine des scotch.

Les courtiers banques sur

■ L'entrée de la **Banque Toronto-Dominion** dans le courtage des valeurs mobilières a suscité colère et inquiétude chez plusieurs maisons de courtage. Les courtiers interrogés par LES AFFAIRES voient là un défi de taille à relever et entendent bien le relever.

En effet, en ayant permis à la Banque Toronto-Dominion d'aller de l'avant avec son service de courtage à escompte appelé "ligne verte", la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** a, à toutes fins utiles, aboli la barrière qui se dressait entre le courtage et le service bancaire.

Le service "ligne verte" permettra aux clients de la Banque Toronto-Dominion de vendre ou d'acheter des actions en bourse directement par l'entremise de la banque plutôt que par celle d'un courtier en valeurs mobilières. Le client profitera ainsi, dans bien des cas, d'un rabais sur la commission chargée pour effectuer la transaction. Pour utiliser ce service, le client n'aura qu'à s'enregistrer à une succursale locale de la Banque Toronto-Dominion. S'il répond aux critères de solvabilité requis, la banque lui ouvrira un compte et lui permettra de transiger via un représentant du siège social à Toronto. Une ligne téléphonique directe permettra de rejoindre ce service sans frais.

À la demande des courtiers en valeurs mobilières, un moratoire a été récemment imposé par la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** sur le service "ligne verte", empêchant la Banque Toronto-Dominion d'exploiter pour une période indéterminée ce service.

La Commission des valeurs mobilières du Québec a déjà de son côté accordé à la **Fiducie du Québec** un permis de courtage restreint. En juin, la CVMQ avait adopté le principe de l'entrée d'autres institutions financières dans le courtage en valeurs mobilières et vice-versa.

Au moment de mettre sous presse, on apprenait que le **Trust Royal** venait de se voir octroyer lui aussi un permis restreint de courtage par la CVMQ.

"L'entrée des banques dans le courtage en valeurs mobilières n'est que le débordement au Canada d'une tendance déjà amorcée aux États-Unis. C'était donc très prévisible de voir une banque canadienne partir le bal et entrer dans le courtage à escompte. L'expérience américaine démontre toutefois que le succès de ce type de courtage demeure mitigé.

"C'est ainsi que même si plusieurs banques américaines pratiquent depuis quelques années ce genre de courtage, le courtage à escompte ne compte présentement que pour 8% du volume total des valeurs mobilières transigées aux États-Unis", a déclaré aux AFFAIRES, un représentant d'une importante firme de courtage qui a préféré conserver l'anonymat.

D'après ce spécialiste, l'industrie canadienne du courtage essuiera à court terme une baisse de son volume de commissions.

"Si les banques et les fiducies en viennent à posséder leur propre courtier à escompte, les maisons de courtage perdront certainement une part de leur volume de transactions", a encore affirmé ce spécialiste.

"Ce décloisonnement est un couteau à deux tranchants. Si les banques viennent dans nos plates-bandes, les courtiers pourront aller dans les leurs. Nous avons un personnel très compétent en place, qui pourrait s'avérer très compétitif dans la gestion de portefeuille et dans la gestion des fonds en fiducie. À la limite, on pourrait même jouer le rôle d'intermédiaire financier, comme le font les banques et les fiducies", a affirmé de son côté, M. **André Désaulniers,** président de **McNeil Mantha**.

"Les courtiers offrent déjà des services qui, auparavant, ont été la

→



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jacques Goyer: "Une chose est sûre, l'épargnant sera le grand gagnant de cette plus grande concurrence entre les maisons de courtage et les institutions financières".



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

André Désaulniers: "Si les banques viennent jouer dans nos plates-bandes, les courtiers pourront aller dans les leurs".

acceptent très mal l'arrivée des leur terrain et entendent se battre

chasse gardée des institutions financières. Plusieurs d'entre eux font de la garde de valeurs. Ils effectuent également de la gestion de portefeuille. Enfin, selon certains estimés, les courtiers détiennent dans leurs coffres des soldes de compte qui totalisent des centaines de millions $ à travers le Canada et dont sont privées les institutions financières canadiennes'', a soutenu M. **Jacques Goyer,** vice-président, services corporatifs à la **Fiducie du Québec**.

''C'est pourquoi, les institutions financières ont tant désiré l'abolition de toute barrière entre le courtage et les services bancaires. Quant à la Fiducie du Québec, nous nous sommes empressés d'obtenir un permis de courtage restreint afin d'offrir dès cette année notre propre régime d'épargne-actions à nos clients. Au début de 1984, un service de transactions sur le régime autogéré d'épargne-actions sera mis sur pied. Bien que ce ne soit pour l'instant que pure spéculation, l'ultime étape qui peut être envisagée serait de posséder notre propre firme de courtage. Mais, avant qu'un tel projet se concrétise, il faudra en voir la rentabilité'', de dire M. Goyer.

''L'expression 'connais bien ton client' est le principe de base du courtage. Le courtage à escompte va contre cette philosophie et ne peut assurer l'investisseur d'un service personnalisé. Les banques n'ont pas, de plus, le personnel compétent en place pour assurer un service de courtage adéquat et rentable'', a affirmé aux AFFAIRES M. **Gilles Archambault,** vice-président, administrateur et directeur des ventes chez **McLeod Young Weir limitée.**

''Le courtage à escompte n'aura qu'un infime impact sur les revenus et la croissance des actifs'', a dit de son côté M. **Normand Heimlich,** vice-président et économiste en chef chez **Osler Wills Bickle.**

''Une chose est sûre, l'épargnant sera le grand gagnant de cette plus grande concurrence entre les maisons de courtage et les institutions financières. Il profitera de rabais sur ses transactions mobilières. Les institutions financières offriront désormais un service plus complet, permettant à l'investisseur de gérer ses fonds sous un même toit s'il le désire'', a conclu M. Goyer.

CLAUDE CHIASSON



LA SEULE CARACTÉRISTIQUE NON-LUXUEUSE DE CETTE VOITURE: SON PRIX!

Aujourd'hui, plusieurs voitures européennes de prestige offrent bonne performance, manoeuvrabilité et luxe. Et leur prix de vente s'en ressent substantiellement.

Une exception à la règle: la Volvo 760 GLE.

À l'intérieur, elle loge cinq adultes et possède un ingénieux système de climatisation contrôlée qui change complètement l'air de l'habitacle à chaque 12 secondes. De plus, votre dos saura apprécier les luxueux sièges avant, conçus par des orthopédistes.

Le système de suspension arrière de la 760 GLE vous impressionnera: il vous fait oublier les cahots et vous permet d'affronter pavés mouillés ou glissants avec plus d'assurance.

Somme toute, la 760 GLE est la Volvo la plus raffinée et la plus confortable qu'on n'ait jamais créée.

Donc, avant d'acheter une prestigieuse voiture européenne à prix outrageux, venez faire l'essai d'une Volvo 760 GLE à essence ou à moteur Turbo diésel.

Vous serez alors en mesure de constater la différence entre de l'argent dépensé et de l'argent bien dépensé.

LA VOLVO 760 GLE
ON N'A JAMAIS CONSTRUIT UNE VOITURE D'UNE TELLE VALEUR.

© 1983, VOLVO CANADA LTEE

Pour les trois premiers trimestres de 1983

Nette amélioration des profits de Normick Perron

Les ventes nettes de **Normick Perron inc.** pour les neuf premiers mois de 1983 se sont élevées à 98,4 millions $, comparativement à 76,3 millions $ pour la période correspondante en 1982. Celles du troisième trimestre se situaient à 31,5 millions $, en comparaison de 30,0 millions $ pour la même période l'an dernier. Par contre, les ventes du troisième trimestre accusent une baisse de 10% sur celles du deuxième trimestre de l'exercice due à une forte chute des prix de vente qui a débuté au cours du mois de juillet ainsi qu'à la fermeture de certaines usines pour les vacances annuelles des employés tandis que d'autres usines subissaient des arrêts de production face aux difficultés d'écoulement des copeaux.

Les bénéfices résultant des neuf premiers mois de l'exercice financier en cours se sont nettement améliorés sur ceux de l'exercice précédent en atteignant 3,3 millions $ en regard d'une perte nette de 1,7 million $. Le bénéfice par action ordinaire a été de 0,50 $ en comparaison d'une perte nette par action de 0,59 $ pour la même période en 1982.

Aiguebelle

Ressources Aiguebelle inc. a réalisé un bénéfice net de 107 960 $ pour un bénéfice par action de 0,02 $ sur des revenus de 2,2 millions $ pour le premier semestre de l'exercice en cours, comparativement à un bénéfice net de 202 560 $ ou 0,04 $ par action sur des revenus d'intérêt de 398 190 $ pour la période correspondante en 1982.

Les résultats pour la dernière période tiennent compte, pour la première fois, des revenus générés par la **Mine Dest-Or,** ce qui explique l'augmentation substantielle des ventes, même si la valeur des premières 6 000 onces d'or produites et livrées aux commanditaires de la **Société en Commandite Aiguebelle 1982,** le 1er août dernier, n'a pas été enregistrée dans les revenus.

Sensormatic

La compagnie **Sensormatic Canada ltée** de Montréal a connu une augmentation de 62% de ses revenus pour les neuf premiers mois de l'exercice en cours, comparativement à la même période l'an dernier. Le niveau des recettes atteint 2,4 millions $, plutôt que 1,5 million $.

Le bénéfice net réalisé par l'entreprise spécialisée dans la production et la distribution de matériel de dépistage électronique des vols à l'étalage a presque triplé pour atteindre 416 912 $ ou 0,13 $ par action, plutôt que 140 640 $ ou 0,054 $ par action au 30 septembre 1982.

Molson

Les Compagnies Molson ltée ont annoncé un chiffre d'affaires de 968,3 millions $ pour le semestre clos le 30 septembre 1983, soit une légère augmentation par rapport aux 949,1 millions $ de la période correspondante de l'an dernier.

Le bénéfice des secteurs d'activité en exploitation pour le semestre a augmenté de 15% pour se chiffrer à 51,2 millions $ ou 1,63 $ par action après dilution.

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnies	Période	Profit par action ($) Plus récent	Profit par action ($) L'an dernier	Revenus bruts (000$) Plus récent	Revenus bruts (000$) L'an dernier
Aiguebelle	6 m.	0,02	0,04	2 201	398
Bachelor Lake Gold	6 m.	0,02	(0,23)	6 521	1 556
Bay Mills	3 m.	0,82	0,06	16 352	11 762
Bell Canada	9 m.	—	—	3 487 300	3 223 100
Bralorne Res.	9 m.	(0,42)	0,18	101 863	190 839
Brascade Res.	9 m.	(0,31)	(1,51)	150 700	164 400
Budd Canada	12 m.	(0,60)	(1,56)	144 562	126 196
Campbell Red Lake	9 m.	0,84	0,57	89 074	69 078
Can. Ciment Lafarge	9 m.	—	—	491 100	523 100
C.G.E.	9 m.	2,14	2,67	1 012 991	1 099 366
CCL Industries	9 m.	1,26	0,35	302 830	115 512
Central Dynamics	6 m.	—	—	6 087	7 104
Cons. Distributing	39 s.	0,07	0,01	531 339	478 498
Consumers Gas	12 m.	2,19	2,50	1 550 436	1 443 180
Crown Life Ins.	9 m.	8,66	8,16	1 202 318	1 084 123
Dome Mines	9 m.	0,53	(0,14)	174 552	118 304
Dome Petroleum	9 m.	(0,33)	(0,50)	1 886 000	2 121 700
First City Fin.	9 m.	3,20	1,13	465 000	371 000
First City Trust	9 m.	8,43	2,70	437 000	354 000
Greyhound Lines	9 m.	1,97	1,89	159 315	160 809
HCI Holdings Ltd.	12 m.	(0,40)	(3,09)	—	—
Hiram Walker	12 m.	2,03	1,43	3 402 800	3 359 800
Int'l Paints	9 m.	12,69	21,36	51 045	54 798
Melcor Develop.	9 m.	0,32	(0,58)	41 315	27 966
Merland Explor.	9 m.	0,67	(0,08)	54 267	57 310
Molson Cos.	6 m.	1,80	1,57	968 332	949 120
Pegasus Gold Ltd.	9 m.	0,94	0,63	30 087	21 978
Precambrian Shield	9 m.	0,06	0,05	11 070	7 747
Prenor Group	9 m.	1,34	—	209 600	188 900
St. Lawrence Cement	9 m.	(0,27)	(0,67)	194 800	175 700
Sigma Mines	9 m.	0,94	0,52	25 321	21 547
Spar Aerospace	9 m.	1,04	1,01	160 561	115 787
Trimac Ltd.	9 m.	(0,07)	0,34	235 048	10 380
Warrington	9 m.	(0,10)	(0,23)	103 033	89 474
Westfield Minerals	9 m.	0,10	0,49	432	4 188

Essayez Nordair. Vous serez ravi de votre vol. Et si vous ne l'êtes pas, faites-le-nous savoir.



Pour votre prochain voyage, consultez notre horaire pratique; demandez nos tarifs réduits et les avantages gratuits de Nordair Plus. Constatez la qualité de notre service et faites-nous-en part en inscrivant vos commentaires ou suggestions sur la carte jointe à votre carte d'embarquement. Votre opinion compte pour beaucoup car notre objectif est d'être la meilleure compagnie aérienne.

TARIF RÉDUIT:
25% DE RABAIS sur l'aller-retour vers Toronto si vous revenez avant la fin du jour suivant.

NORDAIR PLUS: AU CHOIX ET GRATUIT!
GRATUIT: voiture de location pour 24h ou **GRATUIT,** service aller-retour de limousine ou **GRATUIT,** service aller-retour de mini-bus vers 44 villes du Sud de l'Ontario ou **JUSQU'À 66% DE RABAIS** pour hébergement à un hôtel avec votre billet aller-retour. Demandez quels sont les forfaits Nordair Plus offerts à votre destination.

VOLS AUX HEURES DE POINTE EN BOEING 737: VERS TORONTO

En semaine dép.:	7h	7h45	16h30	17h30	18h30
ret.:	7h15	7h45	17h	18h	21h50

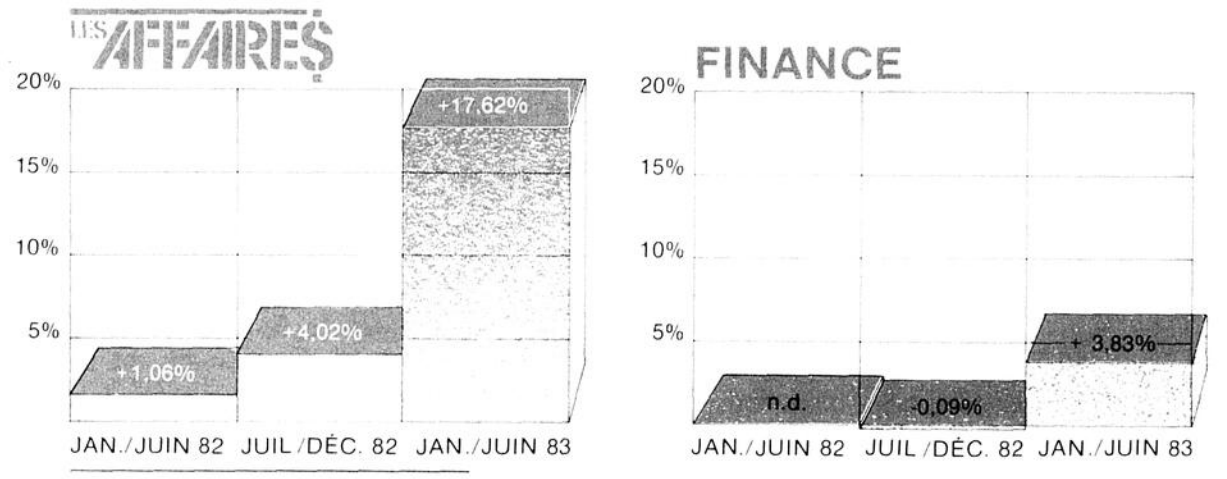
TÉLÉPHONEZ À VOTRE AGENT DE VOYAGES OU À NORDAIR À (514) 636-7670 ou 486-3875.

NORDAIR

Asbestos Hill • Chibougamau • Dryden • Fort Chimo • Frobisher Bay • Hall Beach • Hamilton • La Grande • Montréal • Nanisivik Ottawa • Pittsburgh • Poste-de-la-Baleine • Resolute Bay • Sault-Ste-Marie • Thunder Bay • Toronto • Val d'Or • Winnipeg

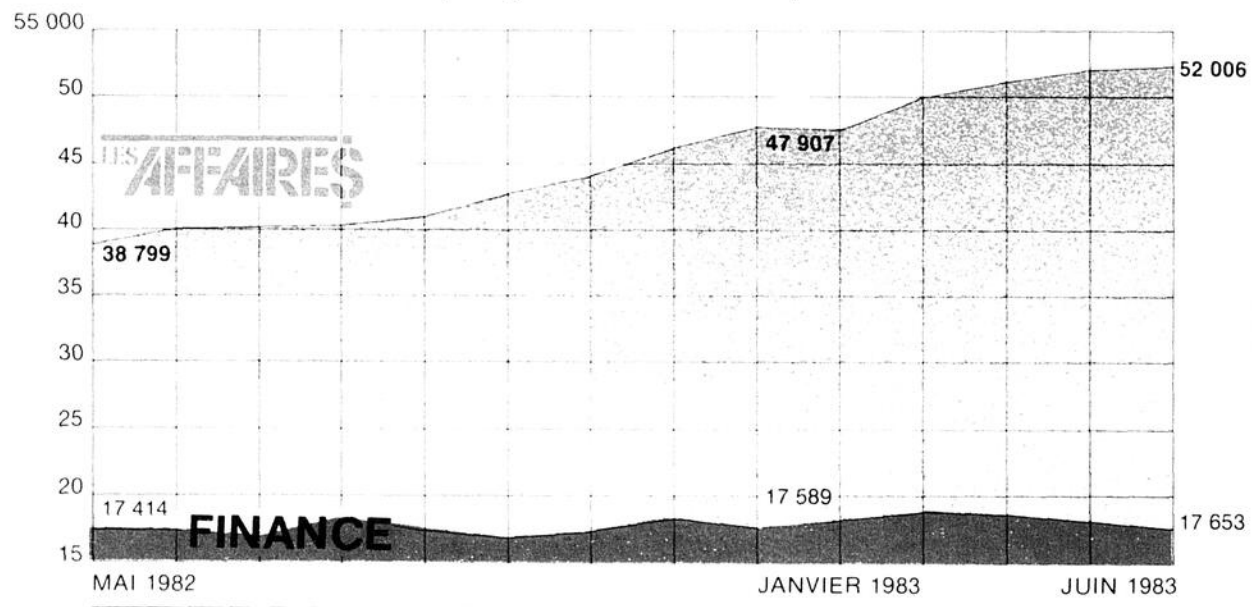
LA QUALITÉ, ÇA SE VOIT !

TAUX DE PROGRESSION MOYEN PAR PÉRIODE DE SIX MOIS



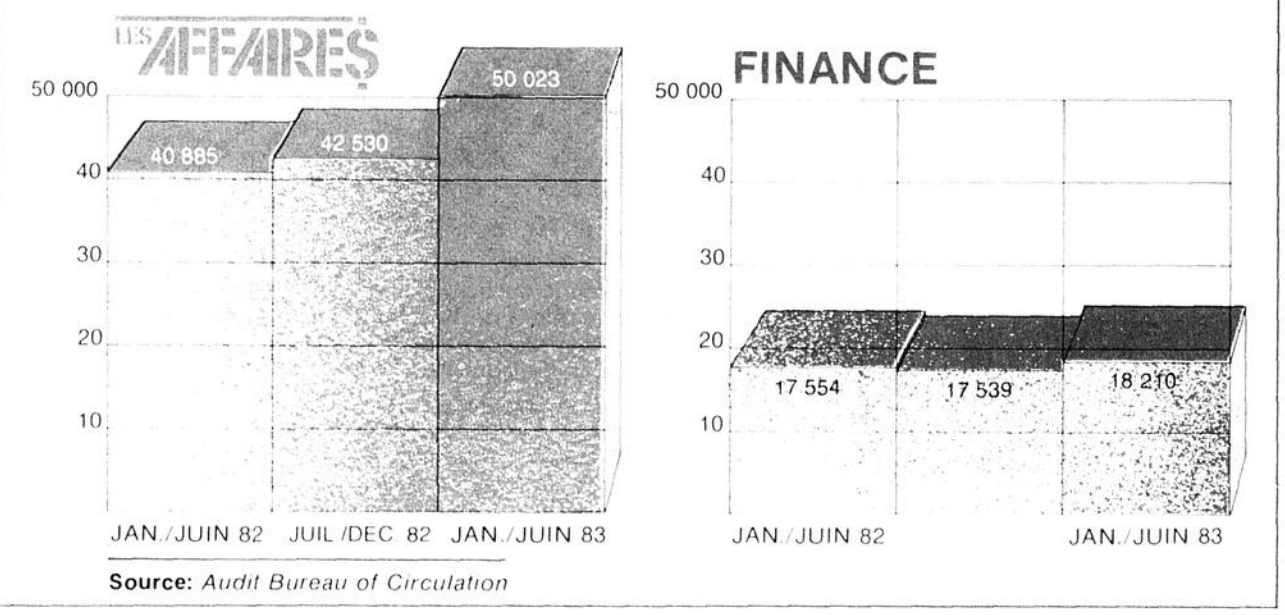
Source: *Audit Bureau of Circulation*

CHIFFRES RÉELS DU TIRAGE MAI 1982 à JUIN 1983
(moyenne mensuelle)



Source: *Audit Bureau of Circulation*

TIRAGE MOYEN PAR PÉRIODE DE SIX MOIS



Source: *Audit Bureau of Circulation*

Un produit de qualité. Des lecteurs de qualité. Des annonceurs de qualité. Voilà les trois composantes d'un journal qui progresse. Comparativement à son plus proche concurrent, le taux de progression du journal LES AFFAIRES s'accélère sans cesse. Au cours des six derniers mois, par exemple, notre tirage s'est accru en moyenne de 17,62%. En six mois.

Les pourcentages ne disent pas tout. Les chiffres réels apparaissent encore plus éloquents. De juin 1982 à la fin de juin 1983, le nombre de nos lecteurs réguliers n'a cessé de monter, tandis que celui de notre concurrent stagnait. Le nombre d'exemplaires vendus lors de la dernière semaine de juin s'est établi à 17 113* pour notre concurrent le plus proche et à 51 141* pour LES AFFAIRES. De plus, chaque exemplaire du journal LES AFFAIRES est lu en moyenne par 3,9 personnes**: cela représente 200 000 lecteurs chaque semaine.

Derrière les pourcentages et les chiffres, c'est la qualité qui compte. La qualité d'un journal qui couvre avec rigueur et précision les événements financiers et économiques significatifs, un journal varié, complet. La qualité de lecteurs dynamiques, répartis partout au Québec, et occupant des postes décisionnels** dans notre société. La qualité d'annonceurs dont les produits et services contribuent au progrès des entreprises et des individus.

* Chiffres tels que soumis à l'Audit Bureau of Circulation pour la période de six mois se terminant le 30 juin 1983.

** Une étude scientifique, réalisée par Daniel Starch, sur le profil des lecteurs du journal LES AFFAIRES est disponible sur demande: Rosaire Mailloux (514) 842-6491.

LES AFFAIRES

LA QUALITÉ, ÇA PROFITE À TOUT LE MONDE.

LES PORTEFEUILLES DE GEORGES GRATTON

Joe Granville revient à la charge pour prédire une chute

ÉVALUATION DES PORTEFEUILLES AU 21 NOVEMBRE 1983

ACTIONS ET TITRES DÉTENUS	PRIX UNITAIRE AU MARCHÉ	VALEUR TOTALE AU MARCHÉ	% DU TOTAL	REVENUS ANNUELS ANTICIPÉS
Solde au compte (encaisse)	100,00$	58 559,38$	49,99%	3 469,00$
6 Onces d'or	374,00$US	2 244,00$US	2,37%	0,00$
200 Amerada Hess (pétroles)	27,00$US	5 400,00$US	5,71%	220,00$US
1 000 AGF Hitech (technologie)	9,25$	9 250,00$	7,90%	0,00$
500 Banque d'Épargne (services financiers)	21,375$	10 687,50$	9,12%	750,00$
500 Entreprises Bell Canada (service public et technologie)	31,50$	15 750,00$	13,44%	1 040,00$
1 000 Dome Petroleum (pétroles)	4,50$	4 500,00$	3,84%	0,00$
300 Walker Resources (alcool - pétrole et gaz)	29,75$	8 925,00$	7,62%	712,50$
VALEUR TOTALE DES PORTEFEUILLES		**117 135,92$**		**6 243,88$**
Moins emprunts		11 679,83$US		(1 401,58$US)
VALEUR TOTALE NETTE DES PORTEFEUILLES		**102 675,12$**		
VALEUR INITIALE AU 1ER JUIN 1983		**100 000,00$**		

Gains réalisés depuis le 1er juin: 8 693,72$
Pertes réalisées depuis le 1er juin: 5 203,07$
Taux de change américain: 123,81
Indice de Toronto au 1er juin: 2 409,34; au 21 novembre: 2 453,10 (+ 1,81%)

■ La timide remontée boursière du début novembre pourrait très bien s'avérer n'être qu'un simple feu de broussailles. Les indices boursiers pourraient en effet crouler plus profondément encore qu'ils ne l'avaient fait en octobre, alors que l'indice de Toronto touchait un niveau de 2 360,30 (le 28 octobre 1983).

Nous avons en tout cas profité de cette poussée, pour effectuer quelques transactions, les unes en réalisant des profits, les autres en essuyant des pertes. Nous avons vendu 2 000 actions de **Gowganda Resources** à 4,90$, à la suite du vote favorable des actionnaires et de la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario**, concernant les changements corporatifs qui seront prochainement effectués au sein de la compagnie. Résultat: un profit de 1 392,40$ après avoir versé des commissions de 279,60$.

Nous avons également vendu 500 actions de la **Banque d'Épargne** (21,50$) et des **Entreprises Bell Canada** (31,50$), encaissant un profit totalisant 3 635,51$.

La menace qui pèse sur les pétroles (réunion des membres de l'OPEP le mois prochain), nous a obligés à exercer un peu plus de prudence en liquidant la moitié des positions dans **Amerada Hess** (27,00$) et **Dome Petroleum** (4,70$). Ce faisant, nous enregistrons une perte de 3 101,89$ qui vient s'ajouter aux pertes précédentes (2 101,18$). Si nous avons visé juste, l'encaisse de 58 559,38$ qui représente 50% de l'ensemble des portefeuilles, nous permettra éventuellement de prendre avantage de la baisse probable des prix sur les marchés boursiers.

Hésitation

L'indice de la Bourse de Toronto (TSE) ainsi que les indices américains Standard & Poor's et New York Stock Exchange Index terminent la semaine en recul sur la précédente. L'indice industriel Dow Jones (30 titres) fait cependant exception pour la nième fois, mais un seul point de plus ne convaincra personne.

Joseph Granville est d'ailleurs revenu à la charge, et cette fois il n'est pas seul, pour prétendre que nous vivions les derniers instants d'un marché haussier, supporté par la seule force des prix des "blue chips". Ailleurs, dans les secteurs un peu plus risqués, on ne décèle aucun enthousiasme, même après les dégringolades des derniers mois.

À court terme donc, toutes les craintes semblent justifiées, d'autant plus que les caisses des grands fonds de pension et des fonds mutuels sont à sec, un état habituellement précurseur de faiblesse généralisée. Les capitaux disponibles sont inexorablement destinés à financer la dette publique, ce qui n'augure rien de bon pour la bourse.

Les portefeuilles

La performance de l'ensemble de nos portefeuilles, au cours des derniers mois, illustre fort éloquemment l'incapacité de la place financière à procurer des occasions de profits.

Un seul portefeuille (à revenus) composé de la Banque d'Épargne et des Entreprises Bell Canada, affiche des profits depuis le 1er juin 1983. Les secteurs de croissance et les secteurs cycliques n'ont rien accompli qui vaille au cours des six derniers mois.

Nous sommes même étonnés, dans de telles circonstances, de constater que les unités du fonds commun de placement **AFG Hitech** tiennent aussi bien le coup (9,25$ au regard de notre coût d'achat de 9,30$).

C'est un fonds qui est entièrement constitué de titres de compagnies impliquées dans les secteurs de pointe. Les proportions que les gestionnaires de ce fonds maintiendront sont 50% d'actions américaines, 25% d'actions canadiennes et 25% d'actions japonaises.

ABRI FISCAL

Deer Meadow Estates



Une société en commandite M.U.R.B. (ensemble résidentiel à logements multiples) comprenant 155 maisons en rangée distinctives (en deux phases), aménagées dans 38 immeubles particuliers sur deux emplacements d'une superficie globale de 14,23 acres.

Dégrèvement fiscal prévisible en 1983	**7 546 $**
Déboursé comptant en 1983	**2 500 $**

Une caractéristique du projet est de permettre à un investisseur de désigner un logis spécifique au moment de la souscription pour attribution future en condominium.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec:

LES PLACEMENTS QUALICO LTÉE

Montréal
2045, rue Stanley
Bureau 1403
Montréal (QC) H3A 2V4
TÉL. (514) 849-6381

Québec
401, Grande Allée est
Québec (QC)
G1R 2J5
TÉL. (418) 529-0071

Cette annonce ne doit pas être perçue comme une offre publique des unités proposées, celles-ci ne pouvant être offertes que par voie de prospectus.

A G E N D A

DÉJEUNERS ■ CAUSERIES

MARDI, le 29 novembre - MIDI

Hôtel Le Quatre Saisons



Monsieur Pierre Franche

"Les trains de voyageurs au Canada: un avenir prometteur."

Voilà le titre de la causerie qui sera prononcée par M. Pierre Franche, président de Via Rail Canada, lors du prochain déjeuner-causerie de la Chambre de commerce du district de Montréal.

Renseignements et réservations: 866-2861.
Billets à l'entrée: 25$

À venir **6 décembre: Michel Robichaud**
Président
Michel Robichaud Inc.

La Chambre de commerce du district de Montréal
1080, côte du Beaver Hall – Montréal, Québec – H2Z 1T1

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc.

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.

Continental Canada profite à CCL

LES GAGNANTS

CCL Industries: + 1,13$ à 16,88$

Pour la période de neuf mois terminée le 31 septembre 1983, CCL a réalisé un bénéfice net de 13 537 000$ ou 1,26$ par action de classe A (1,31$ par action de classe B). Lors de la même période un an plus tôt, l'entreprise avait déclaré un profit net de 2 881 000$ ou 0,35$ par action de classe A.

Ce bond majeur des bénéfices s'explique en grande partie par l'achat récent des actifs de **Continental Canada** par CCL.

Bay Mills: + 1,75$ à 12,50$

Le profit net a atteint 0,82$ l'action pour le trimestre terminé le 31 octobre 1983. Lors de la période correspondante en 1982, la firme avait déclaré un bénéfice net par action de 0,06$.

Domtar: + 2,00$ à 29,50$

La direction a fait savoir que le bénéfice net prévu pour le quatrième trimestre 1983 se révélera légèrement inférieur à celui du trimestre précédent mais que 1984 sera une très bonne année.

Molson: + 1,38$ à 21,50$

Une rentabilité accrue de la division **Beaver Lumber** a permis à **Molson Co. Ltd.** d'enregistrer une hausse de 15% de son bénéfice net pour la période de six mois terminée le 30 septembre 1983, comparativement à la même période en 1982. Soulignons également que la bière exportée aux États-Unis a augmenté en volume de 15% pour le second trimestre terminé le 30 septembre 1983.

Brascan: + 1,00$ à 38,38$

Brascade Resources, une filiale à 70% de **Brascan,** (le reste est détenu par la **Caisse de dépôt et placement du Québec)** a affiché un bénéfice net de 5 millions $ pour la période de 9 mois terminée le 30 septembre 1983, en regard d'une perte nette de 52,8 millions $ pour la même période, un an plus tôt.

Après le paiement du dividende sur les actions privilégiées, la firme continue toutefois d'accuser une perte de 0,31$ par action, comparativement à une perte nette de 1,51$ l'année précédente.

Brascade qui détient une participation de 42% dans **Noranda Mines Ltd,** a intégré à son bilan en septembre dernier l'intérêt de 61% que détenait Brascan dans **Westmin Resources.**

Seagram: + 1,00$ à 47,75$

M. David Cohen, de **Wood Gundy Ltd.,** explique ce nouveau sommet de 47,75$ l'action par la rentabilité accrue de **E.I. du Pont de Nemours,** dont Seagram possède 21,3% des actions ordinaires en circulation.

LES PERDANTS

IU International: - 7,75$ à 26,00$

La distribution aux actionnaires des 27 millions de parts que IU Intrnational détenait dans sa filiale **Echo Bay Mines** a été effectuée. Les actions d'IU International se transigent maintenant sans droit sur les actions d'Echo Bay, expliquant ainsi cette baisse technique.

Dickenson: - 0,25$ à 4,15$

À cause du prix peu élevé de l'argent sur les marchés et de la faible teneur en métal de sa mine **Silvana** dans le New Denver en Colombie-Britannique, Dickenson a décidé de suspendre son exploitation pour une période de six mois environ commençant le 15 décembre.

Gowganda: - 0,25$ à 4,65$

Aussitôt après avoir approuvé la fusion de **Gowganda Resources** avec **Reid Chartwell Communications Inc.** pour former la nouvelle compagnie du nom de **Gowganda International inc.,** la **Bourse de Toronto** a émis un arrêt de transaction sur le titre; la bourse torontoise a ordonné cette suspension à la suite d'informations reçues de la part des dirigeants de Gowganda; ces informations importantes n'avaient pas encore été divulguées au moment de mettre sous presse.

LU, VU, ENTENDU...

Provigo: un achat à 14$

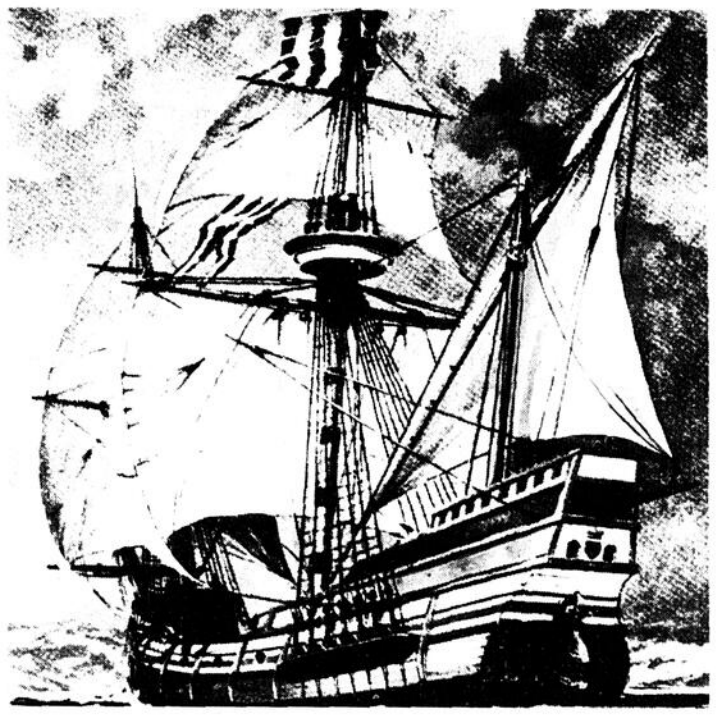
La grève qui sévit dans 45 magasins **Provigo** a ramené le prix de l'action du plus important distributeur alimentaire du Québec à 14-15$ après s'être transigée jusqu'à 16,50$. Si l'action reculait encore légèrement, ce serait un achat à coup sûr. **Denis Ouellet** de **Lévesque Beaubien** anticipe un profit par action de 1,20$ pour 1983, de 2$ en 1984 et de 2,40$ en 1985. Le dividende devrait passer de 0,40$ à 0,48$ en 1984. Si le même rapport prix/bénéfices était réalisé en 1985, l'action de Provigo pourrait alors atteindre 30$.

***

Le gouvernement belge doit prendre une décision d'une journée à l'autre sur l'octroi d'un contrat pour la fabrication de 2 500 camions militaires légers (type jeep) d'une valeur de 90 millions $. Trois fabricants sont dans la course pour l'obtention de ce contrat, soit **British Leyland, Mercedes-Benz** et **Bombardier,** qui vient d'obtenir un contrat de 68 millions $ pour la fourniture à l'armée canadienne de 1 900 camions militaires de type **Iltis;** Bombardier possède maintenant les droits exclusifs de fabrication de ce véhicule. L'armée belge possède déjà des Iltis, qui avaient été achetés du temps où **Volkswagen** les fabriquait.

***

Quelques transactions d'initiés: **Jean Boiteau,** administrateur, a vendu en octobre10 000 actions de **Provigo** au prix de 15,50$; il lui en reste 99 000. **Pierre Péladeau** s'est départi de 100 000 actions de **Quebecor** lors de l'émission de juin dernier; il lui en reste 1 399 472 dont la valeur au marché est de 43,4 millions $. **Pierre Arbour** a acheté en octobre 25 000 actions de **Laduboro** pour porter son avoir à 572 000 actions. La **Caisse de dépôt et placement** a acheté en octobre 25 483 actions de **Domtex** pour porter son avoir à 2 295 941 actions.



Une Kogge hanséatique vers 1400. Le mot «Hanse» a regroupé pendant des siècles des associations marchandes prospères de plusieurs villes d'Europe.

De tous temps, les bons commerçants se sont rendus là, où ils pouvaient faire de bonnes affaires.

Aujourd'hui, les bons commerçants se rendent en Allemagne aux foires-expositions spécialisées, car les salons internationaux de la République Fédérale d'Allemagne et de Berlin (Ouest) sont des événements auxquels on ne saurait renoncer. Chaque année, plus de 7 millions d'acheteurs et de spécialistes et plus de 80.000 exposants de 140 pays participent aux salons internationaux qui ont lieu en République Fédérale d'Allemagne. Ils ont tous pour cela d'excellentes raisons:

- Des entreprises du monde entier se rencontrent pour comparer à l'échelon international leurs réalisations, leurs qualités et leurs prix.
- Les salons internationaux allemands présentent de manière synoptique l'offre complète de leur branche.
- Les salons internationaux allemands vous permettent d'entrer en contact avec un monde créatif et de découvrir les technologies les plus récentes.
- Les exposants des salons internationaux allemands présentent leurs produits de telle sorte que le public puisse de tout près en observer le fonctionnement.
- Des congrès et des séminaires permettent d'approfondir ces rencontres professionnelles.
- Des discussions techniques entre partenaires du monde entier procurent des informations qu'on ne trouverait dans aucun prospectus.
- Les salons internationaux «made in Germany» vous assurent une organisation parfaite.
- Les villes allemandes où se tiennent les foires-expositions sont situées au coeur de l'Europe. On y accède rapidement du monde entier.

Vous recevrez une liste des salons internationaux organisés en République Fédérale d'Allemagne et à Berlin (Ouest), ainsi que le manuel avec des indications importantes pour visiteurs et exposants, en écrivant à l'adresse suivante:

Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA), Lindenstrasse 8, D-5000 Koln 1, Telex 08 881 507; la chambre de commerce allemande de votre pays peut également vous fournir des renseignements.
Canadian German Chamber of Industry and Commerce Inc., 2015 Peel Street, Suite 1110, Montreal, Que. H3A 1T8/Canada, Téléphone: 001(514) 844-3051, Télex: 52 4 455 DEUKAN HK MTL
Remplissez lisiblement s'il vous plaît le coupon attenant.

Salons Internationaux made in Germany

Envoyer s'il vous plaît ce coupon à l'adresse suivante:
AUMA, Lindenstr. 8, D-5000 Koln 1/9
ou à la
Canadian German Chamber of Industry and Commerce Inc.
2015 Peel Street, Suite 1110, Montreal, Que. H3A 1T8/Canada

Je m'interesse particulièrement aux salons internationaux des branches suivantes: _____

☐ J'aimerais recevoir une liste des salons internationaux organisés en République Fédérale d'Allemagne et à Berlin (Ouest), ainsi qu'un manuel.
☐ Je suis interessé(e) en tant qu'exposant(e)
☐ En tant que visiteur

Firme: _____
Information à l'attention de: _____
Rue: _____
Lieu: _____
Pays: _____

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 22 nov. 1983 (Ces taux sont sujets à changement)

DÉPÔTS	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Comm.	Bque de Mtl	Banque Mercantile	B.N.E.	B.N.C.	Banque Royale	Banque T.D.	Soc. Ent. Écon.	C. Pop. Féd. de Mtl.*	Desj. Féd. de Qué.*	Fed. Caisse Établ.*	Canada Trust.	Crédit Foncier	Crown Trust	Fiducie Can. italienne	Fiducie du Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Guaranty Trust	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Mtl Trust	Morguard	Trust Eaton/Bale	Trust First City	Trust Général	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie
Ép. stable	6.70	6¾	6¾	6¾	—	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	—	6¾	—	—	6	—	7	6¾	6	6¾	—	6¾	—	6½	7	7	7	—
Int. quot.	6½	6	6	6	—	6	6	6	6	—	6	6	5	6¼	—	—	—	—	6¼	6¼	6¾	6¼	—	6	—	—	—	—	6¼	—
Dép. à terme: Minimum 5 000$		D										C	C												E					min. 2000$
30 - 59 j.	7½	7	7¼	7	8	7¼	7¼	7¼	7¼	—	7¼G	7¼	7½	7¾	8¼	8	8	8	8¼	8	8½	7¾	8	7¾	8¼	8½	8½	7¾	7¾	8
60 - 89 j.	7½	7¼	7¼	7¼	8½	7¼	7¼	7¼	7¼	—	7¼G	7¼	7½	7¾	8¼	8	8	8	8½	8	8½	7¾	8⅛	7¾	8¼	8½	8½	7¾	7¾	8¼
90 - 119 j.	7½	7¼	7¼	7¼	8½	7¼	7¼	7¼	7¼	—	7¼G	7¼	7¾	7¾	8¼	8¼	8½	8¼	8½	8¼	8½	7¾	8¼	8	—	9	8½	8	7¾	8⅜
120 - 179 j.	7¾	7½	7½	7½	8¾	7½	7½	7½	7½	—	7½G	7½	8	8	8¼	7¼	8½	8¼	8½	8¼	8¾	8	8¼	8¼	—	9	8½	8	8	8⅜
180 - 269 j.	8	7¾	7¾	7¾	8¾	7¾	8	7¾	7¾	—	7¾G	7¾	8¼	8¼	8½	7¼	8½	9	8¾	8½	8¾	8¼	8⅜	8½	—	9	8½	8½	8¼	8½
270 - 364 j.	8¼	7¾	8	8	8¾	8	8	7¾	8	—	8C	7¾	8¼	8¼	8¾	7¼	8¾	9	9	8½	8¾	8¼	8⅜	8¾	—	9	8½	8¾	8½	8¾
Dép. à terme: Minimum 1 000$	A				AF				A																					
1 an	8½	8	8	8¾	9¼	8½	8¼	8	8	8	—	8	9¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 ans	9	8	8¼	9½	9½	8½	8½	8¼	8¼	8½	—	7¾	9½	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 ans	10	9¼	8½	9¾	10½	8¾	9½	8½	8½	9	—	7¾	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 ans	10½	9¼	8½	10¼	10½	8¾	9½	8½	8½	—	—	7¾	10¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5 ans	10½	9¼	8½	10¼	11	8¾	9½	8½	8½	—	—	7¾	11	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cert. de dépôt Minimum 1 000$					AF										B															
1 an	9¼	8½	9	8¼	9¼	9	9	9	8½	9	8¾	9	9½	9	9½	9¼	9¼	9¼	9½	9¼	9½	9¼	9	9¼	9½	9½	9½	9¾	9	9¼
2 ans	9¾	9¼	9½	9	9½	9½	9¾	9½	9	9½	9½	9¾	10	9½	9¾	10	9¾	9¾	10	9½	9¾	9½	9½	9¾	10	10	9½	9¾	9½	10
3 ans	10¾	10	10¼	9¾	10½	10¼	10½	10½	9¾	10¼	10½	10½	11	10¼	10½	10½	10½	10¾	10¾	10½	10¼	10¼	10¼	10½	11	10¾	10¼	10¾	10¼	10½
4 ans	11	10¼	10½	10	10½	10½	—	10	10¼	—	—	10¾	11½	10½	10¾	10¾	10¾	11	11	10¾	10¾	10¾	10½	10¾	11¼	11	10¾	10¾	10½	10¾
5 ans	11¼	10½	11	10½	11	11	11¼	—	10¾	—	—	11	12	10¾	11	11	11	11¼	11¼	11	11	10¾	11	11	11¼	11¼	10¾	11	10½	11
PRÊTS																														
Hyp. rés. 1 an	—	10¼	10¼	10¼	—	10¼	10½	10¼	10⅛	10¾	10¾	10½	10¾	10¼	10½	10¾	10½	10½	10½	11	10½	10¾	10¼	10½	—	—	10½	10½	10½	
2 ans	—	11¼	11	11	—	11	11¼	11	11	—	11¾	11¼	11¾	11	11¼	12	11¼	11¼	11½	11¼	—	11¼	11½	11	—	—	—	11¼	11¼	11¼
3 ans	—	12	11¾	11¾	—	11¾	12	11¾	11¾	—	13	12	12½	11¾	12	12¼	12	12¼	12¼	12	12¼	12¼	12¼	11¾	12½	—	—	12	12	12
4 ans	—	—	12¼	12¼	—	12¼	12½	12¼	12¼	—	—	—	12¾	12½	12½	12¾	12½	—	12¾	12¾	—	12½	—	12¼	—	—	—	12½	12½	12½
5 ans	—	12¾	12½	12½	—	12½	12¾	—	12½	—	—	—	13	12½	12⅝	13	12¾	12¾	12¾	12¾	13¼	12½	12⅞	12½	12¾	—	—	12½	12¾	12¾
Hyp. comm. 1 an	—	10½	—	—	—	—	—	—	—	13½	13	12¼	—	10¼	—	—	11	10½	—	11	—	10½	10¾	—	10½	—	—	10½	10½	—
2 ans	—	11½	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11	—	—	12	11¼	—	—	—	11¼	11½	—	—	—	—	11¼	11¼	—
3 ans	—	12¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11¾	—	—	13	12¼	—	—	—	12¼	12¼	—	12¼	—	—	12	12	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12½	—	—	13	—	—	—	—	12½	—	—	—	—	—	12½	12½	—
5 ans	—	12¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12½	—	—	13½	12¾	—	13	—	12½	12⅞	—	12¾	—	—	12½	12¾	—
Prêts pers.	—	12½ et +	11½ et +	12¼ et +	—	12 et +	12½ et +	14 et +	11½ et +	13 et +	13	11* et +	11½ 14½	12	—	—	13 à 15	—	12 et +	13	—	12½ et +	—	—	—	—	—	—	12½ et +	—

A) Intérêt versé semi-annuellement B) Minimum 500$ C) Minimum 1 000$ D) Minimum 3 000$ E) 10 000$ et plus F) 5 000$ et plus G) Minimum 2 000$

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein *Les taux peuvent varier d'une caisse à l'autre

Marchés monétaires

	22-11	15-11	08-11	01-11
CANADA				
1. Taux d'escompte	9,60	9,53	9,48	9,49
2. Taux préférentiel	11	11	11	11
3. Bons du Trésor (3 mois)	9,32	9,30	9,23	9,20
4. Papier commercial (90j.)	9,45	9,39	9,30	9,25
5. Acceptations bancaires (90 j.)	9,37	9,34	9,25	9,25
6. Argent à demande	9,25	9,50	9,375	9,25
7. Rendement des obligations				
Canada 1 juil 85 11-1/4%	10,14	10,01	9,96	10,04
Québec 1 août 85 5-1/4%	9,80	9,75	9,79	9,90
Bell Ca 15 juil 85 10-1/2%	10,15	10,15	10,50	10,23
8. Taux de change $Can/EU comptant	0,8080	0,8091	0,8091	0,8112
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	8,50	8,50	8,50	8,50
2. Federal Funds	9,25	9,50	9-3/8	9-1/2
3. Prime rate	11	11	11	11
4. Bons du trésor				
13 semaines	8,81	8,78	8,83	8,41
26 semaines	8,96	8,91	9,02	8,68
5. Certificats de dépôt (90 jours)	9,40	9,25	9,30	9-1/8
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	9,20	9,15	9,15	8-7/8
7. Eurodollars (90 jours)	9-13/16	9-13/16	10	9-3/4

Tableau LES AFFAIRES

Hypothèques résidentielles d'un an à 10,25%

Les banques canadiennes ont porté de 10,50% à 10,25% le taux annuel exigé sur les prêts hypothécaires résidentiels d'un an.

Les institutions qui demandent ce taux sont la **Banque d'Épargne,** la **Banque de Montréal,** la **Banque de Commerce,** la **Banque de Nouvelle-Écosse,** la **Banque Royale** et la **Banque Toronto-Dominion.** À l'exception de la Banque d'Épargne, ces banques ont également rabattu de 0,25% leur taux sur les hypothèques résidentielles de cinq ans. Elles exigent maintenant du 12,50% soit le taux que le **Trust Général** fut le premier à afficher la semaine précédente. Du côté des fiducies, le **Canada Trust** et le **Montréal Trust** demandent également 10,25% annuellement pour le terme d'un an.

Le taux minimum est de 10,25% pour les hypothèques commerciales d'un an. Le Canada Trust est le seul à offrir ce taux. Pour le terme de cinq ans, le Canada Trust, le **Permanent** et le Trust Général exigent un rendement annuel de 12,50%.

Les **Caisses d'établissement** font leur marque au niveau des certificats de dépôt de cinq ans en payant un rendement annuel de 12%. Leurs plus proches rivaux offrent un taux de 11,25% pour ce terme. Les Caisses d'établissement s'affirment également pour les certificats de quatre ans, avec un taux annuel de 11,50%. Le **Morguard** paie 11,25% pour le terme de quatre ans. Ces deux dernières institutions détiennent la palme pour le terme de trois ans en offrant un rendement de 11%. Pour les certificats d'un et deux ans, les taux offerts varient entre 8,25% et 10%.

Peu de changements ont été effectués sur les taux d'intérêt payés pour les dépôts à terme. Rappelons que les dépôts à terme diffèrent des certificats de dépôt du fait qu'ils peuvent être encaissés sur pré-avis avant leur date d'échéance. La **Banque Mercantile** et les Caisses d'établissement s'avèrent les plus compétitives dans ce marché en affichant une gamme de taux allant de 9,25% à 11% pour les échéances d'un à cinq ans.

Les taux sur les dépôts de moins d'un an sont demeurés inchangés.

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

10 ¾ % (3 ans)

Dépôt minimum 1 000 $

9 ¾ % (2 ans) 9 ⅝ % (18 mois)

Intérêt annuel

Dépôt minimum 1 000 $

• Taux sujets à confirmation

PASSEZ UN NOËL EN OR!
20 LINGOTS D'OR À GAGNER!
• 1 chance de gagner par dépôt de 1 000 $ pour 1 ou 2 ans
• 2 chances de gagner par dépôt de 1 000 $ pour 3, 4 ou 5 ans

Les dépôts garantis d'épargne-retraite et les obligations d'épargne du Canada sont aussi admissibles au concours. Date limite 10 décembre 1983. Détails aux succursales.

Montréal/University: 1100, University, 871-7200
Montréal/Place Ville-Marie: Galerie des Boutiques, 861-8383
Outremont: 1, Vincent d'Indy, 739-3265

NOUVELLE SUCCURSALE: VILLE MONT-ROYAL: CENTRE ROCKLAND, 341-1414

LA BOURSE

VARIATIONS DES INDICES

	21 nov.	14 nov.	Var.	1983 Haut	1983 Bas
TSE-300	2451,60	2476,19	- 24,59	2611,79	1926,44
Mtl.-Comp.	417,38	419,73	- 2,35	441,29	317,45
Dow Jones	1268,80	1254,07	+ 14,73	1272,15	1114,45

DOLLAR ET MÉTAUX PRÉCIEUX

$US	21 nov.	14 nov.	Var.	1983 Haut	1983 Bas
Dollar can.	80,80¢	80,91¢	- 0,11	83,37¢	80,80¢
Or (Londres)	374,25	382,60	- 8,35	503,00	374,25
Argent ('')	8,39	8,96	- 0,57	13,82	8,39

IDEONIC INC.
Des logiciels/solutions pour tous vos besoins de gestion
Tél.: (514) 284-1171

LE MARCHÉ CANADIEN

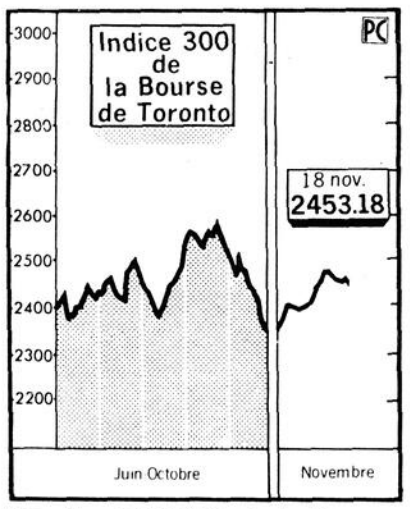
Tendance renversée

La tendance s'est renversée mardi de la semaine dernière à la **Bourse de Toronto.** L'indice composé s'est finalement replié après six séances consécutives à la hausse, sa plus longue avance continue en deux mois.

Le TSE-300 est tombé de 20 points au cours de la semaine et clôturait vendredi à 2 453,2 après avoir accumulé des gains de 113 points au cours des deux semaines précédentes. Dix des quinze principaux secteurs ont reculé.

Le groupe des compagnies de gestion a baissé de 5,3% en passant de 2 763 à 2 561. Le déclin de l'indice vient principalement de **IU International** dont le cours boursier est tombé de 7 $ en une semaine pour atteindre 26 $ à la fermeture vendredi. IU a distribué à ses actionnaires les quelque 27 millions de parts qu'elle détenait de la filiale **Echo Bay Mines Ltd.** Hormis la baisse de valeur du titre de IU, la chute de l'indice des compagnies de gestion aurait été diminuée de moitié.

Baisse également du groupe des aurifères dont l'indice a perdu 3,3% de sa valeur à 3 587,9, effaçant ainsi en grande partie les gains réalisés la semaine précédente. Les variations des titres aurifères ont suivi celles du métal précieux sur le marché à terme.



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a perdu 20,17 points durant la semaine terminée le 18 novembre, pour clôturer à 2 453,18.

Par ailleurs, les entreprises de pâtes et papier ont bien fait sur les marchés boursiers, où elles ont progressé en moyenne de 3,5%. Cette augmentation, la plus importante en six mois, reflète la confiance des investisseurs de voir les négociations avec les employés de l'industrie en Colombie-Britannique se conclure sans recours à la grève. La hausse des prix de la pâte d'un producteur de l'ouest a aussi influé positivement sur le cours des actions.

Le groupe des produits de consommation a poursuivi sa remontée à la faveur d'une forte demande. L'indice a progressé de 1,9% la semaine dernière et établissait un niveau record pour l'année jeudi dernier après 12 séances continues à la hausse pour un gain cumulatif de 8,3%.

Le volume des transactions pour la semaine a été de 54,9 millions d'actions pour une valeur de 518 millions $, comparativement à 54,6 millions d'actions pour une valeur de 498,2 millions $ la semaine précédente.

L'indice composé de la **Bourse de Montréal** a perdu 2,4 points à 417,2. Les indices des industrielles, des banques et des papetières étaient à la baisse. Seul l'indice des services publics a légèrement progressé.

PAUL DURIVAGE

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (souscripteurs)	Titres
Corporation Développement du Canada (Wood Gundy, Burns Fry, Dom. Sec. Ames)	**Unités**
Federal Industries Ltd (Wood Gundy, Pitfield McKay, Richardson Greenshields)	**Actions privilégiées**
Canadian Telecommunications Group (Wood Gundy)	**Actions ordinaires**
Algoma Steel Gorporation (Wood Gundy, Richardson Greenshields, Burns Fry)	**Actions privilégiées**
Ivaco Inc. (Merrill Lynch Canada, McLeod Young Weir, Nesbitt Thomson)	**Actions privilégiées**
Amca International Ltée (Dom. Sec. Ames., Wood Gundy, Nesbitt Thomson)	**Actions privilégiées**
Communications par Satellite Can. (Lévesque Beaubien, Wood Gundy, Merrill Lynch, Pemberton Houston)	**Actions ordinaires**
Le Groupe Forex Inc. (McNeil Mantha)	**Actions ordinaires**
Gaz Métropolitain Inc. (Lévesque Beaubien, Geoffrion Leclerc, Nesbitt Thomson Bongard, Wood Gundy)	**Actions ordinaires**
Bristish Columbia Telephone (Pitfield Mckay Ross, Dom. Sec. Ames)	**Obligations**
Bytec-Comtern Inc. (Burns Fry, Dom. Sec. Ames, Walwyn Stodgell)	**Actions ordinaires**
Les magasins Le Château du Canada Ltée (McLeod Young Weir, Lévesque Beaubien)	**Actions ordinaires**
Programme diversifié d'hydrocarbure BowRio 1983-1984 (Marchés financiers Hermès)	**Unités**
Oakwood Petroleum Ltd. (Nesbitt Thomson, Burns Fry, Merrill Lynch)	**Actions ordinaires**

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

COUP D'OEIL SUR WALL STREET

Un gagnant de la haute technologie

Plusieurs milliers de compagnies américaines se sont lancées à l'assaut du secteur de la haute technologie au cours des dernières années. Pourtant, seules quelques centaines d'entre elles réussiront à survivre à l'épuration prochaine du marché.

À moins d'acheter les actions de **IBM** ou de quelques autres grands noms, l'investisseur risque de se retrouver un jour ou l'autre avec des actifs boursiers qui n'auront plus aucune valeur. Une façon de remédier à cette situation est d'acheter les actions d'une entreprise qui profite au maximum du boom technologique, mais qui ne fabrique pas de produits qui pourraient devenir désuets.

Frost & Sullivan, dont les actions se transigent à 4,50$US sur le marché NASDAQ aux USA, semble rencontrer ces exigences.

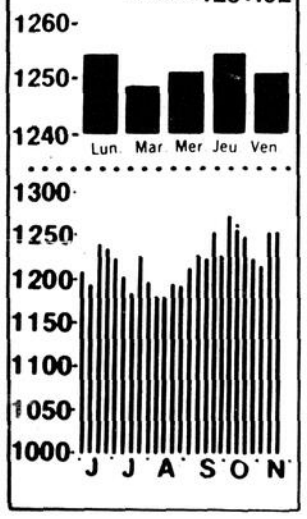
Frost & Sullivan est le plus important éditeur au monde de travaux de recherche sur la haute technologie et l'évaluation de risques politiques à travers 80 pays étrangers. Avec des bureaux à Londres et à New York, la compagnie engage à forfait des experts privés pour la production de rapports qui coûtent entre 1 000 et 2 000$US

Ces rapports de recherche, qui comptent pour plus des deux-tiers des revenus de l'entreprise, couvrent une variété de sujets qui s'étendent de la robotique à la guerre sous-marine en passant par l'évaluation de micro-ordinateurs pour les entreprises. De grandes compagnies comme IBM, **AT & T** et **BP** comptent aussi parmi les clients de l'entreprise.

Le marché pour ce genre de rapports de recherche est en pleine croissance. Frost & Sullivan vient tout juste de rendre public des profits de 30 cents US l'action sur des revenus de 10,6 millions $US pour l'année terminée le 31 juillet 1983, comparativement à une perte de 5 cents US l'action en 1982. Pour les trois années précédentes, de 1979 à 1981, les profits ont été de 38 cents US l'action.

Selon M. **Randy Schostag,** analyste financier chez **Engler & Budd,** les bénéfices pour l'année qui a débuté le 1er août, devraient atteindre les 50 à 60 cents US l'action. Si le multiple présent de treize fois (13X) les bénéfices est conservé, M. Schostag estime que l'action devrait se transiger entre 6,50$US et 8$US en 1984.

Frost & Sullivan compte 1,5 million d'actions en circulation. Les actifs sont de 4 millions $US et les dettes de 2 millions $US. Le dividende versé depuis le début de 1983 a été de 11 cents US l'action pour un rendement de 2,44%.



CH.-ÉDOUARD LEBEL

CARTES D'AFFAIRES

cabinet conseil en ressources humaines
- recherche et sélection de cadres
- évaluation psychologique et du potentiel
- réaffectation
- formation à la gestion
- évaluation d'emploi et du rendement
- formation et préparation à la retraite

René Forget et associés

1180, rue drummond, bureau 701, montréal (québec) H3G 1V7
(514) 875-2125


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
45 rue Jarry est - 387-2486

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ
agence de voyage NICOLE LEMAY inc.
1233 de la Montagne, Montréal, Qué. H3G 1Z2
(514) 866-4666
Avions • Trains (Via Rail)
Locations d'autos
Permis du Québec

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 18 novembre 1983

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983 Haut	1983 Bas
Agnico E	4400	$157/8	15½	15⅞	+ ¼	$21	14⅜
Aiguebelle	9271	$10	9	9⅝	+ ½	$14¼	8
Alta energ	52850	$20	18¾	18¾	— ⅞	$21	13⅞
Alcan Alu	63725	$47¼	45¾	45⅞	— ¾	$50¼	32¼
Alcan Wt	2425	$18⅜	18	18		$20¼	8
Aldona M	868	40	40	40		51	33
Algoma St	1426	$27	26	26		$36½	26
Algoma 8	1600	$25	24⅞	24⅞	— ⅛	$25	20⅜
Alum 2.312	1800	$27⅜	27	27⅜	+ ¼	$27⅜	23⅛
AMCA int	9700	$24½	23¾	24	+ ¼	$30⅞	18¾
fAndres A	10100	$28¾	28¾	28¾		$28¾	23½
Asamera	260900	$12½	12⅛	12⅛	— ⅜	$12½	10⅜
Asbestos	4505	$11½	11	11½	+ ⅜	$13⅞	9½
fAstral Bl	6000	$8	7⅜	8	+ ¾	$9⅞	430
B C Forst	5027	$12⅜	12	12¼	+ ⅜	$14¾	8½
BGRpMt.A	3900	$6¾	6¼	6¼	— ½	$6¾	6¼
BGRpM.wt	6300	230	185	185	—45	255	185
BC Phone	19700	$21⅜	20⅞	21⅜	+ ⅜	$21¾	17¼
BC Ph4.84	22050	$13	13	13		$13	12
Bank NS	16455	$43⅝	43	43½	+ ⅛	$45¾	31⅞
Baue Cont	6922	$12	11¾	11⅞	+ ⅛	$14¼	9¾
Bq Mercn	23557	$17⅜	16¼	17⅛	+ ⅜	$21⅞	15
Baue Mtl	101830	$28⅛	27⅞	27⅞	— ¼	$33⅜	24¾
BMO 2.85	21045	$34⅜	34⅜	34½		$37⅝	30⅛
BMO $2.50	10015	$31⅜	31⅜	31⅜		$34¾	25⅜
BMO Wts	11760	$7⅜	7⅛	7⅛	+ ¼	$11⅞	5½
Bq Eparg	26262	$21⅜	21	21⅛	— ¼	$22	8⅜
BqEp 2.62	3022	$28½	28	28¼	+ ½	$28½	25½
Baue Nat	146708	$13⅞	13⅜	13½	+ ⅛	$13⅞	8½
BqNat 2.94	4559	$36	35⅝	36	+ ¼	$36½	28⅛
Bq Nat B	6550	$32½	32	32		$32½	28⅜
Bq Royale	86918	$34⅛	33⅜	33¾		$36	25½
Bq Ry Wt	21737	$7¼	6¾	7	— ⅛	$8½	6¼
BqRy 1.45	23855	$17¾	17½	17¾	+ ⅜	$17¾	15⅛
BqRy 1.88	852	$21½	21½	21½		$22¼	18¼
BqRy 2.75	24720	$34¾	34½	34¾		$35⅜	29¼
Baxter Tc	5000	230	225	230	—5	250	80
fBomb A	4100	$17⅞	16¾	17⅞	+ ⅞	$17⅞	12⅜
fBomb B	7866	$16¾	16⅜	16¾	+ ⅜	$17	10½
Bow Val	142868	$26	25½	25½	— ½	$29¾	15½
BowVt2.05	3725	$36	34¾	35	—1½	$37½	25⅛
Bralorne	2300	$5⅝	5½	5½	— ¼	$8¼	475
Brascade	6302	$41⅞	41⅜	41¾	+ ⅜	$41⅞	32
Brascan A	6750	$38½	37¼	38½	+ 1⅜	$39⅞	19⅝
Brcan prF	6650	$27½	27¼	27½	+ 1⅛	$27¾	25
Brinco	500	305	305	305	+ 5	435	291
BrCon Oil	2000	30	30	30		35	15
Brunswick	2695	$18¾	18¼	18¼		$21⅝	14¼
CAE Ind	37607	$16¾	15¼	16¼	+ ⅞	$16¾	9
CIL	200	$28½	28½	28½	+ ⅛	$30⅜	22¾
Cad Frvw	8100	$9⅛	8⅞	9⅛	+ ¼	$10⅛	7½
Cad Fw a	300	$8⅜	8⅜	8⅜	— ⅛	$8⅞	7⅛
Cad.Fw.wt	3600	325	310	310	—10	470	310
Camflo	100	$9¼	9¼	9¼		$14¼	9¼
Cmpbel.Sp	2100	$14⅞	14½	14¾		$16⅛	14½
fCampeau	3900	$17⅝	17¼	17½	+ ⅞	$19⅝	8⅝
CmpeauWt	1200	$5	460	460	—20	$5¼	460
fCDC	2927	$6⅜	5½	5⅝	— ⅜	$9¾	5½
CDC 1980	17550	$14⅝	13⅛	13½	— ½	$17⅝	13⅛
C Trust	500	$47¾	47¾	47¾	+ 1¾	$47¾	31
C Imp Bk	109264	$32⅜	31¼	31¼	— ¾	$39½	29⅛
CIBq 2.05	5850	$27⅛	26¾	27	— ⅛	$30½	23½
CIBQ 3.562	4660	$32⅛	31¾	31⅞	+ ⅛	$32⅞	28⅞
CIBq wt	800	$10⅛	10	10	— ⅜	$14¼	8
CP Ltee	45248	$50¾	48¾	49⅛	—1¼	$51⅝	35¼
Cdn Tire	540	$61	61	61	+ 2	$66	52
fC Tire A	19490	$59	57¼	58⅜	+ 2⅜	$65¼	52⅜
fC Utilit A	2550	$14⅜	14¼	14⅜	— ⅛	$16¼	12
C Util E	100	$27½	27½	27½		$27½	24
C Util prH	450	$27½	27½	27½		$27½	25⅝
C Util pM	11325	$23⅞	23⅜	23⅜	— ½	$24	21½
C Util Wt	925	335	325	335	+ 5	5	320
CoWrld9.25	160	$24	24	24		$25⅛	23¾
Canron A	15125	$14	13⅞	13⅞	— ⅛	$15½	10⅝
Cantol	500	375	375	375	+ 100	405	200
Carl Ok	22650	$23	22⅜	22⅝		$25	11⅜
Cascades	16200	$8⅜	7⅞	8	— ¼	$9½	465
Celanese	1545	$11½	10¾	10¾	— ¼	$12⅞	6⅛
Celan 1.75	500	$18¾	18¾	18¾	+ ¼	$18¾	14¾
Cent Dyn	7300	60	60	60	+ 15	80	40
Central Tr	11500	$11⅞	11¾	11⅞	+ ⅛	$13¼	9½
Chrysler	1157	$35½	34⅝	34⅝	— ⅞	$40¾	17¾
CimL PrE	4223	$12¾	12½	12⅝	+ ⅜	$16⅝	12¼
Cim L 1.17	6559	$16⅜	16⅛	16⅜		$19½	15¼
Cominco	20876	$58¾	57⅞	58¾	+ 2	$64½	45½
Comi 2.00	1400	$25	24¾	25	+ ¼	$25	21
Comin3.25	400	$30¼	30¼	30¼	+ ⅛	$30¼	27¾
Comterm	13775	$8¼	8	8		$13½	7½
C Bath A	20658	$23½	23	23½	+ ½	$24¼	16⅜
C Gas Wt	3250	400	385	400	+ 15	430	310
C gas 1312	900	$32¾	32½	32¾	+ ¼	$33½	29⅜
CnsGas914	500	$77	77	77	— ⅞	$27⅞	26¼
C.Mark Wt	200	$8¼	8¼	8¼		$8¼	6¾
Coseka Rs	400	375	360	360	—5	480	325
fCrain RL	200	$17	17	17		$17	13
CIDesi pr	3702	$12⅜	12	12¼		$12½	10⅝
Daon Dvlp	12856	175	161	161	—7	295	132
Daon 858	500	170	170	170	—10	280	170
Davis Dist	100	300	300	300		300	180
Denison	35850	$47	44¾	46⅞	+ 2	$51	28¾
Denism9.75	900	$27½	27½	27½	+ ¼	$27½	26⅜
Dofasco A	3900	$60	58	58¾	— ¼	$60	34¾
Dofasc Wt	825	$20	19	19	— ½	$20	7½
Domco Lte	119	450	450	450	—50	6½	320
Dome Cda	13300	$6	5¼	5¼	— ¾	$7	410
Dome Mns	5036	$15⅝	14⅜	14⅜	—1¼	$27	13⅜
Dome Pet	59006	495	420	455	+ 10	7	310
DomP Wt	15299	6	6	6	+ 1	19	5
Dom Store	3700	$19¼	18½	18½	— ⅞	$22¼	16
Domtex	5607	$19	18½	18⅞	+ ½	$20½	13¼
Domtar	11345	$29½	27⅝	29½	+ 1¾	$29½	19⅝
Domtar a	26210	$11½	11½	11½		$11½	9
Donohue	8983	$23½	22⅝	23½	+ 1	$25	19
Donohue a	2000	$16	16	16	+ ¾	$16	13¼
DrMcC A	2461	$6¾	6⅝	6¾	+ ¼	$8¾	5½
DuPont A	215	$40½	40½	40½	+ 4½	$40½	18¾
Dupt pr b	200	$37½	37½	37½		$37½	26¼
fDylex Ltd	100	$24⅞	24⅞	24⅞		$31	17
Dynamar	3000	153	150	150	—5	185	147
DynmrPrB	250	$10½	10½	10½		$10½	10½
Dynex A	1500	43	40	40		130	40
Echo Bay	11700	$8⅛	8	8		$13	450
EnPr Met	200	$6½	6½	6½		$7	6
fEnPr A	1000	75	75	75		145	75
Ent Bell	249058	$31⅜	31⅛	31½		$31⅜	22⅛
EnBell2.25	500	$29⅜	29½	29½		$30	23
EnBell1.80	15000	$23½	23	23¼	— ¼	$23½	18¼
EnBell1.96	2400	$38¼	37¾	37¾		$38¼	27½
EnBell2.05	6815	$31½	31⅛	31⅜	— ⅛	$31½	22½
EnBell2.70	12045	$34¾	34	34⅛	— ⅜	$34⅜	26⅛
Entrep CP	105979	$22⅞	20¾	21	—1⅝	$25⅞	17½
Epitek Int	13700	86	75	77	—8	235	75
FCA Inter	1278	$20	20	20		$20	12⅞
Falcn Cop	3100	$16	15¾	15¾	— ½	$20	15¼
Fraser Inc	500	$18½	18½	18½	+ ½	$18½	13½
GBC 2.625	485	$24¼	24¼	24¼		$24¼	20⅛
Gaz Metr	32035	$7¾	7½	7¾	+ ¼	$7¾	6
Gaz 15	2500	$32¼	32⅛	32⅛	+ ⅛	$32½	29¼
Genstar	17200	$29⅜	28	28¼	— ⅞	$38¾	20½
Genstar c	100	$34¾	34¾	34¾	+ ¼	$38¾	26
Geocrude	1500	275	275	275	—11	294	275
fGldcrp.A	23450	$6⅜	6	6	— ⅛	$7	5¾
Gldcrp.Wt	30700	230	210	211	—14	310	186
Grma Lee	7100	210	170	205	+ 50	475	130
Gt W Life	50	$275	275	275		$275	191
Guard. T.	800	$10⅛	9⅝	9⅝	— ½	$11¼	8
Guard prA	5750	$7	6⅝	7	+ ⅛	$7⅛	6⅛
Gulf Can	210769	$17⅞	16¾	17	— ¾	$21	12¾
Hawker	400	$17	17	17		$19⅛	15½
Helix.Circ	2400	430	395	430	+ 15	430	395
Hir Walkr	190159	$29⅜	28⅜	29	+ ⅜	$29⅜	19⅝
H Wlkr D	23715	$28¼	27⅜	27⅝	+ ⅛	$28¼	21½
H Wlkr E	10000	$31⅛	29⅜	29⅜	—1¾	$31¼	24⅛
H Wlkr f	2100	$33	32¼	32¼	+ ½	$33¾	29⅛
Wlkr Wts	4775	$6⅞	6½	6½	— ⅛	$6⅞	380
H Bay Co	720	$24⅜	24¼	24⅜		$25⅛	19
H Bav2.25	1500	$35¼	35⅛	35⅛	— ⅞	$36	29
Husky Oil	20150	$10⅞	10½	10¾	— ⅛	$13¼	8
IU Inter	8200	$34	25½	26	—7⅝	$37¼	21¼
Imasco ltd	119815	$35⅛	33⅞	35⅛	+ 1¼	$38⅛	28½
Imasco pB	7560	$70½	68⅜	70½	+ 2⅜	$75¼	60½
Imp Oil A	59409	$36⅝	36¼	36½		$41¼	26½
Inco Ltd	177895	$16⅝	16¼	16¼	— ⅛	$23⅛	13½
Inco Wts	2600	$7½	7⅜	7⅜	— ⅛	$10¾	430
IBM	379	$158⅜	151¼	151¼	—3	$165	113½
Inter Pipe	6778	$32¾	32	32½	+ ½	$32¾	21½
fIvaco A	5527	$16½	16⅛	16½	+ ⅜	$19¼	8⅞
Ivaco B	600	$16⅜	16⅜	16⅜		$18½	10¼
Ivaco 2.00	4900	$27	26½	26½	— ¼	$31½	26¼
Janock	720	$13	13	13		$14¾	7¾
Kiena	9626	$21	20	21	+ 1	$29	16
Labatt	39350	$22⅞	22⅜	22½		$22⅞	20¾
LafargeCo	2273	$11⅞	11½	11⅞	+ ⅜	$14¾	11¼
Lanpar T.	1810	460	435	440	—25	7⅜	435
Loblaw	2200	$13¼	13⅛	13⅛		$14⅞	9¼
Lobl 2.40	100	$27⅜	27⅜	27⅜		$27⅜	27⅜
Mclean X	11200	$15¾	15¾	15¾	+ ¼	$17¾	11¼
McM Bldl	4388	$28¼	27½	28	+ 1	$32⅛	24½
C Marconi	35800	$24⅞	23¾	23¾	— ⅜	$28⅛	5¾
fMarit Tel	2599	$34	33½	33¾	— ¼	$35½	27½
Mass Fer	30382	$6½	6¼	6⅜	+ ⅛	$8¼	370
Merland	6299	$6⅞	6½	6¾	+ ⅜	$7½	440
Merland a	600	$21¼	21	21¼	+ ⅜	$21¼	15⅛
fMeston	1200	140	140	140		275	135
Min Lac	31260	$28¾	26¾	27½	+ 1	$38⅝	20
Mitchell B	200	$15¾	15¾	15¾		$15¾	11
Mitel Corp	1550	$15½	14⅞	15⅜	— ½	$37	14½
fMolson A	23656	$21⅞	20¼	21½	+ 1¼	$23¼	18⅜
Molson B	1136	$20	19¼	20	+ 1	$21⅝	17⅝
fMonenc a	900	$11½	11¼	11½	+ ¼	$15¾	10⅝
MTrustc A	3060	$13	13	13	— ⅛	$14⅝	8½
Moore	6055	$55⅛	54½	54⅞	— ⅛	$63¼	5½
Nabu	10900	415	370	375	—65	9⅜	295
NB Tel	2625	$29⅜	29⅛	29⅛	+ ⅛	$29½	23½
NB Tel p	150	$15¼	15¼	15¼		$15¼	14½
NfldL $12	1135	$5½	5½	5½		$5½	440
NfldL $14	984	$5¼	5⅛	5¼	+ ⅛	$5½	440
NfldL 714	200	$8	8	8	+ ¼	$8	5¾
NfldL 9p	300	$8½	8½	8½	— ½	$9½	7¼
Nfld 1414	11200	$13½	13¼	13¼		$13¾	11⅛
Nfld Tel	3571	$14¾	14⅜	14½	— ⅛	$15	11
Noranda	85662	$25⅜	24½	24⅞		$29¾	18⅞
Noran pA	522	$107½	105¾	107	+ 1	$108¾	98¼
Norcen.En	18185	$18¼	17½	17⅞	— ⅛	$19⅜	17⅛
fNoreNv	2078	$16¾	16¾	16¾		$17⅞	16¾
Normick	2696	$11⅜	10¾	11⅜	+ ⅜	$13½	7
Nor Tel	22540	$53½	51¾	52	— ¾	$60½	27¼
NWest Spt	100	$5¼	5¼	5¼		$5¼	435
fNova Alt	181147	$6⅜	6¼	6⅜	— ⅛	$9⅜	6¼
Nova 638	700	$27¼	26½	26¾	— ½	$39	26½
Nova 612	850	$20¼	20¼	20¼		$25½	20⅛
Nova 12	3750	$32½	32⅛	32½	+ ⅛	$37¼	31
Nova 11.24	500	$29	29	29		$29	26⅛
NuWest A	2839	162	160	162	+ 9	325	151
Oakwood	900	$10⅛	9⅝	10⅛		$12⅞	8¾
OakwoodA	214	$8¾	8¾	8¾		$11½	8½
Oak Pr A	200	$25⅜	25⅜	25⅜		$28½	19¾
fOcelot B	1050	$5½	5	5	— ⅞	$12⅜	5
Old Can Inv	483	175	175	175		180	110
fOsha A	215	$31¾	31¾	31¾	+ ½	$32¼	21½
PC.Prod.B	2000	$13¾	13¾	13¾		$13¾	13¾
Placer Dv	29750	$22¼	20¾	20¾	—1	$28⅜	19⅞
PlacerDwt	3300	$6¼	6	6		$9⅝	5⅛
fPowr Cr	39945	$18¼	17⅜	17⅞	— ⅛	$19⅜	12¼
Precamb	50000	$7	7	7	+ ⅜	$8¼	6
Prefac A	500	115	115	115		150	55
Prnor Gr	1200	$8¾	8½	8¾	+ ½	$9½	375
Prooptic	1800	230	225	225	—5	240	215
Provigo	29256	$15½	15	15½	+ ½	$16½	11½
Pub Strge	650	$16	16	16	— ¼	$19⅞	12
Pub St II	1900	$11	10½	11		$11½	8½
Que Tel	6615	$29	28¾	29	+ ¼	$29	19¾
QueTel 434	23500	$10⅛	10⅛	10⅛		$10⅛	8¼
Quebecor	1606	$31½	31	31¼	— ¼	$31⅜	19
Redp pr a	1050	$22½	22½	22½		$22½	18
Rio Algom	31743	$17	16½	16¾	— ¼	$20½	14
RogersC A	500	$10	10	10		$14¼	9¾
RogerC B	10000	$10½	10½	10½	+ ⅜	$14¾	9
RollInd A	18570	$13⅞	12⅞	13¼		$13⅞	5
Rolland B	1040	$12½	12¼	12¼	+ ¼	$12½	495
Rothman	700	$49	47¼	49	+ 2	$50⅜	39
Rothm 658	30000	$14	14	14		$14	14
Ry Trco A	2090	$27½	27⅛	27½	+ ½	$28¾	19¼
RTrstc2.93	400	$30½	30	30	—1½	$31¾	27
Sceptre	18000	$5½	5	5⅛	— ⅜	$8	490
Seagram	15308	$48¼	46¼	47¾	+ 1	$48¼	11¾
Sensormat	1950	$5⅝	5½	5⅝		$10	340
Shell Can	5935	$24	22¾	23⅛	— ¾	$29½	19½
SherW 7	150	$42	42	42		$42	39
fSSears A	3251	$11⅝	11½	11½	— ¼	$12	7¼
Southam	6000	$49	48	49	+ 2	$49½	30½
fSpar Aer	17150	$24⅞	22⅜	22⅜	—2⅜	$27	13½
fSparCap	23500	44½	40½	40½	—4½	64	8½
fSteinb A	920	$29	27⅜	28½	+ 2	$33¼	26
Stelco A	44741	$28⅝	27⅜	28¼	+ ⅞	$31½	21
Stelco Wts	2050	$7¼	7¼	7¼	+ ⅜	$9	6⅞
Stelco B	1041	$28⅜	28⅛	28⅜		$29⅝	28⅜
Stel 1.94	1700	$26¾	26⅝	26⅝		$28¼	20¾
Sullvn.Min	6471	$5¼	5	5		$6⅜	480
Systemhse	7650	166	150	155	—20	385	150
fTeck B	500	$11¼	11¼	11¼		$15¼	9¾
fTel Mt B	42600	$25¼	24⅝	25	— ¾	$25¾	17¾
Texaco	5175	$38⅞	38	38	— ⅞	$41	26¼
Thomsn A	27859	38	37⅝	37¾	+ ¼	$38½	27
TIE teleco	6200	$10⅞	10⅛	10⅛	— ⅜	$13⅜	8⅞
Tor Dm Bk	70920	$17½	16¾	17		$18⅝	13⅛
TDm 1.83	1600	$21¼	21⅛	21⅛	— ⅛	$21¾	18
TrDm 2.37	1100	$26½	26½	26½	+ ⅜	$27	23¼
Total Pete	29935	$11⅜	11¼	11¼		$17¾	10⅛
Total.P.wt	1000	320	305	305	—5	5⅛	305
Tot Pet pr	2000	$33	31¾	31⅞	—1¼	$36¼	26⅜
TrAlta A	34298	$21⅜	20⅜	20⅞	+ ½	$24	18¾
TrAlta Rt	2780981	25	18	18½	+ 1	25	12½
TrAlta 12p	200	$30	30	30		$30	27½
TrAlta Pq	2500	$31⅞	31¾	31¾		$32⅜	29⅝
TrnsAlta.9	950	$26¾	26⅝	26¾	+ ¼	$26¾	24⅞
TrCan Pl	65005	$29⅛	28⅜	28¾	— ¼	$30¼	24¼
TrCan 2.8	825	$32¼	32	32	+ ¼	$32¼	27½
TCda rs A	3000	290	290	290		410	265
Trs mount	1531	$6¾	6½	6½		$8½	6½
Trilon Fin	200	$28⅛	28⅛	28⅛		$29⅜	20¾
Trimac	2700	$7⅛	7	7⅛	+ ¼	$9	6¼
Trust Gen	3092	$22½	22¼	22¼	— ¼	$22½	12
fTurbo Rs	3450	62	62	62		128	58
fUAP InA	225	$23¼	23¼	23¼	+ ¼	$23¼	17¾
Uniges A	5204	191	190	190		215	120
fUnigs B	23507	165	152	155	+ 1	168	100
Union Gas	15402	$10¾	10½	10⅝		$11⅜	9¼
Velcro Ind	2010	$39½	39	39½	+ 1½	$41	20
fVersa.CIA	9900	$9	8¾	8¾		$11⅛	7¼
Versa.CIB	43500	$8⅜	8½	8½	— ⅛	$11	7⅞
Walwyn	1900	$5¼	5	5		$7⅜	485
Wargton	33835	121	107	121	+ 5	128	62
Webb Knp	3650	200	200	200	+ 50	260	150
Westburne	11700	$16⅜	15⅞	16	+ ⅛	$20	13
Wcst Trn	18899	$15⅛	14⅞	15⅛	+ ⅛	$15⅜	13⅜
Westmin	700	$14⅞	14⅜	14⅞	+ ⅜	$18¼	13¾
Weston	900	$60	60	60	— ⅞	$64½	42½
Wright Hr	500	$6½	6½	6½	— ¼	$10¾	6½

Volume de transactions 7,541,039

Mines et pétroles juniors

Abcourt	5004	174	166	174	+ 8	315	160
Abitibi As	4400	40	40	40		56	13
Americ M	500	37	37	37	+ 2	80	31½
Bachelor	1400	$6½	6⅜	6⅜	+ ⅛	$9⅜	6⅛
Bakertalc	5500	75	63	75	+ 21	75	46
Bateman	46100	12	11	12	+ 1	22	9
Beaucp Rs	500	75	75	75	—15	168	75
Belchasse	2500	69	55	69	+ 9	90	33
Borelis Ex	2900	$18	17	18		$27	16½
Brosnan	14000	57	48	48½	+ ½	85	40
Bruneau	33834	29½	23	23	—5	52	23
Cartier Re	5120	29½	29½	29½	—2½	80	25½
Cons I Rs	15462	210	200	200		5⅜	190
C Imp.wt	5928	60	53	53	—7	100	50
C.Imp. 10	3168	320	315	315	—5	400	300
Dufresnoy	9100	100	90	90		110	90
Dumagmi	6200	490	475	480	—10	9⅜	475
DumagaWt	5000	65	60	60	—2	85	60
Dumont	64200	25	20½	20½	—4	45	20½
Dyna Mn	3400	20	20	20		46	15
Explo Que	14900	42	38	38	—2	95	32
Goldex ltd	7300	75	65	65	—5	170	65
Gr Coast	8528	13	13	13		41	10
Kew Gold	1245	75	75	75	—5	245	70
Laduboro	8200	31	29	31	+ 2½	51	25
Lynx Exp	41200	118	94	100	—17	194	81
Massval	1000	15	15	15		39	13
Mnra Res	66000	90	50	80	+ 30	90	16
Mid Canad	4000	60	60	60	—5	100	45
Midepsa	7400	50	47	47	—3	102	19
Muscocho	35500	150	135	137	—8	269	130
NA RareM	26850	17	14	15		30	12
Oakw Intl	6000	16	16	16		17	16
Prov Exp	6500	46	45	45		99	30
Queenstn	11444	210	190	195	—10	425	190
Talisman	2800	39½	34	39½	+ 4½	74	32
Viking Rs	500	20	20	20		29	13
W Q Mnes	18700	100	90	90		210	77
Wrightbr	4400	125	108	123	+ 18	175	90

Volume de transactions 506,683
Total Montréal 8,047,722

TORONTO

A-B

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983 Haut	1983 Bas
A.G.F.M	4170	$10⅛	10⅛	10⅛	+ ⅛	13	6⅝
AMCA Int	86135	$24½	23⅜	24¼	+ ½	30¾	18¾
Abeford	48523	$9⅜	9	9⅜	+ ¼	9⅞	8½
Abeford w	8850	280	240	240	— 25	340	200
Abti Prce	4808	$22½	21½	22	+ ⅜	25¾	18
Abitbi 7½p	200	$40	40	40		40	33
Abitbi 10	1634	$51½	50¼	51	— ½	52	44
Acklands	2544	$18½	18¼	18⅜	+ ½	18½	10⅞
Acklnd 2p	300	$17	17	17		17	10¼
Adanac M o	3800	46	46	46	+ 1	90	40
Agassiz o	9853	179	172	177	—1	230	155
Agassiz w	10434	60	60	60	+ 5	125	55
Agnico E	55435	$15⅞	15½	15¾		21	14⅛
Agra Ind A	14550	$5⅞	5½	5½	— ¼	7	485
Agra B f	13470	$5¾	5½	5½	— ¼	6¾	450
Aiguebel o

TORONTO

		Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983 Haut	1983 Bas
E-L Fin	p	260	$24	24	24		25½	10¼
Eaglet	o	4500	300	285	295	+ 10	450	270
Est Bakrie		545	$20	19⅞	20	+ ½	20	19½
Eaton Bay		425	$6⅛	5⅞	6⅛	+ ⅛	6⅛	340
Eaton A		2400	$10¼	10	10		10½	8⅜
Echo Bay		159043	$8⅜	7⅜	7⅞	— ⅜	14⅞	7¼
Echo Bay	W	57450	$7⅞	7⅜	7⅜	— ½	8¼	7⅜
Echo B	300	6433	$26⅝	25¾	26⅜	+ 1⅛	27	20¾
Echo 1986	w	9378	$5¼	490	490	— 35	7¾	480
Echo 1987	w	5778	475	450	450	— 10	7⅜	435
Echo 1988	w	2948	425	415	415	— 10	7⅜	410
Echo 1989	w	2748	460	420	440	+ 20	7⅜	420
Ego Res	o	30380	36	34	35	—4	95	34
Elcthom	X	69563	450	415	450	+ 30	9¼	390
Elcthm	Y f	8976	440	420	440	+ 25	9⅜	370
Elks		8000	225	225	225		350	165
Embassy		52433	400	370	400	+ 35	5	350
Emco		10233	$13½	13½	13½	—1	16	12
Empire A	f	220	$17	17	17	+ ⅜	18	9⅞
Energy R	o	1015	80	80	80	—5	185	72
Epitek		19401	85	77	77	—8	245	70
Equity Svr		70135	$12⅛	11¾	11¾		19	10⅜
Extendcar		37291	$17	16½	16¾	— ⅜	19	10¼
Extndcr	A f	24763	$17	16½	16½	— ¾	19	10⅛
FCA Intl		5550	$20	19¼	19⅜	+ ⅛	20	12½
Fabien		4370	55	53	53	—5	85	50
Flcnbrdge		19410	$7.11¼	68	68	—3	88	47⅜
Flcnbrdg	w	17750	$28½	27	27	—1	39¼	16½
Fardy Res		2954	265	255	258	—7	345	195
Fathm Ocn		156460	355	320	325	— 35	6	320
Fed Ind	A	18282	$15½	14¾	15½	+ 1	16½	10⅜
Fed Pion		100	$67	67	67	+ ½	72⅛	59
Fidelty Tr	p	4137	90	65	65	+ 35	15¼	30
Fin Truco		15602	$6½	5½	6⅜		6½	5½
Finning	A	52410	$12¾	12⅛	12¾	+ ⅝	13¼	8
Finning	B f	60950	$12½	12⅛	12½	+ ¼	13	7⅝
Firan		2600	171	161	161	— 14	230	95
F Calgary	o	23300	150	125	145	+ 23	180	100
F Calgry	p	2343	$8⅜	8	8⅜	+ ⅜	9	6
F City Fin		15290	$23⅛	22¼	22¾	— ¼	24⅜	14½
F Cty Tr	A	1300	$11	10¾	10¾	+ ¼	11	8
F Cty Tr	B	3500	$8⅝	8½	8½		9	6⅜
F Cty Tr	C	1225	$7¾	7¾	7¾		7¾	5⅞
F Cty Tr	D	600	$8⅞	8¾	8¾		9	7¾
F Mar		5660	300	290	290	—5	330	210
Foodex	p .o	6300	100	85	85		295	75
Ford Cnda		2110	$77	75	75	+ ½	77½	39½
F Sea A	pr	100	$8¼	8¼	8¼		8½	6
Franco	o	41400	74	68	73	+ 1	90	62
Fraser		1650	$19	18	19	+ 1½	19	12⅛
Fruehauf		500	$16¼	16⅛	16⅛	— ⅛	17	11
GB Auto		7750	$11¾	11⅜	11⅜	— ⅜	16	6
GSW Cl	A	100	$10	10	10	+ 1	10	5
GSW	B f	1500	$11	10	11	+ 1¼	11	450
Galaxy	o	15000	60	49	60	+ 12	225	48
Galaxy	w	2300	2	2	2		40	5
Galveston		5500	120	118	120	+ 5	295	115
Gandalf		18641	$12⅛	11¼	11¼	— ½	21⅜	10½
Gane		17913	52	50	50	—3	100	45
Gaz Metr		11123	$7¾	7½	7¾	+ ⅛	7¾	6⅛
Gaz 5.40	p	125	$90½	90½	90½	— ½	92	77
Gaz 5½	p	100	$90	90	90		92	80
Gaz 15	p	1500	$32¼	32⅛	32¼	+ ¼	32½	29¼
Geac Comp		5950	$25⅞	24¾	25	— ⅞	27½	17½
Gendis	A	10884	$21⅞	21½	21⅞	+ ¼	22⅛	12
GMC		2121	$95¾	93¼	94	— ¼	98¼	69⅞
GMC	see	below						
Genstar	L	59846	$29⅜	27⅞	28¼	— ¾	38¾	20¼
Gnstar	2.35	23825	$34⅞	33⅜	33⅞	— ¾	41	24¾
Geocrude		73577	285	270	270	— 15	360	170
Gesco	Ind	1400	360	340	360	+ 10	430	155
Giant	Yk	3867	$21	20¼	21	+ ½	29	18⅛
Gibraltar		17120	$9⅛	8⅝	8¾	— ⅛	14¼	7⅛
Glenayre		11650	$10⅜	10¼	10½		14⅜	9½
Glencair	o	12500	20	18	20	—1	100	18
Goldale	A f	36000	$5	465	5	+ 10	6⅜	360
Goldcorp	f	159252	$6⅜	5⅞	6	— ⅛	8¾	5¾
Goldcrp	w	285500	230	205	210	— 15	430	186
Goldlund	o	68303	93	86	89	—2	269	76
Goldqst	o	3192	180	170	175		210	170
Goodyear		1279	$29¼	28	29	+ 1	31⅛	21¾
Goodyear	p	200	$28	27	27	—1	33	27
Gowgnda	o	240100	$5⅜	460	465	— 25	5¾	120
Grafton	A f	100	$21	21	21		21½	14⅝
Grandma		35800	210	160	205	+ 55	490	120
Granduc		14700	100	91	95	+ 4	225	90
GL Nickl	o	8750	50	46	46	—4	64	45
GL Forest		4258	$80	77½	80	+ 3⅜	91½	58½
Gt Pacific		2500	$23	23	23		25	20
GW Steel	A	3310	145	120	125	+ 10	265	100
Grenwich	o	26500	264	250	253	+ 1	340	200
Grenwch	w	10300	25	20	25	—5	64	20
G Goose		300	$16⅞	16⅞	16⅞	+ ¼	17	9½
G Goose	9¾	1300	$9½	9½	9½	— ½	10¼	8¾
Greyhnd	C	12100	435	400	425	+ 25	435	200
Greyhnd		500	$26	26	26		29½	21¼
Guar Tr	p	1400	$17¾	17¼	17¾	+ ½	17¾	12⅞
Gardn MS	f	107200	$6¾	6	6¾	+ ⅛	6⅞	6
Gard MS	w	274028	240	195	205	— 30	265	195
Gulf Can		231904	$17⅞	16¾	17	— ¾	21⅛	12¾
Gulfstrm	o	47233	90	85	88	—1	195	85

H-L

		Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983 Haut	1983 Bas
HCI	A f	112249	80	64	79	—1	139	64
HCI	Hldg B	23800	90	82	90		140	82
HCI	Hld w	1249	3	3	3	—1	55	3
Hale	Res o	5000	50	48	50	+ 2	120	42
Haley		9301	$5¾	5¼	5½	— ¼	7⅜	460
Halifax	D	100	450	450	450	+ 10	450	310
H Group	A	13010	$6⅜	6	6⅜	+ ⅞	6⅜	225
Hmrsn	A f	250	$10¾	10¾	10¾		14	12
Hardee		1920	140	130	140	+ 15	165	85
Hrding	A f	3500	190	175	175	— 17	250	95
Hard Crp	C	12000	190	165	180	— 10	200	80
Harris	A f	2650	$7¾	7½	7½	— ¼	9¾	430
Harris	B	200	$8	8	8	+ ½	9½	480
H Wood		12200	215	200	215	+ 15	220	90
Htleigh	A o	4800	60	60	60		165	60
Hawker		25275	$17⅛	16¾	17	— ⅛	21	14⅛
Hawker	pr	350	$57½	57½	57½		57½	47
Haves	D	2940	$16	15⅝	15⅝	— ⅜	16	10¾
Hees	Intl	15331	$15¾	15¼	15½		15¾	9½
Helix		55175	430	395	420	+ 15	430	220
Helix	w	40900	135	95	125	+ 20	135	30
Heritage		150	$23	23	23	+ ¾	23	12½
Heritag	A f	15100	$22¼	21½	21¾	— ¼	24¼	11¼
Highfield	A	5000	200	200	200		225	160
Highwod	o	10163	250	240	240	— 10	410	210
Hollinger		1815	$25½	25	25	+ ½	31½	23¼
Howdn	DH	2300	$16½	15	16½	+ 2	16½	7⅝
HBay	Mn s	134931	$14¾	13¼	13¼	— ⅞	18⅜	12⅝
HBay	Mn w	38425	350	290	290	— 10	5¼	230
H Bay	Co	8838	$24½	24	24¼		25⅜	18⅜
HBC	A p	9991	$19¾	19	19⅜	— ⅜	19⅞	14
HBC	B p	23500	$36	35	35½	— ¼	36½	17¾
Husky	Oil	209853	$10⅞	10½	10⅞		13¼	8
Husky	13 p	94150	$47½	46⅝	47	— ⅜	55	37
Hydra	Ex o	16260	46	40	40	—5	110	40
ICG	Util p	100	$17	17	17		17	12
ITL	Ind	7300	75	60	60	— 10	110	38
ITL	Ind pr	150	$8	8	8		9	6
IU	Intl	47440	$34	25½	26	—7¾	37⅜	20¼
Imasco		180352	$35½	33⅞	35	+ 1	38¼	28½
Imasco	A p	1335	345	325	345	+ 20	350	280
Imasco	B p	18275	$70½	68	70¼	+ 2⅛	76	59¾
Imp	Life p	3700	$29⅜	29	29⅜	+ ⅜	30¼	27
Imp	Oil A	117979	$36⅝	36⅛	36⅜	— ¼	41¼	26½
Imp	Oil B	438	$36¼	36¼	36¼	+ ⅜	40⅜	26⅝
Inca	o	41385	$5⅛	465	480		8¼	395
Inca	w B	35050	39	20	20	—5	300	20
Inco		268919	$16⅝	16⅛	16¼	— ⅛	23⅛	13½
Inco	7.85	7237	$19¾	19⅜	19⅜	+ ⅛	20	15
Inco	wt	38175	$7½	7⅛	7⅛	— ⅜	11⅛	405
Indal		7300	$11⅞	11⅜	11⅞	+ ½	13	7¾
Indusmin		7197	$21½	20	21½	+ 1½	21½	10
Inglis		200	$43⅛	43	43	— ¼	43¼	15½
Inland	Gas	13257	$15¾	14⅞	14⅞	— ⅜	16¾	12½
Inland	G p	350	$10¾	10⅝	10⅝	— ¼	11⅛	8¾
Inlnd	G 10p	350	$25¾	25¼	25⅜	+ ⅜	25⅜	21½
Inter-City		70807	$12⅜	11	11¼	—1⅛	14⅛	10¼
Inter	C A p	500	$13½	12½	13½	+ ½	14	11
Int	Div	400	250	250	250		450	240
Intrmetco		900	$9½	9½	9½		11⅛	5⅛
IBM		6242	$157¾	151¾	152⅛	—4	164⅝	114
IBM	see	below						
Intl	Thom	195600	$13¾	13⅜	13⅝	+ ¼	13¾	7⅜
Intpr	Pipe	29992	$32⅜	31⅞	32	+ ⅛	32⅝	21¼
Ipsco		845	$25	25	25		27½	17
Inverness		46850	$6¾	6¼	6⅜	— ¼	6⅞	375
Inverns	875	26375	$18¾	18¼	18½	— ¼	19¼	15½
Inv	Group	265	$31¾	31¾	31¾		30	24⅛
Iron	Bay T	2250	415	405	405	— 15	5⅞	405
Irwin	Toy	16815	$9	7½	8	— ¾	12⅝	7½
Irwin	Toy f	9128	$6⅞	5¾	5¾	— ¾	11	5¾
Island	Tel	900	$22½	21¾	21¾	— ¼	22½	16⅜
Ivaco	A f	12148	$16½	16	16½	+ ⅝	19⅜	8⅞
Ivaco	B	39900	$16½	16	16½	+ ¼	19½	9⅞
Ivaco	C p	400	$43⅞	43¼	43⅞	+ ⅝	43⅞	34
Ivaco	D p	8500	$27	26	26⅛	+ ⅛	27	21½
Ivaco	E p	8520	$27	26½	26½	— ¼	31¾	26
Ivaco	w	12996	56	5⅜	5⅜	— ⅛	8	5
JQ Res	o	10060	44	41	43	—1	112	41
Jannock		20493	$13⅛	12¾	13	+ ¼	14¾	7½
Jannock	8	2290	$12¾	12½	12¾	+ ⅛	12¾	8¾
Janock	wf 2	3818	$7	6⅝	6⅞	+ ⅛	8½	350
Jofre	o f	55556	28	25	25	—3	80	25
Jonpol		13966	110	100	104	—6	225	100
Jorex	o	91366	40½	36	37	—4	48	26
Joutel	o	46850	65	52	52	— 10	159	52
Kam Kotia		26000	147	141	145	+ 5	310	140
Keg Rest		3413	$5½	5½	5⅛	+ ⅜	6	275
Keg A	f	134489	$5	475	5	+ 20	5⅞	275
Keg	w	1285	165	165	165	— 10	295	65
Kelsey H		1900	$29½	29	29		29½	15
Kerr Add		29595	$20½	19¾	20¼	— ⅜	23¾	15⅛
K Anacon	o	29635	107	100	100		145	82
LK ResB	f	2100	88	88	88		275	80
La Luz	o	2200	72	72	72		195	40
LVrndr	A f	800	395	350	350	— 50	5	350
Labatt		27409	$22⅞	22¼	22½		23¾	18
Labmin		1124	$53	53	53		58½	44
Lac Mnrls		162094	$28⅞	26⅞	27¼	+ ¾	38¾	19
Lacana		27250	$10¼	9½	10	+ ½	12½	7¼
Lafarge		5334	$12	11½	12	+ ⅜	14⅜	11¼
Laidlaw	A	17900	$13½	13¼	13¼	+ ⅛	14⅜	6¾
Laidlw	B f	201250	$12⅞	12¼	12⅝	+ ⅛	14	6⅝
Laidlaw	9¾	3000	$10	9¾	9⅞		10¼	8½
Laidlaw	8	25340	$8¼	8⅛	8¼	+ ⅛	8¼	6¾
LOnt	Cem	2800	$7¾	7½	7½	— ½	9	6¼
L Shore		2546	$38½	37¼	37½		58¾	33¼
Lmbda	A p	1300	105	100	105	— 20	190	16
Lanpar		15550	460	435	440	— 20	7⅝	435
Larder	o	30950	84	73	80	+ 5	123	38
Laurasia	o	27650	46	40	41	—1	69	32
Lava	Cap o	21250	115	100	100	— 15	290	100
Leigh	Inst	45636	415	400	400	—5	6⅝	370
Linear	T	9000	$9⅜	9	9	— ¼	11⅞	6⅞
LL	Lac	27734	$33¼	32	33	+ 1¾	44¼	25¾
Loblaw	Co	41900	$13¼	13	13¼		14⅞	9¼
Lob	Co pr	1390	$27½	27⅜	27⅛		27½	21⅛
Lob	Ltd Ap	7668	$18¾	18	18½	+ ½	18¾	13½
Lob	Ltd Bp	3322	$18¾	18	18½	+ ½	18¾	14
Lochel	A i f	60818	209	131	187	+ 38	190	92
Lochiel	B	76760	208	131	185	+ 40	230	90
Lumonics		14481	$30⅞	30⅛	30⅜	— ½	31½	20
Lynx	Can o	67600	115	95	103	—8	194	81
Lynx	w B	4500	41	35	35	—6	65	25
Lytton	M o	14200	155	146	146	—8	264	33

M-O

		Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983 Haut	1983 Bas
MDS	H A	300	$15	14¼	15	+ ¾	17½	7¼
MDS	B f	14400	$14⅛	13¾	14	+ ¾	16⅞	7⅛
MICC		12838	$7⅛	6¾	6⅞	+ ⅛	9¼	6¼
MICC	A	170	$23½	23½	23½	+ ½	24⅜	20½
MICC	8⅝	3500	$18⅛	17¾	18⅛		20	16⅜
Micc	8 p	200	$22¾	22½	22¾	+ ¾	23½	20
MPG	A	100	$12½	12½	12½	+ ½	12½	10¼
MSR	Exp	8817	$5¾	5⅜	5¾		7½	465
Mackenzie		12900	$10	9½	9⅞	+ ⅝	10	400
Mclan	H X	54114	$16⅜	15½	16	+ ⅜	18⅝	10½
Mcln	HY f	3535	$16	15⅜	15⅞	+ ⅝	17½	9⅜
Macmillan		62782	$28⅜	27⅜	28	+ ⅝	32½	24
Mcmiln	200	6739	$27	26½	26⅞	+ ⅜	29	22¼
Mcmiln	208	5578	$25⅜	24⅞	25	— ¼	27½	21
Macquest	o	10000	78	75	75	—1	255	70
Madeline		5200	40	40	40	+ 2	99	38
Magna	A f	20902	$15	14	14⅜	+ ⅜	15½	6½
Magna	B	900	$17	16⅝	17		17	6⅜
Magnetcs		5750	80	77	80		121	70
Maistc	Con	16400	400	370	390	+ 10	5¾	330
Manville		15300	325	315	315		390	240
Manridg	o	228500	84	55	84		84	55
M Lf	Gard	225	$30¼	30¼	30¼	— ¾	32	28
Maplex	A f	200	$8	8	8	+ ¼	8	350
Maplex	B	130	$8	8	8		8	375
Mrtme	El	1000	$25¾	25¾	25¾		25¾	19¾
Mrtme	El p	200	$26¾	26¼	26¼	—1¾	28½	24½
Maritime	f	3110	$34½	33½	33¾	— ¼	35½	25
Martim	A p	34416	$8½	7⅞	8½	+ ¼	8½	6¼
Mar	T 860	3497	$9⅞	9½	9¾	+ ⅝	10	7⅜
Mar	T 940	762	$10⅞	10¾	10⅞	+ ⅜	10⅞	8⅜
Mar	T 765	32800	$9¼	8⅜	8⅜	— ⅛	9¼	7⅛
Mark	Spnc	3600	$14½	13¾	14½	+ ¾	15	7¾
Mark	Wrk f	22800	185	161	170	+ 10	258	100
Mascan		9400	$9	7⅜	7⅝	+ ⅛	9	360
Mascan	9	200	$14	14	14		14	10½
Mascan	10	550	$13	12	12½	— ½	13	7½
Mascot	G o	2800	104	100	100		280	100
Mass	Fer	85977	$6½	6⅛	6⅜	+ ¼	8¼	370
Mas	F A	6804	$11⅛	10⅞	11	+ ⅛	13½	6⅛
Mas	F B	8300	$11¼	10¾	11⅛	+ ⅛	13⅜	6⅜
Maynard	o	3793	370	370	370		485	300
McAdam	o	5800	33½	31	31	—1	57	23
McChip		560	115	115	115	+ 3	150	100
McGraw	H	625	$17½	17⅜	17⅜	— ⅛	17½	13
Mc Intyre		4783	$36½	33½	35	— ¼	46½	25
McPhar		3000	76	76	76	+ 1	145	65
Melcor		2950	$7	5¾	7	+ 1¼	10¾	5⅜
Mentor		100	$6⅜	6⅜	6⅜		9	5½
Mercantil		25628	$17⅜	16¼	17¼	+ ⅞	22	15
Mercntl	1 see	below						
Meridian	o	36400	215	200	210	+ 5	330	200
Meridan	w	8900	20	18	18	—2	35	18
Merland	E	31600	$7	6⅜	7	+ ½	7½	435
Merland	p	7900	$21⅝	21	21½	+ ¼	21⅝	15
Meston	o f	2600	140	140	140		380	130
Midcon		4000	420	415	415	—5	440	315
Mdlnd	Dty	7650	$9⅝	9¼	9⅜	— ¼	15⅛	9⅛
Mikes	Subs	1800	325	310	325		345	96
Minrl	Res	111160	315	300	305		340	130
Minorco	p	300	$55½	54	55½		60	46
Mitel	Corp	83573	$15⅞	14¾	15⅛	— ⅞	37¼	14½
Moffat	A	1300	$12½	12½	12½	+ ⅞	15⅝	10⅜
Molson	A f	255149	$21¾	20¼	21½	+ 1⅜	23¼	17¼
Molson	B	38175	$20	19⅛	20	— ⅛	22	16
Moneco	A f	3100	$11½	11	11½		15½	10¼
Moneta	o	1500	100	100	100		135	70
M City	Bk	500	$21½	21½	21½	— ¼	22	16¾
M City	2625	1300	$28⅛	28	28⅛	+ ⅛	28⅛	25½
M Trsco	A	2450	$13	13	13		14⅜	6⅛
Moore		71836	$55¼	54¼	55	+ ¾	63¼	50
Morgan	o	20500	300	280	280	—5	375	255
Morisn		3700	280	265	265	— 15	370	201
Mt Jamie	o	13600	45	44	45	+ 5	90	38
Muncpl	Fin	2200	$6⅝	6½	6½	— ½	7	400
Muncpl	SL p	2132	$9	8¾	8¾	— ¼	9	7⅛
Murphy		4786	$22	21	21½	— ¾	26	14⅛
N B	Cook	8900	35	32	33	—1	85	31
NBU	Mine	51200	71	65	65	—5	190	65
NSR	Res o	8200	28	26	28	+ ½	65	23½
Nabu	o	118031	420	360	375	— 45	11⅜	290
Nahanni	o	21000	37	35	35		59	30
Nat	Bk Can	73383	$13⅞	13⅜	13½		13⅞	8½
Nat	Bk cv	5100	$36	35½	36	+ ¼	36½	28¼
Nat	Bk 15	5100	$32½	32	32		32½	28⅝
Nat	Pete o	18000	35	32	33		68	30
Nat	Res o	20190	450	410	430	—5	450	215
Nat	Sea A	54100	$7⅜	7¼	7⅜	— ⅛	11¾	7¼
Nat	Trust	890	$41⅛	41⅛	41⅛	+ ⅛	41½	26½
Nearctic	o	50800	48	40	41	—3	135	40
Neomar		8700	110	100	101	—5	190	100
NB	Tel	3802	$29½	29⅛	29¼	— ¼	29½	22½
NB	Tel 1.37	250	$15¼	15¼	15¼	— ¾	16	12¾
NB	Tel 1.85	392	$20⅞	20¼	20⅞	+ ⅝	20⅞	17½
N	Kelor o	6000	26	25½	25½	— ½	68	25
N	Provid o	8650	22	18	18		32	18
N	QRagln o	2100	240	220	240	+ 5	360	191
N	York Oil	7913	150	141	150	+ 19	205	100
Nfl	CapA f	71150	$6⅛	6	6		8¾	6
Nfld	Cap B	1000	$6¼	6¼	6¼	— ¾	9	6
Nfld	LP A	5443	$30⅝	29¼	30⅝	+ 1⅛	30¾	24
Nfld	Tel	10071	$14¾	14⅜	14⅜	— ⅛	15	11
Nfld	Te 975	500	$20¾	20¾	20¾	+ ¼	20¾	18
Nfld	T 1350	1900	$26½	26	26½	— ¼	27	22⅛
Niag	Struc	270	$17	17	17		18	14½
Nkl	Ofset o	2200	40	40	40	+ 3	84	37
Nkl	Rim o	9038	18	17	17		38	15
Noble	M o	2500	60	60	60		85	50
Noma	A f	8600	$19	17⅝	19	+ 1	19	5⅜
Noma	B	100	$18	18	18	+ ½	18	5
Nor	Acme o	3300	120	117	120	—5	275	100
Noranda		140359	$25⅜	24½	24⅞		29⅜	18⅞
Nor	Ofset o	3447	$108	106	107		110	94
Norbaska	o	4000	30	27	30	+ 3	63	26
Norcen		153183	$18¼	17½	17¾	— ⅜	20½	14
Norcn	ord f	390491	$16¾	16½	16½	— ¼	18¼	16
Norcen	B	200	$25	25	25		25	24
Nordair	A	25	$9	9	9		12	9
Normick	P	1425	$11¾	10¾	11¾	+ 1	13¼	7⅛
NC	Oils	124360	$18⅜	17¾	18	— ¼	22¼	13
Nor	Ct 260p	10300	$28⅛	27	28⅛	+ 1⅛	28⅛	22½
Nor	Ct 270p	100	$28½	28½	28½	+ ¾	29	23
Nor	Ct 285p	650	$22	21¾	22	+ ¼	22¼	17
Nor	Tel	124730	$53½	52½	53	— ¾	60⅝	27¼
Northgat		42121	$5¾	5¼	5¼	— ⅜	10¼	5
Nthgat	w	16500	160	141	149	—1	310	131
Nthlnd	Bk	69620	$7	6¼	6¼	— ¾	9½	6¼
Nthlnd	O o	12000	20	19	19	—1	34	19
Northstar		24450	115	105	105	— 10	210	75
Nthstar	10	2400	325	310	325	— 50	5¼	310
Nthmber	o	8600	38	30	30	—5	96	30
NW	Util p	230	$41¾	41¾	41¾		43	32
Nva	AltA f	578493	$6⅜	6¼	6½	— ⅛	9⅜	6¼

VANCOUVER

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm	ch Net
Aabco	500	21	21	21	
Aaron	4000	38	33	38	
Abater	5200	150	146	146	
Abaton	1000	75	75	75	
Abby	6500	25	22	23	—2
Aber res	2000	45	45	45	
Abuoil	11100	44	40	44	+3
Acacia	6500	18	18	18	
Achron	2666	25	25	25	
Acorn	88500	38	32	36	+4
Acqulin	2000	50	50	50	
Admirl	31900	44	34	35	—8
Advanc	2000	11	11	11	—4
Advtra	500	52	52	52	
Ajay res	8500	38	37	37	
Alaska	1400	145	145	145	—2
Alanw	300	$18⅛	18	18	
Aleta	5100	20	20	20	
Algo res	33000	55	45	55	
Algow	18000	11	8	8	
All Star	31500	60	56	57	—3
Alpha	47000	155	145	155	+5
Alpin slv	z1	30	30	30	
Altar gld	2500	21	20	20	
Alto Exp	1000	18	18	18	
Amalg	7000	20	18	18	—1
Amark x	2080	35	35	35	
Amazn	9000	60	60	60	
Ambsd	z125	72	72	72	
Ambrhl	10000	20	20	20	
Amca w	30000	6	6	6	+1
Amca	17600	115	106	110	—2
Am Pyd	40400	120	112	118	—2
Amer a	1900	295	295	295	
Amertx	2000	56	56	56	
Amhwk	24700	167	157	157	—8
Amhk w	36500	44	40	40	—1
Amigo	223500	14	12	14	
Amir	7500	70	69	70	
Amir w	2000	8	8	8	
Amore	28000	50	40	46	+1
Amstar	7000	37	35	37	
Andarx	1000	49	47	47	—3
Anglo	4000	42	40	42	+1
Anglo Bd	25200	178	165	175	+5
Annie	12500	25	25	25	—1
Apex	16000	93	90	93	—2
Aqarus	500	50	50	50	
Artc Red	2600	58	57	57	
Aries	5500	71	70	70	
Arivac	1000	430	430	430	
Arizako	8000	64	60	60	—1
ARK	z25	37	37	37	
Arnhm	2500	40	40	40	
Artsian	1400	37	37	37	—3
Artilry	25000	42	39	40	—2
Ashbrt	1000	21	21	21	—2
Ashnla	1500	18	18	18	—7
Asitka	2000	50	50	50	
Atlntc	4300	55	51	51	+1
Austin	4000	220	220	220	+5
Autocrt	1000	30	30	30	—5
Avinch	11500	80	75	80	+5
Avino	2300	280	270	275	—10
Award	8000	38	37	37	—3
Averok	6000	13	12	12	—1
Azora	7000	60	55	60	
Azure	2000	45	45	45	—2
BC res	9000	360	345	345	—15
Baden	2500	18	16	16	
Banbry	4000	130	125	130	
Bankit	16501	240	210	230	—5
Bankit w	7000	95	85	90	
Banner	125250	24	20	23	
Barrier	4500	45	44	45	+1
Barngt	900	160	160	160	
Bath N	2200	85	85	85	
Battle	9500	36	35	35	
Bayview	5000	26	26	26	+3
Beaua	10500	125	120	120	
Beau pre	2000	70	70	70	+5
Beaver	1200	118	105	105	—5
Bevrhd	500	50	50	50	+20
Bedrck	1700	170	150	161	—9
Belair	3703	48	46	46	
Belmnt	13600	340	325	330	—10
Bimorl	7400	420	400	420	+15
Berg	6000	98	97	98	+5
Berl res	4700	50	46	46	—4
Bishop	2600	195	175	175	—20
Bitec dvl	2000	55	55	55	
Blk Dmd	57000	38	36	37	+1
B Giant	5400	63	59	63	+8
Blk thdr	13000	27	25	25	
Blkdme	700	250	250	250	—20
Blizard	5000	18	14	18	
BED	2000	22	22	22	
Blugrss	15000	41	40	41	+6
Bol	9000	30	30	30	
Bnaprt	500	70	70	70	+2
Borcan	6000	20	20	20	
Bouldr	123334	44	31	35	+1
Bider w	52900	2	1	2	+1
Boville	6500	23	23	23	—2
Bpi res	6360	165	160	165	—5
Brace w	18000	7	5	5	
Brace	11500	65	60	65	
Bras d or	1100	250	235	235	
Bras rng	12300	40	37	37	—3
Brazos	1000	13	13	13	
Brkwtr	4600	58¼	8⅛	8⅛	—⅛
Bridge	20500	36	36	36	—2
Brigde	12700	77	70	70	—5
Bro res w	1000	11	11	11	—1
Bro res	500	42	42	42	—3
Bronco	18000	20	18	20	+1
Brkmr	23500	180	165	165	—15
Brx min	2000	40	40	40	—1
Bullet en	1000	40	40	40	
Bur Gld	14600	38	36	36	—4
C T Exp	48400	39	35	36	—2
Cal Dyn	49100	25	23	23	—2
Calavrs	700	35	35	35	+2
Caldnia	8400	105	105	105	
Calpetr	6500	27	25	27	
Can am	1750	32	32	32	
Canex	1500	70	70	70	—5
Cdn arct	1000	25	25	25	
Cnartic	2600	115	110	115	+5
Canfic	4000	25	23	23	+1
Cannon	3000	21	17	17	—1
Canrs w	5000	9	9	9	
Cnreo	23500	38	34	36	+2
Canstat	5000	35	35	35	
Capella	4000	50	50	50	—5
Capital	9900	32	30	30	
Capri	1500	50	50	50	
Cpricrn	5500	20	20	20	—2
Cap cons	7500	35	32	35	+3
C cons w	6000	5	5	5	
Caribe	8000	100	90	90	—5
Carl crk	8000	32	30	31	—4
Carlson	4000	48	46	48	+4
Carnes	3500	30	30	30	
Carera	11500	184	170	180	—3
Carrign	2500	35	35	35	
Cascda	4500	28	25	25	—3
Casino	1000	20	20	20	+5
Casia pt	1000	11	11	11	
Caulfld	9700	61	60	60	
C Brnca	3900	125	125	125	+10
Cdn long	1000	31	31	31	—5
Cdn pwn	1610	75	75	75	
Cdn untd	6575	60	56	56	—4
Cdr Res	1000	17	17	17	
Celbrty	500	150	150	150	
Celeste	45600	65	55	59	—11
Champ	6500	10	10	10	
Chargr	4833	20	20	20	—1
Chrgr w	2000	1	1	1	
Chrlmg	5000	38	38	38	+1
Chlmg w	8500	5	5	5	
Chariot	20400	140	135	135	+3
Chrtrhl	1000	47	47	47	
Chavin	9600	32	25	30	—3
Cheyen	500	65	65	65	—5
Chishm	6300	12	12	12	—2
Chrchil	3000	15	15	15	—1
Chutine	2000	60	60	60	
Cima	750	18	18	18	
Clymr w	30000	10	6	8	+2
Claymr	22000	49	43	48	+5
Clear	2500	50	43	50	+6
Cobre	5500	40	38	38	—2
Colby	2100	215	210	210	—5
Cold Lk	4000	120	112	112	—13
Ciw	7900	36	32	32	—3
Colony	2700	130	127	127	—3
Cmch w	4000	1	1	1	
Cmwl	5000	22	20	22	
Condka	1000	70	70	70	
Con asc r	235250	1	1	1	
C ascot	15520	60	60	60	
C Cinola	2100	325	325	325	—5
C norex	6726	195	180	195	+15
Cons pav	100	230	230	230	—5
C rio plat	1000	30	25	30	+5
C S Butte	5000	30	30	30	
Contct	6300	105	100	105	+5
Cont Mrl	4000	13	13	13	—1
Con Sv	1007	200	200	200	+5
Control	2000	85	85	85	—5
Cop yrka	42500	54	50	50	—2
Cop Lak	1425	250	245	250	+1
Coralta	22333	60	53	60	—5
Core	1000	22	22	22	
Corinth	1500	35	35	35	
Cornwl	3500	10	10	10	—1
Corprte	2500	50	42	50	
Corrie	4000	30	30	30	—2
Corrie w	40000	7	7	7	+2
Corvet	30100	39	36	38	
Cosms w	17500	2	1	1	
Cosmos	23300	71	60	71	+7
Cous crk	37000	40	35	37	+3
Cove	42500	102	93	98	—6
Cove w	102000	8	7	7	—1
Cream	1000	53	53	53	+3
Crescnt	500	49	49	49	+4
Cruiser	30500	110	95	100	—11
Cumo	23300	415	390	415	+5
Cusac	200	160	160	160	
Custom	1800	32	32	32	—3
Cymric	500	55	55	55	
Dor val	2600	160	151	151	—4
Dakota	5000	45	40	45	
Dancer	9500	110	105	110	—2
Dankoe	500	45	45	45	
Datatc	9900	265	250	265	+15
David	7500	135	134	135	
De baca	2000	50	48	50	+5
D baca w	5000	3	3	3	+1
D pltmo	8000	146	140	140	—5
Deex res	1000	13	13	13	
Denar	1000	11	11	11	
Dentia	2000	45	45	45	+2
Denvr	3000	22	22	22	+1
Desert	1000	16	16	16	—1
Devon	7000	39	38	39	+1
Devion	14000	24	18	24	
Diatec	15100	54	50	53	—2
DPP	1000	63	63	63	
Dplmat	1300	115	115	115	
Div vrd	1000	55	55	55	
Domgo	4000	54	50	50	+5
Donegl	5000	20	20	20	—2
Dorado	7500	23	22	22	
Dromld	1000	18	18	18	
Dual res	1500	205	200	205	+5
Dunoil a	1600	205	200	200	
Dusty M	2900	165	165	165	
Dnamc	5000	48	48	48	+2
Dnfrnc	35520	222	200	204	—16
Eagle R	14000	42	39	40	—3
East wst	2500	90	85	85	
E leashd	9000	33	30	30	—3
El Coco	2000	115	105	115	
El dordo	1700	400	390	400	
Eldrdo	5000	21	21	21	+1
Electra	6000	79	72	72	—2
Emir oil	2000	65	65	65	
Empire	500	25	25	25	+3
Energx	12500	45	40	45	+5
Enex	5200	340	330	330	—10
Enfield	2000	23	23	23	
Enfrpr	1500	30	28	28	—5
Equine	98200	220	170	190	+20
Equin w	69500	180	140	159	+24
Equus	1547	16	16	16	
Ericsn	3100	$9	8¾	8¾	—⅛
Esprnz	500	125	125	125	
Essex	1000	65	65	65	—4
Eureka	19000	110	90	92	—13
Ereka w	59500	24	16	17	—9
Euro am	7000	89	87	89	+2
Eurocn	18500	85	80	81	
Europa	5200	35	32	33	
Explre	7500	24	22	22	—3
Expo oil	1000	12	12	12	
Extotal	12000	90	85	90	+5
Fairldy	3000	40	39	40	
Farmnt	32200	98	92	98	
Falcon	3500	35	30	35	+5
Farrah	500	95	95	95	—5
Field	32250	67	60	63	—3
Five M	500	66	66	66	
Flair res	4300	150	150	150	+5
Fletwd	9200	176	170	175	+4
Flin flon	5500	120	115	115	
Flint crk	5000	18	18	18	
Flyer	16000	17	17	17	
Frty nne	18000	17	15	16	
Forum	3000	50	42	50	+2
Fredon	2500	14	14	14	+2
Fredm	500	30	30	30	
Freeprt	8500	100	95	95	
Futurtk	14700	90	85	90	
Galctc w	27500	30	25	27	+2
Galactc	8000	370	350	350	—20
Galaxy	10300	57	55	55	—5
Galxy w	4700	4	4	4	
Gallant	2000	75	75	75	
Gamin	1500	60	60	60	
Gamin w	4000	4	4	4	—1
Gaslite	2100	28	28	28	
Gedds w	1000	100	100	100	
Gen alie	2300	512	485	512	
Genex	3000	32	30	32	
Genove	4500	34	32	34	+1
Geodm	1600	155	155	155	
Gint bay	5000	230	225	230	
Gnt nth	1500	65	65	65	—2
Gnt pipr	2000	190	190	190	—5
Gigi oil	2500	28	28	28	—2
Gillian	12300	13	12	12	
Gldfr rs	14000	34	31	34	+4
Glamis	1300	$7⅝	7½	7⅝	+⅛
Global	11000	45	42	42	—8
Glory	5000	16	15	16	
Glow res	4000	57	55	55	
Gd brige	5000	19	19	19	—6
Gldmrk	9750	25	25	25	
Gold pnt	2900	180	175	175	
Gold pan	10000	70	65	65	—7
Gldn cn	1000	40	40	40	
Gl cncrd	7000	110	105	105	—5
G knight	23300	100	85	100	+15
Gldnrl	3700	130	126	130	+5
Goldn sc	19250	$17¼	16¾	17	—¼
G shield	10750	35	35	35	
Goldn st	10000	30	30	30	
Goldra	7166	45	45	45	
Goldrh	2200	175	165	170	—10
Gdsrch	3000	67	67	67	
Goldstk	2425	142	140	142	+2
Gldstm	350	370	365	365	+15
Goldwn	13000	115	107	115	
Goliath	7500	$20¼	19¼	19½	—⅝
Good hp	1500	85	85	85	
Gordon	1500	30	30	30	
Gossan	9900	95	90	95	
Grancp	1000	16	16	16	
G canyn	59600	148	130	148	+16
Grange	2000	245	240	245	+5
Grant w	16500	3	2	2	—1
Grant	6000	24	22	22	—2
Gt bear	8200	35	33	35	+5
G w pete	2000	40	40	40	
Grenwl	1500	70	70	70	
Gregry	700	360	360	360	
Grnobl	6000	30	30	30	
Grtn	4000	65	65	65	—10
Grndst	2300	31	31	31	+3
Grove	5200	35	30	35	+5
G Centrl	5000	36	36	36	+1
G N Pete	1000	25	25	25	—5
Grt Pac	12100	50	48	48	—2
Grdian	3500	105	105	105	+5
Gulf itl w	5000	1	1	1	
Gulf intl	61000	36	30	34	—1
Gulf titn	7600	110	105	108	—2
Hrs ind w	13600	27	15	17	+2
Hallmk	7000	39	37	37	—1
Hardy	12500	43	40	43	—2
Hargor	4500	47	45	45	—2
Harlin	200	110	110	110	+10
Hgd	2000	75	75	75	
Hrt mnrl	12000	165	155	165	+15
Hmspr	3000	150	150	150	
Hemlo	500	44	44	44	—1
Henesy	11500	55	55	55	
Heritge	2000	26	26	26	—2
Heron	69288	115	105	105	+5
Hidden l	2000	33	33	33	+3
Hilnd Cr	1021	80	80	80	
Hihmk	12500	74	63	70	+7
Hillside	5000	19	19	19	+1
Hillsid w	10000	2	2	2	+1
Host	12500	18	17	17	
Hrs ind a	14800	390	370	380	—10
Hudson	7500	22	19	19	—3
Hudsn w	39000	3	3	3	
Hmbolt	7000	18	18	18	
Isl indus	1000	45	45	45	
Ican	1000	445	425	445	+5
IceStn	7900	180	175	180	
Ida may	5000	31	30	31	
Image	3500	12	10	10	—2
Impact	4000	27	25	25	
Impala	9500	30	27	27	+1
Imprial	12400	119	100	119	+19
Inca	300	460	460	460	—15
Idp	12600	190	175	190	+5
Irecov	1500	70	70	70	
Inter con	18000	25	23	23	—3
Intactn	8475	56	56	56	
Intrcep	1000	20	20	20	
Intrlke	9200	325	295	295	—40
Istat env	6000	120	110	115	
Istrt res	7000	105	100	100	—5
Itl Brmc	80500	42	32	39	+6
I camero	11167	33	32	32	—6
I chroke	7000	40	37	38	—4
Intl crna	1110	56½	6¼	6¼	—1½
I dmascs	12400	115	105	115	+5
I lonarc	5000	25	20	25	+5
I laco	2100	42	42	42	—1
Intl Pete	500	470	470	470	—5
Intl phsr	50150	250	240	245	—5
I phasr w	164500	70	55	69	+9
I rhodes	8500	64	60	60	—4
Ishasta	43000	34	30	32	
I thnwd	1500	42	42	42	
I wstwrd	575	35	35	35	
Invmay	22000	24	20	24	+3
Iona ind	10500	170	168	170	+5
Irvco	500	15	15	15	
Island M	1000	41	41	41	—4
Ivory oil	25600	125	113	120	+7
Jacob	4000	20	17	17	
Jafta	2650	675	650	662½	+12½
Jalna	1000	65	65	65	—4
Jarvis	1500	65	65	65	
Joy Ind	6500	72	70	71	—2
June	1000	33	33	33	
Kaba	16000	32	30	30	—2
Kaaba w	5500	5	5	5	
Kadrey	10000	22	21	21	—1
Kala exp	2000	54	54	54	+1
Kamad	10100	135	130	130	+5
Kee frt w	10000	1	1	1	
Kee frnt	16000	50	45	48	+3
Knrgy w	113000	1	1	1	
Kenrgy	14000	28	27	27	+2
Kengat	1000	30	30	30	
Kenedv	4750	40	40	40	
Kenrtl	4000	20	16	20	
Kettle	200	140	140	140	
Knie	627500	68	62	67	—1
Knobby	4200	35	35	35	—1
Knoby w	10000	3	2	2	—1
La Teko	4700	155	145	145	—5
LDR	1700	35	35	35	
Lnsdwn	1000	39	39	39	—1
Laredo	10500	20	19	20	
Lawrnc	14000	65	60	65	+5
Leader	16000	55	55	55	+1
Lear oil	6000	65	63	63	—2
Leslie	10800	12	12	12	
Levlnd	1000	30	30	30	
Levon	2000	65	65	65	
Lincoln	900	220	220	220	+10
Lintex	6000	37	33	33	
Liteoil	1000	16	16	16	+1
Lockwd	4000	165	157	157	—8
Lodstr	10400	115	115	115	
Lodi mtl	1000	27	27	27	
Logo res	z200	52	52	52	
Lone str	8000	30	30	30	—5
Lorcan	2000	65	65	65	—2
Loredi w	102700	19	14	19	+4
Loredi	75200	100	96	100	
Lundin	500	300	300	300	+5
M M Prc	5000	31	31	31	
Macfie	5000	33	33	33	
Mcknze	7000	18	18	18	
Maclan	2500	33	30	30	
Mcmiln	3400	65	62	62	—8
Maggie	1000	40	40	40	—10
Magnm	z200	63	58	63	
Majstic	5000	33	32	32	—3
Maisty	4500	21	19	21	+1
Mlartic	885	$16	15⅞	16	
Mann oil	1500	25	25	25	
Manson	500	65	65	65	
Mansn w	20000	3	3	3	—1
Mplelf	9000	81	78	80	—4
Mar gold	2500	38	35	35	
March	3200	110	105	105	—5
Marco	2000	120	105	119	+9
Marge	5000	21	21	21	
Mrieta	6000	32	32	32	+2
Marnr	z1	30	30	30	
Marnr w	2000	2	2	2	
Mark V	3500	60	55	60	+5
Martel	1000	58	58	58	+3
Masive	700	400	400	400	
Maymc	5800	250	235	250	+10
Mckiny	1000	15	15	15	
Mcnein	610	90	90	90	
Megain	1500	25	25	25	+1
Merid w	4500	47	43	43	—5
Metro	2500	40	40	40	
Michm	1000	160	160	160	—2
Mid Mtn	16000	12	12	12	
Mid cda	1400	60	60	60	+10
Mid Nrt	7184	64	60	60	—5
Midlnd	9000	11	11	11	
Midnpr	200	475	475	475	
Mix res	15600	65	50	50	—11
Molco	500	15	15	15	
Moly mit	6000	35	34	35	—1
Monca w	40000	15	11	11	—4
Monica	32500	63	52	52	—9
M christ	7000	31	30	31	—1
Montor	1000	425	425	425	
Mntrse	20000	14	12	12	—2
Moran	2000	23	20	23	
Mosqto	1600	70	70	70	—5
Mt clvry	3600	45	42	45	
Multint	8000	105	100	100	—5
Mndee	3500	44	41	41	
Murgld	18500	48	47	47	
Musto w	z6500	195	175	175	
Musto E	32900	315	295	298	—12
Nwp res	10000	40	40	40	—1
Nalcus	6000	43	40	42	+7
Nat res	2500	420	415	415	—10
NCA Mrl	2100	250	240	240	—20
Nca w	1000	1	1	1	
New beg	10900	81	70	81	+11
N Cinch	500	21	21	21	+1
New frn	13900	310	295	305	+5
N goldcr	5500	125	115	115	
N gdcr w	14000	85	80	85	—1
N horizn	6000	29	29	29	
N hrizn w	10000	2	2	2	
New pen	11221	120	115	120	
N penn w	1215	6	6	6	+2
N Privtr	38700	105	95	103	+13
N privr w	15000	20	20	20	+2
N Scope	13700	295	280	290	+5
N strtgic	17188	250	225	250	+10
N tvee w	14000	6	6	6	
New tve	32500	41	40	40	+2
Nwby w	19000	15	13	13	+1
Nwbry	10300	70	60	70	
Newcst	z43	32	32	32	
Newhk	4000	50	50	50	
Nexus	3500	60	60	60	
Ni Cal	4300	$8½	8¼	8¼	
N hawk	14300	$11¼	11	11⅛	+⅛
Nolan	2000	20	20	20	
Nomad	11500	13	12	12	—1
Nor con	39900	120	100	115	+15
Norqes	1000	130	130	130	—5
N qust c	11000	11	10	10	—1
Norco	10000	44	40	44	—1
Norsat	5200	305	300	305	
Nortek	13100	54	48	52	+2
Na powr	23000	95	91	93	+2
Nth Sth	4000	120	120	120	—5
Nrthcl w	179000	17	11	11	—1
Northcl	58600	102	77	77	—10
N eagle	43500	46	40	40	—3
Ntn engy	1000	44	44	44	
N Hrzon	1500	18	18	18	—2
Noxe	11300	160	145	145	—18
NRD Mn	3300	$7⅞	7¾	7¾	—¼
Nrd w	4000	100	92	95	—7
Nu lady g	5100	22	22	22	+2
Nu start	2300	80	75	75	—10
Nugold	4000	76	72	72	—3
Nunsco	9833	186	170	175	—15
Nuspar	411160	264	225	235	—5
Op res	2000	55	55	55	+5
Odesa w	9000	4	4	4	
Ohio	12200	220	210	210	—10
Okla	32666	35	30	31	
Oly	17550	18	15	15	—1
Omab	20000	33	30	30	—3
Omen	10000	19	18	18	+1
Omni w	4000	3	3	3	
Omni	10000	47	40	43	+7
Orbex	1500	230	225	225	
Orcana	1500	41	41	41	+1
Orell	11200	35	30	32	+2
Ormont	1500	58	55	58	
Orofino	5000	87	86	86	—4
Orsina	2500	30	30	30	—3
Osec A	4000	40	35	40	
Outlnd	5500	70	65	70	
Pm ind	3000	300	300	300	
P cypres	4000	55	51	55	+5
Pac rdge	2000	17	17	17	
Pacific r	3000	17	17	17	—1
Padre	10000	24	23	23	+1
Paliser	4000	28	28	28	
Plmyra	2000	38	38	38	
Pan am e	1000	180	180	180	—20
Panora	500	25	25	25	
Paragn	3000	55	55	55	
Parkln	500	20	20	20	
Parksd	9100	125	125	125	
Psdna	2400	170	155	170	+15
Pecos	16000	650

Les titres dynamiques, genre NorTel, se prêtent bien aux options

Depuis plusieurs mois, l'indice Dow Jones des 30 valeurs industrielles (DJII) et l'indice Standard & Poor's 100 (S & P 100) oscillent dans des corridors variant entre 1190 et 1260 points pour le DJII et de 160 à 172 points pour le S & P 100.

Le marché des actions est en pleine digestion, c'est-à-dire qu'il connaît des cycles de quelques jours et parfois de quelques semaines de hausse ou de baisse, qui en fin de compte n'apporte pas beaucoup d'augmentation dans la valeur de l'ensemble d'un portefeuille.

Généralement, un portefeuille d'actions est bâti en deux grandes sections principales. La partie défensive comprend les titres à revenu (dividendes) comme **Entreprises Bell Canada** ou **Gaz Métropolitain.** La partie plus dynamique comprend des titres plus dynamiques qui sont achetés pour la croissance du capital, par exemple, **Northern Telecom** (NTL) et **Alcan** (AL).

Les valeurs contenues dans la section défensive se sont bien comportées, puisque ce sont des titres qui généralement se portent bien lorsque la tendance des taux d'intérêt est substantiellement à la baisse.

Les titres contenus dans la section dynamique ont subi de fortes variations dans les deux sens du marché durant les derniers mois. Prenons le cas de l'action de NTL qui à la fin d'août cotait environ 48 $; il est grimpé à 60,62 $ un mois plus tard. Par la suite, il est redescendu à 54 $, est remonté à 58 $ et est revenu à 52 $.

Cela fait beaucoup de variations en peu de temps pour un même titre. Ce titre est considéré comme une valeur de premier ordre pour un investisseur qui transige sur le marché des options.

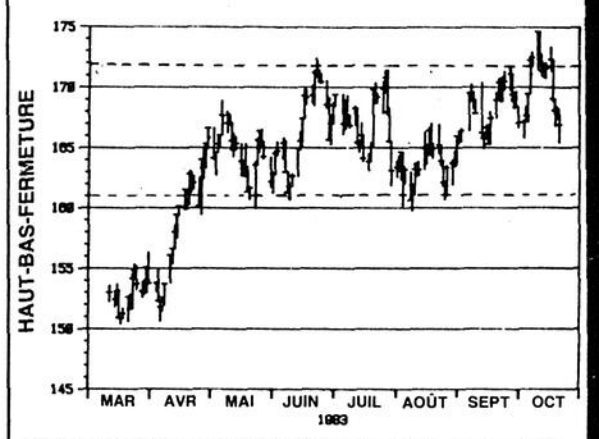
L'investisseur qui a acheté 100 actions de Northern Telecom à 48 $ (4800 $) se retrouve quelques mois plus tard avec un profit sur papier de 400 $ (cours de l'action 52 $ - 48 $ prix d'achat = 4 $ x 100 actions).

En même temps que l'action de NTL passait de 48$ à 52$, l'option d'achat, janvier, 50$, de NTL passait d'une prime de 2,50$ à 4,50$. Pour un investisseur qui a investi 2 500$ dans l'achat de dix options (10 x 100 actions x 2,50$), son gain potentiel était de 4 500$ (10 x 100 x 4,50$).

On constate donc que pour un investissement deux fois moindre, l'investisseur en options a réalisé un gain potentiel de 2 000$ ou de 80% sans compter les commissions alors que l'investisseur en actions a réalisé un gain potentiel de 400$ ou de 8%, sans compter les comissions également.

Cela s'appelle l'effet de levier des options. Les marchés canadiens et américains d'options offrent une multitude de titres très volatiles, qui peuvent être des candidats idéals pour spéculer sur le levier financier à court terme.

L'INDICE STANDARD & POOR'S 100



NOTE: L'indice S & P 100 suit l'indice Dow Jones industriel avec un coefficient de corrélation de 0,95 depuis les sept dernières années.

ANDRÉ ST-JEAN



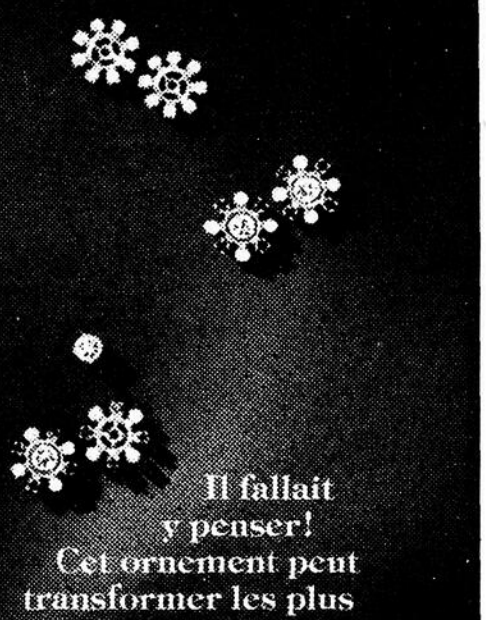
André St-Jean est représentant chez Bell Gouinlock ltée.

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Option	Mois Prix	Op. en. Vol.	cir. Dern. Trans.	Ferm. du Titre
Alcan	Fb 40	12	225 $7	$46
Alcan	Fb 40 p	3	257 60	$46
Alcan	Fb 45	173	964 $3½	$46
Alcan	Fb 45 p	155	433 195	$46
Alcan	Fb 50	78	1855 150	$46
Alcan	My 45 p	2	134 $2⅜	$46
Alcan	My 50	23	531 $2⅞	$46
Alcan	Nv 35	4	$10¾	$46
Alcan	Nv 40	30	25 56	$46
Alcan	Nv 45	447	396 95	$46
Alcan	Nv 45 p	13	792 1	$46
Alcan	Nv 50 p	3	$3⅞	$46
Alt Enr	Mr 20	2	234 105	$18¾
Alt Enr	Jn 17½p	5	5 75	$18¾
Alt Enr	Dc 17½	2	1185 150	$18¾
Alt Enr	Dc 20	20	1429 35	$18¾
Asama	Ja 10 p	20	557 20	$12⅛
Asama	Ja 12½	1	1233 90	$12⅛
Asama	Ja 12½p	5	401 90	$12⅛
Asama	Ja 15	25	1819 25	$12⅛
Asama	Ap 12½	8	570 160	$12⅛
Asama	Ap 12½p	5	140 125	$12⅛
Asama	Ap 13⅜	7	903 125	$12⅛
Bel Ent	Fb 25	1	1555 $6½	$31⅜
Bel Ent	Fb 27½	36	1177 $4⅛	$31⅜
Bel Ent	Fb 30	64	4651 185	$31⅜
Bel Ent	Fb 32½	22	607 65	$31⅜
Bel Ent	My 25	20	677 $6⅝	$31⅜
Bel Ent	My 27½	10	1263 $4⅜	$31⅜
Bel Ent	My 30	20	2560 $2½	$31⅜
Bel Ent	My 30 p	10	358 100	$31⅜
Bel Ent	My 32½	3	734 115	$31⅜
Bel Ent	Nv 25	62	19 $6¼	$31⅜
Bel Ent	Nv 27½	115	92 $3⅞	$31⅜
Bel Ent	Nv 30	139	211 145	$31⅜
Bk Mtl	Fb 27½	35	1877 140	$27⅞
Bk Mtl	Fb 27½p	25	377 90	$27⅞
Bk Mtl	Fb 30	10	2662 50	$27⅞
Bk Mtl	Fb 30 p	5	46 $2⅛	$27⅞
Bk Mtl	Fb 32½	6	769 15	$27⅞
Bk Mtl	My 25	20	744 $4	$27⅞
Bk Mtl	My 25 p	10	67 50	$27⅞
Bk Mtl	My 27½	53	325 $2	$27⅞
Bk Mtl	My 30	43	588 100	$27⅞
Bk Mtl	Nv 25	7	138 $3	$27⅞
Bk Mtl	Nv 27½	102	171 50	$27⅞
Bk Mtl	Nv 30 p	7	52 $2⅛	$27⅞
Bk NS	Mr 45	20	390 175	$43½
Bk NS	Dc 40	20	969 $3⅞	$43½
Bow Val	Ja 25	37	1553 185	$25½
Bow Val	Ja 27½	2	946 70	$25½
Bow Val	Ap 25	22	681 $3	$25½
Bow Val	Ap 27½	8	445 190	$25½
Bow Val	Jy 27½	3	51 $2⅞	$25½
C Im B	Mr 27½	15	15 55	$31⅜
C Im B	Mr 35	5	381 70	$31⅜
C Im B	Dc 35	11	3192 15	$31⅜
CanP E	Fb 20	20	576 185	$21
CanP E	Fb 22½	89	733 80	$21
CanP E	Fb 22½p	14	135 $2	$21
CanP E	Fb 25	2	1089 25	$21
CanP E	My 20	3	110 $2¾	$21
CanP E	My 25	5	212 75	$21
CanP E	Nv 20	28	122 65	$21
CanP E	Nv 22½p	57	18 180	$21
CBth A	Jy 22½	10	13 $2½	$23⅜
Cmnc	Mr 55 p	2	41 150	$58¼
CP Ltd	Fb 50 p	4	300 $3	$49⅛
CP Ltd	Fb 55 p	16	19 $6¼	$49⅛
CP Ltd	My 45	3	96 $7¼	$49⅛
CP Ltd	My 50	5	136 $3¾	$49⅛
CP Ltd	My 50 p	2	11 $3⅜	$49⅛
CP Ltd	My 55	2	69 190	$49⅛
CP Ltd	Nv 40	6	85 $9	$49⅛
CP Ltd	Nv 45	58	492 $4¼	$49⅛
CP Ltd	Nv 50	56	691 10	$49⅛
CP Ltd	Nv 50 p	27	3 70	$49⅛
CRL	Mr 25	10	81 $4⅝	$27½
CRL	Mr 25 p	10	160 145	$27½
CRL	Mr 27½	5	616 $3⅛	$27½
CRL	Mr 27½p	6	227 $2½	$27½
CRL	Mr 30	288	639 52	$27½
CRL	Mr 30 p	18	838 $4	$27½
CRL	Mr 35 p	15	198 $7½	$27½
CRL	Jn 27½p	1	55 $3¼	$27½
CRL	Dc 25 p	12	923 45	$27½
CRL	Dc 27½	11	1046 145	$27½
CRL	Dc 27½p	10	1324 140	$27½
CRL	Dc 30	380	2103 50	$27½
CRL	Dc 30 p	10	1514 $2⅝	$27½
CRL	Dc 32½	20	601 10	$27½
CRL	Dc 32½p	15	257 $5	$27½
CRL	Dc 35 p	15	445 $7¾	$27½
CRL	Dc 45	5	573 5	$27½
Denis	Ja 45	14	947 $3⅛	$46⅞
Denis	Ja 50	44	592 100	$46⅞
Denis	Ap 45 p	2	41 $2	$46⅞
Denis	Jy 45	1	18 $5¼	$46⅞
Dom M	Ja 12½	20	43 $2⅝	$14½
Dom M	Ja 15	45	455 110	$14½
Dom M	Ja 15 p	10	223 145	$14½
Dom M	Ja 27½	10	809 5	$14½
Dom M	Ap 15 p	3	158 160	$14½
Dom M	Ap 17½	4	397 100	$14½
Dom M	Ap 17½p	5	118 $3¾	$14½
Dom M	Ap 20	8	588 60	$14½
Dom M	Ap 20 p	10	71 $5⅝	$14½
Dom M	Ap 22½	2	456 30	$14½
Gnstar	Ja 27½	11	179 $2⅛	$28¼
Gnstar	Ja 30	10	620 110	$28¼
Gnstar	Ap 30 p	2	26 $3⅛	$28¼
Gulf C	Fb 15	48	779 $2¾	$17
Gulf C	Fb 17½	513	3968 85	$17
Gulf C	Fb 17½p	105	720 110	$17
Gulf C	Fb 20	25	4915 30	$17
Gulf C	Fb 20 p	3	240 $3⅛	$17
Gulf C	Fb 22½p	2	5 $5¾	$17
Gulf C	My 15	20	308 $3¼	$17
Gulf C	My 15 p	30	30 65	$17
Gulf C	My 17½	43	2478 150	$17
Gulf C	My 17½p	10	363 150	$17
Gulf C	My 20	9	1223 80	$17
Gulf C	My 20 p	6	62 $3½	$17
Gulf C	Nv 15	36	93 175	$17
Gulf C	Nv 17½	57	5140 1	$17
Gulf C	Nv 17½p	154	51 50	$17
Gulf C	Nv 20 p	5	$3¼	$17
Husky	Ja 10	36	2717 115	$10¾
Husky	Ja 10 p	15	669 30	$10¾
Husky	Ja 12½	4	6671 20	$10¾
Husky	Ap 10	10	859 165	$10¾
Husky	Ap 12½	39	3472 60	$10¾
Husky	Jy 10	14	400 $2	$10¾
Husky	Jy 10 p	13	55 75	$10¾
Husky	Jy 12½	20	1107 90	$10¾
I-City	Mr 12½	35	2829 45	$11¼
I-City	Jn 10	10	15 $2⅛	$11¼
I-City	Dc 10	10	54 125	$11¼
I-City	Dc 12½	104	2244 10	$11¼
Imsco	Ja 32½	522	1127 $2⅞	$35
Imsco	Ja 32½p	74	329 30	$35
Imsco	Ja 35	712	3055 100	$35
Imsco	Ap 30	9	356 $5½	$35
Imsco	Ap 32½	50	627 $3⅜	$35
Imsco	Ap 35	320	2287 150	$35
Imsco	Jy 30	20	58 $5¾	$35
Imsco	Jy 32½	2	1 $4⅛	$35
Imsco	Jy 35	14	31 $2⅛	$35
Inco	Fb 15	100	298 $2⅛	$16¼
Inco	Fb 17½	27	1613 85	$16¼
Inco	Fb 17½p	25	751 $2⅛	$16¼
Inco	Fb 20	30	1947 50	$16¼
Inco	Fb 20 p	2	383 $4	$16¼
Inco	Fb 22½	10	829 30	$16¼
Inco	My 15 p	28	73 115	$16¼
Inco	My 17½	41	850 150	$16¼
Inco	My 20	15	395 85	$16¼
Inco	My 20 p	2	101 $4⅛	$16¼
Inco	My 22½	18	457 55	$16¼
Inco	Nv 15	54	81 110	$16¼
Inco	Nv 17½	19	1871 1	$16¼
Inco	Nv 17½p	23	125	$16¼
Inco	Nv 20 p	4	5 $4	$16¼
IOil A	Fb 35	162	804 $2⅞	$36⅜
IOil A	Fb 35 p	140	725 125	$36⅜
IOil A	Fb 40	15	775 100	$36⅜
IOil A	My 35	20	366 $4	$36⅜
IOil A	My 35 p	2	36 165	$36⅜
IOil A	My 40	13	260 185	$36⅜
IOil A	Nv 35	447	81 150	$36⅜
IOil A	Nv 40 p	41	3 $3½	$36⅜
Mitel	Mr 12½p	10	30 35	$15⅛
Mitel	Mr 17½	22	1656 100	$15⅛
Mitel	Mr 20	4	754 50	$15⅛
Mitel	Mr 22½	1	769 30	$15⅛
Mitel	Jn 15	22	167 $2½	$15⅛
Mitel	Jn 15 p	2	56 160	$15⅛
Mitel	Jn 17½	11	415 170	$15⅛
Mitel	Jn 20	4	155 90	$15⅛
Mitel	Dc 15 p	67	1327 50	$15⅛
Mitel	Dc 17½p	5	1073 $2	$15⅛
Mitel	Dc 20	4	1547 5	$15⅛
Moore	Fb 55	20	127 $2¾	$55
Moore	Fb 55 p	20	29 $2⅜	$55
Moore	My 50 p	2	5 115	$55
Moore	Nv 55	24	162 1	$55
Moore	Nv 55 p	16	1	$55
Nat Bk	Fb 12½	10	1972 155	$13½
Nat Bk	Fb 15	114	2028 45	$13½
Nat Bk	Fb 15 p	50	123 155	$13½
Nat Bk	My 12½	5	483 $2	$13½
Nat Bk	My 15	22	1246 90	$13½
Nat Bk	Nv 10	22	142 $3⅜	$13½
Nat Bk	Nv 12½	94	229 100	$13½
Nor Tel	Ja 30	1	2008 $21⅞	$52
Nor Tel	Ja 50	12	358 $4¾	$52
Nor Tel	Ja 55	12	775 $2¼	$52
Nor Tel	Ap 50	3	209 $7½	$52
Nor Tel	Ap 55	3	250 $4½	$52
Nor Tel	Ap 60	2	267 $2¾	$52
Nor Tel	Ap 60 p	1	52 $9⅜	$52
Noran	Fb 25	9	618 135	$24⅞
Noran	Fb 27½	13	842 55	$24⅞
Noran	Fb 30	20	607 25	$24⅞
Noran	My 22½	10	87 $3¾	$24⅞
Noran	My 22½p	10	31 95	$24⅞
Noran	My 27½p	10	125 $3½	$24⅞
Noran	Nv 22½	9	8 $2¼	$24⅞
Noran	Nv 25	64	914 1	$24⅞
Noran	Nv 25 p	111	214 10	$24⅞
Noran	Nv 27½p	4	7 $3	$24⅞
Norcn	Nv 30	10	1 $4⅛	$17¾
Norcn	Nv 32½	12	9 175	$17¾
Norcn	Nv 35 p	4	50	$17¾
Nva A f	Fb 7½	70	7121 10	$6½
Nva A f	My 7½	15	2247 35	$6½
Oba 01	Mr 80	150	878 $5¾	$86
Oba 01	Mr 82½	150	893 $3⅞	$86
Oba 01	Mr 85	15	1990 $2¼	$86
Oba 01	Jn 87½	2	93 175	$86
Oba 01	Dc 85 p	2	317 65	$86
Oba 01	Dc 87½	8	921 20	$86
Oba 01	Dc 87½p	19	101 $2	$86
Obd 04	Jn 87½p	8	50 $2⅛	$89⅞
Obd 04	Jn 92½	8	106 115	$89⅞
Placer	Mr 22½p	10	43 $2¼	$20¾
Placer	Jn 20 p	5	36 110	$20¾
Placer	Jn 22½	5	137 190	$20¾
Placer	Jn 25	11	86 100	$20¾
Placer	Dc 20	58	111 140	$20¾
Placer	Dc 20 p	49	76 50	$20¾
Placer	Dc 22½p	68	124 185	$20¾
Powr f	Fb 17½	100	212 105	$17¾
Powr f	Fb 17½p	2	54 65	$17¾
Powr f	Fb 20	5	263 40	$17¾
Powr f	Nv 17½	70	268 10	$17¾
Powr f	Nv 17½p	10	19 1	$17¾
Rang	Ja 12½	15	4170 130	$12⅞
Rang	Ap 12½	82	1194 $2⅛	$12⅞
Rang	Ap 12½p	25	332 115	$12⅞
Rang	Ap 15	240	2821 85	$12⅞
Rang	Jy 10	6	12 $4	$12⅞
Roy Bk	Ja 30	150	729 $4¼	$33⅜
Roy Bk	Ja 30 p	10	422 25	$33⅜
Roy Bk	Ja 35	3	1296 70	$33⅜
Roy Bk	Ap 32½	29	367 $2¾	$33⅜
Roy Bk	Ap 35	34	885 145	$33⅜
Roy Bk	Jy 32½	150	154 $3¼	$33⅜
Segrm	Ja 35	8	94 $13	$47¾
Segrm	Ja 40	5	441 $8⅛	$47¾
Segrm	Ja 45	167	846 $3⅞	$47¾
Segrm	Ja 45 p	20	284 60	$47¾
Segrm	Ja 50	120	207 105	$47¾
Segrm	Ja 50 p	20	70 $3⅛	$47¾
Segrm	Ap 40	43	102 59	$47¾
Segrm	Ap 50	7	89 $2⅜	$47¾
Segrm	Jy 50	1	1 $3⅜	$47¾
Shell C	Fb 20 p	20	55 35	$23⅛
Shell C	Fb 22½	50	366 155	$23⅛
Shell C	Fb 25	1	967 85	$23⅛
Shell C	Fb 27½	5	277 40	$23⅛
Shell C	My 22½	1	15 $2¼	$23⅛
Shell C	My 25	21	73 145	$23⅛
Shell C	Nv 20	1	$2¾	$23⅛
Shell C	Nv 22½	1	39 50	$23⅛
Shell C	Nv 25 p	3	2 $2½	$23⅛
Stlco A	Fb 25	10	98 $3⅜	$28¼
Stlco A	Fb 27½	10	1233 190	$28¼
Stlco A	Fb 27½p	8	99 95	$28¼
Stlco A	Fb 30	15	846 80	$28¼
Stlco A	My 30	12	264 160	$28¼
Stlco A	Nv 25	12	527 $3½	$28¼
Stlco A	Nv 27½	140	59 60	$28¼
Stlco A	Nv 30 p	2	150	$28¼
T-D Bk	Jn 20	7	219 75	$17
T-D Bk	Dc 17½	20	1101 55	$17
T-D Bk	Dc 18⅜p	20	308 130	$17
Total P	Ap 12½p	14	41 195	$11¼
Total P	Ap 15	20	365 35	$11¼
TrC PL	My 25	20	353 $4½	$28¾
TrC PL	My 30	5	173 105	$28¾
TrC PL	Nv 25	34	57 $3⅜	$28¾
TrC PL	Nv 27½	70	408 95	$28¾
Wcoast	Dc 12½	5	205 $2½	$15⅛
Wlkr R	Mr 22½	20	545 $6¾	$29
Wlkr R	Mr 25	16	1411 $4⅜	$29
Wlkr R	Mr 27½	105	2924 $2¾	$29
Wlkr R	Mr 30	374	664 140	$29
Wlkr R	Mr 30 p	30	40 $2¼	$29
Wlkr R	Jn 22½	10	588 $7	$29
Wlkr R	Jn 25 p	6	21 70	$29
Wlkr R	Jn 27½	13	201 $3⅜	$29
Wlkr R	Jn 27½p	10	21 125	$29
Wlkr R	Jn 30	120	137 $2	$29
Wlkr R	Dc 25	167	1848 $4¼	$29
Wlkr R	Dc 27½	434	1466 180	$29

Volume total: 12467.
Total des contrats achetés mais non levés ou liquidés = 378895.

Somptueux entourages pour vos dormeuses.



Il fallait y penser! Cet ornement peut transformer les plus simples et les plus discrètes dormeuses en boucles d'oreilles fascinantes et somptueuses.

Il suffit d'introduire la dormeuse dans l'entourage et de la fixer à votre oreille comme d'habitude.

Les trois paires d'entourages représentées ici sont soit en or jaune, soit en or blanc 14 ct.

Entourages, la paire:
En haut,
8 diamants sur chacun, $475
Au centre, 4 saphirs et
4 diamants sur chacun, $325
En bas, 4 rubis et 4 diamants
sur chacun, $325

BIRKS
JOAILLIERS

Quatre prix de 1 000$

Concours Bourse de Montréal

Le **Marché international d'options** (IOM: International Option Market), une division de la **Bourse de Montréal,** vient de lancer son concours des Prix IOM 1983-1984, doté de quatre bourses de 1 000$.

Ces prix sont offerts par la maison de courtage en valeurs mobilières **McLeod Young Weir,** et la **Banque Nationale du Canada.** Le concours est placé sous le patronage de la **Fondation canadienne de recherche financière.**

Deux prix seront accordés pour chacun des sujets suivants: ''Les applications pratiques des options sur obligations et sur devises pour contrer les risques reliés aux fluctuations des taux d'intérêt et des taux de change'', et ''L'utilité économique des contrats d'options: une évaluation théorique de la protection offerte par les options sur les obligations, sur l'or et sur les devises.''

Deux prix iront dans chacune des deux catégories, soit celle des professionnels (personnel spécialisé, enseignants, journalistes, etc.) et celle du grand public. La Bourse de Montréal déterminera le statut des participants.

Les textes doivent parvenir à la Bourse de Montréal avant le 29 février 1984. On peut également obtenir là tous les renseignements nécessaires et les formules d'inscription à ce concours.

Arthabaska et Victoriaville adoptent la collecte sélective des déchets

Les municipalités d'Arthabaska et de Victoriaville ont décidé d'adopter un système de collecte sélective de leurs déchets résidentiels, viennent d'annoncer les maires **Pierre Roux** et **Denis St-Pierre.**

Le contrat de gestion sera confié à la firme **Récupération Bois-Francs inc.,** dont le président, **Normand Maurice,** s'est déjà assuré la collaboration de l'éboueur **Jacques Gaudreau inc.**

Ce mode de gestion des déchets, auquel 90% des citoyens interrogés apportent leur appui, entraînera une économie de 34% de la taxe pour les ordures ménagères, qui passera ainsi à Victoriaville de 52,50$ en 1983 à 34,90$ en 1984, par résidence.

Cette décision vient à la suite d'une expérience pilote concluante effectuée au cours de l'été 1983.

Quant à la firme Récupération Bois-Francs, elle s'apprête à élargir ses activités, en s'attaquant aussi à la récupération des huiles usées.

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES

Restaurant-Bar
"Bistro St-Joseph"
354, St-Joseph ouest (Coin Ave. du Parc)
Montréal, Québec H2V 2N9
Tel.: (514) 272-4211

Une valeur sûre pour vos parties de fin d'année

POTAGE DU JOUR ou SALADE ou JUS DE FRUITS
LA SOUPE DE MOULES AU SAFRAN
ou
LA TERRINE DU BISTRO
ou
LA SALADE TIÉDE DE FRUITS DE MER
ou
LA TERRINE DE LÉGUMES AU BEURRE DE TOMATES
JAMBONETTE DE VOLAILLE AUX ST JACQUES,
CRÈME À L'ESTRAGON $11.50
ou
FILET DE SAUMON EN PAPILLOTE AUX PETITS LÉGUMES $12.50
ou
GIGOT D'AGNEAU FARCI, SAUCE À LA MENTHE: $14.50
ou
LES MÉDAILLONS DE BOEUF ''ARLEQUIN'': $13.50
LE GÂTEAU SAINT-HONORÉ
ou
LE PETIT GÂTEAU D'ORANGES ET SES DEUX COULIS
ou
LE SOUFFLÉ GLACÉ
Pour vos réveillons de Noël et du Jour de l'An, Consultez-nous
Sur réservation: (514) 272-4211

Hostellerie
Les Trois Tilleuls
290 RUE RICHELIEU
ST-MARC SUR-RICHELIEU
584-2231 J0L 2E0
SORTIE 112
(TRANS-CANADIENNE)

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

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

Le Troquet à Lina
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

Pour vos party des Fêtes
vous propose son menu spécial à tous les jours y compris les samedis et dimanches.
chez Vito
Restaurant Italien
Super réveillon avec folklore italien le 31 décembre (Fermé le jour de Noël).

✓ 1 port
✓ 2 aéroports
✓ 51 stations de métro
✓ 5 000 entreprises et agents manufacturiers
✓ 500 000 travailleurs résidents
✓ 9 parcs industriels

NEUF PARCS INDUSTRIELS!

Oui, Montréal vous offre neuf parcs industriels publics.
22 millions et demi de pieds carrés, en pleine ville!
Vos employés peuvent s'y rendre en métro ou même à pied.
Pour toutes vos décisions, consultez CIDEM-Industrie:
on est là pour vous simplifier les choses.
Pour vos grands projets, les services d'une grande ville.
✓ 1 numéro de téléphone: 872-2773



l'industrie a une ville
montréal

350 millions $ sont requis pour faire revivre le Vieux Port de Montréal

Grâce à des investissements du gouvernement fédéral qui dépassent à ce jour les 50 millions $, le **Vieux-Port de Montréal** espère susciter des investissements supplémentaires de plus de 300 millions $ de la part d'organismes privés ou institutionnels.

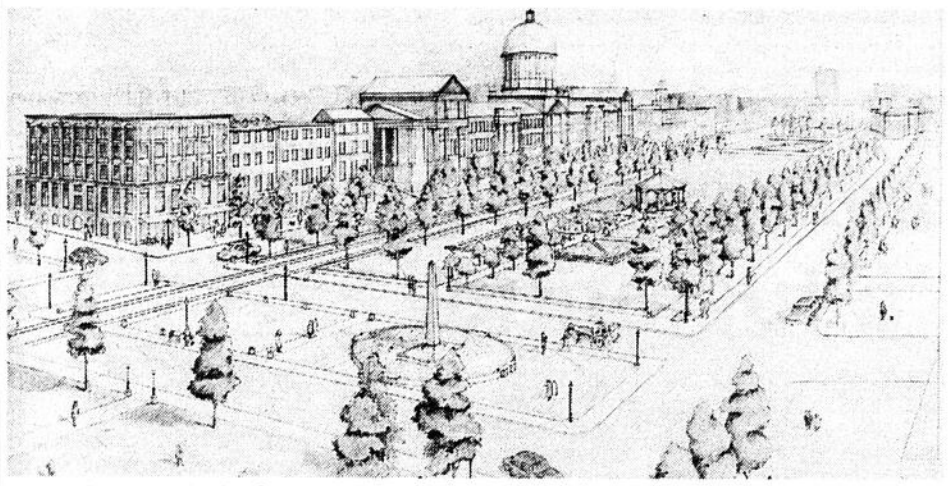
L'ancien ministère de l'**Expansion économique régionale** avait déjà investi 11 millions $ dans les étapes préliminaires du réaménagement du Vieux Port de Montréal, avant que les projets spéciaux de relance ne prennent la relève avec un budget supplémentaire de 40 millions $, a expliqué en conférence de presse le p.d.g. de la **Société du Vieux-Port de Montréal, M. Paul Gérin-Lajoie.**

L'élément le plus intéressant du projet de réaménagement de la société est l'Esplanade de la Commune, qui comprendra deux grands boulevards à voie double, cinq squares avec fontaines, un trottoir de 25 pieds de largeur de long, des façades d'immeuble du côté nord, l'aménagement central d'espaces verts, et une voie piétonnière le long des quais.

Tout en conservant sa vocation maritime, le Vieux Port deviendra ainsi un lieu de promenade et de tourisme unique dans la métropole. Une douzaine de chantiers bourdonnent actuellement d'activités entre l'autoroute Bonaventure, la rue Amherst et la rue de la Commune.

Quatre éléments du projet attendent actuellement des propositions du secteur privé pour la construction d'édifices à bureaux, de commerces, d'habitation, de stationnement et même d'un hôtel.

Ces quatre éléments sont le complexe du quai de l'Horloge, le complexe du quai Jacques-Cartier, l'entrepôt frigorifique à transformer en logements et la construction d'un hôtel de première catégorie sur un site choisi par le promoteur à proximité de ce futur îlot de verdure.



L'Esplanade de la Commune représente l'élément central du projet de réaménagement du Vieux Port de Montréal.

CONTRATS

Welfab

Les Produits d'acier Welfab ltée de Pointe-aux-Trembles viennent de décrocher un contrat de 7,6 millions $ pour la fabrication de 242 composantes qui serviront aux travaux d'agrandissement de l'aluminerie **Reynolds** à Baie-Comeau, un projet de 500 millions $.

Welfab fabriquera donc les 242 superstructures situées au-dessus des caissons (''pots'') qui servent de support au corps d'anodes et au trémis pour l'entreposage de l'alumine.

Ce contrat représente plus de 140 000 heures de travail pour l'entreprise de Montréal, ce qui l'aidera à maintenir à l'ouvrage ses quelque 300 employés réguliers et même à en réembaucher certains qui avaient été temporairement licenciés durant la récession économique.

Contrats internationaux de l'ACDI

• **Secteur: Eau**
Pays: Swaziland

Brève description du projet: recherche des eaux souterraines. L'ACDI a besoin des services d'une société d'experts-conseils pour gérer un programme de forage de puits d'eau et aider le gouvernement du Swaziland à mettre sur pied une Régie des eaux souterraines.

Firmes invitées: Jacques Whitford and Ass. Ltd., 1046 rue Barrington, Halifax, N.S., B3H 2R1, (902) 423-6325; D.R. Piteau and Ass. Ltd., Édifice Kopiland 100, suite 408, Vancouver, C.B., V7T 1A2, (604) 926-8551; Water Management Services, 776 avenue McLeod, Case Postale 1116, Fredericton, N.B., E3B 5C2, (506) 472-2535; Stanley and Ass. Ltd., 10512 rue 169, Edmonton, Alberta, T5P 3X6, (403) 483-4777.

Plow Watters achète Thérien Frères

L'imprimerie **Plow & Watters Canada ltée** a acheté vendredi dernier toutes les actions de son compétiteur, **Thérien Frères ltée,** qui éprouvait depuis longtemps de sérieuses difficultés; la **Banque Nationale du Canada** avait rappelé ses avances il y a trois semaines.

Thérien Frères avait elle-même fait l'acquisition de **Laplante et Langevin** à l'été 1981. L'entreprise fusionnée employait 70 personnes et réalisait des ventes annuelles de l'ordre de 5 millions $; l'an dernier, la firme avait subi une perte estimée sommairement à 700 000 $ ou 800 000 $.

Les problèmes de Thérien, une des plus anciennes imprimeries de Montréal, provenaient en bonne partie de la vétusté de ses équipements et du manque de productivité de l'entreprise.

Plow & Watters, de son côté, possède deux imprimeries, une à Montréal et une à Toronto. Elle emploie environ 125 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 12 à 15 millions $.

En achetant Thérien Frères, Plow & Watters vise une meilleure pénétration du marché francophone. La firme anglophone se spécialise dans l'impression de documents financiers, entre autres lignes, tels que prospectus, rapports annuels, etc.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

ADMINISTRATEUR

Homme d'affaires recherche personne mature (homme ou femme) avec bonnes connaissances administratives, sens d'organisation et beaucoup d'initiative pour son bureau à la Place Bonaventure.
Travail à temps partiel au début avec possibilité temps plein plus tard.
Références exigées.
Faites parvenir votre curriculum vitae ainsi que votre numéro de téléphone à:

C.P. 1414 Station B, Montréal, Qué. H3B 3L2

OCCASIONS D'AFFAIRES

BOÎTES EN CARTON



8 x 11 x 8 - 15c
8 x 11 x 4 1/4 - 12c
23 1/2 x 9 1/2 x 3 1/2

AUBAINE DE LIQUIDATION
H.P. Rhéaume
(418) 831-0069

CIE ÉQUIPEMENT DE FERME
Compagnie en pleine expansion.
Très bon chiffre d'affaires et profits.
Cause: Santé et double emploi.
Écrire à: Référence no. 1055
Journal LES AFFAIRES
465 rue St-Jean, suite 903.
Montréal, Qué. H2Y 3S4

DEVENEZ VOTRE PROPRE PATRON
Assurer son avenir, créer son entreprise: rapports détaillés, chiffres, adresses, conseils, paraissent dans une revue sans précédent.
Documentation gratuite
Globe-Contact S-2,
B.P. 593 St-Michel,
Montréal, Qué. H2A 3N2

AUTOBUS À VENDRE
40-unités usagées
Marque ''Flexible''
42 passagers
Moteur G.M. diésel
Détroit V6-71
H. Dubois & Fils Ltée
Ville St-Rémi, Qué.
Tél.: (514) 454-2442

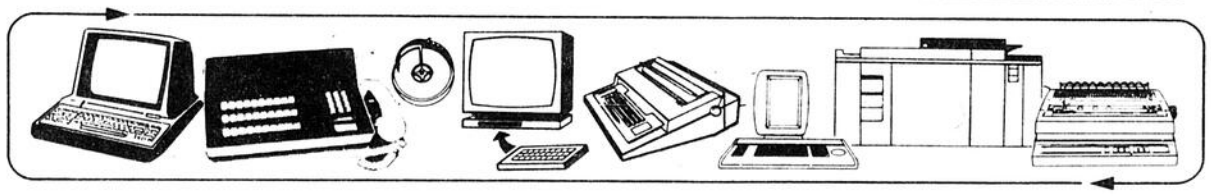
ACHETEZ
des actions participantes
• Dans une industrie manufacturière
• Produit breveté exclusif sur le marché
• Projet d'expansion
• Marché international
CONFIDENTIEL
Écrire à: CP. 283,
Succursale Duvernay,
Laval, Qué.
H7E 4P5

GROUPE DE MARKETING
RECHERCHE individus de haut calibre.
Profits: $30,000. par mois et plus.
Venez rencontrer André Bernard au Club Canadien, 438 est rue Sherbrooke, lundi, mardi et mercredi, 7.30 hres p.m.

ÉQUIPEMENT D'ALIGNEMENT
Complet, marque Snap-On.
Aussi équipement pour tourner ''Drum'' de roues et réparer crevaisons.
Un an d'usage.
Bas prix.
(514) 727-7896

EN BUREAUTIQUE LE COLLÈGE LASALLE EST CHEF DE FILE

SÉMINAIRES: *BUREAUTIQUE = PRODUCTIVITÉ POUR LE GESTIONNAIRE*



S'ADRESSANT:
• Aux responsables de P.M.E.
• Aux cadres supérieurs et intermédiaires des grandes entreprises.
• Aux analystes en système qui désirent renouveler leurs connaissances.
• À toute personne pressentant l'importance de la révolution "Bureautique".

OBJECTIFS
Familiariser le gestionnaire avec le concept "Bureautique", ses applications, son potentiel et ses limites, de manière à lui permettre de prendre une décision éclairée dans le domaine.

PROGRAMME:
1. L'informatique traditionnelle et la prise de décision
2. La bureautique et la prise de décision
3. Décision et stratégie d'implantation
4. L'aspect humain: un enjeu clef

MÉTHODES
• Utilisation de matériel audio-visuel.
• Ateliers de réflexion dirigés.
• Participation active d'experts dans le domaine
• Attestation de participation

***IDate:* 18 octobre 1983**
(also in English October 19th, 1983)

TOUTE UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE SYSTÈMES INTÉGRÉS POUR DÉMONTRER DES APPLICATIONS BUREAUTIQUES DANS NOTRE CENTRE DE SIMULATION.

ANIMATEUR: *JEAN-PAUL CASSAR, EXPERT EN BUREAUTIQUE*

Ne manquez pas votre rendez-vous avec la technologie

Campus Centre-Ville
2015 Drummond
Montréal, H3G 1W7

COLLÈGE LASALLE
25 ans d'excellence et de succès

POUR RENSEIGNEMENTS
281-1919

STC CANADA. INC.
740 rue Notre-Dame ouest Suite 880
Mtl H3C 3X6 (514) 866-8343
"STC a la fine pointe de la technologie"

Wyse en offre plus pour les terminaux intelligents ergonomiques.
Découvrez pourquoi.
(514) 382-0340
TRW

Pour s'attaquer à des marchés hors de leur portée

Défi informatique: trois PME trouvent plus d'avantages à se regrouper qu'à fusionner

Afin de pouvoir s'attaquer à des marchés jusque là hors de leur portée, trois petites entreprises de consultation en informatique ont choisi de se regrouper tout en gardant leur identité, au lieu de fusionner. Fondée en septembre 1982, **Défi informatique inc.**, qui est née de ce regroupement, prévoit accepter trois nouveaux membres additionnels d'ici 1987.

Cette forme d'association est innovatrice. Elle permet à un membre de concurrencer un autre membre du groupe pour l'obtention d'un contrat et même de faire compétition au groupe lui-même, à condition de se retirer du groupe dans le dossier en question.

"Le but de Défi est de regrouper des entreprises de consultation en informatique de moins de 100 employés, afin de leur fournir les moyens d'aborder des marchés plus importants, auxquels elles ne pourraient accéder seules", a affirmé aux AFFAIRES M. **Normand Drouin,** président de Défi informatique et de **Drouin, Painchaud, Longchamps et associés,** de Montréal et de Québec, un des trois membres de Défi. Les autres membres sont **L'Info-Conseil,** de Québec, et **Grenier St-Pierre et associés,** de Montréal et de Québec, qui s'est joint au groupe en août dernier.

Actuellement, les trois membres de Défi comptent 54 spécialistes et on prévoit augmenter ce nombre à 150 au minimum d'ici 1987.

Les objectifs

Défi informatique vise quatre objectifs: des marchés plus importants; la formation du personnel; la recherche; et la publicité.

Pour les marchés plus importants, le regroupement répond aux trois principales objections des clients lorsqu'il s'agit d'attribuer un gros contrat à une petite entreprise. La première concerne la dépendance de cette entreprise vis-à-vis le contrat. L'abandon du contrat par le client en raison de difficultés imprévues risque effectivement de menacer la survie de l'entreprise à qui il avait confié ce contrat. C'est une responsabilité morale que le client refuse souvent de prendre.

La deuxième objection du client porte sur la solidité financière insuffisante d'une petite entreprise indépendante.

Et la troisième objection fait référence au manque de profondeur des ressources humaines d'une petite entreprise. La maladie, le décès ou le départ d'une personne ressource en cours de contrat peut causer à une petite entreprise des problèmes sérieux de remplacement du personnel et nuire à la réalisation d'un mandat.



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Normand Drouin: "Défi informatique inc. est prête à accepter dans ses rangs, d'ici 1987, trois autres firmes de consultation en informatique de moins de 100 employés".

Le deuxième objectif de Défi est celui de la formation du personnel, un élément capital dans un secteur qui évolue aussi rapidement que l'informatique. Comme les trois entreprises regroupées n'ont pas beaucoup de moyens financiers à consacrer à la formation, Défi permet la formation interne du personnel. À tour de rôle, des experts à l'emploi des firmes membres de Défi dispensent des cours, des colloques ou des séminaires à l'intention des autres membres du groupe.

Au niveau de la recherche, M. Drouin croit que les petites entreprises peuvent rarement se payer ce luxe. Par contre, un regroupement de plusieurs entreprises comme Défi rend la chose possible.

Enfin, le regroupement permet maintenant aux membres de Défi d'acheter de la publicité dans les grands médias d'information, ce qu'ils ne pouvaient envisager auparavant.

Les avantages

Outre la réalisation de ces quatre objectifs, le regroupement de Défi compte d'autres avantages, telles les retombées directes du dynamisme d'un membre sur les autres membres. Ainsi, mis à part le seul contrat confié à Défi depuis sa formation, une firme membre de Défi a déjà réussi à obtenir individuellement des contrats en empruntant des ressources qu'elle n'avait pas à un autre membre de Défi. Une entente stipule en effet qu'un membre de Défi soumissionnant seul pour l'obtention d'un contrat doit aller chercher les ressources qui lui font défaut, le cas échéant, chez les autres membres du groupe.

Les revenus cumulés des trois entreprises actuellement membres de Défi s'élevaient à 900 000 $, pour l'année terminée en août 1982, peu avant le regroupement. En août 1983, un an après le regroupement, leurs revenus atteignaient 2,4 millions $; M. Drouin estime qu'ils auraient été inférieurs de 300 000 $ sans le regroupement. Au cours de l'année qui vient, Défi informatique compte admettre un quatrième membre et augmenter le chiffre d'affaires cumulé de ses membres à 4 ou 4,5 millions $, en août 1984.

Pourquoi pas une fusion?

Les membres de Défi ont choisi de se regrouper au lieu de fusionner pour des raisons bien précises. La première a pour but de préserver la fierté des propriétaires à l'égard de leur entreprise et la motivation qui en découle.

Le fait que les entreprises membres de Défi puissent se concurrencer entre elles et même faire compétition au groupe est très stimulant pour chaque membre. "C'est le client qui tire profit de la souplesse d'une telle association", a dit M. Drouin.

Seule une entreprise rentable peut faire partie de Défi. Elle doit aussi être en affaires depuis au moins un an, jouir d'une bonne réputation et compter au plus 100 employés. Une entreprise doit s'engager dans le groupe pour un minimum de 18 mois.

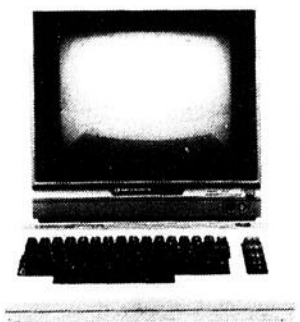
Un nouveau membre de Défi doit acheter un nombre d'actions ordinaires égal à celui des autres membres. Les profits de Défi retournent aux membres, selon les ressources fournies au groupe par chacun.

COMMODORE 64

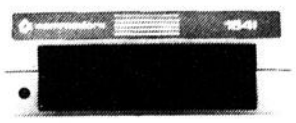
Achetez votre COMMODORE 64 d'une maison spécialisée

Après avoir expérimenté les divers jeux, chacun voudrait pouvoir utiliser son 64 pour:
- dessiner (tablette graphique)
- écrire (traitement de texte)
- faire sa tenue de livre (comptabilité complète)
- manipuler des données (base de données)
- calculer sur feuille multizone (spread sheet)

Les spécialistes de Concept Audio-Visuel peuvent vous faire la démonstration de l'équipement qu'ils recommandent, vous renseigner sur les façons d'utiliser votre ordinateur et ses périphériques, vous recommander les logiciels appropriés et faire le service de ce qu'ils vous vendent.



$799



$399

concept audio·visuel
au service de la communication
8355, Boul. St-Laurent/384-3865

EN MÉMOIRE

Montréal. Le 28 novembre. **Séminaire** sur **la Bureautique:** Qu'est-ce que c'est? Qu'est-ce que ça signifie pour mon entreprise? Quels sont les écueils? Comment (s')embarquer? Organisé par l'**Association Canadienne de l'Informatique.** Présentateurs: **DMR & Associés.** Dîner-causerie par le Dr **T.M. Lodaml,** Vice-président Offices Stratégies,, **Gray-Judson inc.** Lieu: **Hôtel Bonaventure.** Inscriptions: **Diane McKay,** (514) 668-9310.

* * *

Montréal. Les 28 et 30 novembre. **Séminaire** à l'**Institut de Technologie Avancée de Control Data** sur les "**Présentations Orales Dynamiques**". Inscription: **Denise Grenier,** (514) 845-4201.

* * *

Montréal. Le 29 novembre. **Séminaire** des **Communications** de **Bell Canada,** intitulé **La Bureautique** (en anglais). Contacter **Lucie Beauséjour,** (514) 875-2511.

* * *

Montréal. Les 1er et 2 décembre. **Session de formation** à **Informatech. Initiation à la recherche assistée par ordinateur et aux banques de données** — langage QUESTEL. Informations: **Josée Patry,** (514) 845-2206.

DOMINIQUE FROMENT

Entente Comterm-Microsoft

Bytec-Comterm inc., de Pointe-Claire, a fait part, jeudi à New-York, de son intention d'utiliser le nouveau logiciel de base **Microsoft Windows** sur son ordinateur portatif **Hyperion.** Le MS-Windows, qui a été présenté à la même occasion, a été développé par **Microsoft,** de Bellevue, Washington.

Microsoft est le fabricant du fameux **MS-DOS,** le logiciel d'exploitation de l'**IBM PC.** MS-Windows élargira la fonction du logiciel MS-DOS en permettant à l'usager de visionner simultanément des programmes d'application divers grâce à des "fenêtres" graphiques et autorisera le transfert des données d'un programme à l'autre et même d'un ordinateur à l'autre.

Graphisme à trois dimensions

Orcatech Inc., un important manufacturier d'équipement de CAO/FAO (conception et fabrication par ordinateur) d'Ottawa, développera un système de graphisme en trois dimension avec la collaboration du **Conseil national de recherches.**

Le CNR injectera 500 000 $ dans le projet qui en coûtera 900 000 $ au cours des 14 prochains mois. Le Centre fournira de plus une assistance technique qui mènera à la construction d'un processeur graphique de conception révolutionnaire.

Le système final permettra de visualiser des objets incluant la simulation des ombres portées.

Rabais sur cours d'informatique

Les clients d'**Innovations en informatique** (Computer Innovations) qui achèteront pour plus de 2 000 $ de matériel auront droit à un bon de formation qui leur permettra de se faire rembourser 100 $ sur les cours de formation en micro-informatique de l'**Institut international de la communication.**

Innovations en informatique est une filiale de **Nabu Manufacturing,** d'Ottawa, qui dispose de magasins de micro-informatique, qui, au Québec, sont situés chez **Simpsons** (Montréal centre-ville et Fairview), **La Baie** (Montréal centre-ville) et aux **Galeries de la Capitale** à Québec.

Pour sa part, l'Institut international de la communication qui se spécialise depuis 8 ans dans la formation de professionnels, offrira à ses clients des bons d'achats de 100 $ valables chez Innovations en informatique.

En résumé

Dataforce, l'organisation de services chez le client de **Bell Canada** est devenue l'agent autorisé de service pour **Sony of Canada** en ce qui concerne les micro-ordinateurs **SMC-70** et les équipements de traitement de texte **Series 35.**

• • •

Les **centres de service Xerox** assureront dorénavant le service des micro-ordinateurs **Corona PC** de **Scarsdale Computer Corp.** de Don Mills, Ontario.

• • •

Pansophic Systems, de Mississauga, Ontario, vient de permettre à **Information Science Inc.,** dans le New Jersey, d'incorporer le logiciel **Pansophic GENER/OL** dans sa ligne de produits logiciels.

• • •

Northern Telecom International Ltée a vendu son premier autocommutateur en Amérique du Sud, il sera installé à Lima au Pérou. Les bénéfices de **NCR** ont augmentés de 5% au dernier trimestre par rapport à la même période en 1982; ses revenus ont fait un bond de 40% dans la même période.

• • •

Le siège social montréalais de **Xerox Canada** est maintenant situé à la maison historique **Le Callière** dans le Vieux-Montréal.

QUÉBEC-TÉLÉPHONE



M. Roger Néron

Monsieur Raymond Sirois, président et chef de la direction de Québec-Téléphone, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Roger Néron comme administrateur de l'entreprise.

Chef de file bien connu de l'industrie alimentaire au Québec, M. Néron assume depuis 1977 la présidence et la direction de Culinar Inc.

Il est membre de plusieurs autres conseils d'administration: Sico Inc., la Fondation de l'Université du Québec à Montréal et Les Jeunes Entreprises du Québec Inc. M. Néron est aussi président du conseil de Le Pavillon du Nouveau Point de Vue.



MAPPER est une marque de commerce de Sperry.
© Sperry 1983

Voici comment éviter la frustration des "bouchons" entre vous et votre service informatique

C'est ironique:

La vitesse de l'ordinateur de votre société se calcule en millionièmes de seconde, mais il vous faut des semaines, ou même des mois, pour recevoir l'information dont vous avez besoin.

Et en plus, une fois que vous l'avez reçue, cette information soulève souvent plus de questions qu'elle n'en résout.

Nous vous offrons la solution à ces deux problèmes, grâce à l'outil de gestion de l'information le plus évolué qui ait jamais été mis au point: le Système MAPPER de Sperry.

Cela peut vous paraître prétentieux. Mais nous sommes prêts à vous en donner des preuves indiscutables: nous soumettrons à MAPPER l'un des problèmes qui se posent à vous chaque jour.

À VOUS DE JOUER

Nous vous montrerons avec quelle rapidité vous pouvez extraire vous-même, de la base de données d'un ordinateur central, l'information dont vous avez besoin. *Et cela sans programmation,* c'est-à-dire en éliminant la cause principale des "bouchons" que vous connaissez actuellement.

Et si cette information soulève des questions ou si vous devez en changer le format ou autre chose, vous pourrez faire le nécessaire, vous-même, immédiatement, sur votre terminal dans un langage simple, de tous les jours.

En bref, MAPPER fera rapidement de vous un spécialiste du dialogue avec l'ordinateur, sans vous obliger à devenir un spécialiste de l'informatique.

Vous allez encore dire que nous sommes prétentieux! Mais une fois que vous aurez connu de près l'extraordinaire puissance de MAPPER, vous trouverez probablement que nous étions modestes.

VOICI NOTRE OFFRE

Relevez le Défi MAPPER. Participez à notre séminaire MAPPER. Apportez-nous un problème qui pourrait être résolu par un accès direct à la bonne information.

Mais commencez par le commencement: appelez-nous, ou renvoyez-nous le coupon ci-dessous pour recevoir des renseignements plus détaillés.

DÉFI MAPPER[MD]

AFF - N26

Sperry Inc.
55 City Centre Drive
Mississauga, Ontario L5B 1M4
416-270-3030

Je voudrais relever le Défi MAPPER et j'aimerais participer à l'un de vos séminaires MAPPER.

Veuillez m'envoyer un exemplaire de: "Comment relever le Défi MAPPER".

Nom_____

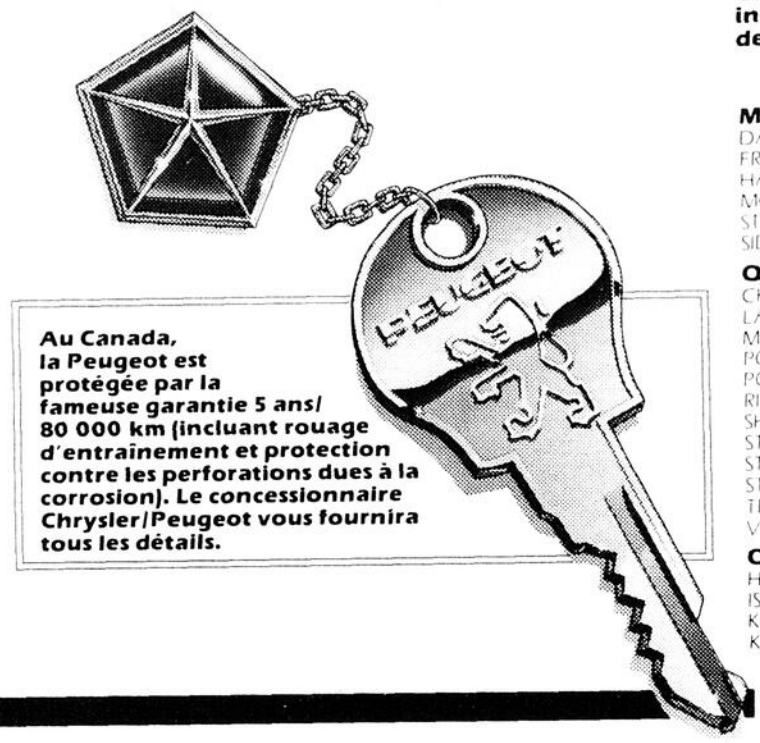
Titre_____

Societe_____

Adresse_____

Nous savons combien il est important d'écouter.

SPERRY



Au Canada, la Peugeot est protégée par la fameuse garantie 5 ans/ 80 000 km (incluant rouage d'entraînement et protection contre les perforations dues à la corrosion). Le concessionnaire Chrysler/Peugeot vous fournira tous les détails.

Conduire une Peugeot est une expérience inoubliable. Venez la vivre chez l'un des concessionnaires Chrysler suivants:

MARITIMES
DARMOUTH — Darmouth Dodge Chrysler Ltd
FREDERICTON — Elm City Chrysler Ltd
HALIFAX — Halifax Chrysler Dodge Ltd
MONCTON — Moncton Chrysler Dodge (1980) Ltd
ST. JOHN'S — The Royal Garage Limited
SIDNEY — Eastland Plymouth Chrysler Ltd

QUÉBEC
CHICOUTIMI — Chicoutimi Chrysler
LAVAL — Laval Chrysler
MONTRÉAL — Touchette Automobile
POINTE-AUX-TREMBLES — Automobiles Forques Inc
POINTE-CLAIRE — Pointe-Claire Chrysler
RIVIÈRE-DU-LOUP — Garage Windsor Ltée
SHERBROOKE — N.V. Cloutier
STE-FOY — Beaupré Automobile
ST-HUBERT — Rond Point Autos
ST-LEONARD — Longue Pointe Chrysler
TROIS-RIVIÈRES — Jean Frechette Auto
VILLE VANIER — De La Capitale Autos

ONTARIO
HAMILTON — Johnston Motor Sales Co. Limited
ISLINGTON — Islington Chrysler Plymouth (1963) Ltd
KINGSTON — Kingston Dodge Chrysler (1980) Ltd
KITCHENER — Wendell Motor Sales Ltd

ONTARIO
OTTAWA — Capital Dodge Chrysler Ltd
OTTAWA — Cyrville Chrysler
REXDALE — Raceway Plymouth Chrysler Ltd
SCARBOROUGH — Agincourt Chrysler Plymouth Motors Ltd
THUNDER BAY — The Lakehead Motors Limited
TORONTO — Ontario Chrysler (1977) Ltd
WINDSOR — Central Chrysler Plymouth (1981) Ltd
BURLINGTON — Fairview Chrysler Dodge Limited
SUDBURY — Laurentian Motors (Sudbury) (1964) Ltd

MANITOBA
WINNIPEG — Eastern Sales Ltd
WINNIPEG — Midway Chrysler Plymouth Ltd

SASKATCHEWAN
REGINA — Crestview Chrysler Dodge Ltd
SASKATOON — Dodge City Auto Ltd

ALBERTA
CALGARY — Renfrew Chrysler Plymouth (1977) Ltd
CALGARY — Tower Chrysler Plymouth Ltd
EDMONTON — Crosstown Motors (1982) Ltd
EDMONTON — West Edmonton Chrysler
LETHBRIDGE — Mountview Dodge Chrysler Ltd
MEDICINE HAT — Medicine Hat Plymouth Chrysler Ltd
RED DEER — Southside Plymouth Chrysler Ltd

BRITISH COLUMBIA
KELOWNA — Kelowna Plymouth Chrysler Ltd
RICHMOND — Richmond Plymouth Chrysler Ltd
SURREY — Freeway Plymouth Chrysler Ltd
VANCOUVER — Lawson Oates on Broadway (1978) Ltd
VICTORIA — Ensign Chrysler Plymouth Ltd

PEUGEOT 505

Le nouveau réseau de concessionnaires Chrysler-Peugeot est fier de vous prêsenter la 505

La Société Chrysler Canada Ltée et son réseau de concessionnaires deviennent les distributeurs exclusifs pour le Canada de la prestigieuse voiture Peugeot.

Le groupe sélect de concessionnaires (dont le nom figure plus haut) est autorisé à la vente et au service des voitures Peugeot, ainsi qu'à l'administration de leurs garanties.

PEUGEOT: un mot raffiné pour dire voiture. Au volant d'une Peugeot, on redécouvre ce confort suprême que l'on croyait impossible de nos jours.

Dans une Peugeot, tout est conçu comme hypothèse de perfection. Dans ses amortisseurs, par exemple, on retrouve quatre fois plus de valves que dans les amortisseurs conventionnels. Aucun ressort dans les sièges. On vous propose, à la place, le confort somptueux de la mousse polymérisée.

Mettre une Peugeot à l'épreuve, c'est le moyen le plus sûr d'en être séduit.

Elle apprivoise les imprévus de la route avec une désinvolture exceptionnelle. Imperturbable dans les dénivellations brusques, dociles dans les virages pris à pleine vitesse, exaltante en ligne droite!

Dans une Peugeot, le moindre détail témoigne d'un raffinement exquis.

Sièges avant chauffés, rétroviseurs extérieurs chauffés et télécommandés, verrouillage central des portes, électrode de la bougie d'allumage plaqué argent, freins à disque aux quatre roues...

Peugeot... le mot raffiné pour dire voiture.

Garantie et service Chrysler. Choisir une Peugeot, c'est opter pour le prestige européen et pour la fiabilité Chrysler.

En effet, Chrysler garantit pour 5 ans ou 80 000 km toutes les pièces spécifiques du rouage d'entraînement. Toute pièce défectueuse sera réparée ou remplacée par Chrysler. Et si jamais, au cours des premiers 5 ans ou 80 000 km, la corrosion parvenait à perforer les parois extérieures de la carrosserie, Chrysler s'occuperait de résoudre le problème.

Chrysler et Peugeot, voilà deux grands de l'industrie automobile qui décident, ensemble de donner une nouvelle dimension au terme "qualité".

Comparez la Peugeot à d'autres européennes comme l'Audi, la BMW ou la Volvo. Vous comprendrez vite pourquoi nous vous proposons la Peugeot.

Peugeot Chrysler
Laissez-vous séduire.
En douceur...

