QUATRE ANALYSTES SE PRONONCENT

CHOIX DE 12 TITRES POUR PROFITER DE LA PROCHAINE VAGUE HAUSSIÈRE

p. 28

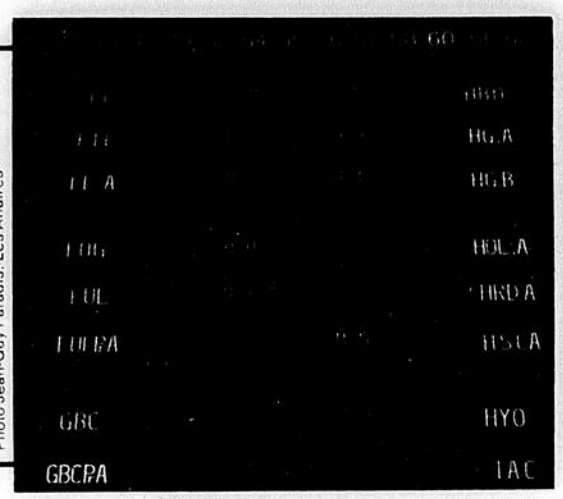


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

dépôts garantis
11 5/8 %
5 ans
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

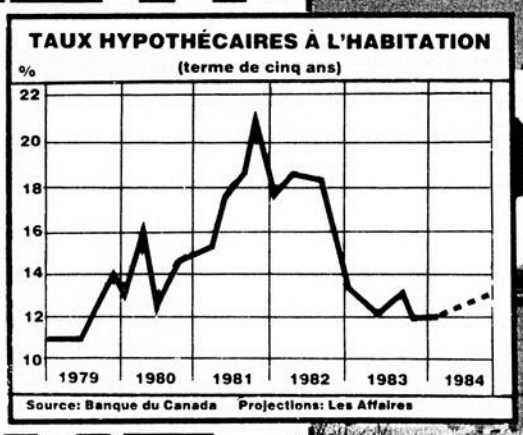
LES AFFAIRES

Montréal, semaine du 10 au 16 mars 1984 Vol. LVI No 10 64 pages 1$

POUR VOUS ABONNER
(514) 842-3131

TAUX D'INTÉRÊT: TOUT EST EN PLACE POUR UNE REMONTÉE

p. 2



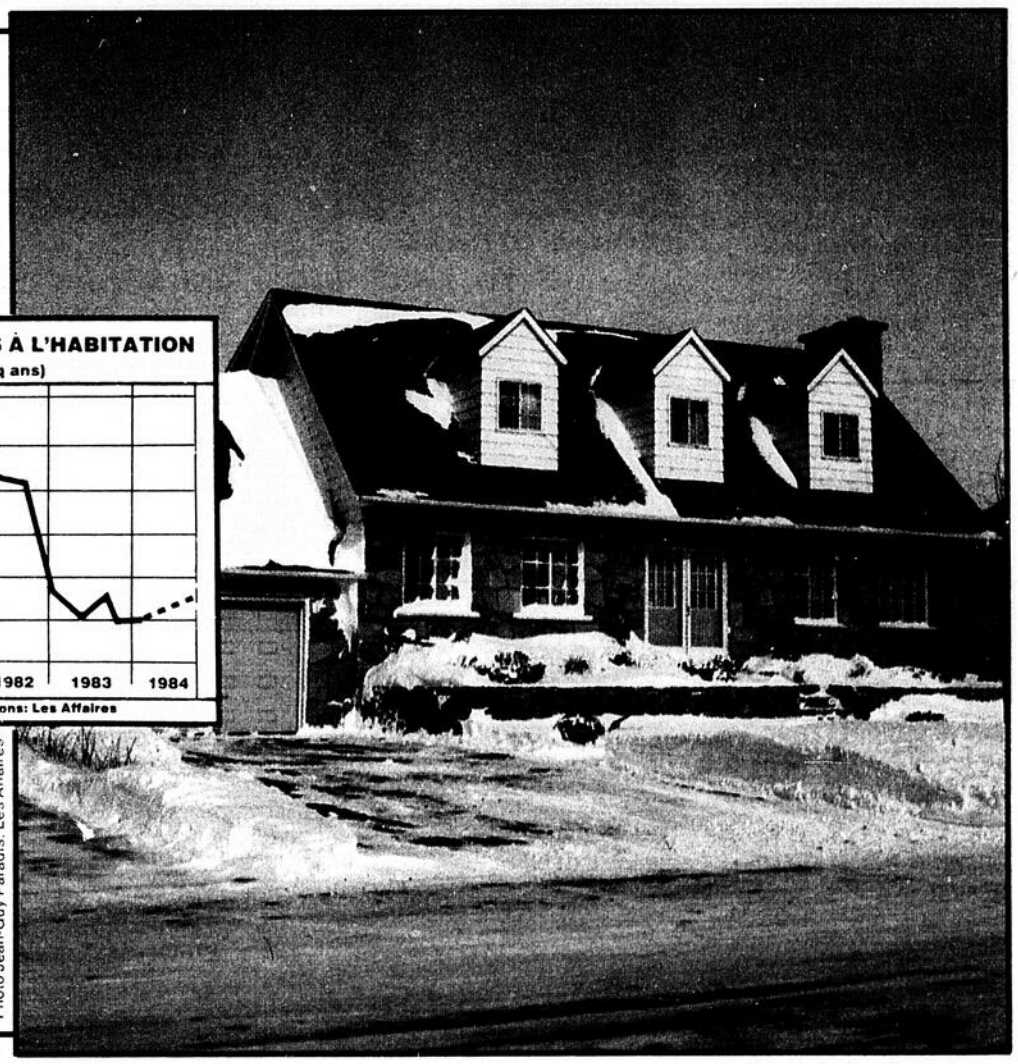


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

PEUGEOT OUTILLAGE ÉLECTRIQUE SE CHERCHE UN FABRICANT AU QUÉBEC

p. 4

M. André Dion, président directeur général des Marchands Ro-Na inc., distributeur exclusif des produits Peugeot au Québec.

MARKETING-COMMUNICATIONS

Super-Carnaval, un supermarché d'alimentation nouveau genre, de Québec, s'apprête à transplanter sa formule révolutionnaire à Montréal dès cet été. Un article de Jean Pelchat. p.16

FISCALITÉ

Les administrateurs peuvent-ils être tenus responsables des impôts qu'une compagnie a omis de payer? Voilà la question à laquelle a dû répondre récemment le juge Cattanach de la Cour fédérale. p. 21

INFORMATIQUE

Becterm, une firme de Lévis, a mis au point un système tout à fait innovateur de micro-informatique et s'étonne de ne pas avoir obtenu au moins une partie de la commande des ordinateurs scolaires au Québec. Yan Bercelo décrit le Aztec 1 400. p. 22

Le taux préférentiel et les taux hypothécaires sur le point de monter

Tout est en place pour une hausse

■ Tout est en place pour une hausse du taux préférentiel et des taux hypothécaires au États-Unis et au Canada. La hausse des taux est même déjà amorcée puisque les rendements sur les bons du trésor et les obligations à long terme se sont déjà fortement appréciés. Si tous les taux n'ont pas encore été touchés, c'est tout simplement à cause de la forte liquidité des institutions financières.

Tel est l'avis unanime de trois économistes, dont deux sont aussi des gestionnaires de portefeuilles, consultés par LES AFFAIRES. Il s'agit de MM. **André Marsan,** vice-président de **Timmins et associés, Marc Saint-Pierre,** économiste chez **Canagex** et **Raymond Théorêt,** directeur de l'analyse monétaire et financière à la **Banque Nationale.**

Le rendement sur les bons du trésor de trois mois du gouvernement canadien est passé de 9,23% à 9,82% du 2 novembre 1983 au 29 février 1984. Pour sa part, le rendement sur les obligations de plus de 10 ans du gouvernement canadien est passé de 11,71% à 12,4% au cours de la même période. Aux États-Unis, les mouvements de taux ont été analogues.

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Raymond Théorêt

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. André Marsan

Demande de fonds en hausse

La demande de fonds est nettement en hausse, a expliqué aux AFFAIRES M. Marsan; non seulement, il y a le déficit du gouvernement américain à financer (187,5 milliards $US), mais il y a aussi les investissements du secteur privé.

À ce sujet, le dernier sondage de **McGraw Hill** sur les intentions d'investissements aux États-Unis fait état d'une hausse probable des investissements des entreprises américaines de 16,9% en 1984, à comparer avec une prévision initiale de 9,4%, faite il y a trois mois. D'un seul coup, on vient d'ajouter 50 milliards $US d'immobilisations qui seront financés en bonne partie par des emprunts.

Selon M. Marsan, la **Réserve fédérale** américaine est dans un dilemme: ou bien, elle se fait accommodante et favorise l'émission de monnaie pour satisfaire les besoins financiers du gouvernement, des entreprises et des particuliers (les dépenses de consommation se sont accrues très fortement en janvier); cet accroissement de la masse monétaire se traduirait alors par de l'inflation, qu'il faudra par la suite corriger en faisant monter les taux d'intérêt;

Ou bien la Réserve fédérale serre les cordons de la bourse pour empêcher une trop forte expansion monétaire, ce qui fait aussi monter les taux d'intérêt; mais dans un cas comme dans l'autre, les taux d'intérêt sont dus pour monter...tant qu'on n'aura pas trouver une solution au déficit du gouvernement américain.

M. Marsan estime que le rendement sur les obligations à long terme du gouvernement américain pourrait passer de 12% à 13% d'ici trois mois, que le taux préférentiel montera d'autant et que les autres taux s'ajusteront en conséquence, M. Marsan entrevoit une hausse des taux de 100 à 200 points de base (1 à 2 points de pourcentage) d'ici six mois.

Canada

Le vice-président de Timmins croit aussi que ces hausses de taux se répercuteront au Canada puisque la **Banque du Canada** voudra probablement protéger le dollar canadien.

Mais la Banque du Canada est elle aussi placée dans un dilemme: ou bien, elle choisit de protéger le dollar canadien (il a glissé lundi dernier à 79,75$ cents US) et fait monter les taux canadiens dans la même proportion que les hausses des taux américains; dans cette hypothèse, elle contribuerait à affaiblir la croissance économique canadienne, qui est déjà très mitigée comparativement à la vigueur de l'économie américaine; ou bien, la Banque du Canada résiste à la tentation de répercuter ici les hausses de taux qui surviendront aux États-Unis et cesse de soutenir notre dollar par rapport à la devise américaine; si cela devait se produire, nos exportations seraient certes stimulées, mais nos importations coûteraient plus cher, ce qui créerait de l'inflation, qu'il faudrait à nouveau mater dans l'avenir en faisant encore une fois monter les taux d'intérêt.

M. Marsan estime toutefois improbable ce dernier scénario et estime plutôt que les taux canadiens suivront les taux américains...pour le plus grand malheur de la reprise économique au pays.

De son côté, M. Marc Saint-Pierre croit que la Banque du Canada adoptera une position mitigée face à la montée prochaine des taux d'intérêt aux États-Unis. À son avis, la Banque du Canada tiendra compte de la fragilité de la croissance économique canadienne et n'osera pas répercuter entièrement ici la hausse des taux américains. La hausse des taux canadiens serait moins forte que l'accroissement des taux américains.

M. Saint-Pierre rejoint M. Marsan dans l'analyse qu'il fait de la conjoncture américaine. À son avis, la très forte croissance de l'économie américaine qui s'annonce au premier trimestre de 1984 (l'indice précurseur était en hausse de 1,1% en janvier) sera porteur d'inflation.

Les prix à la consommation et les prix des producteurs ont augmenté aux États-Unis tous les deux de 0,6% en janvier (rythme annuel de 7,2%), les gains hebdomadaires ont progressé de 1% (rythme annuel de 12%), les gains horaires ont avancé de 0,6% (rythme annuel de 7,2%) et le nombre d'heures travaillées s'est accru de 0,8% (rythme annuel de 9,6%). Il s'agit tous là de facteurs inflationnistes.

De plus, le taux d'utilisation des usines est de plus de 80%, (85% prévu à la fin de 1984) ce qui est près d'un taux optimal, a expliqué M. Saint-Pierre; au-delà de ce taux, les usines recommencent à être inefficaces, ce qui se traduit par une hausse de leurs coûts unitaires, ce qui est inflationniste; si elles veulent prendre de l'expansion, elles doivent alors investir, ce qui veut dire un appel au marché des capitaux, une demande accrue de fonds, ce qui ajoute aux pressions sur les taux d'intérêt.

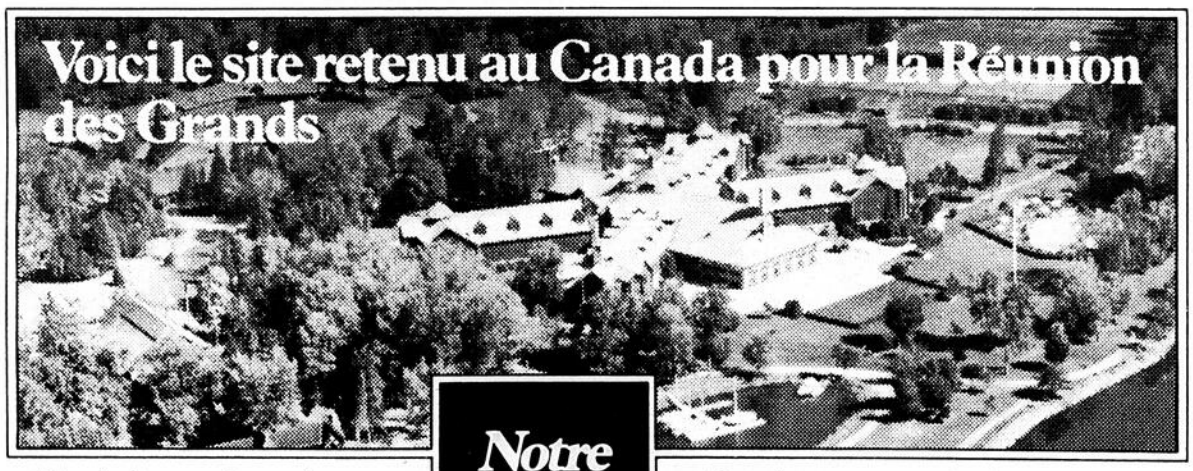
De plus, comme la demande des consommateurs est très forte (le taux d'épargne est à la baisse aux États-Unis et les ventes au détail des grands magasins ont été très fortes en janvier), les entreprises sont bien placées pour passer des hausses de prix aux consommateurs, ce qui est inflationniste et ce qui, encore une fois, provoquera une hausse des taux d'intérêt.

Les élections

Plusieurs observateurs ont déjà fait valoir que le fait que les États-Unis soient en élections présidentielles cette année était une police d'assurance contre les hausses de taux d'intérêt. "C'est prendre ses désirs pour une réalité que de penser cela", a affirmé aux AFFAIRES M. Saint-Pierre.

Ce dernier a en effet révélé qu'au cours des neuf dernières années où il y a eu des élections présidentielles aux États-Unis le taux préférentiel avait

→



Notre château

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

CP et ◀ sont des marques déposées de Canadien Pacifique Limitée

de 1% à 2% des taux d'intérêt

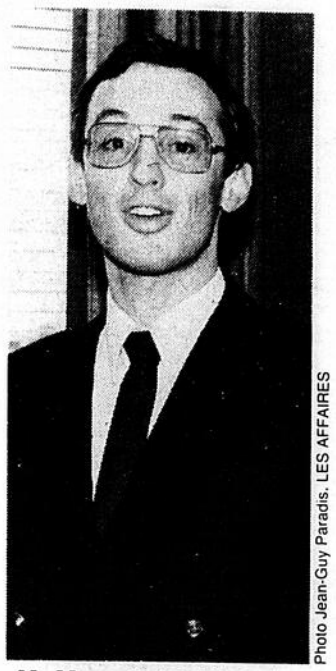


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Marc Saint-Pierre

monter cinq fois (1948, 1956, 1968, 1972, 1980), qu'il avait baissé deux fois (1960, 1976) et qu'il était resté stable deux fois (1952, 1964); la comparaison des taux a été faite sur la moyenne des taux de janvier et la moyenne des taux de décembre de l'année d'élections. Il ne faut donc pas s'appuyer sur la prochaine élection à la présidence pour penser que les taux ne monteront pas, a commenté l'économiste de Canagex.

M. Saint-Pierre estime que la masse monétaire telle que déterminée par M1 croît présentement à un rythme élevé; M1 serait de 100 millions $ supérieure à la limite supérieure (8%) de la fourchette établie par la Réserve fédérale (la limite inférieure est un taux de croissance de 4%); (M1 est déterminée par la quantité de numéraire en circulation et les comptes chèques ne rapportant pas d'intérêt).

Enfin, un autre facteur de préoccupation pour M. Saint-Pierre est la chute inévitable du dollar américain à plus ou moins brève échéance. Plusieurs experts entrevoient des baisses de 10% à 20% de la valeur du dollar US.

La balance commerciale des États-Unis s'est soldée par un déficit de 9,5 milliards $US en janvier, après avoir été déficitaire de 60 milliards $US en 1983 (le déficit du compte courant fut de 37,8 milliards $US); selon **Data Resources,** la balance commerciale américaine sera déficitaire de 84,103 et 116 milliards $US respectivement en 1984, 1985 et 1986.

Ou ces déficits sont intenables, ou ils sont tolérables, mais seulement au prix de taux d'intérêt extrêmement élevés, de façon à attirer aux États-Unis les capitaux étrangers nécessaires à leur financement.

Par ailleurs, si le dollar US flanche sur les marchés étrangers, ce qui semble en voie de se produire, les produits importés coûteront plus cher, ce qui sera inflationniste et une source de hausse éventuelle des taux d'intérêt. D'autre part, si le dollar US baisse, cela veut dire moins d'argent de l'extérieur pour financer les déficits commerciaux et les besoins en capitaux des entreprises et du gouvernement, d'où une demande accrue de fonds américains et de nouvelles pressions à la hausse sur les taux d'intérêt.

Déficit du gouvernement

Mais cette conjoncture pessimiste ne serait pas aussi pertinente si le déficit du gouvernement américain n'était pas aussi élevé. L'économie américaine va bien et on croit même que le taux de chômage pourrait être là-bas de 7,5% à la fin de l'année, comparativement à plus de 10% pendant la récession. Or, cette croissance ne pourra pas se maintenir sans être accompagnée d'inflation, justement parce que le financement d'un déficit aussi élevé draine les fonds dont aurait besoin le secteur privé pour financer son expansion et créer des emplois.

Un comité de la chambre des représentants vient d'accepter un projet de réduction de 150 milliards du déficit du gouvernement pour l'année fiscale 1987; cette somme viendrait d'une hausse des impôts de 50 milliards $US et de baisses des dépenses intérieures et des dépenses militaires de 50 milliards $ respectivement. De son côté. Le gouvernement **Reagan** a promis de réduire le déficit de 100 milliards $US (20,30 et 50 milliards $US respectivement en 1985, 1986 et 1987), mais cet effort a été qualifié d'insuffisant par le président de la Réserve fédérale M. **Paul Volcker.**

Inévitablement, la hausse prochaine des taux a un effet négatif sur le marché boursier. M. Saint-Pierre dit qu'il ne serait pas surprenant que la moyenne des industrielles du Dow Jones glisse jusqu'à 1025-1030, ce qui représenterait une correction de 20% par rapport à son sommet de 1287, rejoignant la baisse de 20% avancée par certains analystes techniques. L'or y trouve son compte, mais aux dépens du dollar US.

Les écarts de taux canadiens et américains

De son côté, M. Raymond Théorêt a affirmé aux AFFAIRES que les écarts entre les taux américains et les taux canadiens (à la fois à court terme et à long terme) sont disparus contrairement à la coutume et que les taux canadiens sont nécessairement appelés à augmenter quoiqu'il arrive aux taux américains.

L'économiste de la BNC croit même que si les taux américains devaient rester stables (ce qui est improbable), les taux canadiens devraient monter quand même à cause de la pression qu'a commencé à créer le financement du déficit du gouvernement canadien. Une hausse prochaine de 50 points de base n'est pas à écarter.

Présentement, la dette publique canadienne est détenue à 20% par des non résidents, comparativement à 25% il y a un an. Si l'on veut retourner à une proportion de 25%, il faudra élargir l'écart entre les taux canadiens et les taux américains, c'est-à-dire faire monter plus rapidement les taux canadiens que le rythme de croissance des taux américains.

La liquidité des banques canadienne est encore élevée, mais elle est beaucoup plus basse qu'il y a un an; les avoirs liquides des banques étaient en février 1983 de 15 milliards $, mais ils n'étaient plus que de 10,5 milliards $ au début de février 1984.

Certaines banques et sociétés de fiducie viennent de monter de 0,25% leurs taux hypothécaires; si les autres n'ont pas encore suivi, c'est que la liquidité des institutions n'est pas répartie uniformément; dès que leur liquidité diminuera, elles monteront elles aussi leurs taux hypothécaires, a dit M. Théorêt. ''Les taux hypothécaires ont atteint leurs creux, ils ne peuvent plus maintenant que remonter'', a commenté l'économiste de la BNC.

La Banque du Canada a augmenté depuis quelques mois ses émissions de bons du trésor pour financer le déficit du gouvernement canadien, créant par le fait même de la liquidité, ce qui est source d'inflation.

Il est plus facile pour le gouvernement fédéral de se financer par des bons du trésor (à court terme) que par des obligations à long terme puisque le marché est présentement réticent à acheter des titres à long terme (on anticipe déjà une hausse des taux!) Si trop de titres à long terme apparaissent sur le marché, les émetteurs devront payer davantage pour les faire acheter par les investisseurs, ce qui concrétiserait la hausse attendue des taux d'intérêt.

Comme c'est le cas aux États-unis, le financement de la dette publique va faire problème au Canada cette année; malheureusement, le gouvernement fédéral n'en a pas tenu compte dans son dernier budget, comme si une croissance économique forte était compatible avec un déficit élevé, a expliqué l'économiste de la BNC, rejoignant en cela M. Marsan pour qui il n'est plus vrai de dire que les déficits gouvernementaux sont synonymes de croissance économique comme on le disait dans le passé; aujourd'hui, nous en sommes plutôt à un point où les déficits élevés signifient un ralentissement de l'économie''.

M. Marsan n'arrête pas là son sens du paradoxe. ''De même, il deviendra peut-être bientôt rentable politiquement de monter les taxes pour atténuer les déficits, alors qu'autrefois toute hausse des impôts était un suicide politique''; l'opinion publique changera dès que les gens auront compris l'effet pervers des déficits gouvernementaux, ce qui semble en voie de se produire, a dit en substance M. Marsan.

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

Les Fonds Desjardins pour profiter d'une gestion professionnelle

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

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

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

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

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

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

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

La Fiducie du Québec vous offre une gamme complète de fonds de placement: les Fonds Desjardins *Actions, Hypothèques, International, Obligations* et l'*Épargne garantie*.

De plus, nous publions trimestriellement le bulletin *Informations financières* permettant à toute personne de diversifier ses placements et de bénéficier des recommandations de nos gestionnaires professionnels.

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

Fiducie du Québec

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

Les Fonds Desjardins se vendent par l'intermédiaire de prospectus que vous pouvez obtenir sur demande.

desjardins

ENFIN UN FONDS D'OR VENDU SANS FRAIS D'ACQUISITION

Fonds Dynamique

Obtenez gratuitement le prospectus Fonds D'OR Dynamique Guardian.
MONTRÉAL 842-1416 — 800-361-5149

Les produits sont distribués depuis un an par les marchands Ro-Na

Peugeot Outillage Électrique se cherche un

■ **Peugeot Outillage Électrique,** qui distribue ses outils électriques depuis environ un an via le réseau des marchands **Ro-Na,** recherche un partenaire manufacturier québécois pour faire ici l'assemblage et la fabrication de ses outils

Le président-directeur général du groupement Ro-Na, M. **André Dion,** a confirmé la nouvelle aux AFFAIRES.

''Dans notre entente avec Peugeot, on avait prévu la possibilité de faire assembler et même fabriquer ici certains outils pour le marché nord-américain, a-t-il dit. Nous entreprenons maintenant cette démarche.''

C'est Peugeot, bien sûr, qui choisira son partenaire québécois, a confirmé M. Dion. Il est même possible que la société française demande à prendre une participation dans la compagnie québécoise qu'elle choisira.

Il est possible aussi de former un ''joint venture'' entre les partenaires français et québécois, auquel Ro-Na pourrait aussi se joindre, a ajouté M. Dion. Bref, toutes les avenues demeurent ouvertes jusqu'à présent, même les accords de licence.

Exigences

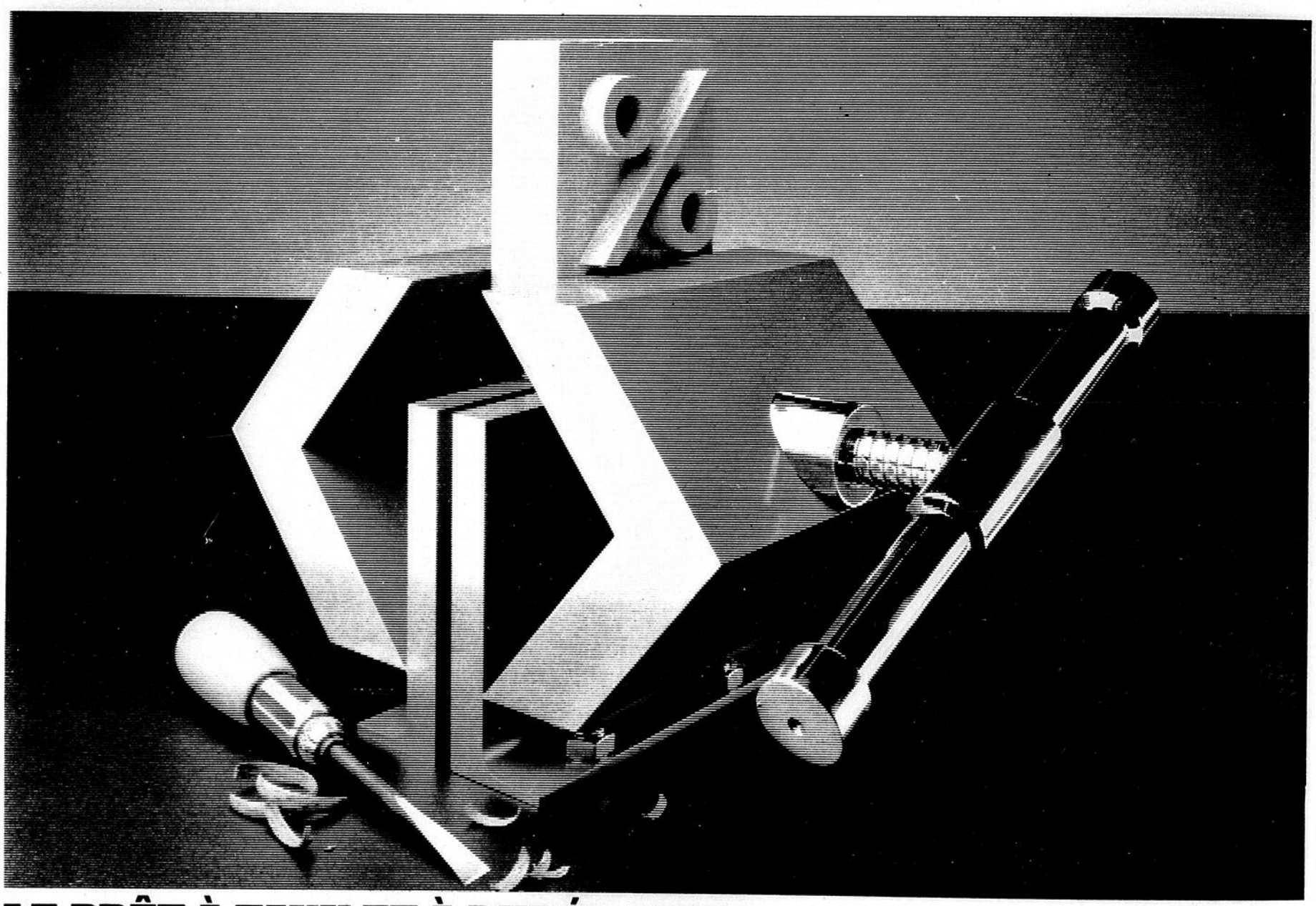
Peugeot et Ro-Na vont cependant insister grandement sur l'expérience de ce partenaire québécois, sa solidité financière et les contrôles de qualité de ses produits.

Les outils électriques Peugeot sont des appareils de très grande qualité, a insisté M. Dion, qui est lui-même bricoleur averti. Le manufacturier français va donc se montrer très exigeant sur ce point, d'autant plus que les appareils électriques doivent satisfaire aux normes de **CSA** et **ULC.**

Le partenaire recherché devrait idéalement oeuvrer dans la fabrication et l'assemblage de petits appareils électriques depuis au moins cinq ou six ans, mais

→

POUR BLOQUER LES TAUX JUSQU'EN 1989, LE MEILLEUR OUTIL DES PME:



LE PRÊT À TAUX ET À DURÉE FIXES DE LA BANQUE DE COMMERCE.

Les PME ne connaissent que trop les conséquences pouvant découler des fluctuations des taux d'intérêt.

Elles savent qu'il est extrêmement difficile de prévoir les coûts d'emprunt et d'évaluer avec précision l'évolution de la trésorerie, lorsque les taux d'intérêt peuvent varier à tout moment.

C'est pourquoi la Banque de Commerce présente une solution nouvelle: le prêt à taux et à durée fixes.

Il s'agit, comme son nom l'indique, d'un prêt dont le taux reste fixe jusqu'à l'échéance. Sa durée varie de un an à cinq ans au maximum et la période d'amortissement peut atteindre dix ans.

Le prêt à taux et à durée fixes dont le montant varie de 50,000 $ à 5 millions $ est offert à toutes les entreprises dirigées par leurs propriétaires, que ce soit une société par actions, une société de personnes, une entreprise individuelle ou un cabinet professionnel.

Ce prêt peut servir à l'achat ou à l'amélioration d'immobilisations, notamment de biens immobiliers, ou encore à la conversion d'un prêt obtenu aux mêmes fins.... même auprès d'un autre prêteur.

Notre leadership dans le financement des PME, c'est plus qu'un slogan, c'est une réalité de tous les jours. Donc, si votre entreprise a besoin de capitaux, n'hésitez pas à communiquer avec le directeur de la succursale de la Banque de Commerce la plus proche.

LA POSITION DE LEADER... ÇA SE MÉRITE CHAQUE JOUR.

BANQUE DE COMMERCE
CANADIENNE IMPÉRIALE

partenaire manufacturier au Québec

il peut être situé n'importe où dans la province.

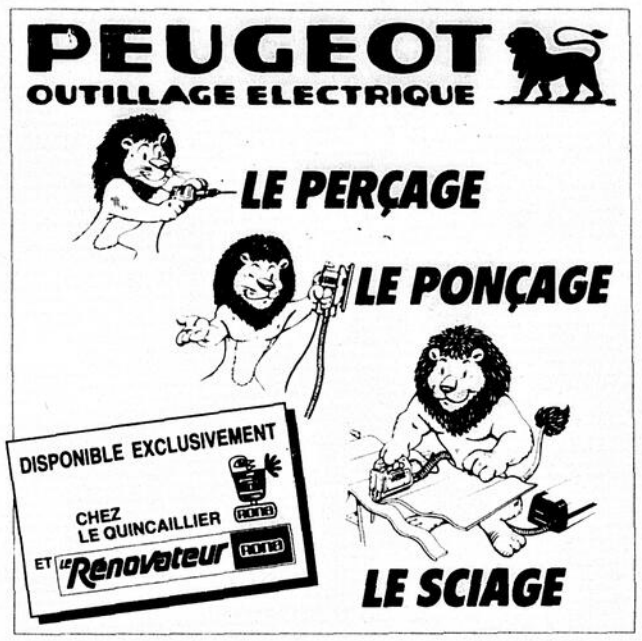
Il ne doit évidemment pas appartenir à un groupe concurrent ou fabriquer déjà en sous-traitance pour un concurrent. Sa compétence et la qualité de ses produits doivent être reconnues par ses clients.

"S'il possède aussi une expérience des marchés américains, a souligné M. Dion, cela pourrait être un atout important, car il faudra bientôt approvisionner aussi ces marchés."

Au début de l'opération, le partenaire québécois assemblera un outil à partir de composantes importées de France et de pièces achetées ici, tels des fils, prises de courant, interrupteurs et vis, etc., en plus du matériel d'emballage.

Les moules pour certaines composantes de plastique et les matrices pour certaines pièces métalliques peuvent être fabriqués et amortis sur place avec des quantités relativement petites.

Dans d'autres cas, il faudra attendre des volumes de 100 000 pièces et plus pour fabriquer ici certaines composantes. Peugeot pourra également, dans certains cas, prêter certains moules au partenaire québécois, pour que celui-ci n'ait pas à investir trop massivement dans ce domaine et qu'il se consacre plutôt aux contrôles de la qualité.



"L'intégration se fera progressivement, a mentionné M. Dion, soit au fur et à mesure des besoins du marché et des disponibilités des partenaires."

Ro-Na compte vendre entre 10 000 et 20 000 outils de chaque série au Québec par année, ce qui signifie que les marchés canadiens et américains devront faire très bientôt l'objet d'attentions particulières et que la majorité de la production de Peugeot au Québec ira à l'exportation.

"Nous avons déjà intéressé nos partenaires canadiens de **Home Hardware** à l'outillage Peugeot, a ajouté M. Dion. Nous regardons aussi de grands groupements d'indépendants américains, comme **True Value** par exemple."

D'autres opérations de fabrication pourraient aussi se faire assez rapidement au Québec, comme le bobinage des moteurs électriques. Il sera possible également d'assembler ici différents outils, scies sauteuses, ponceuses, etc., avant même de fabriquer sur place un seul outil complet. Tout est question de quantités et d'économies.

Peugeot pourra même songer éventuellement à faire dessiner et fabriquer ici un outil complètement nouveau, adapté aux besoins spécifiques des marchés nord-américains. Mais cette étape ne viendra qu'après quelques années de fructueuse collaboration dans l'assemblage et la fabrication des outils de la gamme actuelle.

En somme, a mentionné M. Dion en terminant, le projet de Peugeot de trouver au Québec un partenaire n'est pas nouveau; il faisait partie depuis longtemps de la stratégie commerciale de la firme française, qui en a parlé dès le départ à son distributeur québécois Ro-Na.

"Mais notre fournisseur veut prendre tout le temps nécessaire au choix d'un partenaire québécois sérieux qui répondra à toutes ses exigences. Nous allons l'aider, si nous le pouvons, à choisir le meilleur possible."

ANDRÉ HAINS

Si l'ALCOOL vous fait voir la vie en noir...

... La porte est ouverte!

Oasis de St-Sauveur-des-Monts
Centre de Réadaptation
(Alcool - médicaments - drogues)
Claude Bourgeault, directeur
Adrien Bertrand, thérapeute

Demandez notre brochure
c.p. 742
J0R 1R0
1-(514) 227-2740

Si vous "faites le plongeon"...

... vous risquez de tomber très bas ...
... et de mettre en danger le portefeuille de placements de votre société.

Les décisions que vous devez prendre en matière de placements vous imposent de lourdes responsabilités.

Il importe donc que l'information sur laquelle vous vous appuyez soit aussi complète et précise que possible.

C'est là que FRI entre en jeu.

Nous pouvons vous fournir les renseignements exacts dont vous avez besoin.

Des données les plus simples aux systèmes de placement les plus complexes.

Nous pouvons aussi vous faire profiter de la technologie la plus avancée ... des micro-ordinateurs aux ordinateurs centraux.

Et, à l'aide de nos bases de données complètes, vous fournir les logiciels qu'il vous faut.

Pour de plus amples renseignements sur l'information FRI, composez (514) 842-5091, à Montréal, ou (416) 961-3020, à Toronto.

Parce que, sur le marché boursier, il y a tout à gagner, ou au contraire tout à perdre, à "faire le plongeon."

FRI SERVICES D'INFORMATION LIMITEE
L'information au service de l'investisseur

EDITORIAL

Mieux protéger les petits actionnaires

JEAN-PAUL GAGNE

Après des mois de réflexion, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a enfin publié son énoncé de politique sur sa réponse à la prolifération des émissions d'actions sans droit de vote et à vote limité.

La Commission a notamment décidé de n'approuver désormais une réorganisation du capital-actions ordinaires d'une compagnie qui ferait apparaître des actions non votantes ou à vote restreint seulement si cette réorganisation reçoit au préalable l'appui majoritaire des actionnaires minoritaires.

De plus, la Commission a décidé de ne plus approuver de prospectus relatif à une émission d'actions ordinaires si l'émetteur ne s'engage à protéger tous les investisseurs dans les cas d'offre publique d'acquisition de ses actions.

En d'autres termes, la Commission ontarienne a décidé de rendre effectif le voeu formulé en 1981 par maints organismes de réglementation des valeurs mobilières à l'effet de permettre aux actionnaires détenant des actions non votantes ou à vote restreint de bénéficier du même avantage que les autres actionnaires dans les cas d'offre publique d'acquisition (takeover bid).

Certaines compagnies qui ont des actions en bourse ont déjà répondu à ce voeu en rendant convertibles leurs actions non votantes ou à droit de vote restreint en des actions de la catégorie ayant le plus de droits de vote. Ces clauses de conversion varient cependant beaucoup d'une entreprise à l'autre et ne donnent pas toujours satisfaction aux commissions de valeurs mobilières.

La décision de la Commission ontarienne est un pas dans la bonne direction et il ne serait pas étonnant que la Commission des valeurs mobilières du Québec emboîte le pas. En effet, plusieurs membres de la CVMQ sont également sensibles au manque de protection des actionnaires minoritaires face à la popularité de plus en plus grande des actions sans droit de vote, à vote restreint ou à votes multiples. Cette tendance vers une capitalisation des compagnies comportant plusieurs catégories d'actions vise un objectif bien clair: permettre à l'entreprise d'aller chercher du financement public tout en maintenant le contrôle de l'entreprise entre les mains d'une famille ou de quelques actionnaires dominants. Il en résulte évidemment deux catégories d'actionnaires: ceux qui ont le vrai pouvoir dans l'entreprise et les autres, qui sont essentiellement des pourvoyeurs de fonds.

Ces deux catégories ne sont pas un mal en soi et les organismes chargés de la réglementation du marché des valeurs mobilières n'ont pas à empêcher l'émission d'actions sans droit de vote ou à vote restreint.

En effet, le marché peut fort bien s'acquitter de la vraie valeur à donner aux différentes catégories d'actions émises par une même entreprise. Certes, le marché n'a pas encore véritablement fait la discrimination qui s'impose entre les actions de diverses catégories d'un même émetteur, sans doute à cause du manque d'éducation et d'information des investisseurs. Certains observent avec amusement et d'autres avec étonnement que les actions sans droit de vote de Norcen se transigent présentement à un dollar de moins que ses actions votantes. On devrait au contraire se réjouir de la discrimination que semble faire enfin le marché.

Quand les investisseurs feront vraiment la distinction qui s'impose entre des titres non votants ou à vote restreint et des actions pleinement votantes, le marché donnera à ces actions leur vraie valeur. Les émetteurs sauront alors à quoi s'en tenir lorsqu'ils mettront sur le marché de nouvelles actions. S'ils veulent avoir un bon prix pour leurs titres, ils devront ou bien donner des votes ou bien se montrer généreux en matières de dividendes.

L'élément le plus important dans ce débat est la protection des actionnaires de deuxième classe lorsque survient une offre publique d'acquisition des actions d'une entreprise. C'est là-dessus que porte principalement l'énoncé de politique de la commission ontarienne et c'est ce qui devait être fait.

LES AFFAIRES

Fondé en 1928

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

Publicité: *Directeur* **Rosaire MAILLOUX**
Adjointe à la production: **Lucie MÉNARD**
Reprèsentants 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 legal — Bibliotheque 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

La vente des REER

On évalue à environ 1,5 milliard $ les sommes que les contribuables québécois ont investi dans les Régimes enregistrés d'épargne retraite pour l'exercice fiscal 1983, soit plusieurs dizaines de millions de dollars de plus que pour l'année précédente.

La progression continue des sommes investies annuellement dans des REER montre bien que ces régimes d'épargne personnelle font maintenant partie intégrante de la planification non seulement fiscale, mais encore financière d'un nombre de plus en plus élevé de Québécois.

Ce qui est en train de se passer, c'est que l'existence du Régime enregistré d'épargne-retraite amène les contribuables à s'intéresser de plus en plus aux marchés financiers parce que, avec les années, des contributions annuelles en apparence anodines s'accumulent pour former un beau petit magot.

Des individus se retrouvent ainsi, à leur grande surprise souvent, à la tête de fonds de placement qui atteignent facilement quelques dizaines de milliers de dollars dans beaucoup de cas. Comme l'appétit vient en mangeant, ce qui était au point de départ un simple abri fiscal pour plusieurs contribuables est devenu un avoir important qu'il s'agit aujourd'hui de faire fructifier le plus possible.

La popularité croissante des REER autogérés illustre parfaitement ce phénomène.

Il est encore trop tôt pour connaître la répartition exacte des sommes investies dans les différents types de REER en 1983. Mais des données partielles, contenues dans un reportage du quotidien La Presse ces jours derniers, font état d'un bond de 20% des placements dans les REER autogérés pour 1983.

Il faut certes se féliciter d'une telle évolution. Elle démontre que les Québécois deviennent des investisseurs de plus en plus sophistiqués.

Il faudra attendre de pouvoir comparer le taux de progression des REER autogérés au Québec avec celui du reste du Canada pour corroborer ce point, mais il est fort possible que l'existence au Québec d'un autre régime fiscal, le Régime d'épargne-actions (REA), explique en partie la croissance élevé des REER autogérés chez nous. En effet, de plus en plus de contribuables font tout simplement rouler dans leur REER autogérés les actions acquises auparavant dans le cadre d'un REA.

Ce bond de 20% des placements dans les REER autogérés, appelle cependant une mise en garde: parmi les contribuables qui ont "ouvert" un REER autogéré en 1983, plusieurs auraient dû s'en abstenir.

D'une part, en effet, un REER autogéré implique, justement, qu'on le gère. Plusieurs contribuables n'ont ni le goût, ni la compétence, ni le temps de gérer un REER.

D'autre part, et c'est surtout ici que porte la mise en garde, plusieurs détenteurs de REER autogérés ne possèdent pas un capital suffisant pour justifier les frais d'un tel REER (frais annuels de gestion, frais de courtage), mais s'y lancent quand même parce que poussés ou mal conseillés par des courtiers intéressés uniquement à toucher leurs commissions immédiates. La même observation s'applique dans le cas du REA.

Les maisons de courtage mobilier et les autres institutions financières qui occupent ce champ des REER autogérés doivent davantage s'autodiscipliner pour ne pas risquer de détruire les acquis pédagogiques de ces deux régimes... et de tuer en même temps la poule aux oeufs d'or.

CLAUDE BEAUCHAMP

Certaines actions votantes ne sont plus admissibles au REA

Épargne-actions: Parizeau s'engage à réexaminer les points en litige

Dans un communiqué publié le 1er mars dernier, le ministre des Finances du Québec, M. **Jacques Parizeau,** a reconnu que "certains amendements apportés en décembre dernier à la Loi concernant le régime d'épargne-actions créent des problèmes et doivent être révisés dans les meilleurs délais".

Le communiqué mentionne aussi que le ministère des Finances "procédera au cours des prochains jours à un réexamen de certains articles de la Loi et à des consultations avec les milieux concernés en vue de proposer au ministre des changements appropriés".

Le principal problème créé par les modifications à la Loi "concerne notamment la notion de droit de vote attaché aux actions admissibles au régime d'épargne-actions", peut-on lire dans le communiqué émis par M. **André L'Écuyer,** le chef de cabinet de M. Parizeau.

Le ministre a également affirmé qu'il "fera connaître publiquement, dès que possible, sa décision à l'égard des modifications qui pourraient être apportées à la Loi".

Cette prise de position du ministre des Finances fait suite aux représentations qui lui ont été adressées par des compagnies touchées par les changements apportés au régime d'épargne-actions et par la **Bourse de Montréal.** LES AFFAIRES ont également fait écho aux problèmes créés par ces amendements dans son édition du 25 février dernier.

Points en litige

Les amendements apportés au régime d'épargne-actions le 21 décembre dernier soulèvent deux problèmes principaux selon les milieux concernés.

Le premier point en litige est l'interdiction de l'admissibilité au REA d'actions votantes nouvelles émises si lesdites actions ne font pas partie de la catégorie comportant le plus de droits de vote parmi les catégories d'actions faisant partie de la structure de capital d'une compagnie.

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Jacques Parizeau

Par exemple, une compagnie qui a déjà émis des actions de deux catégories, soit des "A" comportant dix votes et des "B" comportant un seul vote, ne pourraient pas profiter du régime d'épargne-actions pour émettre des actions de catégorie "B" même si ces actions comportent un droit.

Par contre, une compagnie qui n'a dans son capital-actions que des actions votantes à un seul vote et des actions non votantes pourrait profiter du REA pour émettre des actions à un vote. En d'autres termes, pour que des actions soient admissibles au REA, il faut maintenant qu'elles soient de la catégorie comportant le plus de droits de vote. Auparavant, le REA était inaccessible aux seules actions non votantes et privilégiées non convertibles en actions votantes.

Cette modification a notamment pour effet d'interdire au REA les actions à un vote de **Power Corp., Bombardier, Montreal Trustco, Corporation de gestion La Vérendrye, Le Château, UAP, Ciment Saint-Laurent, Unigesco** et **Ressources du Lac Meston,** puisque ces compagnies ont aussi des actions comportant des votes multiples. (La dernière émission d'actions de Montréal Trustco était admissible à l'épargne-actions parce que les titres émis comportaient trois droits de vote chacun).

Le deuxième problème concerne les corporations de gestion en voie de développement, soient les Sociétés de holding ayant des actifs compris entre 2 et 25 millions $. La Loi 44 a supprimé les avantages du REA pour toute corporation de gestion en voie de développement qui ne contrôle pas entièrement ses filiales.

JEAN-PAUL GAGNE

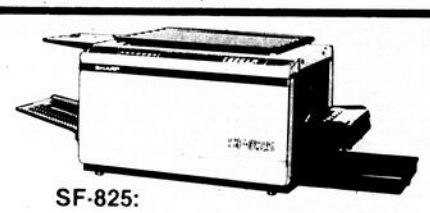
Tout achat ou location avec option d'achat d'un appareil de la série Sharp SF-700, SF-800 ou SF-900 effectué entre le 14 février 1984 et le 20 avril 1984, vous donnera droit à un cadeau exceptionnel en prime.

Pour améliorer l'efficacité de votre bureau, cette offre exceptionelle de Sharp est inégalable. Non seulement vous ferez l'acquisition de l'un des appareils les plus sophistiqués aujourd'hui, mais tous les participants recevront un cadeau très spécial en prime. Vous êtes toujours gagnant avec Sharp! Achetez l'un ou l'autre de nos photocopieurs de la série SF-800 ou SF-900 et obtenez un four à micro-ondes Carrousel Sharp.

Achetez l'un ou l'autre des appareils de la série SF-700, et obtenez un modèle EL-7050. Une imprimante graphique quatre couleurs unique, qui est aussi une calculatrice imprimante à écran. Ce sera une addition heureuse à votre bureau, au même titre que votre photocopieur Sharp. N'oubliez pas qu'il est tout aussi facile et pratique d'ajouter plus tard un dispositif d'alimentation automatique de documents ou une interclasseuse Sharp.

SF-815:

Le SF-815 est le premier photocopieur sur papier ordinaire qui vous offre toutes les caractéristiques que vous désirez, à un prix abordable. Il est capable de tirer des copies de 11 x 17 pouces et offre 12 cartouches et un mode de dérivation. Son micro-ordinateur vous assure un fonctionnement sans ennuis, parmi de nombreuses caractéristiques appréciables.

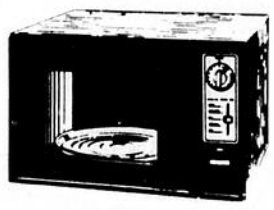


SF-825:

Pressez un bouton, et le Sharp SF-825 vous donne instantanément une copie de format réduit ou agrandi. Il réduira non seulement le format des copies mais également vos coûts, car il produit 25 copies format lettre par minute. Sa commande de distribution automatique d'encre vous donnera une reproduction de qualité uniforme.

SF-900:

Si la vitesse et la qualité de la reproduction vous intéressent, le photocopieur Sharp SF-900 est idéal pour vous. Il s'agit d'un centre de photocopie compact qui s'adaptera à votre bureau et à votre budget. Le SF-900 produit 40 copies de format lettre à la minute. Venez constater par vous-mêmes sa caractéristique exclusive de photocopie de pages doubles.



Four à micro-ondes: Un appareil qui offre un gamme complète de caractéristiques. Prix de détail suggéré: 699,95$ ou moins.

Autre modèle élgible: SF-815cn

Imprimante graphique quatre couleurs: La EL-7050 de Sharp est une imprimante graphique quatre couleurs unique, et aussi une calculatrice imprimante à écran. Prix de détail suggéré: 199,95$

Modèles éligibles: SF-755, SF-760, SF-781

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

SHARP®

SHARP ÉLECTRONIQUE DU CANADA LTÉE

1280, rue Bégin, Ville Saint-Laurent, Québec

(514) 337-0655

SHARP

10e Anniversaire au CANADA

Une décennie de partage
Et le meilleur reste à venir

EXPOSITION NISKA

Du 16 mars au 25 mars 1984

Le Salon National de l'habitation
Vélodrome Olympique
(Espace 69)

NISKA

"Âge pour âge, Niska est probablement l'artiste-peintre le plus célèbre du monde."

Un modèle de gestion prudente et raisonnée

Le Groupe Prêt et Revenu a accru ses profits de 50% en 83

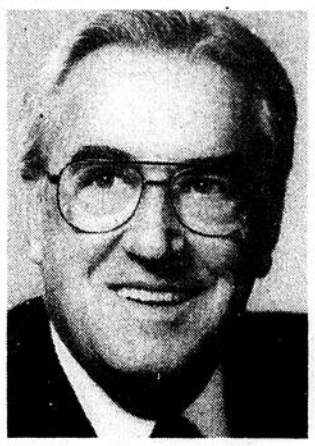
■ Fidèle à la tradition, le **Groupe Prêt et Revenu** du Québec a connu une excellent année en 1984.

Les résultats consolidés du Groupe et de ses trois filiales, **Fiducie Prêt et Revenu**, **Aeterna-Vie** et **La St-Maurice, Compagnie d'Assurances générales**, montrent des profits nets de 3,1 M$ pour l'exercice clos le 31 décembre 1983, en regard de 2,0 M$ en 1982, soit une augmentation de 50%. Il s'agit d'un rendement de 22% sur l'avoir moyen des actionnaires en 1983.

Le profit par action s'est élevé en 1983 à 5,15$, en regard de 3,39$ en 1982, 2,39$ en 1981, 1,53$ en 1980 et 1,43$ en 1979. Cette augmentation soutenue du rendement par action montre la régularité de l'augmentation des profits du groupe et la stabilité de sa croissance. Les actions du Groupe Prêt et Revenu se transigent au comptoir et les dernières transactions ont été faites au prix de 12,50$.

Le Groupe a payé un dividende spécial de 3,30$ en 1983 en plus du dividende régulier de 64 cents par actions, "afin de donner à nos actionnaires une partie des profits importants réalisés ces dernières années", a affirmé au cours d'une entrevue aux AFFAIRES le président du Groupe, M. **Jean-Paul Tardif**.

Le Groupe compte un peu plus de 200 actionnaires et M. Tardif détient environ 60% du capital. Le Groupe est une compagnie publique depuis une émission d'action faite en 1970, mais ses actions n'ont jamais été inscrites à une bourse, sans doute à cause du peu de transactions dont elles sont l'objet.



M. Jean-Paul Tardif

Philosophie de gestion

La croissance régulière du Groupe Prêt et Revenu, que l'économie soit en phase de croissance ou en récession, s'explique par la philosophie de gestion qui anime son premier dirigeant, M. Jean-Paul Tardif.

"Administrer une institution financière, c'est d'abord protéger l'épargnant qui nous confie ses économies. Il faut être prudent, avoir de la discipline, ne pas se laisser emporter par l'orgueil d'une croissance à tout prix et résister aux actions d'éclat si elles comportent un risque. Il faut modérer son ambition à court terme et poursuivre une ambition raisonnée à long terme. Qu'on soit ou non en récession ne nous inquiète pas; on s'arrange pour avoir suffisamment de réserves pour pouvoir parer à toute éventualité."

"Il faut s'en tenir aux budgets que l'on se donne en début d'année puisque la croissance anticipée est nécessairement fonction des profits de l'année précédente. Toute dérogation à la normale de l'industrie va me faire me poser des questions", a dit M. Tardif.

"Il faut respecter les ratios et les normes de saine gestion, ce qui veut dire limiter sa croissance au besoin pour ne pas accroître le risque. Par exemple, une compagnie d'assurances générales ne doit pas souscrire plus de 2 à 2,5 fois son capital en assurances; si elle en souscrit plus, elle accroît ses risques et peut devenir déficitaire si les réclamations se mettent à augmenter de façon imprévue; toute augmentation trop forte des ventes d'assurances générales pourrait signifier également que les primes n'ont pas été établies au niveau optimal, c'est-à-dire juste au niveau idéal pour souscrire le volume recherché et réaliser un profit intéressant", a expliqué M. Tardif.

Cette croissance normale et régulière des actifs de son groupe de compagnies découle de la discipline que s'est toujours imposé M. Tardif. "Devenir gros pour le simple plaisir de devenir gros ne m'a jamais intéressé. Il faut aussi que le capital humain puisse suivre. Le bon administrateur tend toujours vers l'excellence et ne spécule pas aux dépens de l'institution. La même règle doit d'ailleurs prévaloir, qu'il s'agisse d'une banque, d'une fiducie ou d'une compagnie d'assurance", a encore affirmé M. Tardif.

Cette discipline a toujours prévalu également lors des acquisitions qui ont été étudiées. M. Tardif a manqué son coup à quelques reprises lors de tentatives d'acquisitions parce qu'il n'a jamais voulu faire de surenchère. Quand Aeterna-Vie a acheté l'an dernier le portefeuille d'assurances collectives de l'**Économie mutuelle** de Montréal, la filiale du Groupe Prêt et Revenu n'a pris aucun risque. Le protefeuille était mal en point, mais tous les déficits reliés aux contrats qui avaient négociés avant l'acquisition ont été pris en charge par l'institution vendeuse.

Résultats

La principale filiale du groupe, Fiducie Prêt et Revenu, a réalisé en 1983 un bénéfice de 1,7 M$, en hausse de 25% sur celui de l'année précédente.

Fiducie Prêt et Revenu, qui est possédée à 95% par le Groupe, avait à la fin de 1983 un actif de 311,1 M$, en hausse de 15% sur celui de l'an dernier. Son capital propre était de 9,6% M$ en fin d'année, soit 1 M$ de plus qu'à la fin de 1982.

Les biens sous administration ont dépassé les 2 000 M$ à la fin de 1983, comparativement à 1 770 M$ un an plus tôt. Fiducie Prêt et Revenu a été fondée par le Groupe Prêt et Revenu; elle recueille des dépôts, fait des prêts hypothécaires, administre des biens sous gestion et des fonds mutuels, offre des services fiduciaires et exploite un service de courtage immobilier. Elle compte neuf bureaux et succursales au Québec et en Ontario (Ottawa).

Aeterna-Vie, compagnie d'assurance-vie qui a été acquise par le groupe en 1965, après s'être démualisée pour devenir une société à capital-actions (une première au Québec), a réalisé un bénéfice net de 1,3 M$ en 1983, soit à peu près le même qu'en 1982. Ses revenus de primes se sont accrues de 16% pour atteindre 14,9 M$. Son actif est passé de 72,5 M$ à 81,4 M$, une croissance de 12%, et son assurance en vigueur frôle maintenant le milliard de dollars. Son capital était de 9,97 M$ à la fin de 1983.

La St-Maurice, Compagnie d'assurances générales, a réalisé un bénéfice net de 894 000 $ en 1983, en regard de 368 000 $ en 1982, une augmentation de 143%. La compagnie a augmenté de façon marginale ses primes souscrites, ce qui indique qu'elle a cherché à mieux sélectionner ses risques. Son actif était de 14,7 M$ à la fin de 1983, en hausse de 9,8% sur l'année précédente. Son avoir propre était de 3,3 M$.

JEAN-PAUL GAGNE

ANDRÉ AUDY, Adm.A.

NOMINATION

La Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec

Monsieur RENÉ BRONSARD, Adm. A., président, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur ANDRÉ AUDY, Adm. A., au poste de directeur général de la Corporation.

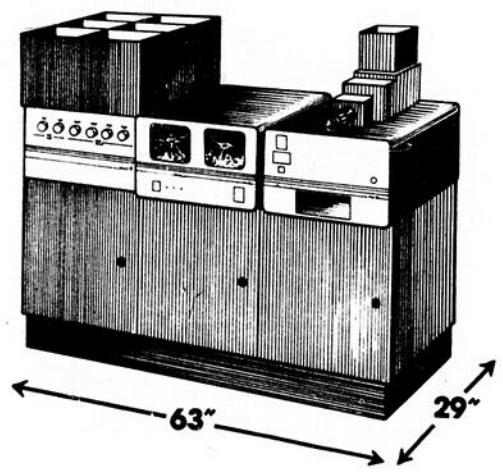
Monsieur Audy occupait jusqu'à récemment les fonctions de directeur général de ENTRAIN INC. à Ste-Foy et précédemment, il a été président durant deux mandats d'une autre corporation professionnelle.

Détenteur d'une Maîtrise en administration de l'E.N.A.P., monsieur AUDY a acquis une riche expérience administrative au cours des quinze dernières années.

La Corporation des Administrateurs Agréés et son nouveau directeur général monsieur Audy invitent les différents professionnels de l'administration intéressés à joindre la Corporation à communiquer au siègle social, 105 côte de la Montagne, suite 100, Québec, G1K 4E4, (418) 692-2568 ou (514) 286-4001

LA MINIATURISATION

Révolution dans une des plus grandes industries au Canada



En vedette: le Système Kis Photo service 1 heure

Dans 81 pays, des gens comme vous profitent du système Kis Photo service 1 heure. Aux États-Unis, où la finition de photos représentait un marché de 2,7 milliards de dollars, notre succès a été spectaculaire.

Maintenant, nous sommes le leader dans ce domaine au Canada avec déjà 250 centres Kis Photo service 1 heure. Toute la qualité de la technologie Kis à votre portée. Kis imprime et agrandit les films 110, 126, 135 et, bien sûr, le disque.

Le phénomène Kis occupe un peu moins de 25 pieds carrés, s'ajuste et rentabilise n'importe quelle surface commerciale.

Malgré sa dimension réduite, Kis génère des profits surprenants.

L'impression de 20 rouleaux de film par jour peut rapporter plus de 55 000 $ par année alors que 40 rouleaux peut facilement dépasser les 119 000 $ de revenus, sans compter l'achalandage qu'il créera.

Mais la plus grande des surprises demeure encore son coût minime, pour une qualité qui se compare aisément à des systèmes deux ou trois fois plus dispendieux.

Un autre avantage du Système Kis

Vous pouvez vous munir du système complet avec un investissement initial de moins de 3 000 $ (la balance payable en 4 ans).

Kis offre également des possibilités de financement aux acheteurs sérieux.

Pour recevoir plus de renseignements sur le Système Kis Photo et son plan de gestion, veuillez écrire à:

Kis Minute, Canada, 5895, Bessette, Ville Saint-Laurent, H4S 1P1, Tél.: (514) 337-4251

☐ Je désire plus de renseignements sur le Système Kis et son plan de gestion Kis, gratuit

☐ Je désire une démonstration

KIS PHOTO

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Téléphone ( ) _____ Code postal _____

Son plan de relance est jugé irrecevable par la CVMQ

Sodecom a jusqu'au 1er juin pour rembourser ses créanciers

La Commission des valeurs mobilières du Québec a jugé irrecevable le plan de relance soumis par **Sodecom** et accepté par ses créanciers. La sodeq de Montréal se retrouve donc à nouveau dans une situation financière précaire et a jusqu'au premier juin prochain pour récupérer les 65 000$ nécessaires pour rembourser ses emprunts à raison de 0,07$ par dollar de dette.

Lors de leur réunion du 12 juillet dernier, les créanciers de Sodecom avaient unanimement accepté le plan de refinancement proposé, qui consistait pour eux à choisir entre convertir leurs créances en actions de la société à raison d'une action pour deux dollars prêtés ou obtenir une récupération de 0,07$ comptant par dollar dû.

La première option a été immédiatement rejetée par la Commission au cours d'une rencontre informelle subséquente avec le syndic. L'organisme de contrôle et de réglementation a invoqué l'intérêt des actionnaires à cause de la trop forte dilution de leur avoir que cette solution aurait entraînée.

La sodeq faisait alors face à des obligations financières de 675 000$ partagées entre la **Banque Royale,** la **Banque Nationale** et la **Caisse Populaire Place Desjardins.** La conversion de ces dettes en capital propre aurait ajouté 337 500 actions aux 700 000 déjà existantes, entraînant une baisse appréciable de l'avoir des actionnaires initiaux dans la sodeq.

Sodecom doit donc trouver les sommes nécessaires pour le remboursement partiel de ses obligations, selon la deuxième option de l'alternative

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. René Bourdelais

négociée. Ses créanciers lui ont accordé jusqu'au 1er juin prochain pour ce faire.

La somme en question est d'environ 100 000$, ce qui comprend 35 000$ dus aux créanciers privilégiés et 7% de la dette bancaire qui totalise maintenant 930 000$ à la suite du rappel d'un endossement consenti par la Banque Royale.

Les liquidités de l'entreprise permettent le remboursement sans peine des créances privilégiées. Le solde est toutefois conditionnel au paiement prochain du capital souscrit, mais non encore payé par certains actionnaires. Lors de la première émission publique en septembre 1978, la sodeq avait accepté de la part des porteurs d'actions des souscriptions additionnelles comportant l'engagement par les souscripteurs de lui payer le prix de leurs actions en cinq versements annuels égaux et consécutifs. Le montant en question est de 150 000$.

"Plusieurs souscripteurs essaient de se soustraire à leurs obligations en confiant le dossier à leur avocat. Nous avons toutefois bon espoir de récupérer à tout le moins la moitié des sommes dues d'ici la mi-avril, ce qui nous permettra de rencontrer nos propres obligations", a confié aux AFFAIRES le président-directeur général de Sodecom **M. René Bourdelais.**

Selon M. Bourdelais, la mise en faillite de son entreprise serait la solution la plus désavantageuse pour tous les intéressés. En effet, la Sodeq n'a des actifs que de 650 000$ pour rencontrer un passif éventuel de 1,8 M $. Ceci comprend le remboursement au gouvernement du Québec du crédit d'impôt de 25% accordé sur les investissements dans une sodeq. Ce crédit devient une créance de premier rang advenant la fermeture d'une sodeq.

Sodecom détient toujours des participations dans **Fordia ltée,** qui fabrique des produits diamantés servant au forage minier et pétrolier, **Source St-Hilaire,** une filiale de **Ressources Aiguebelle,** et **Service d'Informatique Professionnel C.D. inc.,** qui développe et commercialise différents programmes informatiques pour la petite ou moyenne entreprise.

PAUL DURIVAGE

Séminaire de vente professionnelle

PRUDENCE · COURAGE · APCV · VOLONTÉ · AUDACE

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

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

Pour qui?
Pour les débutants et aussi pour les experts

2 JOURS INTENSIFS
Avril: Samedi le 7 et dim. le 8
Dimanche le 29 et lundi le 30
Juin: Samedi le 9 et dimanche le 10
de 9h à 18h

Le prix?
200 $ par personne déductible du revenu imposable
incluant attestation officielle
Droit de démission avec remboursement

SÉMINAIRE PAROLE & PERSONNALITÉ

«Devenez un chef»
Ce cours vous aidera à:
- penser debout devant un groupe
- présenter et remercier un orateur
- développer le sens de l'humour
- affirmer vos idées
- exprimer vos sentiments
- lire un rapport efficacement
- extérioriser vos intuitions
- diriger une réunion
- influencer les gens
- contrôler une entrevue
- développer votre voix
- prononcer une causerie
- être meilleur professeur
- gagner une élection
- animer une association

La technique:
- usage de la T.V. en circuit fermé
- discours préparés
- exercices d'interprétation
- improvisation

3 jours intensifs
Mars: 16 - 17 et 18
Juin: 15 - 16 et 17
De 9h. à 18h.

LE PRIX?
360.00 par personne déductible du revenu imposable
incluant attestation officielle
Droit de démission avec remboursement

SÉMINAIRE OBETEX

OBservez, ÉTudiez, EXpérimentez votre vie d'un nouveau point de vue

Objectifs:
1. Reviser des notions philosophiques
2. Faire le point à un tournant de sa vie
3. Se relever après un échec

Sous-objectifs:
1. Mieux vivre l'instant présent
2. Apprendre à apprendre plus et plus rapidement
3. Rendre son angoisse créatrice
4. Assumer sa tâche avec moins de stress et d'anxiété
5. Se laisser guider par l'intuition raisonnée
6. Vérifier que le pardon peut être profitable
7. Viser une meilleure santé psychosomatique
8. Découvrir la logique de nos émotions
9. Surmonter des tendances dépressives ou suicidaires
10. Préciser ses choix par la méditation
11. Donner un nouveau sens à sa vie
12. Prendre conscience que l'existence c'est toute une expérience

La technique:
- exposés de l'animateur, méditations dirigées
- partage volontaire de son vécu
- mini jeûne

4 JOURS INTENSIFS
Mars: 24 - 25 - 31 et 1er Avril
Mai: 19 - 20 - 26 - 27
de 9h. à 21h.

LE PRIX
360.00 par personne, déductible du revenu imposable, incluant attestation officielle.
Droit de démission avec remboursement

Lequel de ces 3 séminaires choisissez-vous?
Le nombre de personnes est limité
Réservez tout de suite
En composant: **277-2117**
Cartes Master et Visa acceptées

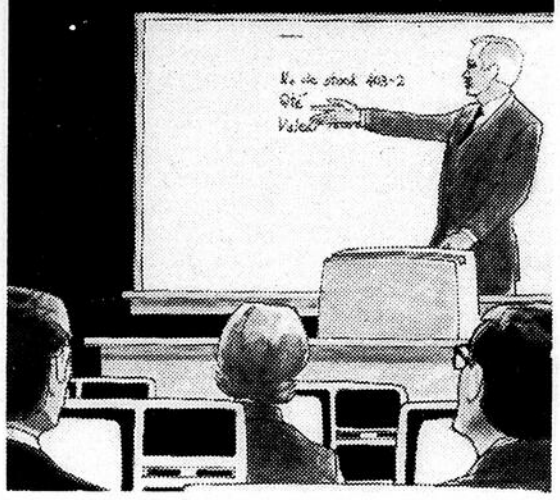
GROUPES SPÉCIAUX SUR DEMANDE

L'INSTITUT
Jean-Guy LEBOEUF,
5277 Ave du Parc, Montréal H2V 4G9
au service de la PME depuis 30 ans.

Jean-Guy Leboeuf
B.A., L.S.C., M.Ed., Adm.A

Ne vous demandez pas si vous avez le temps et les moyens de participer à ces 3 séminaires, demandez-vous si vous avez le temps et les moyens de vous en passer.

Prenez un peu de temps avant d'investir votre argent



Séminaires «solution» gratuits!

Avant de prendre une décision au sujet d'un ordinateur, assurez-vous que ce que vous voulez c'est ce que vous aurez. Renseignez-vous sans aucune obligation auprès des experts de Radio Shack. Assistez aux séminaires d'utilisation de nos «système-solution» dans nos salles de classes. Réservez votre place dès aujourd'hui.

Le mercredi 14 mars
et le jeudi 15 mars
à 10h et à 14h.

TRAITEMENT DE TEXTE

Le traitement de texte, un moyen moderne de faire sa correspondance. Nos instructeurs vous démontreront la flexibilité de nos programmes et comment ils peuvent se charger rapidement et efficacement de votre correspondance d'affaires.

D'autres séminaires gratuits dans les Centres d'ordinateurs Radio Shack comprendront:
- **La gestion de base des données** pour ceux qui veulent mettre de l'ordre dans leurs affaires
- **L'informatique portative** avec notre révolutionnaire Modèle 100
- **La feuille de travail**, un moyen moderne de prise de décision

Radio Shack TRS 80

Pour vous inscrire, appelez votre Centre d'ordinateurs Radio Shack local

Montreal (ouest): 1255, rue Guy, 931-4494 (centre): 2001, rue University, 849-2031 **St. Laurent:** 8092, Voie de Service sud, 337-2741 **Greenfield Park:** Centre d'achats Greenfield Park, 377, boul. Taschereau, 465-0441 **Laval:** 1970, boul. St. Martin, 687-4454 **Ste. Foy:** 2095, boul. Charest o 683-2149

Alcan prévoit une hausse de 7 à 8% de la demande d'aluminium en 1984

■ "Les livraisons d'aluminium primaire devraient augmenter de 7 à 8% en 1984." Tel est l'avis du président et chef de la direction d'**Alcan Aluminium Limitée, M. David M. Culver.** "Conséquemment, a-t-il poursuivi, les bénéfices de la compagnie devraient s'améliorer, en autant que la compagnie restaure ses marges sur les produits de consommation."

S'adressant aux membres du Cercle Finance et Placement de Montréal lors d'un déjeuner-causerie, M. Culver a affirmé que l'activité économique s'intensifiera davantage en 1984. "L'Amérique du Nord s'est relevée rapidement en 1983 alors que les autres pays industrialisés furent lents à se relever. Mais l'on s'attend à une amélioration en 1984, particulièrement en Allemagne, au Japon et au Royaume-Uni", a-t-il affirmé.

Dépenses de consommation

M. Culver a démontré que la croissance de la consommation d'aluminium et la croissance de la production industrielle épousaient la même courbe pour les sept pays les plus industrialisés. Le premier mouvement de la reprise américaine est venu des dépenses de consommation, particulièrement dans les biens durables, les bâtiments, le transport et surtout les contenants et emballages; 58% de la consommation d'aluminium aux États-Unis se fait en dépenses de consommation, dont la moitié en contenants et emballages. "Ce marché des contenants est resté très fort pendant la récession et dans le secteur du logement la demande a dépassé les prévisions les plus optimistes." 70% des canettes d'aluminium aux États-Unis sont recyclées. La compagnie offre 900 $ la tonne pour les contenants vides.

Capacité de production

M. Culver s'est ensuite penché sur la conjoncture de l'industrie de l'aluminium pour les deux prochaines années. La capacité de production théorique de l'industrie est 14,1 M de tonnes métriques, mais cela inclut des usines qui ne sont rentables qu'à des prix du métal irréalistes. La capacité réelle de production s'élèverait plutôt à 91% de la capacité théorique, soit 12,8 M de tonnes. En début d'année, l'industrie a produit à 86% de sa capacité, soit 11,9 M de tonnes sur une base annuelle.

M. Culver a expliqué que les coûts élevés de l'énergie dans certains pays rendaient douteuse la remise en marche d'une capacité annuelle d'environ 1 M de tonnes. "A moins que les prix n'augmentent, ces installations ne rouvriront probablement pas", a-t-il conclu.

Livraisons de l'Alcan

En 1983, Alcan a livré 1 902 000 de tonnes d'aluminium sous toutes formes, une augmentation de 11% sur 1982. Les ventes de produits d'exploitation sont en hausse de 12% à 5,2 milliards $ US. Les stocks sont tombés à 534 000 tonnes, contre 620 000 tones à la fin de 1982.

La société explique dans son rapport annuel que les prix obtenus pour les produits de transformation ont baissé de 11% par rapport à 1981, alors que ceux obtenus pour les lingots étaient inférieurs de 13% à la moyenne de 1981. Sur l'ensemble des livraisons, le rapport lingots-produits de transformation, qui était de 44:56 en 1982, est tombé 38:62 à la fin de l'exercice 1983.

M. Culver prévoit que la production globale de l'industrie et les livraisons s'équilibreront à 12,7 M de tonnes en 1984, alors que la production grimperait à 13,2 M de tonnes et les livraisons à 13,5 M de tonnes l'an prochain, une situation qu'il considère assez saine pour l'industrie.

Nouveaux marchés

M. Culver a soutenu que la mise sur le marché de nouveaux produits est absolument essentielle à la croissance de l'industrie. Après une décennie de somnolence, l'industrie s'est remise à la tâche. M. Culver a souligné qu'un groupe de recherche en Angleterre travaille à perfectionner un nouvel adhérent à base d'aluminium pour l'assemblage des pièces utilisées dans l'industrie automobile. Cette méthode serait moins coûteuse que la soudure traditionnelle. Une disque d'ordinateur en aluminium a été développé par une société japonaise affiliée; ce disque aurait une capacité neuf fois supérieure à celle d'un disque souple.

Situation financière

Conscient que les résultats du dernier trimestre 1983 ont déçu, M. Culver a expliqué que la société avait subi les effets d'un certain retard dans les prix des produits de tranformation par rapport à ceux du lingot. Ce retard aurait été accentué par la force du dollar US; même des résultats positifs dans les devises locales se traduisent souvent par des résultats négatifs en devises américaines.

L'injection de capital-actions a renforcé la position de la compagnie en 1983. À la fin de l'exercice financier, il y avait 96,9 M d'actions ordinaires en circulation soit une augmentation de 11,7 M par rapport à l'an dernier. Le ratio de la dette: l'avoir des actionnaires est passé à 36:64, de 43:57 qu'il était fin décembre 1982. L'endettement total a été réduit de 279 M $ US et le fonds de roulement augmenté de 91 M $ US. L'assemblée annuelle de la société aura lieu le 29 mars prochain à l'Hôtel Château Champlain, à Montréal.

YVES BOURGET

NOMINATION SUN LIFE

Claude Charette

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Claude Charette au poste de Directeur des Placements immobiliers au Québec.

M. Charette compte plusieurs années d'expérience dans le domaine des placements hypothécaires et immobiliers. Son bureau est situé dans l'édifice Sun Life à Montréal.

Université de Montréal
Faculté de l'éducation permanente

Programmes en communication

Vous êtes des professionnels en communication
- journalistes
- agents d'information
- publicitaires
- relationnistes
- rédacteurs

Vous voulez parfaire votre formation, vous outiller, vous instrumenter,

La **Faculté de l'éducation permanente** vous offre des programmes de perfectionneme onnel de premier cycle conduisant à l'obtention de certificats de 3(n
- Recherche docum aire et rédaction française
- Relations publiques
- Publicité
- Traduction I et II

Date limite d'admission et d'inscription, session printemps (mai-juin) le 30 mars

Demandez notre annuaire

Renseignements:
Faculté de l'éducation permanente
3335, chemin Queen Mary
rez-de-chaussée
Tél.: 343-6090

XEROX

La meilleure mémoire dans la jungle des machines à écrire

Les machines à écrire à mémoire Xerox

Dans la jungle des machines à écrire électroniques, on trouve une multitude d'appareils tous plus exotiques les uns que les autres. Mais il est toujours facile de reconnaître le leader.

Les six modèles de machine à écrire à mémoire Xerox ont été conçus en fonction des exigences de votre bureau d'aujourd'hui et de demain. Même nos modèles de base satisferont vos besoins actuels et avenir puisque leur mémoire offre des possibilités d'expension illimitées. La meilleure mémoire qui soit l'affichage des caractères pour repérer les erreurs avant leur impression, la possibilité d'effacer automatiquement deux lignes complètes, la facilité de mise en page, la rapidité d'impression... voilà quelques-unes des caractéristiques qui rendent les machines à écrire à mémoire Xerox tout simplement inoubliables.

LeTeamXerox Nos machines à écrire à mémoire reflètent le travail d'équipe derrière chaque produit Xerox. Le Team Xerox est un concept s'appliquant à l'intégration des systèmes de bureau et assuré par une équipe après-vente et de soutien imbattable. Un achat d'un produit Xerox est toujours un achat du Team Xerox.

Pour plus d'informations téléphonez sans frais à 1-800-268-9074, renseignez-vous à un bureau Xerox régional, communiquez avec le représentant ou postez ce coupon à: Xerox Canada Inc., case postale 911, Station U, Toronto, Ontario M8Z 5P9.

☐ J'aimerais qu'un de vos représentants prenne rendez-vous avec moi.
☐ J'aimerais obtenir une démonstration.
☐ Veuillez me faire parvenir plus de renseignements.

Nom_____
Fonction_____
Compagnie_____
Adresse_____
Ville_____ Province_____
Code Postale_____ Tel._____

M84LAI

Xerox Canada Inc.

XEROX est une marque déposée de XEROX CORPORATION utilisée par XEROX CANADA INC., utilisateur autorisé.

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Pierre Mantha prend charge de Price Waterhouse au Québec

Pierre Mantha

M. **Pierre Mantha,** actuel directeur du bureau de Québec de **Price Waterhouse,** vient d'être choisi par ses pairs comme responsable de la pratique de Price Waterhouse pour le Québec et directeur général du bureau de Montréal de PW. Il succède à **Gérald Wareham,** dont le mandat se termine cette année. Le bureau montréalais de Price Waterhouse date de 1907 et est le deuxième en importance au Canada. Il est responsable de nombreux comptes, dont ceux d'Alcan, BNC, Canadien Pacifique, etc. Le successeur de M. Mantha à Québec est **André Tremblay,** un des associés èn vérification du bureau de Québec.

De Sico à Domtar

Robert Beaudoin, qui était jusqu'à tout récemment vice-président, ressources humaines, chez **Sico,** vient d'être nommé directeur du développement organisationnel chez **Domtar.** Il succède à **Pierre Tanguay,** qui est devenu vice-président, ressources humaines chez **Coleco** à Montréal.

Nouveau d.g. pour Cablevision Nationale

M. **Gaétan Gélinas** vient d'être nommé vice-président et directeur général de **Cablevision Nationale,** succédant à **Louis Brunelle,** qui vient de passer aux **Pharmacies Universelles.** M. Gélinas était auparavant vice-président, finance, chez Cablevision.

Claude Lambert chez Deschênes et Fils

M. **Claude Lambert,** directeur général de **L.N. et J.E. Noiseux ltée,** vient d'accepter le poste de directeur de la commercialisation à la société-soeur **Deschênes et Fils ltée,** un distributeur de matériel d'électricité-chauffage de Montréal.

Le chef comptable de Deschênes et Fils, M. **Denis Bluteau,** devient, lui, directeur général chez Noiseux ltée, qui emploie environ 30 personnes contre 125 chez Deschênes.

Un v.p. finances à l'Aluminerie de Bécancour

L'Aluminerie de Bécancourt inc. (ABI) a un vice-président, Finances, depuis quelques semaines. Il s'agit de M. **Bertrand Cerf,** qui a occupé des fonctions semblables lors de la construction récente d'une autre aluminerie de **Péchiney,** en Australie. Cette aluminerie entre présentement graduellement en production. Les trois banques qui forment le consortium financier d'ABI sont le **Crédit Lyonnais,** la **BNP** et la **Banque de Montréal.**

Changement chez Bombardier

Un nouveau vice-président, ressources humaines, vient d'être nommé chez **Bombardier.** Il s'agit de M. **Fernand Boyer** qui travaillait déjà pour l'entreprise. Il succède à M. **Yvon Tremblay,** qui a abandonné ses fonctions.

Multi-Services ouvre un bureau à Toronto

Multi-Services professionnels (MSP) vient d'ouvrir un bureau à Toronto, ce qui rendra possible la publication d'un sondage national sur la rémunération dans les entreprises. La firme a recruté à cette fin Madame **Marilyn Barber,** qui était auparavant superviseur à la rémunération chez **Robin Hood Multifoods** à Toronto.

De AES Data aux Aliments Delisle

Johanne Desrosiers, qui était superviseur à la rémunération chez **AES Data,** vient d'être nommée agent de personnel aux **Aliments Delisle.**

Les appareils portatifs de Dictaphone[MD]

Ils peuvent vous aider à corriger une habitude qui vous coûte une fortune.

Vous passez probablement la plus grande partie de la journée à communiquer avec des gens–soit face à face, au téléphone ou par lettre.

Il est efficace de communiquer face à face ou au téléphone, mais si vous dictez vos lettres à votre secrétaire qui les prend en sténo ou si vous les écrivez à la main, vous *perdez* un temps précieux. Il y a une meilleure façon. La dictée électronique à la machine.

Découvrez combien de temps vous pouvez épargner en utilisant une machine à dicter dans le cas de vos communications *écrites.* Les appareils portatifs font que vous pouvez maintenant tirer avantage des systèmes de dictée sur table, peu importe où vous êtes.

Dictaphone met sur le marché une gamme complète de modèles portatifs à fonctions entières utilisant des minicassettes, des microcassettes ou des cassettes standard, ce qui permet de répondre à toutes vos exigences particulières–et de vous épargner du temps.

Si vous doutez toujours des avantages de la dictée électronique, écrivez-nous afin de recevoir la brochure intitulée "Comment corriger une mauvaise habitude qui vous coûte une fortune". Vous ne vous engagez à rien.

D'un autre côté, si vous avez déjà foi en ce système, nous prendrons plaisir à vous faire parvenir des renseignements au sujet de la gamme complète de nos appareils portatifs.

Remplissez le coupon ci-dessous. Qui sait, ce sera peut-être la dernière fois que vous vous servirez de votre stylo.

Dictaphone

Une compagnie de Pitney Bowes

Dictaphone est une marque déposée de Dictaphone Corporation, Rye, N.Y. 8318-F

Envoyez à: Dictaphone Canada Ltée
630, The East Mall, Islington, Ont. M9B 4B2

Messieurs: Aidez-moi à me corriger de cette habitude
☐ Veuillez me faire parvenir votre brochure "Comment corriger une mauvaise habitude qui vous coûte une fortune".
☐ Veuillez m'envoyer des renseignements au sujet de vos appareils portatifs.

(Écrire en lettres moulées)

NOM _____

POSTE _____ TÉLÉPHONE _____

COMPAGNIE _____

ADRESSE _____

VILLE _____

PROVINCE _____ CODE POSTAL _____

Ou composez
514-631-4583

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

Bénéfice record de 8,3 millions $

Rolland a réussi un revirement spectaculaire en 1983

La compagnie de papier **Rolland Inc.** a le vent dans les voiles! Elle vient de déclarer un bénéfice net de 8,3 millions $ en 1983, un record de tous les temps pour cette entreprise centenaire des Laurentides. Il va sans dire que cette performance réjouit grandement son président **M. Lucien G. Rolland,** d'autant plus que 1982, année du 100ème anniversaire de l'entreprise, s'était soldée par un déficit de 913,000 $.

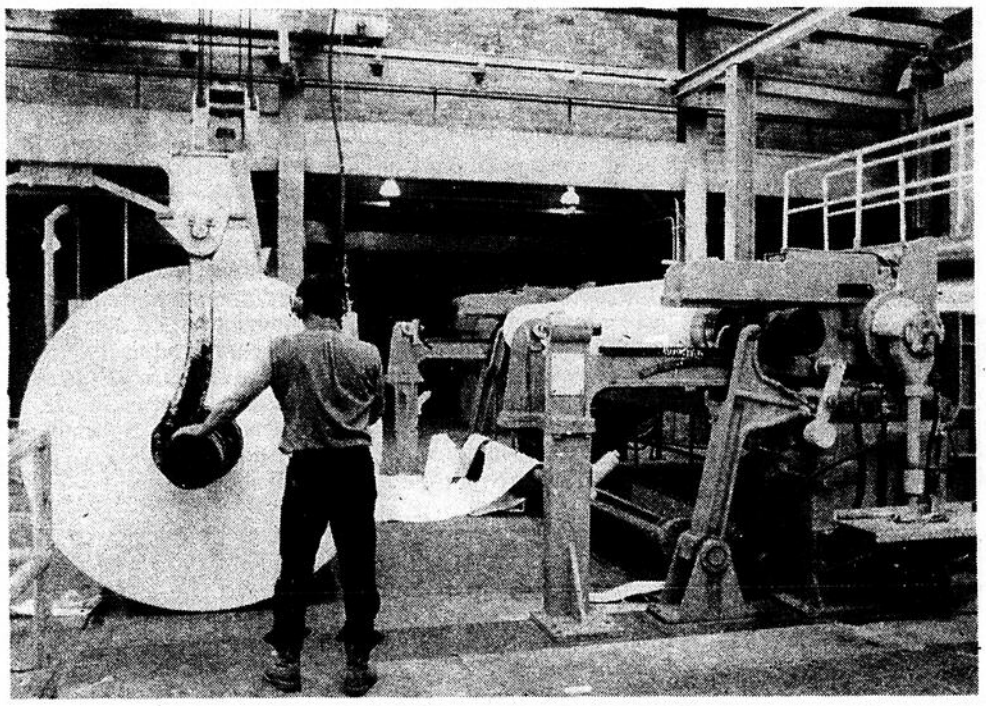
Le bénéfice par action s'est chiffré à 4,51 $ par action de classe "A" et à 4,46 $ par action de classe "B", comparativement à des pertes respectives de 0,52 $ et 0,57 $ l'année précédente.

Rolland emploie actuellement plus de 1 200 personnes qui oeuvrent à la fabrication et à la distribution de papiers fins.

La division des papiers fins, qui constitue l'activité majeure de Rolland, comprend trois usines dont les mieux connues sont situées à Saint-Jérôme et Mont-Rolland, où l'entreprise a joué un rôle prépondérant dans le développement de l'économie locale.

L'usine de Saint-Jérôme, un vaste complexe dont la construction initiale remonte à 1882, est de loin la plus importante avec ses quelque 700 employés. Rolland est d'ailleurs le plus gros employeur industriel à Saint-Jérôme. C'est de là que provient la majeure partie de la production de l'entreprise qui y exploite quatre machines à papier, dont l'imposante "No 8" qui vient de faire l'objet d'un projet de modernisation. À Mont-Rolland par ailleurs, en plus de certains papiers fins, on fabrique depuis une douzaine d'années des papiers-supports pour stratifiés décoratifs qui entrent dans la composition de revêtements muraux, de meubles et de comptoirs de cuisine notamment, un marché où Rolland se taille progressivement une place enviable.

La troisième usine, acquise en 1964 de la **Canada Glazed Papers**, est située à Scarborough en Ontario. Son rôle se limite à l'opération dite de "couchage", qui consiste en l'ajout de certains produits destinés à donner un fini glacé au papier.



Les usines de la compagnie Rolland fonctionnent pratiquement à plein rendement et de nouveaux investissements sont à prévoir à court terme.

Outre ces trois points de production, Rolland exploite sept bureaux commerciaux et entrepôts qui forment la Division de la distribution. À Montréal et Québec, il s'agit des **Papiers Graphiques**. À Sudbury, Toronto et Ottawa, elle fonctionne sous la raison sociale **Graphics Papers**; elle possède également à Toronto **Wilson-Munroe Company.** En décembre 1982, par ailleurs, l'entreprise a franchi une étape importante en achetant **W.H. Smith Paper Corporation**, dont les installations se trouvent à Albany, dans l'état de New-York, ce qui l'a assurée d'une entrée plus facile dans l'alléchant marché américain.

Toutes ces entreprises de distribution s'approvisionnent non seulement auprès des usines de Rolland, mais aussi auprès d'autres papeteries canadiennes, américaines et européennes, dans le but d'offrir à la clientèle une gamme très élaborée de produits. Le siège social de l'entreprise se trouve à la Tour de la Bourse à Montréal, tandis que le bureau des ventes et du marketing est établi, boulevard Ste-Croix à Ville Saint-Laurent.

En 1983, le chiffre d'affaires de l'entreprise a augmenté de 36% par rapport à l'année précédente, pour s'établir à 229,7 millions $.

Investissements

Il n'en fallait pas plus pour souffler un nouveau vent d'optimisme au sein de la compagnie, qui se sent aujourd'hui prête à poursuivre ses efforts de modernisation de ses équipements, après deux années où l'on avait dû mettre en veilleuse les projets d'investissements.

Il y a deux ans à peine, Lucien Rolland se montrait plutôt réticent quand on l'interrogeait sur l'avenir de la compagnie. "Il faut d'abord penser au présent", répondait-il sans cacher une certaine inquiétude. En plus de subir la récession, Rolland a dû faire face à des problèmes supplémentaires liés à la modernisation de sa machine No.8, qui a mis beaucoup plus de temps que prévue à remplir ses promesses de production accélérée. Aujourd'hui par contre, cette capacité est pratiquement déjà utilisée au maximum de son rendement (2 000 pieds de papier à la minute), ce qui amène la direction à songer à de nouveaux investissements dans un avenir rapproché.

Énergie

Dès l'an dernier d'ailleurs, Rolland s'attaquait à un autre problème, celui de la consommation d'énergie. Avec l'aide d'**Hydro-Québec**, qui a subventionné 70% du coût des travaux, on a procédé, à Mont-Rolland et Saint-Jérôme, à l'installation d'immenses chaudières électriques qui remplaceront dorénavant les anciennes "bouilloires" au mazout destinées à produire la vapeur nécessaire à la fabrication du papier. Il s'agit d'un investissement global de près de 5 millions $ que la compagnie a finalement préféré à la solution moins coûteuse au départ, du gaz naturel, compte tenu des avantages et surtout des garanties de prix à long terme offertes par Hydro-Québec.

Inaugurées le 22 février dernier, les deux chaudières **Volcano** de l'usine jérômienne totalisent un potentiel de 70 mégawatts et peuvent produire jusqu'à 236 000 livres de vapeur à l'heure.

L'usine a aussi été dotée d'un groupe d'instrumentation informatique de marque **Foxboro** pour contrôler ces nouveaux équipements; Rolland est la première papeterie en Amérique du Nord à se doter d'une installation aussi sophistiquée.

Comment expliquer ce revirement de la performance de Rolland Inc.? Cela est dû à la conjugaison de plusieurs facteurs, dont la baisse du prix des pâtes à papier (qui commence toutefois à remonter) et à l'efficacité tant attendue de la machine No.8. La reprise économique, d'autre part, a eu un effet significatif pour l'entreprise. Ainsi, la consommation de papiers fins a augmenté de 11% en 1983 au Canada et le total des expéditions de l'industrie canadienne dans ce domaine a même progressé de 16% si on y inclut les exportations.

Pour Rolland, l'exportation (aux États-Unis exclusivement) n'absorbe encore qu'une faible part de sa production, soit environ 15%, mais ce marché est en constante progression. La faiblesse du dollar canadien constitue, à ce chapitre, un véritable atout pour l'entreprise. Cet atout est d'autant plus essentiel que, comme l'a maintes fois signalé M. Rolland, l'industrie canadienne des papiers fins doit verser à ses employés des salaires de 20% à 25% plus élevés que ceux des concurrents des États-Unis. Pour l'instant, à prix comparable, c'est surtout la grande qualité et la variété des papiers Rolland qui lui permettent de percer le marché américain.

L'année 1984 semble en voie de suivre les traces de la précédente; cependant M. Roland prévoit une certaine stabilisation du marché après la reprise énergique en 1983. Les deux premiers mois de l'année ont été excellents et l'entreprise a de plus bénéficié des économies engendrées par les nouvelles chaudières électriques.

La convention collective des employés d'usine de Rolland arrive à échéance le 30 avril prochain et devra être renouvelée. Et, même si M. Rolland dit que "ce n'est jamais le temps de vivre un conflit de travail", cela est d'autant plus vrai actuellement alors que l'entreprise se trouve en pleine relance. Le président de Rolland se dit convaincu que les employés comprennent de plus en plus que la perte du marché qui découle d'un long conflit de travail joue contre eux-mêmes.

La compagnie a consacré des efforts, ces derniers temps, pour développer un sentiment d'appartenance chez ses employés, notamment grâce à la publication d'un journal interne. M. Rolland estime que cette approche ne peut qu'être profitable à tout le monde et il croit qu'elle contribue à maintenir et même à améliorer la qualité qui a fait la réputation des papiers Rolland. Après tout, dit-il, la qualité des produits est en grande partie attribuable au soin que mettent les employés à leur travail.

Agé de 68 ans, Lucien Rolland pense sûrement à la retraite, mais il se garde bien d'en parler. "Je suis encore là pour un bout de temps", dit en souriant celui qui préside les destinées de la papeterie depuis trente ans. Il suit en cela l'exemple de son grand-père **Jean-Baptise** qui, en 1882, avait l'âge respectable de 67 ans quand il fonda la compagnie de papier Rolland.

HENRI PRÉVOST
(collaboration spéciale)

Franchise dans la gestion du temps

Organi-Temps tente une perçée sur le marché québécois

Organi-Temps, un franchiseur connu au Canada anglais sous le nom de National Time Systems Inc., projette d'ouvrir dix points de service en franchise au Québec en 1984, dont trois viendront s'ajouter à celui déjà en activité (depuis la fin de 1983) sur le marché du grand Montréal.

Cette firme de Vancouver créée en 1980 par M. **Daniel Stamp,** son actuel président, compte, au début de 1984, 46 franchises: 20 sont en Ontario (dont 6 à Toronto), 10 sont en Colombie-Britannique, 7 en Alberta, 5 dans les provinces maritimes, 2 en Saskatchewan, une au Manitoba et une au Québec.

Gamme de produits

Organi-Temps vend ce qui est à la fois un service et une gamme de produits. Ainsi, le gestionnaire qui recourt aux services de la compagnie se voit offrir pour la somme de 295$ le ''Business Organizer'', un agenda très complet comprenant un calendrier de planification mensuelle, 31 feuilles réservées à l'inscription des activités journalières du mois en cours, un répertoire d'adresses, des fiches de communication réservées à la délégation de tâches, etc.

L'élément le plus novateur de cet ''ordinateur sur papier'', selon l'expression de M. Stamp est qu'il facilite l'auto-analyse de la performance de son utilisateur tout en lui permettant de ''traquer'' les éléments de son comportement qui sont une source de perte de temps.

Afin de permettre une utilisation optimale de cet outil de planification, Organi-Temps offre à ses clients de suivre un séminaire de 4 heures 30 au cours duquel un spécialiste de la méthode Organi-Temps (le franchisé ou l'un de ses employés) vous amène à bien assimiler toutes les facettes de cette méthode de gestion du temps. Un mois après avoir suivi ce séminaire, vous êtes invité à assister à une session d'évaluation du progrès accompli.

Toujours pour la somme de 295$, vous avez droit à un service après-vente qui, selon M. Stamp, distingue nettement Organi-Temps de ses compétiteurs. Une fois passées les étapes décrites plus haut, vous pouvez contacter la compagnie pour vous aider à solutionner tout problème de gestion du temps pouvant subsister.

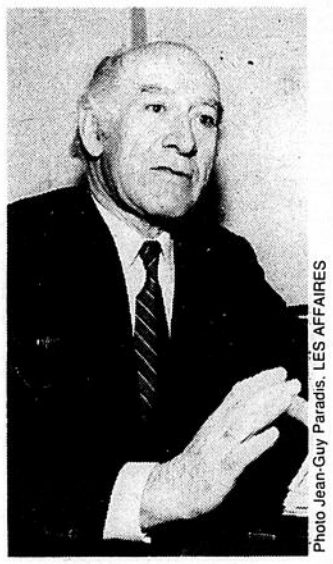


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. Gérald Lefrebvre

Organi-Temps propose aussi d'autres produits qui peuvent être intégrés au ''Business Organizer''. Le ''Marketer'' est conçu pour les gens qui travaillent dans la vente. Le ''Home Organizer'' est destiné aux femmes qui, tout en poursuivant une activité professionnelle, ont à s'occuper de tâches ménagères. Le ''Financial Organizer'' sera bientôt disponible pour la gestion des finances personnelles.

Franchise

Organi-Temps s'est d'abord développée par l'ouverture de succursales dans plusieurs villes du Canada, dont Toronto, Calgary et Edmonton. ''À l'été 1982, nous sommes allés vers la franchise pour répondre à une demande qui croissait plus vite que nous ne pouvions ouvrir de nouveaux points de service'', a affirmé aux AFFAIRES M. Stamp. Les premières franchises ont été offertes aux vendeurs à commission d'Organi-Temps. M. Stamp a noté qu'au plus fort de la récession que nous venons de connaître, les franchises ont continué à augmenter leurs ventes alors que les employés à commission ont vu leurs ventes, et conséquemment leurs revenus, plafonner.

Distribution

Les franchises Organi-Temps sont des franchises de distribution; un concept qui diffère sensiblement de la franchise d'exploitation (type **McDonald, Canadian Tire, Rodier,** etc.); c'est pourquoi, l'entente liant le franchiseur et le franchisé porte essentiellement sur le droit de vendre un produit donné. Le franchiseur n'intervient pas directement dans l'aménagement des locaux, la gestion, le marketing, la publicité, etc.

Moyennant le paiement d'un droit de franchise de 17 500$, **National Time Systems Inc.** autorise ses franchisés (appelés associés indépendants) à vendre le service et les produits décrits plus haut dans un rayon de 75 milles du coeur de ses opérations.

Gérald Lefebvre, le premier associé indépendant à Montréal a affirmé aux AFFAIRES qu'il entend développer ses activités dans les villes de Granby, Sherbrooke, Valleyfield, St-Jérôme, etc. Ceci dit, il ne jouit pas de l'exclusivité sur ce territoire.

Les trois autres associés indépendants qui doivent s'implanter à Montréal d'ici la fin de 1984 devront se tailler une place dans ce même marché, en concurrence avec M. Lefebvre... à moins qu'ils ne s'entendent entre eux pour se partager des segments de marché.

Le droit de franchise de 17 500$ couvre aussi un stage de formation de cinq jours dispensé au siège social du franchiseur à Vancouver. Les participants en ressortent prêts à offrir les séminaires à leurs clients et à assurer eux-même la formation de leurs employés. Beaucoup de conseils leurs sont prodigués sur la façon de gérer leur nouvelle entreprise, mais ils n'ont pas à utiliser de manuel d'opération.

Au moment de démarrer l'entreprise, les associés indépendants obtiennent du franchiseur 25 ''Business Organizer'', du matériel promotionnel et des cartes d'affaires à leur nom. Pour le reste, ils en sont remis à eux-mêmes. M. Lefebvre a choisi de louer un local dans l'édifice adjacent au Ritz Carlton à Montréal, dont il utilise les facilité pour les séminaires...'' on veut que les gens comprennent qu'il ne s'agit pas d'une entreprise de broches à foin, si vous me passez l'expression...'' dit-il.

Les services permanents du franchiseur comprennent la formation nécessaire à la mise sur le marché des nouveaux produits, des communications régulières sur les derniers développements dans les techniques de gestion.

→

DERNIÈRE PHASE (IV)

Achetez avant le 15 juillet 1984

CORVÉE HABITATION
UN PROGRAMME QUÉBÉCOIS

et profitez des avantages de la phase IV

- Un taux de 9½ % pendant 3 ans
- Une subvention de capital de 1 000$
- Divers avantages additionnels

Partout au Québec, on s'emploie à la relance.

Informations:
1-800-463-4315 sans frais
Québec: 643-7678

Enfin, deux fois l'an, les associés se réunissent à l'invitation du franchiseur pour échanger sur les moyens d'assurer la croissance de leur entreprise respective.Les associés indépendants ne versent aucune redevance pour ces services.

Le franchiseur et l'associé indépendant tirent leurs revenus de la vente des produits développés par Organi-Temps. La compagnie vend le "Business Organizer" 115$ à ses associés indépendants qui le revendent 295$ en y greffant les services décrits plus haut. Une marge bénéficiaire comparable s'attache à la vente de chaque produit.

D'après les calculs de Gérald Lefebvre, pour se faire un revenu avant impôt de 50 000$, le franchisé devra vendre à 300 clients dans son année.

MARIO LEMOINE
(collaboration spéciale)

Intercontinental

Aujourd'hui, la grande vie voyage en classe Affaires.

Si vous n'avez pas pris l'Intercontinental d'Air Canada, il y a quelque chose de l'Europe que vous ne connaissez pas encore.

Ce service, d'une qualité exceptionnelle a propulsé Air Canada aux premiers rangs parmi les transporteurs aériens transatlantiques. C'est déjà un succès spectaculaire que la concurrence nous envie et que les médias spécialisés n'ont pas manqué de relever.

UN FABULEUX SALON VOLANT

En classe Affaires, l'Intercontinental vous propose un nouveau concept d'espace, de confort et d'accueil. Évoluez dans l'espace privilégié d'un de nos gros porteurs. Notre menu gastronomique vous annonce un véritable festin. Choisissez parmi nos apéritifs et nos vins spécialement sélectionnés. Notre hôtesse vous remettra aussi un cadeau-surprise et un nécessaire de toilette pour vous rafraîchir.

De plus, la classe Affaires vous donne le privilège de choisir votre fauteuil au moment même de la réservation et l'accès au salon Feuille d'érable dans les aéroports.

L'INTERCONTINENTAL, C'EST DÉJÀ DEMAIN

Pour satisfaire les besoins d'une clientèle internationale et sophistiquée, il fallait faire plus et mieux que la concurrence. La réponse enthousiaste des voyageurs est la preuve éclatante du dynamisme et de la créativité de tout le personnel d'Air Canada.

Et ce succès nous a donné des ailes pour voler plus loin et plus haut. Notre réseau international s'agrandit: le 29 avril, avec deux vols hebdomadaires sans correspondance vers Munich et le 1er mai, avec deux vols hebdomadaires sans correspondance vers Genève. Tous ces vols feront une brève escale à Paris. Cette expansion de notre réseau renforce notre position de leader: plus que jamais, nous vous offrons plus de vols vers plus de destinations européennes que tout autre transporteur aérien.

Au départ de Mirabel, du 29 avril au 27 septembre 1984.	
Paris:	7 vols par semaine
Londres:	5 vols par semaine
Zurich:	2 vols par semaine via Paris
Düsseldorf:	3 vols par semaine via Londres
Munich:	2 vols par semaine via Paris
Genève:	2 vols par semaine via Paris
Au départ de Montréal et d'Ottawa, du 29 avril au 27 novembre 1984	
Francfort:	au moins 6 vols par semaine avec correspondance à Toronto

La qualité exceptionnelle de ce service vers l'Europe est le premier jalon d'un prolongement spectaculaire de notre réseau.

Intercontinental
Votre Prêt-à-partir pour la grande vie.

Prêt-à-partir est une marque de commerce d'Air Canada.

AIR CANADA

Après avoir dérangé les quatre grands de l'alimentation à Québec

Super-Carnaval se prépare à transplanter sa formule révolutionnaire à Montréal

L'arrivée de **Super-Carnaval,** un supermarché nouveau genre qui a fait son apparition il y a un an à Beauport en périphérie de Québec, ne laisse pas l'industrie de l'alimentation indifférente. Plusieurs magnats de cette industrie ne se gênent d'ailleurs pas pour affirmer leur étonnement, voire leur inquiétude devant l'importance qu'a prise ce nouveau venu dans la vente au détail de produits alimentaires. Les retentissants succès de Super-Carnaval dérangent les quatre grands de l'alimentation, qui suivent avec beaucoup d'intérêt et de curiosité la percée que ce nouveau magasin est en train de réaliser.

Histoire rocambolesque

La création de Super-Carnaval, c'est d'abord l'histoire d'un centre commercial non rentable, le **Carrefour Beauport.** Achevé à la fin de 1980, ce centre commercial faisait figure ''d'éléphant blanc''. En effet, 18 mois après son ouverture, ce petit centre d'achat de banlieue n'avait réussi qu'à dénicher deux locataires, soit un supermarché **Provigo** et un magasin **Zellers.**

L'entrée en scène en mars 1982 de M. **Joseph Burnett,** un homme d'affaire d'origine juive de Toronto, a tout changé; peu de temps après s'être porté acquéreur de l'immeuble, M. Burnett fut confronté à un problème de taille, le désir de Provigo de fermer son établissement. Quelques mois plus tard, sans tambour ni trompette, Provigo mettait le verrou sur la porte.

M. Burnett tenta ensuite en vain de convaincre les autres grandes chaînes d'alimentation de venir s'installer à Carrefour Beauport. Ce fut peine perdue.

De l'échec au succès

Acculé au pied du mur, M. Burnett décida alors de fonder son propre supermarché et de se doter de son propre étendard. Il recruta M. **Michel Robin,** qui était fort d'une vaste expérience dans le domaine de l'alimentation en gros chez Provigo et **Dominion.**

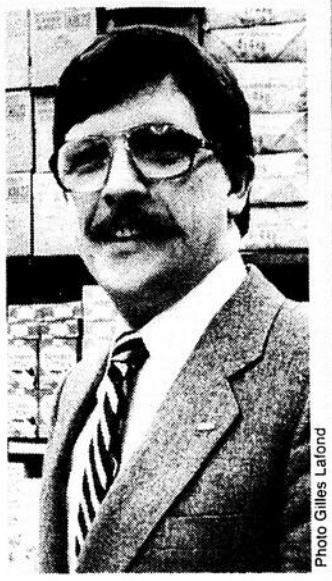


Photo Gilles Lafond

M. Michel Robin

Les deux hommes s'entendirent sur la nécessité de développer un supermarché nouveau genre qui puisse captiver les consommateurs. Ils s'inspirèrent du concept ''Super Store'' ou ''One Stop Shopping'' exploité en Ontario par **Loblaw's** et aux États-Unis par les firmes **Cubb** et **Hartland Supermarket** et fondèrent Super-Carnaval.

Bas prix et variété

La mise en marché de Super-Carnaval est fort simple, a déclaré aux AFFAIRES, M. Michel Robin, président et directeur général de Super-Carnaval inc.: 1- Les prix doivent être avantageux pour les consommateurs. Entre 15% et 30% des économies que peut faire un ménage dépendent de la composition du panier de provisions. 2- La gamme de produits alimentaires doit être très étendue.

''Ici, un consommateur peut tout trouver sous un même toit'', a affirmé M. Robin. Super-Carnaval compte pas moins de cinq cents produits en vrac, qui est un pionnier en la matière à Québec. Le magasin possède sa propre boulangerie, confectionne ses pâtisseries, exploite une boucherie et dispose même d'un chef cuisinier offrant plusieurs mets chauds pour apporter. Le client jouit même d'un bar à salade où il peut préparer son plat favori, selon ses moindres caprices''. À cela, s'ajoutent tous les produits d'épicerie de marque nationale.

Histoire de maintenir les prix à leur plus bas niveau possible, Super-Carnaval doit toutefois faire des concessions: les étalages sont peu sophistiqués et la publicité est réduite au minimum.

''Contrairement aux supermarchés conventionnels utilisant la politique des rabais de fin de semaine, nous offrons des bas prix réguliers toute la semaine'', a dit M. Robin.

M. Robin a toutefois refusé de dévoiler quel pourcentage du chiffre d'affaire de la compagnie est investi en publicité. ''Une chose est certaine, dit-il, c'est 50% de moins que la concurrence''. Super-Carnaval s'annonce néanmoins régulièrement dans les journaux et à la radio. L'entreprise publie deux pages de publicité à chaque semaine dans le quotidien **Le Soleil** du mercredi et une page dans l'édition du samedi, en plus d'utiliser sporadiquement **Le Journal de Québec.**

Ces réclames sont présentées de façon modeste et peu spectaculaire; plus souvent qu'autrement, elles sont imprimées en noir et blanc. Jusqu'à maintenant, Super-Carnaval a ignoré la publicité télévisée, qui est plus coûteuse. En limitant au minimum son enveloppe publicitaire, l'entreprise a réussi du même souffle à réduire considérablement ses coûts d'opération.

Résultat renversant

La formule de Super-Carnaval s'avère gagnante et n'est pas sans faire frémir la concurrence. Certains parlent même du ''phénomène Super-Carnaval''. Chaque semaine l'établissement de Beauport vend pour 800 000$ à un million de dollars de marchandises, soit quatre fois plus qu'un grand supermarché conventionnel.

Les succès ne s'arrêtent pas là. Le Super-Carnaval de Lévis, qui est ouvert depuis quelques mois seulement, vend pour 400 000$ hebdomadairement. M.

→

Le magazine • AFFAIRES

L'ACHAT D'UNE MAISON: LES QUARTIERS QUI MONTENT

■ Lors de l'achat d'une maison, on s'attarde plutôt aux qualités de celle-ci sans trop se préoccuper du quartier où elle est située. Pourtant, le choix de l'endroit est sûrement aussi, sinon plus, important que celui de la maison elle-même. Dans le but de guider vos recherches, nous vous présentons un tour d'horizon des plus et des moins des quartiers résidentiels.

■ **Quelle école choisir pour apprivoiser l'ordinateur?** L'avènement de la micro-informatique a produit une pléthore de cours de qualité et de prix variables. Avant de choisir, sachez tenir compte de l'objectif visé, de vos moyens financiers et du temps dont vous disposez.

■ **La vogue des petits déjeuners d'affaires** Cette mode s'affirme de plus en plus. Pour discuter affaires, plusieurs cadres choisissent ce moment privilégié où les idées et les esprits sont souvent les plus clairs.

■ **...et aussi**
Un test: votre jugement en matière de compétence
L'achat d'une auto: les critères de choix

Tout cela, et bien plus encore, dans le magazine Affaires de mars, en vente dans la plupart des kiosques.

• Vous y trouverez également nos chroniques régulières sur l'économie, l'argent, l'avenir, le tourisme, les loisirs, ainsi qu'un petit brin d'humour pour clore le tout.

• Deux sections spécialisées, ''Le journal des cadres et des professionnels'' et ''Le carnet des fins connaisseurs'', sont remplies d'informations utiles pour tous.

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS D'AUJOURD'HUI

Le magazine • AFFAIRES

Robin se déclare prêt à faire face à une réplique qui ne saurait tarder de la part des grandes chaînes d'alimentation.

Montréal

Après avoir conquis les consommateurs de la région de Québec, Super-Carnaval part maintenant à la conquête des Montréalais. Un premier magasin ouvrira ses portes à la fin de l'été rue Jean-Talon, à St-Léonard. Il s'agit d'investissement de six millions de dollars, incluant l'inventaire. Le groupe mijote d'autres projets. L'implantation progressive de Super-Carnaval dans la région métropolitaine de Montréal apparaît imminente.

JEAN PELCHAT
(collaboration spéciale)

Laissez-vous pas rouler

Un «système-solution» de Radio Shack coûte moins et fait plus que bien des systèmes connus

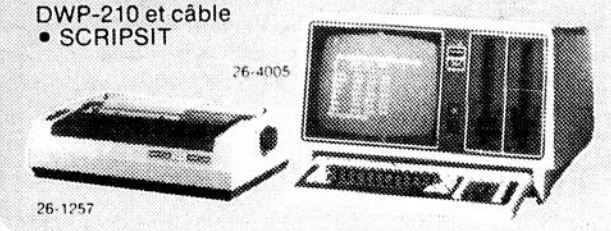
Un «système-solution» Radio Shack peut exécuter les tâches désirées sans que vous ayez à lui ajouter de nombreux accessoires. Que vous achetiez un système pour le foyer ou les affaires, Radio Shack peut vous faire réaliser de belles épargnes. Nous avons fait de notre mieux pour vous rendre le choix d'un ordinateur aussi simple que possible. Choisissez la solution qui convient à vos besoins et nous vous montrerons le système dont vous avez besoin — tout en vous faisant épargner. Ne vous laissez pas rouler, choisissez Radio Shack.

Traitement de texte

TOTAL DES PRIX UNITAIRES ~~6756.95~~

4999.00
rabais $1757

- Modèle 12 à 2 unités
- Traitement de texte DWP-210 et câble
- SCRIPSIT

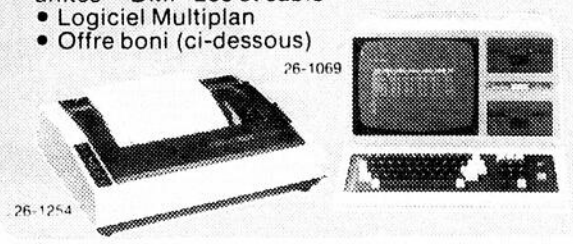


Analyse de feuille de travail

TOTAL DES PRIX UNITAIRES ~~4207.90~~

3200.00
rabais $1007

- Modèle 4 de 64 K à 2 unités • DMP-200 et câble
- Logiciel Multiplan
- Offre boni (ci-dessous)

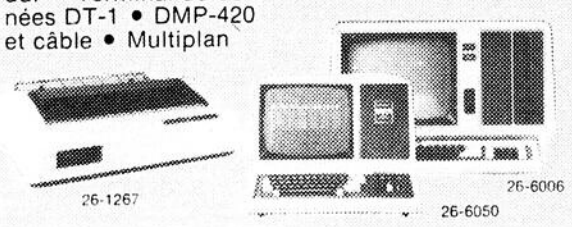


Feuille de travail

TOTAL DES PRIX UNITAIRES ~~12,205.95~~

9999.00
rabais $2206

- Modèle 16B à disque dur • Terminal de données DT-1 • DMP-420 et câble • Multiplan



Budget familial

TOTAL DES PRIX UNITAIRES ~~1817.85~~

1399.00
rabais $418

- Modèle 4 de 16 K
- Magnéto CCR-81
- Imprimante CGP-115 et câble • Logiciel de gestion du budget

Communications portables

TOTAL DES PRIX UNITAIRES ~~3576.90~~

2999.00
rabais $577

- Modèle 4P portable avec carte de modem
- DMP-110 et câble
- Videotex Plus

PRIX DES SYSTÈMES EXPIRENT LE 31 MARS 1984

Programmation portative

TOTAL DES PRIX UNITAIRES ~~1227.85~~

899.00
rabais $328

- Modèle 100 de 8 K
- Magnéto CCR-81
- Cours BASIC
- Adaptateur CA

Étude et jeux au foyer

TOTAL DES PRIX UNITAIRES ~~908.60~~

599.00
rabais $309

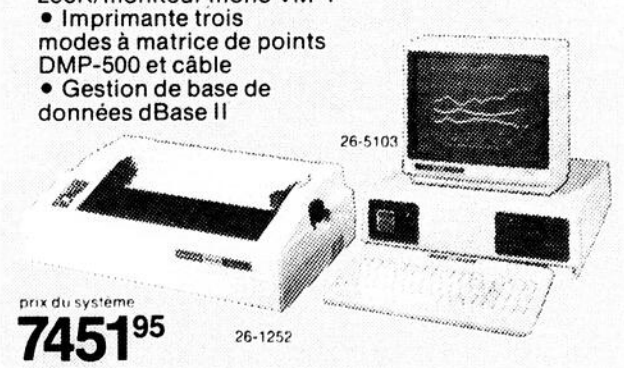
- Ord. coul. 2 à BASIC étendu 16 K • Inferface Multi-Pak • CCR-81
- Commandes • 5 programmes*

*Learning Lab, Bustout, Robot Battle, Popcorn, Handyman

Le programme de gestion de base de données MS-DOS passe sur notre

TANDY 2000

- Tandy 2000 à 2 unités avec mémoire interne de 256K/moniteur mono VM-1
- Imprimante trois modes à matrice de points DMP-500 et câble
- Gestion de base de données dBase II



prix du système **7451.95**

OFFRE BONI: (valant $75) Achetez un Modèle 4 de 64 K avant le 31 mars 1984 et suivez le Cours d'utilisation du Modèle 4 sans frais. Cours disponibles dans les Centres d'ordinateurs Radio Shack seulement.

Notre souple Modèle 4 de bureau vous fait épargner de deux façons

Mettez l'efficacité d'un Modèle 4 à 2 disques à votre service et épargnez de 2 façons — $500 de rabais sur le prix courant, plus notre offre boni (ci-dessus). Deux raisons pour vous procurer le Modèle 4.

2499.00 ~~2999.00~~ rabais $500

Radio Shack®

Les marques deposees sont la propriete de Tandy Corp., Radio Shack, Division, Électroniques Tandy Limitee en est un usager inscrit.

IMMEUBLE

COMMERCES

MENUISERIE - Sherbrooke, bâtisse béton 5,000 pi. ca., 2 étages. Spécialité: portes, chassis, meubles. $135,000.
DÉPANNEUR - Cantons de l'Est, chiffre d'affaires $1,300.000.

André Ouimet (819) 563-2140 après 6 hres
Richard Blain (819) 567-0833 après 6 hres

Trans-Action
Imm. Marcoux courtier
(819) 569-9926

PETITE ENTREPRISE

D'entretien paysager. L'équipement comprend: rouleau-presseur de marque Rosco Hydro-static avec moteur 11 c.v., une déchaumeuse Ryan, 1 aérateur 24'', 1 tracteur Bolens 16 forces, 1 réservoir pour herbicides 200 gallons avec moteur à pression 8 h.p., rotoculteur, camion Ford '76 - 1/2 tonne, 1 remorque, etc. Avec clientèle établie depuis 1977, secteurs de Marieville, Rougemont, St-Césaire et environs.

(514) 469-4630

OFFRE EXCEPTIONNELLE

Terrain de 500,000 pi. ca, situé sur la Transcanadienne à vendre. Idéal pour commerce de machinerie agricole ou compagnie de transport, marché aux puces. Avec station de service et atelier de mécanique érigés sur une partie du terrain.
Prix: $89.500.
Possibilités de financement.

(819) 477-2252

RESTAURANT

Situé au centre-ville de Montréal, sur Peel près Ste-Catherine. Site idéal. 140 places.

Contactez (514) 849-0491
après 18 hres

BRASSERIE ET BAR DISCO

Permis 450.
Volume $425,000.
Vieux Montréal.
Bon profit
Y. Bédard
(514) 382-4330
LE PERMANENT MLS COURTIER

TRUST GÉNÉRAL

COMMERCE genre ''Fast Food'', situé dans centre d'achats. Information sur rendez-vous:

Aimé Bergeron
(819) 843-2073
(819) 565-8181
Trust General courtier

RIVE SUD

Bar-restaurant. Bon chiffre d'affaires. Possibilité de location avec option d'achat. M. Lanctot.

(514) 672-6450 ou 659-4534
Montreal Trust courtier

CHOMEDEY LAVAL

Édifice à bureaux 5 étages, béton, 18,000 pi.ca., grand stationnement. $475,000.
Richard Drouin
(514) 744-0982
Les Investissements Immobiliers Helsa Richard Inc. courtier

PERMIS DE TRANSPORT

Déménagement seulement, longue distance 30 milles et retour.

(514) 255-3232

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

À LOUER

LONGUEUIL

Bureau 2,400 pi.ca., rue St-Charles coin St-Alexandre, bien aménagé, idéal pour professionnels.
Très bonnes conditions.
Disponible mai 84.

Appelez (514)651-1260

PLACE D'ARMES

Bureaux de 400 à 3,500 pi. ca. Nettoyage quotidien.
À partir de $8. pi. ca.
M. Fefer, Adm. A., C.P.M.

(514) 878-1797
Univest, courtier

DUVERNAY

Espaces de bureaux bien décorés.
5,700 pi. ca.
Disponibles 1er décembre 1984
Informations:

(514) 661-3320

TRUST GÉNÉRAL LONGUEUIL

Immeuble D'Assigny, grand local.
rép. & ent., appareils électroniques, vidéo/audio.
Bon prix

Monique
(514) 651-9381
Trust General courtier

CENTRE VILLE

À partir de $8. pi. ca., 1,000 à 30,000 pi. ca.
Près du métro
M. Fefer, Adm. A., C.P.M.

(514) 878-1797
Univest, courtier

ESPACES DISPONIBLES DANS NOS CENTRES COMMERCIAUX

JOHANNE BRASSARD (514) 489-4976

LE 1180, DRUMMOND

À LOUER ESPACES À BUREAUX

20,000 pi. car. brut et rez-de-chaussée 4,500 pi. car. brut. Prix réduit pour locataires sérieux ''si'' signature avant le 31 mars 1984.
Occupation immédiate
Face au magnifique Centre Sheraton
Accès facile aux autoroutes et métro
En plein centre-ville
Stationnement privé

INFORMATIONS: (514) 875-5808.

LE 1600 OUEST, HENRI-BOURASSA
UN CLASSE ''A'' AU NORD
Le voilà!

OUVERTURE: AVRIL 1984
PRÉS DE L'ACADIE
Des bureaux dans un site aéré de verdure et décongestionné, avec un entourage de professionnels.
Principaux services commerciaux au rez-de-chaussée.
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
Bienvenue aux Courtiers! (514) 336-1811

RÉSIDENCES

TRANQUILLITÉ

BROMONT, bungalow pierre de champs aluminium, vue panoramique, près du ski, 30,000 p. c. paysagé, piscine h.t., sous-sol fini, 3 chambres, 2 salles de bains, autres taxes.
Taxes: $1350.

Après 5 hres
(514) 534-2809

ULVERTON (Cté Richmond)

Magnifique maison de campagne 50 x 50, style georgien, datant de 1880, dans le village historique d'Ulverton près de Drummondville. 10 acres de terrain boisé, borné par la rivière Ulverton, 15 pièces, 2 salles de bains, foyer pierres naturelles.

(819) 477-2063 ou 477-3835

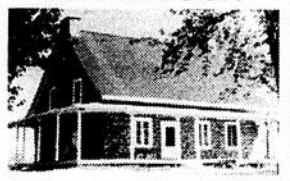
ST-LAMBERT

Attrayant bungalow, secteur tranquille, près de tous services, 4 chambres à coucher, salon avec foyer, garage double, magnifique terrain paysagé, clôturé.
Pas d'agent.
Téléphonez après 17 heures.

(514) 465-3650

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

BÉCANCOUR



Authentique maison canadienne (150 ans) en pierres des champs; face au Cap-de-la-Madeleine. Grand terrain (plus de 325 000 pi²), donnant sur le fleuve.
De nombreux et beaux arbres, 2 hangars, puits. Possibilité de culture maraîchère.
10 000 Boulevard Bécancour
Ste-Angèle-de-Laval

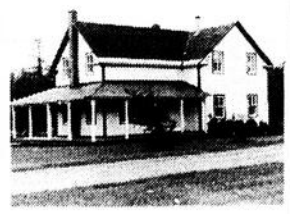
(418) 842-3666
(418) 842-5225

À ÉCHANGER (OU À VENDRE)

1) Propriété de haute qualité centre-ville, donnant sur la baie de Sept-Iles.

2) Immeuble classe 31, Repentigny, nouveau quartier, près des écoles, 6 x 3.
pour condominium centre-ville Montréal

Jour: (514) 842-3261, poste 212
Soir: (514) 287-9331



Ancienne ferme, à Kilmar, 220 acres dont 140 boisés.

Maison de 6 chambres, foyer en pierre, 3 bâtiments.

Domaine idéal pour club, chasse légère, équitation, ski de fond... à 20 minutes du golf et ski alpin (Carling Lake).

$125,000.

Le jour: (514) 737-8810

DIVERS

Avec nous, finis les casse-tête de gestion immobilière

Président:
L.D. Baudouin,
E.A. CPM.

PROMANAC

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

PROPRIÉTÉ À REVENUS:
Zoné commercial plus résidentiel.
BIEN SITUÉE

Rapporte $32,280.
présentement
A. Provencher

(514) 254-4591

RESTAURANT ET PÂTISSERIE FRANÇAISE:
Site stratégique.

Comptant $250,000.
c.a. $1,000,000.
Potentiel sûr
M. Bergeron

(514) 254-4591
LE PERMANENT MLS COURTIER

Aux vacanciers avisés

CONDO-VACANCES®

vous invite au MITTERSILL

Votre meilleure décision en 84, devenez propriétaire...

- des vacances assurées pour le reste de vos jours;
- un appartement luxueux, à chaque année, dans un site populaire;
- un choix de 800 sites privés dans 40 pays;
- un investissement et un pied-à-terre aux États-Unis: c'est pratique, rentabe et à votre portée. Vous voyagerez plus et mieux.

Choisissez votre week-end d'affaires

a) 16 au 18 mars
b) 23 au 25 mars
c) 30 mars au 1er avril
d) du 6 au 8 avril

105$ par couple*

3 jours, 2 nuits, 2 cocktails
+ 2 déjeuners, 1 lunch, 2 soupers

Réservations (lundi au jeudi):
Condo-Vacances*
a/s Michel D. Lecours
(514) 354-8131
à Hull, 776-3797;
Mauricie: 378-3620; 375-3904; 377-3103

Mittersill
THE TIMESHARING RESORT
FRANCONIA NOTCH, NEW HAMPSHIRE

*Doit être âgé de 30 ans ou plus. Une seule obligation: assister à une session d'une heure et à la visite de ce domaine alpin.

N.B.: Condo-Vacances* en tant que courtier et consultant vous offre un meilleur prix, la sécurité de votre placement et un financement spécial. Un autre site recommandé se trouve à 4 milles de Disney World.

Québec allouera des subventions non imposables pour la restauration de 20 000 logements

Le **gouvernement du Québec** vient de lancer un nouveau programme d'encouragement québécois à la restauration résidentielle, **ÉQUERRE,** qui permettra dès cette année d'apporter des améliorations à 20 000 logements ou d'en remplacer des éléments détériorés.

La principale caractéristique d'ÉQUERRE est que les subventions accordées en vertu de ce programme sont non imposables et qu'elles ne tiennent pas compte du revenu du requérant.

ÉQUERRE s'adresse aux propriétaires qui occupent, à titre de résidence principale, un logement dans un bâtiment construit avant le 1er janvier 1970 et ne comprenant pas plus de 5 logements. Le programme offre aux propriétaires une subvention non imposable pouvant atteindre 2 700$ par logement. Ce montant représente 30% du coût des travaux reconnus, déduction faite du premier 1 000$ par bâtiment, jusqu'à un maximum de 9 000$ de travaux par logement.

Tous les propriétaires du Québec ont accès au programme en autant que leur propriété respecte la valeur foncière normalisée (terrain inclus), pour l'année courante, indiquée au programme, soit 60 000$ pour une maison unifamiliale (incluant le condominium), avec augmentation de 10 000$ par unité de logement, jusqu'à concurrence de 5 unités par bâtiment, soit 100 000$.

Montant maximal de subvention accordé par le programme EQUERRE selon le type de bâtiment

Type de bâtiment	Subvention maximale	Coût maximal des travaux reconnus moins déductible de 1 000$
Unifamilial	2 700$	10 000$
Duplex	5 400	19 000
Triplex	8 100	28 000
Quadruplex	10 800	37 000
Quintuplex	13 500	46 000

Il est à noter que le propriétaire d'un logement qui fait ou qui a fait l'objet d'une subvention, d'une contribution ou d'un prêt consenti dans le cadre d'un autre programme québécois ou fédéral d'aide à la restauration ou à la remise en état des logements ne sera pas admissible au programme ÉQUERRE.

La valeur des travaux générés par le programme ÉQUERRE devraient s'élever à environ 120 M$ et environ 2 100 emplois-année directs et indirects devraient être créés.

Les propriétaires désireux de se prévaloir de ce programme peuvent communiquer dès maintenant avec la **Société d'habitation du Québec** aux numéros de téléphone suivants: à Québec, (418) 643-7676; de partout ailleurs au Québec, 1-800-463-4315 (sans frais).

Le CN achète un édifice au centre-ville de Montréal

Le **CN** vient d'acquérir au coût d'environ 7,5 M$ l'édifice **Terminal Center,** situé à l'angle nord-est des rues Université et La Gauchetière à Montréal. Cet immeuble, actuellement vacant, logeait des employés de **Bell Canada** jusqu'à leur récent déménagement dans le nouveau complexe immobilier que s'est fait construire Bell sur la rue Université, entre les rues Viger et La Gauchetière.

"Le Terminal Center appartenait à une compagnie privée, la "Ontario 38404", a déclaré aux AFFAIRES M. **Gérard Desforges,** directeur régional, Service des immeubles du CN. Ce dernier a précisé que les Immeubles CN étudie actuellement la possibilité de moderniser entièrement cette bâtisse de 10 étages, d'une superficie totale de près de 200 000 pieds carrés. Les résultats de cette étude pourront être connus dans deux ou trois mois, a indiqué M. Desforges.

La Sun Life finance Cadillac Fairview

La compagnie d'assurance-vie, **Sun Life du Canada,** participe pour un montant de 33 M$ au financement du projet de modernisation du **centre commercial Fairview,** à Pointe-Claire. C'est ce qu'a appris LES AFFAIRES de source bien informée. Il a été impossible toutefois de connaître les détails entourant ce financement.

Le centre commercial Fairview est la propriété de la société immobilière **Cadillac Fairview,** qui exploite également les **Galeries d'Anjou,** le **Carrefour Laval** et les **Promenades Saint-Bruno.**

De nouveaux locataires au 625 Dorchester ouest

Le **625 Dorchester ouest,** situé en face de l'édifice C-I-L à Montréal, a accueilli au cours des dernières semaines de nouveaux locataires qui ont ainsi comblé presque complètement le vide laissé par le départ de la **Banque Mercantile** il y a environ un an.

"90% des 60 000 pieds carrés laissés vacants par la Banque Mercantile ont été loués à l'heure actuelle, a affirmé aux AFFAIRES M. **Michel Gaudreau,** de la firme **Devencore,** responsable de la location de ces espaces. Il ne reste plus que 5 000 à 6 000 pieds carrés à louer."

Parmi les nouveaux locataires du 625 Dorchester ouest, mentionnons la **Banque de crédit et commerce, Canagex Placements** et les **Mines Sullivan,** de même que plusieurs petites firmes de comptables. M. Gaudreau a indiqué aux AFFAIRES que Devencore est sur le point de faire signer un bail à une importante association professionnelle pour la location du 5e étage en entier.

La Banque Mercantile, quant à elle, a déménagé ses pénates dans le luxueux édifice **Place Mercantile,** rue Sherbrooke, où Devencore y a aussi établi son siège social.

MICHEL VILLENEUVE

BÂTISSES COMMERCIALES

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

LAC MÉGANTIC
À vendre ou à louer, immeuble industriel situé au 3166 Laval (anciennement Salaison Idéale Ltée.)
Terrain 280' x 360'.
Bâtisse 13,000 pi. ca., hauteur 14'.
(819) 583-2441

À VENDRE
REPRISE DE FINANCE
PARC INDUSTRIEL - ALMA

BÂTISSE INDUSTRIELLE OU COMMERCIALE
Bâtisse: 32 000 p.c.
Terrain: 189 000 p.c.
État neuf site de premier choix
SOCIÉTÉ D'ENTRAIDE ÉCONOMIQUE D'ALMA
Tél.: (418) 668-3087 entre 8h30 et 4h30

TERRAINS

NAPIERVILLE
210,000 pi. ca. terrrain commercial ou résidentiel, sur route 219.
(514) 245-7139

PROP. À REVENUS

BÉTON ARMÉ
97 appts., près du métro, très propre et bien entretenu. Seulement 5 fois le revenu. Comptant minimum $400,000.
M. Fefer, Adm. A., C.P.M.
(514) 878-1797
Univest, courtier

CÔTE-DES-NEIGES
Très bel immeuble, 21 logements, 3 1/2 pièces, entièrement rénové à l'intérieur.
(514) 274-3818

COPROPRIÉTÉ

FLORIDE POMPANO
LUXUEUX CONDO 5-1/2, 10 minutes de la mer, meublé avec goût, sécurité, transport, soins médicaux 24 heures, golf, tennis, centre de divertissements et d'artisanat, piscine, etc. à vendre en quote part, $15,000. plus frais annuels. Peut servir d'abri fiscal. Seulement 3 disponibles.
Après 18 hres
(514) 659-3193

ATTENTION PROFESSIONNELS
À vendre luxueux condo divise au centre-ville dans secteur résidentiel et de services.
7 pièces, 2,000 pi. ca., entrée individuelle, stationnement.
Idéal bureau - appartement.
Appelez Louis Chauvette
(514) 524-9884

MIAMI BEACH
Condominium 2 chambres-à-coucher, 2 salles de bains complètes, près du Motel Suez, luxueux et confortable.
(819) 477-2063
(819) 477-3835

À LOUER

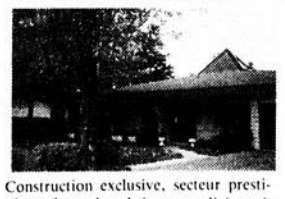
511
PLACE D'ARMES
ÉDIFICE À BUREAUX DE PRESTIGE
entièrement rénové
— Espace de 1,500 p.c. à 5,000 p.c.
— Climatisation centrale
— Taux de location très compétitifs
(514) 866-4457
GAGNON & ASSOCIÉS

MÉTRO BEAUBIEN-ST-DENIS
Superbe 8-1/2 chauffé. Boiseries. Juillet. $725.
(514) 274-1251

RÉSIDENCES

Au Sommet du Succès! RE/MAX TMS inc

STE-THÉRÈSE-EN-HAUT



Construction exclusive, secteur prestigieux, bungalow brique, qualité supérieure, 8 pièces, terrain 17,982 pieds carrés, taxes $1,747.
Prix demandé: $169,500.
Claudette Myre (514) 430-5311
RE/MAX T.M.S. INC: (514) 430-4207

LORRAINE
Cottage Canadien 1980, 8½ pièces, 2 foyers. Très grand terrain boisé. Prix $138,000. Faut voir!
France Lavoie
(514) 621-4528
RE/MAX T.M.S. INC.
(514) 430-4207

DIVERS

À VENDRE OU À ÉCHANGER
Pour propriété à revenus, 4 condos, 3 chambres, foyer, etc. situés à Ste-Agathe.
IFTEC
(514) 768-7603

BROMONT
Ferme pour "gentlemen F.". Site exceptionnel, lacs ensemencés de truites, plantations pins, érablière (2,000) vaisseaux, avec maison de ferme en brique et petite grange. Cause maladie. Inf. : Marie P. Lizotte
(514) 263-4988
Les Immeubles Bromis Inc.
(514) 263-4455

UN INVESTISSEMENT POUR UN BON RETOUR! ÇA VOUS INTÉRESSE?
- Un placement sûr avec haut rendement
- Investissez dans notre plan I.F.P.C.
- Investissement, fonds de pension, condominium
- C'est dès maintenant qu'il faut agir

Renseignez-vous auprès de notre conseiller en investissement:
YVES BOIRE
(514) 679-7847 ou 674-4511
quebec florida investment
3003 chemin chambly, longueuil, québec, canada J4L 1N3

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

GAGNEZ 75 MINUTES CHAQUE JOUR

en investissant 1 journée dans votre vie (et 295$) pour apprendre la fameuse méthode Devcom ***''Gestion efficace de son temps''.***

☐ Montréal, le 2 avril 84 ☐ Québec, le 22 mai 84

C'est le temps de penser au vôtre!

Les systèmes de productivité Devcom ltée
(514) 489-5347 (418) 681-7565
ou sans frais 1-800-361-9431

OCCASIONS D'AFFAIRES

Notre client serait intéressé à l'achat d'une entreprise de transport de machinerie lourde ou de déménagement. Les renseignements soumis seront confidentiels.

Écrire à:

M.D. Alary
Comptable
C.P. 3, Station ''F''
Montréal H3J 2K8

MANUFACTURIER

de maisons et bâtiments, tous genres, est à la recherche de vendeur-concessionnaire. Possibilités illimitées.

M. Vaillancourt

(418) 687-2153

CHERCHONS

Manufacturiers de vêtements, fabricants de meubles, entreprises de construction intéressés à exporter ou s'implanter en Amérique du Sud.

(514) 844-4393

MANUFACTURE DE PRODUITS RÉCRÉATIFS

en fibre de verre.
Terrain, bâtisse, équipement.
Région de la Mauricie.

Financement partiel disponible des actionnaires actuels.

Écrire à: Référence no. 1081,
Journal LES AFFAIRES
465 St-Jean, suite 903,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

ENTREPRISE D'ÉLECTRICITÉ À VENDRE

Située en banlieue de Montréal. Établie depuis 10 ans. Spécialité entretien de réseaux luminaires, location de nacelles aériennes. Contrats à long terme. Raison: cause de santé. Information:

(514) 866-8072

LE CIRQUE, LES SPÉCIALISTES DE LA MODE ET DU JEANS

Franchises encore disponibles pour plusieurs régions du Québec.
Boutique de vêtements uni-sexe (Vente au détail) reconnues à travers tout le Québec.
Système de franchises simplifié incluant un système complet de politiques et procédures tant au niveau de la gestion des stocks du personnel, du marchandising et du service à la clientèle.
Formation du franchisé, contrôle d'inventaire informatisé (si désiré).
Local remis, clef en mains.
Capital requis: $50,000.

Communiquez à: **Le Cirque Inc.**
2389 St-Dominique,
Jonquière, Qué. G7X 7W1
(418) 542-0333

Revue dans le domaine immobilier à vendre

Revue spécialisée dans le domaine immobilier (vente et achat de propriétés) à vendre à un prix très raisonnable. Excellent investissement pour professionnel, comptable, notaire, avocat, agent ou courtier en immeubles, imprimeur ou éditeur. Ce commerce peut facilement rapporter à son futur acquéreur des revenus de $100,000 et plus par année.

François Brunet
(514) 389-8231 ou 387-1334

MAGASIN À RAYONS - 25,000 P.C.

Opportunité unique pour personne d'expérience d'acquérir un magasin majeur dans un centre commercial bien localisé.
Moderne, complètement équipé. Secteur Québec.
Occasion affaires exceptionnelle

Écrire à:
Référence no. 1082
Journal LES AFFAIRES
465 St-Jean, suite 903,
Montréal, Qué. H2Y 3S4

SECTEUR DE SERVICE

Recherche un jeune associé, diplômé en administration avec expérience, ayant du capital et capable d'acheter la totalité du commerce dans les 5 ans. Commerce quatre saisons, chiffre d'affaires voisinant le million, brut 32%, établi depuis plus de 15 ans, possédant l'exclusivité des meilleures franchises sur le marché, situé dans un patelin à 3 heures de Montréal.

Écrire à: **Référence no. 1085**
Journal LES AFFAIRES
465 St-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4

Commandez votre copie gratuite aujourd'hui

Est-ce que cette opportunité vous intéresse?

''Des Pensées pour une Puissance Renforcée'' est un ensemble de citations de Paul J. Meyer avec son ''Plan personnel de succès d'un million de dollars''.

Ce livre est un véritable trésor pour qui comprend la valeur et le pouvoir des idées. Paul J. Meyer, le fondateur et président de ''Success Motivation Institute Inc.,'' a inclus dans ''Des Pensées pour une Puissance Personnelle Renforcée'' plusieurs idées et concepts essentiels qui firent de lui un millionnaire avant ses vingt-sept ans. Ces pensées continuent à inspirer des milliers de personnes.

Trouvez dans ce livre l'idée nécessaire pour atteindre le succès rêvé dans votre vie.

Consultation For-Per Inc. est à la recherche d'hommes ou de femmes positifs et enthousiastes, désireux de se tailler une place d'avenir dans cette opportunité d'affaires. Des franchises sont disponibles à travers tout le Québec, territoire presqu'inexploité dans ce domaine. Nous avons aussi besoin de représentants pour la distribution de nos produits.

Success, Motivation Institue Inc., un pionnier et chef de file aux États-Unis depuis 20 ans oeuvre dans la motivation/savoir/éducation, communication d'industrie.

Remplissez le coupon ci-dessous pour recevoir votre livre et/ou communiquez avec nous pour de plus amples renseignements.

AGISSEZ DÈS AUJOURD'HUI! Ceci peut-être un grand tournant dans votre vie.

CONSULTATION FOR-PER INC.,
5125 Du Trianon # 420, Montréal, Qué. H1M 2S5
(514) 351-7334 ou 351-7337

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ CODE POSTAL _____

TÉL. RÉS. _____ TÉL. AFFAIRES _____

S.V.P. Décrire votre travail brièvement _____

POSSÉDEZ VOTRE PROPRE ENTREPRISE

Nous vous offrons:

1- Un produit exclusif essentiel à l'environnement
2- Un territoire protégé
3- Une assistance continue
4- Une formation unique
5- Support technique constant
6- Support marketing continu

Investissement d'environ $35,000

Faites parvenir votre curriculum vitae et votre bilan personnel et nous vous rappellerons pour une rencontre d'information.

ISUTRAC INC.
6865 SHERBROOKE EST
SUITE 2, MTL
H1N 1C7

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

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

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

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

ACQUISITION D'ENTREPRISES

ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES — Sommes intéressés à acquérir une entreprise manufacturière soit dans les secteurs ''aliments et produits alimentaires'' ou ''métal fabriqué''. Les régions retenues sont: Montréal, Québec, Sherbrooke, Granby. Chiffre d'affaires de 2 à 3 000 000$ avec marge bénéficiaire intéressante.
AE-234 Gilles A. Denis
Québec 418-643-8993

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

PRODUITS DE BEAUTÉ — Distributeur bien établi dans le domaine des parfums et cosmétiques intéressé à acquérir ou fusionner avec fabricant ou distributeur de produits de beauté.
AE-236 Gérald Dame
Montréal 514-873-5942

PROJET EN COPARTICIPATION (Joint venture)

VÉHICULE HORS-ROUTE — Recherchons partenaire. Fabrication tout nouveau produit. Véhicule hors-route récréatif. Potentiel très intéressant.
PC-369 Roger Leclerc
Trois-Rivières 819-752-9781

OFFRE DE SOUS-TRAITANCE

MESUREUR DE LIQUIDE — Nouvelle invention permettant de mesurer les liquides à mesure qu'on les verse. Recherchons une industrie qui pourrait fabriquer et mettre en marché (Canada, États-Unis) des bouteilles permettant de mesurer les liquides à mesure qu'on les verse. Idéal pour huile à moteur, savons liquides, produits chimiques. Fabrication par les procédés habituels.
OS-410 Paul J. Laplante
Montréal 514-873-5581

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

CHIMIE, PÉTROCHIMIE — Possédons terrains banlieue de Montréal, disponibles pour entreprises reliées secteur chimie ou pétrochimie. Elles pourraient bénéficier de notre expertise et jouir de l'ensemble de nos services particulièrement services auxiliaires (vapeur, eau, etc.) auxquels garantissons très haut standard de fiabilité. Disposons d'un chemin de fer, entrepôt de 100 000 pi. ca.
DS-658 Marius Dionne
Laval 514-668-6535

ATELIER D'USINAGE — Sous-traitance: atelier en Estrie. Fabrication en série de pièces métalliques. Contrôle de qualité selon les spécifications DND 10 16. Usinage, coupe, pliage, soudure, emboutissage, lavage au phosphate, peinture électrostatique à stage. Grande capacité, économique.
DS-659 Jacques Dubreuil
Sherbrooke 819-565-0205

REPOUSSAGE DE MÉTAL — Nous offrons nos équipements avec notre main-d'oeuvre expérimentée (20 ans) dans le repoussage de métal. Fabriquons beaucoup de pièces de lampes et lampadaires, pièces de systèmes de ventilation, pièces d'aspirateurs centraux et autres travaux de métal. Service de livraison pour la région de Montréal.
DS-660 Gilles Turcotte
Laval 514-668-6535

PEINTURE CUITE POUR MÉTAL — Offrons nos services pour peinture cuite ALKYDE ou ACRYLIQUE pour métal. Notre système est composé des principaux éléments suivants: convoyeur à chaîne, tunnel de nettoyage et de phosphatage, four de cuisson à 400°F, fusil ''airless electrostatic''. Dimension maximale des pièces: 91'' x 43'' x 41''.
DS-661 Martin Caron
Montmagny 418-228-9537

ATELIER D'USINAGE — Offrons nos services. Produits de haute qualité acceptés par les minières et papetières. Main-d'oeuvre: techniciens spécialisés en technique d'ajustage et de soudure. Travail d'après plans et devis. Estimation gratuite.
DS-662 Réjean Dion
Côte-Nord 418-589-5715

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

AGENTS MANUFACTURIERS - Manufacturier de revêtement décoratif en bois, recherche des agents manufacturiers desservant exclusivement les boutiques spécialisées en décoration, les entreprises de rénovation (spéciales) et les boutiques cadeaux.
AO-658 Gabriel Pépin
Trois-Rivières 819-379-6776

BREVET (ÉQUIPEMENT DE NETTOYAGE) — Recherche manufacturier intéressé à acheter brevet sur équipement de nettoyage à la vapeur pour industrie de produits alimentaires ou chimiques, raffineries, etc. Sommes aussi intéressés à projets en coparticipation avec manufacturier. Possibilités de développer autres produits connexes.
AO-659 Paul Laplante
Montréal 514-873-5581

MACHINERIE ET INVENTAIRE — Jeune entreprise désire se départir d'équipement de production incluant: machinerie, dies, outillage et inventaire pour la production de coulisses de tiroirs en métal pour les manufacturiers de meubles de bureau, armoires de cuisine et les tiroirs en général. Excellente opportunité.
AO-661 Roger Leclerc
Victoriaville 819-752-9781

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER — Espaces industriels à louer. Choix: à partir de 3 000 pi. ca. allant jusqu'à 30 000 pi. ca. Prix à discuter. Endroit: parc industriel de Richmond.
AO-662 Jacques Dubreuil
Sherbrooke 819-565-0205

Un administrateur peut-il être tenu responsable des impôts qu'une compagnie a omis de payer?

En vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, tout mandataire, liquidateur, administrateur, exécuteur testamentaire ou autre personne semblable (à l'exclusion d'un syndic de faillite) doit obtenir du ministre un certificat attestant que les impôts, intérêts et pénalités payables sur les biens placés sous leur contrôle ont été acquittés ou ont fait l'objet d'une entente avec le ministre avant de procéder à la distribution de ces biens. À défaut d'obtenir ce certificat, la loi rend ces personnes responsables des impôts, intérêts et pénalités que la compagnie n'a pas payés.

Les administrateurs d'une compagnie doivent-ils obtenir un tel certificat avant de déclarer un dividende? Dans l'arrêt **Parsons** et al. c. **M.N.R.** rendu le 12 août 1983, le juge **Cattanach** de la Cour fédérale dégage les principaux critères à considérer pour interpréter la loi dans une telle situation.

Le 14 juin 1979, Revenu Canada émettait une cotisation portant sur l'année d'imposition 1978 de la compagnie **North Carleton Land Company Limited**. Cette cotisation attestait que la compagnie ne devait rien au ministère. Le 16 octobre 1979, le conseil d'administration, réuni en assemblée dûment constituée, déclarait un dividende d'une importance telle qu'il dépouillait pratiquement la compagnie de toutes ses liquidités. Le 27 mai 1981, Revenu Canada émettait de nouvelles cotisations pour les années 1978 et 1979: le total des impôts et des intérêts réclamés à la compagnie pour ces deux années était supérieur au dividende déclaré précédemment.

La compagnie décida de contester ces cotisations, mais le 8 février 1983, avant que la Commission de révision de l'impôt ne se soit prononcée, Revenu Canada cotisa deux administrateurs de la compagnie et la succesion d'un troisième administrateur. En se basant sur l'obligation d'obtenir le certificat mentionné précédemment, le ministère leur réclamait personnellement un montant équivalent au dividende qui avait été déclaré le 16 octobre 1979. Les administrateurs demandèrent à la Cour fédérale d'annuler ces cotisations.

Les arguments

Après qu'il eut été établi que la Cour fédérale avait le pouvoir d'entendre cette cause, le débat se porta sur la question principale: le ministère était-il justifié de cotiser les administrateurs en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu?

Le tribunal établit d'abord que les circonstances donnant lieu aux pénalités pour défaut d'obtenir un certificat devaient être interprétées de façon respective. En effet, ces pénalités peuvent être considérables étant donné qu'une personne peut être tenue personnellement responsable des impôts, intérêts et pénalités non payés.

Dans son bulletin d'interprétation IT-368 (28 mars 1977), Revenu Canada précise qu'une personne est responsable des impôts, intérêts et pénalités, **que ces derniers aient été établis ou non avant la répartition des biens**. Le juge Cattanach réfuta cette interprétation trop large du texte de la loi: un impôt qui n'a pas été cotisé par le ministère ne peut pas constituer un ''impôt non payé'' puisqu'en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, l'obligation légale de payer survient à la date de la cotisation. Or, à la date où les administrateurs ont déclaré le dividende, la seule cotisation que la compagnie avait reçue pour les années concernées ne comportait aucun montant à payer.

Le juge alla plus loin. Il maintint que, à la limite, le contrôle des biens d'une compagnie appartient aux actionnaires et non aux administrateurs et que, même si on pouvait démontrer que les administrateurs ont le contrôle de ces biens, il n'existe pas de lien entre ces biens et les impôts cotisés à moins que le ministère ait entrepris des procédures de recouvrement.

Enfin, il prétendit qu'un administrateur de compagnie ne correspond pas aux expressions ''tout mandataire, liquidateur, administrateur, exécuteur testamentaire ou autre personne semblable'' stipulées dans la loi. Dans le texte anglais, on utilise le terme ''administrator'' (qui signifie en droit une personne désigné par la Cour pour gérer une succession) et non pas ''director'' (un membre du conseil d'administration d'une compagnie). Quant à l'expression ''autre personne semblable'', elle ne peut être retenue, car un administrateur de compagnie joue un rôle tout à fait différent des personnes énumérées précédemment dans le texte.

Décision

Pour toutes ces raisons, le juge annula les cotisations émises contre les administrateurs. Ce jugement permet donc aux administrateurs de compagnies de respirer plus à l'aise puisqu'ils connaissent maintenant les principales règles du jeu:

- en l'absence de fraude, ils peuvent déclarer un dividende sans crainte pour leur responsabilité personnelle si tous les impôts cotisés à cette date sont déjà payés;
- ils ne sont pas tenus d'obtenir un certificat du ministère avant de procéder à une répartition des biens de la compagnie dans le cours normal des affaires.

Dans le même ordre d'idée, il est utile de mentionner qu'une mesure introduite récemment dans loi établit une responsabilité conjointe et solidaire pour les administrateurs d'une compagnie à l'égard de l'obligation de déduire ou de retenir à la source certains montants. Cette responsabilité s'étend à tout intérêt ou pénalité connexe.

Le champ d'application de cette mesure est cependant restreint; il vise principalement les administrateurs de compagnies en difficultés financières qui auraient fait preuve de négligence ou d'incompétence à l'occasion d'un manquement de la compagnie à déduire ou retenir et remettre des impôts après le 12 novembre 1981.

Toutefois, le fait de ne plus être administrateur ne dégage pas une personne de la responsabilité prévue par cette mesure puisque celle-ci impute la responsabilité aux personnes qui étaient administrateurs à la date où le manquement est survenu.

CLÉMENT ST-CYR

Clément St-Cyr est associé fiscaliste au bureau de Samson Bélair à Trois-Rivières.

digital®

Pour louer ou acheter

- Rainbow 100 PC
- DECmate II
- Professional 300
- Terminaux
- Systèmes VAX

La solution au bout du fil!

LOCATIONS HAMILTON

Montréal (514) 332-4755 Toronto (416) 251-1165 Calgary (403) 259-5022

AUTHORIZED digital DEALER

OCCASION DE PLACEMENT
DANS L'IMMEUBLE
À
MONTRÉAL

1515, ave. Dr Penfield ouest

- IRLM
- À proximité du Mont-Royal
- Copropriété de luxe
- 21 logements (1, 2 et 3 chambres à coucher)
- 22 places de stationnement intérieur

Conçu pour s'harmoniser avec l'architecture historique du voisinage, l'immeuble situé au 1515, av. Dr Penfield compte neuf étages et 51 logements. De ce nombre, vingt et un logements sont la propriété de la Banque nationale du Canada.
Les 21 logements à vendre sont répartis comme suit:

- 4 logements d'une chambre à coucher
- 13 logements de deux chambres
- 4 logements de trois chambres

Pour plus de détails concernant cette occasion de placement ou si vous désirez vous porter acquéreur de ces logements, faites parvenir vos soumissions par écrit, en indiquant votre prix et en incluant un dépôt de ½%, à l'adresse mentionnée ci-dessous, au plus tard le jeudi 29 mars 1984 à 14h (HNE).

BANQUE NATIONALE DU CANADA

M. Pierre Blanchard
Directeur adjoint
Service du crédit hypothécaire
Banque nationale du Canada
600, rue de la Gauchetière ouest
9e étage
Montréal (Québec) H3B 4L2
Téléphone: (514) 394-6339

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

Une solution potentielle dans le dossier des ordinateurs scolaires?

Becterm met en marché un micro-ordinateur tout à fait novateur

Becterm, de Lévis, a développé et met en marché un système de micro-informatique dont la configuration est tout à fait novatrice, pour ne pas dire révolutionnaire, dans le paysage informatique courant.

Par l'efficacité de son concept et par son prix très bas, un tel système offre une solution très attrayante au concept de réseau local, ce qu'on appelle les "LAN" (Local Area Network), autant dans l'entreprise que dans l'école.

D'ailleurs, ce système aurait pu s'avérer un choix pertinent dans le processus de sélection des ordinateurs scolaires dont le gouvernement entend équiper les écoles québécoises, a dit en substance aux AFFAIRES M. **André Gareau,** directeur et fondateur de Becterm. Mais Québec semble ignorer, depuis sa naissance en 1976, cette firme qui fait affaire à 10 milles seulement du parlement à vol d'oiseau.

Le AZTEC 1400

Portant le nom de **AZTEC 1400,** le système de Becterm est un système de micro-informatique à ressources partagées, contrairement aux systèmes courants qui sont à traitement partagé. Ce que fait Becterm, c'est essentiellement de regrouper en un seul endroit tous les processeurs et les ressources de mémoire et de périphériques d'un réseau en ne confiant à chaque usager du réseau qu'un simple terminal.

Cela s'apparente en quelque sorte à un système de gros ordinateurs avec traitement et ressources centralisées, à la différence qu'ici, chaque usager possède un micro-processeur comme tel à son entière disposition.

Le coeur du système tient dans un cabinet mesurant environ 6 x 3 x 2½ pieds, dans lequel on peut glisser jusqu'à 32 cartes de micro-processeurs. Si on veut disposer de plus de processeurs, il suffit d'annexer un cabinet additionnel. Chacune de ces cartes peut porter un processeur de puissance variable, qu'il s'agisse d'un **Rockwell 6502,** d'un **Intel 8088** ou d'un **Motorola 68000,** c'est-à-dire les processeurs de l'**Apple II Plus,** du **PC** d'**IBM** ou du **Lisa** d'**Apple.** Chaque processeur est relié à un terminal par un simple fil téléphonique bon marché de type "paire torsadée".

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

M. André Gareau devant le Aztec 1400, le super micro-ordinateur hautement original dont il est le concepteur.

Tous ces processeurs peuvent fonctionner selon le système d'exploitation qui leur est propre. Les processeurs actuels intégrés au Aztec 1400, des Rockwell 6502, fonctionnent sous les systèmes d'exploitation **UCSD-p** ou **OS-65U** selon les applications pour lesquelles ils sont requis. Mais d'autres systèmes d'exploitation peuvent très facilement y être greffés, comme **MS-DOS** ou **UNIX.** Ce dernier le sera d'ailleurs très prochainement.

Tous ces systèmes d'exploitation sont à leur tour gérés par un grand système-maître d'exploitation développé par Becterm, le **B-MOS** (Becterm Multi-user Operating System).

Sous les tablettes où sont rangés les processeurs, se trouve le "noeud", soit un processeur qui gère à son tour l'accès de tous les processeurs aux disques rigides de mémoire, dont la capacité s'étend de 20 à 320 millions de caractères, et aux divers périphériques. Deux processeurs auxiliaires servent de tampon pour la gestion du courrier électronique et des périphériques.

On peut ajouter à ces composantes un lecteur de bandes magnétiques ou une unité de lecteur de disques souples pour produire des copies de sécurité des documents et des fichiers inscrits sur les disques rigides.

Jusqu'à maintenant, des unités Aztec 1400 ont été installées à l'**Université Bishop** de Lennoxville, à la **Banque d'Épargne** et à la **Croix Rouge** à Montréal, au **River Walk Manor,** un hôpital du Maryland, et à la **New-Brunswick Telephone Company.**

Contrat scolaire

"Une technologie comme la nôtre s'avère idéale autant dans un contexte d'entreprise que dans un contexte scolaire," a déclaré M. Gareau.

"Considérez d'abord la capacité d'expansion et la flexibilité du Aztec 1400. Au fur et à mesure qu'un type de processeur devient désuet, il vous suffit de sortir la carte concernée et de la changer par un autre processeur plus évolué et plus performant. Et pour accomoder le système d'opération du nouveau processeur, il vous suffit de faire les ajustements nécessaires au système-maître d'exploitation, le B-MOS.

"Votre investissement se trouve protégé du fait que vous n'êtes pas obligé de changer une machine au complet quand vous voulez la mettre à jour. Vous changez seulement une carte. Et comme il en coûte beaucoup moins cher de changer une carte plutôt que toute une machine, vous pouvez vous adapter rapidement à l'évolution technologique", a dit M. Gareau.

En rapport à un contexte scolaire doté de micro-ordinateurs, M. Gareau insiste sur les avantages d'efficacité du Aztec 1400. "Le gouvernement n'a acheté jusqu'ici que des machines individuelles, des "stand-alone". Rien ne les relie encore ensemble. Il faudra payer, et cher, pour les mettre en réseau. Jusqu'à ce qu'on installe ces réseaux, un professeur devra distribuer un programme pour chaque élève. Et chaque devoir ou exercice qu'il voudra leur transmettre impliquera un traffic assommant de disquettes qu'il faudra interminablement entrer et sortir du lecteur de disquettes.

"Avec le Aztec 1400, une seule copie autant du programme que du devoir sur disque rigide suffirait pour une classe entière.

"De plus, avec le Aztec 1400, la panne d'un ou même de plusieurs processeurs n'arrête pas le fonctionnement du réseau, comme c'est le cas pour la plupart des autres concepts de réseau. Et le nombre d'utilisateurs sur le réseau ne ralentit en rien la vitesse de traitement et de réponse des processeurs, du fait que ceux-ci sont tous indépendants. Ce n'est pas le cas, par exemple, sur un mini-ordinateur où un grand nombre d'utilisateurs à un même moment ralentit considérablement un système."

Au point de vue du prix du système, M. Gareau nous dit: "un système complet, incluant 32 micro-processeurs Intel 8088 et 32 terminaux, (qui peuvent tous communiquer entre eux), le B-MOS, une mémoire de masse de 80 millions de caractères, un lecteur de disques souples de 275 000 caractères pour les copies de sécurité et 32 câbles coûterait actuellement environ 74 000$, dépendant du type de processeur utilisé. En comparaison, un mini-ordinateur avec autant d'utilisateurs coûterait environ le double."

Ce prix est par conséquent inférieur au coût de 91,200 $ pour 32 micro-ordinateurs scolaires **Axel** de **Bytec-Comterm** que le gouvernement veut acheter pour les écoles québécoises. Et un tel coût n'inclut pas les coûts additionnels nécessités par les câbles spéciaux, les cartes imprimées et les disques rigides de mémoire de masse pour relier ces 32 micros à un éventuel réseau. De telles composantes peuvent facilement faire monter la note de 30% sinon davantage, selon le matériel envisagé.

Production

"Notre seul handicap face au contrat scolaire est notre faible capacité de production. Nous n'aurions pas pu produire les 9 000 appareils attendus. Mais nous aurions pu au moins nous faire confier une partie de la commande. D'autant plus que cette commande nous aurait donné une capacité accrue de négociation dans un contrat très important que nous avons en vue."

En effet, Becterm négocie présentement avec une des plus grosses firmes de Suède qui a récemment acquis une compagnie américaine d'informatique. Becterm est déjà pratiquement assurée d'obtenir le contrat pour la conception et le design de cet ordinateur que la firme en question veut à la fine pointe de la technologie. De plus, Becterm compte réaliser une partie du contrat de fabrication à Lévis même.

"Si nous avions obtenu seulement une partie du contrat scolaire, nous aurions pu développer les capacités nécessaires de conception et de fabrication qui nous auraient permis d'acquérir la totalité du contrat de cette filiale américaine de la firme suédoise. Vous vous imaginez, un produit conçu et fabriqué en totalité au Québec, par des Québécois, pour le marché américain! C'est déjà le cas pour le Aztec 1400, et sans avoir reçu la moindre aide gouvernementale."

Dans un autre ordre d'idées, Becterm a récemment développé un modem extrêmement miniaturisé, de 6 x 4 x 2 cm, qu'elle entend mettre prochainement sur le marché. De plus, elle loue ses services de recherche et développement au ministère de la **Défense nationale** et à la multinationale **STC.**

YAN BARCELO

IBM attaque le marché des ordinateurs portables

■ **IBM** vient de mettre en marché une version portable du populaire **IBM PC**. La fime d'**Armonk** au New Jersey attaque donc un créneau prometteur dans lequel un nombre grandissant de firmes, dont **Bytec-Comterm,** de Montréal, avec son **Hyperion**, se livraient déjà une dure bataille depuis plus d'un an.

Un ordinateur "portable" pèse entre 20 et 30 livres et dispose d'un écran et d'un ou deux lecteurs de disquettes; il est donc plus volumineux que l'ordinateur dit "portatif", qui peut se glisser dans une mallette, n'a qu'un mini-écran de 4 à 8 lignes, pas de lecteur de disques et pèse moins de 6 livres.

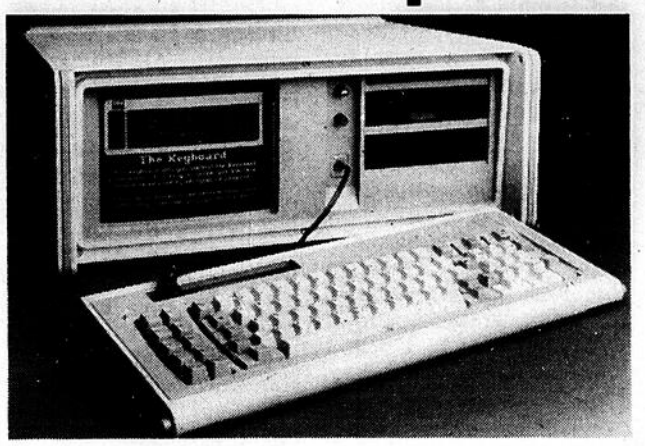
Technologie

Le portable d'IBM n'apporte rien de nouveau sur le plan technologique. C'est en fait une réplique exacte de l'IBM PC en version transportable. La structure interne est exactement la même et sa mémoire vive de 256 K caractères (256 000) peut être portée à 512 K. Les unités de disquettes sont du type ultra-mince, mais leur capacité (360 K) et leur formattage (organisation de l'informatique), sont les mêmes que pour le PC.

L'écran intégré mesure 9 pouces de diagonale et le clavier a exactement la même disposition que celui du PC. Le petit gadget, qui fait "différent", est un bloc d'alimentation électrique universel qui permet l'utilisation de l'ordinateur dans divers pays.

Concurrence

Le nouveau portable d'**IBM** ressemble beaucoup à toute une série de modèles produits par d'autres manufacturiers. Certains d'entre eux, tels **Compaq**, **Seeqa** ou **Kaypro**, ne manufacturent que leurs portables; c'est aussi le cas de l'Hyperion. D'autres ont mis en marché, comme IBM, une version portable de leur ordinateur personnel, qui était lui-même un modèle compatible avec l'IBM PC. C'est le cas de **Columbia**, **Corona** (vendu aussi sous la marque **Olivetti**), **Eagle** (maintenant distribué par **Lanpar**), **Televideo** et **Texas Instrument**.



Le nouvel ordinateur portable d'IBM

Les différences sont mineures entre l'Hyperion de Bytec-Comterm et le IBM PC portable. L'Hyperion a pour sa part un design très agréable, un poids inférieur (18 livres contre 30), une horloge et un calendrier électroniques intégrés et un synthétiseur de son.

L'IBM PC portable dispose d'un écran plus grand (9 pouces diagonal plutôt que 7 pouces) et son prix est plus bas (4 225 $ contre 4 950 $); il y a une unité de disquette et 256K de mémoire incluses dans les deux cas.

Marketing

Mais les atouts d'IBM ne sont pas seulement d'ordre technologique. Il est inutile de rappeler encore une fois l'énorme puissance de marketing de la grosse machine bleue, mais IBM a encore bien d'autres atouts dans son jeu.

Son premier avantage est sa compatibilité à 100% avec l'IBM PC; la plupart des portables, y compris l'Hyperion, ne sont pas totalement compatibles avec le micro-ordinateur le plus vendu. Le portable IBM est non seulement compatible avec le PC, mais avec toute la famille des ordinateurs personnels IBM: le **PCJr**, le **PC/XT**, le **PC/XT 370** et le **PC 3270**.

Cette famille est encore loin d'être complète et c'est une des forces principales d'IBM. Toute disquette et tout logiciel fonctionnera également sur chacun des membres de la grande famille IBM. Dans tous les cas ou le portable est le complément d'autres ordinateurs individuels de tables (le PC possède la part de ce marché du lion), le client sera fortement incliné à choisir le PC portable.

Il sera certain d'avoir une compatibilité à 100% et même de pouvoir utiliser exactement le même clavier. Il sera assuré de profiter de tous les développements futurs de la famille des ordinateurs personnels IBM aussi bien du côté matériel que du côté logiciel.

Il s'est vendu pour 750 millions $US d'ordinateurs portables en 1983; le milliard $US de ventes sera dépassé cette année et les divers analystes prévoient un marché de l'ordre de 3,8 milliards $US en 1987. Ce sont des chiffres qui commencent à être intéressants pour IBM.

GIL TOCCO

Recommandations d'achat à 5$ et de vente à 8$

Le nouvel ordinateur portable d'IBM affectera les ventes et les profits de Bytec-Comterm

■ L'entrée d'IBM dans le marché du micro-ordinateur portable n'est pas vraiment une menace mortelle pour l'**Hyperion** de **Bytec-Comterm,** du moins à court terme, mais son effet se fera sentir.

Tel est l'avis exprimé par M. **Thomas Law,** analyste financier chez **Nesbitt Thomson Bongard,** au cours d'une entrevue téléphonique aux AFFAIRES.

"Le marché du micro-ordinateur devient de plus en plus saturé. Le seul nom d'IBM ne suffira plus pour vendre à lui seul les produits du géant américain. La qualité et la flexibilité des produits deviendront de plus en plus un facteur prédominant. IBM devra donc s'adapter à cette nouvelle réalité pour elle", a déclaré le spécialiste de Nesbitt.

Même si on le qualifie de portable, l'ordinateur d'IBM est beaucoup plus lourd que l'Hyperion. Il ne s'adresse donc pas exactement au même marché.

L'arrivée d'IBM dans le marché de l'ordinateur portable aura néanmoins un effet sur les ventes d'Hyperion. Aussi, M. Law a révisé à la baisse ses projections financières sur Bytec-Comterm pour 1984. "Les ventes de Bytec-Comterm devraient atteindre 155 millions $ en 1984 et son bénéfice net par action, près de 0,70$", a précisé M. Law.

L'administration de Bytec-Comterm prévoit pour sa part réaliser des ventes de 185 millions $ et un bénéfice net par action de 1,50$ environ pour 1984. Les projections de M. Law réduisent donc de moitié le profit initialement espéré par Bytec-Comterm.

"L'entrée d'IBM dans le marché de l'ordinateur portable va certainement réduire la marge bénéficiaire de Bytec-Comterm sur les ventes de son Hyperion" a affirmé M. Law.

"Au cours actuel de 5,75$, l'action de Bytec-Comterm peut être un achat, mais uniquement à très court terme. Le titre pourrait vite atteindre un prix de 8$, un niveau où je suggère de vendre", a recommandé M. Law.

À 5,75$, le titre de Bytec-Comterm se transige à 8,2 fois le bénéfice net prévu par M. Law en 1984. Généralement, les titres de haute technologie se transigent à environ 20 fois leur bénéfice net prévu pour les douze prochains mois. L'action de Bytec s'avère donc très sous-évaluée.

"Le marché a anticipé le pire pour Bytec. Le contrat d'achat d'ordinateurs du gouvernement québécois a agi très négativement sur le prix du titre. Ce contrat ne représente pourtant que 12% environ des ventes projetées de Bytec-Comterm pour 1984. Le marché a également escompté l'entrée d'IBM dans le marché du portable. Après autant de pessimisme initial, il faut s'attendre maintenant à une hausse du prix de l'action de Bytec-Comterm", a conclu M. Law.

Ce dernier ne recommande pas l'achat du titre comme un placement à long terme. Bytec-Comterm évolue dans un marché très compétitif. IBM nous réserve bien d'autres nouveautés à venir. Bytec-Comterm devra, par conséquent, faire face à une très vive compétition, tant au niveau de la vente de son Hyperion que de celle de terminaux intelligents.

CLAUDE CHIASSON

EN MÉMOIRE

■ Montréal. Le 12 mars. **Session d'information** par **Devcom Ltée** intitulée: "L'ordinateur à l'école". Lieu: **Centre Marial Montfortin.** Inscription: Micheline Contant, (514) 489-5347, ailleurs au Québec: 1-800-361-9431.

* * *

■ Montréal. Le 15 mars. **Session d'information** de **Cincom Systems du Canada,** sur les progiciels TIS et MANTIS. Endroit: **Hôtel Régence Hyatt.** Réservations: Annamaria Verdicchio, (514) 866-8661.

* * *

■ Montréal. Le 15 mars. **Conférence** présentée par l'**Association Sécurité Informatique** (ACI/ASI). Sujet: "Les aspects légaux de la sécurité informatique". Endroit: **Téléglobe Canada.** Inscription: Diane McKay, (514) 668-9310.

* * *

■ Québec. Les 15 et 16 mars. **Séminaire** présenté par l'**Institut de Technologie Avancée de Control Data.** Sujet: "L'utilisateur et l'exploitation des systèmes". Endroit: **Hôtel Loews Le Concorde.** Inscriptions: Denise Grenier, (514) 845-4201.

* * *

■ Montréal. Le 15 mars. **Conférence** présentée par **Association for systems management.** Sujet: "Les progiciels d'application: une solution pour les années 80". (En anglais) Endroit: **Hôtel Bonaventure.** Information: Joan Lecomte, (514) 695-1668.

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

laissez-nous vous éclairer!

LOCATIONS HAMILTON

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

À VOTRE AGENDA

■ Montréal. Le 9 mars. **Séminaire** de 2 jours donné par le **Bureau de Commerce de Montréal.** Invité: M. **Schimon Dolan** et M. **Denis Roy,** professeurs en psychologie de travail à l'École de relations industrielles de l'Université de Montréal et associés à la compagnie **Les conseillers en science du comportement.** Thème: Supervision pratique pour un travail bien fait. Lieu: 1080, côte du Beaver Hall, bureau 710. Renseignements: (514) 878-4651.

* * *

■ Montréal. Les 11, 12 13 mars. **Salon du prêt-à-porter** organisé par **Expo-mode.** Particularité: ouvert aux professionnels de la mode seulement (acheteurs et vendeurs). Lieu: **Palais des Congrès.** Renseignements: (514) 656-8183.

* * *

■ Montréal. Le 12 mars. **Déjeuner-causerie** du **Cercle canadien de Montréal.** Conférencier: **Peter Gordon,** président du conseil et chef de la direction, **Stelco Canada.** Lieu: **Hôtel Mont-Royal.** Informations: Mlle Deirdre McIlwraith, (514) 842-3310.

* * *

■ Québec. Le 13 mars. **Déjeuner-causerie** de la **Chambre de Commerce et d'Industrie du Québec Métropolitain.** Invité: **M. Pierre Ducros,** président, **DMR Ltée.** Lieu: **Château Frontenac, Salle de bal.** Réservations: (418) 692-3853.

* * *

■ Montréal. Le 13 mars. **Déjeuner-causerie** donné par la **Chambre de Commerce de Montréal.** Conférencier: **M. Rodrigue Biron, ministre de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme.** Lieu: **Hôtel Le Quatre Saisons.** Renseignements: Danièle Lalonde, (514) 866-2861.

* * *

■ Montréal. Le 13 mars. **Conférence** donnée par le **Bureau de Commerce de Montréal.** Invitée: **Mme Violette Le Bon,** présidente, le **Centre Jonathan Le Goéland.** Thème: Comment planifier votre temps. Lieu: **1080, Côte du Beaver Hall, bureau 710.** Renseignements: (514) 878-4651.

* * *

■ Montréal. Le 14 mars. **Colloque** organisé par la **Chambre de Commerce du district de Montréal** en collaboration avec la **Société canadienne des relations publiques** (section Québec). Conférencier: **M. Francis Fox, ministre fédéral des Communications.** Animateur: **M. André Payette, communicateur conseil.** Thème: Relations gouvernementales: une planification dynamique avec l'État. Lieu: **Hôtel Méridien.** Pour renseignements: Mme Jeannine D'Argenzio, (514) 866-2861.

* * *

■ Montréal. Le 14 mars. **Conférence** organisée par les **Conférences Pitel** dans le cadre des **Soirées maximum.** Thème: Examen juridique: Comment dresser un diagnostic juridique de l'entreprise. Lieu: **Hôtel Régence Hyatt.** Pour renseignements: (514) 465-9972.

* * *

■ Laval. Le 14 mars. **Déjeuner-causerie** de la **Chambre de Commerce de Laval.** Invité: **M. Roger D. Landry,** président et éditeur, **La Presse.** Lieu: **Sheraton Laval.** Renseignements: Denise Filiatrault, (514) 668-0340.

* * *

■ Montréal. Le 14 mars. **Déjeuner-rencontre** organisé par l'**Association des MBA du Québec.** Conférencier: **M. Pierre Brunet,** président et chef des opérations, **Lévesque Beaubien inc.** Lieu: **Hôtel Méridien, salon Alfred Rouleau.** Renseignements: M. Gérald Garant, (514) 866-2916.

* * *

■ St-Rédempteur. Le 14 mars. **Conférence** organisée par **Michel Boisclair et associés.** Conférencier: **M. Bruce Poliquin,** administrateur, **CEGEP Garneau.** Thème: Les PME: Pourquoi et comment s'informatiser. Lieu: **Hôtel-Motel Bernières,** Bernières. Pour renseignements et réservations: (418) 831-0265 ou 681-4133 (télé-appel 0001).

* * *

■ Montréal. Le 15 mars. **Déjeuner-causerie** organisé par le **Bureau de Commerce de Montréal.** Invité: **Dr Shinishi Matsuda,** président, **Japan Industrial Robot Lease Company** et ancien président de l'**Association des manufacturiers de robots industriels du Japon.** Thème: L'impact de la robotique sur la gestion de l'entreprise. Lieu: **Hôtel Régence Hyatt, Salle de bal Régence.** Renseignements: (514) 878-4651.

* * *

■ Montréal. Le 15 mars. **Petit déjeuner-rencontre** donné par le **Bottin des Femmes professionnelles et commerçantes.** Lieu: **Hôtel Bonaventure, Castillon.** Pour information et réservations: (514) 845-4281.

■ Sherbrooke. Le 16 mars. **Déjeuner-causerie** donné par l'**Association québécoise du transport et des routes inc.** dans le cadre de son assemblée annuelle. Invité: **M. Michel Clair, ministre des Transports du Québec.** Lieu: **Hôtel Le Baron.** Renseignements: (819) 331-5810.

* * *

■ Montréal. Les 19, 20, 21 et 22 mars. **Séminaire** intitulé "Négociation d'une convention collective" offert par le **Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales.** Inscriptions ou informations: (514) 343-4495.

* * *

■ Düsseldorf, Allemagne de l'ouest. Du 24 au 26 mars. **Foire internationale de la chaussure,** GDS. Plus de 700 exposants en provenance de 30 pays. Informations: **P.R. Charette inc.,** (514) 489-8671

À tire d'aile vers un monde nouveau

La technologie moderne, facteur déterminant de l'évolution de l'industrie aéronautique permet aujourd'hui d'explorer un monde nouveau.

Ceux et celles qui savent en relever le défi voient leur travail évoluer de façon passionnante.

Les dactylos se mettent au traitement de texte, les ouvriers des chaînes de montage deviennent des techniciens hautement spécialisés.

La productivité augmente et des industries comme la nôtre se font plus concurrentielles.

La technologie est d'une importance primordiale pour l'économie et l'avenir du Canada. Elle est en voie de créer un monde nouveau. Un monde où le Canada doit continuer de s'affirmer.

L'industrie aéronautique du Canada. Nous sommes fiers d'en faire partie.

PRATT & WHITNEY CANADA

Attention aux avances monétaires consenties aux salariés

Imaginons la situation suivante: un employé à son départ, vous doit une somme d'argent relativement importante pour différentes avances que vous lui avez consenties, décide de porter plainte à la **Commission des Normes de Travail** pour du salaire impayé et, à la suite de cette plainte, la Commission des Normes du Travail décide d'intenter des recours contre votre entreprise.

Dans un tel cas, êtes-vous en mesure de plaider que vous ne devez rien à l'employé à cause du fait que ce dernier vous devait une somme d'argent plus importante que celle que vous lui deviez à titre de salaire impayé ou d'indemnité de départ?

Bien que la réponse la plus logique peut sembler être oui parce que la Commission des Normes du Travail poursuit au nom du salarié et que le salarié, au moment du départ, vous devait plus d'argent que vous lui en deviez, la réponse légale risque fort d'être négative.

Un cas semblable a fait l'objet d'un jugement rendu par M. le juge **Roger Gagné,** de la **Cour provinciale** du district de Richelieu le 10 novembre dernier, dans l'affaire de **Commission des Normes du Travail** vs **Amédée Toutant.**

Dans cette affaire, la **Commission des Normes du Travail** était poursuivi par **M. Andrée Toutant,** un garagiste de la région de Sorel, **M. Toutant** a tenté, devant la Cour provinciale du district de Richelieu, de modifier une défense qu'il avait déjà produite à l'égard de l'action intentée par la Commission des Normes du Travail: il a demandé à ce que l'employé personnellement soit impliqué dans la poursuite et que les montants qui étaient dus par l'employé à l'employeur soient compensés (c'est-à-dire diminués) du montant réclamé par la Commission des Normes du Travail et que l'employé soit condamné à payer à son ex-employeur le solde.

Malheureusement pour l'employeur, le Tribunal, en interprétant différentes dispositions de la Loi sur les Normes du Travail et notamment l'article 39 paragraphe 5 de la Loi qui prévoit que la Commission intente l'action en son nom, en est venu à la conclusion que la Commission des Normes du Travail ne devait rien à l'employeur. Si l'employeur désirait exercer un recours contre son ex-employé, il devait alors le faire par instance séparée. Surtout ce recours possible contre l'employé ne l'empêchait pas d'être condamné à verser des sommes dues en vertu de la Loi des Normes du Travail à la Commission des Normes du Travail agissant pour et au nom de son ex-salarié.

Ce type de situation peut causer un problème notamment dans le cas où l'employé est insolvable. L'employeur se verra alors condamné à verser à la Commission des Normes du Travail le salaire et les indemnités qui étaient dus à son ex-employé, mais, de son côté, il ne pourra exercer valablement aucun recours contre le salarié à moins d'être en mesure de saisir le versement qui pourra être fait à l'employé par la Commission des Normes du Travail. Cela peut être une procédure à la fois délicate et complexe a réaliser surtout qu'il s'agit habituellement, dans des cas semblables, de petits montants.

En conséquence, tout employeur prudent devrait faire en sorte de ne pas se placer dans une situation de créancier vis-à-vis ses salariés puisque, dans de tels cas, il ne pourra vraisemblablement pas compenser les montants dus par le salarié des salaires qu'il lui paie et, encore moins, les indemnités dues à l'employé en vertu de la Loi sur les Normes du Travail.

JEAN-H. GAGNON

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

GAGNON LACOSTE
AVOCATS
AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE
JEAN H. GAGNON
DENIS SAUVÉ B. TH.
JACQUES ST-LOUIS
OLIVIER DESPRÉS
PAUL LACOSTE
PIERRE LANGEVIN
BERNARD GAGNON
Jacques P. Dansereau C.R.
AGENTS DE MARQUES DE COMMERCE
JEAN H. GAGNON PAUL LACOSTE
CENTRE MANUVIE
2000, RUE MANSFIELD
BUREAU 1400
MONTRÉAL, QC
H3A 3A2
TÉLÉPHONE: 284-0426
CODE RÉGIONAL: 514

On déjeune au Ritz?
Mais, naturellement!

Peut-être au restaurant Bar Maritime, pour l'atmosphère et les fruits de mer... ou bien encore, dans le décor élégant du Café de Paris, pour savourer sa cuisine gastronomique... ou alors, dans l'une des salles de L'intercontinental, cuisine française... italienne... anglaise...

Ritz·Carlton, Montréal
Une habitude...toujours pleine de bonnes surprises!

1228 ouest, rue Sherbrooke, Montréal, Québec H3G 1H6 Tél.: (514) 842-4212
Membre de Leading Hotels of the World (H.R.I.) • Affilié à "Intercontinental Hotels"

La compétence à l'oeuvre!

r.i.a.

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.

Principaux indicateurs

CANADA

		Taux de variation en % Mois préc. (1)	Mois ant. (2)	Depuis 12 mois (3)
Indicateur avancé (filtré)	nov.	1.1	1.4	11.8
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	déc.	1.3	-0.9	
dont: automobiles	déc.	3.4	0.0	17.8
autres	déc.	1.0	-1.2	5.7
Ventes de voitures (,000)	déc.	959	958	839
2. Livraisons manufacturières	déc.	0.4	1.8	9.0
Nouvelles commandes	déc.	-0.4	1.8	13.1
dont: biens durables	déc.	-1.6	3.2	21.7
commandes en carnet	déc.	-0.1	0.5	4.6
3. Inventaires ($M) manuf.	déc.	-33.7	111.6	-166.3
Gros & détail (1)	déc.	1463.9	281.9	3319.9
Ratio stocks/expéditions	déc.	1.74	1.75	1.82
4. Mise en chantier (,000)	janv.	153	146	185
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	nov.	-0.2	0.2	1.2
Production industrielle	déc.	1.0	1.1	6.0
dont: manufacturière	déc.	1.0	1.6	6.3
Construction	nov.	-0.6	-3.8	-2.5
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations marchandises	déc.	-0.2	10.1	8.1
Importations marchandises	déc.	2.4	2.3	10.1
Solde commercial ($M)	déc.	1587	1765	17844
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	janv.	0.5	0.3	5.6
- excl. alim. et énergie (1)	janv.	0.8	0.8	5.7
Prix industriels (1)	janv.	0.1	0.2	5.9
Salaires horaires (Mfr)	mars	0.7	0.0	10.5
Coûts unitaires main-d'o. (2)	nov.	1.3	-0.7	2.4
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Population active	janv.	-0.3	0.4	1.8
Emploi	janv.	-0.4	0.4	1.3
dont: hommes adultes	janv.	-0.5	0.3	1.0
Taux de chômage	janv.	11.2	11.1	11.8
dont: hommes adultes	janv.	8.7	8.5	9.1
(1) Non désaisonnalisé				
Secteur commercial, non agricole.				
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monétaires				
M1	janv.	1.4	-0.3	14.3
M2	janv.	0.4	-0.0	3.2
M3	janv.	-0.2	0.5	-1.5
2. Prêts en $ canadiens	janv.	0.1	0.3	-7.0
dont: Prêts généraux	janv.	0.2	0.3	-6.6
consommation	janv.	1.3	1.6	6.5
industriels	janv.	-0.2	-0.1	-11.2
Prêts hypothécaires	janv.	0.9	0.7	10.7
3. Dépôts en $ canadiens	janv.	-0.4	0.2	-2.0
dont: Épargne personnelle	janv.	0.4	0.2	1.3
Non personnels	janv.	-3.0	0.4	-10.9
4. Avoirs nets en devises ($)	janv.	-3477	-3295	-3916
dont vis-à-vis résidents ($)	janv.	14344	14672	14084
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)	nov.	0.9	-0.3	-6.0

ÉTATS-UNIS

		Taux de variation en % Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Ventes au détail	janv.	2.2	0.1	9.6
Livraisons manufacturières	déc.	3.0	2.4	7.6
Nouv. commandes	déc.	1.0	2.0	10.6
Ratio stocks/livraisons	déc.	1.31	1.34	1.39
Mises en chantier (000)	janv.	1915	1666	1733
Production industrielle	janv.	1.1	0.6	7.9
Exportations	jan.	5.9	1.4	-4.4
Importations	jan.	15.6	-0.6	9.7
Solde commercial ($M)	jan.	-9468	-6735	-74950
Prix à la consommation	déc.	0.3	0.3	3.2
Prix à la production	janv.	0.6	0.1	1.6
Sal. horaires (privé)	janv.	0.6	0.4	4.4
Emploi (millions)	janv.	0.2	0.3	1.7
Taux de chômage	janv.	8.0	8.2	9.4
Revenu personnel	janv.	1.1	0.8	8.9
Crédit à la consommation	déc.	1.8	1.3	7.6
Masse monétaire - M1	déc.	0.5	0.1	9.0
Masse monétaire - M2	déc.	0.5	0.6	11.5

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

L'Ontario recèle des particularités très intéressantes pour l'exportateur québécois

Avec 8,6 millions d'habitants, l'Ontario est la province canadienne la plus peuplée. Son bassin de population et les caractéristiques de son marché sont extrêmement intéressants pour les entreprises québécoises.

Majoritairement anglophone (78%), l'Ontario compte près de 3 millions de ménages, soit 1 million de plus qu'au Québec, avec un nombre de personnes par ménage légèrement supérieur. Une plus grande proportion de femmes est représentée sur ce marché.

La population ontarienne est majoritairement urbaine (81,2%), avec une forte présence de minorités ethniques. L'Ontario constitue en effet une attraction considérable pour les immigrants, qui représentent globalement près du quart de la population ontarienne.

En 1981, plus de la moitié des personnes nées en dehors du Canada vivaient en Ontario. Les immigrants proviennent notamment des Îles Britanniques, des États-Unis, de l'Europe, de l'Asie, de l'Afrique et de l'Australie. La dimension pluri-culturaliste de l'Ontario constitue un élément à évaluer dans les stratégies de pénétration de marché.

DÉPENSES DES FAMILLES SELON LES PRINCIPALES VILLES DU QUÉBEC ET DE L'ONTARIO, 1978

Dépenses moyennes en dollars	VILLES Québec	Montréal	Ottawa	Toronto
Alimentation	3 505,6	3 458,8	3 500,5	3 459,3
Logement	3 339,5	2 978,9	3 933,3	3 844,7
Services ménagers	723,9	771,4	958,3	888,1
Articles et accessoires d'ameublement	1 027,1	801,5	904,9	868,4
Habillement	1 661,6	1 399,9	1 531,8	1 410,7
Soins personnels	337,1	332,7	356,9	368,3
Frais médicaux et de santé	338,2	289,0	581,8	520,1
Tabac et alcool	681,6	686,7	728,1	657,0
Transport				
-Achat d'automobile	1 042,9	772,7	959,1	877,5
-Utilisation	1 356,8	1 033,5	1 188,4	994,3
-Autres	206,3	355,6	439,7	414,4
Loisirs	1 014,5	806,9	1 282,0	960,7
Lecture	146,3	138,3	156,7	121,5
Éducation	162,3	139,5	198,9	144,3
Dépenses diverses	490,5	436,3	469,6	439,1
Total, dépenses de consommation courante	16 034,2	14 401,7	17 190,0	15 968,3

Consommation élevée

Au terme du dernier recensement, on constatait que le revenu personnel en Ontario était supérieur à celui du Québec. Les familles, plus nombreuses, se targuaient de posséder un pouvoir d'achat supérieur à celui du reste du pays.

Le tableau ci-joint compare les dépenses de consommation courante de familles au Québec et en Ontario. Ainsi, à Toronto et à Ottawa, les dépenses en logement suivies de l'alimentation et du transport représentent une plus grande proportion du budget d'une famille type. À Montréal et à Québec, ce sont d'abord les dépenses en alimentation, puis en logement et transport qui requièrent les plus gros déboursés.

Par ses dépenses de consommation, le marché de l'Ontario devrait attirer l'attention des entreprises québécoises désireuses d'exporter.

Un marché de consommation fortement concentré

Avec une superficie moindre que le Québec et une population plus importante, le marché de l'Ontario est hautement concentré. On estime que 30% de la population du Canada habite dans un rayon de 375 kilomètres de Toronto. D'après certaines estimations, un tiers du marché de consommation du Canada serait concentré dans un rayon de 160 km de Toronto.

Cette concentration de la population en fait un marché particulièrement intéressant et accessible avec des efforts marketing inférieurs pour un volume de vente.

Ce marché est fortement accessible aux entreprises du Québec en raison de sa proximité géographique et de ses facilités d'accès. Exempte de toutes barrières tarifaires et favorisée par sa situation géographique, cette province offre aux entreprises du Québec les possibilités de rejoindre un bassin de population important par des efforts de mise en marché peu dispersés. Les entreprises peuvent ainsi capitaliser sur leurs actions de commercialisation, de façon à réaliser un volume d'affaires important dans une région limitée, mais à potentiel élevé.

VIVIANE GARNEAU

Viviane Garneau, M.B.A., est conseillère en marketing, au bureau de Price Waterhouse à Québec.

crop inc

DÉJEUNER-CAUSERIE
à l'occasion du Troisième Séminaire Annuel du BULLETIN CROP

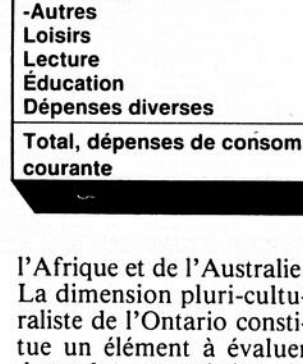
Titre de la conférence (donnée en anglais):

NOUVELLES VALEURS EN MILIEU DE TRAVAIL

Directeur de l'Institut Suédois de Recherche d'Opinion (SIFO) et membre du réseau RISC (Institut de Recherches Internationales sur le Changement Socio-culturel) depuis sa création, il a été professeur associé à l'université de Columbia et directeur de Social Survey (Gallup Poll) Ltd. à Londres.

Auteur de nombreux livres et articles sur la sociologie et le comportement social, il publiera sous peu, pour l'Institut Aspen, le résultat de ses recherches conduites auprès des publics américain et européen avec la collaboration de Daniel Yankelovich.

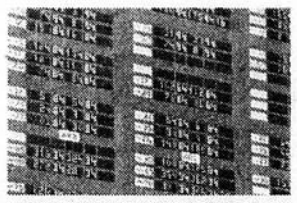
Conférencier invité:



Hans L. Zetterberg

Date: Le jeudi 15 mars 1984
Lieu: Hôtel Le Quatre Saisons, Salon des Saisons, 1050 ouest, rue Sherbrooke
Cocktail: 12h00
Déjeuner: 12h30
Coût: 30$
Réservation: Michèle Sicard (514) 849-8086

Choix de 12 titres pour profiter de la prochaine vague haussière p. 28



Les intentions d'achat des institutions en ce début d'année 1984 p. 32

Sucre: la baisse des prix pourrait se poursuivre jusqu'à l'été p. 36

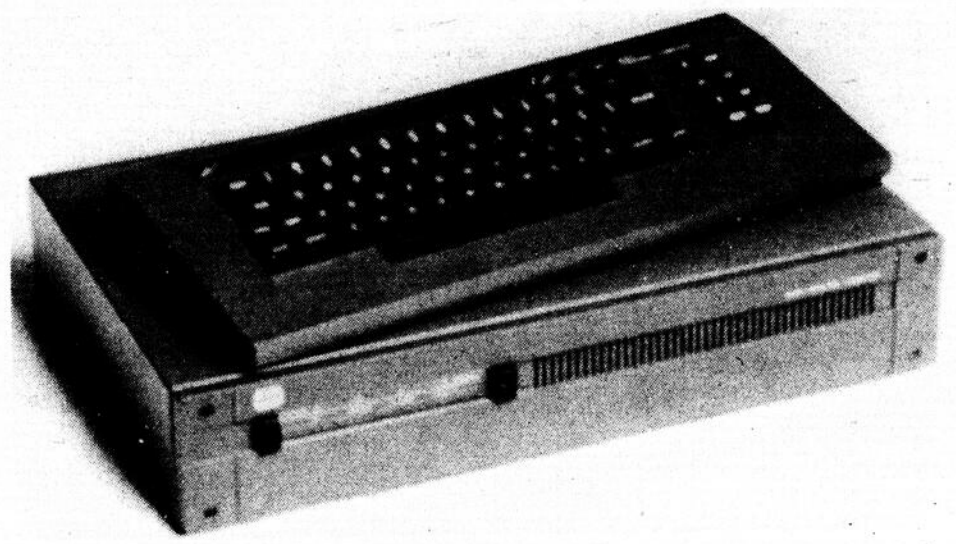
LANPAR
Le choix qui s'impose en informatique individuelle et en bureautique.
Tél.: 731-7421

Vente de micro-ordinateurs et télédistribution de logiciels

Nabu court après des marchés totalisant 11 milliards $

■ Le groupe **Nabu** d'Ottawa bataille ferme sur deux fronts pour conquérir une part de marchés totalisant 11 milliards $. Ces deux champs de bataille sont la distribution nationale de micro-ordinateurs et la télétransmission de logiciels en Amérique du Nord.

Pour faire face à ce double défi, **Nabu Manufacturing Corp.** fut scindé en janvier 1984 en deux entités distinctes, **Computer Innovations Distribution Inc.** et **Nabu Network Corp.**



L'ordinateur personnel de Nabu qui sert de lien entre le téléviseur et la banque de logiciels de Nabu Network.

M. John B. Kelly

La distribution

''L'objectif des magasins **Innovations informatiques** est d'être le distributeur canadien numéro un de micro-ordinateurs à usage commercial'', a déclaré aux AFFAIRES M. **John B. Kelly,** président de Nabu Network Corp. Il y a quelques semaines, M. Kelly était encore le chef de la direction et président de Nabu Manufacturing Corp.

Ce marché canadien de la distribution de micro-ordinateurs commerciaux sera de 2 milliards $ en 1987, selon M. Kelly, comparativement à 300 millions $ en 1983.

''Notre part de ce marché s'élève actuellement à près de 12%. En 1985, Computer Innovations générera des ventes de plus de 100 millions $. Pour 1984, nous anticipons des ventes de 70 millions $'', a révélé M. Kelly.

En 1982, Nabu effectuait des ventes annuelles de 8 millions $ avec six magasins. En 1983, les ventes d'ordinateurs commerciaux bondissaient à 26 millions $ avec 9 magasins. ''Aujourd'hui, on possède 34 points de vente. Il est donc plausible de prétendre réaliser des ventes d'ordinateurs pour 50 millions $ en 1984'' a conclu le président de Nabu Network.

À ce 50 millions $ de revenus, viendont s'ajouter des revenus additionnels de 20 millions $ provenant de la division des services (Computer Innovations possède 14 centres de service) et de 25 millions $ sur deux ans provenant du contrat signé avec **Ontario Lottery Corporation** pour l'entretien et le remplacement de terminaux.

''Nous visons la distribution des micro-ordinateurs commerciaux uniquement. On ne touche pas aux ordinateurs domestiques. Les risques d'inventaires sont trop élevés'', de dire M. Kelly. Le **PC IBM,** le **Macintosh d'Apple** ou le **PC de Texas Instruments** sont des micro-ordinateurs à usage commercial. En revanche, le **TI 99,** l'**Adam** de **Coleco** et le **Commodore Vic 20** sont des micro-ordinateurs à usage domestique.

Computer Innovations possède d'excellentes cordes à son arc. En effet, elle distribue les produits d'IBM et d'Apple sous licence, les deux plus gros vendeurs au Canada. IBM et Apple se sont accaparés respectivement en 1983, 40% et 25% environ des ventes totales de micro-ordinateurs à usage commercial au Canada. De plus, Apple résiliait tout récemment son entente de distribution de ses produits en Ontario et au Québec avec **Computerland,** le principal concurrent de Computer Innovations.

Cette dernière tirera certainement avantage de cette situation. Computer Innovations a de plus obtenu en juin dernier le feu vert pour implanter ses magasins à l'intérieur même de ceux de **Hudson Bay Co.** 27 magasins sur 34 sont ainsi exploités conjointement avec La Baie.

Les efforts de Computer Innovations n'ont cependant pu être couronnés de bénéfices en 1983. Pour la période de 26 semaines terminée le 31 décembre 1983, la compagnie a essuyé une perte nette de 1,24 million $. L'ouverture de 24 nouveaux magasins durant la période explique cette perte. ''En 1984, nous n'aurons pas à faire face à ces frais d'implantation. Les bénéfices devraient atteindre 2,5 millions $ et plus'' a révélé M. Kelly.

Distribution de logiciels

La distribution d'ordinateurs, bien qu'elle doive rapporter des bénéfices à court terme, ne constitue pas cependant le défi principal pour Nabu. Le vrai défi est le projet de télédistribution unidirectionnelle par câble de logiciels à toute l'Amérique du Nord.

M. Kelly évalue ce marché potentiel à plus de 9 milliards $. Pour Nabu, l'enjeu est de taille. Il représente un investissement de près de 50 millions $. Nabu Network Corp., la seconde entité du groupe Nabu, a pour mission de mener à bon terme le projet.

Après trois ans de recherche et des dizaines de millions $ de dépensés, le projet passait, en octobre dernier, du rêve à la réalité. Les 80 000 abonnés du câble de la région d'Ottawa peuvent maintenant accéder à ce service. ''1 500 utilisateurs du câble ont souscrit jusqu'à maintenant au service de logiciels de Nabu'', a déclaré aux AFFAIRES M. Kelly.

Le produit

En utilisant l'infrastructure des cablodiffuseurs, Nabu Network ajoute un micro-ordinateur au téléviseur domestique.

Cet ordinateur contient une capacité de mémoire vive de 64K plus un 16K additionnel de mémoire graphique. Le matériel périphérique de l'ordinateur consiste en un processeur, un clavier et deux manettes de contrôle pour les jeux vidéo. Une fois le matériel livré, l'abonné n'a qu'à choisir le groupe de programmes désiré.

Nabu Network offre actuellement trois groupes distincts de logiciels. Le premier ensemble, nommé le groupe familial, contient 36 logiciels. On y retrouve des programmes d'apprentissage et des jeux pour enfant, comme ''The Wizard'' et ''B.C.'', jeux vidéo, dont ''Blackjack'', ''Trivia'' et ''Backgammon'', l'horoscope chinois, un guide des restaurants d'Ottawa, un programme de biorythme. Quelques logiciels professionnels sont également inclus, tels la conversion en mesure métrique, un glossaire des termes boursiers et le calcul des paiements mensuels des hypothèques.

L'ordinateur personnel que Nabu vient installer à votre domicile peut être, soit acheté au coût de 495$, soit loué à raison de 19,95$ par mois. L'ensemble de logiciels du ''groupe familial'' coûte 9,95$ par mois.

Deux autres groupes de logiciels sont aussi disponibles: le groupe ''éducation'' qui, utilisant le langage informatique LOGO, permet à l'enfant d'apprendre les notions de base de la programmation d'ordinateur; le groupe ''amusement'' qui offre une série de jeux vidéo dont ''Astrolander'', ''Demotrons'' et Pac-Man. Ces deux autres groupes coûtent chacun 4,95$ par mois.

Le même service devrait être offert vers le mois de mai 1984 aux 225 000 abonnés du câble à Vancouver avec la participation de **Rogers Cablesystems Inc.**

Si le service de transmission de Nabu réussit à se constituer une base importante en Amérique du Nord, il pourrait devenir le plus important réseau de distribution au monde de logiciels et de micro-ordinateurs.

M. Kelly conçoit facilement la distribution de logiciels et leur enregistrement sur cassette à domicile. Cela peut être fait à un coût très bas à cause de la très grande vitesse à laquelle les données peuvent être transmises. Le réseau des cablodiffuseurs qu'utilise Nabu Network permet en effet de transmettre des données 20 000 fois plus rapidement que le téléphone.

''Une modification à un logiciel ou une mise à jour d'une banque de données peut être transmise par notre système à des millions de gens à travers l'Amérique du nord, simultanément, en dedans de dix secondes'', a précisé M. Kelly.

Le système de télétransmission de Nabu pourrait aussi devenir un excellent moyen de vente pour les micro-ordinateurs domestiques. Nabu Network entend introduire cet été un adapteur qui donnera aux propriétaires d'un PC IBM Junior et d'un Commodore 64 un accès à son service.

L'enthousiasme de M. Kelly n'est cependant pas partagé par la communauté financière. Un investisseur, et non le moindre, croit cependant fermement à la réussite du projet. Cet homme est **Robert Campeau,** le principal actionnaire et président de **Campeau Corporation.**

Ce dernier possède 54% des actions de Nabu Network Corp. L'automne dernier, M. Campeau avançait à la firme 20 millions $ sous la forme de débentures convertibles. Or, M. Campeau n'est pas homme à s'aventurer dans des projets d'investissement non rentables.

[redacted]

CLAUDE

Quatre analystes se prononcent

Douze titres pour profiter de la prochaine

Après un mois et demi de baisse et de piétinement, le marché boursier semble avoir atteint le creux de la vague, selon ce qui se dégage d'entrevues réalisées ces jours derniers par LES AFFAIRES.

Mais s'ils s'accordent à dire qu'il y a maintenant des titres qui ont suffisamment baissé pour redevenir intéressants, les stratégies proposées par les analystes interrogés par LES AFFAIRES sont basées sur des vues opposées sur l'évolution future des prix et aboutissent conséquemment à des choix de titres différents.

Les tenants de la thèse d'une reprise imminente du cycle inflationniste choisissent des titres défensifs dans le domaine des ressources naturelles et surtout aurifères, qui sont perçus comme une protection contre l'inflation alors que les partisans de l'école opposée optent plutôt pour des titres qui présentent une possibilité de croissance dans un environnement déflationniste.

Nous avons demandé à quatre analystes financiers réflétant ces différentes tendances de sélectionner trois titres offrant des possibilités de gains compte tenu des cours actuels.

Stratégie défensive

M. **Bill Ram,** de chez **Geoffrion Leclerc,** opte pour une stratégie basée sur des titres qui seront poussés à la hausse par la vague inflationniste qu'il prévoit pour le début de 1985. Il se définit lui-même comme un ''fondamentaliste ayant un penchant pour des titres possédant d'excellentes qualités foncières''.

Il chosit donc des titres axés sur les ressources naturelles. Son premier choix est **Campbell Resources,** dont l'action se transige à 10,88 $ après avoir atteint 15 $ en 1983. La compagnie est impliquée, de façon directe et indirecte dans le pétrole, le gaz, le cuivre, l'argent et l'or. De plus, la **Caisse de dépôt, Cemp Investments** et l'**Hydro-Ontario** en possèdent au-delà de 25%.

''La compagnie utilise ses liquidités pour prendre des positions dans des compagnies minières en difficulté, ce qui lui permet d'en tirer profit à bon compte.'' Il fixe un prix cible de 15 $ pour la fin de l'année et peut-être même au-delà de 20 $ sous deux conditons: hausse de l'inflation et réactions de peur dans les milieux financiers face à ces pressions inflationnistes. **Inverness Petroleum** est son deuxième choix. L'action s'échange à 6,37 $ après avoir touché 8,50 $ en 1983. La valeur comptable de l'action est de 10 $ non diluée et de 8,80 $ diluée; ses fonds autogénérés sont estimés à 1,20 $ ou 1,30 $ en 1984 et à 1,50 $ en 1985. ''À 4,5 fois les fonds autogénérés, vous participez à différents forages aux États-Unis, en Alberta et au large des côtes italiennes à un excellent prix''. Il prévoit un prix cible de 9 $ sur la seule base des actifs actuels, mais cette estimation est sujette à révision à la moindre découvert d'importance.

Il termine sa liste d'achat par **Echo Bay Mines** qui se transigeait à 9 $, car il croit que l'or est sous-évalué au niveau actuel. L'action s'est transigée à 14 7/8 $ en 83, ''La compagnie a des réserves connues de 9 ans et ses coûts d'opérations sont bas. En 1983, le programme d'exploration en surface a de plus révélé 42 traces de minéralisation aurifère.'' Par ailleurs, la compagnie devrait éliminer sa dette à log terme en 1984''. M. Ram voit le titre se transiger à 14,50 $ dans environ 12 mois.

Vision déflationniste

À l'opposé de Bill Ram, M. **Peter McMullin,** directeur de la recherche chez **Dominion Securities Ames,** propose des achats reflétant sa vision déflationniste de l'économie. Il demeure un optimiste prudent depuis le début de la correction et ne s'intéresse pas aux titres cycliques.

''Dans une telle situation, je préfère des titres qui n'ont que peu ou pas de dette et qui se vendent à un rapport cours/bénéfices relativement bas''; il admet que l'indice des aurifères est celui qui fait le mieux présentement, mais il ajoute: ''je liquiderais mes positions dans ce secteur sur une poussée à la hausse temporaire, comme nous en connaissons présentement.'' Son premier choix se porte sur **Imasco.** ''C'est une compagnie qui a connu une forte croissance et cette croissance devrait continuer. Elle possède un rapport cours/bénéfice peu élevé. Un allègement de la fiscalité sur le tabac l'aiderait à maintenir son rythme de croissance.

Le titre s'est déjà transigé à 38,25 $ en 1983 et s'échange présentement autour de 33 $. La firme devrait avoir gagné 3,70 $ par action en 1983. (Son année fiscale prend fin au 31 mars 1984) M. McMullin prévoit un bénéfice d'environ 4,30 $ par action en 1984 et de 5,00 $ en 1985. ''On peut envisager que le titre atteindra 40 $ au cours des prochains douze mois'' conclut-il.

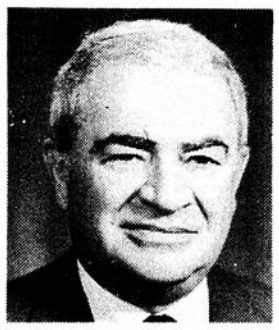
Son deuxième choix est **Transalta Utilities.** ''C'est un choix défensif'', avoue-t-il. ''Le risque à la baisse est considérablement limité et le potentiel à la hausse est respectable.'' La croissance de la puissance ins-

→

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Norman Heinlich: ''FCA International, Harding Carpets et Gowganda...''.

CONTINENTAL CAN CANADA



J.N. Quesnel

La nomination de M. Jean N. Quesnel au poste de Vice-président, Administration et finances, de Continental Can Canada Inc., a été annoncée par le Président, M. John A. Morrison.

M. Quesnel est entré au service de Continental en 1946 et a depuis occupé, au Québec et en Ontario, différents postes importants de gestion, dans le domaine de la comptabilité ainsi que dans celui de la production. Antérieurement à cette nomination, il était directeur général, région de l'Est, de Continental et avait la responsabilité générale de l'exploitation de la société au Québec et dans les provinces Maritimes. Son bureau sera dorénavant situé au siège social de la société, à Toronto.

Continental Can Canada fabrique des contenants, des couvercles et des capsules métalliques dans onze usines au Canada. Elle est une filiale de CCL Industries Inc., une société entièrement canadienne qui est le fabricant le plus important du pays de produits manufacturés sur commande et de produits sensibles à la pression.

Prenez le volant d'une
PEUGEOT 505
Sans *soucis pendant
3 ans ou 50,000 km

* Automobiles Plymouth-Chrysler de Laval vous offre son programme d'entretien TOTAL comprenant pièces et main d'oeuvre pour une période de 3 ans ou 50,000 km selon la première éventualité.
Voiture de courtoisie lorsque nécessaire. Vous ne payez que votre essence.

LA GARANTIE CHRYSLER/ PEUGEOT

EN EXCLUSIVITÉ CHEZ
AUTOMOBILE PLYMOUTH CHRYSLER DE LAVAL LTÉE.
1058 boul. des Laurentides, Laval
Tél.: 668-8080
Venez faire l'essai sur route d'une **PEUGEOT 505** si vous n'êtes pas un PURISTE et un FANATIQUE de l'automobile VOUS LE DEVIENDREZ VITE!
cette offre est valide du 1er mars au 31 mars 1984

AUTOMOBILES PLYMOUTH - CHRYSLER DE
LAVAL
1058, DES LAURENTIDES, LAVAL LTÉE
668-8080

vague haussière

tallée de l'ordre de 5% qu'a connue ce producteur d'électricité de l'Alberta impressionne. Son bénéfice par action serait de 2,60 $ en 1984 et 2,80 $ en 1985.

La croissance de l'économie albertaine reprendrait graduellement en 1984; le titre s'est déjà transigé à 24,25 $ en 1983, et oscille présentement autour de 21,50 $. La compagnie a fait une demande d'augmentation de tarifs qui, si elle est entièrement respectée, correspondrait à un taux de rendement de ses capitaux propres de 15,5%.

La dernière compagnie suggérée par M. McMullin est **CAE.** "CAE est pratiquement notre seul choix dans le domaine électrique. La compagnie s'équipe d'une technologie qui en fera un producteur ayant des coûts d'opération modestes. La compagnie a un fort potentiel de croissance, et d'autre part, elle produit des pièces moulées d'aluminium pour l'industrie automobile, qui connait des ventes records.

Le titre se transige à 18 $ alors que son sommet avait été de 17 1/8 $ en 1983. Le bénéfice par action devrait se situer autour de 1,50 $ en 1984 et 1,70 $ l'année suivante. Un prix cible de 30,00 $ peut être envisagé d'ici le début de 1985 selon M. McMullin.

L'inflation modérée

Norman Heimlich, de **Gendron Norris Osler,** se situe entre ses deux collègues en ce qui a trait à son scénario sur les perspectives inflationnistes. "Nous avons probablement vu le bas de la courbe de l'inflation, du moins aux États-Unis. L'inflation augmentera désormais, mais elle demeurera modérée en 1984 et 1985.

Dans un tel contexte, son choix se porte d'abord sur **FCA International Ltd.** "C'est la plus importante agence de collection au monde avec des opérations au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Le titre se transige autour de 20,00 $. Il avait déjà atteint 23,25 $. Techniquement parlant, il se transige au seuil supérieur de son plateau de consolidation. Pour l'année fiscale se terminant le 30 juin prochain, j'estime que les bénéfices par action atteindront 1,60 $ et environ 2,00 $ l'an prochain". Il prévoit un prix cible de 30,00 $ avant la fin de l'année. "Cette industrie ne connaît pas les cycles économiques. De plus, la compagnie n'a pas de dettes", a-t-il ajouté.

Dans un scénario de reprise classique où les dépenses en immobilisations reprennent, M. Heimlich croit qu'**Alcan** est tombée trop bas trop rapidement. "L'aluminium et le zinc sont des métaux qui semblent avoir une demande ferme pour 1984 et 1985. J'accumulerais l'action entre 40,00 $ et 43,00 $."

Pour ceux qui sont capables de prendre un risque plus grand, M. Heimlich suggère **Harding Carpets.** "La compagnie a subi une restructuration tant sur le plan de la direction que sur le plan financier. Une injection de capital-actions a eu lieu en 1983 et on prévoit qu'il y en aura une autre en 1984. La compagnie a aussi réduit sa dette. Alors qu'elle n'a gagné que 0,05 $ par action en 1983. Je prévois un bénéfice de 0,55 $ par action pour l'année fiscale 1984 et 1,00 $ en 1985." M. Heimlich croit qu'il y a une demande latente pour les biens de consommation, particulièrement dans les secteurs connexes de l'habitation. L'action ordinaire de Classe A, non votante, se transige autour de 2,70 $ après avoir atteint un sommet de 3,20 $. Un prix cible de 5,00 $ est envisagé pour la fin de l'année.

Gowganda Resources devrait aussi bien faire en 1984. Une des filiales canadiennes de **Homestake Minings** va explorer et développer la propriété de Gowganda sur le site aurifère Hemlo, a confié M. Heimlich aux AFFAIRES. D'autre part, la propriété aurifère de Carshaw près de Timmins entrera en production en mai prochain. De plus, les acquisitions récentes de Reid devraient contribuer de façon substantielle aux bénéfices de Gowganda; M. Heimlich estime cette contribution à 1 00 $ par action. M. Heimlich avait recommandé le titre l'été dernier à 2,50 $. Il avait grimpé jusqu'à 5,75 $. Il en recommande l'achat au cours actuel de 4,10 $ et envisage un prix cible de 10,00 $ avant la fin de l'année.

Simple correction

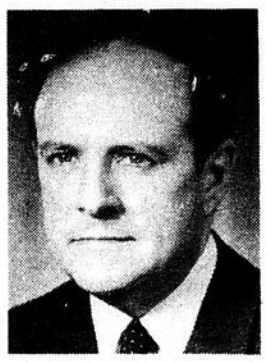
M. John Pepperell, directeur de la recherche chez **McLeod Young Weir** à Toronto, avait déjà proposé certains titres en décembre dernier. Il ne modifie pas ses choix à la suite de ce qu'il croit n'être qu'une correction dans un marché à la hausse. **Stelco** devrait voir ses profits augmenter de par l'efficacité accrue de sa nouvelle usine de **Nanticoke.** Le titre s'est déjà transigé à 31,62 $ en 1983 et oscille présentement autour de 28 $.

Seagram devrait bénéficier de son important intérêt dans **E.I. du Pont de Nemours** à la suite des ventes plus élevées de produits chimiques. La demande pour les spiritueux devrait s'améliorer avec la reprise économique, du moins aux États-Unis. On recommande le titre au cours actuel; il avait atteint 49,52 $ en 1983.

Finalement M. Pepperell opte pour la **Banque Nationale du Canada.** "En dépit d'une augmentation substantielle de la valeur du titre en 1983, nous entrevoyons une performance supérieure à la moyenne; les bénéfices et les dividendes devraient encore augmenter au cours des années 1984 et 1985."

YVES BOURGET

CONTINENTAL CAN CANADA



R. J. Sirois

La nomination de M. Robert J. Sirois au poste de directeur général, région de l'Est, de Continental Can Canada Inc., a été annoncée par M. P. W. Nelson, Vice-président directeur.

Avant sa récente nomination, M. Sirois était directeur général de l'ancienne Division des pièces d'automobiles de Groupe Continental Canada Ltée. Il exerce maintenant ses fonctions au bureau de Continental Can Canada à Montréal et a la responsabilité générale de l'exploitation de la société au Québec et dans les provinces Maritimes.

Continental Can Canada fabrique des contenants, des couvercles et des capsules métalliques dans onze usines au Canada. Elle est une filiale de CCL Industries Inc., une société entièrement canadienne qui est le fabricant le plus important du pays de produits manufacturés sur commande et de produits sensibles à la pression.

ACHAT ET LOCATION
DE VOITURES DE LUXE

Les records sont faits pour être battus.

L'an dernier, tous les records de vente nord-américains de Jaguar ont été battus. Au début de 1984, les ventes laissent à penser que cette performance va se répéter.

Il nous est particulièrement agréable de constater que des automobilistes plus nombreux que jamais reconnaissent et donnent leur préférence à la réalisation traditionnellement soignée, à l'élégance extraordinaire et à la qualité hors pair de la Jaguar. Si vous n'avez pas encore constaté ces réelles qualités, faites-vous présenter les sedans Jaguar XJ6, Sovereign et XJ12 Vanden Plas, ou le coupé sport Jaguar XJ-S. Il suffit d'un coup de téléphone pour faire un essai. Appelez aujourd'hui même.

Automobiles Élégante
4747, est Jean Talon
St-Léonard, Qué.
(514) 374-6550

Les Moteurs Décarie
55, rue Gince
Ville St-Laurent, Qué.
(514) 334-9910

Lemenn Auto
3839, boul. Taschereau
St-Hubert, Qué.
(514) 678-1220

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

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

Pour louer, acheter ou vendre votre voiture de luxe

communiquez avec
LYSE FILION
(514) 842-6491

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Lévesque Beaubien

Le Château possède cinq qualités recherchées par l'investisseur

Le titre de **Les Magasins Château du Canada ltée** (Mtl-12,25$) a toutes les qualités que recherchent habituellement les investisseurs dans un placement, soutient **Denis Ouellet,** de **Lévesque, Beaubien.**

Ces qualités sont: un concept de commercialisation unique et qui a fait ses preuves, développé par une société bien gérée; des possibilités d'ouverture de nouveaux magasins du même genre et des possibilités de redéploiement dans de nouveaux secteurs cibles ou de nouvelles régions géographiques; une exploitation efficace utilisant des techniques de pointe pour la gestion des réseaux d'information; des ratios financiers solides; des activités génératrices de fonds.

Le Château est une société engagée dans la création, la fabrication, l'achat et la vente au détail de vêtements, chaussures et accessoires dans une gamme de prix moyenne et destinés à une clientèle mixte, âgée de 15 à 25 ans et très sensible à la mode. La société a démarré en 1959 avec un seul magasin à Montréal et elle en possède maintenant 74, dont 40 au Québec, 22 en Ontario et 12 dans l'ouest du pays.

Les collections du Château sont généralement produites en petite quantité par la société et testée dans les magasins. Les modèles qui ont du succès sont ensuite fabriqués sur une plus grande échelle au Canada et à l'étranger.

Ce mode de conception et de fabrication adaptée aux besoins spécifiques de sa clientèle a permis à l'entreprise d'obtenir les ventes au pied carré parmi les plus élevées de l'industrie canadienne, soit 285$ en 1982 et 315$ estimés pour 1983.

Le Château prévoit ouvrir 25 à 30 nouveaux magasins durant les deux ou trois prochaines années suivant la disponibilité des emplacements intéressants qui ont été repérés. La direction étudie aussi les possibilités d'adaptation du concept et des techniques "Château" à d'autres groupes cibles, notamment pour la commercialisation de vêtements pour enfants, ou à d'autres secteurs géographiques, comme les États-Unis.

Les fonds autogénérés ont généralement été suffisants pour financer l'expansion. La société a quand même rassemblé 1,6 M $ par l'entremise de sa récente émission d'actions afin d'accélérer son programme d'expansion sans affecter négativement ses ratios financiers.

Durant les cinq dernières années, le chiffre d'affaires au pied carré a augmenté au taux annuel réel de 7%, le taux de rotation des stocks s'est amélioré de 43% et les marges brutes ont augmenté régulièrement pour atteindre près de 41% l'an dernier. La croissance du Château n'a pas été affectée par le marasme qu'a connu le secteur du détail en 1981 e 1982.

Le Château ltée

Cours	
Récent	12,25$
83-84 haut:	13,00$
bas:	10,00$
Bénéfices par action	
1983	1,37$
1984E	1,43$
1985E	1,98$
Ratio Cours/Bénéfices	
1984E	8,6X
1985E	6,2X

(E) Estimation

Source: Lévesque, Beaubien
Tableau: LES AFFAIRES

Selon M. Ouellet, il est possible que le bénéfice par action atteigne près de 2,00$ en 1985, plutôt que 1,37$ estimé pour l'exercice 1983 terminé le 31 janvier dernier. "Étant donné que les hypothèses sur lesquelles nos projections sont basées sont prudentes, il est fort possible que l'action double de valeur au cours des 15 à 18 prochains mois", conclut-il.

PAUL DURIVAGE

Centre de perfectionnement HEC

Planification et stratégie de marketing:

croissance et rentabilité

3, 4 et 5 avril 1984*

Venez acquérir des outils vous permettant de contribuer à la planification stratégique du marketing. Apprenez à mieux utiliser les ressources du marketing pour arriver à des décisions plus opérationnelles quant à la définition de la mission de l'entreprise et du choix des produits et des marchés visés.

Par le biais d'une simulation, vous pourrez tester des décisions stratégiques de marketing dans des conditions où l'environnement est hautement concurrentiel.

Professeurs:

M. Marc Filion
B.Sc.A.
M.B.A.
Professeur agrégé de marketing
École des H.E.C.

M. Maurice Maria
L.Sc.Écon.
Professeur titulaire de marketing
École des H.E.C.

***Horaire:** le séminaire aura lieu de 09:00 à 17:00; le mercredi, il y aura activité en soirée jusqu'à 21:00.

Participants: les professionnels du marketing des secteurs industriels ou des biens de consommation.
(Aucun préalable académique n'est requis)

Date limite d'inscription: le 20 mars 1984. Le nombre de places est limité, réservez dès maintenant.

Demande d'admission: communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales, au **(514) 343-4495**.

17h50

"À la recherche de l'efficacité", une chronique présentée à 8 h 40 et à 17 h 50 sur les ondes de **Radio Cité, FM 107,3.** Chaque jour, cette minute d'efficacité aborde un sujet différent. Grâce à elle, les gens d'affaires peuvent accroître leur maîtrise de la gestion d'entreprise, de minute en minute. Écrite par Jean-Claude Gagnon, conseiller en gestion, de Samson Bélair, la chronique **"À la recherche de l'efficacité"** est présentée par Bell Canada.

RADIO CITÉ FM 107,3

Dominion Securities Ames

Progression continue des revenus et des profits de MDS Health Group depuis 13 ans

Après 13 années consécutives d'augmentation des revenus et des bénéfices, les perspectives de croissance des affaires n'ont jamais été aussi bonnes pour **MDS Health Group Ltd.**, (Tor. - 15,25 $), affirme **Roland Jones,** de **Dominion Securities Ames.**

La société de Rexdale en Ontario est orientée vers les services à l'industrie médicale. Elle exploite un réseau de 135 laboratoires médicaux privés au Canada et aux États-Unis.

"L'esprit d'équipe est l'âme de MDS", souligne l'analyste en tout premier lieu. "Dans une entreprise de services où la constante recherche de la qualité du travail effectué prime, il est bon de constater que 39% des employés d'il y a dix ans de même que la majorité des administrateurs de la première heure sont toujours en poste", précise-t-il.

Cette attitude se reflète sur l'évolution des affaires de la compagnie. Les niveaux de profits et de revenus ont atteint continuellement de nouveaux sommets depuis 1970. MDS générait en 1983 des bénéfices nets de 5,1 M $, en hausse de 51% sur l'année précédente. Un accroissement de 18% porta le chiffre des recettes pour l'exercice à 73 M $.

La société devrait continuer à prospérer à la faveur du vieillissement de la population et d'un plus grand souci de celle-ci pour la santé. De plus, la médecine moderne accorde de plus en plus d'importance à la prévention et au dépistage, encourageant ainsi les tests en laboratoires. MDS offre un éventail de 500 analyses de laboratoire différentes dont les rayons X et les analyses pulmonaires.

En prévision de cette demande accrue, MDS complètera tout prochainement un nouveau centre de recherche régional à Toronto. Ce centre, qui est entièrement informatisé, jouera un rôle de support et d'expertise supplémentaire par rapport aux autres laboratoires du réseau et aux hôpitaux torontois.

La présence de MDS aux États-Unis s'est par ailleurs accentuée en décembre dernier à la suite de l'acquisition de **Genessee Clinical Laboratories** à Flint, Michigan, et la signature d'un contrat de gestion avec **Chelsea Medical Laboratories.** Cette entente de service représente un nouveau champ d'expansion pour l'entreprise; le nouveau système gouvernemental américain de remboursement des frais médicaux encourage les hôpitaux à recourir à la sous-traitance pour réduire les coûts.

MDS dispose encore d'importantes liquidités disponibles pour assurer sa croissance de façon interne ou par des acquisitions. Le fonds de roulement de la société est présentement de 27 M $, plutôt que 13 M $ à la fin de 1982. Une partie importante de cet accroissement provient d'une émission privée d'actions non votantes pour un montant de 12,3 M $ réalisée l'an dernier. Des négociations sont en cours qui pourraient donner lieu à de nouvelles acquisitions stratégiques prochainement.

Au 31 décembre 1983, MDS affichait 34,5 M $ d'avoir propre, contre 11,1 M $ de dette à long terme. La valeur au livre était alors de 4,74 $ par action ordinaire.

MDS Health Group Ltd

Cours	
Récent	15,25 $
83-84 haut:	17,50 $
bas:	7,25 $
Bénéfices par action	
1983	0,73 $
1984E	0,85 $
1985E	1,10 $
Ratio Cours/Bénéfices	
1984E	17,9X
1985E	13,9X

(E) Estimation
Source: Dominion Securities Ames
Tableau: LES AFFAIRES

Groupement Québécois d'Entreprises

Forum
pour les dirigeants de **P.M.E.**

Plus d'argent pour vos idées

une journée consacrée à l'apport de capital dans les entreprises

- participation et témoignages vécus de propriétaires dirigeants de P.M.E.
- participation du ministre de l'Industrie et du Commerce du Québec, Rodrigue Biron
- participation de banquiers, prêteurs et autres spécialistes et panel
- participation des membres de la Commission québécoise sur la capitalisation des entreprises

inscription: $65.00 par participant (tout compris)

JEUDI, 22 MARS 1984
HÔTEL BONAVENTURE,
SALLE OUTREMONT
MONTRÉAL

Rodrigue Biron
ministre

Paul-Henri Fillion
président Groupement Québécois d'Entreprises

Serge Saucier
Commission sur la capitalisation des P.M.E.

Une journée pour s'informer, influencer des décisions et passer à l'action

pour s'inscrire: (819) 477-7535

Université de Montréal
Faculté de l'éducation permanente

Une réponse de choix à vos besoins de formation... les programmes de la Faculté de l'éducation permanente

Aux personnes qui veulent compléter ou enrichir leur formation, la Faculté de l'éducation permanente offre des programmes axés sur le perfectionnement professionnel dans des champs divers comme la gestion des ressources humaines, les relations de travail, le droit, la santé, les communications, la langue française.

Des activités spéciales et sur mesure, peuvent être développées et offertes à tout groupe ou toute entreprise qui, pour répondre à des besoins spécifiques, en ferait la demande.

Quelques programmes offerts au printemps 1984:

Certificats (30 crédits)

Relations industrielles I et II • Publicité • Relations publiques • Recherche documentaire et rédaction française * Traduction I et II • Santé et sécurité du travail.

Date limite d'admission et d'inscription le 30 mars

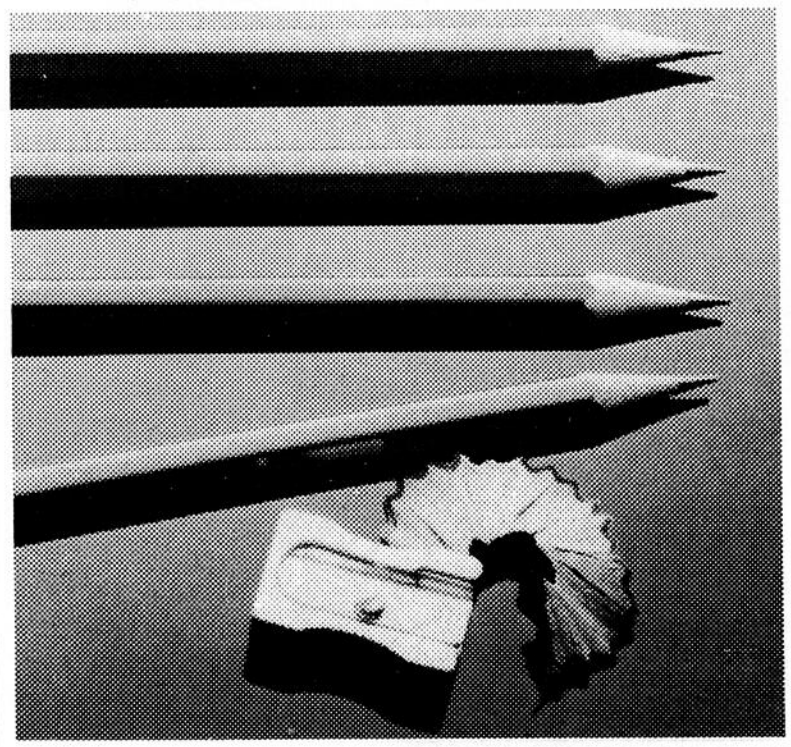
Demandez l'annuaire

Renseignements: 343-6090

***Test de français: le 29 mars**

MONTRÉAL AÉROPORT
HILTON INTERNATIONAL

Nous sommes souples. Que vous soyez 5 ou 500, le salon que nous préparerons pour vous aura bonne... mine. Et à noter que l'équipement sera du dernier cri.
Nous sommes aisément accessibles. À quelques minutes de l'aérogare de Dorval par notre service de navette gracieusement offert. Et à 20 minutes de Montréal en voiture. Stationnement gratuit.
Une touche personnelle. Un coordonnateur spécialisé vous sera personnellement assigné afin d'assurer le succès de votre réunion.
Une cuisine impeccable. Classique et succulente. Une expérience agréable, toujours renouvelée: banquets, déjeuners et dîners. Un souvenir... ineffaçable!
Pour réserver, communiquez avec le service commercial de l'hôtel au (514) *631-2411.*



OÙ TOUT LE MONDE EST CHEZ SOI.

Selon un sondage de Richardson Greenshields

Les institutions comptent acheter des titres miniers, industriels et forestiers au cours des prochains mois

■ Les investisseurs institutionnels ont en partie délaissé les titres défensifs pour renforcer leurs positions dans les secteurs cycliques au cours du dernier trimestre. Elles ont affirmé renforcer présentement leurs positions dans les produits industriels, les produits forestiers et les mines.

C'est ce que démontre un sondage effectué à la fin de l'année dernière par le service de recherche de **Richardson Greenshields.** Cette firme sonde les intentions d'investissement des institutions, comme les fonds de pension et les compagnies d'assurances, sur une base trimestrielle depuis avril 1979.

La dernière compilation, qui présente les résultats de 25 des plus importantes institutions canadiennes, montre une surpondération des titres reliés à la croissance économique. Le consensus s'est surtout fait sentir pour les services financiers; 14 répondants ont signalé que ce secteur figurait parmi les trois faisant l'objet de la plus forte pondération dans leurs portefeuilles. Viennent ensuite les secteurs des produits industriels (9), des communications (8) et des produits de consommation (8). Les pétrolières viennent au cinquième rang des préférences avec six mentions.

Parmi les secteurs faisant l'objet d'une sous-pondération, les investisseurs institutionnels ont nommé à 15 reprises celui des aurifères, 12 fois les métaux et minéraux et à 11 occasions les services publics.

Au cours du dernier trimestre, les institutions se sont départies d'une partie de leurs avoirs dans les secteurs des services financiers et du commerce de détail pour augmenter leurs participation dans les mines et les produits industriels.

Les institutions ont de plus exprimé leur intention de procéder à des achats dans les compagnies de produits industriels, de gestion, de produits forestiers et dans les titres miniers au cours des premiers mois de 1984. Les services publics et financiers figurent en tête de la liste des titres à vendre.

Par ailleurs, interrogés sur leurs trois titres préférés pour la nouvelle année, les gestionnaires ont nommé 44 compagnies différentes. Parmi celles ayant fait l'objet de plus d'une mention, on remarque **Stelco** (5), **Entreprises Canadien Pacifique** (4), **Inco** (3), **Noranda** (3), la **Banque Royale** (3), **Imasco** (2), **Donohue** (2), **Ocelot** (2), la **Banque Toronto-Dominion** (2) et **Canadian Tire** (2).

Concernant le cadre économique, les institutions ont en majorité prévu une croissance économique réelle de 4% à 5% pour 1984 et de 3% à 4% pour 1985. L'inflation serait par ailleurs de 5% à 6%. Les taux d'intérêt demeureraient relativement stables, avec peut-être une hausse d'un demi point d'ici la fin de 1985. La croissance continue des marchés boursiers était alors prévue par les gestionnaires de fonds institutionnels, sans danger de correction majeure.

Valeur de prévision

Curieusement, une étude sur la valeur de prévision de ces sondages menée par l'analyste **Ray Goldie,** de Richardson Greenshields, démontre que les secteurs d'investissement favorisés par les investisseurs institutionnels procurent généralement un rendement boursier inférieur à celui qu'ils ont négligé, et inversement.

C'est ainsi que les quatre secteurs dans lesquels les institutions avaient accordé une pondération supérieure dans leur portefeuille d'investissement lors des sondages trimestriels faits depuis 1979 ont moins bien fait que les quatre qui avaient l'objet d'une pondération inférieure, avec un écart de rendement d'environ 8% en moyenne au cours des 12 mois suivants.

Les préférences des institutions parmi les trois sous-secteurs des ressources (mines et métaux, aurifères et pétrole et gaz) ont été particulièrement inadéquates si l'on considère l'évolution subséquente de ces sous-indices boursiers. Le secteur le plus délaissé a obtenu en moyenne un rendement supérieur de 27% au favori, dans les douze mois suivants les sondages.

Stelco, Entreprises CP, Inco, Noranda, la Banque Royale, Imasco, Donohue, Ocelot, la Banque TD et Canadian Tire représentent quelques-uns des titres boursiers favoris de 25 des plus importantes institutions canadiennes.

Par ailleurs, le tir des investisseurs institutionnels a été un peu plus juste dans le cas des choix de titres au cours des dernières années. En 1982, neuf des 13 titres ayant fait l'objet de plus d'une mention ont obtenu un rendement supérieur à l'indice général de la Bourse de Toronto. L'an dernier, quatre des sept compagnies citées à plus d'une reprise ont mieux fait que le TSE 300.

PAUL DURIVAGE

MAINTENANT DISPONIBLE EN KIOSQUE MARS 1984

LE QUÉBEC EXPORTATEUR

Le Québec exporte le cinquième de sa production totale en dehors du Canada. C'est une proportion en forte croissance; de 14% du PIB en 1975 à 20% aujourd'hui. Les exportations du Québec sont le fait de 25 produits-vedettes et de huit secteurs industriels en évidence.

L'HOMME DU MOIS

Père tranquille d'une petite entreprise de haute technologie couronnée de succès, Laurent Nadeau, dans un geste surprise, met tout son poids derrière la fusion de Comterm et de Bytec Management. Six mois après avoir pris la tête de Bytec-Comterm, notre Homme du Mois explique pourquoi il a pris un tel chemin.

LE BOBO C'EST L'HUMAIN

Libérés récemment de bien des tutelles, les directeurs d'usine ne sont pas pour autant au bout de leurs peines. Un gros boulot les attend: redonner, si cela se peut, le goût du travail à une masse d'ouvriers qui fuient des jobs où ils se sentent piégés.

POUR VOUS ABONNER 842-3131

N'oubliez pas de lire chaque semaine dans LES AFFAIRES notre chronique sur l'informatique et la haute technologie

FORD ESCORT/MERCURY LYNX
SANS SUPPLÉMENT
UNE BOÎTE AUTOMATIQUE
OU
UNE BOÎTE 5 VITESSES ET UNE RADIO AM/FM STÉRÉO

Voici l'offre:

ENSEMBLE VALEUR SPÉCIALE N°1

UNE BOÎTE AUTOMATIQUE

VALEUR AU DÉTAIL 563 $

SANS SUPPLÉMENT

- Boîte automatique
- Moteur grand rendement
- Direction assistée
- Radio AM/FM stéréo
- Deux rétroviseurs à télécommande
- Montre électronique
- Essuie-glace/lave-glace de lunette arrière
- Butoirs de pare-chocs avant et arrière
- Glaces teintées
- Groupe d'instruments

PRIX SUGGÉRÉS AU DÉTAIL MODÈLES ESCORT L et GL, LYNX L et GS

1 698 $

VALEUR TOTALE	1 698 $
REMISE (BOÎTE AUTOMATIQUE)	**563**
PRIX DE L'ENSEMBLE	1 135 $

ENSEMBLE VALEUR SPÉCIALE N° 2

UNE BOÎTE 5 VITESSES ET UNE RADIO AM/FM STÉRÉO

VALEUR AU DÉTAIL 206 $

SANS SUPPLÉMENT

- Boîte 5 vitesses
- Radio AM/FM stéréo
- Toit ouvrant à panneau amovible

PRIX SUGGÉRÉS AU DÉTAIL MODÈLES ESCORT L et GL, LYNX L et GS

592 $

VALEUR TOTALE	592 $
REMISE (BOÎTE 5 VITESSES ET RADIO AM/FM STÉRÉO)	**206**
PRIX DE L'ENSEMBLE	386 $

DÉTAILS CHEZ LES CONCESSIONNAIRES FORD ET MERCURY.

FORD

UNE EXPÉRIENCE INCROYABLE.

MERCURY

TICKET
Pour savourer de belles images.
TICKET
Pour rencontrer les stars.
TICKET
Pour faire les meilleurs choix.
TICKET
Pour partager leurs cotes d'amour.

Abonnez-vous
Pour ne rien manquer du cinéma!

30% DE RÉDUCTION

Postez à:
TICKET, Service des abonnements
1001, boul. de Maisonneuve est, bureau 1100, Montréal (Québec)
H2L 4P9 (514) 527-9601

Je veux recevoir chez moi, 10 numéros de TICKET, au prix spécial de 17.50$ pour une période d'un an
Je joins mon paiement de 17.50$ par
Chèque Mandat-poste Visa Master Card
Numéro de la carte EXPIRATION DE LA CARTE
SIGNATURE
Joignez votre chèque de 17.50$ à l'ordre de TICKET (n'envoyez pas d'argent)
NOM TÉL.
(en majuscules S.V.P.)
ADRESSE APP.
VILLE PROV. CODE POSTAL
ÂGE OCCUPATION

Malgré l'abandon de la limite

Le chef en fonction

Le budget fédéral du 15 février dernier propose l'élimination complète de la limite d'admissibilité à la déduction à la petite entreprise (DPE) de 1 000 000 $ de revenu imposable accumulé réalisé par une compagnie ou par un groupe de compagnies associés.

Si tous les dirigeants de PME doivent se réjouir de cette extension indéfinie de la DPE, qui aura pour conséquence que les premiers 200 000 $ de revenu réalisé à chaque année par leur compagnie seront imposés au taux réduit permis par la DPE, leur enthousiasme doit toutefois être tempéré par le fait que le nouvel impôt fédéral à la distribution des dividendes de 12,5% de la partie II sera maintenu.

Tableau 1
SIMPLIFICATION DU RÉGIME FISCAL DES PME

AU NIVEAU CORPORATIF	
Revenu compagnie	100,00 $
Impôt (DPE)	25,00
Disponible pour distribution	75,00 $
Dividende	66,67
Impôt de la partie II	8,33
Surplus	0
AU NIVEAU INDIVIDUEL	
Actionnaire (taux marginal 60%)	66,67 $
Montant imposable	100,00
Impôt brut	60,00
Disponible pour dividende	33,33
Impôt individuel net	26,67 $
Encaissement après impôt	40,07 $

Si les mesures annoncées dans le budget **Lalonde** sont adoptées, l'application de l'impôt de la partie II sera automatiquement étendu aux compagnies privées (n'ayant pas d'actions en bourse) sous contrôle canadien (sauf les compagnies exploitant une entreprise de placement désigné ou une entreprise de prestation de service de personnel).

Les dirigeants de PME encore admissibles à la DPE sous le système actuellement en vigueur sont déjà familiers avec l'impôt de la partie II. Ceux qui sont bien conseillés ont mis sur pied diverses stratégies en 1982 et 1983 de façon à reporter l'application de l'impôt de la partie II le plus loin possible si leur situation propre justifiait la mise sur pied de telles stratégies.

Toutes les compagnies encore admissibles à la DPE qui ont réalisé un revenu imposable au cours de leur exercice financier commencé en 1983 et qui ont payé un dividende imposable à leurs actionnaires au cours de cet exercice financier devront acquitter pour la première fois l'impôt de la partie II au plus tard le dernier jour du troisième mois suivant la fin de cet exercice financier.

Si l'impôt de la partie II n'a pas été acquitté à cette date, la compagnie fautive se verra imposer une pénalité de 5% du montant de l'impôt de la partie II impayée en plus des intérêts au taux prescrit à compter de la date où elle devient en défaut.

Pour ces compagnies, il est facile de calculer l'impôt de la partie II qu'elles pourraient devoir puisqu'il est égal au moindre de 12,5% des dividendes imposables qu'elles auraient payés à leurs actionnaires au cours de leur exercice financier commencé en 1983 ou 1/9 de 75% de leur revenu admissible à la DPE de cet exercice financier.

MacEachen

D'abord proposé dans le désormais célèbre budget **MacEachen** du 12 novembre 1981, l'impôt de la partie II devait rendre parfait le système fiscal s'ap- →

Tableau II
SIMPLICATION DU RÉGIME FISCAL DES PME

	Avec l'impôt de la partie II	Sans l'impôt de la partie II
Revenu de la compagnie	100,00 $	100,00 $
Moins: impôt corporatif	18,00	18,00
Disponible pour distribution	82,00 $	82,00 $
Impôt spécial à la distribution	—	8,33
Dividende	82,00 $	73,67 $
Taux combiné d'impôt personnel	60%	60%
Impôt au niveau de l'actionnaire	29,05 $	27,51 $
Impôt total	47,05 $	53,84 $
Économie d'impôt vs salaire	12,95 $	6,16 $

d'un million $ de revenu accumulé pour bénéficier du taux réduit

d'entreprise doit planifier son impôt du taux de dividende de 12,5%

pliquant à la petite entreprise et devait éliminer l'avantage à exploiter une entreprise par le truchement d'une compagnie.

Pour assurer l'intégration, le système d'imposition des dividendes que l'on connaît (majoration de 50% et crédit d'impôt) doit reposer sur un taux d'imposition corporatif combiné fédéral/provincial de 33 1/3%.

L'addition au niveau corporatif d'un impôt à la distribution de dividendes de 12,5% a pour effet d'établir le taux corporatif global à 33 1/3% et, comme le démontre le tableau I, d'intégrer parfaitement le système.

L'encaissement après impôt pour l'actionnaire individuel est le même lorsque 100 $ de revenu est imposé d'abord dans sa compagnie aux taux réduit permis par la DPE pour lui être immédiatment distribué sous forme de dividende imposable que si un salaire de 100 $ lui était versé.

On doit maintenant s'attendre à ce que le ministre des Finances du Québec harmonise sa législation en accordant aussi le taux d'impôt réduit aux compagnies privés sous contrôle canadien exploitant une entreprise active au Québec sur leur premier 200 000 $ de revenu imposable.

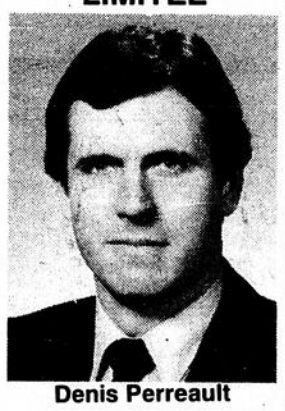
Le taux corporatif combiné s'appliquant au revenu admissible à la DPE tiré d'une entreprise de service devrait donc continuer à être de 18% et celui tiré d'une entreprise de fabrication et de transformation, de 13%.

Comme le démontre le tableau II, malgré l'impôt de la partie II, il subsistera donc un phénomène de surintégration à l'égard des revenus imposés au taux réduit permis par la DPE et distribués sous forme de dividende au Québec quoique ce phénomène est moins important qu'avant l'entrée en vigueur de l'impôt de la partie II.

ROBERT RIVARD

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

IMMEUBLES PIERREMONT LIMITÉE



Denis Perreault

Le conseil d'administration d'Immeubles Pierremont Limitée a le plaisir d'annoncer que Monsieur Denis Perreault s'est joint à la société.

M. Perreault, diplômé de l'école des Hautes Études Commerciales de Montréal, a à son actif plusieurs années d'expérience dans le domaine immobilier, récemment à titre de Vice-président pour un courtier spécialisé dans le domaine commercial. Parmi ses responsabilités, M. Perreault s'occupera du dossier de marketing et de location de la Maison du Barreau, le nouveau siège social du Barreau du Québec en voie de rénovation dans le Vieux Montréal et dont l'occupation est prévue pour l'automne 1984.

Immeubles Pierremont Limitée, dont le siège social est à Montréal, est une compagnie de courtage immobilier spécialisée dans la vente et la location de propriétés commerciales et industrielles.

Le défi canadien:
les technologies de l'avenir

215 MILLIONS DE DOLLARS POUR FAIRE PROGRESSER NOS ENTREPRISES

L'avenir s'annonce prometteur dans tous les domaines des technologies de pointe où le Canada a fait ses preuves.

Les entreprises et les industries de chez nous, tout comme les centres de recherche, vont bénéficier de près de 215 millions de dollars de fonds du gouvernement du Canada pour accélérer leurs travaux de recherche et de développement.

1 Une aide massive aux centres de recherche

À Laval, Mont-Joli, Montréal, Pointe-Claire, Sainte-Foy et Saint-Hyacinthe, c'est 154 millions de dollars qui vont aider nos chercheurs, dans différents domaines, à gagner la course des technologies de pointe...une course mondiale où nos spécialistes sont déjà bien placés.

2 Le programme d'aide à la recherche industrielle (PARI)

5,5 millions de dollars de fonds dans les entreprises de chez nous, pour les aider à développer de nouveaux produits, propres à conquérir les marchés internes et externes.

3 Le programme des projets industrie laboratoires (PPIL)

Le Conseil national de recherches versera 2,2 millions de dollars pour accélérer l'acheminement des résultats de ses laboratoires vers les industries québécoises, afin qu'elles puissent les mettre plus rapidement en pratique. Une aide précieuse pour battre la concurrence de vitesse.

4 La formation à la recherche et l'aide à la recherche universitaire

52 millions de dollars en subventions seront accordés à différentes universités du Québec pour les aider à:

- remplacer les équipements désuets
- engager des spécialistes
- accentuer la recherche dans des secteurs clés, à fort impact industriel ou socio-économique
- former la relève en recherche

La reprise est bien amorcée... Maintenant, relevons le défi de l'avenir: la haute technologie.

Sciences et Technologie — Science and Technology

Donald Johnston Ministre d'État — Donald Johnston Minister of State

L'AVENIR EST AU CANADA

Je me renseigne.

Retournez le coupon à:
Publications Canada
Case postale 1986
Succursale «B»
Ottawa, Ontario K1P 6G6

J'aimerais recevoir le document «L'appui du gouvernement du Canada au développement technologique».

En lettres carrées S.V.P.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____

212-RD-1

Canada

Sucre: la baisse pourrait se poursuivre jusqu'à l'été

RENÉ ROULEAU

René Rouleau est représentant chez Dean Witter Reynolds à Montréal.

L'observation graphique à l'aide de certaines techniques peut améliorer le processus décisionnel conduisant à acheter ou à vendre une marchandise. Des observations judicieuses peuvent contribuer à déterminer le temps propice (''timing'') pour effectuer une transaction. Par exemple, l'analyse graphique du prix du sucre à l'aide des théories de **Gann** et **Wave** peut servir de guide pour trouver le moment propice d'un achat. Une première observation nous indique que le prix du sucre est présentement dans une zone historique où il y a un support majeur entre 5,50 et 6,60$US les 100 livres. Le contrat de mars 84 s'est terminé sur une note faible, à 5,73$US après s'être transigé à 5,65$US.

Une deuxième observation découle de l'important mouvement cyclique de six ans. Le marché du sucre a connu des creux en 1966-67, 1972 et 1978. En vertu de ce cycle, le prochain bas devrait survenir vers le mois de juillet 1984 ou du moins entre mai et novembre.

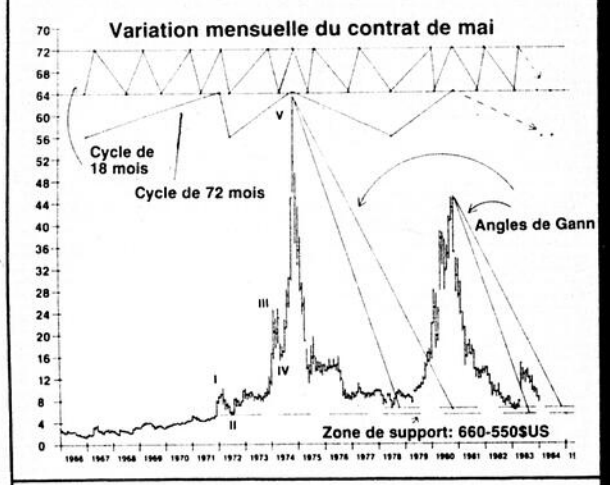
Si on veut ajouter plus de précision à notre ''timing'', on peut se servir de trois moyennes mobiles de 5 semaines, 21 semaines et 39 semaines. Le choix de ces moyennes provient des cycles de court terme. Quand la moyenne mobile de 5 semaines croise celle de 21 semaines, on devrait pouvoir acheter. La moyenne de 39 semaines vient confirmer cette tendance.

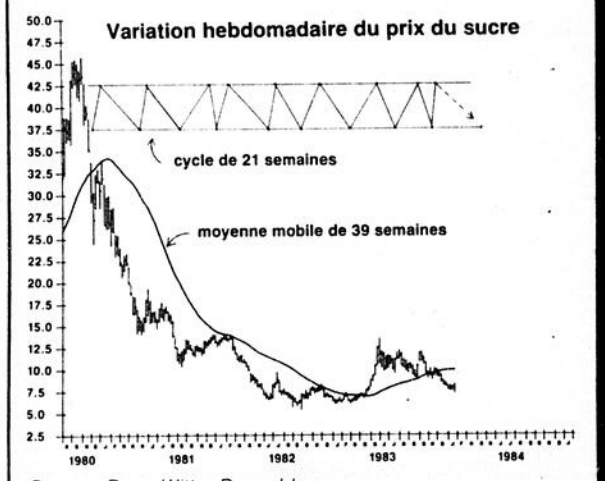
Une troisième observation peut être faite à partir de la technique des angles de ventilation de Gann (graphique du haut). Remarquez que le croisement par le prix de l'angle représenté par une ligne tracée à partir du haut de 1974 fut suivi par un changement significatif de la tendance du marché. L'angle tracé à partir du haut de 1980 a déjà été croisé. Le prochain croisement devrait être encore plus significatif, particulièrement s'il est conjugué avec les moyennes mobiles.

Une quatrième observation nous renvoie aux principes d'Elliot Wave. On remarque que le marché du sucre a bien complété les cinq mouvements haussiers depuis 1967 jusqu'au haut de 1974. Considérant les mouvements de prix enregistrés depuis le haut de 1983, le marché entrerait, selon les principes de Wave, dans la dernière phase baissière. Dans ce cas, un achat rationnel peut être fait dans l'optique que le cycle baissier sera terminé entre mai et novembre 1984.

L'analyse graphique n'est pas une panacée, car le prix du marché est dicté essentiellement par la conjoncture de l'offre et de la demande et tout ce qui peut modifier cette conjoncture. Par exemple, il est possible que Washington modifie les quotas à l'importation ou à l'exportation pour les pays producteurs et exportateurs de sucre semi-raffiné. L'avantage de l'analyse graphique est de permettre de suivre la tendance des anticipations que semblent avoir les participants sur le marché du sucre.

ANALYSE TECHNIQUE DU MARCHÉ À TERME DU SUCRE
($US/100 livres)





Source: Dean Witter Reynolds

PROFESSIONNELS

Samson Bélair
75 1909-1984
Comptables agréés
Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada
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

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

50, boul. crémazie ouest, suite 1104, place crémazie, montréal, québec H2P 2W9
(514) 387-6434
• PRODUCTIVITÉ
• MARKETING/VENTE
• FINANCEMENT
• RESSOURCES HUMAINES
• AIDE GOUVERNEMENTALE
durand, plante et associés inc.
cabinet de gestion-conseil

PELLETIER et PELLETIER
Optométristes
• optométrie générale • lentilles de contact
• lunetterie et réparations
84 Notre Dame ouest, 4e étage, Montréal
TÉL. (514) 845-2987

Pour une annonce dans les ''PROFESSIONNELS'', consultez Lyse Filion
842-6491

Université de Montréal
Faculté de l'éducation permanente
PARLER ANGLAIS!
SESSION D'IMMERSION COMPLÈTE À VANCOUVER
3 semaines — 3 crédits — 75 heures de cours plus activités socio-culturelles et excursions
Du 3 au 23 juin 1984 — 1650.$
Le prix comprend:
- Transport aller-retour par avion, logement en chambre individuelle, cours préparatoires à l'Université de Montréal, cours intensif à l'Université de Colombie-Britannique à Vancouver, matériel pédagogique, activités socio-culturelles et excursions.
RÉUNIONS D'INFORMATIONS POUR TOUTES LES PERSONNES INTÉRESSÉES
Les mardi 20 mars et jeudi 22 mars 1984 à 18 heures, à l'adresse suivante:
3333, chemin Queen Mary
Salle 530
Montréal
Pour renseignements: (514) 343-7386

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$	0 à 7 490$
55 000$	18 515$	0 à 12 154$
65 000$	25 158$	0 à 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.

Résultats des banques pour le dernier trimestre

Le revenu net de la Banque d'Épargne augmente de 45%

Bien que l'écart entre les taux sur les prêts et les taux d'emprunt ait diminué, la croissance continue du capital des banques et la hausse des autres revenus d'exploitation ont résulté en une nette progression des affaires des banques au cours du dernier trimestre.

L'alourdissement des charges afférentes aux provisions pour pertes sur prêts et aux crédits non rentables a toutefois eu une incidence défavorable sur les résultats de la **Banque de Nouvelle-Ecosse** et de la **Banque Mercantile du Canada.**

Les banques publiaient la semaine dernière leurs états financiers pour leur premier trimestre, terminé le 31 janvier 1984.

Banque d'Épargne

La **Banque d'Épargne** (Mtl-22,00 $) a particulièrement bien fait au cours de cette période avec une augmentation de 45,4% de son revenu net consolidé et de 12,7% de son actif, qui ont atteint 7,8 M $ et 5 200 M $ respectivement.

Par action, le revenu net pour le trimestre s'est élevé à 0,96 $ en regard de 0,90 $ enregistré un an plus tôt, soit une hausse de 6,7%. Ce résultat tient compte de l'émission de 1,2 M d'actions ordinaires réalisée le 1er novembre dernier.

Les résultats financiers de sa filiale, le **Crédit Foncier,** ont montré un revenu net de 2,1 M $, soit une augmentation de 16,4% par rapport au 31 janvier 1983. L'actif se situait à 2 800 M $, en hausse de 9,4%.

Banque Continentale

Pour sa part, la **Banque Continentale du Canada,** (Mtl-12-75 $), a réalisé une augmentation de 23,5% de son bénéfice net consolidé et de 22,4% de son actif global. Le revenu net a été de 3,8 M $ ou 0,27 $ par action ordinaire, tandis que l'actif s'élevait à 5 230 M $.

Banque Nationale

A la **Banque Nationale du Canada** (Mtl-12,88 $), le trimestre a été l'occasion d'une hausse de 21,5% de son revenu net, qui a atteint 26,6 M $ ou 0,75 $ par action ordinaire. L'actif total a atteint 17 200 M $, en légère hausse par rapport à l'année précédente. Le rendement de l'actif moyen s'est établi à 0,60% en hausse de 11 points de base par rapport au 31 janvier 1983.

La provision pour pertes sur prêts a été établie à 30,0 M $ au dernier trimestre, comparativement à une moyenne par trimestre de 24,6 M $ au cours de l'exercice précédent.

Banque de Montréal

Du côté de la **Banque de Montréal,** (Mtl-26,75 $), le revenu net s'est accru de 3,5% par rapport au même trimestre de 1983 pour atteindre 76,6 M $ ou 1,02 $ par action. Le ratio du revenu net sur le rendement de l'actif moyen est passé de 0,47% à 0,48% du 31 janvier 1983 au 31 janvier 1984, alors que l'actif total demeurait pratiquement inchangé à 63 500 M $.

La provision pour pertes sur prêts s'est élevée à 97,4 M $, en baisse de 12,2 M $, comparativement au premier trimestre de 1983.

Banque de Nouvelle-Écosse

Le dernier trimestre a été moins heureux pour la Banque de Nouvelle-Ecosse (Mtl-13,38 $). Le revenu net consolidé s'est alors élevé à 90,3 M $ ou 0,64 $ par action, en baisse de 12,2% sur celui de la période correspondante de 1983. L'actif global s'établissait à 52 900 M $, une baisse de 1,4% sur le chiffre enregistré à la même date l'an dernier. En conséquence, le rendement de l'actif moyen s'est inscrit à 0,66 $, un recul important par rapport au chiffre de 0,75 $ obtenu pour le premier trimestre de 1983.

La banque a inscrit 63,5 M $ au chapitre des provisions pour pertes sur prêts, un alourdissement important par rapport aux 48,6 M $ enregistrés un an plus tôt.

Banque Mercantile

La chute du bénéfice a été brutale pour la Banque Mercantile du Canada (Mtl-14,00 $). Le revenu net du dernier trimestre s'est chiffré à 1,6 M $ ou 0,08 $ par action ordinaire, comparativement à 4,1 M $ un an plus tôt, une baisse de 60,8%. L'actif total est demeuré pratiquement inchangé à 4 111 M $.

La provision pour perte sur prêts imputée à l'état consolisé des revenus se chiffrait à 5,5 M $, ce qui représente une hausse de 1,4 M $ par rapport au premier trimestre de 1983.

PAUL DURIVAGE

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
Banque de Montréal	3 m.	1,02	1,04	1 854 807	1 975 385
B.N.E.	3 m.	0,64	0,73	1 462 385	1 596 261
Camco Inc.	12 m.	1,21	0,65	385 144	331 453
Campbell Soup	6 m.	0,81	0,86	138 500	132 700
Canadian GE	12 m.	4,71	5,39	1 392 821	1 633 800
Banque Continentale	3 m.	0,27	0,21	138 120	129 931
Corporate Foods	12 m.	13,20	11,77	—	—
Crédit Foncier	3 m.	2,21	1,94	89 891	89 105
DRG Inc.	12 m.	0,43	0,39	103 399	102 534
Gesco Industries	3 m.	0,09	0,03	21 780	18 517
Ivaco Inc.	12 m.	(0,34)	(1,20)	754 700	681 700
McGraw-Hill Ryerson	12 m.	1,82	1,72	32 294	29 831
Mineral Resources	9 m.	0,46	0,13	34 445	31 773
Mtl City & District	3 m.	0,96	0,90	158 217	157 598
National Sea Prod.	12 m.	(3,77)	0,20	452 158	386 231
Power Corp.	12 m.	2,32	1,71	94 259	74 367
Reichhold Ltd.	12 m.	0,95	(1,87)	283 462	274 734
Rio Algom Ltd.	12 m.	1,11	0,33	779 700	760 200
Unican Secur. Syst.	6 m.	0,51	0,47	25 757	18 690
WCI Canada	12 m.	7,42	2,92	184 358	136 247

Hydro-Québec: baisse des profits

Hydro-Québec a dégagé un surplus susceptible d'être distribué en dividendes au Trésor du Québec de l'ordre de 60 M $ au cours de l'exercice 1983. Malgré la reprise des ventes et des revenus de l'électricité, le bénéfice net de l'exercice a toutefois été réduit de 11,6%, par rapport à l'année précédente, à la suite de la hausse importante des dépenses d'intérêt.

Le bénéfice net d'Hydro-Québec s'est établi à 707 M $, comparativement à 800 M $ en 1982. Les ventes totales ont augmenté de 3,9% en volume et de 10,4% en valeur pour atteindre 3 656 M $. La hausse moyenne des tarifs a été de 7,3% au Québec et de 2% pour les ventes à l'étranger.

Le taux de croissance des dépenses d'exploitation a été ramené à 8,5% par rapport à 14,6% en 1982. Ces dépenses se sont chiffrées à 1 672 M $ l'an dernier. Par ailleurs, les dépenses d'intérêt on fait un bond de 31,5% pour atteindre 1 277 M $ l'an dernier.

Le niveau d'autofinancement d'Hydro s'établit maintenant à 37,9%. 1 841 M $ ont été empruntés l'an dernier au lieu de 2 302 M $ en 1982. Les investissements ont par ailleurs requis 2 188 M $, soit 13,9% de moins qu'en 1982.

JUSQU'À 75% D'ESCOMPTE VÉRITABLE

Disnat, Le courtier-escompteur classé AAA

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

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

Solidité financière AAA

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

Une expérience AAA

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

Des Services AAA

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

les économies que vous recherchez
les services que vous méritez

Les Investissements Disnat Inc.

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

VEUILLEZ M'ENVOYER VOTRE DOCUMENTATION:

Nom:
Adresse:
Ville:
Province: Code Postal:

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

Ne pas attendre pour prendre position dans l'or

Mieux vaut prendre position en faveur de l'or immédiatement, avant qu'il soit trop tard.

Il n'y a pas que **Joseph Granville** et **Franz Pick** qui prônent l'achat du lingot et de titres aurifères. Les auteurs du **Moneyletter,** de Toronto, et ceux du **Money Line,** de New York, sont également de cet avis, sans mentionner les responsables de **Green's Commodity Letter.**

À la fin de 1983, nous nous rangions du côté des mordus de l'or en achetant des actions d'**Echo Bay Mines** et de **Goldcorp Investments.** Les actions d'Echo Bay conviennent peut-être davantage à ceux qui ont un certain goût pour le risque, tandis que les titres de Goldcorp sont taillés sur mesure pour les investisseurs à l'esprit prudent.

Un ensemble de facteurs à court et à long terme, pourraient encore influer sur le prix de l'or et celui des titres aurifères au cours des prochaines semaines:

- les spéculateurs abandonnent le dollar américain, menacé de perdre quelques plumes au profit des autres devises (particulièrement le mark allemand);
- la banque centrale américaine sera probablement contrainte de lâcher prise, en favorisant une augmentation plus prononcée de la masse monétaire. Cette attitude électoraliste provoquera éventuellement une accélération de l'inflation;
- des rumeurs, bien discrètes jusqu'à maintenant, circulent à l'effet qu'un groupe financier accumule en ce moment des actions d'Echo Bay Mines dans le but d'une prise de contrôle prochaine; à cet effet, vous n'aurez qu'à vérifier le volume des transactions sur les bourses Américaines (Amex) et de Toronto, pour constater que les actions de cette compagnie, autrefois ignorées des investisseurs, apparaissent régulièrement sur la liste des actions les plus transigées quotidiennement;
- plusieurs compagnies, dont Echo Bay Mines, vendent actuellement de l'or à des prix beaucoup plus élevés que le prix spot (398 $US) à la fermeture à Chicago le 2 mars; les prix en vigueur pour les livraisons qui doivent être effectuées en juin 1984 ont atteint 455 $US l'once récemment, ceux de décembre 1984 dépassaient les 480$US vendredi dernier.

ÉVALUATION DES PORTEFEUILLES AU 2 MARS 1984

	COMPOSITION DES PORTEFEUILLES	COÛT ACHAT	VALEUR AU MARCHÉ 2 mars 84	REVENUS ANNUELS
34 869,75$	Encaisse (dépôts à 9%)	34 869,75$	34 869,75$	3 138,28$
10	Lingots d'or	3 978,00$US	3 980,00$US	nil
500 actions	Banque d'Épargne	10 946,00$	11 000,00$	440,00$
500 actions	Bell Canada (5 options d'achat vendues à 1,35$)	15 800,77$	15 750,00$	1 090,00$
1 000 unités	AGF Hitech	10 000,00$	8 560,00$	nil
4 000 actions	Harding Carpets	11 517,40$	10 800,00$	nil
300 actions	Walker Resources (actions privilégiées convertibles 9 1/2%)	8 689,46$	8 962,50$	711,00$
1 000 actions	Echo Bay Mines	9 219,78$	11 250,00$	nil
1 000 actions	Goldcorp Investments	7 438,95$	8 000,00$	nil
	TOTAL DES PORTEFEUILLES		**114 924,02$**	**5 379,28$**
	À L'ACHAT	**100 000,00$**		
	Rendement (base annuelle)	**+ 19,89%**		
	Indice de Toronto	**+ 1,01%**		
	Taux de change américain	**= 125,18**		

Dernier achat: 25 options d'achats (calls) août 15,00$ de la Banque Nationale du Canada à 0,40$ par option.

Le portefeuille

Vous aurez constaté, à la lecture de l'évaluation des portefeuilles ci-dessus, que le contenu or, lingots et actions de compagnies aurifères, a légèrement dépassé la proportion maximale de 15% que nous nous étions jadis fixée.

Au 2 mars, l'ensemble lingots et titres totalisait 24 232,16 $ (dollars canadiens) soit une propotion de 21,08% du total des portefeuilles.

Il n'est pas sage de recommander à tous et chacun d'investir une telle somme. Mais ignorer le secteur aurifère ne serait pas non plus très sage.

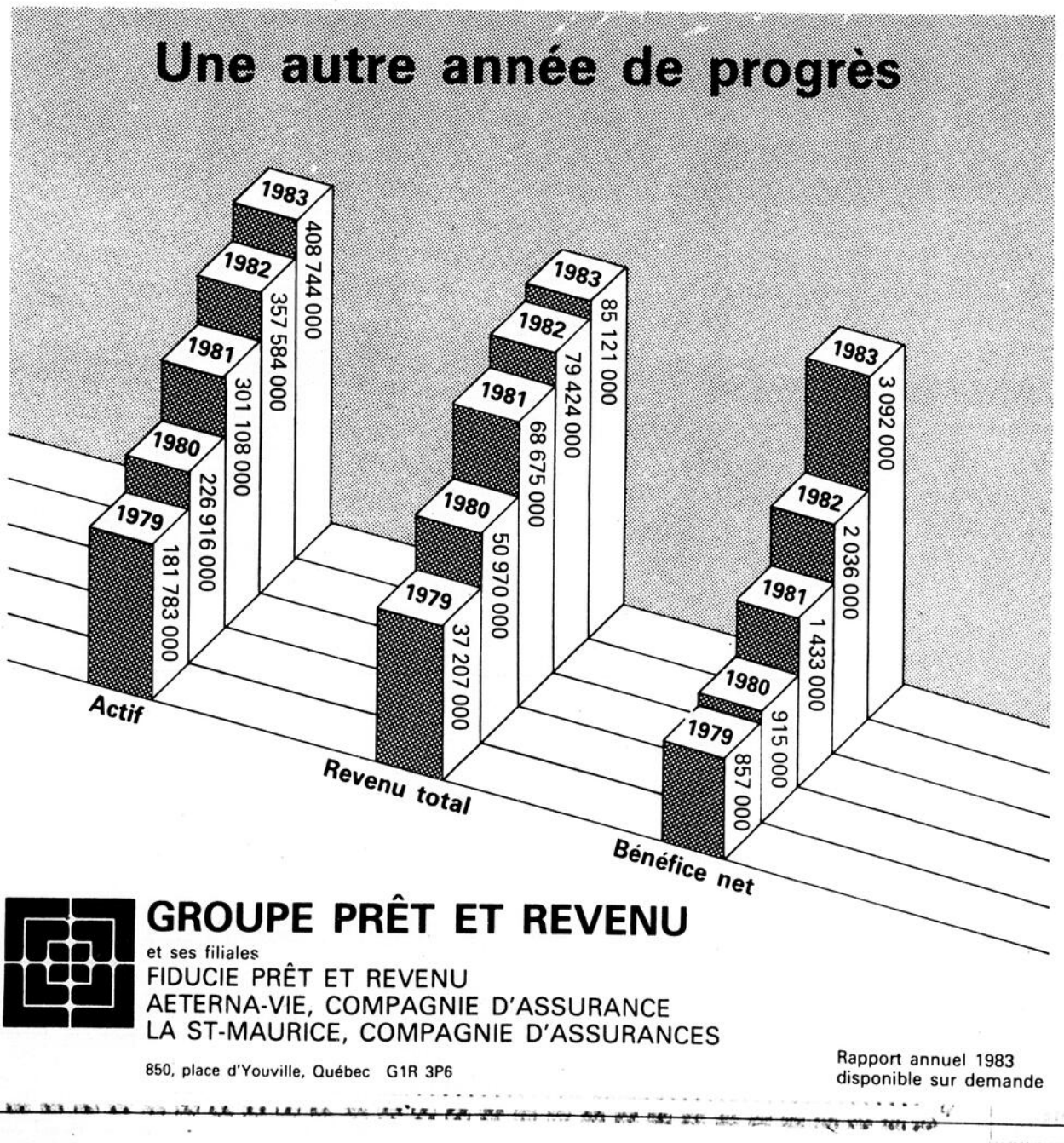
Pour ceux qui n'ont rien fait et qui se demandent encore si le temps est propice, pourquoi ne pas tout simplement envisager la chose en achetant le lingot, en guise d'assurance contre l'augmentation future de l'indice général des prix (5% du portefeuille)?

Les plus courageux pourront compléter cette stratégie en achetant un ou plusieurs titres aurifères, jusqu'à concurrence de 5% ou 10% du portefeuille.

L'achat d'or, directement ou indirectement, doit se faire avec l'idée d'établir un certain équilibre dans la gestion d'un portefeuille. Loin de moi la pensée de vous inviter à mettre tous vos oeufs dans le même panier, que ce soit un panier d'or, d'actions, d'obligation... ou de dépôts à terme.

GEORGES GRATTON

Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc



GROUPE PRÊT ET REVENU
et ses filiales
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
AETERNA-VIE, COMPAGNIE D'ASSURANCE
LA ST-MAURICE, COMPAGNIE D'ASSURANCES

850, place d'Youville, Québec G1R 3P6

Rapport annuel 1983 disponible sur demande

LES AFFAIRES

SAVIEZ-VOUS QUE?

36%

des abonnés sont propriétaires ou co-propriétaires de leur entreprise.

Pour plus d'informations
Communiquez avec
Rosaire Mailloux
Directeur de la publicité
LES AFFAIRES
465, rue St-Jean, Suite 903
Montréal H2Y 3S4
(514) 842-6491

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

N.D.L.R. Le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique les noms de valeurs qui se sont appréciées ou dépréciées sensiblement au cours de la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

Les profits d'Inglis explosent

LES GAGNANTS

Inglis: + 6,50$ à 52,00$

Les dirigeants d'**Inglis** ont proposé un fractionnement de 4 pour 1 des actions ordinaires en circulation de la compagnie. Inglis a également enregistré une très forte croissance de ses bénéfices en 1983, réalisant un bénéfice net de 15,7 millions $, en regard d'un profit de 5 millions $ pour l'exercice précédant.

Epitek: + 0,20$ à 0,82$

La compagnie a subi une perte nette de seulement 17 000$ pour la période de trois mois terminée le 31 janvier 1984, comparativement à 183 000$, un an plus tôt. Quant aux ventes, elles sont passées de 1 201 000$ à 1 322 000$ pour la période en question.

Nfld. Capital A: + 1,25$ à 10,00$

Les rumeurs d'une offre d'acquisition des actions de la compagnie vont bon train. **Nfld. Capital** a subi une perte nette de 3 653 000$ ou 0,75$ par action pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1983. Lors de l'exercice précédent, la compagnie avait accusé une perte nette de 1 761 000$ ou 0,36$ par action. Quant aux ventes de l'entreprise, elles sont passées de 150 315 000$ à 145 158 000$. Le principal actif de la compagnie est **Eastern Provincial Airways.**

Gulf Canada: + 1,50$ à 18,75$

Texaco Canada: + 2,00$ à 40,00$

Atlantic Richfield Company tente présentement d'acheter la compagnie américaine **Gulf Oil.** Il est également question d'une tentative de mainmise sur **Texaco.** Certains estiment que les nouveaux acquéreurs pourraient alors revendre leurs filiales canadiennes pour financer l'achat des sociétés-mères.

Chieftain: + 1,75$ à 18,38$

Imperial Oil: + 1,50$ à 37,88$

Murphy: + 1,38$ à 23,00$

NC Oils: + 1,13$ à 27,00$

Prairie Oil: + 2,38$ à 27,00$

La tension qui augmente entre l'**Iran** et l'**Iraq** menace la production de pétrole de ces deux producteurs et accroît le danger de fermeture du détroit d'Ormez. Le prix mondial du pétrole s'accroîtrait, ce qui se répercuterait sur les producteurs canadiens.

Rio Algom: + 1,00$ à 17,50$

Pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1983, la compagnie a réalisé un bénéfice net de 51 410 000$ ou 1,11$ l'action, en regard d'un profit net de 17 813 000$ ou 0,33$ l'action pour l'exercice précédent.

Les ventes sont, pour leur part, passées de 760 200 000$ à 779 700 000$ durant la période considérée.

Du Pont Canada A: + 1,25$ à 40,00$

La compagnie a majoré son dividende trimestriel, le faisant passé de 0,15$ l'action à 0,20$ l'action.

Imasco: + 1,38$ à 34,88$

Imasco vient de passer une entente de fusion avec l'entreprise américaine **People's Drug Stores Inc.,** qui exploite 598 points de vente aux États-Unis et qui a réalisé des ventes de 791 000 000 $US pour l'exercice terminé le 24 septembre 1983.

LES PERDANTS

MICC: - 1,00$ à 5,00$

La compagnie a subi d'importantes pertes sur les propriétés dont elle était l'assureur hypothécaire; ces propriétés sont situées principalement en Alberta, où le marché immobilier s'est effondré.

LU, VU, ENTENDU...

CP et Dome Mines favoris d'un sondage international

Canadien Pacifique et **Dome Mines** figurent parmi les titres favoris des professionnels de sept pays différents pour leur possibilité de performance supérieure en 1984.

C'est ce qui ressort d'un sondage international mené à la fin de 1983 par le quotidien financier parisien **Les Échos.** Les professionnels interrogés devaient sélectionner, sur les marchés boursiers de leur choix, quinze valeurs capables, selon eux, de réaliser les meilleures performances boursières d'ici le 31 décembre prochain.

Canadien Pacifique et Dome Mines étaient inscrits dans 10% des portefeuilles ainsi composés.

Parmi les autres titres canadiens cités, on retrouve **Inco, Lac Minerals, Echo Bay, Pegasus Gold** et **Pamour Porcupine.** Notons que Inco s'est avérée la première valeur sélectionnée par les analystes allemands sondés.

La première place du classement général appartient à **IBM** avec 17% des sélections, suivie par **Hitachi** avec 15%, puis **American Express** et **Air Liquide,** de France, ex aequo avec 13%.

La **Commission des valeurs mobilières du Québec** administre un programme de stage destiné aux avocats et comptables qui veulent se familiariser avec les rouages de la Commission et qui ont au moins deux ans d'expérience pertinente. Quatre postes seront bientôt disponibles. La durée minimale est de neuf mois et peut atteindre 18 mois. Pour plus d'informations, s'adresser à Raynald Henry, (514) 873-5326.

* * *

New Pascalis Mines maintiendra sa participation de 40% dans la propriété New Pascalis. Le produit de l'émission de reçus de dépôts qu'elle vient d'effectuer servira à défrayer sa part de 40% des 6 millions $ de travaux de développement recommandés par **Soquem,** qui détient les 60% restant de la propriété et qui est l'opérateur du programme d'exploration et de développement.

Un abonnement au journal

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

c'est dans votre intérêt.

Le magazine AFFAIRES en prime

Une économie de 40%* (un an)

Une économie de 55%* (deux ans)

Un outil utile et profitable.
Tirez profit des informations économiques et financières que vous apporte **chaque semaine,** chez vous, le journal LES AFFAIRES. Un simple abonnement et vous aurez un outil complet et pratique pour utiliser, à votre profit, les conseils et suggestions de nos experts. Abonnez-vous au journal LES AFFAIRES, vous obtiendrez **en prime** le magazine AFFAIRES.

Faites un investissement: remplissez le coupon ci-dessous.

*sur le prix habituel en kiosque

Veuillez simplement retourner ce coupon à:
Service aux abonnés
Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
465, rue St-Jean, bureau 903, Montréal (Québec) H2Y 3S4

Oui, je m'abonne au journal LES AFFAIRES ☐ Pour un an 29,95$* ☐ Pour deux ans 44,95$* ☐ Nouvel abonné ☐ Renouvellement

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

M. Mme ☐ PRENOM
NOM DE LA COMPAGNIE
FONCTION/PROFESSION
ADRESSE
VILLE PROVINCE
CODE POSTAL TÉL. ( )
☐ FACTUREZ-MOI ☐ VISA ☐ MASTERCARD N° DE CARTE EXP.
SIGNATURE

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 6 mars 1984 (Ces taux sont sujets à changement)

DÉPÔTS	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Comm.	Bque de Mtl	Banque Mercantile	B.N.E.	B.N.C.	Banque Royale	Banque T.D.	Soc. Ent. Écon.	C. Pop. Desj. Féd. de Mtl.*	C. Pop. Desj. Féd. de Qué.*	Fed. Caisse Établ.*	Canada Trust.	Crédit Foncier	Trust Central	Fiducie Can. italienne	Fiducie du Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Guaranty Trust	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Mtl Trust	Morguard	Trust Eaton/ Baie	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	—	6¼	6¾	6¾	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.	8	7¼	7¼	7	8¼	7¼	7¼	7¼	7¼	—	7¼G	7¼	7½	8	8½	8¼	8	8¼	8⅝	8	9	8	8¼	8¼	8½	8¼	8½	8¼	8	8⅝
60 - 89 j.	8¼	7¼	7¼	7¼	8½	7¼	7¼	7¼	7¼	—	7¼G	7¼	7½	8	8½	8¼	8	8¼	8½	8	9	8	8⅜	8¼	8¾	8½	8½	8¼	8	8¾
90 - 119 j.	8¼	7¼	7¼	7¼	8½	7¼	7¼	7¼	7¼	8	7¼G	7¼	7¾	8¼	8½	8¼	8½	8¼	8½	8¼	9	8¼	8¾	8¼	8¾	8½	8½	8¼	8¼	8⅞
120 - 179 j.	8½	7½	7½	7½	8¾	7½	7½	8	8	8½	7½G	7½	8	8¼	8½	8½	8½	9	8½	8¼	9	8¼	8½	8¼	—	8½	8½	8¼	8¼	9
180 - 269 j.	8½	7¾	7¾	7¾	8¾	7¾	8	8	8	8½	7¾G	7¾	8¼	8½	8¾	8¾	8½	8¾	8¾	8½	9	8½	8⅜	8¼	8¾	9	9	8¾	8½	9
270 - 364 j.	8½	8	8	8	8¾	8	8	8	8	8½	8C	7¾	8¼	8¾	8¾	8¾	8¾	8¾	8¾	8¾	8½	9	8¾	8⅞	8¾	—	9	9	8¾	8¾	9
Dép. à terme: Minimum 1 000$	A				AF				A																					
1 an	8½	8¾	8	8	9¼	8¼	8½	8	8	8½	9¼	8	8¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 ans	9¼	9¼	8¾	8¾	9½	9	9	8¾	8¾	9	—	7½	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 ans	10	10	9½	9½	10½	9¾	9¾	9½	9½	9½	—	7½	9¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 ans	10½	10	9¾	9¾	10½	10	10¼	9¾	9¾	—	—	7½	10¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5 ans	11	10¾	10¼	10¼	11	10½	10½	10¼	10¼	—	—	7½	10½	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cert. de dépôt Minimum 1 000$					AF										B															
1 an	9¼	9	9¼	9	9¼	9	9¼	9	9	9⅝	—	9	9¼	9½	9⅝	9½	9¼	9½	9⅝	9½	9¼	9½	9½	9½	9¼	9¼	9½	9⅝	9¾	9½
2 ans	10	9¾	10	9¼	9½	9½	10	9¾	9½	10	9¾	9½	9½	10	10	9¾	9¾	9¾	10	10	10	10	10	10	10	9½	10	10¼	9⅝
3 ans	10¾	10¼	10¼	10	10½	10¼	10¾	10½	10¼	10¾	10½	10¼	10¼	10¾	11	10½	10½	10¾	11	10¾	10¾	10¾	10¾	11	10¾	10¾	11	10¾	10⅝
4 ans	11	10½	10½	10¼	10½	10½	11	10¾	10¾	10⅞	—	10½	10¾	10¾	10¾	11	10¾	10¾	11	10¾	10¾	10¾	11	11	11	10¾	11	11	10¾	11
5 ans	11½	11¼	11¼	10¾	11	11	11½	—	11¼	11½	—	11	11	11½	11½	11¼	11	11½	11⅝	11½	11¼	11½	11½	11½	11½	11¼	11¾	11½	11½	11½

A) Intérêt versé semi-annuellement B) Minimum 500$ C) Minimum 1 000$ D) Minimum 3 000$ E) 10 000$ et plus F) 5 000$ et plus G) Minimum 2 000$

PRÊTS																														
Hyp. rés.																														
1 an	—	10½	10¾	10¼	—	10¼	10½	10¼	10¼	11⅛	11	10½	10¾	10½	10⅝	10¾	10½	10¾	10¾	10½	10¾	10½	10½	10½	11	—	—	10¾	10¾	10¾
2 ans	—	11¼	11½	11	—	11	11½	11	11	11¾	11¾	11	11½	11	11½	11¼	11¼	—	11½	11¼	11½	11	11¼	11¼	—	—	—	11½	11½	11½
3 ans	—	11¾	12	11¾	—	11¾	12	11¾	11¾	12½	13	11¾	12¼	11¾	12⅞	11¾	12	12	12	12	12	12	12	12	12¼	—	—	*2	12	12½
4 ans	—	—	12½	12¼	—	12¼	12½	12¼	12¼	12⅝	—	—	12½	12¼	12⅜	12½	12½	—	12½	12¼	12½	12¼	—	12¼	—	—	—	12 ½	12½	12½
5 ans	—	12¾	12¾	12½	—	12½	12¾	—	12½	13	—	—	12¾	12½	12¾	12¾	12¾	12¾	12¾	12¾	13	12½	12¾	12½	13	—	—	12¾	12¾	12¾
Hyp. comm.																														
1 an	—	10¾	—	—	—	—	—	—	—	—	12½ +	12¼	—	10½	—	—	11	10¾	—	10¾	—	10½	10½	—	11	—	—	11	10¾	—
2 ans	—	11½	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11	—	—	12	—	—	11½	—	11	11¼	—	—	—	—	11¾	11½	—
3 ans	—	12	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11¾	—	—	13	12	—	12	—	12	12	—	12¼	—	—	12¼	12	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12¼	—	—	13	—	—	12½	—	12¼	—	—	—	—	—	12¾	12½	—
5 ans	—	12¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12½	—	—	13½	12¾	—	13	—	12½	12¾	—	13	—	—	13	12¾	—
Prêts pers.	—	12½ et +	12¼ et +	12¼ et +	—	12 et +	12½ et +	11¼ et +	11½ et +	13 et +	13½	11* et +	11¼ 14¼	12¼	—	—	13 à 15	—	12 et +	13	—	12½ et +	—	—	—	—	—	—	11¼ et +	—

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein *Les taux peuvent varier d'une caisse à l'autre

Marchés monétaires

	06-03	28-02	21-02	14-02
CANADA				
1. Taux d'escompte	10,07	10,04	10	10,00
2. Taux préférentiel	11	11	11	11
3. Bons du Trésor (3 mois)	9,80	9,78	9,75	9,74
4. Papier commercial (90j.)	9,90	9,85	9,80	9,80
5. Acceptations bancaires (90 j.)	9,85	9,83	9,77	9,77
6. Argent à demande	9,50	9,50	9,375	9,50
7. Rendement des obligations				
Canada 1 juil 85 11-1/4%	10,81	10,51	10,35	10,20
Québec 1 août 85 5-1/4%	10,30	9,93	9,87	9,81
Bell Ca 15 juil 85 10-1/2%	10,88	10,68	10,38	10,39
8. Taux de change				
$Can/EU comptant	0,7975	0,7991	0,8006	0,8019
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	8,50	8,50	8,50	8,50
2. Federal Funds	9,81	9,75	9,75	9,50
3. Prime rate	11	11	11	11
4. Bons du trésor				
13 semaines	9,24	9,20	9,04	9,08
26 semaines	9,37	9,33	9,16	9,11
5. Certificats de dépôt (90 jours)	9,75	9,60	9,70	9,40
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	9,40	9,40	9,25	9,25
7. Eurodollars (90 jours)	9,93	10,00	10,18	10,00

Tableau LES AFFAIRES

Des hypothèques d'un an à 10,25% sont encore disponibles

La tendance à la hausse des taux d'intérêt sur les hypothèques résidentielles semble se généraliser. Il y a deux semaines, la **Banque Nationale,** la **Banque de Commerce** et le **Trust Général** relevaient leurs taux exigés sur ces hypothèques. Voilà que durant la semaine, quatre autres institutions financières ont emboîté le pas.

C'est ainsi que le **Crédit Foncier,** la **Fiducie Prêt et Revenu,** le **Trust Royal** et la **Société Nationale de Fiducie** ont majoré de 0,125% à 0,25% leurs taux hypothécaires résidentiels. Le Crédit Foncier affiche désormais des taux respectifs de 10,63%, 11,50%, 12,00%, 12,38% et 12,75% pour les hypothèques résidentielles d'un à cinq ans. La Fiducie Prêt et Revenu et le Trust Royal demandent maintenant, de leur côté, des taux respectifs de 10,75%, 11,50%, 12,00%, 12,25% et 12,75% pour ces mêmes échéances. C'est cette même structure de taux qu'a adoptée la Société Nationale de Fiducie, sauf pour le terme de trois ans où elle demande un rendement annuel de 12,50% au lieu de 12,00%.

Malgré ces hausses de taux, les taux minimums encore disponibles sur le marché se chiffrent toujours à 10,25% pour les hypothèques d'un an et à 12,50% pour les hypothèques résidentielles de cinq ans. Les mêmes taux minimums sont également disponibles au niveau des hypothèques commerciales.

Plusieurs institutions paient du 11,50% annuellement pour les certificats de dépôt de cinq ans.

Les certificats de dépôt diffèrent des dépôts à terme du fait qu'ils ne peuvent être encaissés avant leur date d'échéance. Deux banques et neuf fiducies offrent du 11% pour les certificats de quatre ans. Le **Trust First City** et le Trust Général se distinguent pour le terme de trois ans en payant un taux annuel de 11,00%.

La **Banque Mercantile** continue de s'affirmer du côté des dépôts à terme de plus d'un an. Cette dernière affiche une série de taux allant de 9,25% à 11,00% pour les échéances d'un à cinq ans.

DÉPÔT GARANTI TRUST GÉNÉRAL

ÉPARGNE VÉRITABLE 6¾%
ÉPARGNE VÉRITABLE À INTÉRÊT QUOTIDIEN 6¼%

DOUBLEMENT AVANTAGEUX! PORTEFEUILLE-PLACEMENTS GRATUIT!

SUCCURSALES
Mtl/University: 1 100, University, 871-7200
Mtl/Place Ville-Marie: Galerie des Boutiques, 861-8383
Outremont: 1, Vincent d'Indy, 739-3265
Ville Mont-Royal/Centre Rockland: Niveau 2, 341-1414
CONSEILLERS
Mtl/Ahuntsic: 382-8000 **Laval/Chomedey**: 687-6780
Longueuil: 651-9381 **St-Hubert**: 462-1880
Granby: 378-8461
Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec.

11½% (5 ans) Intérêt annuel
11% (3 ans) Intérêt annuel
9¾% (15 mois) Intérêt à l'échéance

LA BOURSE

VARIATIONS DES INDICES

	5 mars	27 fév.	Var.	1983-84 Haut	1983-84 Bas
TSE-300	2433,03	2422,64	+10,39	2611,79	1926,44
Mtl.-Comp.	412,89	408,95	+3,94	443,05	317,45
Dow Jones	1165,20	1179,96	-14,76	1287,20	1114,45

DOLLAR ET MÉTAUX PRÉCIEUX

$US	5 mars	27 fév.	Var.	1983-84 Haut	1983-84 Bas
Dollar can.	79,75¢	79,91¢	-0,16	83,37¢	79,75¢
Or (Londres)	405,85	393,50	+12,35	503,00	365,25
Argent ('')	10,11	9,53	+0,58	13,82	7,90

IDÉONIC INC.
Des logiciels 4e génération.
Solutions pour tous vos besoins de gestion.
Tél.: (514) 284-1171

LE MARCHÉ CANADIEN

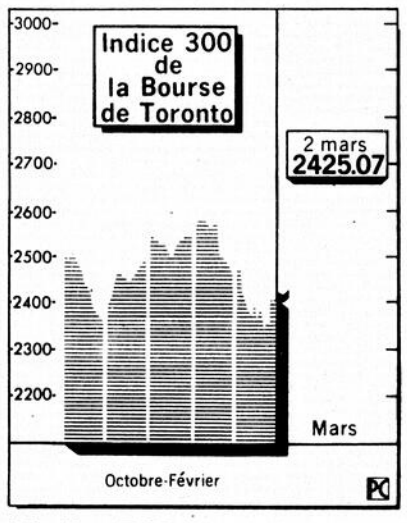
Tirer profit de l'inflation

L'inflation, on peut choisir de la subir ou d'en profiter. On peut aussi l'éviter si l'on se donne la peine d'acheter seulement les produits qui ne la ravage pas.

Du point de vue de l'investissement, profiter de l'inflation demande un minimum d'efforts. Grosso modo, il s'agit d'abord de la localiser et ensuite de trouver les secteurs qui profitent de la dépréciation du pouvoir d'achat de la monnaie.

Autant les statistiques canadiennes que les données américaines nous confirment que l'inflation n'est pas morte. La prochaine élection américaine et l'élection canadienne qui suivra sont deux indicateurs précieux.

Pour sa part, le président **Reagan** est présentement dans un cul de sac. Comme il est en période électorale, il ne peut ni augmenter les impôts, ni réduire les dépenses sans craindre une volte-face des électeurs. D'une façon ou d'une autre, il devra donc "monétiser" les 187 milliards$US de déficit qu'il a budgetés. D'autre part, le profil menaçant du parti démocrate risque de faire monter les enchères et d'ajouter aux dépenses publiques. L'économie américaine roulera à pleine vapeur et on imprime les billets verts requis pour maintenir sa course, ce qui est inflationniste.



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a gagné 23,01 points durant la semaine terminée le 2 mars. Il a clôturé à 2 425,07.

Du côté canadien, la situation est identique. Les politiciens ouvriront les coffres pour se faire ré-élire; de plus, la prochaine vague inflationniste américaine viendra ajouter à notre propre inflation.

Si l'or a commencé à monter au cours des dernières semaines, c'est surtout en anticipation d'une inflation plus forte. Comme l'or se bat toujours contre la monnaie la plus forte, on peut en déduire que l'inflation grugera le pouvoir d'achat du dollar américain et que l'or sera le prochain gagnant de cette ronde. Les titres aurifères sont également un bon moyen de profiter de l'inflation.

L'immobilier est aussi une protection contre la perte de pouvoir d'achat de la monnaie. Des titres comme **Cadillac Fairview** et **Trizec** pourraient s'avérer des placements de qualité dans un contexte d'inflation. Les métaux sont un autre secteur très sensible à la dépréciation des monnaies: le cuivre, l'aluminium, le zinc devraient connaître un regain d'intérêt.

Les matières de base sont elles aussi des valeurs refuge. La façon la plus intéressante de "jouer" les matières de base est de liquider ses positions dans les compagnies utilisatrices de matières de base pour acheter les titres de compagnies qui en produisent. Par exemple, il vaut mieux vendre des titres comme **Coca-Cola** (grand utilisateur de sucre) et acheter un titre comme **Redpath** (grand producteur de sucre).

NORMAND LASSONDE

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (souscripteurs)	Titres
Morguard Trustco Inc. (Lévesque Beaubien, Walwin, Stodgell, Cochran et Murray)	**Actions ordinaires**
Interprovincial Pipe Line (NW) Ltd. (Wood Gundy, McCleod Young Weir)	**Débentures série A**
Stelco Inc. (Wood Gundy, Dom. Sec. Ames, McCleod Young Weir)	**Actions ordinaires série A**
Banque Nationale du Canada (Lévesque Beaubien, McCleod Young Weir, Richardson Greenshields, Merrill Lynch Canada Inc., Geoffrion Leclerc Inc.)	**Débentures**
Guardian Pacific Rim Corporation (Pitfield McKay Ross, Burns Fry, Dom. Sec. Ames)	**Actions catégorie A avec bons de souscription**
CB Pak Inc. (Nesbitt Thomson, Wood Gundy, Geoffrion Leclerc)	**Actions ordinaires**

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

COUP D'OEIL SUR WALL STREET

Les pétrolières en vedette

L'intérêt pour les titres pétroliers a contribué à stimuler les marchés boursiers qui terminent la semaine à la hausse pour la seconde semaine consécutive.

À nouveau, une remontée importante des cours le vendredi permit d'inscrire un gain pour la semaine entière. Le Dow Jones des industrielles a gagné 12 points vendredi de la semaine dernière effaçant ainsi les pertes précédentes pour une avance hebdomadaire de 6,38 points à 1 171,48.

Les autres baromètres de la bourse de New York ont également terminé la semaine avec des gains. L'indice des services publics a progressé de 3,5% et celui des transports de 1,9%.

Les pétrolières ont donné le ton au marché. L'une des raisons de leur avance réside dans la possibilité d'un arrêt des arrivées de pétrole du Golfe Persique à la suite de la guerre irano-irakienne, ce qui aurait pour effet de déclencher une flambée des prix en occident.

À cela, s'est ajoutée les appréhensions inflationnistes. MM. **Paul Volcker** de la **Réserve Fédérale** et **Henry Kaufman** de **Salomon Brothers** sont revenus à la charge dans leur croisade en faveur de plus de modération dans les dépenses publiques et ont soutenu que le niveau prévu du déficit du gouvernement américain était insoutenable pour l'économie et favorisait l'accentuation des pressions inflationistes.

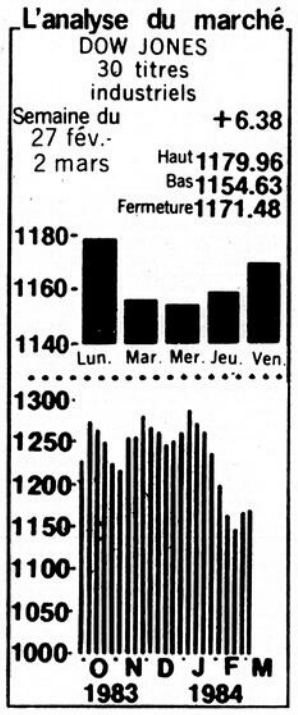
De plus, les titres pétroliers sont soumis depuis quelques temps à des rumeurs, et souvent à des réalités, de tentatives d'acquisitions.

L'action de **Gulf** a gagné 6,63$US à 69,25$US au cours de la semaine. **Standard Oil Company** de Californie a offert 80$US pour chacune des 165 M d'actions émises par Gulf Corp. La proposition représente un déboursé total de 13 000M$US.

L'intérêt pour le titre s'est répercuté sur le cours de **Gulf Canada** qui a gagné 1,50$ à 18,75$ sur le parquet de la **Bourse de Toronto.** Gulf Corp. détient une participation de 60% dans Gulf Canada. L'incidence d'un changement de propriétaire à la société-mère sur la filiale canadienne demeure toutefois une question complexe. En outre, la vente de cette participation serait vraisemblablement soumise à l'accord de l'**Agence de surveillance des investissements étrangers** (FIRA) au Canada.

Par ailleurs, **Texaco** a gagné 5,25$US à 47,25$US à la suite de rumeurs voulant qu'elle soit l'objet d'une prochaine acquisition. Texaco avait elle-même réalisé une importante acquisition, il y a peu de temps en acquérant **Getty Oil.**

PAUL DURIVAGE



SÉMINAIRES-CLINIQUES

PRÉSENTÉS CONJOINTEMENT PAR

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTRÉAL

ET

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

EN COLLABORATION AVEC

LES AFFAIRES

UNE INVITATION...

Cadres et propriétaires dirigeants d'entreprises qui êtes confrontés quotidiennement avec les opérations et les décisions se rattachant à la bonne marche de votre organisation, prenez le temps...

Des conseillers chevronnés vous apporteront une expertise issue d'années d'expérience et un point de vue réaliste en termes de relance de vos affaires.

le 20 mars 1984 - Productivité, panacée nouvelle?
le 1er mai 1984 - Gestion financière

HÔTEL LE QUATRE-SAISONS
à compter de 8 heures 30

Coût incluant le déjeuner-causerie:
MEMBRES: 65 $ par séminaire
NON-MEMBRES: 80 $ par séminaire

COUPON-RÉPONSE
(À retourner le plus tôt possible à la Chambre de commerce du district de Montréal, 1080, Côte du Beaver Hall, Montréal H2Z 1T1, accompagné de votre chèque. Pour informations: madame J. D'Argenzio -866-2861)

Nom: _____
Fonction: _____
Entreprise: _____
Adresse: _____
Ville: _____ Code postal: _____
Numéro de téléphone: _____
Signature: _____
Je participerai au séminaire du 20 mars 1984 ☐
1er mai 1984 ☐

Ci-joint mon chèque: 65 $ ☐ 80 $ ☐

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 2 mars 1984

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983-84 Haut	Bas
Aberford	3800	$8⅝	8½	8½ + ½		$9⅜	8
AberfrdWt	1350	199	199	199	−9	245	199
Agnico E	26225	$19⅜	18¼	19⅜ + 1⅛		$21	14⅜
Aiguebelle.	8875	$8¾	8¼	8½		$14¼	8
Alta energ	48900	$18¾	18¼	18⅜ — ⅛		$21	13⅞
Alta N Gs	500	$27⅜	27⅜	27⅜ — ⅛		$27½	24¾
Alcan Alu	227740	$44	41½	42 — ⅞		$51⅜	32¼
Alcan Wt	26453	$18¾	16⅝	16¾ —1¼		$22	8
Algoma St	8622	$27	26⅜	27 + ¾		$36½	26
Algoma 8	400	$24½	24½	24½		$25	20⅜
Algma2.00	600	$26½	26½	26½		$26½	
Alum 2.312	1550	$26½	26¼	26½ — ¼		$27⅜	23½
AMCA int	11485	$23	21¾	21¾ —1⅛		$30⅞	18¾
AMCA8.84	1000	$25¼	25⅛	25¼ — ⅜		$25⅞	24½
Amusecor	14700	190	175	185	−5	200	
Amuse Wt	49800	53	42	42	−8	60	
Asamera	20500	$13⅜	12¾	13¼ + ⅛		$14⅞	10⅜
Asbestos	100	$9⅜	9⅜	9⅜		$13⅞	9½
fAstral B	450	$7⅛	7⅛	7⅛		$7⅜	
B C Forst	160018	$12½	11⅞	12¼ + ⅜		$14⅞	8½
BGRpMt.A	6600	$8	7¾	8 + ¼		$8	6¼
BGRwt	21600	260	251	260	+13	260	185
BC Phone	32981	$21⅜	21	21⅜ + ⅜		$23	17¼
Bank NS	81649	$14⅜	13¼	13⅜ — ⅞		$15½	10⅝
Bque Cont	9535	$12¾	12⅜	12¾ + ⅛		$14¼	9¾
Bq Mercn	2984	$15	14	14 — ¾		$21⅞	14
Bque Mtl	107094	$26⅞	26¼	26¾ + ½		$33⅜	24¾
BMO 2.85	13940	$34⅜	33¾	34⅛ + ⅛		$37⅝	30⅝
BMO $2.50	4285	$31½	31¼	31⅜		$34¾	25⅜
BMO Sr3	4935	$25⅛	25⅜	25⅜ — ⅛		$25⅞	
BMO Wts	25805	$5⅞	5⅜	5¾ + ¼		$11⅞	5⅛
Bq Eparg	22937	$22	21⅜	22		$24	8⅜
BqEp 2.62	4500	$28	27½	27¾ + ¼		$28½	25½
Bque Nat	228060	$13⅜	12¾	12⅞ — ⅜		$14⅜	8½
BqNat 2.94	23835	$37¼	36⅛	36¾ + ½		$37¼	28⅛
Bq Nat B	1000	$30⅝	30½	30½		$32½	28⅝
Bq Royale	83685	$32⅞	31½	32⅜ + ½		$36	25½
Bq Ry Wt	23025	$6⅜	6⅛	6⅛ — ⅛		$8½	5⅜
BqRy 1.45	16650	$17⅞	17¾	17¾		$18	15⅛
BqRy 1.88	10550	$21	20¾	20¾ — ½		$22¼	18¼
BqRy 2.75	16560	$33½	32⅞	33½ + ⅝		$35⅜	29¼
Baxter Tc	1550	180	180	180	+5	250	80
Bluewater	200	$6	6	6 + ¼		$8	400
fBomb A	1796	$17½	17⅛	17⅛ — ⅛		$19⅞	12⅝
fBomb B	5709	$16	15⅜	15½		$18¾	10½
Bow Val	43399	$26	24¼	25¼ + 1¼		$29¾	15½
BowVl2.05	700	$34⅜	33¾	34⅜ + ⅞		$37½	25⅛
Bralorne	900	$5¾	5½	5⅝ + ¼		$8¼	475
Brascade	2227	$42	41¾	41¾ — ¼		$42⅝	32
Brascan A	23824	$36¾	36⅛	36⅝ + ¼		$42⅛	19⅝
Brcan 812	200	$26	26	26 — ½		$26¾	20¼
Brcan prF	200	$27⅛	27⅛	27⅛ — ⅛		$27¾	25
Brinco	500	240	235	240		435	220
BrCon Oil	30	28½	28½	28½		35	15
Brunswick	200	$19¼	19¼	19¼ — ¼		$24¼	14¼
By—Com	74019	$5⅞	5⅛	5¾		$8⅞	495
CAE Ind	67395	$18¼	17¾	17⅞ — ⅛		$18¾	9
CIIT Inc	153	455	455	455		524	425
CIL	5400	$29½	29½	29½		$33½	22¾
C T G Inc	4200	$5⅝	435	435		$5⅝	
CTG Wt	12000	55	55	55		55	
Cad Frvw	17950	$11½	10¾	11⅜ + ⅜		$11½	7½
Cad Fw a	1400	$8	8	8		$8⅞	7⅛
Ca.f.wt	29900	$5¼	460	5⅛ + 57		$5¼	310
Cambridge	3125	$13	12½	12¾ + ⅜		$13⅜	
CmbrdgWt	1500	255	240	255	+30	285	
Camp R	1925	$11¼	11	11		$15	9½
Cmpbel.Sp	3300	$15⅞	15⅝	15⅞ + ¼		$16⅛	12¾
fCampeau	11700	$19¼	19	19¼ + ¼		$22⅛	8⅝
CmpeauWt	800	$5¼	5⅛	5¼		$7	460
fCDC	3198	$6¼	5⅞	6⅛ + ⅜		$9¾	480
CDC Pr B	1060	$92	92	92	−2¼	$106½	91½
CDC 1980	7150	$14	13¼	14 + ⅞		$17⅝	11¾
C Trust	600	$47⅜	47	47	+1	548	31
C Trst Wt	300	$22¾	22¾	22¾		$26½	10½
C Imp Bk	43814	$30⅞	30⅛	30⅛ — ⅜		$39½	29⅛
CIBq 2.05	4650	$26¼	25⅞	26⅛ + ¼		$30½	23½

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983-84 Haut	Bas
CIBQ 3.562	8250	$31¾	31¼	31⅜ — ⅛		$32⅞	28⅞
CP Ltee	22756	$46¼	45⅛	45¾ + ¼		$53½	35¼
CP 714	4548	$8¾	8¾	8¾		$10½	8½
Cdn Tire	910	$16	15¾	15¾		$18	10⅜
fC Tire A	17585	$12	11½	11⅞ + ¼		$13⅞	10½
fC Utilit A	14300	$14⅜	14½	14⅜		$16¼	12
C Utilit B	704	$14⅜	14½	14½		$15	12¼
C Util prL	100	$31½	31½	31½		$32	29⅞
C.Util SrH	1475	$23½	23⅜	23⅜ + ⅛		$24	21½
C Util Srl	700	$26¼	26⅛	26⅛		$26½	25⅜
C Util wta	1248	220	215	220		250	205
C Util wtb	110920	210	200	200	−5	275	200
Canron A	2000	$13½	13½	13½		$15½	10⅝
Cantol	100	325	325	325		405	200
Carl Ok	12863	$22	21⅛	21¾ — ⅛		$25	11⅜
Cascades	14149	$12	11⅛	11¾ + ¼		$12⅜	465
Cassidys	4900	450	435	450	+15	5	280
Celanese	1250	$9⅞	9⅜	9⅜		$12⅞	6⅛
Cent Dyn	3500	40	40	40		80	35
Central Tr	300	$11¾	11¾	11¾		$13¾	9½
Chart 1982	1000	325	325	325		325	240
fChateau	5670	$12⅜	12¼	12¼ — ⅛		$13	10
CimL PrE	35060	$14¾	14⅜	14⅜ + ⅜		$16⅜	12¼
Cim L 1.17	12282	$18¾	18	18¾ + ⅜		$19½	15
Cominco	670	$56⅜	55½	55½ — ¼		$64½	45½
Comi 2.00	1000	$25⅜	25⅜	25⅜ + ⅛		$25⅜	21
ComSatlite	9550	400	365	365		400	
Cmp Inv	1100	250	230	235	−10	450	
C Bath A	7055	$26¾	26⅜	26⅝ — ⅛		$29	16⅜
Cons Gas	1600	$19⅞	19⅛	19⅛ — ½		$20⅝	16
C Gas Wt	5200	420	415	415	+5	490	310
C gas 1312	1000	$32⅛	32⅛	32⅛ — ⅞		$33½	29⅜
CnsGas914	800	$27	26⅝	26⅝ — ¼		$27⅛	26
C.Mark Wt	400	$6¾	6¾	6¾		$8¼	6¼
Coseka Rs	3200	410	385	410	+25	480	325
Cosek 7p	400	$5¾	5¾	5¾		$6⅜	5⅛
CIDesi pr	285	$11⅞	11½	11½		$12½	10⅝
Daon Dvlp	8529	163	151	162	+7	295	132
Davis Dist	200	315	315	315		315	180
Denison.A	6750	$20⅞	19⅝	20⅞		$20⅞	
fDenisonB	100	18	18	18		$18	
Den9.75	40000	$26⅛	26⅛	26⅛ — ¼		$27½	26
Dofasco A	55400	$19	17¾	18½ — ¾		$20⅞	11⅝
Domco Lte	8300	$8¼	7¾	8¼ + ¼		$8¼	320
Dome Cda	15300	$5⅛	485	495	−5	$7	410
Dome Mns	10225	$20	18⅞	20 + ⅞		$27	13⅝
Dome Pet	87196	460	410	425	+15	7	310
DomP Wt	5866	2	2	2		19	2
Dom Store	900	$19	19	19		$22¼	16
Domtex	3901	$17⅞	17	17	—	$20½	13¼
Domtar	20430	$32	31⅜	32 + ½		$35¼	19⅝
Donohue	7280	$25½	25	25⅜ + ⅜		$26⅛	19
Donohue a	300	$16¼	16	16¼		$16¼	13¼
DrMcC A	400	$8	8	8 + ¾		$8¾	5½
fDylex Ltd	5100	$21	20⅜	20⅜		$31	17
Dynex A	2000	30	30	30		130	25
Echo Bay	23625	$11¼	10½	11¼ + ½		$13	450
Echo wt b	100	$6¼	6¼	6¼		$6¼	490
Emco Ltd	1250	$15	15	15		$15½	13¼
Enheat B	700	375	350	350		375	315
Ent Bell	223830	$31¾	30⅝	31⅜ + ⅞		$33¾	22⅛
EnBell3.80	12200	$22½	22½	22½ — ¾		$23¾	18¼
EnBell2.05	1100	$31¼	30⅞	31¼ + ⅞		$33½	22½
EnBell2.70	7820	$35	34⅛	35 + 1		$36⅜	26⅛
Entrep CP	41724	$22⅜	21⅜	22¼ + ⅛		$25⅞	17½
Epitek Int	29900	82	62	80	+20	235	51
Falcn Cop	2000	$18	17	17¾ + 1¼		$20	15¼
FalLtee	200	$65	65	65	+1¾	$80½	48
FILteeWts	100	$23½	23½	23½		$33	20
Forex	3170	440	425	425	−10	5	420
Fraser Inc	250	$22¼	22¼	22¼ — ⅛		$25	13½
GBC 2.625	1000	$26¼	26	26		$26¼	20⅛
Gaz Metr	44363	$7⅜	7¼	7⅜ + ¼		$8	6
Gaz 15	1330	$31	30⅞	30⅞ + ⅛		$32½	29¼
Genstar	57046	$25½	25	25½		$38¾	20½
Genstar c	800	$32⅜	32⅛	32¼ + ⅝		$38¾	26
fGldcrp.A	18460	$8⅛	7⅝	8⅛ + ⅜		$8⅛	5¾

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983-84 Haut	Bas
Gldcrp.Wt	82300	300	273	293	+13	310	186
Grma Lee	4069	110	100	100	+4	475	75
Guard. T.	2000	$9¾	9¼	9¾		$11¼	8
Guard prA	1400	$6⅝	6⅜	6⅝		$7⅛	6⅛
Guard prB	1200	$10	10	10		$10	
Gulf Can	540923	$19⅞	17¼	18⅞ + 1⅜		$21	12¾
Hawker	302	$17	16¾	17 + ¼		$19½	15½
Helix.Circ	200	455	455	455	+35	495	395
Hir Walkr	88756	$25⅝	24¾	25⅜ — ⅛		$29⅜	19⅝
H Wlkr D	19200	$26¼	25¾	26⅛ + ¼		$28¼	21½
H Wlkr E	3050	$29½	28⅜	29½ + ⅛		$31¼	24⅛
H Wlkr f	1900	$30⅛	30	30⅛ — ⅝		$33¾	29⅛
Wlkr Wts	12900	440	410	415	−15	67⅜	380
H.Wlkwt88	1800	425	420	420		5½	
H Bay pA	57500	$18¼	18	18		$19¼	15
Husky Oil	30970	$10⅞	10	10⅝ + ⅜		$13¼	8
IU Inter	5300	$29⅛	27½	28 + 1		$37¼	21¼
Imasco ltd	63902	$35½	33	34⅞ + 1½		$38¼	28½
Imasco pB	2935	$70¾	65½	70¾ + 4¾		$75¼	60½
Imp Oil A	59005	$38⅜	36⅛	38 + 1¾		$41¼	26½
Inco Ltd	65550	$18⅛	16½	17⅜ — ½		$23⅛	13½
Inco Wts	6305	$5¾	5½	5½ + ⅜		$10¾	430
Inglis	9500	$50	50	50		$50	
Innopac	3900	$9⅛	9	9		$9⅝	8½
Inter Pipe	2849	$29¼	28⅞	29⅛		$34¼	21½
Inverness	500	$6⅜	6⅜	6⅜ + ⅛		$8	5
Irwin Toy	1400	$6¼	6⅛	6¼		$11	6
fIvaco A	5460	$16	14¾	15¼ — ¼		$19¼	8⅞
Ivaco B	320	$15	15	15 + ½		$18½	10¼
Ivaco Wts	200	$5⅜	5⅜	5⅜		$7¼	5⅛
Ivaco E p	100	$25¾	25¾	25¾ — ⅛		$31½	25
Ivaco F p	1890	$25⅞	25½	25½ —1		$27⅜	
Janock	650	$12½	12¼	12¼ + ⅜		$14¾	7¾
Kiena	43775	$24½	23½	24½ + 1		$29	16
Labatt	6361	$21⅜	21	21⅜		$25⅛	20¾
LafargeCo	900	$13¾	13¼	13⅜ + ⅛		$16	11¼
Lanpar T.	2700	465	460	460	−15	7⅜	420
fLaVrdv a	2550	400	400	400		6½	350
Loblaw	5308	$14¾	14	14⅝ + ¾		$15⅛	9¼
Logistec	842	450	450	450		9⅜	400
Louvem	29800	385	350	360	−20	390	
LouvmWt1	23800	95	71	77	−13	95	
LouvmWt2	19850	70	50	60	−15	75	
MRRM	100	$36	36	36		$36	30½
MRRM 5.8	200	$18¾	18¾	18¾		$18¾	18¾
Mclean X	200	$17⅜	17⅜	17⅜ + ⅛		$18¼	11¼
McM Bldl	3919	$32	31¾	32 + ¾		$35⅜	24½
C Marconi	42171	$24½	24	24⅜ + ⅛		$28¾	5¾
Marit El	1020	$25¼	25½	25½		$26	22
fMarit Tel	9106	$35⅜	35	35¼		$36¾	27½
Mrt Tel A	200	$8⅛	8⅛	8⅛ + ⅜		$8¼	7
Mrt pr B	310	$9¼	9¼	9¼		$9⅝	8¾
Mrt pr D	24900	$8¼	8¼	8¼		$8¾	
Mass Fer	51079	460	435	460	+25	8¼	370
Merland	3400	$5⅜	5	5⅛ + ⅛		$7½	440
fMeston	200	250	250	250	−10	345	135
Min Lac	4172	$35½	34⅝	35½ + ⅞		$38⅝	20
Mitel Corp	18087	$14¾	13¾	14 + ⅛		$37	13⅛
fMolson A	40078	$20¼	19⅜	19¾ — ⅜		$23⅜	18⅜
Molsbn B	5848	$19½	19⅛	19⅜ + ⅛		$22½	17⅝
fMonenc a	300	$12¾	12⅝	12⅝ + ⅜		$15¾	10⅝
MTrustc A	8801	$12⅜	12¼	12¼ + ⅛		$14⅝	8¼
Moore	41785	$50	47½	47¾ —2¼		$63¼	5½
NB Tel	8409	$31	30⅝	31 + ⅜		$31⅜	23½
fNftdCapA	400	$10⅝	10⅝	10⅝		$10⅝	7¼
NfldLihf A	1100	$28¾	28¼	28¼		$30¼	25½
Nfldl 512	110	$5⅛	5⅛	5⅛		$5¾	440
Nfldl 514	750	$5	5	5		$5½	440
Nfldl 714	37000	$7⅝	7⅜	7⅝		$8	5¾
Nfldl 9p	3600	$10	9⅝	10 + ⅜		$10	7¼
Nfldl 9.84	275	$10	10	10		$10¼	8¾
Nfld 1414	13800	$12⅞	12½	12⅞ + ⅜		$13¾	11⅛
Nfld Tel	6519	$14⅜	14	14⅛ — ¼		$15	11
NfldT 7.25	100	$15¾	15¾	15¾		$15¾	14
NfldT 8.85	100	$19	19	19		$19	19
Noranda	68130	$23¾	22¼	23½ + 1⅛		$29¼	18⅞
Noran pA	39	$106¼	106¼	106¼ — ¼		$108¾	98¼

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983-84 Haut	Bas
Norcen.En	47098	$17⅛	16⅜	17 + ⅛		$19⅜	15¾
fNoreNv	43062	$15⅞	15¾	15¾ + ⅜		$17⅞	14¾
Normick	1716	$11¼	10¾	10¾ — ¼		$13½	7
NorCI pE	5000	$21⅛	21⅛	21⅛		$21½	18¼
Nor Tel	64749	$45	43⅛	44⅜		$60½	27¼
fNova Alt	35808	$6⅞	6¾	6⅞ + ¼		$9⅜	6¼
Nova 7.	10100	$20⅛	20	20		$21	17
Nova 638	1000	$28¼	28⅛	28⅛ + ⅜		$39	26½
Nova 612	3015	$20⅞	20⅜	20¾		$25½	20⅛
Nova 12	4545	$33½	32¾	33¼ + ⅝		$37¼	31
NuWest A	12834	107	96	107	+12	325	73
Oakwood	500	$8¼	8¼	8¼		$12⅞	7⅜
fOcelot B	300	$5	5	5	+10	$12⅜	385
fOsha A	13567	$32¼	31⅜	32¼ + ⅞		$34½	21½
Pancdn Pt	26100	$23½	23	23½ + 1		$30½	21⅛
Placer Dv	36800	$22⅜	20¾	22⅜ + 1⅜		$28⅜	19½
PlacerDwt	2950	$5¾	5½	5¾ + ¼		$9⅜	475
Popular	125	200	200	200		275	200
fPowr Cr	13726	$19⅜	18¾	19¼ + ⅛		$21⅞	12¼
Precamb	1500	$6⅜	5⅞	6⅜		$8¼	5⅞
Prnor Gr	100	$9	9	9 + 1		$12	375
Prooptic	5350	240	235	235	−5	240	185
Provigo	57847	$18¼	17⅜	17⅞ + ⅛		$19⅝	11½
Pub St II	100	$11¼	11¼	11¼		$11¾	8½
Que Tel	2656	$30⅛	29⅜	30		$31½	19¾
QueTel 734	100	$16⅛	16⅛	16⅛		$16⅛	12½
Quebecor	2065	$16½	15¾	16½ + ½		$17⅞	9½
Reed Sten	200	$12¼	12¼	12¼ + ¼		$14	12
Rio Algom	20284	$16¾	16⅜	16¾ + ¼		$20½	14
fRogerC B	8800	$10⅜	9⅝	9⅝ — ⅜		$14¾	9
fRollnd A	10410	$15¾	15½	15⅝ — ⅛		$16¼	5
Rolland B	45925	$16 •	15½	16 + 1¾		$16	495
Rothman	205	$49	49	49 + ¼		$51½	39
Ry Trco A	6665	$26⅜	26¼	26¼ — ⅛		$30	19¼
Sceptre	8963	$5¼	5	5⅛ + ⅛		$8	490
Seagram	35312	$44¼	42⅜	44¼ + 1		$49⅜	11¾
Sensormat	5934	495	470	470	−20	10	340
Shell Can	96125	$26½	25⅜	25⅝		$29½	19½
fSSears A	100	$8⅞	8⅞	8⅞ + ¼		$12	7¼
SEEvld'or	3000	355	340	340	−15	365	
Southam	150	$47	47	47	+2¾	$49½	30½
fSpar Aer	2768	$20½	19¾	19¾ — ¾		$27	13½
Spar A wt	149	$26	26	26		$34¼	24
fSparCap	43600	51	45	50	−2	73	8½
fSteinb A	425	$28¾	28⅛	28⅛ — ⅜		$33¼	26
Stbg Pr D	1600	$28¼	28	28¼		$29	26⅞
Stelco A	59503	$27⅞	27½	27¾		$33⅜	21
Stelco Wts	9800	$7⅛	6⅞	6⅞ — ⅛		$10⅜	6¾
Stel 1.94	3500	$26½	26⅜	26½ + ⅛		$29¾	20¾
Stelc 3.625	600	$31¾	31¾	31¾ — ¼		$32¾	28
Sullvn.Min	11220	$5⅞	5½	5⅞ + ⅜		$6⅜	480
Systemhse •	7400	142	135	142	+12	385	110
fTeck B	8175	$10⅜	9⅞	10⅛		$15¼	9¼
fTel Mt B	8300	$25⅝	25¼	25¼ — ¼		$27	17¾
Tembec.A	15735	460	425	425	−40	5	
TbecWt	28579	85	75	85	+10	85	
Texaco	9271	$40½	37¾	40	+2	$42⅜	26¼
Thomsn A	8550	$38⅝	38	38⅜ + ⅛		$40¾	27
TIE teleco	7860	$13¼	13	13⅛ + ⅛		$14⅜	8⅞
Tor Dm Bk	60851	$16¼	16	16¼		$18⅝	13⅛
TDm 1.83	5300	$20⅞	20½	20½ — ¾		$21¾	18
TrDm 2.37	400	$25¾	25⅝	25⅝ — ⅜		$27	23¼
TrDm pc	200	$26¼	26¼	26¼		$26¾	23⅛
Total Pete	33925	$16⅜	15½	15½ — ⅛		$17¾	10⅛
Total.P.wt	2100	350	330	340		5⅛	280
Tot Pet pr	1700	$33¼	33	33⅛ + ⅛		$36¼	26⅜
Tor Dm Bk	1000	$7½	7½	7½		$8½	6½
TrAlta A	22262	$22⅛	21⅝	22⅛ + ⅜		$24	18¾
TrAlta pM	15000	$25	25	25		$25¾	23½
TrnsAlta.9	400	$25⅝	25⅜	25⅝ + ⅛		$27⅛	24⅞
TrCan Pl	16959	$17	16⅜	16¾ + ⅜		$17	12⅛
TrCan 5.0	100	$53	53	53		$53½	50½
TrCan pf	800	$61	61	61		$64½	57⅜
Trs mount	1000	$7½	7½	7½		$8½	6½
TrilogyRes	3000	190	185	185		310	185
Trimac	9900	$7	6¾	6¾ — ⅛		$9	6¼
Trizec.prB	12700	$9⅞	9⅞	9⅞		$9⅞	

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983-84 Haut	Bas
Trust Gen	1866	$20¾	20⅛	20⅛ — ⅜		$22¾	12
fTurbo Rs	15700	50	47	49	+4	128	40
fUAP InA	1962	$27¼	26¾	27¼ + 1⅛		$27¼	17¾
Uniges A	1000	215	215	215		225	120
fUnigs B	1870	195	185	185	−15	225	100
Un Carbid	100	$14½	14½	14½		$16	12⅞
Union Gas	8620	$11¾	11⅜	11½ + ⅛		$12	9¼
Ugas 14.38	20000	$25⅛	25⅛	25⅛		$26⅛	24⅜
fVersa.CIA	600	$8½	8½	8½ + ¼		$11⅛	7¼
Versa.CIB	2800	$8½	8½	8½		$11	7⅞
Versa.PrA	200	$13¾	13¾	13¾		$13¾	13¼
Wabasso	360	$19	19	19		$25	12⅜
Wjax A	100	$15½	15½	15½		$15½	12
Walwyn	5000	440	435	435	−20	7⅜	435
Wargton	24200	120	114	115	−5	143	62
Webb Knp	4800	190	190	190	+15	260	125
Westburne	450	$14⅜	14½	14½ + ⅜		$20	13
Wcst Trn	3509	$14¾	14½	14⅝ + ⅛		$15⅜	13⅜
Westmin	600	$14⅞	14¾	14⅞ + ⅛		$18¼	13¼
Westm 2.12	1700	$29⅝	29⅜	29⅝		$31½	29½
Weston	110	$64¾	64¾	64¾ — ¾		$68¼	42½
Wdwrd St	5416	$14½	14¼	14½ + ¼		$16¾	13½
WorldEq.A	3900	$8	7¾	8 + ⅜		$8	6½
Wrld wt.A	4200	100	99	100	+4	120	93
Wright Hr	400	$9⅛	8¾	8¾ — ¼		$10¾	6⅜

Volume de transactions 5,599,808

Mines et pétroles juniors

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1983-84 Haut	Bas
Abcourt	16440	190	181	181	−9	315	160
Abitibi As	20500	30	25	30	+5	57	13
AbitibiRes	6400	55	51	55		64	
Americ M	26500	30	27	28½ + 1½		80	22
Bachelor	3000	$6⅞	6¾	6⅞		$9⅝	6⅛
Bateman	44400	12	10½	11		22	9
Beaucp Rs	3750	90	90	90	−15	168	65
Belchasse	36100	60	54	60	+6	90	33
Borelis Ex	2695	$23¾	22	23 + ½		$27	16
Brosnan	139050	67	57	65	+8	85	28
BrosWt	34700	4	3	4	+½	6	2
Bruneau	14500	28	22½	28	+2	52	22
Capitl Dyn	200	300	300	300		350	275
Cartier Re	29000	27	24	25		80	24
Cons I Rs	6388	210	200	200	−12	5⅜	190
C Im

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1984 Haut	1984 Bas
Dorset o	17500	34	30	34	+1	40	29
Dover Ind	200	$16⅝	16½	16½	— ⅝	19	16½
Dover pr	200	$6⅜	6⅜	6⅜		7	6¼
Dr Mc C A	2547	$8	7½	7¾	+ ¼	8½	7½
Drm Pete o	76633	47	42	45	+2	53	41
Dumagmi	8100	$5¼	465	5¼	+ 60	5¼	390
Dmagmi w	7850	85	70	85	+ 20	85	45
Dunde Pal o	7966	32	20	27	—3	32	20
Dunraine o	3234	65	61	65	+5	79	50
Du Pont A	2573	$40	38½	40	+ 1⅛	40	37
Dylex A	124880	$21⅛	20⅝	21		24⅞	20
Dynamar	25750	140	125	138	+8	160	122
Dynmr 105	3731	$9⅞	9½	9½		10¼	9¼
Dynamr w	z12	15	15	15		38	20
Dynex A	2300	30	30	30		44	27
E-L Fin	20900	$24½	24¼	24½	+ ¼	25	22¾
Eaglet o	8400	325	310	325		380	205
Eaton A	1400	$10⅜	10⅛	10⅛	— ¼	10½	10
Echo Bay	345791	$11¼	10⅜	11¼	+ ½	11¼	7⅞
Echo B 300	7054	$25¾	25½	25¾	+ ¼	25⅞	24½
Echo 1986 w	7625	$6⅜	6	6⅛	— ⅛	6½	5⅛
Echo 1987 w	10900	$6½	6⅛	6¼	— ¼	6½	475
Echo 1988 w	13950	$6¼	5¾	6		6¼	465
Echo 1989 w	14100	$6¼	5⅞	6		6¼	460
Econ Inv	z1	$35	35	35		36	34¼
Ego Res o	18600	42	35	40	—3	45	30
Elcthom X	6025	485	460	470	—5	6	450
Elcthm Y f	17900	480	445	480	+ 15	5⅞	425
Electhom p	z10	$54¼	54¼	54¼		54¼	52
Elks	9980	350	330	350	+ 10	370	230
Emco	3600	$15	14¾	15		15½	14½
Empire A f	600	$11½	11¼	11½	+ ⅜	14½	11⅛
Epitek	66700	82	62	82	+ 20	92	57
Equity Svr	67125	$12¾	11½	12¾	+ ¾	13¼	10¼
Erickson	12800	$9	8¾	9	+ ¼	9	8⅛
Exall o	4382	170	155	155	— 25	195	130
FCA Intl	855	$19⅝	19½	19⅝	— ⅜	22	19½
Flcnbrdge	33554	$65¼	63¼	64¾	+ 2	74¼	61½
Flcnbrdg w	39250	$24¼	23⅛	23½		30⅜	20½
Fardy Res	2018	265	265	265	—1	275	245
Fathm Ocn	5900	270	265	265	—5	340	265
Fed Ind A	51220	$17¾	17¼	17¾	+ ¼	18	16
Fed Ind II	12630	$29⅛	28¼	29	+ ⅞	29⅛	27
Fidelty Tr p	z100	55	55	55		60	45
Fin Truco	200	485	485	485	— 15	5⅞	465
Fin Trsco u	1500	$5	5	5		6	5
Finning A	12250	$10⅞	10½	10⅞		13	10½
Finning B f	8000	$11	10½	11	+ ½	12⅝	9½
Firan	10025	150	140	140	—5	180	140
F Calgary o	3700	120	112	120	+9	150	111
F Calgry p	200	$8	8	8	+ ⅛	8	7½
F City Fin	137290	$28¼	26	27¾	+ 1⅜	28¼	22½
F Cty Tr B	200	$8⅜	8⅜	8⅜		8⅜	7⅞
F Cty Tr C	2550	$7½	7¼	7½	+ ½	7⅝	7
F Cty Tr D	5900	$8¾	8½	8½		9	8¼
F Marthon	25857	450	415	430		450	415
F Mar	1600	335	330	335	+ 10	425	295
Flanagan o	31935	110	96	104	—1	115	70
Flnagan w	46567	18	14	14	—6	34	10
Foodex p o	2500	120	120	120	+5	170	91
Ford Cnda	3435	$87	84	86	+ 1½	90	79
F Sea A pr	800	$8	7¼	8		8¼	7¼
Franco o	236505	126	102	126	+ 21	126	80
Franco w	124500	66	48	62	+ 14	66	25
Fraser	1420	$22¾	22	22¼	+ ¼	25	21¼
Fruehauf	550	$18¼	18	18		19½	16
GB Auto	26400	$10½	10	10½	+ ¼	13¾	10
GSW Cl A	150	$11	11	11		12	11
GSW B f	1150	$12	11½	11½	+ ½	12	11
Galaxy o	12400	24	19	20½	+ ½	34	11
Galtaco w	2500	75	75	75		75	65
Galveston	18600	163	150	163	+8	175	139
Gandalf	10913	$14¼	13⅝	14⅛	+ ⅜	14½	11½
Gane	3300	44	40	44	+2	47	34
Gaz Metr	12705	$7⅝	7¼	7⅝	+ ¼	7⅞	7¼
Gaz 5.40 p	z15	$90	90	90		93	89
Gaz 5½ p	z50	$92	92	92		93	89
Gaz 15 p	500	$31	30¾	31	+ ¼	31	30¼
Geac Comp	25440	$20⅛	19	19⅛	— ⅞	24⅛	21
Gendis A	10625	$21⅞	21	21½	— ⅜	25½	21
GMC	1588	$88	87	88	+ 3⅛	100⅜	84
GMC	see below						
Genstar L	74726	$25⅝	24⅞	25½		31½	23¼
Gnstar 2.35	29080	$32½	31⅝	32⅜	+ ¾	36	30¾
Geocrude	58341	299	285	293	—7	305	260
Gerin 1st p	300	$7⅜	7⅜	7⅜	+ ¼	7⅜	7⅛
Giant Yk	3350	$26½	25¼	26		26½	20¾
Gibraltar	41850	$9¾	8¾	9½	+ ¾	10⅛	8⅝
Glenayre	8433	$10⅜	9⅞	10⅛	+ ¼	12½	9⅛
Glencair o	3200	15	11	15		18	11
Goldale A f	48125	480	420	465	+ 40	6¼	420
Goldcorp f	154574	$8⅛	7½	8	+ ¼	8⅛	6¾
Goldcrp w	332660	300	273	290	+9	300	225
Gldn Rang o	159000	90	75	83		90	75
Gldn Rang w	141500	15	9	12		15	9
Gldn Rg u	700000	75	75	75		75	75
Goldlund o	49386	94	89	89	—5	115	86
Goldqst o	1900	300	270	270		300	170
Goodyear	200	$32	31½	32	+ ½	32	29¼
Goodyear p	z42	$28	28	28		28⅜	28¼
Gowgnda o	93900	440	400	435	+ 35	445	270
Graff G	z50	$20⅞	20⅞	20⅞		23½	20
Grafton A f	4400	$21½	21¼	21¼		23¾	21¼
Graft G p	295	$32	32	32	— ¼	33	32
Grandma	27807	115	100	110	+ 10	160	65
Granduc	3433	64	62	62	—2	118	50
GL Nickl o	z200	44	44	44		50	44
GL Forest	14290	$84½	83½	83¾	— ¾	91	83½
Gf Pacific	2658	$23⅞	22⅝	23⅞	+ 1⅛	23⅞	22
Gf W Life	103	$300	300	300	— 10	310	300
GW Steel A	3300	120	105	105	— 10	175	105
Grenwich o	28450	290	280	285	— 10	330	265
Grenwch w	9700	10	10	10	+4	25	3
G Goose	390	$14¼	14¼	14¼	— ¼	17½	14¼
Grevhnd C	3600	400	380	400	+ 25	480	375
Greyhnd	4295	$25¾	25	25	— ⅝	26⅞	25
Guar Tr p	500	$17⅝	17⅝	17⅝		18	16
Gardn MS f	107785	$8	7½	7⅞		8⅛	6⅞
Gard MS w	135300	257	232	252	+8	260	205
Guard Cap	100	$16⅜	16⅜	16⅜	— ⅛	16¾	15
Gulf Can	h18209	$20	17⅛	18¾	+ 1½	20	16⅜
Gulfstrm o	57934	101	91	98	—4	135	91

H-L

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1984 Haut	1984 Bas
HCI A f	48420	73	66	68	—7	100	66
HCI Hldg B	13100	85	73	85	+5	105	73
HCI Hld w	30000	1	1	1		2	1
Hale Res o	1500	42	42	42	+2	47	37
Haley	12900	$7	6⅞	7		7⅜	5¾
H Group A	1025	$6⅜	6¼	6⅜	— ⅜	7	6¼
Hardee	6158	125	110	120	+5	130	110
Hrding A f	33500	285	255	270		320	220
Hard Crp C	4100	235	205	235	— 10	290	205
Harris A f	42239	$8⅜	8	8¼	+ ¼	8½	7½
Harris B	350	$8¼	8	8		8½	7¼
H Wood	4175	280	271	275	—5	355	265
Hfleigh A o	3500	95	90	90	+5	110	56
Hawker	103185	$17⅛	16¾	17⅛	+ ⅛	20	16⅝
Hawker pr	100	$57	57	57	— ½	57½	57
Hayes D	7102	$16½	16⅛	16½	+ ¼	17	14⅜
Hees Intl	30171	$18⅝	17⅞	18½	+ ¾	18⅝	15⅞
Helix	25850	455	425	440	+ 15	495	410
Helix w	13250	155	125	140	+ 10	190	120
Heritag A f	20125	$17¼	17¼	17¼	+ ¼	22	16
Highfield A	13100	52	50	50		55	40
Highwod o	56012	355	340	355	+ 20	365	310
Hollinger	4626	525	24½	24½	—1	26¼	24¼
HBay Mn s	87172	$13¾	12¾	13¾	+ ½	16¼	12¾
HBay Mn w	27050	285	265	280	+5	340	260
H Bay Co	15693	$22	21½	21⅞	+ ⅜	24½	21⅜
HBC A p	48765	$18⅜	17⅞	18	— ⅜	18⅞	17⅜
HBC B p	18185	$31	30⅜	30¾	+ ¼	35⅛	29¾
Husky Oil	558446	$10⅞	10	10⅝	+ ⅝	10⅞	9⅝
Husky 13 p	86730	$47	44¼	46¾	+ 2⅜	47	43
Hydra Ex o	19144	49	47	47	—4	52	42
ICG Util p	793	$17½	17⅛	17½	+ ⅜	17½	17
ITL Ind pr	300	$6½	6¼	6½		6½	6¼
IU Intl	17403	$29	27½	28½	+ 1¼	31¾	26
Imasco	78226	$35¾	32⅞	34⅞	+ 1⅜	35⅞	31⅞
Imasco A p	1898	310	310	310		340	305
Imasco B p	111050	$70¼	65½	70¼	+ 2¼	71¾	63⅜
Imp Life p	700	$28¼	28	28	—¼	28⅝	27¾
Imp Oil A	551451	$38½	36⅛	37⅞	+ 1½	38½	35
Inca o	90575	$6½	5⅝	6½	+ ½	6½	385
Inco	215111	$18	16½	17¼	— ½	19	15¼
Inco 7.85	12100	$19½	18¾	19	— ¼	19½	18½
Inco wt	25750	$5⅞	5½	5¾	+ ⅛	8	5⅛
Indal	13836	$11½	11⅜	11½	+ ⅛	13¾	11
Indusmin	1552	$21⅛	20¾	21⅛	+ ¼	23¾	20¾
Inglis	875	$53	45½	52	+8	53	43
Inland Gas	2777	$15⅜	15⅛	15⅛		17	15
Inland G p	220	$11	11	11	— ¾	11¾	10
Inlnd G 10p	250	$25	25	25		25⅞	24¾
Innopac	104085	$9⅛	8⅞	9⅛	— ⅛	9⅞	8¼
Inter-City	76267	$11⅛	10⅜	11		11⅞	10⅜
Inter C A p	293	$14¼	14⅛	14⅛	— ⅛	14¼	13¾
Inter C B p	350	$15¾	15½	15½	— ¼	15¾	15½
Intrmetco	4300	$9¾	9⅜	9⅜	— ⅛	10¾	9½
I Atlantis o	5675	230	225	230	+ 10	278	190
I Atlantis w	3900	30	30	30	+5	50	25
IBM	4518	$141⅝	138¼	140⅛	+ 1⅜	155½	134¼
IBM	see below						
Intl Thom	112575	$15⅜	14⅛	15⅛	+ 1⅛	15⅜	13⅛
Intpr Pipe	25852	$29¼	28⅜	28⅞	— ⅛	33½	28½
Ipsco	2738	$28	27½	28	+ ½	30½	26¾
Inverness	32300	$6½	6⅛	6⅜		8	5¾
Inverns 875	10455	$17¾	17⅛	17¾	+ ¼	19⅝	16⅝
Inv Grp 5 p	100	$16⅜	16⅜	16⅜		16⅜	16⅜
Iron Bay T	1625	460	450	460		460	425
Irwin Toy	7289	$6½	6⅛	6¼		7½	6
Irwin Toy f	1652	495	475	495	+ 35	6	460
Island Tel	1565	$20¾	20¾	20¾		22½	20½
Ivaco A f	2825	$16¼	14¾	15⅛	— ⅛	17¾	14
Ivaco B	300	$16	15½	16	+1	17⅝	15
Ivaco D p	300	$26½	26	26½	— ½	27¼	25¼
Ivaco E p	4455	$26¼	25⅝	25⅝	— ⅜	28½	25⅝
Ivaco F p	17350	$25⅞	25	25½	— ⅜	27¾	25
Ivaco w	4860	$5½	5⅛	5¼		7⅜	5⅛
Jamie o	43913	158	125	158	+ 38	175	115
Jannock	4953	$12¾	12	12¼	+ ¼	13⅜	11½
Jannock 8	5290	$12½	11¾	12½	+ ¼	12½	11¾
Jancok wf 2	800	$5⅞	5½	5⅞	+ ⅛	6⅞	5¼
Jofre o f	212737	16	14½	15		36½	12
Jonpol	14766	100	95	100		128	87
Jorex o	237020	37	34	35	+1	42	30
Joutel o	30400	54	46	50	—4	60	46
Kam Kotia	16473	174	155	165	+4	175	143
Keg Rest	1145	$5¾	5⅜	5¾	+ ¼	6¼	5½
Keg A f	12810	$5¾	5¼	5½		6¼	5¼
Keg w	7300	200	190	190	—1	240	190
Kelsey H	8150	$26	25⅞	26	+ ¼	29	25
Kerr Add	47301	$18⅞	18	18¼	— ¼	21½	18
K Anacon o	5859	105	100	100	—5	145	96
LK Res A	4850	110	101	110	+ 15	110	65
LK ResB f	5650	100	80	80	—5	100	50
Labatt	43382	$21⅝	21	21¼	— ⅛	25¼	21
Labmin	321	$46	46	46	+1	52½	44½
Lac Mnrls	157898	$35¾	34½	35⅝	+1	35¾	29½
Lacana	99235	$11⅜	11	11¼	— ¼	12⅛	10⅛
Lafarge	5685	$13⅞	13⅜	13⅝	+ ½	16	13
Laidlaw A	40150	$13⅜	12½	12½	— ½	15½	12
Laidlw B f	29785	$12½	11⅞	12½	+ ⅝	13⅞	11⅛
Laidlaw 9¾	1500	$10	9¾	9¾	— ¼	10⅛	9½
Laidlaw 8	3700	$8⅛	8	8		8¼	8
LOnt Cem	2625	$9¼	9	9⅛		9½	8
L Shore	5168	$51½	48⅞	50½	+ 1	51½	42¾
Lanpar	4151	470	450	465	+ 5	5¾	450
Larder o	56300	56	35	44	— 13	85	35
Laurasia o	46950	58	49	49	—5	58	40
Lava Cap o	8724	100	97	100	+2	108	96
Leigh Inst	44316	245	240	240		340	220
Leons Frn	1925	$26½	25	26	+ 4	26½	21
Linear T	2805	$8½	8	8⅜	— ⅛	9⅛	7½
LL Lac	6117	$40½	38½	40	+ 1½	40½	36½
Loblaw Co	30254	$14¾	13⅞	14¾	+ 1	15¼	13⅛
Lob Co pr	330	$25¾	25¾	25¾		27¼	25¼
Lob 370 p	3606	$40½	39¾	40	—1	41	37¼
Lochiel A i f	34698	205	190	190		236	171
Lochiel B	35700	200	190	190		240	171
Lumonics	24386	$14⅞	14¼	14⅞	+ ¾	18	13⅝
Lynx Can o	108111	135	113	130	+ 15	135	78
Lynx w B	20000	37	33	37	+1	45	15
Lytton M o	55150	120	105	110	—5	153	100
Lytton A w	15500	50	45	45	+5	75	28

M-O

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1984 Haut	1984 Bas
MDS H A	1169	$15¾	15¼	15¾	+ ¾	17¼	14¾
MDS B f	67066	$15½	14¾	15	+ ¼	17¼	14¾
MICC	96400	$5½	5	5	—1	7	5
MICC A	1960	$16	15½	16	— ¼	24	15½
MICC 8⅝	6600	$12½	11	11	—1⅛	17½	11
Micc 8 p	4700	$15⅞	13¾	14	—1	20	13¾
MPG Inv	z30	$10¼	10¼	10¼		9½	9½
MPG A	500	$13	13	13	+ ¼	13	12¾
MSR Exp	22565	$6	5⅜	5⅞	+ ⅛	6	490
Mackenzie	9000	$10⅜	10	10¼	+ ⅛	12⅛	9⅝
Mclan H X	274341	$17⅝	17	17¼	— ⅛	19	16⅞
Mcln HY f	17281	$16¾	16¼	16¾	+ ¼	18½	16
Macmilan	53419	$32⅛	31⅛	32	+ ⅜	35½	29⅝
Mcmiln 200	3825	$28¼	27½	28	+ ⅜	29¾	27
Mcmiln 208	4050	$26	25½	25½		27	24½
Mcmiln 221	10238	$25¾	25½	25⅝		25¾	25½
Macquest o	7500	44	40	44	—1	60	35
Madeline	1000	42	42	42	+2	45	37
Magna A f	90419	$17	16	16½	— ¼	19	15¾
Magnetcs	25000	70	60	60	—5	82	60
Maistc Con	4300	360	340	340	—5	440	335
Manville	3400	295	285	285	— 10	320	285
Manridg o	81300	117	104	109	—6	120	85
M Lf Gard	157	$38	38	38	— ¼	38¼	33
Maplex A f	100	$7⅝	7⅝	7⅝	— ⅜	8	7
Maplex B	100	$7⅝	7⅝	7⅝	— ⅛	8	7½
Maritime f	2857	$35½	35	35½	+ ¼	36¼	34⅝
Martim A p	300	$8⅛	8⅛	8⅛	+ ½	8⅛	7½
Mar T 860	797	$9⅝	9	9	— ⅜	10	8⅞
Mar T 940	1787	$10	9¾	9¾	— ¼	10½	9⅝
Mar T 765	5100	$8½	8⅜	8⅜	— ⅛	8⅞	8¼
Mark Spnc	6825	$14	13¾	14	+ ⅜	15⅞	12¼
Mark Wrk f	20600	180	165	170	+ 10	235	150
Mascan	100	$14	14	14		15	12
Mascan 9	100	$27½	27½	27½	—1½	29⅞	24¼
Mascot G o	1100	180	175	175	+ 5	180	135
Mass Fer	213988	460	435	455	+ 20	7⅝	430
Mas F A	3200	$12½	11⅞	12⅜	+ ⅜	14¾	11½
Mas F B	3975	$12⅜	11¾	12¼	+ ⅜	15	11⅛
Matchan o	1000	29	29	29		29	24
Maynard	7559	300	290	300		375	260
McChip	2300	120	115	116	+6	130	103
McGraw H	300	$18¼	18¼	18¼	+ ⅛	18¾	17
Mc Intyre	9570	$38⅝	36	38⅝	+ 3¼	40¾	34½
Melcor	100	$7¾	7¾	7¾		9	7¼
Mentor	2400	$6¼	6	6		6½	5⅜
Mercantil	9210	$15	14	14	— ⅝	17¼	14
Mercntl 1	see below						
Meridian o	44661	240	230	240	+ 10	335	220
Meridan w	20200	15	13	13	+1	38	12
Merland E	26531	$5⅜	5	5¼	+ ¼	5¾	490
Merland p	1925	$19¾	19½	19¾	+ ¼	20⅝	19½
Meston o f	2100	250	250	250	—5	290	205
Metalore	8566	$7	6⅜	7	+ ¾	7	370
Midcon	1209	350	340	350	+ 5	365	335
Mdlnd Dty	5325	$9½	9	9⅜	+ ⅜	10⅞	8⅞
Mikes Subs	3300	380	350	350	— 50	410	275
Minri Res	151330	370	330	360	+ 15	410	330
Minorco p	100	$58	58	58	+1	58	56½
Mitel Corp	164748	$14¾	13¾	14⅛	+ ⅛	20½	13⅛
Moffat	12400	$14	13½	14	+ ¾	14¼	13¼
Molson A f	103448	$20¼	19¼	19⅝	— ⅛	23½	19⅛
Molson B	4590	$19⅜	19⅛	19⅛	— ¼	22½	19⅛
Moneco A f	1500	$12¾	12½	12¾		13¾	12¼
Moneta o	12000	95	95	95	+ 15	120	80
M City Bk	1000	$22	22	22	+ ⅛	22	20⅞
M Trsco A	2750	$12½	12¼	12¼		12¾	12
Moore	185325	$50	47½	47¾	—2⅛	54½	47½
Morgan o	19300	380	330	330	— 55	390	325
Morisn	13000	310	286	305	+ 10	350	280
Mothers	500	$7	6½	7	— ½	9⅞	6
Mothers w	100	125	125	125	— 35	180	125
Muncpl Fin	600	$6¾	6¾	6¾		7½	6¾
Murphy	58142	$23	21¾	23	+ 1⅜	23⅜	20½
N B Cook	7300	46	42	42	+3	46	36
NBU Mine	17650	65	59	63	—2	77	56
NSR Res o	11500	30	26	26	— ½	34	24
Nabu Nwk o	45700	195	160	170	+ 10	230	150
Nat Bk Can	83742	$13⅜	12¾	12⅞	— ⅜	14½	12¾
Nat Bk cv	12400	$37½	36⅜	36¾	+ ⅞	37½	34¾
Nat Bk 15	4150	$30¾	30½	30½		32	30
Nat Pete o	4600	33	29	33		48	27
Nat Res o	4500	385	350	350	— 10	445	300
Nat Sea A	z98	$7¼	7¼	7¼		8½	6⅛
Nat Trust	5921	$43	42½	42½	—1¼	47	42¼
Nearctic o	22500	60	55	58	+1	77	47
Neomar	5895	85	80	80	—5	90	80
NB Tel	4441	$31	30⅝	30¾		31	29½
NB Tel 1.85	z78	$19¾	19¾	19¾		20½	19¾
N Kelor o	11600	28	27	28	+2	28	21½
N Provid o	20700	24	22	23½	+ 3½	26	20
N QRagln o	1332	220	205	205	—5	265	205
N York Oil	12775	179	165	175	+ 10	215	140
Nfl CapA f	491005	$11	8⅝	10	+ 1¼	11	7
Nfld Cap B	87340	$10¼	8⅜	10	+ 1⅞	10¼	6¾
Nfld LP A	30307	$29	28	28¼	— ¾	30⅞	28
Nfld Tel	8317	$14½	14	14	— ½	14½	13¾
Nfld Tel 725	300	$15¼	15¼	15¼	— ¼	16⅛	15¼
Nfld Te 885	1650	$19¾	19	19	— ½	19¾	18¾
Nfld T 1350	1200	$25⅛	24½	25	— ⅛	25⅛	24
Newscop o	15500	230	210	220		275	210
Nkl Ofset o	3000	40	40	40		40	32
Nkl Rim o	14550	17	14	17	+3	17	13
Noble M o	2100	54	50	50	—6	65	50
Noma A f	31550	$17½	16⅜	17	— ¼	19¾	16⅜
Nor Acme o	16700	139	130	135		139	105
Noranda	223270	$23¾	22⅛	23½	+ 1⅛	27½	21⅝
Nor 9½	3450	$107	105¼	106¾	— ½	109	103½
Norbaska o	36950	38	26	38	+ 12	38	25
Norbeau o	4500	29	28	29		29	28
Norcen	69464	$17⅛	16⅝	17	+ ¼	17⅞	15⅞
Norcn ord f	83468	$16⅛	15⅝	15⅝	+ ¼	16⅝	14⅝
Norcen B	z50	$25½	25	25		26	25
Norcn 7¾	43485	$26⅝	26⅛	26½	+ ¼	27⅜	25¼
Nordair A	200	$13	12	13		13	11
Norlex o	3400	10½	10½	10½	— ½	12	10
Normick P	325	$11	11	11	— ¼	11½	11
NC Oils	16480	$19⅜	17¾	19⅛	+ 1⅛	19⅜	17
NCO pr	z20	$32¼	32¼	32¼		32¼	31¾
NCan M o	5000	200	185	185	— 15	208	176
Nor Ct 270p	z20	$29	29	29		31	29½
Nor Ct 785p	200	$21½	21½	21½	+ ½	21¾	20¼
Nor Tel	200351	$45⅛	43¼	44⅝		52⅜	41⅛
Northgat	59700	$6	5¾	6		6⅜	5
Nthgat w	18900	154	140	140	— 17	190	130
Nthlnd Bk	25075	$67⅞	65⅜	65⅜		85⅜	61½
Nthlnd Bk r	212698	13	8	12	+1	30	8
Nthlnd O o	3500	18

VANCOUVER

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
Abater	3500	135	129	135	+5
Abaton	z100	47	47	47	
Aby inv a	3250	49	49	49	+9
Abitibi	7000	55	55	55	
Abitibi w	1500	12	12	12	+2
Abuoil	49100	60	50	60	+13
Acacia	11000	37	33	37	+2
Achats	8000	35	32	32	
Acorn	5500	27	25	27	
Acqulin	5000	44	40	40	
Admirl	10550	27	26	27	+1
Advtra	1000	40	40	40	
Aegean	2000	11	11	11	
Aiav res	6000	22	20	20	
Alaska	4000	253	250	250	+5
Aleta	3000	15	15	15	—1
Algo res	5000	45	40	40	—5
Alice Lk	3000	67	64	65	—5
Almn a w	85000	16	15	16	+2
Almine	7000	65	58	65	+10
Alpin slv	19500	22	20	20	
Altar gld	500	19	19	19	—3
Altera	9500	36	35	36	—1
Amark x	z300	34	34	34	
Amazn	20200	105	96	100	—6
Ambsd	z60	67	67	67	
Amca	73140	175	140	157	+20
Am Pyd	46810	180	155	180	+25
Am engy	2000	9	9	9	
Amer a	1700	330	325	325	—5
Amhwk	50500	100	91	97	+7
Amigo	1500	12	12	12	
Amir	16000	57	47	57	+8
Amore	4500	21	20	20	
Amstar	32900	50	45	48	+1
Andex	12000	9	9	9	
Anglo	3200	54	50	54	+6
Anglo Bo	1000	195	195	195	+10
Anita	3500	30	30	30	
Annie	4000	20	18	18	—1
Ansco rs	198100	170	135	169	+41
Ansco w	341200	58	44	56	+19
Aqarus	3500	56	55	56	+1
Arbor	3000	60	55	60	+2
Arch dev	3500	27	25	27	—1
Artc Red	13800	45	43	45	+5
Aries	8800	210	200	210	
Arivac	7400	$5^{1}/_{2}$	$5^{3}/_{8}$	$5^{3}/_{8}$	— $^{1}/_{2}$
Arizako	4000	100	90	100	+10
Arizona	500	315	315	315	
ARK	1000	20	20	20	
Arnhm	3500	40	40	40	+5
Arowhd	6500	35	35	35	
Artsian	2000	26	26	26	
Artilry	6500	17	17	17	
Ashbrt	3000	20	20	20	
Asitka	13000	55	50	55	+2
Augsts	3500	60	60	60	
Austin	2600	305	300	305	+5
Autocrt	6500	31	30	31	
Avinch	1500	100	95	100	+10
Avaln w	5000	2	2	2	
Avino	3700	330	320	330	+5
Award	3000	50	50	50	
Averok	9000	8	8	8	
Azora	2000	55	55	55	+5
BC res	28135	415	400	405	+10
BC Tel	300	$21^{3}/_{4}$	$21^{3}/_{4}$	$21^{3}/_{4}$	
Ba res	4000	24	24	24	
Baker	5200	350	340	350	+10
Banco rs	1000	60	60	60	
Bankit	18500	200	185	195	+5
Bankit w	8000	80	70	80	+5
Banner	20500	13	12	12	—1
Barrier	2500	40	39	40	
Barngt	3600	165	155	155	
Bath N	z200	70	70	70	
Battle	4000	30	25	30	+5
Bav ann	6500	30	30	30	+5
Bayviw	2500	13	13	13	—2
Beau a	7416	110	108	110	—4
Beau pre	3000	75	75	75	—5
Beaufd	2800	$58^{1}/_{2}$	575	575	—12$^{1}/_{2}$
Beavr w	14000	8	8	8	
Beaver	11400	73	73	73	—1
Beb res	35500	105	97	99	—1
Bedrck	3000	90	90	90	
Belair	2000	48	45	48	+5
Belmnt	4000	400	390	400	+30
Bimorl	3900	375	365	375	+20
Berg	9700	120	100	115	+20
Berl res	25000	54	50	54	+5
Better	2000	60	60	60	
Bighrn	2000	35	35	35	
Bgs mnr	300	120	120	120	—5
Billikin	500	65	65	65	
Bishop	2500	115	115	115	+10
Bitec dvl	2500	5/	5/	5/	
Blk Dmd	3500	20	20	20	—1
B Giant	500	80	80	80	—8
Blcms w	10000	5	5	5	—1
Blk thdr	15500	18	17	17	—3
Blkdme	850	285	275	275	
Blackst	9000	26	25	25	—1
Blizard	4000	14	14	14	
BED	6000	29	29	29	+3
Boise cr	20000	49	44	46	—2
Bol	14000	16	15	16	
Bnaprt	2000	110	110	110	
Boram	27000	115	101	110	+9
Borm w	8000	17	16	17	
Borcan	1000	20	20	20	
Bouldr	55500	35	25	34	+9
Bpi res	2380	195	191	195	
Brace	409510	205	150	205	+61
Bradsu	2000	27	27	27	
Bras d or	2000	300	285	300	+15
Bras rng	2000	38	36	36	—2
Brkwtr	40048	59	$8^{3}/_{8}$	9	+$^{3}/_{4}$
Brican	9000	150	145	150	
Bridge	2000	35	33	33	
Brdgws	26500	37	32	37	+2
Brgws w	7500	6	6	6	
Brigde	4000	83	81	82	—3
Br slbk b	z100	65	65	65	
Britcol	12000	20	17	19	—2
Bro res	2000	30	30	30	
Bronco	12000	12	8	10	+2
Brkmr	26300	180	155	175	+15
Brx min	16000	34	28	34	+7
Bullet en	13500	94	85	87	—4
Bur Gld	1600	40	40	40	+3
Brnt gld	5500	120	107	120	+17
C T Exp	2000	34	34	34	
Caara	10100	138	130	135	
Cache	11000	65	62	63	—2
Cal dnvr	32760	300	290	300	+14
Calavrs	1500	26	26	26	
Caldnia	10400	100	95	100	+5
Calif slv	300	$5^{3}/_{4}$	$5^{3}/_{4}$	$5^{3}/_{4}$	
Calpetr	10300	25	22	25	
Clptro w	35000	3	2	2	—1
Camino	3000	15	15	15	
Can am	2125	27	25	27	
Cdn arct	2000	42	42	42	
Cnartic	2000	165	165	165	+1
Canfic w	26000	9	9	9	+1
Canfic	36350	55	50	51	+1
Canlan	1000	400	400	400	
Cnreo	10250	58	57	57	—1
Capilno	41200	90	83	87	—2
Capoos	10000	22	21	22	
Capri	7000	70	65	70	
Cpricrn	15000	23	23	23	
Caribe	10000	49	48	48	
Carlson	8000	43	42	43	+1
Carnes	3100	50	48	50	+4
Carera	8000	285	280	285	
Carrign	1800	16	14	14	
Cascda	4000	36	35	35	—1
Caulfld	5000	60	55	60	+9
Cdn long	14000	64	58	62	+6
Cdn untd	14200	130	112	125	+13
Cdr Res	11000	8	8	8	
Celico R	4500	18	18	18	—1
Cntnl	13350	$56^{1}/_{8}$	$5^{5}/_{8}$	$6^{1}/_{8}$	+$^{3}/_{8}$
Chargr	9167	22	21	21	—2
Chrlmg	1000	38	38	38	—2
Chrlm w	18000	1	1	1	
Charlm	4500	21	20	20	
Chariot	73650	255	205	250	+45
Chckmt	5100	80	70	78	+13
Cheyen	3000	70	67	70	+3
Chimra	1100	215	210	210	—1
Choper	5000	15	15	15	
Ctco pr a	2283	125	125	125	
Claymr	8000	36	34	36	+1
Clear	48200	41	37	40	+4
Clr mn w	250500	6	5	5	+1
Colby	10750	325	305	325	
Cold Lk	3500	200	200	200	
Colfx a w	43000	10	9	10	—1
Colfax	4500	80	79	80	
Ciw	27250	38	38	38	
Cmche	11000	21	18	21	+3
Cmwl	2000	30	30	30	
Concrd	2000	35	35	35	
Condka	3000	62	60	62	
C ascot	2500	45	45	45	
C Cinola	2200	$5^{3}/_{4}$	$5^{1}/_{2}$	$5^{3}/_{4}$	+$^{1}/_{2}$
C Five St	2500	36	36	36	—4
C norex	500	175	175	175	—5
Cons pay	3000	280	275	280	+10
C Reactr	500	22	22	22	
Consort	1000	43	41	41	—5
Contct	8600	120	110	120	+10
Control	20000	50	42	45	
Cop yrkq	1500	35	35	35	
Cop Lak	2900	320	315	320	+10
Coralta	6000	50	50	50	
Cornwl	15000	7	7	7	
Corprte	6000	40	40	40	—3
Corrie	29000	43	38	40	+4
Cosmos	6500	50	50	50	
Cotn val	z200	26	26	26	
Cos ck w	3600	105	102	102	—3
Cous crk	19500	139	130	130	—12
Cove	66000	50	47	50	+5
Crack	7000	70	69	69	+1
Cream	5500	70	65	70	+5
Crescnt	z325	47	47	47	
Cruiser	4700	108	105	108	+8
Cube	5000	98	93	93	—7
Curtr w	19500	11	10	11	—1
Curator	19000	85	80	85	+5
Cusac	500	200	200	200	
Custom	4500	33	30	33	+3
Dor val	44200	229	220	221	+1
Dakota	11500	39	36	39	+3
Dancer	7550	60	60	60	—5
Dankoe	2200	62	62	62	
Datel	1600	170	170	170	
Datmr	8000	16	14	14	
David	9664	186	185	185	+2
Decker	3000	65	63	65	+2
D pttmd	6500	110	110	110	—5
Deex res	2000	14	14	14	
Del norr	8000	50	48	48	—2
Dentia	27100	75	65	65	—5
Dimnd	36625	67	60	67	+14
Diatec	9000	55	50	54	+4
DPP	4000	71	70	70	
Dplmat	2500	125	121	121	—9
Dly vrd	500	60	60	60	
Dolphin	15500	39	37	39	+2
Donegl	3000	13	12	13	+2
Dora	18000	40	35	40	+5
Dora w	4000	3	3	3	—1
Dorado	1000	16	16	16	
D eagle	2500	61	60	60	+5
Draw rs	2333	48	48	48	
Drc res	8800	90	85	88	+3
Dromld	7000	27	27	27	
Drucox	5000	27	27	27	
Dual res	3200	225	215	215	
Dunoil a	1000	160	160	160	+5
Dusty M	27675	350	335	340	+5
Dnamc	2000	55	55	55	
Eagle R	1000	38	38	38	
East wst	21400	190	180	190	+10
E leashd	10000	40	39	40	+1
Egemt	500	65	65	65	
El cmin	1000	95	95	95	
El Coco	500	75	75	75	
El dordo	3300	350	340	345	
E paras	4000	46	45	46	
El paso	4500	25	23	23	+3
Electra	1300	92	92	92	+1
Endtc	500	132	132	132	+7
Energx	5000	55	55	55	
Enex	6100	260	240	258	+18
Entek	14500	12	12	12	
Entrpr	13500	27	25	25	—1
Equine	45400	59	52	59	+8
Equin w	3000	20	20	20	
Equus	1500	18	18	18	—2
Ericsn	8330	59	$8^{7}/_{8}$	9	
Esprnz	6100	199	190	190	
Essex	2500	45	40	40	
Eureka	23060	200	190	195	+15
Ereka w	241000	60	55	60	+9
Euro am	4500	70	67	67	—3
Eurocn	1000	55	55	55	
Europa	5000	35	35	35	+5
Explre	2000	21	21	21	
Expres r	500	191	191	191	—8
Extotal	4000	89	80	80	+2
Fairldy	7000	27	27	27	
Farmnt	17500	30	25	28	
Falcon	2000	30	30	30	
Fletwd	3000	55	55	55	+5
Flin flon	11425	105	100	100	—10
Flint crk	7100	14	14	14	
Flow res	3000	60	60	60	+5
Frty nne	6000	15	14	15	
Forum	28100	75	60	71	+6
Fredon	23000	22	21	21	
Freeprt	3500	75	71	71	
Frbishr	1500	18	18	18	
Fury	1000	85	80	80	
Futurty	2400	30	30	30	
Futurtk	14000	73	69	73	+3
Galactc	8150	390	380	390	
Galaxy	8500	21	20	20	—1
Gallant	7000	100	96	100	+10
Galvstn	3000	169	160	169	+9
Gamin	44600	100	83	95	+12
Gamin w	17000	10	7	10	+7
Gardnr	500	28	28	28	
Gaslite	3000	62	60	60	—2
Gavex a	12000	13	12	13	+1
Gazelle	1000	50	50	50	—2
Gen alie	3800	315	300	310	—5
Gensis	1000	56	56	56	+1
Gnsis w	5000	21	21	21	
Genex	1000	20	20	20	
Geodm	15000	205	200	201	—4
Gint bay	2000	420	410	420	+15
Gnt b w	5000	115	108	115	+10
Gnt nth	1500	72	72	72	
Gnt pipr	2000	185	185	185	
Gigi oil	4000	22	22	22	
Gillian	1000	18	18	18	
Gldfr rs	9000	39	38	38	—2
Glamis	9500	$56^{3}/_{4}$	$6^{1}/_{2}$	$6^{3}/_{4}$	
Gle res	2000	40	40	40	
Glenco	1000	120	120	120	
Glitr gld	2000	30	27	27	—4
Global	7000	46	38	38	—1
Glbl en w	18000	7	7	7	
Glow res	2000	78	78	78	—2
Gd brige	3000	28	28	28	—1
Gld cnyn	3500	41	40	40	—1
Gold pnt	30500	175	155	155	
Gld seek	43000	50	45	50	+6
Gld skr w	83000	7	5	5	
Gold pan	2500	30	30	30	
Goldblt	40800	200	187	190	—8
Gldblt w	236300	56	50	51	—3
Gldn ber	2000	50	45	45	—5
Gldn cn	6500	30	30	30	+1
Gl cncrd	4200	90	88	88	—2
Gldn drg	23000	43	39	43	+3
Gldn hpe	9000	130	115	125	+10
Gdn h	24500	45	41	42	+1
G kn b w	186500	87	79	85	—2
G knight	140406	275	255	270	—5
Gld pond	12000	77	68	76	+8
G rim	78900	120	106	109	—6
G rim w	44000	80	75	78	+2
Gldnrl	13650	172	165	172	+11
Goldn sc	6900	$520^{1}/_{2}$	20	$20^{1}/_{2}$	+$^{1}/_{2}$
G shield	19500	57	44	57	+17
Gldnbel	1500	44	44	44	+1
Goldra	47400	100	93	100	+5
Goldex	7500	40	40	40	
Gldri d w	7000	24	24	24	+2
Goldrh	49400	180	173	177	+4
Gdsrch	200	110	110	110	
Goldstk	15300	164	160	163	+4
Gldstm	2200	$612^{1}/_{2}$	600	$612^{1}/_{2}$	+$12^{1}/_{2}$
Goldwn	6000	85	81	85	+2
Goliath	3300	$21^{5}/_{8}$	$21^{1}/_{4}$	$21^{1}/_{2}$	+$^{1}/_{2}$
Good hp	9000	109	105	109	+9
Gordon	2000	21	21	21	
Gossan	3000	39	38	39	
G canyn	8500	125	115	120	+5
Grnde tk	2300	525	500	525	
Gr trn w	500	65	65	65	
Grange	500	310	310	310	
Grangr	2500	20	20	20	
Grant	1000	16	16	16	—3
Granvil	51500	55	50	55	+2
Gt bear	5000	25	23	25	+2
Grt cmr	22000	45	30	42	
G w pete	4000	31	31	31	
Gren vly	1000	40	40	40	+2
Grnobl	2000	21	21	21	—1
Greyhk	1000	45	45	45	—1
Greyhk r	3000	18	18	18	—2
Grtn	4800	130	125	130	
G Centrl	5000	45	43	43	—2
Grt Pac	2300	53	51	51	—2
Grdian	1500	97	95	97	+1
Gulf intl	1000	33	33	33	
Gulf titn	5500	135	130	130	+4
Hale	1500	40	40	40	
Hallmk	87750	95	85	86	—2
Hardy	5000	38	38	38	+3
Hargor	1500	43	43	43	+3
Harlin	12900	181	180	180	+3
Haultin	3000	23	22	23	
Hgd	10000	60	55	59	
Hwthr w	16000	8	7	8	
Hrt mnrl	3500	105	100	101	+1
Hmspr	4000	120	120	120	+5
Hemlo	9200	50	46	49	
Heritge	6000	26	26	26	+1
Heron w	112600	14	10	14	+5
Heron	58000	75	65	74	+9
Hi cor	500	50	50	50	
Hidden l	500	38	38	38	
Hihmk	6900	75	71	75	+3
Hillside	1000	17	17	17	
Hilton rs	14500	60	55	60	+5
Himac	1500	58	57	58	+3
Host	3000	19	19	19	
Hrs ind a	2833	380	370	370	—10
Hudson	5000	17	17	17	
Hmbolt	15000	14	14	14	
Humbd	4000	12	11	12	
Ican	1600	470	465	470	+5
Ice Stn	8300	138	130	130	—10
Ida may	1500	30	30	30	
Imprial	12500	105	100	103	—2
Idp	7300	150	130	150	+10
Irecov	14000	70	60	70	+5
I ocean	8000	65	63	65	—3
Inter con	2025	25	25	25	
Intactn	4929	45	40	40	—1
Intrlke	21950	355	345	350	+10
Inrl d w	22500	59	55	56	+3
Istat env	5000	25	25	25	
Istrt res	20500	137	132	137	+2
Itl Brmc	1000	30	30	30	
Int crdro	3167	23	23	23	+1
Int crd w	6000	2	2	2	
I chroke	4000	30	30	30	
Intl crna	21550	$512^{3}/_{4}$	$12^{5}/_{8}$	$12^{3}/_{4}$	+$^{3}/_{8}$
I dmascs	3000	185	185	185	+5
I lonarc	500	25	25	25	
I laco	1500	45	45	45	
Intl Pete	4200	475	465	465	
Intl phsr	12300	175	168	175	+5
Int phnx	100	100	100	100	
I rhodes	37500	80	74	80	+8
Ishasta	9300	25	22	25	—2
I Stndrd	5900	139	130	139	+4
I thnwd	2100	50	50	50	
Intl vrfc	12500	78	75	75	—2
I wstwrd	7000	43	43	43	—4
Invmay	5000	35	35	35	—3
Iona ind	5100	115	110	111	—4
Island M	2000	45	45	45	
Jacob	1000	14	14	14	
Jarvis	1000	70	70	70	
Jetta res	8500	150	141	140	+7
Joy Ind	8200	55	51	51	—4
June	1000	60	60	60	
Kaba	7500	35	32	35	+5
Kaaba w	15000	3	3	3	
Kadrey	1000	20	20	20	
Kala exp	4900	75	74	75	+2
Kamad	16800	116	102	102	—13
Kelly	11000	39	37	37	
Kenrgy	2000	25	21	25	+2
Kengat	6000	25	25	25	
Kenedy	26600	60	53	55	+5
Kenrge	23765	80	75	80	+10
Kerf pet	1000	40	40	40	
Kettle	14000	150	141	142	+2
Keycrp	900	$25	25	25	
Keystn	500	25	25	25	
Kng slm	2000	289	260	260	—20
Klna Kln	31900	160	125	145	+15
Klondx	1800	145	125	145	+15
Knie	4500	48	46	48	
Knobby	40000	50	40	49	+10
Knoby w	117000	2	1	2	
Kyle res	3000	32	32	32	
La Teko	3500	215	210	215	+5
Lana	1500	34	34	34	
Lana w	500	10	10	10	
LDR	5000	47	47	47	—3
Lansco	4000	28	28	28	
Lnsdwn	2000	35	35	35	
Lathwl	9500	78	77	77	—2
Lawrnc	9500	45	45	45	
Leader	9500	48	42	45	+5
Lear oil	8000	64	61	64	+4
Levlnd	6000	31	30	30	—2
Levon	1000	95	95	95	+6
Lincoln	3700	330	320	330	+10
Lintex	2000	53	50	50	
Livngst	11000	22	20	22	+1
Livngs w	18000	2	2	2	+1
Lockwd	7400	145	140	145	
Lodstr	2000	56	55	56	+6
Lodi mtl	6000	44	40	40	
Lone str	110000	60	46	60	+14
Loredi	83800	82	73	74	—6
Lornex	400	$39	$38^{1}/_{2}$	$38^{1}/_{2}$	
Lugano	2000	30	30	30	+10
Lunar	5000	38	36	38	
Lundin	1500	425	395	400	—25
Macffe	4000	27	25	25	
Mcknze	3500	28	25	25	—3
Mcmiln	8000	54	54	54	
Maggie	2000	50	40	50	+10
Magnm	2000	80	80	80	
Mhgny	2000	100	100	100	+5
Maistic	23000	24	22	24	+2
Mlartic	800	$19^{1}/_{2}$	$19^{1}/_{2}$	$19^{1}/_{2}$	
Mmoth	15000	25	25	25	
Mann oil	1000	18	18	18	
Mplelf	8500	49	49	49	
Mar gold	16500	45	43	43	
Marthn	3000	105	85	105	+20
March	14200	72	70	70	—2
Mrieta	500	28	28	28	—2
Mariln	900	55	55	55	
Mark V	5000	75	75	75	
Martel	500	29	29	29	
Masive	700	475	475	475	
Mavan	3000	12	10	10	
Mavmc	3500	305	300	300	
Mconel	1200	16	16	16	
Megaln	11000	23	22	23	+1
Melrse	2450	68	67	68	
Mid cda	6100	63	59	59	—6
Mid Nrt	2166	55	55	55	
Midlnd	1000	14	14	14	
Midnpr	3700	455	450	455	+5
Moly mit	10000	30	27	27	—1
Monica	11500	35	31	31	—7
M christ	12000	28	24	28	+3
Montor	3100	$55^{1}/_{8}$	5	$5^{1}/_{8}$	
Morn str	2000	20	16	16	
Mosprt	1300	230	230	230	
Mosqto	z100	70	70	70	
Mountn	3000	26	26	26	
Mt clvry	4000	83	80	80	
Multint	10050	73	66	67	+1
Mndee	26500	97	90	91	—4
Murgld	15000	48	40	44	+7
Musto E	6800	325	315	315	—15
Mutual	9500	75	74	75	
Myst mt	2000	60	60	60	—1
Nakusp	1500	47	45	45	
Nalcus	1000	22	22	22	
NCA Mrl	7480	420	405	410	
Nevcal	26500	123	118	123	+4
N alster	2000	62	62	62	+2
N arcdia	11350	145	130	140	+20
New beg	5500	83	82	82	+1
New frn	1000	205	205	205	+4
N goldcr	7500	170	165	165	
N Minex	9500	34	31	34	—1
New pen	3333	105	105	105	
New pnr	1000	25	25	25	
N Privtr	3333	58	58	58	—2
New rid	5000	40	40	40	
N Scope	2000	225	225	225	+10
N strtgic	2837	195	180	190	
New tye	17500	34	32	32	
Nwbry	2500	77	77	77	
Newcst	2000	25	25	25	
Newhk	5500	32	31	31	
Nexus	74225	195	155	190	+35
Ni Cal	31405	$9^{1}/_{4}$	$8^{1}/_{4}$	$9^{1}/_{4}$	+1
N hawk	2935	$11^{1}/_{4}$	$11^{1}/_{4}$	$11^{1}/_{4}$	
Nolan w	113000	13	12	12	—1
Nolan	80000	42	39	42	+1
Nomad	11000	8	7	7	—1
Nor cn w	17000	5	5	5	
Nor con	19762	90	80	87	+7
Norqes	21000	179	175	175	+3
N qust c	33600	8	7	7	—1
Normn	27100	49	43	45	+1
Norsat	20850	875	$837^{1}/_{2}$	$837^{1}/_{2}$	—12$^{1}/_{2}$
Norsmt	500	85	85	85	
Nortek	2000	42	42	42	+1
Na powr	6000	74	72	72	
Nth Hart	14000	14	13	14	
Nth Sth	24500	99	89	99	+14
Nthair	4300	275	257

LA BOURSE

Seulement 3 secteurs sur 14 ont progressé

Après deux mois complets d'activités boursières en 1984, l'indice de la Bourse de Toronto (TSE 300) est inférieur de 4,88% à son niveau de la fin de 1983.

L'indice des produits forestiers (+ 0,69%) et celui de l'immeuble et de la construction (+ 3,46%) ont cependant encore marqué des points la semaine dernière. Avec les aurifères (+ 11,57%), ce sont les seuls secteurs boursiers en territoire positif.

Les indices des industriels (-10,74%) et celui des mines et métaux (-10,66%) occupent toujours la queue du peloton. L'indice des pétroles (- 0,88%) montre les dents, enregistrant un gain de 4,59% au cours des deux dernières semaines. La question est de savoir si ces augmentations tiendront, l'avance des dix derniers jours ayant été en grande partie encouragée par des rumeurs de diverses prises de contrôle (**Gulf** et **Texaco Canada**).

Malgré la vigueur des derniers jours, les investisseurs gardent présent à l'esprit la menace que représente une remontée des taux d'intérêt au cours des prochains mois.

GEORGES GRATTON

VARIATIONS DES INDICES BOURSIERS

	VARIATIONS EN %	
	12 mois 1983	1 janv.au 2 mars 1984
Mines et métaux	+34,16%	-10,66%
Aurifères	- 1,33%	+11,57%
Pétroles	+29,27%	- 0,88%
Produits forestiers	+47,00%	+ 0,69%
Consommation	+44,20%	- 5,57%
Industriels	+33,64%	-10,74%
Immeubles	+36,02%	+ 3,46%
Transport	+39,13%	- 8,34%
Pipeline	+ 5,02%	- 2,29%
Services publics	+27,59%	- 5,09%
Communications	+45,72%	- 1,73%
Commerce de détail	+39,76%	- 9,75%
Finance	+19,07%	- 6,83%
Sociétés de gestion	+53,71%	- 1,98%
Indice de Toronto (TSE 300)	+30,35%	- 4,88%

Sources: Bourse de Toronto et Geoffrion, Leclerc Inc.
Compilation effectuée à la fermeture des marchés boursiers le 2 mars.

LES OPTIONS

Le spéculateur a intérêt à se spécialiser sur un ou deux indices sous option

Les fluctuations du marché boursier de ces derniers jours ont rapporté des gains importants aux spéculateurs qui ont investi dans des contrats d'options portant sur les différents indices boursiers. Ceux-ci ont un effet de levier très puissant dans le marché boursier actuel.

Depuis quelques semaines, les fluctuations quotidiennes du Dow Jones de 15 points et plus ont été très nombreuses. Ce marché est excellent pour la spéculation, puisqu'il rencontre parfaitement les deux principaux critères d'investissement des spéculateurs, soit une bonne liquidité et une grande volatilité des valeurs sous options.

Un marché liquide est un marché sur lequel on peut acheter et vendre sans aucun inconvénient majeur, quel que soit le nombre de contrats que l'on veut transiger. Un marché volatile est un marché sur lequel il y a régulièrement des fluctuations importantes dans un sens ou dans l'autre.

Généralement, l'un ne va pas sans l'autre car la liquidité est étroitement reliée à l'offre et à la demande; de plus, celle-ci est créée par les spéculateurs qui cherchent les opportunités de transiger rapidement dans un marché nerveux et volatile.

Les trois indices les plus à la mode en ce moment sont, par ordre d'importance, l'indice Standard & Poors 100 (OEX), l'indice Gold/Silver (XAU) et l'indice Standard & Poors du secteur pétrolier (OIO). Cela est dû à plusieurs raisons, dont la faiblesse du dollar US, la crainte du retour de l'inflation, le déficit du gouvernement américain, les élections présidentielles, etc.

Dans le but de mettre le plus de chances de son côté, il est préférable de se spécialiser sur un seul indice de façon à bien anticiper ses mouvements. Il peut en suivre deux tout au plus. En se spécialisant, il devient donc plus facile d'évaluer, d'analyser et d'anticiper les variations futures dans l'indice. De plus, à ce niveau de spéculations, la diversification trop grande de son portefeuille devient de lui-même un élément de risque additionnel.

Il devient donc très important d'accumuler le maximum d'informations, qui sont susceptibles de faire fluctuer l'indice choisi et de se faire une idée de son évolution. Ensuite, il s'agit de prendre une position et d'établir des objectifs nets et précis avec son courtier. Dès que l'on reçoit une confirmation d'achat, il faut immédiatement placer un ordre de vente.

Avant de recevoir la confirmation d'achat, il est conseillé de calculer le point mort de la transaction, c'est-à-dire le seuil approximatif de rentabilité de cette position. Ce calcul tiendra donc compte à la fois de la transaction, des frais de courtage à l'achat et des frais de courtage approximatifs à la vente.

ANDRÉ ST-JEAN

André St-Jean est représentant chez Bell Gouinlock ltée.

LES OBLIGATIONS

GOUVERNEMENT DU CANADA

Canada	10	Jun	1-84	100.00	9.74 —
Canada	13	May	1-85-90	105.00	11.82 + 1/8
Canada	15	Mar	15-87	109.00	11.39 + 1/4
Canada	10½	Mar	15-88	97.12	11.41 —
Cunada	11¼	Feb	1-93	95.25	12.13 + 3/8
Canada	13	May	1-01	102.25	12.67 + 1
Canada	9½	Oct	1-01	81.37	12.07 — 5/8
Canada	11¼	Dec	15-02	90.75	12.53 + 1/2
Canada	11¾	Feb	1-03	95.37	12.40 + 15/8
Canada	10¼	Feb	1-04	85.25	12.24 + 1/2
Canada	12	Mar	1-05	95.87	12.56 + 1/2

PROVINCIALES

Alta Mun	12¼	Dec	15-02	95.25	12.92 + 1/4
B C Hy	13½	Jan	15-11	102.00	13.21 + 1/4
Man	11¾	Mar	15-93	95.87	12.53 — 1/2
N B Ele	11¾	Feb	8-93	95.25	12.65 — 1/2
Nfld	12⅞	Apr	6-03	96.50	13.38 + 1/4
N S Pow	13½	Dec	1-02	101.37	13.30 + 1/8
Ont Hy	10½	Feb	8-88	96.37	11.67 + 3/8
Ont Hy	12½	Nov	30-02	97.37	12.87 + 5/8
Ont Hy	13	Jan	29-11	100.00	13.00 + 3/4
Quebec	12	Apr	7-93	96.00	12.75 + 1/2
Quebec	13	Apr	7-03	97.00	13.44 + 1/4
Sask	12¼	Mar	30-03	95.25	12.92 + 3/4

CORPORATIONS

Bell	10½	Jul	15-85	99.50	10.88 —
Bell	11	Oct	15-04	86.12	12.94 + 1/8
Cdn Util	12	Jul	15-00	93.25	13.00 —
IMO	12	Mar	31-93	97.37	12.49 + 1/2
Shell	11¾	Jan	15-88	100.25	11.65 —
Transalta	13	Dec	16-97	99.75	13.04 + 3/4
Westcst	12½	Apr	1-93	97.87	12.90 + 1/8

LES AURIFÈRES

Fermeture
Afrique du Sud (Adr's $U.S.)

	Offre	Dem.	Chan. net
Anglo. Amer Gold	129	129¾	+1½
Blyvooruitzicht	15⅝	15⅞	+⅛
Bracken	3⅛	3⅞	+⅛
Buffelsfontein	66	66¼	+1¾
Cons.Modderfontein	5½	5¾	+⅛
De Beers Cons	8¹⁵⁄₁₆	8³⁄₃₂	+³⁄₃₂
Doornfontein	27½	28¼	+1
Driefontein Cons.	39⅝	39⅞	+1⅞
Durban Deep	31½	33	+1
E.R.P.M.	17¼	18	inch.
Elsburg	4⅝	4⅞	+⅛
Free State Geduld	45¾	46¼	+1
Grootvlei	16½	17¼	+½
Harmony	24¾	25½	+¾
Hartebeesfontein	84	87	+4
Kinross	29	29¼	+1
Kloof	55¼	55½	+1¼
Leslie	4,00	4,10	+,10
Libanon	41¾	42¾	+1¾
Loraine	6¼	6½	inch.
Marievale	4⅛	4½	+⅛
President Brand	48¾	49	+1¼
President Steyn	59⅛	59½	+1½
Randfontein	158	161	+2
Rustenburg Platinum	12¼	12½	inch.
S.A. Land	7⅛	7½	inch.
St. Helena	39⅝	40	+2½
Southvaal Holdings	66½	68	+1½
Stilfontein	17⅞	18½	+1
Vaal Reefs	139½	139¾	+4¾
Ventenspost	16½	17¼	+½
Welkom	14½	14⅝	+⅝
Western Areas	7⅛	7⅜	+¼
Western Deep	65	65¼	+2
Western Holdings	55¼	55¾	+2¼
West Rand Cons.	9¾	10¼	+¼
Winkelhack	57	58½	+1½

par Gendron, Norris & Osler

BOURSE DE MONTRÉAL **Nouvelle inscription**

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

ORM **Ormico Exploration ltée**

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

La compagnie concentre présentement ses activités dans l'exploration de deux propriétés minières dans le Canton Dubuisson, près de Val d'Or, dans la province de Québec.

Pour investir dans l'or... Suivez le bon filon

David H. Enloe,
Directeur général, le Centre des pièces d'or Krugerrand

Une année en or

C'est infaillible, dès qu'une année commence, le cahier "économie" de tous les journaux déborde de prévisions sur toutes les variables économiques possibles et imaginables. Pour ne pas faire exception à la règle, je vous parlerai de deux documents qui, chacun à sa façon, tentent de prévoir comment se comportera l'or en 1984.

Le premier document regroupe les points de vue de 50 négociants, analystes et autres experts du marché nord-américain de l'or. Trente-neuf d'entre eux entrevoient une hausse qui serait, au pire, modeste, au mieux, éclatante! Sept seulement prévoient une tendance à la baisse tandis que quatre s'attendent plutôt au statu quo.

Évidemment, les soeurs Aden figurent parmi les plus haussiers — elles prédisent que l'or atteindra un prix de 4 000 $ l'once en 1985-86! Plus raisonnable, Ian McAvity cite 2 800 $ pour la même période. Sidney Pulitzer se situe dans la moyenne de ceux qui prédisent une hausse. Il pense qu'une poussée inflationniste sera suivie d'une réaction excessive du marché qui provoquera une augmentation du prix de l'or.

Le second document est une analyse approfondie de Eugene Sherman portant sur les perspectives économiques du marché de l'or en 1984. Cet ouvrage est très complexe, toutefois, ceux que les tendances du prix de l'or touchent de près apprécieront cette analyse de l'effet des récents phénomènes économiques sur le marché de l'or, ainsi que la description du modèle de fixation du prix de l'or mis au point par la International Gold Corporation et le Hudson Institute. M. Sherman en vient à la conclusion que l'expansion monétaire et économique du monde, associée à une reprise des contraintes inflationnistes, entraînera, de la part de l'industrie et des investisseurs, un accroissement de la demande sur le marché de l'or. Il prévoit, provisoirement, que le prix de l'or pourrait être de l'ordre de 475 $ à 600 $ l'once à la fin de 1984, selon la vigueur du dollar U.S.

Mais, indépendamment de ce qui se produira pendant l'année, les pièces d'or Krugerrand resteront une intéressante possibilité d'investissement pour les personnes qui souhaitent protéger leur portefeuille des fluctuations de l'économie. Nous savons que, d'habitude, le prix de l'or augmente quand la valeur de l'argent diminue. D'autre part, les pièces d'or Krugerrand sont celles qui se vendent le plus au monde.

Si vous souhaitez obtenir plus de renseignements sur l'investissement-or, veuillez m'écrire au Centre des pièces d'or Krugerrand, 22 St. Clair Ave. East, Suite 1200, Toronto (Ontario) M4T 2T3.

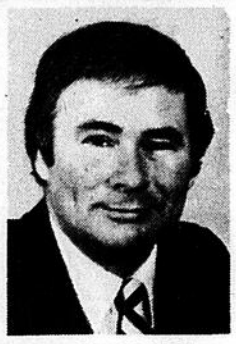
Pour acheter de l'or la meilleure façon au monde est de communiquer avec:

Argentor
1101 ouest, boul. de Maisonneuve
Montréal, Québec H3A 1N4
(514) 845-4131

Banque République Nationale de New York (Canada)
1981 Avenue McGill-Collège
Montréal, Québec H3A 3A7
(514) 288-5551

Orgold du Canada
240 rue St-Jacques
Montréal, Québec H2Y 1L9
(514) 842-5475

LES KRUGERRANDS
La meilleure façon au monde de posséder de l'or.



VENDEZ MIEUX

2 SÉMINAIRES

ROGER ST-HILAIRE Instructeur

VENTE STRATÉGIQUE

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

Montréal: Holiday Inn, Longueuil
Dates: 17-18 mai
Québec: Hôtel Loews Le Concorde
Dates: 22-23 mars
19-20 avril

GÉRANCE DE VENTE

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

Montréal: Holiday Inn, Longueuil
Dates: 7-8-9 mai
Québec: Auberge Des Gouverneurs Sainte-Foy
Dates: 22-23-24 mai

Inscriptions en nombre limité

Inscrivez-vous maintenant (418) 626-7498

Cours Roger St-Hilaire

Dubois & Nadeau fait affaire avec Bombardier

La firme **Dubois & Nadeau** de Drummondville s'est vu octroyée un contrat d'une valeur de 750 000$ par la compagnie **Bombardier.** Assistée de **Les Estampillages R.B. Inc.** de Drummondville, Dubois & Nadeau Inc. produira les deux sièges avant des 1 900 véhicules militaires utilitaires que Bombardier doit fournir à l'armée canadienne.

Les Estampillages R.B. Inc. sera responsable de la fabrication de la charpente du siège tandis que Dubois & Nadeau Inc. fera le montage, le rembourrage et la finition de ces sièges.

Contrats internationaux de l'ACDI

• **Secteur: Forêt**
Pays: Général

Projet: service sur demande - forêt. Cette requête vise l'obtention des services de deux ingénieurs forestiers, un spécialiste de langue française et un deuxième de langue anglaise. Le but des services est de fournir, sur demande, l'expertise professionnelle en forestrie afin d'assister les spécialistes de l'ACDI dans ce secteur particulier. Les services porteront sur des activités reliées à des analyses sectorielles, des revues de programme; à l'identification, la conception, la définition détaillée et l'évaluation de projets et/ou de programmes forestiers.

Valeur: 145 000$.

Société: Arbex Forest Development Co. Ltd, Ottawa.

• **Secteur: Agriculture**
Pays: Rwanda

Projet: développement rural au Mutara. Le présent projet de développement agricole dans les zones irriguées comprend la poursuite des actions de développement instaurées dans le secteur de l'agriculture et l'accès aux sciences de base des familles paysannes dans le marais. La première partie du programme comprend principalement la mise en place d'infrastructures (qui fera l'objet d'une demande de services de consultants) et le calendrier de réalisation prévoit au 12 mois du début du projet, l'exécution d'études plurisectorielles pour la préparation d'un plan directeur de développement régional.

Valeur: 2 910 000$

Société: Experco Ltée, Drummondville.

• **Secteur: Agriculture**
Pays: Bangladesh

Projet: diversification des cultures. Les services de spécialistes sont requis pour une étude de faisabilité de plusieurs mois, prévue pour la fin de 1983. Les compétences nécessaires touchent trois types de cultures: pommes de terre, oléagineux et légumineuses. On doit d'une part déterminer les principales contraintes à l'accroissement de la production pour chacune de ces cultures, et d'autre part, procéder à une étude de faisabilité économique, portant notamment sur la commercialisation, la politique des prix, l'entreposage et le traitement (oléagineux). Quant à ce qui a été fait et ce qui est fait par d'autres donateurs, la mission aura pour tâche de déterminer les éléments d'un projet viable.

Montant: 100 000$.

Firme: DPA Consulting Ltd, Halifax (Nouvelle-Écosse).

• **Secteur: Pêche**
Pays: Sénégal

Projet: plan directeur sud - pêche au Sénégal. D'une durée de seize (16) mois, le projet coûtera 1 200 000$ dont environ 250 000$ en honoraires, et sera divisé en cinq (5) grandes étapes: préparation du projet (2 mois), diagnostic (3,75 mois), options de développement (3 mois), politiques de développement (1,25 mois) et plan directeur (6 mois). Il nécessitera les services à plein temps de deux (2) experts canadiens, un économiste et un généraliste en pêches, auxquels se joindront des experts ponctuels sénégalais et canadiens.

Firmes invitées: Groupe-Conseil Roche et Ass. Ltée, Ste-Foy; Cégir Inc., Montréal; The DPA Group Inc, Halifax (Nouvelle-Écosse); Thorne, Stevenson and Kelogg, Ottawa (Ontario); Touche, Ross et Partners, Ottawa (Ontario).

L'INSTITUT INTERNATIONAL DE LA COMMUNICATION

en collaboration avec

LES AFFAIRES **INFORMATIQUE & BUREAUTIQUE**

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

''LE BUREAU INFORMATISÉ''
UNE NÉCESSITÉ OPÉRATIONNELLE

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

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

COÛT: 175$ (déductibles d'impôt) repas et documents de travail compris
DATES: 16, 29 mars, 6, 18 avril 1984

INFORMATION/ INSCRIPTION
(514) 842-8787
INSTITUT INTERNATIONAL DE LA COMMUNICATION
451 Saint-Jean
H2Y 2R5
Vieux Montréal

vous propose également

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

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

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

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

DATES:
sur rendez-vous

MERCI

à la
CHAMBRE DE COMMERCE
DE LA PROVINCE DE QUÉBEC
pour le titre de ''*finaliste*'' pour le

MERCURE DU MARKETING-PME 1984

Le plus bel hommage rendu
à une maison de

Recherche-Marketing
et de
Sondage d'opinion publique

INCI inc.
INSTITUT DE CUEILLETTE DE L'INFORMATION

511, place d'Armes
Suite 301
Montréal, Qc
H2Y 2W7
(514) 288-2123

L'Office des Congrès recherche 225 nouveaux membres privés

L'Office des Congrès et du Tourisme du Grand Montréal, qui a été formé en mars 1982, a entrepris 1984 avec un programme de recrutement de 225 nouveaux membres du secteur privé.

''Nous cherchons à diminuer notre dépendance du financement des organismes gouvernementaux'', a déclaré aux AFFAIRES le président de l'Office, M. **Bernard Labrecque,** vice-président aux ventes et à l'exploitation régionale d'**American Express** au Québec.

Dans le budget de quelque 2,3 millions $ établi par l'Office pour 1984, 1 million $ provient de la **Ville de Montréal,** environ 275 000$ du ministère québécois de l'**Industrie, Commerce, Tourisme,** 200 000$ du **Palais des Congrès** et 275 000$ des membres privés si la présente campagne atteint ses objectifs ambitieux.

L'Office compte présentement environ 475 membres individuels (hôteliers, transporteurs, etc.). La direction espère obtenir en 1984 un taux de renouvellement de 80%, soit 375 membres, auxquels se joindraient les 225 nouveaux venus pour former une base de 600 membres du secteur privé.

La cotisation est fixée en fonction des retombées possibles que chaque catégorie de membres peut obtenir de l'industrie touristique, a expliqué M. Labrecque. Les statistiques révèlent à ce sujet qu'un congrès de 4 000 personnes amènent à Montréal des dépenses directes de 2 millions $ et des dépenses indirectes de 2 autres millions $.

Dans l'ensemble, l'industrie touristique montréalaise représente une affaire de quelque trois quarts de milliard de dollars. Les membres de l'Office ont droit, entre autres choses, aux listes confidentielles des congrès à venir, avec les noms et les coordonnées des organisateurs.

Une firme française de produits hygiéniques s'unit à Cascades

Le groupe français **Beghin-Say,** connu en Europe à la fois dans le commerce du sucre et dans la fabrication de produits hygiéniques et pharmaceutiques, vient de conclure une entente avec **Cascades inc.,** de Kingsey Falls, pour l'établissement à Drummondville d'une manufacture de serviettes hygiéniques, pansements et divers autres produits servant dans les cas d'incontinence.

Les deux groupes créeront ensemble une entreprise à parts égales, qui s'établira dans une bâtisse de 85 000 pieds carrés qu'occupait l'ancienne usine **Moduline.** Les activités devraient débuter l'automne prochain et la nouvelle entreprise devrait employer entre 75 et 100 personnes.

Les Français transféreront à la nouvelle société leur technologie de production; les produits qui y seront fabriqués sont destinés aussi bien au grand public qu'aux secteurs médical et institutionnel.

Les produits hygiéniques de Beghin-Say sont commercialisés sous différentes marques bien connues comme Lotus et Vania, qui seront également utilisés pour la mise en marché de la production de Drummondville.

Concours d'illustrations

Communication-Jeunesse tient présentement son concours d'illustrations destinées aux livres pour enfants. C'est la quatrième année que ce concours se tient.

Les illustrateurs amateurs et professionnels ont jusqu'au 30 avril 1984 pour soumettre une série de trois illustrations.

La compagnie **Culinar** remettra une bourse de 1 500$ au gagnant de la catégorie professionnelle, une autre de 750$ pour la catégorie relève et une bourse de 500$ pour la meilleure illustration retenue par un jury composé d'enfants.

Pour plus d'informations, communiquez à 844-5939, ou écrivez à: Communication-Jeunesse, 445 St-François-Xavier, bureau 27, Montréal, Québec, H2Y 2T1.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

PW

Direction de la commercialisation
(Poste à Québec)

Un organisme important du domaine du livre (édition et librairie) est à la recherche d'un gestionnaire de calibre pour assumer la direction de sa division commercialisation.

Capable à la fois d'autonomie dans ses tâches et de souplesse au sein d'un comité de régie, cette personne assumera les responsabilités entières de conception, réalisation et contrôle de la fonction commercialisation.

De formation universitaire obligatoire en marketing, elle apporte à l'organisme un équilibre harmonieux entre une expertise de gestion éprouvée et une expérience pratique d'au moins 8 ans à titre de responsable de produits et d'un réseau de points de vente dont quelques années dans le secteur du livre.

La rémunération comporte un salaire compétitif, des bénéfices marginaux exceptionnels et peut inclure un boni de performance.

Faites parvenir en toute confiance votre curriculum vitae à Benoît Payeur, sous le numéro de référence U-152, d'ici le 20 mars 1984.

Price Waterhouse et Associés

CONSEILLERS EN ADMINISTRATION
2, Place Québec, bureau 800
Québec, Québec G1R 2B5

Membre de l'Association canadienne des conseillers en administration

SÉMINAIRE DE PLANIFICATION FINANCIÈRE PERSONNELLE

IMPÔTS • IMPÔTS • IMPÔTS

SOIRÉE D'INFORMATION GRATUITE

Cette soirée s'adresse aux cadres, aux hommes d'affaires et aux professionnels qui veulent:
RÉCUPÉRER des impôts
AUGMENTER leurs revenus nets
SAISIR des opportunités.
DATE: mercredi 15 février 1984
HEURE: 18:30 heures
LIEU: Holiday Inn, Place Dupuis, Salle Beauharnois
4ème étage (Métro Berri).
RÉSERVEZ MAINTENANT. Nombre de participants limités.

Présenté par LES SERVICES Investors LIMITÉE

Renseignements et réservations:
Eddy Pierre - Céline Coutu 935-3553

IMPÔTS • IMPÔTS • IMPÔTS • IMPÔTS • IMPÔTS • IMPÔTS • IMPÔTS • IMPÔTS • IMPÔTS

Systèmes d'Administration Consa Ltée

Claude Trudel

Robert Couture

Pierre Bailet

Claude Calva

Systèmes d'Administration Consa Ltée est heureuse d'annoncer la réélection de monsieur Claude Trudel à titre de président de la compagnie. L'entreprise pourra ainsi profiter, pour un autre mandat, de la saine gestion et de l'expérience de monsieur Trudel.

Monsieur Robert Couture devient vice-président et directeur général.

Après avoir oeuvré pour différentes entreprises dans des fonctions touchant les ventes et le marketing, monsieur Couture s'est joint à Consa en 1979 à titre de secrétaire-trésorier. Il était également responsable de la mise en marché des produits et services de la société, responsabilité qu'il conserve.

Monsieur Pierre Bailet a été nommé au poste de vice-président Recherches et Développement.

Informaticien de carrière, monsieur Bailet compte de nombreuses années d'expérience dans le domaine spécialisé de l'informatique pour les compagnies d'assurances générales, d'assurances vie et auprès des courtiers.

Auparavant, monsieur Bailet était associé principal de la firme Informatek Électroniques Inc.

Monsieur Claude Calva occupe maintenant les fonctions de vice-président Informatique.

Fort d'une carrière de plusieurs années en informatique et responsable d'un centre d'informatique, monsieur Calva apporte une grande expérience et une connaissance approfondie du marché de l'assurance et des opérations d'un bureau de courtage. Monsieur Calva était également l'un des associés principaux de Informatek Électroniques Inc.

Fondée en 1975, Systèmes d'Administration Consa Ltée (Consa) est la seule compagnie québécoise spécialisée exclusivement en informatique et systèmes de gestion dans le domaine de l'assurance générale. Elle dessert un grand nombre de courtiers au Québec, en Ontario et au Nouveau-Brunswick. Consa s'entoure donc de ressources humaines des plus spécialisées dans le but d'offrir à sa clientèle un service personnalisé à la fine pointe de l'évolution technologique.

PROGRAMMES DE FORMATION PRINTEMPS '84

ADMINISTRATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

		Montréal	Québec
1.1	GESTION 1 La supervision efficace d'un service (5 jours)	30 avr.-4 mai	7-11 mai
1.3	PLAN D'ORGANISATION Approches et principes de base (3 jours)	2-4 mai	14-16 mars 9-11 mai
1.4	GESTION DE PROJET (5 jours)	2-6 avril 4-8 juin	9-13 avril 11-15 juin
1.7	LA MOTIVATION DES EMPLOYÉS (1 jour)	25 mai	29 mai
1.8	LES CERCLES DE QUALITÉ (1 jour)	14 mai	28 mai
1.9	LE NOUVEL AGENT DE MAÎTRISE Préparation au rôle de gestionnaire de premier niveau (3 jours)	14-16 mars 16-18 mai	21-23 mars 23-25 mai
1.10	LE LEADERSHIP SITUATIONNEL (1 jour)	15 mai	22 mai
6.1	ÊTES-VOUS BON NÉGOCIATEUR? (3 jours)	17-19 avril	21-23 mars
6.2	GESTION DU TEMPS (1 jour)	29 mai	19 juin
6.3	LA CRÉATIVITÉ EN MILIEU DE TRAVAIL (2 jours)	19-20 mars 24-25 mai	26-27 mars 31 mai-1er juin

SYSTÈMES, BUREAUTIQUE ET INFORMATIQUE

		Montréal	Québec
3.1	INTRODUCTION À L'INFORMATIQUE DE GESTION (3 jours)	23-25 mai	30 mai-1er juin
3.2	ANALYSE FONCTIONNELLE POUR LE DÉVELOPPEMENT DES SYSTÈMES ET DES ORGANISATIONS (5 jours)	7-11 mai	14-18 mai
3.6	LA BUREAUTIQUE (1 jour)	8 mai	15 mai

COMMUNICATIONS

		Montréal	Québec
4.1	RÉDACTION DE RAPPORTS (3 jours)	25-27 avril	30 mai-1er juin
4.2	ANALYSE TRANSACTIONNELLE (3 jours)	4-6 juin	11-13 juin
4.3	COMMENT DIRIGER EFFICACEMENT UNE RÉUNION (3 jours)	15-19 mai	13-15 juin
4.4	COMMENT PARLER EN PUBLIC (3 jours)	6-8 juin	13-15 juin
4.5	TECHNIQUES D'ENTREVUES TÉLÉPHONIQUES (1 jour)	8 mai	27 mars

SECRÉTAIRES ET PERSONNEL DE SOUTIEN

		Montréal	Québec
7.1	LA SECRÉTAIRE ET L'ORGANISATION (3 jours)	30 mai-1er juin	28-30 mars 20-22 juin
7.2	L'ACCUEIL, LA RÉCEPTION TÉLÉPHONIQUE ET LES RELATIONS AVEC LA CLIENTÈLE (1 jour)	1er juin	2 avril 22 juin
7.3	LA SECRÉTAIRE ET LE PROTOCOLE ÉPISTOLAIRE (selon les recommandations de l'Office de la Langue Française) (1 jour)	18 mai	8 juin
7.4	LA SECRÉTAIRE ET LE CLASSEMENT DE DOCUMENTS (1 jour)	11 mai	18 mai
7.5	LA SECRÉTAIRE ET LA GESTION DE SON TEMPS (1 jour)	27 avril	4 mai

Veuillez S.V.P. me faire parvenir le(s) dépliant(s) explicatif(s) pour le(s) cours suivant(s)
(encerclez)

1.1 1.3 1.4 1.7 1.8 1.9 1.10 6.1 6.2 6.3
3.1 3.2 3.6
4.1 4.2 4.3 4.4 4.5
7.1 7.2 7.3 7.4 7.5

NOM

ORGANISATION

ADRESSE

Pour plus d'information communiquer avec le

1400 OUEST RUE SAUVE, BUREAU 279, MONTREAL H4N 1C5

(514) 337-0496

CENTRE DE FORMATION EN GESTION