

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Cahier spécial de 12 pages

L'informatique dans les écoles du Québec

■ **En décidant d'implanter des micro-ordinateurs dans les écoles du Québec, le ministère de l'Éducation vient de paver la voie à un marché potentiel de 43 000 appareils, évalué à 156 millions $, que se disputeront les fabricants d'ordinateurs et les concepteurs de logiciels.**

pp. 15 à 26

dépots garantis
8 1/4 %
30 jours
taux annuel
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUEBEC • MONTREAL • TROIS-RIVIERES • CHICOUTIMI • OTTAWA

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

LES AFFAIRES 1$

Montréal, semaine du 2 au 8 juillet 1983 Vol. LV No 27 40 pages

POUR VOUS ABONNER
(514) 842-3131

2 juillet 83



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

QUEBECAIR: que fait Québec dans cette galère?



■ **Alfred Hamel s'en tire avec un gain de 2,5 millions $**

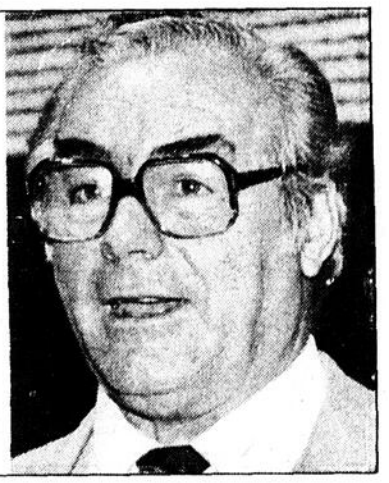
p. 3

Alfred Hamel, président de Quebecair

■ **Le Mouvement Desjardins se demande s'il restera associé**

pp. 2-3

Guy Bernier, président de la Société d'investissement Desjardins



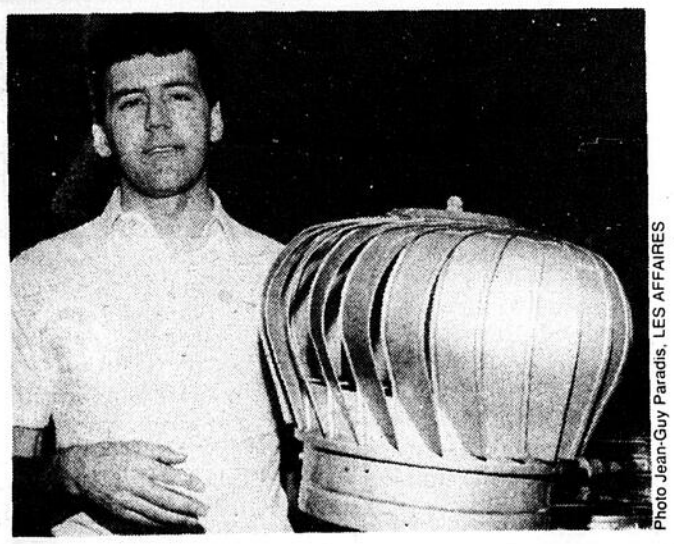


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Venmar a le vent dans les... turbines

p. 9

Richard Bourbeau, directeur général de Venmar

MARKETING-COMMUNICATIONS

Quebecor s'attaque au marché des revues de décoration avec "Les idées de ma maison" qui sera publié dès septembre prochain. Dominique Froment a rencontré André Vilder, l'éditeur du nouveau magazine.

p. 11

IMMEUBLE

Les prix des maisons unifamiliales au Québec ont augmenté en moyenne de 3% depuis le début de l'année.

p. 13

VOTRE IMPÔT

Le nouveau régime de placements en titres indexés (RPTI) constitue un abri fiscal fort intéressant, mais qui ne sera pas avantageux pour tous. Robert Rivard fait le point.

p. 30

LES AFFAIRES fait le point sur cette affaire presque rocambolesque

Quebecair: avenir incertain même

■ La nationalisation de **Quebecair** par le gouvernement du Québec au coût de 108 millions $ assurera peut-être la survie du transporteur aérien du Québec, mais son avenir reste atrophié par le manque de routes aériennes et une rentabilité très douteuse.

Le gouvernement du Québec deviendra en août ou septembre prochains propriétaire de 94,3% des actions participantes de Quebecair, lorsqu'il aura exercé son option d'acheter les actions présentement détenues par le groupe **Hamel** et la **Corporation Provost.**

Ces deux derniers actionnaires ont déjà fait part de leur intention d'obliger le gouvernement à racheter leurs actions, tel que convenu dans l'entente d'actionnaires survenue le 24 juillet 1981 entre le gouvernement, le groupe Hamel, la **Société d'investissement Desjardins** (SID) et la Corporation Provost. Ces trois derniers actionnaires détenaient à l'époque 55,4%, 33,3% et 11,3% des actions votantes de la compagnie **1848-7199 Québec inc.,** qui, elle, possédait 93,1% des actions ordinaires votantes de Quebecair.

Le reste des actions de Quebecair appartient toujours à quelques actionnaires minoritaires, qui auront peut-être l'occasion de se faire acheter par l'État leurs actions à 2,25 $ l'unité en même temps que le gouvernement achètera celles du groupe Hamel et de la Corporation Provost.

Quant à la SID, elle ne décidera qu'en août si elle se prévaudra de son droit de faire racheter ses actions par le gouvernement, conformément à l'entente d'actionnaires de juillet 1981. Pour plus de détails concernant cette entente, voir le texte ci-joint.



Quebecair est-elle vouée à un rôle de transporteur régional mineur?

Un porte-parole du Mouvement Desjardins, à qui appartient la SID, a révélé aux AFFAIRES que le gouvernement du Québec s'était montré désireux de conserver son association avec la SID dans la nouvelle société qui acquerra Quebecair, mais que rien n'était décidé à ce sujet. "Les 2,25 $ l'action que s'est déjà engagé à payer le gouvernement pour les 465 000 actions de Quebecair que possède la SID sont un acquis, a expliqué ce porte-parole; si jamais on reste dans Quebecair, cette offre constituera le point de départ de la négociation qui pourra mener à une nouvelle association, mais non pas un point d'arrivée". Comme la SID a payé ses actions de Quebecair 1,25$ l'unité, elle fera un gain de capital de 465 000 $, si elle exerce son option de vendre ses actions au gouvernement.

Quant au gouvernement, il détient déjà 6 666 666 actions privilégiées convertibles en actions ordinaires, non rachetables et ayant une valeur de 2,25 $; si l'on ajoute à cela les actions qu'il acquerra du groupe Hamel, de la Corporation Provost et des actionnaires minoritaires de Quebecair, le gouvernement se retrouvera bientôt avec 7 701 666 actions participantes de Quebecair, soit 94,3% du capital émis.

Valeur: zéro

Ces actions ont coûté à Québec jusqu'à maintenant 62,6 millions $, compte tenu de la dernière injection de 28,2 millions $ qu'il vient tout juste d'annoncer. Le problème cependant, c'est que la société dans laquelle il ne cesse d'investir, ne vaut plus rien.

Les dettes de Quebecair étaient en effet de 17,7 millions $ plus élevées que les actifs de Quebecair au 31 décembre dernier et la situation a évidemment empiré depuis.

Quebecair avait à la même date un déficit de son fonds de roulement de 24,9 millions $, après avoir subi une perte de 21,7 millions $ en 1982.

C'est une entreprise qui aurait fait faillite depuis plusieurs mois, n'eût été du support financier du gouvernement du Québec. Pire, le ministre **Michel Clair** vient de s'engager à supporter Quebecair et à y consacrer en tout jusqu'à 108 millions $ d'ici 1986, sans même savoir si elle deviendra un jour rentable.

Objectifs de Québec

Le gouvernement poursuit deux objectifs: le premier et le plus important est politique; il s'agit d'assurer la présence francophone dans le ciel québécois. Cela a une valeur de symbole et favorise la promotion des Canadiens français dans l'important domaine de l'aviation civile. Il ne faut pas oublier non plus que les Québécois sont très sensibles à cette réalité, comme l'a démontré le soutien généralisé obtenu par l'**Association des gens de l'air du Québec** lors de sa bataille du français dans l'air au milieu des années 1970 (on prétend même que l'élection du PQ en 1976 est liée à cette cause).

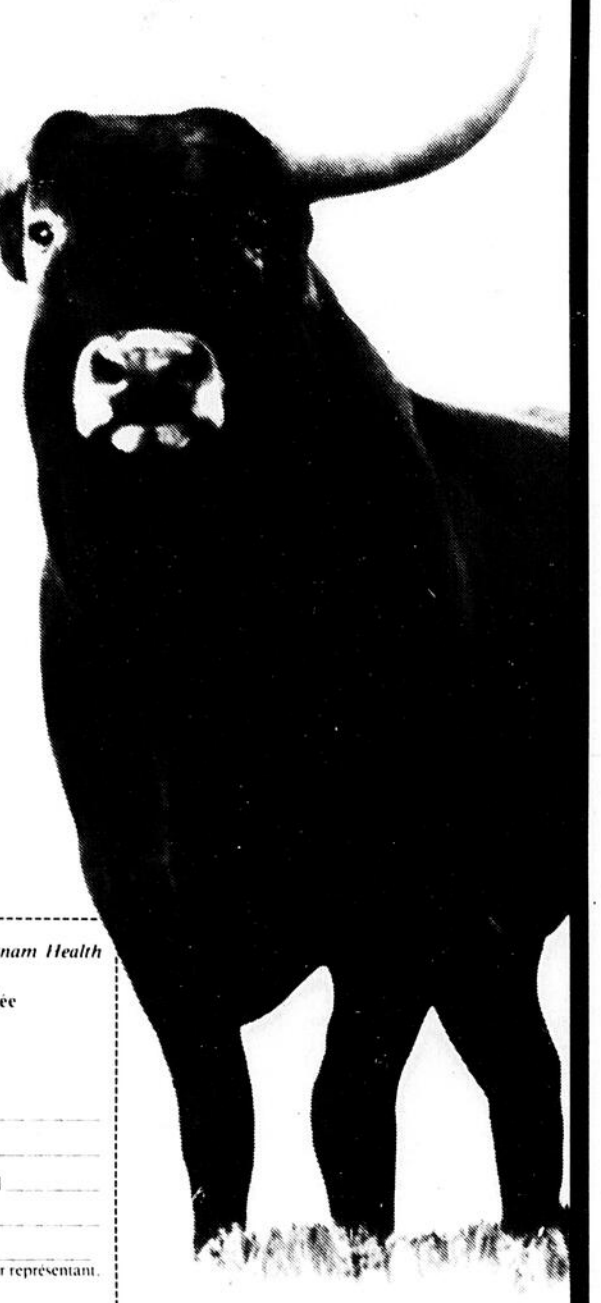
Le deuxième objectif est économique: c'est le maintien en vie de la société aérienne Quebecair à cause des 800 emplois qu'elle fournit. Cet objectif est beaucoup moins important que le premier puisque la faillite de ce transporteur signifierait la création d'autres emplois par d'autres transporteurs aériens et l'octroi à d'autres compagnies des routes aériennes actuellement desservies par Quebecair.

Québec s'est aussi engagé à soutenir moralement et financièrement (depuis juillet 1981) la cause de la fusion de **Nordair** et de Quebecair poursuivie par le groupe Hamel, la SID et la Corporation Provost. Si le groupe Hamel a investi 4,8 millions $ dans Quebecair en 1979 et si la SID et Provost se sont joints à l'entreprise en 1980, c'est parce qu'ils avaient bon espoir de voir se réaliser la fusion promise par le gouvernement fédéral à l'automne 1978. Quand le gouvernement du Québec a été invité financièrement à soutenir Quebecair, c'est toutefois parce que cette dernière avait besoin d'argent pour survivre; le gouvernement du Québec avait jugé inacceptable la vente de Quebecair à Nordair, dont Air Canada avait acquis 86,4% des actions en janvier 1979. Nordair se proposait d'exploiter Quebecair comme société indépendante avant le retour à l'entreprise privée des deux transporteurs régionaux.

Au cours des deux années qui ont suivi, le projet de fusion de Quebecair et de Nordair n'a pu se réaliser tel que le désirait le Québec. Selon le gouvernement québécois, la nouvelle société se devait d'avoir son siège social au Québec et devait être possédée majoritairement par des intérêts québécois privés ou publics, ce qui fut considéré inacceptable par le gouvernement de l'Ontario.

Plus récemment, Ottawa offrit à nouveau de faire participer Air Canada

Un Placement dans les Sciences de la Santé: Le Fonds 'Putnam Health Sciences Trust for Canada'



Il s'agit d'un fonds de placement diversifié composé surtout d'actions ordinaires de sociétés américaines principalement engagées dans les technologies médicales, les produits pharmaceutiques, la recherche et la mise au point ainsi que dans les services de soins de santé.

- Objectif: plus-value du capital
- Gestion professionnelle par le Groupe Putnam de Boston, qui bénéficie d'un actif de plus de 4 milliards de dollars
- Placement minimum de 1 000 $

Pour obtenir de plus amples renseignements et le prospectus provisoire, appelez-nous ou écrivez-nous dès aujourd'hui.

Le prospectus provisoire portant sur ces titres a été déposé auprès des commissions des valeurs mobilières ou auprès des organismes de réglementation analogues de certaines provinces du Canada et n'est pas encore prêt à la distribution au public. La présente ne constitue pas une offre de vente ou une sollicitation pour une offre d'achat. Ces titres ne peuvent être vendus et les offres d'achat ne peuvent être acceptées dans aucune des provinces du Canada avant que la commission des valeurs mobilières ou l'organisme de la province en question ait accusé réception du prospectus définitif ou de toute autre forme d'autorisation.

Veuillez me faire parvenir le prospectus provisoire de *Putnam Health Sciences Trust for Canada.*

Postez à: Merrill Lynch, Royal Securities Limitée
Bureau 2400
800 boul. Dorchester ouest
Montréal (Québec) H3B 1Y1
(514) 392-7111

Nom _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____ Code postal _____

Téléphone (bureau) _____ (domicile) _____

Les clients de Merrill Lynch sont priés d'inscrire les nom et adresse de leur représentant.

Merrill Lynch Royal Securities Limitée

avec les 108 millions $ de Québec

à une société qui aurait relancé Quebecair. Mais l'offre fut jugée inacceptable par le gouvernement du Québec, notamment parce qu'elle impliquait une mise de fonds par Air Canada de seulement 12,5 millions $, en regard de 62,6 millions $ par Québec; Ottawa ne voulait pas payer pour les erreurs de gestion de l'administration de Quebecair, ni réparer la gaffe commise par Québec en signant la convention d'actionnaires du 24 juillet 1981.

De 1981 à 1983, la situation financière de Quebecair s'est détériorée grandement pour deux raisons: 1- le trafic voyageur a diminué considérablement à l'échelle du globe et tous les transporteurs suréquipés ont été affectés. 2- Quebecair s'était lancée dans un programme considérable d'acquisition d'équipements (cinq Boeing 737) sans avoir les routes pour les exploiter économiquement et dans le double espoir d'obtenir de nouvelles routes et de réaliser la fusion avec Nordair.

Cette dernière décision a été capitale dans le sort que connaît aujourd'hui Quebecair; c'est pourquoi, une des conditions stipulées par Air Canada dans sa dernière offre de participer à la relance de Quebecair était précisément la vente par cette dernière de tous ses B-737, ce à quoi s'est opposé farouchement le ministre Michel Clair.

En réalité, il ne sert à rien à Quebecair d'acheter ou de louer des B-737 si la Commission canadienne des transports ne donne pas au transporteur québécois les routes nécessaires à l'exploitation économique de ces appareils. Comme l'a déjà démontré une étude de la Commission canadienne des transports, il n'y a pas d'économie d'échelle dans le transport aérien; cela veut dire qu'une compagnie aérienne ne fait de l'argent que si elle utilise des appareils qui sont juste suffisants pour absorber sa clientèle normale.

Quebecair a fait des profits lorsqu'elle exploitait de plus petits appareils sur ses routes régionales. Elle s'est suréquipée en ayant toujours les mêmes routes régionales (plus quelques ajouts) et s'est enlisée dans les déficits.

Sa direction a blâmé à maintes reprises Ottawa pour son manque d'espace aérien au cours des derniers mois, mais ce manque de routes aériennes à desservir est relatif puisqu'il dépend essentiellement de l'équipement dont une compagnie aérienne dispose. S'il est une règle d'or à suivre en ce domaine, c'est de choisir les appareils en fonction des routes que l'on a et non pas exiger ensuite des routes pour les appareils qu'on a déjà achetés.

Cette règle est d'ailleurs particulièrement importante quand le demandeur de routes est un gouvernement indépendantiste (Québec) et que le donneur de routes est un gouvernement fédéraliste (Ottawa), qui, politiquement, n'a aucun intérêt à aider un gouvernement "ennemi".

L'avenir

L'avenir de Quebecair est lié intimement au transport régional. Il est prévisible qu'Ottawa permettra à Québec d'acquérir la mainmise sur le transporteur régional, même si une loi fédérale peut lui permettre d'interdire la transaction; on peut s'attendre également à ce qu'Ottawa confine Quebecair dans un rôle de transporteur régional.

Dans cette hypothèse, Quebecair devra réduire sa flotte de façon à mieux l'adapter aux besoins du marché régional. Une société aérienne pourrait être viable dans ce marché, mais Quebecair y arrivera difficilement, à cause de la dette énorme (112 millions $ au 31 décembre 1982) qu'elle a et du coût très élevé de cette dette qui est surtout composée de titres à taux d'intérêt variable.

Tel que le gouvernement du Québec a promis de le faire, il soutiendra sans doute son transporteur pendant plusieurs années et la facture pourra sans doute dépasser les 108 millions $ que M. Michel Clair a déjà prévus d'ici à 1986.

Kiosques modulaires



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

Hamel: gain brut d'environ 2,5 millions $

Le groupe **Hamel** réalisera un profit brut avant impôt de l'ordre de 2,5 millions $ de son aventure de quatre ans dans la société aérienne **Quebecair.**

Le groupe Hamel désigne deux entreprises dans lesquelles M. **Alfred Hamel,** l'actuel président de Quebecair joue un rôle clé. Il s'agit des **Investissements Lemah** (Hamel renversé), une compagnie de placement que dirige M. Alfred Hamel, et d'**Expéditex,** la compagnie de camionnage des frères Hamel.

C'est en août 1979 que M. Alfred Hamel s'est impliqué dans Quebecair. Il a alors acheté 1 396 785 actions ordinaires votantes de Quebecair (93,1% des actions émises) au prix de 1$ l'action et 45 000 actions privilégiées "A" de Quebecair d'une valeur nominale de 100$ et rapportant un dividende de 6% au prix de 75,56$ l'unité. La transaction totale s'est élevée à 4 796 785$ (1 396 785$ pour les actions ordinaires et 3 400 000$ pour les privilégiées).

En 1980, le groupe Hamel a vendu une partie de ses actions de Quebecair à la **Société d'investissement Desjardins** (SID) et à la **Corporation Provost.** Le prix payé par SID et Provost a été de 1,25$ pour les actions ordinaires et de 88,51$ pour les actions privilégiées. SID a alors acquis 465 000 actions ordinaires (31%) et Provost 157 000 actions ordinaires (10,5%); de plus, SID et Provost ont acheté respectivement 13 950 et 4 725 actions privilégiées.

Le groupe Hamel a alors réalisé un gain de capital de 155 500$ sur la vente des actions ordinaires (0,25$ de profit par action) et de 241 841,25$ sur la vente des privilégiées (12,95$ de profit par action) pour un gain de capital total sur cette première transaction de 397 341,25$.

L'offre de Nordair

Le deuxième gain de capital réalisé par le groupe Hamel surviendra au moment où le Québec s'opposera à ce que les actionnaires de Quebecair acceptent une offre d'achat de Nordair, qui était devenue en janvier 1979 la propriété à 86,4% d'**Air Canada.** Cette dernière avait offert 2,25$ pour les actions ordinaires de Quebecair et 100$ pour les actions privilégiées (acquises initialement par le groupe Hamel au prix respectifs de 1$ et 75,56$).

Le refus du gouvernement du Québec s'est traduit de la façon suivante: La société **1848-7199 Québec inc.** fut créée et son capital émis fut formé de 1 396 785 actions ordinaires votantes (ces actions ont été émises en faveur du groupe Hamel, de SID et de Provost sur la base d'une pour une et en échange des actions ordinaires qu'ils détenaient dans Quebecair) et de 6 666 666 actions privilégiées "B" non votantes et convertibles en actions ordinaires à un prix de 2,25$; ces actions ont alors été achetées par le gouvernement du Québec pour une considération totale de 15 millions $.

Ce fut le premier investissement du gouvernement québécois dans Quebecair; du même coup, Québec s'est engagé à racheter toutes les actions ordinaires détenues par le groupe Hamel, SID et Provost dans 1848-7199 au prix de 2,25$ dans les 60 jours suivant le 31 juillet 1983. Ce prix de 2,25$ est celui qu'avait offert Nordair pour les actions ordinaires de Quebecair, offre qu'avait refusée M. Alfred Hamel, qui exigeait 3$ pour ses actions et de nombreuses autres considérations.



Alfred Hamel

Habile négociateur, M. Hamel obtint alors une prime de 300 000$ du gouvernement du Québec pour son refus de l'offre de Nordair; SID et Provost n'obtinrent rien d'équivalent puisque le groupe Hamel avait le pouvoir décisionnel ultime en détenant 55,4% des actions votantes de 1848-7199.

Parallèlement à cette convention d'actionnaires qui fut signée le 24 juillet 1981 par les représentants du groupe Hamel, SID, de Provost et du gouvernement du Québec, une nouvelle compagnie fut créée, **Intair,** dans laquelle ont été transférées les actions ordinaires votantes, et les actions privilégiées A et B dont nous avons parlé plus haut en échange d'actions d'Intair. Intair a ensuite racheté les 45 000 actions privilégiées A détenues par le groupe Hamel, SID et Provost au prix de 100$ chacune, à même les 15 millions $ investis par le gouvernement.

Le groupe Hamel réalise alors un gain de capital de 24,44$ pour chacune des 26 325 actions privilégiées A qu'il détenait, soit un gain de capital total de 643 500$; les autres actionnaires (SID et Provost) réalisèrent un gain de 11,49$ par action (ayant payé leurs actions privilégiées 88,51$), soit des gains de capital respectifs de 160 285,50$ pour SID et de 54 290,25$ pour Provost.

Si l'on ajoute ce deuxième gain de capital de 643 000$ du groupe Hamel au premier gain de 397 341, 25$, on constate que les deux premières transactions ont permis au groupe Hamel de réaliser des gains de capital totalisant 1 040 841,25$ au terme de ses deux premières années comme actionnaire direct ou indirect de Quebecair. Si l'on ajoute à cette somme la prime de 300 000$, c'est un gain de 1 340 841, 25$ qu'avait déjà obtenu le groupe Hamel sur son investissement.

Le troisième gain de capital sera réalisé dans les 60 jours qui suivront la demande de rachat par le gouvernement du Québec des actions ordinaires d'Intair (qui a succédé à 1848-7199), que détient toujours le groupe Hamel; M. Alfred Hamel a indiqué lors d'une récente conférence de presse que cette demande sera faite au début d'août.

Le groupe Hamel réalisera alors un gain de 1,25$ (un prix de vente de 2,25$ moins un coût à l'achat de 1$ l'action) sur ses 774 285 actions ordinaires votantes, soit un gain de capital sur cette dernière transaction de 967 856 25$.

Si l'on ajoute ce montant aux gains de 1 340 841, 25$ réalisés au cours des deux premières années, les gains obtenus par le groupe Hamel totaliseront donc 2 308 197,50$, en incluant la prime de 300 000$, mais en excluant les revenus de dividendes obtenus sur les actions privilégiées. Ces revenus ont été 315 900$ pour le seul bloc d'actions privilégiées qu'a conservé le groupe Hamel pendant deux ans, sans compter les dividendes perçus pendant une certaine période (de 1979 à 1980) sur les 18 675 actions privilégiées qu'il a vendues en 1980 à SID et à Provost.

Version de M. Hamel

Ces revenus bruts de placement avant impôt de l'ordre de 2,5 à 2,6 millions $ tranchent évidemment beaucoup avec le profit de 294 000$ que M. Hamel a dit avoir réalisé sur son investissement dans Quebecair lors de la récente conférence de presse au cours de laquelle il a annoncé son départ de Quebecair le 31 juillet prochain.

Malgré les apparences, le montant mentionné par M. Hamel et le gain auquel nous ont conduit nos calculs ne sont aucunement incompatibles puisque le chiffre avancé par M. Hamel est la différence entre son gain brut et le rendement normal qu'il aurait obtenu s'il avait investi son argent dans d'autres véhicules de placement que Quebecair.

Interrogé sur les taux d'intérêt qui ont été choisis pour réaliser ses calculs, M. Hamel a répliqué que les taux avaient beaucoup varié au cours de cette période et qu'il était difficile d'avancer un chiffre. Interrogé sur le coût de son investissement dans Quebecair, M. Hamel a aussi répliqué qu'il s'agissait d'une transaction privée et qu'il n'avait pas à en informer le public.

Il est difficile de calculer le taux de rendement et la valeur présente du placement de 4,8 millions $ investi il y a quatre ans par le groupe Hamel dans Quebecair, en août 1979, puisque celui-ci a réalisé des gains de capital en 1980 et 1981 et qu'il en réalisera un autre en 1983; cependant, il est très clair que le groupe Hamel s'est tiré de cette aventure avec un rendement plutôt extraordinaire, compte tenu du fait que les actions de Quebecair ne valent présentement absolument rien.

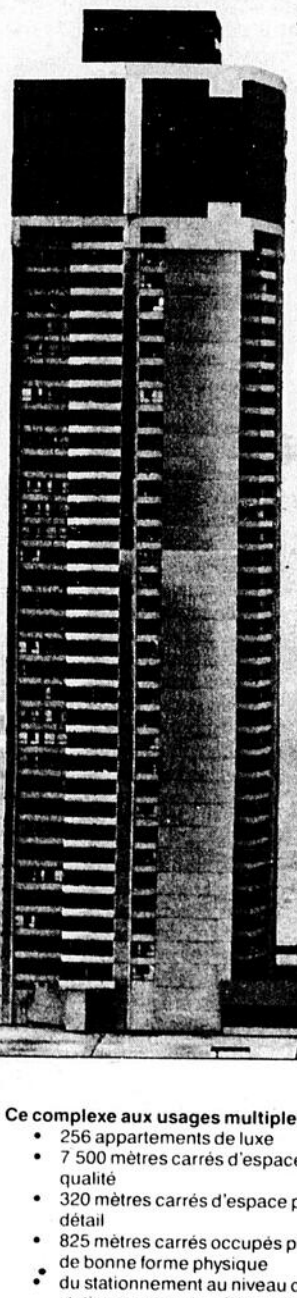
JEAN-PAUL GAGNE

Une occasion unique d'investissement dans l'immeuble à

HAMILTON

COMPLEXE CENTURY 21

AU 100 DE LA RUE MAIN



45 étages de prestigieux locaux résidentiels et commerciaux, situés de façon idéal au coeur même du centre-ville de Hamilton, comprenant un club de santé entièrement équipé, doté d'une piscine intérieure et de nombreux autres services

Ce complexe aux usages multiples comprend:

- 256 appartements de luxe
- 7 500 mètres carrés d'espace à bureau de haute qualité
- 320 mètres carrés d'espace pour commerce au détail
- 825 mètres carrés occupés par un club de santé et de bonne forme physique
- du stationnement au niveau du sol et du stationnement chauffé au sous-sol
- service de sécurité de 24 heures avec surveillance par caméra
- réglage de la température à longueur d'année
- accès facile à tous les services essentiels et au transport en commun

Pour recevoir un prospectus, les conditions générales et une invitation à soumettre une proposition pour cette propriété, veuillez écrire immédiatement, en citant le numéro de référence 6440/H3-10, au:

Directeur
Division des propriétés immobilières
Société canadienne d'hypothèques et de logement
Ottawa, Canada
K1A 0P7

NOTA: La date limite pour faire parvenir les propositions officielles est le 31 août 1983.

Société canadienne d'hypothèques et de logement
L'honorable Roméo LeBlanc ministre

Canada Mortgage and Housing Corporation

Canada

LES AFFAIRES

Nouveau sursis pour Sodecom

■ **Sodecom inc.** sera fixé sur son sort le 12 juillet prochain. La Sodeq de Montréal, aux prises avec ses créanciers, bénéficie d'un nouveau sursis à la suite du report de la dernière réunion du syndic le 22 juin dernier.

Les créanciers ont à étudier un amendement à la proposition de règlement de Sodecom, qui leur permettrait de recevoir un paiement partiel en argent ou un montant correspondant en actions de la Société en remboursement de leurs prêts ou comptes à recevoir.

Une précédente réunion du syndic avait achoppé après que la **Banque Royale** eût rejeté la proposition initiale consistant à convertir les dettes en actions de Sodecom. Tous les autres créanciers importants avaient voté en faveur de l'offre ou s'étaient abstenus.

Sodecom offre maintenant la possibilité à la Banque Royale d'obtenir 7 cents pour chaque dollar de dette. Le solde ferait l'objet d'une perte aux fins de l'impôt.



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

René Bourdelais

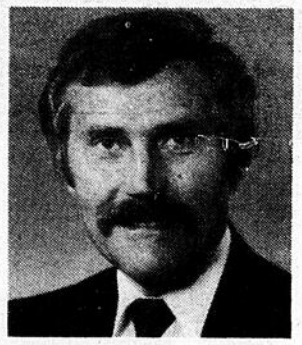
L'autre option serait de recevoir une action de l'entreprise par deux dollars de dette. Les créanciers pourraient ainsi réclamer du fisc québécois le crédit d'impôt de 25% accordé aux contribuables qui achètent des titres de sodeqs.

Sodecom fait face à des obligations de l'ordre de 675 000$. La Banque Royale détient une créance de 275 000$ alors que la dette de la **Banque Nationale** totalise 200 000$. La Banque Nationale a d'ailleurs gelé les 350 000$ restant à Sodecom à la suite de sa dernière émission d'actions qui avait rapporté 1,7 million $.

Rejoint par LES AFFAIRES, le président-directeur général de la Société de développement, **M. René Bourdelais,** a qualifié la proposition amendée de règlement de viable, soulignant qu'elle était assortie d'un plan de relance. M. Bourdelais espère un règlement prochain avec le syndic, précisant que, s'il croit toujours en l'avenir de Sodecom dans un nouveau contexte législatif, il avait dû retarder plusieurs projets personnels.

ORDRE DES AGRONOMES DU QUÉBEC

NOMINATION



M. ROLAND SOUCY

Monsieur ROLAND SOUCY a été élu président de l'Ordre des agronomes du Québec, lors du congrès annuel de cette corporation professionnelle, la semaine dernière. Monsieur SOUCY était vice-président de cet organisme depuis 1981. Il est Directeur des Services externes du Conseil des Viandes du Canada pour l'Est du pays.

Les agronomes ont aussi élu un nouveau vice-président, monsieur PAUL C. LAGUE, professeur au Collège Macdonald de Ste-Anne-de-Bellevue. Les autres membres du Bureau de direction représentent les différentes régions. Ce sont: Jean-Hugues Bélanger (Rivière du Loup-Gaspé), Julien Bédard (St-Hyacinthe), Daniel Carle (Nord-ouest), Yvan Girard (Saguenay-Lac St-Jean), Serge Lussier (Ste-Anne-de-Bellevue), Claude Marchand (Cantons de l'Est), Marcel Nadeau (Québec), Madame Suzanne Pilote (Trois-Rivières-Nicolet), Jean-Claude Tessier (Montréal), Laval Tremblay (Hull) et Pascal Van Nienvanhuyse (La Pocatière). Le Bureau comprend aussi trois délégués de l'Office des professions du Québec: Monsieur Jean Boivin (Montréal), Mesdames Cécile Boily (Lac St-Jean) et Gertrude Guay-Véronneau (Sherbrooke).

Expeditex acquiert Transport Nordic

■ Le groupe de transport **Expéditex inc.** de Montréal et de Saint-Félicien au Lac Saint-Jean, s'est porté acquéreur de **Transport Nordic inc.** de Boucherville. L'entreprise que possèdent et dirigent les frères **Hamel** vise par cette opération à se diversifier et à occuper de nouveaux marchés.

Transport Nordic se spécialise dans le transport de dynamite et de nitrate en vrac ou en sac et agit principalement dans les régions éloignées du Québec, en plus de détenir des permis d'opération pour l'ensemble du Canada et des États-Unis. Jusqu'à maintenant, les activités d'Expéditex avaient surtout été tournées vers le transport général au Québec.

La transaction a coûté environ 1,5 million $. Transport Nordic a un chiffre d'affaires annuel de 3 millions $ et dispose de 20 camions et 30 remorques. Le vice-président, marketing, d'Expéditex, **Pierre Mercure,** a souligné aux AFFAIRES que la nouvelle filiale s'était avérée très rentable par le passé et avait en outre traversé la récession avec succès. Transport Nordic emploie une quarantaine de personnes.

Expéditex n'entend procéder à aucune modification dans la structure ou les activités de la nouvelle filiale qui demeurera autonome.

Selon la dernière compilation des AFFAIRES, Expéditex est la 11e plus importante entreprise de transport au Québec avec à son emploi 700 personnes. Le groupe dispose de 1 030 pièces d'équipement, dont 380 camions et 650 remorques. Le chiffre d'affaires de la société était l'an dernier de 33,5 millions $.

Expéditex possède maintenant 11 compagnies de camionnage, dont **Transport Cartier Inc., Transport Hamel Inc., Transport Magny** et **Transport Murray Bay Inc.**

PAUL DURIVAGE

DATA TERMINAL MART

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

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

Si elle obtient les permis de vente pour ses magasins

Steinberg respectera les prix de ses concurrents sur la bière et le vin

Steinberg maintiendra vraisemblablement la même politique de prix que ses concurrents sur la bière et le vin, si la compagnie obtient les permis de vendre ces produits dans ses supermarchés.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES le nouveau responsable du marketing de la compagnie au Québec, M. **Gaétan Frigon.**

"Il est encore un peu tôt pour élaborer une politique générale à ce sujet, a dit M. Frigon qui vient de prendre en mains ses nouvelles responsabilités, mais il y a tout lieu de croire que Steinberg va suivre la même ligne de conduite que ses concurrents."

D'ailleurs, a ajouté M. Frigon qui est également président de **Franchise Plus** (La Maisonnée), il suffit de regarder ce qui se passe dans les épiceries La Maisonnée: les franchisés suivent les prix suggérés par l'**Association des détaillants en alimentation** (ADA).

Ce n'est donc pas pour mener une guerre de prix sur la bière et le vin que Steinberg a demandé des permis, mais pour offrir aux consommateurs tous les produits qu'ils recherchent, a déclaré de son côté, en conférence de presse, la vice-présidente exécutive de la compagnie, Mme **Mitzi Dobrin,** fille de feu **Sam Steinberg,** forte d'une pétition de plus de 242 000 signatures de clients, dont 10 000 employés.

"Mon père a toujours voulu offrir aux clients ce qu'ils demandaient, a-t-elle rappelé, même quand il devait aller s'approvisionner chez des concurrents. Nos clients, qui ne peuvent pas acheter chez nous de la bière et du vin, doivent aller ailleurs, ce qui leur cause un déplacement supplémentaire."

Politiques de prix

Le prix du vin est réglementé par le gouvernement. Il existe un prix plancher, celui de la **Société des alcools du Québec** (SAQ), en-dessous duquel les épiciers ne peuvent pas vendre leurs vins, mais il n'y a pas de prix plafond.

Dans la pratique, les grandes surfaces vendent leurs vins au même prix que la SAQ, sans ajouter de marge de profit supplémentaire. Par contre, les dépanneurs demandent habituellement entre 10 et 25 cents la bouteille de plus, selon le cas, et ils justifient cette marge par la proximité de leur commerce et leurs longues heures d'ouverture.

Pour ce qui est de la bière, il n'existe pas de prix réglementé. L'ADA propose à ses membres une politique de prix régionale, qui vise à donner aux détaillants une marge de profit qui varie autour de 18% à 20%.

En pratique, la très grande majorité des détaillants, pour ne pas dire l'unanimité, suit la politique de prix suggérée par l'ADA. Les détaillants d'une région se concurrencent sur plusieurs produits, les fameux spéciaux, mais pas sur la bière qui, elle, ne vient jamais en spécial.

Par contre, plusieurs dépanneurs ne respectent pas ces prix suggérés et ils vendent leur bière un peu moins cher afin d'attirer chez eux la clientèle. En attirant ainsi les clients, les dépanneurs espèrent leur vendre par la même occasion quelques croustilles, des cigarettes, liqueurs douces ou autres victuailles.

Étude Cégir

Répondant à des questions de journalistes, Mme Dobrin a également dénoncé fermement les conclusions d'une étude de la firme **Cégir** sur les soi-disant résultats désastreux qu'entraînerait pour les petits épiciers l'octroi de permis de bière et vin à Steinberg.



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Mitzi Dobrin: Pas de guerre de prix

"On ne peut pas mesurer des conséquences aussi importantes à partir d'une enquête menée auprès de 250 familles", a soutenu Mme Dobrin.

L'enquête menée par M. **Louis Roquet** de Cégir, au mon de l'ADA, par la voie d'un sondage téléphonique auprès de 250 ménages de la région montréalaise, a cherché à démontrer les conséquences terribles sur les épiciers indépendants de l'octroi des permis à Steinberg. Ces prévisions lugubres sont les suivantes: fermeture de 1 900 épiceries de 4 000 pieds carrés et moins de surface, et de 180 autres ayant entre 4 000 et 8 000 pieds carrés; perte de 8 800 emplois à la suite de la fermeture ou de la réduction des opérations de 2 100 commerces; coup dur porté au développement économique régional et sous-régional, etc.

De son côté, Mme Dobrin a simplement rappelé que l'industrie agro-alimentaire québécoise était très liée avec la croissance de Steinberg depuis 65 ans.

Le petit magasin ouvert en 1917 par sa grand-mère, sur la rue St-Laurent à Montréal, employait au début sept personnes. Aujourd'hui, Steinberg emploie 32 000 personnes, dont 18 000 au Québec, qui ont touché l'an dernier 300 millions $ en salaires et avantages sociaux.

Au cours de l'année financière terminée le 31 juillet 1982, Steinberg a acheté au Québec des marchandises valant 1 115 millions $.

Enfin, 82% du personnel cadre de Steinberg au Québec est francophone, pourcentage qui augmente encore quand on descend au niveau des unités d'exploitation.

ANDRÉ HAINS

VOUS ÊTES EN PLEINE EXPANSION? NOS SERVICES LE SONT AUSSI!

Depuis plusieurs années la Banque fédérale de développement offre des services de gestion-conseil et financiers aux entreprises. Nous pouvons maintenant faire davantage pour aider votre entreprise à prospérer.

Notre service de prêts à terme

En tant que prêteur complémentaire, nous offrons du financement souvent quand d'autres ne le peuvent pas. Nous proposons des prêts à moyen ou à long terme. Nous avons élargi la gamme des possibilités offertes dans le domaine des prêts à terme avec des taux d'intérêt flottants ou fixes... que ce soit pour un, deux, trois, quatre ou même cinq ans. Nos taux flottants peuvent être transformés en taux fixes sur demande.

Nos services bancaires de placements

Nous avons élargi nos services pour mieux répondre aux besoins de financement des petites et moyennes entreprises prometteuses dans le but de favoriser et d'encourager la participation du secteur privé au capital-actions. Notre participation minoritaire assurera l'appui financier requis.

Nos services bancaires de placements comprennent: la souscription à forfait, le financement en consortium, les services de préparation de dossier et d'intermédiaire et le capital de risque.

Nos services de gestion-conseil

Nos programmes de formation en gestion, cliniques, cours de gestion des affaires et nos services de consultation ont aidé plusieurs petites entreprises à atteindre une meilleure efficacité ainsi que des profits plus élevés. Nous sommes prêts à répondre aux besoins de groupes et d'industries spécialisées.

Nos services fournissent également les renseignements sur les programmes d'aide gouvernementale offerts aux entreprises. L'information concernant les divers secteurs de l'économie sera bientôt informatisée afin de permettre un accès plus facile et plus rapide.

Banque fédérale de développement

Federal Business Development Bank

Canada.

EDITORIAL

Quebecair: un pas de plus vers le précipice



JEAN-PAUL GAGNE

Conformément à la convention d'actionnaires qui les lie au gouvernement du Québec, M. Alfred Hamel, Expéditex et la Corporation Provost exigeront prochainement du gouvernement du Québec d'acheter les actions qu'ils détiennent dans la société aérienne Quebecair via la compagnie 1848-7199 Québec inc.

Cette transaction, qui pourra être effectuée à partir du 1er août 1983, est la résultante de l'entente survenue le 24 juillet 1981 entre le ministre des Transport du Québec, M. Michel Clair, et les actionnaires de la société 1848-7199 Québec inc., qui détient 93,1% des actions ordinaires votantes de Quebecair.

En vertu de cette entente, Québec sera obligé d'acheter au prix de 2,25$ l'unité toutes les actions de 1848-7199 que lui offriront le groupe Hamel, la Corporation Provost et la Société d'Investissement Desjardins. Comme ces actions avaient été acquises au prix de 1$ par le Groupe Hamel et 1,25$ par les autres actionnaires, c'est un profit considérable que réaliseront les actionnaires, compte tenu que 1848-7199 et Quebecair ne valent absolument rien aujourd'hui.

En effet, tout ce que possède la société 1848-7199 est 83,1% des actions ordinaires de Quebecair et cette dernière avait des dettes qui excédaient ses actifs de 17,7 millions $ au 31 décembre 1982.

Si elle n'avait pas été supportée par le gouvernement du Québec depuis plusieurs mois, Quebecair serait aujourd'hui en liquidation, qui est la sanction normale pour les investisseurs et les actionnaires qui sont incapables de faire fructifier les capitaux qu'ils investissent.

Le groupe Hamel (Investissements Lemah et Expéditex) s'en sortira particulièrement bien. Ce dernier touchera, en effet, au terme de son aventure, un profit brut avant impôt de l'ordre de 2 millions $, ces 2 millions $ excluant la prime de 300 000$ payée à M. Hamel par le gouvernement pour le convaincre de ne pas vendre Quebecair à Nordair en juillet 1981 et les revenus de dividendes touchés sur les actions privilégiées de Quebecair détenues par Expéditex. Comme l'investissement du groupe Hamel dans Quebecair a été de l'ordre de 3,1 millions $ (après la revente de 41,5% des actions privilégiées de Quebecair à la SID et à la Corporation Provost), il s'agit là d'un rendement plutôt extraordinaire, étant donné que les actions sur lesquelles ce rendement est obtenu valent zéro!

La bonne étoile a toujours brillé pour l'ancien maire de Saint-Félicien et il a très habilement tiré son épingle du bourbier financier dans lequel Quebecair s'est enlisé sous sa direction. La pire erreur a été l'achat de cinq Boeing 737, sans même que le transporteur ait les routes aériennes pour les exploiter convenablement. C'est un peu comme si une entreprise de livraison de petits colis sur le territoire de l'île de Montréal s'achetait cinq camions-remorques dans l'espoir d'obtenir éventuellement des permis pour desservir d'autres régions du Québec.

Les dindons de la farce, ce sont les payeurs de taxe du Québec.

La première grosse erreur du gouvernement a été de refuser la vente de Quebecair à Nordair en 1981, puis de signer l'entente que l'on connait aujourd'hui avec les actionnaires de 1848-7199. Cette proposition avait pourtant été acceptée par le ministre des Transports du temps, M. Denis de Belleval, mais elle fut refusée par le cabinet Lévesque pour des considérations purement politiques.

La seconde erreur du gouvernement est de continuer à investir dans ce canard boîteux. Avec les dernières injections de fonds, Québec aura injecté 62,6 millions $ dans une compagnie dont la rentabilité est à toutes fins pratiques impossible, si Québec s'entête à conserver la flotte actuelle de Quebecair. Cette dernière risque d'être confinée au Québec puisque c'est Ottawa qui donne les routes aériennes. Québec s'attend d'ailleurs à dépenser en tout jusqu'à 108 millions $ d'ici 1986 pour renflouer sa société aérienne.

Une loi fédérale permet au gouvernement Trudeau de bloquer l'achat de Quebecair par le gouvernement du Québec. Mais parions qu'Ottawa ne s'en prévaudra probablement pas, ne serait-ce que pour permettre au gouvernement péquiste de s'enliser encore davantage dans ce dossier désastreux.

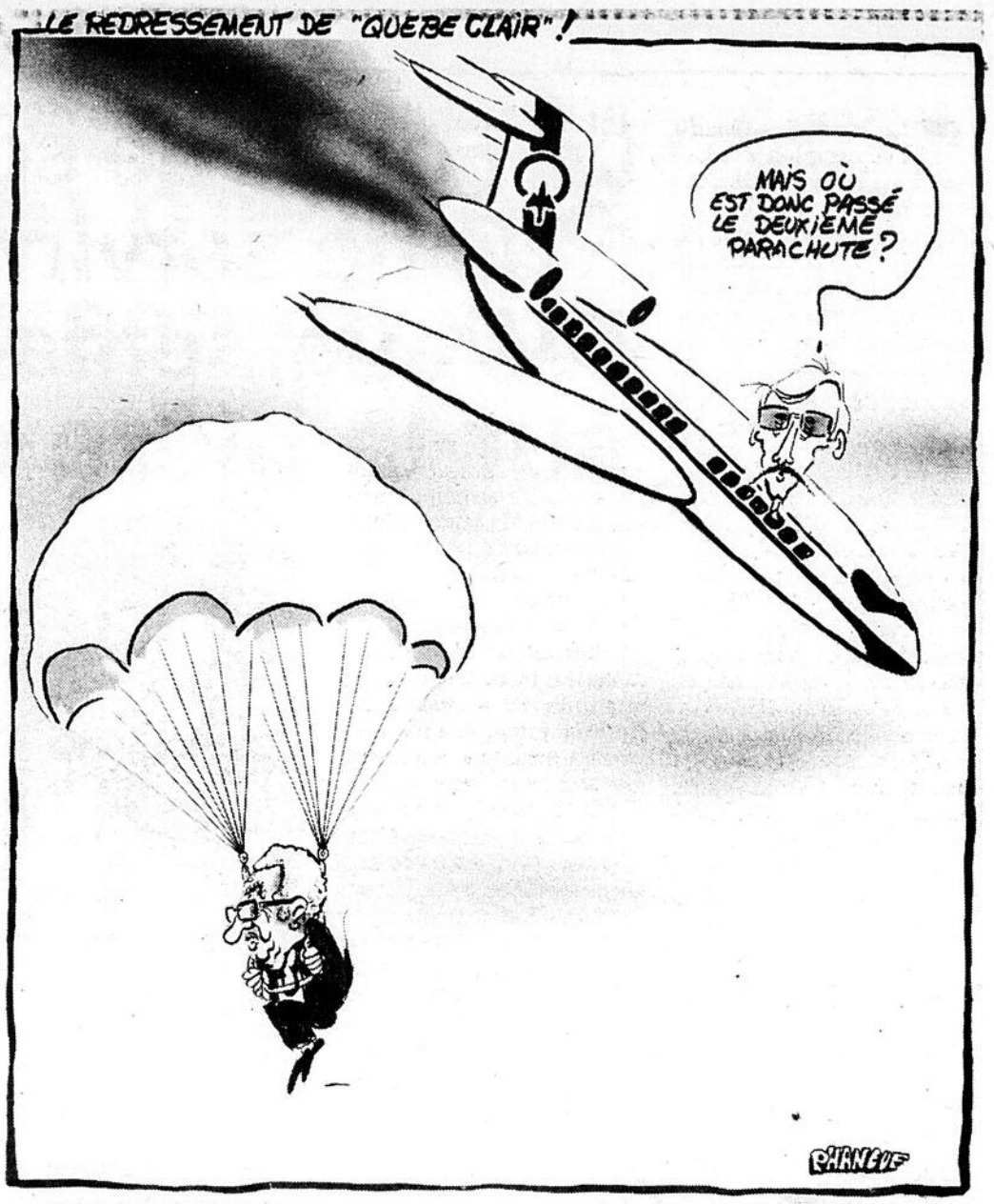
LES AFFAIRES

Fondé en 1928
Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNÉ**
Chef de pupitre: **Michel VILLENEUVE**
Rédacteurs: **André HAINS, Normand LASSONDE, Édouard LEBEL, Claude CHIASSON, Christine ISABELLE, Michel CLERMONT, Michel MORIN, Pierre MANTHA, Michel RICHER, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, Michel GUÉNARD, Gil TOCCO, Dominique FROMENT**
Photographe: **Jean-Guy PARADIS**
Président du conseil d'administration: **Rémi MARCOUX**

Publicité: *Directeur* **Rosaire MAILLOUX**
Bureau de Montréal tél. (514) 842-6491: **René BOURBONNAIS Pierre GOYER Bernard TURGEON Claudette DESJARDINS Lyse BLANCHARD Normand GRAVEL**
Bureau de Toronto tél. (416) 499-9348: **Marc GIRARD Carmen GIRARD Harry KIMPTON**
Tirage: *Directeur* **Yves BLAIN**
Abonnement: *Directeur* **François BLONDIN**
Yolande TRÉPANIER Huguette BERTON Carole LATULIPPE

Abonnement: *tél. (514) 842-3131* **1 an: 29,95$* 2 ans: 44,95$*. Au numéro: 1,00$**
Aux États-Unis (courrier de surface) **1 an: 49,95$* 2 ans: 74,95$***
Autres pays (courrier de surface) **1 an: 69,95$* 2 ans: 119,95$***
Les tarifs sont indiqués en devises canadiennes. Tarifs de groupe et pour envoi par avion sur demande.
** incluant 0,50$ par année pour le magazine AFFAIRES*

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



BLOC-NOTES

M. Trudeau et son 5%

On aurait tort de considérer comme un exercice futile l'offensive que le gouvernement Trudeau continue de mener contre l'inflation. L'inflation est un ennemi social qui n'est jamais écrasé une fois pour toute.

On connaît très bien l'inflation par ses effets dévastateurs sur la richesse réelle collective et individuelle. Mais, bien que l'inflation s'avère un des rares mots savants à faire partie du vocabulaire courant des citoyens, il s'agit là d'un phénomène dont les causes exactes échappent aux économistes eux-mêmes.

Une chose apparaît certaine, cependant. L'inflation débridée, telle qu'on l'a vécue ces dernières années, s'abreuve en bonne partie à des sources psychologiques: le fabricant et le travailleur veulent des prix et des salaires plus élevés de crainte d'être dépassés par le rythme d'augmentation des prix et, à l'inverse, le consommateur est disposé à payer de plus en plus cher pour ses produits de peur que les prix n'atteignent demain de nouveaux sommets. C'est un cercle infernal.

À cet égard, la guerre psychologique contre l'inflation que s'efforce d'entretenir le chef du gouvernement canadien doit obtenir l'appui des milieux d'affaires et de la population en général. Il serait dommage que le seul bon côté de la pire récession que nous ayons connu depuis 50 ans, c'est-à-dire le ralentissement du taux d'inflation de plus de 10% à près de 5%, s'efface dès les premiers jours d'une reprise économique dont la solidité, de toute façon, n'est pas encore établie.

D'ordinaire, on reproche aux dirigeants politiques de réagir après-coup. L'allocution radio-télévisée du premier ministre **Pierre Trudeau** mardi soir dernier montre que, cette fois, le gouvernement veut prévenir plutôt que guérir une tentation bien normale guettant ceux qui détiennent un certain pouvoir sur l'économie, tentation qui consiste à vouloir récupérer rapidement le manque à gagner creusé par la récession.

Ceux qui détiennent ce pouvoir sont les travailleurs organisés et les dirigeants d'entreprises importantes. Le ministre des Finances, **Marc Lalonde**, s'occupera de ces derniers à travers les lobbys d'affaires. Seule la pression sociale peut convaincre les premiers de demeurer raisonnables dans leurs demandes, même s'il est vrai que les travailleurs canadiens ont vu leur pouvoir d'achat diminuer depuis cinq ans. Les uns et les autres doivent s'enlever de la tête qu'ils peuvent tout rattraper du jour au lendemain sans nuire à l'économie nationale.

Le premier ministre Trudeau ne doit cependant pas oublier, parmi ceux qui détiennent un pouvoir d'agir, les gouvernements, dont au premier chef le sien.

M. Trudeau tire tout l'avantage politique qu'il peut du premier anniversaire de son slogan du "6% et 5%". Mais il omet de dire que depuis le début de l'année, les augmentations de salaires octroyées dans les secteurs publics fédéral et provinciaux ont été plus élevées que dans les grandes entreprises privées: 6,8% en moyenne contre 6,1%. Le quart des fonctionnaires fédéraux ont obtenu des hausses salariales de plus de 10%, alors que le propre objectif du gouvernement est de 5%.

M. Trudeau s'est aussi abstenu de rappeler qu'en 1983-84, les dépenses d'Ottawa, sans tenir compte du service de la dette, grimperont de plus de 14%. On est bien loin du taux d'augmentation que M. Trudeau suggère aux autres.

CLAUDE BEAUCHAMP

Le Fonds de solidarité de la FTQ ne servira pas à payer des augmentations de salaire

■ Le **Fonds de solidarité** que s'emploie à mettre sur pied la **Fédération des travailleurs du Québec** (FTQ) ne servira pas à payer des augmentations de salaire aux employés des entreprises dans lesquelles le Fonds fera des investissements.

C'est du moins l'assurance qu'ont donnée les dirigeants de la FTQ, MM. **Louis Laberge, Fernand Daoust** et **Jean-Guy Frenette,** au cours d'une récente rencontre avec quelques journalistes, dont celui des AFFAIRES.

"Non seulement le Fonds ne servira pas à payer des augmentations de salaire injustifiées, a précisé l'économiste de la FTQ, M. Frenette, mais la rentabilité et les coûts de main-d'oeuvre feront partie de nos critères d'évaluation avant d'investir dans une entreprise".

De son côté, le président de la FTQ a insisté sur le fait que le Fonds n'investirait pas dans des aventures inconsidérées, "dans des **Tricofil,** par exemple", a-t-il précisé, en jetant un oeil moqueur vers son collègue, M. Frenette, qui s'était occupé de ce dossier mémorable.

"Il existe une foule de subventions pour ce genre de projets risqués, a déclaré M. Laberge. Le Fonds investira du capital de risque dans les entreprises, contrairement aux banques qui font des prêts et non des investissements, mais le Fonds vise à faire des profits; alors, il faudra regarder attentivement les risques qu'on va prendre."

Le Fonds de solidarité de la FTQ, expérience unique pour l'instant en Amérique, ne visera toutefois pas seulement la plus grande rentabilité possible, contrairement au capital de risque privé, explique la documentation de la fédération. D'autres objectifs importants porteront sur le maintien et la création d'emplois.

Changement majeur

En s'engageant dans cette aventure, la FTQ se rend toutefois bien compte qu'elle se place dans une situation ambiguë, entre son rôle traditionnel de revendication des meilleures conditions de travail pour ses membres affiliés et son nouveau rôle d'investisseur dans des entreprises; dans ce dernier rôle, les dirigeants du Fonds, qui demeurera sous contrôle de la FTQ, rechercheront un bon rendement sur leurs investissements.

"Nous sommes bien conscients de cette difficulté, a expliqué le secrétaire général de la FTQ, M. Fernand Daoust. C'est pourquoi, nous considérons que le Fonds de solidarité modifiera en profondeur les relations de travail au Québec."

Les dirigeants de la FTQ se rendent compte également que le principal problème ne viendra pas de la ceuillette de l'épargne, mais du choix délicat des bonnes entreprises dans lesquelles il faudra investir.

Partout où le projet de création de ce Fonds a été expliqué, il a suscité un intérêt presque unanime auprès des travailleurs, ont déclaré les dirigeants de la FTQ. Il faut dire ici que le ministère québécois des **Finances** a apporté un appui solide au projet par le biais de la fiscalité.

Tous les travailleurs pourront contribuer à ce Fonds de solidarité, qu'ils soient syndiqués ou non. Par contre, le Fonds cherchera surtout à investir dans des entreprises syndiquées FTQ, et demandera aux travailleurs de ces entreprises de contribuer au Fonds s'ils ne le font pas déjà ou d'augmenter peut-être leur contribution.

Bien sûr, le Fonds vise aussi un objectif de marketing, a reconnu M. Laberge. "Si le Fonds nous amène des membres supplémentaires, on ne va certainement pas se plaindre", a-t-il dit.

Toute personne pourra souscrire au Fonds individuellement, selon des modalités de son choix. Si 50 employés d'une entreprise ou 20% ou plus des effectifs en font la demande, l'employeur devra accepter de faire le prélèvement à la source des montants indiqués par ces personnes.

Dans le cas d'une entreprise syndiquée, le syndicat peut demander à l'employeur d'effectuer ce prélèvement à la source pour tous les employés, si une majorité de ceux-ci y consent.

Cependant, aucun employé ne sera tenu de cotiser sans son consentement. Un employé désirant se désister pourra le faire dans les 60 jours suivant le premier prélèvement sur sa paye; dans ce cas, on lui remboursera ses cotisations. Passé ce délai, un souscripteur pourra cesser de contribuer quand il voudra, mais ses contributions resteront dans le Fonds jusqu'à sa retraite.

Protection de l'épargne

Il n'y aura pas de marché secondaire pour les actions du Fonds achetées par les souscripteurs. Une personne pourra cependant tenter de récupérer sa mise avant sa retraite, en vendant ses actions à un autre souscripteur; celui-ci ne pourra cependant pas les encaisser avant l'âge de la retraite du souscripteur original.



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Louis Laberge

"Il s'agit de capital stable, a expliqué M. Frenette. Nous allons investir dans des entreprises pour plusieurs annnées. Il faut donc s'assurer que les fonds ne seront pas tous réclamés en même temps." (Les déboires des caisses d'entraide ont servi de leçon!)

En retour de ce gel des fonds, les souscripteurs seront assurés de la plus grande vigilance de la part de la **Commission des valeurs mobilières du Québec.** Me **Gérald Lacoste,** ancien président de la Commission, qui fait maintenant partie du cabinet **Martineau Walker,** a servi de conseiller sur la règlementation de surveillance concernant le Fonds de solidarité.

Le Fonds sera considéré par la Commission un peu comme une sodeq, c'est-à-dire qu'il sera soumis aux présentations et déclarations les plus légères, un peu comme c'est le cas pour les petites et moyennes entreprises. Mais cela n'enlèvera rien à la vigilance de la Commission.

On demandera aux souscripteurs de verser au début l'équivalent d'une heure de travail par mois et deux heures par mois la seconde année. En calculant une indexation moyenne de 10% par année, le Fonds devrait recueillir 200 millions $ en trois ans, ce qui lui donnera un effet de levier de près de 1 milliard $.

Fiscalité

Seuls les individus pourront contribuer à ce Fonds. Ceux qui accepteront d'y contribuer bénéficieront d'un crédit d'impôt provincial de 35% sur les premiers 3 500$ versés durant une année, le surplus étant reportable sur les années suivantes. Ce crédit d'impôt remplacera l'admissibilité des actions du Fonds au régime enregistré d'épargne-actions.

Grâce à cette générosité fiscale, une personne gagnant 15 000$ par année et contribuant au Fonds 1 000$, aura droit à un crédit d'impôt de 350$; en transférant ses actions dans un REER autogéré, elle sauvera encore 306$ d'impôt (à un taux marginal de 30,6%), soit une réduction totale de 656$, ou un coût net (après impôt) de contribution de 344$. Pour la personne gagnant 50 000$ par année et contribuant 1 000$, le coût net de contribution ne sera plus que de 109$ (taux marginal d'impôt de 54,1%).

Investissements

Le projet de loi 192 fait obligation au Fonds d'investir au moins 60% de ses actifs en capital de risque, mais à compter de la quatrième année seulement. En attendant, le Fonds accumulera les réserves et remboursera les 10 millions $ avancés par le gouvernement à taux privilégiés, soit 0%, 2%, 4% et 7% d'intérêt respectivement les premières années et au taux préférentiel des banques par la suite.

Il n'y aura aucune limite à l'investissement dans une entreprise; donc, le Fonds pourra éventuellement prendre le contrôle d'une entreprise. Par contre, il ne pourra investir plus de 5% de ses actifs dans une même entreprise.

"Nous avons voulu de cette manière éviter les pièges qui ont nui au fonctionnement des sodeqs, a expliqué M. Frenette. Nous devons accumuler des fonds et leur garder une certaine liquidité."

Quant au choix d'investissement, ce sera sans doute l'opération la plus difficile, pour laquelle la FTQ ne se reconnaît d'ailleurs aucune compétence particulière. Il faudra donc engager des analystes financiers et de bons gestionnaires de risques.

Le Fonds pourra investir dans n'importe quelle entreprise et à n'importe quel stage de son développement. Les critères de sélection seront au départ les mêmes que ceux des autres institutions financières: viabilité de l'entreprise, valeur de son management et de ses produits, capacité de remboursement, etc.

Outre la rentabilité, le Fonds poursuivra aussi ses autres objectifs essentiels de protection de l'emploi. Mais pour créer et protéger des emplois, il faut créer et développer des entreprises, reconnaît M. Laberge. "En anglais, on dit 'Put your money where your mouth is". C'est ce qu'on veut faire. Une bonne façon d'aider les travailleurs, c'est sans doute de soutenir leurs entreprises."

C'est d'ailleurs l'expérience de M. Laberge au conseil d'administration de la **Caisse de dépôt et placement du Québec,** qui a servi un peu d'amorce à la réflexion sur la création de ce Fonds de solidarité. La Caisse agit dans des contraintes et limites précises et elle ne s'intéresse pas beaucoup aux petites et moyennes entreprises. C'est à ces deux lacunes, de même qu'au manque de capital de risque que le Fonds de solidarité de la FTQ veut tenter répondre.

ANDRÉ HAINS

DATACROWN INC.



M. Duncan MacLachlan

M. Michael Burns, président du conseil d'administration, est heureux d'annoncer la nomination de M. Duncan MacLachlan au poste de Président et Directeur Général de Datacrown, une compagnie nationale de services informatiques.

M. MacLachlan était antérieurement Président et Directeur Général de BBC Brown Boveri Canada Inc. une société de génie électrique et électronique et il apporte à Datacrown plus de vingt ans d'expérience en gestion des affaires internationales avec les entreprises ITT, Singer et Celanese.

Datacrown offre des services de traitement multi-programmé aux organismes publics et aux grandes entreprises canadiennes et américaines. M. Burns nous a déclaré: "Nous sommes heureux que M. MacLachlan ait choisi de se joindre à Datacrown car il nous apporte une combinaison unique de talent et d'expérience en gestion des domaines techniques. Il sera un facteur clé de notre croissance car le conseil d'administration a déjà signifié son intention de voir Datacrown jouer un rôle plus prédominant dans l'industrie des services informatiques en croissance rapide en Amérique du Nord."

Les associés de
ZITTRER · SIBLIN · STEIN · LEVINE
COMPTABLES AGRÉÉS
sont heureux d'annoncer
la nomination à titre d'associé de
Gilles Brouillet, C.A.

4115 ouest, rue Sherbrooke, suite 500
Montréal (514) 935-1117
2 St. Clair Avenue East, suite 600
Toronto (416) 961-7700

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Hypmor recrute à la Caisse de dépôt

Hypmor ltée, une maison de courtage en hypothèque et immeuble, vient de recruter deux nouveaux cadres, qui ont pris une partie de leur expérience à la **Caisse de dépôt et placement.**

Il s'agit de M. **Gilles Doré,** c.a., qui a passé une douzaine d'années à la Caisse, dont il a dirigé le portefeuille de placements hypothécaires, et de M. **René Roy,** un ingénieur qui a été chef évaluateur à la Caisse et qui est actuellement président directeur général du **Fonds Exar ltée.**

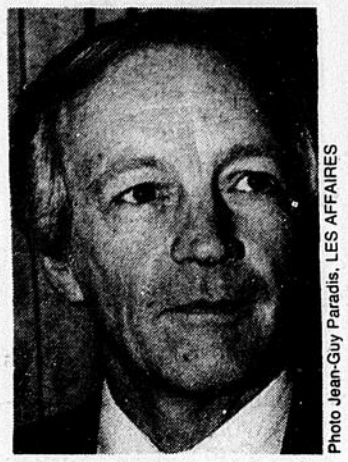


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

René Roy

Le vice-président-directeur général de Hypmor, M. **Pierre Galarneau,** a passé lui aussi une douzaine d'années à la Caisse de dépôt.

Deux nouveaux v.p. au Crédit Foncier

Le **Crédit Foncier** vient d'engager deux nouveaux vice-présidents.

M. **Louis Cousineau,** anciennement de CIP, a été nommé vice-président, Ressources humaines, en remplacement de M. **Philippe Suys,** parti dans une firme de conseillers.

Responsable de la formation des cadres à la CIP durant cinq ans, M. Cousineau avait été auparavant conseiller chez **Currie, Coopers & Lybrand** durant trois ans, après avoir passé cinq ans chez **McMillan Bloedel** au marketing, en finance et aux opérations. Il est âgé de 38 ans.

M. **Jean Pinard,** 47 ans, le frère de **Raymond Pinard** de **Domtar,** a passé toute sa vie dans l'immobilier et succède au Crédit Foncier à M. **Michel Pasquin,** au poste de vice-président, Placements hypothécaires.

Bachelier en commerce de **Laval** en 1961, M. Pinard a travaillé quatre ans au service immobilier de la **London Life,** deux ans en évaluation, huit ans chez **Morguard,** dont il devint vice-président, et neuf ans comme vice-président à la **Corporation hypothécaire Marcil,** une maison de courtage en valeurs immobilières.

De Comterm à Xérox

M. **Guy Robert Sénécal** a quitté récemment son poste de vice-président au marketing de **Comterm inc.** Il occupe maintenant le poste de directeur commercial, Systèmes d'impression électronique de **Xérox Canada Inc.,** pour l'Est du Canada, soit le Québec, l'Outaouais et les Maritimes.

Agé de 43 ans, M. Sénécal possède une bonne douzaine d'années d'expérience en informatique; il oeuvrait auparavant en instrumentation scientifique. Entré chez Comterm en 1981, il succède chez Xerox à M. **Roger B. Gauthier,** qui a quitté ce poste il y a un peu plus d'un mois.

Nouveau président de la Chambre de commerce de Québec

Le nouveau président de la **Chambre de commerce et d'industrie de Québec Métropolitain** est M. **Yvon Dolbec,** président de **Dolbec Logistique International inc;** il succède à M. **Jacques Plante.**

Trois nouveaux administrateurs sont entrés en même temps au conseil d'administration de cet organisme, soit M. **Jacques Du Sault,** p.d.g. des **Manoirs Élégants du Vieux Québec,** M. **Pierre Mantha,** associé administrateur de **Price Waterhouse** à Québec, et M. **Pierre Martin,** un avocat associé au bureau **Rivard Hickson.**

Nouveaux associés chez Allard/ Le Siège

L'agence de publicité Allard/Le Siège inc. vient de modifier son appellation pour **Allard/Le Siège et Associés** pour marquer l'arrivée de trois nouveaux associés.

M. **André Allard,** président, a confirmé aux AFFAIRES qu'il s'agit de M. **Claude Lépine,** qui devient vice-président et directeur du contrôle et de la production, de M. **André Blanchard,** qui agira à titre de vice-président et de directeur de la création, et de M. **Roger Drouin,** qui occupera également le poste de vice-président et aussi celui de chef de groupe.

M. Allard a expliqué ainsi sa décision: "Comme plusieurs agences de publicité, Allard/Le Siège a des difficultés à garder ses meilleurs employés. En nous associant à ces personnes-clé, nous assurons une plus grande stabilité à notre entreprise ainsi qu'à nos clients."

Un autre associé, dont le nom est encore inconnu, viendra se joindre à Allard/Le Siège, d'ici quelques semaines.

Paule Doré à l'Union des municipalités

La directrice des communications au **Salon National de l'Habitation,** Mme **Paule Doré,** vient de quitter ses fonctions afin de prendre un poste semblable à l'**Union des municipalités du Québec.**

MAI
Les Ordinateurs
Basic Four®
MONTREAL (514) 335-0050
QUÉBEC (418) 687-9210

Péladeau s'attaque au marché des revues de décoration
p. 11
André Vilder



Hausse des prix des maisons unifamiliales de 3% au Québec
p. 13

DATALINE
SERVICES INFORMATIQUES
• Conseil
• Bases de données
• Ensembles de Logiciel
• Développement sur commande
• Télécommunications
• Gestion des installations
Montréal – Téléphone: 871-1011

L'entreprise de Drummondville détient 70% du marché de la ventilation résidentielle au Québec

Le succès de Venmar se traduit par trois mots: audace, dynamisme et initiative

Si **Venmar inc.** détient aujourd'hui quelque 70% du marché de la ventilation résidentielle au Québec, c'est grâce à l'audace, au dynamisme et à l'esprit d'initiative de ses jeunes propriétaires qui, il y a sept ans, se sont attaqués à un marché presque inexistant.

Fondée en 1976, à Saint-Germain, dans le comté de Drummond, Venmar distribuait initialement des turbines pour la ventilation, fabriquées aux États-Unis.

La clientèle de Venmar était alors constituée principalement de fabricants de maisons préfabriquées. Mais à la fin des années 70, lorsque la baisse de la demande pour ce produit entraîna une diminution de ses ventes, Venmar décida de s'orienter vers le marché de la maison existante, via les marchands de matériaux de construction.

L'entreprise déménagea à Drummondville en 1978 et commença à fabriquer ses propres turbines mues par le vent.

Selon M. **Richard Bourbeau,** 32 ans, directeur général et copropriétaire de Venmar avec MM. **Michel Bourbeau, Jacques Morisette, Jean-Guy Smith** et **Ky Xuann To,** les nombreuses campagnes publicitaires gouvernementales pour l'économie d'énergie qui ont submergé les consommateurs propriétaires depuis quelques années ont été, dans une certaine mesure, responsables de la croissance rapide de Venmar.

"À la suite des travaux d'isolation entrepris par les propriétaires, beaucoup de maisons sont devenues aussi étanches qu'une boîte de conserve, avec le résultat que des problèmes de ventilation sont apparus dans plusieurs maisons", a expliqué M. Bourbeau.

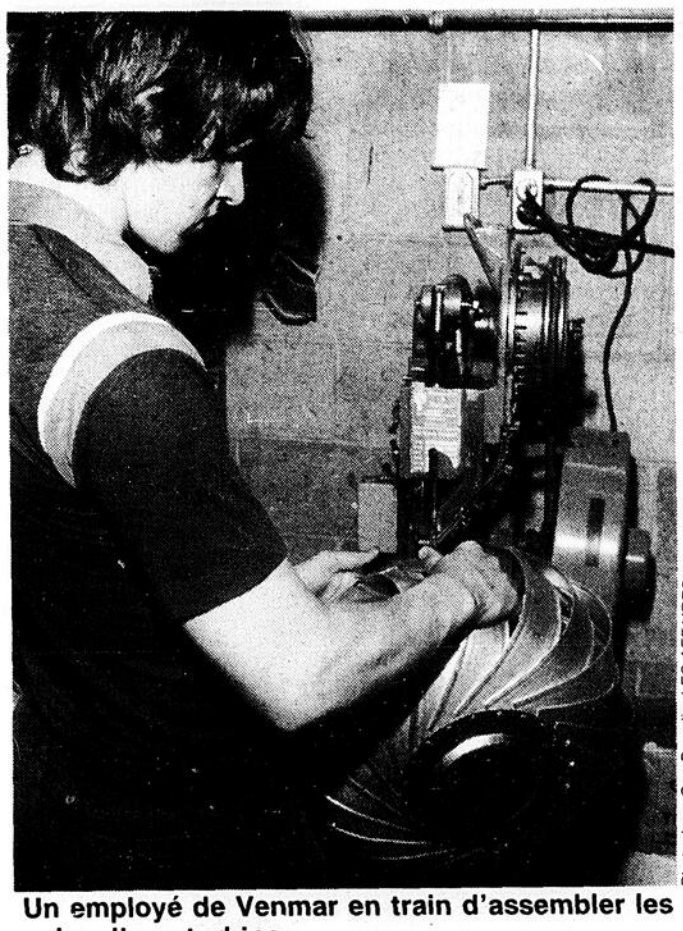


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Un employé de Venmar en train d'assembler les pales d'une turbine.



Richard Bourbeau: "Les nombreuses campagnes publicitaires gouvernementales pour l'économie d'énergie sont dans une certaine mesure responsables de la croissance rapide de la compagnie".

Marketing

Au cours des premières années, le marketing de Venmar se résumait à des visites chez les entrepreneurs en maisons préfabriquées. Mais lorsque sa clientèle a changé, l'entreprise de Drummondville a dû également modifier son approche marketing.

Venmar a donc commencé à annoncer dans des revues spécialisées et à assurer sa présence dans diverses expositions commerciales. Elle a aussi fait quelques petites campagnes de relations publiques dans des quartiers résidentiels.

Parallèlement, Venmar a collaboré, en 1980, 1981 et 1982, à une série d'émissions à la station de radio CKVL, à Montréal, et a aussi entrepris, en 1982, une campagne télévisée à Sherbrooke, Québec et Halifax.

Selon M. Bourbeau, l'expérience a démontré que la télévision était le média le plus efficace pour Venmar. En conséquence, la plus grosse partie de son budget de publicité, pour 1983, sera consacrée à une campagne de sept semaines qui débutera à la télévision montréalaise en août, puisque l'automne est la période de pointe pour l'industrie de la ventilation.

Produits

Le produit vedette de Venmar est une turbine munie de pales en acier galvanisé et installée sur un rail à billes circulaire, qui lui permet de tourner au moindre vent. En tournant, cette turbine projette à l'extérieur l'air vicié de la maison, ce qui abaisse le niveau d'humidité et chasse, par exemple, la buée qui se forme sur les vitres, en hiver, à cause de la condensation.

"Ce problème est fréquent au Québec, surtout dans les maisons neuves, qui sont mieux isolées que les anciennes", a affirmé M. Bourbeau.

M. Bourbeau soutient aussi que cet abaissement du niveau d'humidité permet au système de chauffage de fonctionner de façon plus efficace et, donc, plus économique.

Cette turbine représentera 70% des 5 millions $ de ventes de Venmar, en 1983.

Les propriétaires de Venmar ne se sont pas reposés sur le succès commercial de leur turbine, parce qu'ils savaient que le marché de la ventilation résidentielle serait saturé, à plus ou moins long terme; ils se devaient donc d'introduire d'autres produits à l'intention des consommateurs.

Venmar a donc conçu et mis sur le marché, en 1981, un compensateur barométrique. Cet appareil, qui est plus complexe que la turbine, rend la pression d'air à l'intérieur égale à la pression d'air à l'extérieur, ce qui facilite le bon fonctionnement des appareils et des équipements dans la maison.

En 1982, Venmar a ajouté à sa gamme de produits l'Éconair 100, qui lui a valu la médaille d'or aux Olympiades de Drummondville pour le nouveau produit ayant le plus de potentiel.

Selon une étude réalisée par la firme d'ingénieurs-conseil **Hamel Beaulieu & Associés,** l'Éconair 100 fait économiser de 15% à 30% des coûts d'énergie d'une maison.

Cet appareil transporte l'air chaud du plafond et le mélange à l'air froid du plancher, afin d'obtenir une température idéale partout dans la maison.

L'Éconair 100 se vend 1 300$ et comptera pour 10 à 15% du chiffre d'affaires de Venmar en 1983.

La vente d'appareils additionnels à une clientèle moins spécialisée a obligé Venmar à réorganiser son système de vente.

Elle a notamment mis sur pied un programme "offre d'introduction" pour tous les nouveaux marchands distributeurs de ses produits.

Venmar organise aussi des campagnes promotionnelles, les fins de semaine, chez les marchands distributeurs, en envoyant des spécialistes sur place et en accordant des rabais sur le prix d'achat.

Ces promotions sont toujours précédées d'une publicité dans les journaux locaux.

Venmar emploie 50 personnes et a quatre représentants au Québec, trois en Ontario, et un dans les Maritimes. Elle possède aussi un entrepôt de distribution et un bureau de vente à Orangeville, en Ontario, et un bureau de vente à Frédéricton, au Nouveau-Brunswick.

Concurrence

"En fait, a affirmé M. Bourbeau aux AFFAIRES, Venmar n'a pas de compétiteur sérieux. Jusqu'à l'année dernière, nous étions le seul fabricant d'appareils de ventilation au Canada, pour le secteur résidentiel. Cette année, deux ou trois petits fabricants sont venus s'ajouter, mais nous demeurons le seul fabricant d'importance."

M. Bourbeau a aussi expliqué que Venmar ne vient pas en compétition avec les fabricants d'appareils à air climatisé. "Un climatiseur d'air ne fonctionne que quelques semaines par année au Canada, tandis qu'un appareil de ventilation est en service douze mois par année."

Si Venmar détient 70% du marché de la ventilation résidentielle au Québec, M. Bourbeau attribue cette réussite à l'audace d'avoir créé une entreprise dans une industrie aussi peu développée à cette époque.

"J'avais 25 ans en 1976 et j'avais assez de hardiesse pour mettre sur pied une entreprise qui distribuait une produit pour lequel la demande était très limitée, a indiqué M. Bourbeau. Mais lorsque le marché de la ventilation a pris de l'expansion, nous sommes allés chercher presque toute la clientèle, puisque nous étions le seul fabricant canadien.

"Nous avons eu le mérite d'innover, mais nous avons aussi eu de la chance", a admis M. Bourbeau.

Expansion

Maintenant que les gens commencent à comprendre que le problème de la buée sur les vitres, en hiver, ça se règle, Venmar entend bien répondre à la demande croissante pour les appareils de ventilation.

Venmar mettra donc sur le marché, d'ici quelques semaines, un nouvel appareil pour élargir sa gamme de produits. M. Bourbeau a cependant refusé d'en dire davantage sur cet appareil.

En 1984, Venmar compte aussi s'attaquer au marché du nord-est américain. Si les résultats de l'étude qu'elle a fait faire sont positifs, Venmar ouvrira un entrepôt de distribution, au coût de 500 000$, dans cette partie des États-Unis.

De plus, Venmar a un plan de recherche de cinq ans pour créer de nouveaux appareils et perfectionner ceux qui existent déjà.

DOMINIQUE FROMENT

Combien faut-il s'attendre à payer un membre du conseil d'administration d'une PME? 100 $ l'heure de réunion

Plus qu'en tout autre temps, les PME du Québec ont besoin de conseils. L'environnement hostile d'un marché en stagnation où la concurrence est vive, de même que le raffinement rapide des techniques de management demandent que le propriétaire de PME s'organise pour obtenir des avis judicieux pour la bonne marche de son entreprise.

Ces avis et ces conseils sont certes disponibles de la part des professionnels avec lesquels ils transigent régulièrement, soit le vérificateur, l'avocat ou le conseiller. Ceux-ci, cependant, donneront des conseils ponctuels alors que la gestion de l'entreprise nécessite un apport régulier. C'est dans ce sens que le conseil d'administration formé de ressources externes peut rendre des services précieux aux dirigeants de la PME.

Choix des administrateurs

La valeur d'un conseil d'administration est directement proportionnelle à la qualité des personnes qui y siègent et à leur capacité de faire profiter l'entreprise de conseils judicieux.

Les caractéristiques recherchées pour la composition d'un tel conseil devraient être les suivantes:

• un désir de s'impliquer dans les affaires de l'entreprise et la capacité d'avoir des idées pratiques, applicables à une PME;

• une gamme complémentaire d'expériences et de formation et un esprit d'équipe de façon à ce que le conseil fonctionne positivement;

• des talents variés qui pourraient être les suivants:

- homme ou femme d'affaires dans une autre industrie qui a démontré des succès remarquables;
- un conseiller professionnel expérimenté dans la PME;
- un professeur de management également expérimenté dans la PME;
- un avocat ou un spécialiste des relations du travail ou tout autre professionnel dont la compétence est particulièrement utile pour une entreprise de ce type;
- une personne impliquée dans des organismes socio-économiques qui fera profiter l'entreprise de ses connaissances du milieu;
- ou une personne qui vient compenser une faiblesse de l'entreprise comme par exemple le marketing, le R & D, etc.

Ces personnes peuvent vous être recommandées par votre c.a., votre avocat ou par des relations d'affaires auxquelles vous avez évidemment confiance.

Des organisations bénévoles telles les Chambres de Commerce, Centraide, etc., peuvent vous donner l'occasion, si vous vous y impliquez vous-même au niveau des comités ou du conseil d'administration, de découvrir des talents qui pourraient être utiles à votre entreprise. En effet, sur ces conseils où seule la motivation peut amener des résultats, vous décèlerez vite des personnes qui y ont plus de panache que de capacités réelles à accomplir le travail.

Honoraires

On n'attire pas de bons membres de conseil possédant les caractéristiques énumérées ci-dessus avec l'appât des dollars ni, cependant, avec du vinaigre. Il faut donc établir un montant raisonnable d'honoraires pour rétribuer les efforts des membres du conseil.

On peut évaluer à 100 $ l'heure un honoraire raisonnable à ces fins. C'est donc dire que chaque séance coûtera un jeton de présence de 300 $, 400 $ ou 500 $ par membre, suivant la durée approximative des séances.

Un conseil efficace sera normalement plutôt petit que grand. On peut donc s'adjoindre un maximum de trois ou quatre membres de l'extérieur qui se réuniront à tous les trois mois ou peut-être davantage suivant les besoins.

Il faudra compter sur une dépense de l'ordre de 5 000 $ à 6 000 $ par année ou davantage pour bénéficier de ce type de conseils. Cet investissement, compte tenu de la qualité des personnes auxquelles le dirigeant de PME aura accès, vaut son pesant d'or.

Mais peu importe le montant versé à titre de jetons de participation, il faut toujours que le dirigeant de l'entreprise s'assure que personne ne devienne un fardeau, c'est-à-dire quelqu'un qui a accepté le poste pour des raisons de bénéfices personnels ou par vanité.

Nous verrons, la semaine prochaine, les services spécifiques qu'on peut s'attendre à retirer d'un conseil d'administration.

PIERRE MANTHA



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

Maintenant disponible en kiosque



LES 500 PLUS GRANDES
On retrouve peu de gagnants, en 1982, dans le classement des 500 plus grandes entreprises canadiennes. Canadien Pacifique Ltée reste notre plus grand conglomérat privé avec ses 12 milliards $ de ventes. Bell Canada prend le premier rang pour ses bénéfices de 622 millions $.

QUAND LA TAILLE DEVIENT UN HANDICAP
L'année 1982 aura été assez mauvaise pour notre plus gros conglomérat. Dans le cas de CP, l'avantage de la taille n'a pas joué contre la récession.

BELL CANADA: POUR SON HABILE GESTION D'UN MONOPOLE
Bell Canada se distingue par sa grande stabilité. Elle augmente même ses profits. Ses dirigeants apparaissent comme d'habiles gestionnaires dans une situation de monopole soumis à d'étroites règlementations.

ALCAN FAIT RAGER SES CONCURRENTS
En dépit de ses propres difficultés, Alcan réagit de façon audacieuse et profite de la crise qui s'abat sur ses concurrents pour accroître sa part de marché.

LA SPECTACULAIRE REMONTEE DE BOMBARDIER
La stratégie à long terme de Bombardier fonctionne enfin. C'est à un véritable revirement que l'on assiste dans cette entreprise, au cours de son dernier exercice.

POUR UN DOLLAR ET AUTRES CONSIDERATIONS
M. Pierre Péladeau s'est-il assagi? En tout cas, il a sabré des filiales qui ne marchaient pas et sa seule acquisition ne comportait aucun élément de risque.

LE CAP DU MILLIARD $
L'une des plus originales de nos grandes entreprises franchit, en 1982, la barre du milliard $ de ventes. Pas mal pour les épiciers indépendants, propriétaires d'Épiciers Unis Métro-Richelieu.



PAUL PARÉ, L'HOMME DU MOIS
La diversification d'Imasco sous la direction de M. Paul Paré s'est avérée payante, en 1982. Cette entreprise est l'une des seules grandes à avoir résisté, avec autant de succès, à cette profonde récession.

LE CLASSEMENT DES 500
En 14 pages, le classement des 500, selon les ventes, l'actif et les bénéfices, sans compter quelques ratios concernant le rendement et le taux de liquidité des entreprises.

AUTRES CATEGORIES D'ENTREPRISES
Regroupées dans des tableaux séparés, on retrouve le classement des institutions financières, des compagnies d'assurances et des sociétés d'État.

LES SECTEURS PRINCIPAUX
Certains secteurs dans lesquels évoluent de grandes entreprises ont un intérêt particulier pour le Québec. Notre tour d'horizon touche les produits forestiers, les métaux, l'alimentation, l'aéronautique, le commerce de détail et les boissons.

LA LISTE ALPHABÉTIQUE
Pour faciliter la consultation de ce dossier, la liste des 560 entreprises est présentée selon leur ordre alphabétique.

REVUE COMMERCE
Pour vous abonner
842-3131

La première d'une série de publications de qualité

Péladeau s'attaque au marché des revues de décoration

■ **Quebecor** publiera, en septembre, **Les idées de ma maison,** un nouveau mensuel de 132 pages sur la décoration. Ce sera la première d'une série de publications de "qualité supérieure" que l'entreprise de M. Pierre Péladeau compte mettre sur le marché d'ici quelque temps.

C'est ce qu'a affirmé aux AFFAIRES M. **André Vilder,** éditeur du nouveau magazine.

"Les idées de ma maison" sera à la portée de tous les lecteurs, qui y trouveront des idées pratiques, provenant du monde entier, a indiqué M. Vilder. "Nous avons déjà des équipes de recherchistes et de photographes à Paris, à Londres, à Hong Kong, et en Scandinavie."

Le nouveau magazine de décoration se vendra 2,50$, en kiosque, et toutes les pages seront en quatre couleurs, avec un ratio photos/texte de 75/25. Les idées de ma maison, dont M. Vilder qualifie le concept d'unique au Québec, offrira aussi à ses lecteurs un cahier détachable, dont on ne connaît pas encore la nature, presque à tous les mois.

Dix-sept collaborateurs et ex-collaborateurs à **Décoration Chez-Soi** ont récemment rejoint M. Vilder, chez Quebecor, lui-même ex-directeur de cette publication.

Publicité

M. Vilder s'oppose à ce que presque toute la publicité de son magazine apparaisse dans des pages de droite ce qui, selon lui, est un manque de respect aux lecteurs. Il a aussi assuré que le volume de publicité ne dépassera pas 40%. Une page quatre couleurs dans Les idées de ma maison se vendra 2 000$.

De plus, aucune annonce ne viendra interrompre un article, et un annonceur ne pourra pas réserver, pour une longue période, un endroit stratégique, la page 2, par exemple, afin de donner la chance à tous les annonceurs.

Les annonceurs de tabac et de bière ne montreront pas un paquet de cigarettes ou une bouteille, mais elles présenteront plutôt un intérieur attrayant avec, simplement, la marque de commerce, au bas.

L'équipe de vente de Les idées de ma maison est constituée d'ex-représentants de Décoration Chez-Soi et de **Décormag.**

Le premier numéro de Les idées de ma maison coûtera 500 000$ à produire. On a déjà vendu 20 pages de publicité, et M. Vilder prévoit atteindre 40 à 50 pages, par contrats de trois à six mois.

Le premier numéro sera imprimé à 90 000 exemplaires. Le lancement sera appuyé par une campagne multi-média de 100 000$.

La compétition

"Je suis persuadé que le tirage actuel de 123 000 exemplaires de Décoration Chez-Soi tombera à 50 000 exemplaires, de six à huit mois après le lancement de Les idées de ma maison, a prétendu M. Vilder. Chez-Soi est une bonne revue, mais elle ne réussit plus à se renouveler."

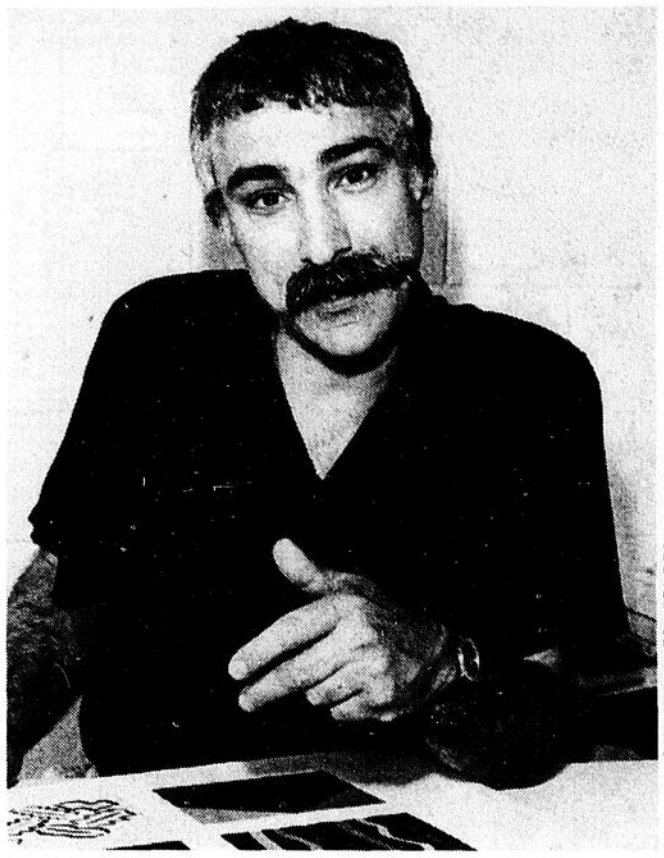


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

André Vilder

Quant à Décormag, M. Vilder ne croit pas qu'elle sera très affectée par la nouvelle publication. "Avec seulement 38 000 exemplaires, Décormag ne peut pas en perdre beaucoup plus, et sa nouvelle section trimestrielle sur la mode, à compter de septembre 1983, va favoriser son tirage."

Nouvelle orientation

M. Vilder est fort enthousiaste quant à ses nouvelles fonctions. "J'ai le mandat de réaliser plusieurs revues de qualité supérieure pour Quebecor. A plus ou moins long terme, nous allons envahir le marché de toutes les publications des **Éditions Le Nordais,** notamment **Clin d'Oeil** et **Sel et poivre.**

"M. Péladeau regrette de ne pas avoir fait ce genre de publication de grande qualité plus tôt, a dit M. Vilder. Mais il va se reprendre maintenant!"

M. Vilder a souligné que la revue française **Art et Décoration** publiera, dès septembre, une édition trimestrielle québécoise, ce qui ne l'inquiète pas, puisque lui-même prévoit distribuer Les idées de ma maison en France.

DOMINIQUE FROMENT

Duo donne des maux de tête à Harlequin

■ Depuis janvier dernier, la collection **Harlequin** a une soeur jumelle qui lui donne du fil à retordre, la collection **Duo,** publiée par les **Éditions Flammarion ltée.**

Même si les deux collections s'arrachent les faveurs de la gent féminine à grand renfort de romantisme à l'eau de rose, elles se font la guerre dans les dépanneurs et les magasins à rayons.

Ainsi, Mme **Lise Proulx,** gérante chez **Varimag inc.,** à Montréal, a affirmé aux AFFAIRES qu'après un début lent, Duo se vend maintenant aussi bien que les livres Harlequin.

Au dépanneur **Variétés Nicole,** à Montréal, M. **Robert Mayrand,** propriétaire, a révélé que Duo connaît presque autant de succès que Harlequin, depuis quelques semaines.

De son côté, Mme **Nicole Coulombe,** propriétaire du **Dépanneur de la Plaza,** également à Montréal, a déclaré que Duo se vend même davantage que Harlequin. "Depuis un mois, les ventes de Duo ont monté en flèche. Les clientes de Harlequin changent maintenant pour Duo."

Duo est la traduction française, et faite en France, de la collection **Silhouette-Romance,** de l'éditeur américain **Simon & Shuster,** dont la collection **J'ai lu,** de Flammarion, a acquis les droits.

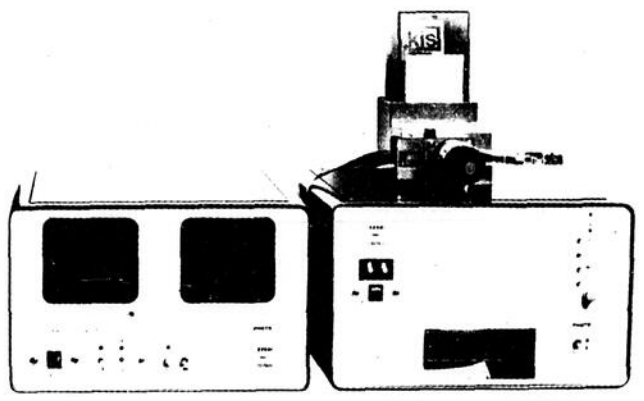
"Lancée il y a trois ans aux États-Unis, Duo a déjà conquis 50% de la clientèle de Harlequin", a affirmé M. **Pierre Proulx,** directeur commercial de Flammarion, pour le Canada.

Duo publie huit nouveaux livres par mois, vendus au même prix que Harlequin, soit 1,95$.

Tout comme pour Harlequin, les histoires d'amour racontées au long des 172 ou 176 pages des romans Duo finissent toutes irrémédiablement bien.

LA RÉVOLUTION
DANS LE DÉVELOPPEMENT PHOTO
LE PHOTOKIS 1 HEURE

✓ INVESTISSEMENT MINIME ✓ ÉQUIPEMENT COMPACT ✓ GAIN DE TEMPS
✓ EXCELLENTE QUALITÉ DE PHOTOS ✓ RÉIMPRESSIONS IMMÉDIATES



PHOTOKIS DN/TN

POUR DÉVELOPPER LES NÉGATIFS EN 15 MIN.*
POUR DES PHOTOS TOUTES LES 15 SEC.*
*TEMPS DE LA MACHINE

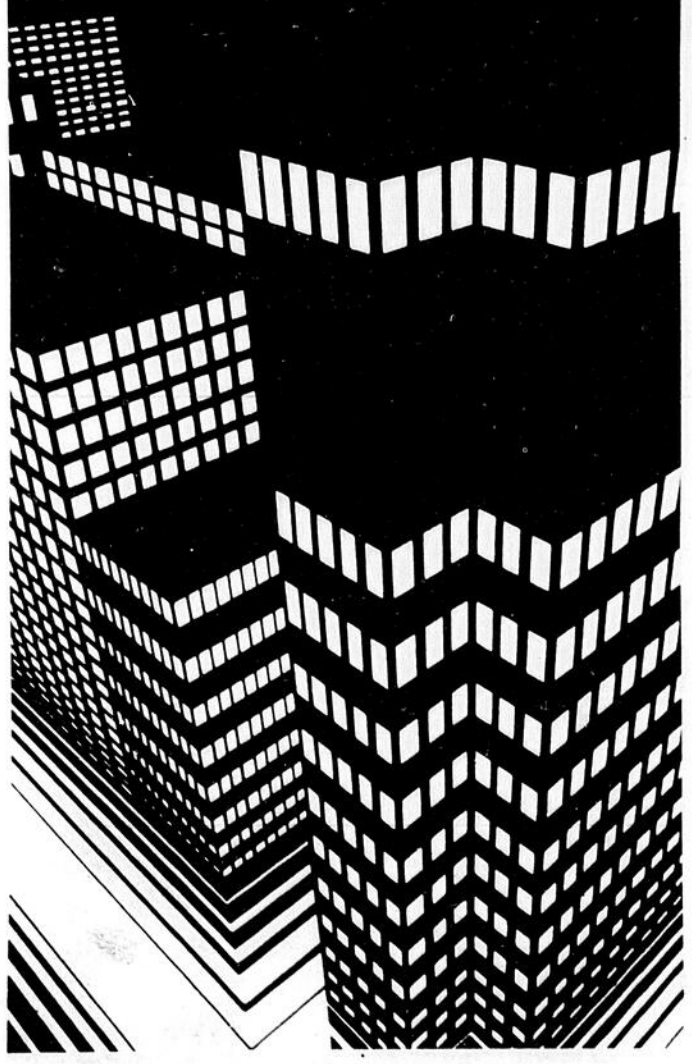
kis
5895 Bessette
ST-LAURENT, PQ.
H4S 1P1
(514) 337-4251

21 heures
BELLE MUSIQUE
CLASSIQUE...

ciel mf 98,5
La petite musique de nuit de Chérubin Céleste



RADIO CITÉ
FM 107,3
LA RADIO DES GENS D'AFFAIRES!



IMMEUBLE

RÉSIDENCES

BORD DU FLEUVE

Limite Varennes-Verchères.
12 minutes du Pont Tunnel.
Grand terrain, vue magnifique.
Grande piscine creusée, chauffée, béton, 20' x 40' x 9'.
4 grands 4 1/2 pouvant faire deux maisons unifamiliales.
Petit comptant. Balance de vente par le propriétaire.
Taxes minimes.
Chauffage électrique.
Prix: $175,000., comptant minimum $25,000.

(514) 583-6623

ÉLÉGANTE MAISON DE CAMPAGNE

St-Félix de Kingsey
comté de Richmond



Domaine 100 arpents, sur bord rivière St-François, maison centenaire 1878, victorienne, brique, 2 étages, 8 pièces, foyer. Rénovation complète, respect rigoureux du style. Chauffage électrique, plomberie, isolation à neuf. Boiseries et planchers d'origine. Petit bâtiment de ferme. Arbres centenaires. Grande façade sur rivière. Endroit calme retiré. Plantation 12,000 pins d'Écosse, pommiers. Vente privée $85,000. (819) 472-4314, (819) 848-2014.

BORD DE L'EAU OKA

Bungalow, 34,900 pi.ca.,
Le prix: $200,000.
Vue superbe.

J. ROCHEVILLE
(514) 473-2530,
(514) 681-6491
LE PERMANENT COURTIER

CANTONS DE L'EST

ORFORD: Prestigieux domaine, style futuriste, terrain 40 acres.
Pour renseignements, France Trépanier
(819) 846-3693
Trust Général, courtier
(819) 565-8181

ILE D'ORLÉANS

15 minutes du centre ville Québec, à St-Laurent, maison canadienne en bon état avec bâtiments, vaste terrain (14 arpents), vue sur fleuve, prix intéressant, visite sur rendez-vous.

418-828-9921
ou 681-4245

RE/MAX
Au sommet du Succès!
COURTIERS EN IMMEUBLES



AUX INVESTISSEURS AGRICOLES RIVE-SUD



EXPLOITATION AGRICOLE
Ferme en opération, 147 acres, maison authentique, bâtiments, équipements de ferme complets, élevage, grande culture maraichère. Possibilité d'une exploitation illimitée. Rive-Sud. Vue directe sur fleuve.



MAISON ET VERGER
Verger de 4 acres en bon état de production, avec maison et bâtiment. Propriété et site agréable. Vue sur fleuve.

ANDRÉ BOUTET
À VENDRE ENSEMBLE OU SÉPARÉMENT
RE/MAX Capitale (1983) Inc.
6780, 1re Avenue, Suite 290
Charlesbourg, Qué.
(418) 627-3120
rés: (418) 626-6876
Courtier indépendant

Site unique à vendre



PORT-AU-SAUMON, CTÉ DE CHARLEVOIX

2 îles et un magnifique terrain comprenant un lac artificiel . . . en tout environ 95 acres . . . maison et dépendances. Vue fantastique sur le fleuve, 10 milles en bas de La Malbaie et 3 milles de St-Siméon. Une occasion unique — directement du propriétaire — visites sur rendez-vous.
PRIX: $106,500.00
(418) 688-8412 (M. Roger Raymond)

Gestion d'immeubles

Résidentiel, commercial et industriel

COMPAGNIE GÉNÉRALE DE GESTION IMMOBILIÈRE LTÉE
1180, Drummond, bureau 710, Montréal, Québec H3G 1V7
(514) 875 5808

À LOUER

À LOUER
LAVAL DES RAPIDES

Près du centre d'achats Laval. Spécialement offert à ceux qui viennent de vendre leur bungalow, 1er plancher d'un luxueux triplex ayant 2,000 pi. ca., 3 c.c, vivoir avec foyer, salle à dîner, salon, cuisine, salle de jeux au sous-sol, garage double, porte garage électronique, terrasse arrière de 30 x 60, $750/mois pour 2 ans. Disponible 1er juillet 83.

(514) 669-0868

À LOUER
POUR BUREAU OU PME
Port-Royal/Péloquin

Secteur résidentiel et industriel
4300 pi. ca. - 2e étage
Chauffé/éclairé/climatisé
Stationnement 8 places

(514) 381-2724

À LOUER
DORVAL, rue St-Régis
Bâtisse industrielle neuve
13,600 pi. ca.
Libre.
(514) 645-2261
local 33

ENTREPÔT
À VENDRE OU À LOUER

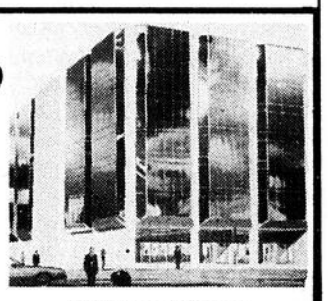
Parc Industriel de Mascouche
Bâtisse de 5,000 pi. ca.
Construction récente.
Terrain 30,000 pi.

(514) 889-2655

LE 1180 DRUMMOND

À LOUER
ÉDIFICE À BUREAUX

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



Informations:
MONTRÉAL:
1-514-875-5808

ESPACE COMMERCIAL DANS CENTRE D'ACHAT



JOHANNE BRASSARD (418) 622-1480

APPEL D'OFFRES

Une institution financière de la ville de Québec, fait appel à des offres, par l'entremise de son mandataire, pour la vente d'un immeuble situé dans la ville de Québec.

DESCRIPTION DE L'IMMEUBLE

L'immeuble connu sous les numéros civiques 2 - 20 - 50 - 60 de la rue St-Jean et 755 de l'avenue de Salaberry est érigé sur un terrain d'une superficie de 237,124 pieds carrés.

Il s'agit d'un édifice à bureaux comprenant également des locaux d'habitation.

Une section du sous-sol de l'édifice est convertie en stationnement.

L'immeuble de cinq (5) étages est desservi par trois (3) ascenseurs de marque "Alpin".

Le chauffage de l'immeuble est assuré par deux (2) systèmes autonomes l'un à l'électricité et le second à l'huile (eau chaude).

Le revêtement extérieur de l'édifice est constitué de brique. Les murs intérieurs sont de plâtre et de gyproc. La charpente est composée de béton et de poutrelles d'acier. Les planchers de béton sont recouverts à 80% de tuile et 20% de terrazzo.

L'immeuble est porté au rôle d'évaluation pour la ville de Québec sous le numéro 13-021231.

VISITE DE L'IMMEUBLE

Les personnes intéressées à visiter l'immeuble ou obtenir des renseignements supplémentaires pourront s'adresser au bureau du mandataire en composant le numéro de téléphone 651-2461 (418).

RÉCEPTION DES OFFRES

Les offres devront parvenir au bureau de Gestion Supra Inc. (mandataire) le 15 juillet 1983 (date) avant 16.00 (heure). Seul les offres scellées et portant au recto de l'enveloppe la mention lisible inscrite "offre, re: dossier no: 830621" seront considérées.

CONDITIONS ET RÉSERVES

Le mandataire ne s'engage à accepter ni la plus haute ni aucune des soumissions.

QUÉBEC, CE 28 juin 1983

Pierre Galipeau
MANDATAIRE

Au Québec, depuis le début de l'année

Légère hausse des prix des maisons unifamiliales

Les prix des maisons unifamiliales se sont accrus en moyenne de 3% au Québec depuis le début de l'année. Les hausses enregistrées varient entre 1% et 21%, selon les secteurs résidentiels et les types de maisons. Voilà ce qui ressort de la plus récente étude du **Permanent** sur le marché immobilier canadien, et qui couvre la période de février 1983 à juin 1983. Cette étude du Permanent a été préparée avec la collaboration d'évaluateurs professionnels et celle des plus importants courtiers du Canada.

L'étude du Permanent touche trois types de maisons, soit la maison de ville, le bungalow et la maison de luxe à deux étages (''cottage''). Les particularités de chaque maison sont décrites plus loin dans le texte pour fins de comparaisons.

Les conclusions de cette étude viennent confirmer les prévisions des spécialistes interrogés dernièrement par LES AFFAIRES. Ils anticipaient des hausses de prix pouvant aller jusqu'à 10% d'ici l'automne.

Selon ces spécialistes, la raison principale qui explique cette hausse régulière des prix est la réduction du nombre de propriétés mises en vente, permettant un meilleur équilibre entre l'offre et la demande. En tenant compte des plus récentes statistiques **MLS** et **SIM**, le nombre de maisons offertes sur le marché entre février et juin 1983 a été de 19 566, comparativement à 24 390 pour la même période l'an dernier.

Comme vous pourrez le constater à la lecture du tableau ci-joint, des baisses de prix ont été enregistrées dans certaines municipalités pour un type de maison donné. Pour les spécialistes, cette situation n'a rien d'anormal. Ce qui est arrivé, c'est que les secteurs où les maisons ont vu leur valeur diminuer, n'avaient pas été affectés par la crise qui a sévi dans l'industrie immobilière en 1981-82. Un réajustement des prix devait s'effectuer un jour ou l'autre.

ÉVOLUTION DU PRIX DES MAISONS UNIFAMILIALES AU QUÉBEC
Février 1983 - Juin 1983

	Maison de ville			Bungalow			Maison de luxe à 2 étages		
	Février 83	Juin 83	Variation	Février 83	Juin 83	Variation	Février 83	Juin 83	Variation
Beaconsfield	55 000	67 000	+21,8%	54 000	60 000	+11,1%	100 000	113 000	+13%
Beloeil	40 000	40 000	—	50 000	50 000	—	70 000	70 000	—
Boucherville	52 000	50 000	- 3,8%	65 000	65 000	—	95 000	100 000	+ 5,3%
Brossard	50 000	52 000	+ 4%	70 000	67 000	- 4,3%	100 000	110 000	+10%
Charlesbourg	43 000	43 000	—	59 000	59 000	—	85 000	85 000	—
Châteauguay	40 000	39 500	- 1,3%	55 000	55 000	—	75 000	75 000	—
Chomedey (Laval)	49 840	51 800	+ 3,9%	65 700	65 700	—	94 500	98 000	+ 3,7%
Dollard-des-Ormeaux	48 000	48 000	—	60 000	63 000	+ 5%	75 000	75 000	—
Duvernay (Laval)	55 000	56 000	+ 1,8%	66 000	68 000	+ 3%	120 000	120 000	—
LaSalle	60 000	70 000	+16,7%	92 000	95 000	+ 3,3%	N.D.	N.D.	N.D.
Longueuil	45 000	50 000	+11,1%	58 000	60 000	+ 3,4%	79 000	85 000	+ 7,6%
Pointe-Claire	52 000	54 000	+ 3,9%	57 000	60 000	+ 5,3%	95 000	95 000	—
Rimouski	45 000	45 000	—	65 000	60 000	- 7,7%	90 000	80 000	- 2,2%
St-Bruno	44 000	45 000	+ 2,3%	55 000	59 000	+ 7,3%	95 000	95 000	—
St-Hubert	48 000	45 000	- 6,3%	55 000	55 000	—	85 000	83 000	- 2,4%
Ste-Foy	52 000	53 000	+ 1,9%	64 000	65 000	+ 1,6%	82 000	87 000	+ 6,1%
St-Jean	44 000	46 000	+ 4,3%	55 000	55 000	—	74 000	76 000	+ 2,7%
St-Jérôme	39 000	42 000	+ 7,7%	48 000	51 000	+ 6,3%	69 000	69 000	—
St-Laurent	61 000	61 900	+ 1,5%	84 250	78 125	- 7,3%	106 000	129 000	+21,7%
St-Léonard	55 000	55 000	—	78 000	80 000	+ 2,6%	140 000	140 000	—
Shawinigan	37 000	39 000	+ 5,4%	45 000	45 000	—	70 000	70 000	—
Sherbrooke	35 000	37 000	+ 5,7%	55 000	57 500	+ 4,5%	89 000	90 000	+ 1,1%
Trois-Rivières	39 000	39 000	—	51 000	52 000	+ 2%	70 000	73 000	+ 4,3%
Ville Mont-Royal	98 000	98 000	—	117 000	117 000	—	157 000	157 000	—

Source: Le Permanent

Maisons de ville

Dans la catégorie des maisons de ville, les hausses de prix les plus significatives ont été observées dans les municipalités de Beaconsfield (+21%), LaSalle (+16%) et Longueuil (+11%).

Les maisons de ville situées à Saint-Hubert, Boucherville et Châteauguay ont vu, pour leur part, leur valeur diminuer respectivement de 6%, 3% et 1%.

Bungalows

Dans le cas des bungalows, les augmentations de prix ont été plus modestes. La hausse la plus forte a été enregistrée à Beaconsfield, +11%, selon l'étude du Permanent.

Les prix des bungalows ont diminué à Rimouski (-7,7%), à Saint-Laurent (-7,3%) et à Brossard (-4,3%).

Maisons de luxe

La ville de Saint-Laurent a été l'endroit où le prix des cottages s'est le plus accru (+21%) au cours des quatre derniers mois. Des augmentations de l'ordre de 10% ont aussi pu être observées dans les municipalités de Beaconsfield et de Brossard.

L'étude du Permanent démontre que le cottage est un type de maison pour lequel les prix sont demeurées en général plutôt stables. Ainsi, aucune fluctuation des prix n'a été enregistrée dans près de la moitié des 24 municipalités incluses dans le tableau ci-contre.

Seulement deux municipalités ont vu la valeur de leurs cottages décroître légèrement au cours de la période étudiée, soit Rimouski (-2,2%) et Saint-Hubert (-2,4%).

Types de maisons à l'étude

Les particularités de chaque type de maison faisant l'objet de l'étude du Permanent sont les suivantes:

La maison de ville est une habitation de 6 pièces, dont 3 chambres à coucher, une salle de bain avec quatre installations sanitaires et une autre avec deux. On y retrouve un garage simple avec allée commune. Sa construction date de deux à six ans et il n'y a pas de sous-sol. Sa superficie est de 1 200 pieds carrés.

Le **bungalow** comprend six pièces, dont trois chambres à coucher et deux salles de bain, un garage simple attenant, (plus une allée pavée) et un sous-sol non fini. Il a de deux à huit ans d'âge et sa superficie est d'environ 1 300 pieds carrés. Le terrain aménagé couvre une superficie de 50 pieds par 120 pieds.

Enfin, la **maison de luxe à deux étages** compte huit pièces, dont quatre chambres à coucher, une salle de séjour avec foyer au rez-de-chaussée et trois salles de bain, un garage double attenant (et une allée privée pavée) et un sous-sol non fini. Sa date de construction se situe aussi entre deux et huit ans. Sa superficie est d'environ 2 200 pieds carrés sur un terrain aménagé de 50 pieds par 150 pieds. Ce type de maison est localisé dans un quartier hautement résidentiel.

MICHEL VILLENEUVE

PÊCHE:
DORÉ - BROCHET - TRUITE

PLEIN AIR & REPOS

Forfait Plan Américain
5 nuits / 4 jours
Chambre · 3 repas par jour
Chaloupe · hors-bord 9.9 hp
339$ / pers.

VACANCES-DÉTENTE

Lors de votre séjour à L'AUBERGE vous pourrez contempler une oeuvre d'une architecture unique, et vous trouverez qu'il y règne une ambiance telle que vous voudrez refaire la même expérience.

Pour de plus amples renseignements, et recevoir notre brochure adressez votre demande à:

La Pourvoirie Chez Farrar Inc.
C.P. 173, La Tuque G9X 3P2
(819) 523-7339
VIA Rail Canada

Lorsque vous recherchez un peu «plus»...

À LOUER

ENTREPOT À LOUER
À VILLE D'ANJOU,
12,200 PI. CA.
TÉLÉPHONER AU:
(514) 353-8872

COMMERCE

QUÉBEC
Complexe hotellier
60 chambres
Brasserie 130 places
Bar 60 places
Piscine intérieure
Salle à manger 300 places
Restaurant 52 places
Pour informations:
Yvon St-Laurent
(418) 529-4963

BROSSARD
COMMERCE de lit d'eau.
En excellente santé.
Urgent.
JOCELYNE BOILEAU
(514) 468-1000
LE PERMANENT COURTIER

PROP. À REVENUS

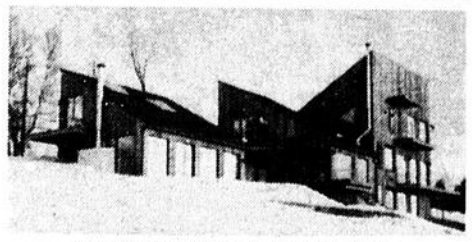
PROFITEZ DE VOS VACANCES
pour lire le livre de Louis Dostie.
Au retour, téléphonez-moi.
Louise Hamelin,
(514) 651-5300
(514) 465-7595
Montreal Trust Courtier

Investissement Montreal - Centre
PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE à locataires multiples; 165,000 pi. car. REVENU annuel de $560,000. Financement disponible à bon taux. PRIX avantageux à moins de 5 X Revenu. 16% de RENDEMENT dès la 1ère année. Tous les détails supplémentaires par:
Jean Dansereau
"EXCLUSIF" GAGNON & ASSOC., COURTIER
GAGNON
(514) 866-4457

VIEUX MONTRÉAL
Bâtisse superbe pour restaurant de classe.
Terrasse sur le toit, mezzanine.
Louise Hamelin
(514) 651-5300
(514) 465-7595
MONTREAL TRUST COURTIER

RÉSIDENCES

OUTREMONT
597 CÔTE STE-CATHERINE
POUR ENTREPRENEURS, MÉDECINS, ETC.
Magnifique résidence prestigieuse comprenant un grand nombre de pièces, de salles de bains.
Étage inférieur de 10 pieds de hauteur avec 4 autres pièces. Concernant chauffage, électricité, plomberie, cette maison est dans un état impeccable. Peut être convertie en condominium, et n'exige que peu de transformations pour clinique médicale.
Judith Gratton
(514) 733-2808
(514) 342-9671
LES SERVICES IMMOBILIERS A.E. LEPAGE
A.E. LePAGE



CANTONS DE L'EST
Prestigieux domaine de 40 acres, voisin du Mont Orford. 2 propriétés style futuriste, construites en 1981. Vente en bloc ou séparée.
TRUST GÉNÉRAL
FRANCE TRÉPANIER
FRANÇOISE DUNN
(819) 565-8181
Courtier

Principaux indicateurs

CANADA

		Taux de variation en % Mois préc. (1)	Mois ant. (2)	Depuis 12 mois (3)
Indicateur avancé (filtré)	mars	3.0	2.9	-15.1
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Vente au détail	avril	-2.8	2.8	4.2
dont: automobiles	avril	2.0	5.7	-5.5
autres	avril	-3.7	2.3	6.1
Ventes de voitures (,000)	avril	864	816	740
2. Livraisons manufacturières	avril	4.1	-1.0	-2.4
Nouvelles commandes	avril	4.3	-3.2	-2.5
dont: biens durables	avril	7.9	-6.4	-6.8
commandes en carnet	avril	-0.7	-0.8	-11.2
3. Inventaires ($M) manuf.	avril	-26.6	-299.8	-2742.6
Gros & détail (1)	avril	-101.7	743.4	-1744.5
Ratio stocks/expéditions	avril	1.95	2.04	2.12
4. Mise en chantier (,000)	mai	254	169	147
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	mars	0.9	-0.1	-5.0
Production industrielle	mars	-0.6	1.5	-10.2
dont: manufacturière	mars	-0.9	1.7	-10.8
construction	mars	1.3	-0.4	-8.6
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations marchandises	avril	10.5	-1.2	0.9
Importations marchandises	avril	1.9	-0.6	-11.1
Solde commercial ($M)	avril	1993	1368	19000
INFLATION ET COÛTS				
Prix à la consommation (1)	mai	-0.1	0.3	9.2
- excl. alim. et énergie (1)	mai	0.4	0.3	9.1
Prix industriels (1)	avril	0.3	0.6	4.7
Salaires horaires (Mfr)	mars	0.7	0.0	10.5
Coûts unitaires main-d'o.	fev.	0.2	-3.8	8.3
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Population active	mai	0.5	0.5	1.0
Emploi	mai	0.6	0.6	-3.3
dont: hommes adultes	mai	0.3	0.7	-2.6
Taux de chômage	mai	12.4	12.5	
dont: hommes adultes	mai	9.6	9.4	9.6
(1) Non désaisonnalisé				
(2) Variation par rapport à année antérieure				
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monétaires				
M1 d	mai	1.0	1.6	12.6
M2 d	mai	-1.0	0.0	4.7
M3 d	mai	-1.3	-1.5	1.8
2. Prêts en $ canadiens	mai	-1.0	-1.8	-5.1
dont: Prêts généraux	mai	0.8	-1.6	-4.8
consommation	mai	-0.3	-0.4	-3.8
industriels	mai	-1.2	-1.8	-5.2
Prêts hypothécaires	mai	0.7	1.4	3.0
3. Dépôts en $ canadiens	mai	-0.2	-0.6	2.1
dont: Épargne personnelle	mai	-1.1	-0.2	3.3
Non personnels	mai	-3.0	-5.7	-7.3
4. Avoirs nets en devises ($)	mai	-3439	-3292	-4325
dont vis-à-vis résidents ($)	mai	12988	13616	13696
5. Financement commercial à court terme (intérieur et étranger)				
dont: prêts	avril	-2.0	-0.9	-1.2
titres	avril	0.6	0.8	7.3

ÉTATS-UNIS

		Taux de variation en % Mois préc.	Mois ant.	Depuis 12 mois
Vente au détail	mai	2.1	1.7	4.3
Livraison manufacturières	avril	1.0	2.4	-3.6
Nouv. commandes	avril	2.1	3.1	-3.4
Ratio stocks/livraisons	avril	1.44	1.45	1.49
Mises en chantier (000)	mai	1791	1504	1370
Production industrielle	mars	1.1	0.3	-7.2
Exportations	avril	-4.0	2.6	-9.8
Importations	avril	1.4	2.4	-4.3
Solde commercial ($M)	avril	-4601	-3630	-48208
Prix à la consommation	mai	0.5	0.6	4.7
Prix à la production	mai	0.3	-0.1	3.4
Sal. horaires (privé)	mai	0.5	0.5	5.0
Emploi (millions)	mai	0.1	0.4	-0.4
Taux de chômage	mai	10.1	10.2	10.2
Revenu personnel	mai	1.2	0.8	5.6
Crédit à la consommation	avril	0.7	0.8	5.1
Masse monétaire - M1	mai	2.2	-0.2	12.2
Masse monétaire - M2	mai	1.1	0.2	13.3

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

Nomination



Guy Pratt

Le Conseil d'administration de la corporation "Le Cimetière près du Fleuve" annonce la nomination de M. Guy Pratt à titre de président.

La mise en chantier de ce plus important centre funéraire et commémoratif au Canada a débuté il y a maintenant quelques semaines à Longueuil.

FISCALITÉ

Les organismes de charité doivent s'adapter aux nouvelles règles fiscales

Pour s'assurer que les organismes de charité remplissent réellement les buts pour lesquels ils ont été créés, les lois fiscales les obligent à débourser chaque année, à des fins charitables, certaines sommes calculées en fonction des reçus de charité émis et des revenus qu'ils réalisent.

Jusqu'à présent, le montant à débourser différait selon que l'organisme réalisait lui-même les activités charitables (oeuvre) ou agissait plutôt à titre d'intermédiaire (fondation). La possibilité de perdre son enregistrement constituait la pénalité que risquait d'encourir l'organisme qui n'effectuait pas les déboursés minimums fixés par la loi.

Lors du budget de novembre 1981, les autorités fiscales fédérales avaient fait savoir qu'elles désiraient modifier les règles en vigueur dans ce domaine. Les modifications proposées ont finalement été rendues publiques en mai dernier. Elles sont présentées comme un document de travail et les personnes intéressées peuvent faire connaître leur point de vue au ministère des Finances au plus tard le 15 août.

Un seul genre d'organisme

La réforme proposée élimine la distinction entre une oeuvre de charité et une fondation.

Selon le ministère, la proposition vise à simplifier la loi et à empêcher les organismes de minimiser leurs obligations de déboursés en changeant leur statut.

Il apparaît tout à fait incertain que la simplification de la loi sera réalisée en vertu des mesures proposées. Quant au changement de statut des organismes, il aurait pu être évité en les obligeant à se définir une fois pour toute comme oeuvre ou fondation de charité.

Impôt payable par l'organisme

Le défaut d'effectuer les déboursés requis par la loi ne sera plus punissable par le retrait de l'enregistrement de l'organisme. Celui-ci devra plutôt verser un impôt de 15% calculé sur le montant du déboursé minimum non effectué. Un avis de cotisation sera émis à l'organisme pour fixer le montant de cet impôt et un délai minimum de 90 jours sera accordé pour rencontrer le déboursé minimum.

À défaut d'effectuer le déboursé nécessaire dans le délai prescrit, un impôt additionnel sera payable pour un montant correspondant à 100% du déboursé non effectué. Il nous semble que cette pénalité de 115% est excessive et qu'elle entraînera une tâche administrative plus importante.

Les déboursés en excédent du minimum requis pour une année donnée pourront être pris en considération pour permettre à l'organisme de rencontrer le minimum de déboursés des cinq années subséquentes. Cette mesure pourra éviter, dans certains cas, l'application de l'impôt décrit ci-dessus, mais l'excédent d'un déboursé au cours d'une année ne permettra pas de récupérer un impôt payé dans une année antérieure.

Organismes liés

Un nouveau principe est défini, soit celui des organismes liés. Il est introduit afin de forcer un organisme qui reçoit un don d'un organisme lié à dépenser à des fins charitables la totalité du montant reçu dans l'année même où il est reçu. Le déboursé ne sera pas obligatoire si le don est versé à même le capital du donateur ou s'il est constitué d'un bien en immobilisation corporel utilisé dans l'administration ou dans le cadre des activités charitables du bénéficiaire.

Deux organismes de charité seront considérés comme liés s'ils ont un lien de dépendance entre eux, si l'un est créé pour promouvoir les fins de l'autre ou s'ils ont des "donateurs principaux" communs. En général, les "donateurs principaux" sont les personnes ou les membres d'un groupe de personnes liées ayant apporté plus de 10% de tous les dons reçus par un organisme après le 31 décembre 1982.

Déboursés

En plus des dons reçus d'organismes liés décrits ci-dessus, un organisme devra débourser 80% de tous les dons reçus au cours de l'année précédente même si aucun reçu n'a été émis.

Les dons reçus dans les conditions suivantes seront toutefois exclus de l'obligation de déboursés:

i) don reçu à même le capital d'un autre organisme;

ii) don de bien en immobilisation corporel utilisé dans l'administration ou les activités charitables d'un organisme;

iii) don pour lequel le donateur exige que l'organisme conserve le capital au moins 10 ans;

iv) don pour lequel le donateur a précisé qu'il devait être utilisé sur une certaine période de temps n'excédant pas 10 ans (dans ce cas, le déboursé annuel sera reporté sur le nombre d'années précisées par le donateur);

v) don testamentaire pour lequel le testateur n'a pas précisé qu'il devait être déboursé sur une période inférieure à 10 ans.

Les organismes dont la valeur des placements (incluant ceux des organismes liés) dépasse 250 000$ au début de l'année devront aussi débourser annuellement l'équivalent de 4,5% de la juste valeur marchande de ces placements.

Ceux dont les placements sont inférieurs à 250 000$ seront assujettis à la même règle dans le cas où, au cours de l'année précédente, leurs déboursés à des fins charitables ont été effectués à plus de 25% en faveur d'autres organismes de charité ou autres entités reconnues.

Aux fins de déterminer si un organisme respecte la règle des déboursés minimums, il faudra tenir compte des frais généraux et administratifs pour réaliser ses activités charitables, des fonds prêtés dans le cadre de ses activités et des paiements de capital sur les fonds empruntés pour réaliser ses buts. Les déboursés envers des organismes liés ne constitueront des déboursés admissibles que pour la partie qui excède les dons reçus dans l'année d'organismes liés.

Placement non admissible

Le fait pour un organisme d'effectuer un placement non admissible pourra entraîner l'imposition d'un avantage imposable pour ceux qui bénéficient d'un tel placement.

Un placement non admissible est essentiellement composé d'un prêt à un débiteur lié ou d'actions d'une corporation avec laquelle l'organisme ne transige pas à distance.

Le bénéfice imposable pour le débiteur lié sera égal à 2 fois l'excédent du taux d'intérêt prescrit (actuellement de 10%) sur le taux d'intérêt payé. Une compagnie dont les actions sont détenues à titre de placement non admissible se verra attribuer un avantage imposable correspondant à l'excédent des 2/3 du taux d'intérêt prescrit (calculé en fonction du coût des actions) sur le dividende effectivement payé.

En considérant que les mesures décrites ci-dessus ne représentent que les points essentiels contenus dans la législation proposée, il n'est pas évident que la simplification envisagée sera pleinement réussie!

MICHEL RICHER



Michel Richer, c.a. est fiscaliste au bureau de Montréal de Samson Bélair

STC CANADA, INC.
740 rue Notre-Dame ouest Suite 880
Mtl H3C 3X6 (514) 866-8343
STC a la fine pointe de la technologie

La plus grande maison canadienne de maintenance d'ordinateurs.
Téléphonez-nous pour en savoir plus.
(514) 382-0340
TRW

CAHIER SPÉCIAL

L'informatique dans les écoles du Québec

Un marché potentiel de 43 000 micro-ordinateurs au cours des 5 prochaines années

■ 43 000 micro-ordinateurs seront installés dans les institutions scolaires du Québec d'ici cinq ans au coût de 150 millions $. Les programmes de formation des maîtres ne toucheront qu'une modeste portion du corps enseignant. Le développement des didacticiels (logiciels éducatifs) sera surtout confié à l'entreprise privée.

Telles sont les grandes lignes qui se dégagent des politiques du **ministère de l'Education du Québec** selon les divers documents qu'il vient de publier à l'intention des commissions scolaires.

Les investissements requis, uniquement pour les équipements, sont estimés à 156 millions $ au total. Rien n'assure que ces sommes seront effectivement dégagées par le **Conseil du Trésor,** ce qui veut dire que le nombre d'appareils pourra varier en conséquence.

Formation

Le ministère considère que le volet le plus important de son action est la formation du personnel. Cependant, aucun budget supplémentaire n'est encore prévu à cet effet, sauf 200 000$ pour des stages dans l'industrie. L'opération sera financée par des réaménagement de budgets existants et par le budget de sécurité d'emploi des enseignants mis en disponibilité.

Les objectifs sont fixés à 1 000 personnes pour ce qui est de la formation lourde (6 mois de formation). 1 000 enseignants du niveau collégial suivront un stage dans l'industrie suivant une formule déjà établie dans d'autres disciplines.

4 000 personnes par année seront initiées à l'information via des stages d'un ou deux jours. Enfin, un autre type de stage d'une durée de 45 heures (formation légère) touchera un nombre encore indéterminé de personnes.

Si les objectifs sont atteints, environ 1,2% du personnel enseignant aura reçu une formation lourde et environ un quart aura reçu une formation légère ou une initiation.

NOMBRE TOTAL D'ÉLÈVES IMPLIQUÉS DANS LE PLAN D'INFORMATISATION DES ÉCOLES AU QUÉBEC

	1983-84	1984-85	1985-86	1986-87	1987-88
PRÉSCOLAIRE ET PRIMAIRE	5 000	12 500 à 15 000	20 000 à 25 000	40 000 à 50 000	65 000 à 80 000
SECONDAIRE INITIATION À L'INFORMATIQUE	6 000	14 000	22 000	26 000	30 000
APPLICATIONS PROFESSIONNELLES	2 000	10 000	18 000	32 000	60 000
COLLÉGIAL	26 000	39 000	60 000	80 000	100 000

Source: Ministère de l'Éducation. (Projections)

RÉPARTITION DES ORDINATEURS PAR SECTEURS D'ENSEIGNEMENT SUR 5 ANNÉES

Primaire	16 000
Secondaire	9 600
Collégial	2 850
Appareils spécialisés	9 950
Formation des adultes	800
Universités	4 000
Total	43 200

Source: Ministère de l'Éducation. (Projections)

Didacticiel

En matière de logiciel et de didacticiel, le ministère a l'intention d'avoir surtout recours à l'entreprise privée. Il favorisera aussi les échanges avec les pays francophones et notamment la France. Il compte enfin sur une certaine production en milieu scolaire.

Le financement proviendra du réaménagement des budgets de matériel didactique dont l'enveloppe pourra éventuellement être modifiée dans le cadre des processus habituels.

D'autre part, le ministère étudiera à l'automne la possibilité d'un ajout de 0,5 à 1 million $ aux budgets d'assistance à l'innovation pédagogique de chacun des secteurs pour fins de recherche et développement.

Sommaire du cahier spécial

- La fièvre s'empare des industries québécoises et même étrangères p. 17
- Le MEQ s'oriente vers des appareils de 2ième génération p. 18
- Vers une bataille en règle pour s'approprier une part de la "manne" éducative p. 20
- L'expérience de l'Ontario p. 22

Dossier lourd

Le dossier de l'informatique dans les écoles s'est ouvert immédiatement après la parution d'un article de **Jean Blouin** dans la revue **Actualité**, intitulé "Les nouveaux analphabètes" et qui traitait du retard technologique dans les écoles du Québec.

Le **Secrétariat à la Science et à la Technologie** (SST), qui venait de naître, a été le premier à pousser pour qu'une action rapide soit entreprise. Le ministère de l'Éducation et le **ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme (MICT)** ont suivi, mettant en marche une machine extrêmement lourde. Les énergies dépensées sont énormes, ce qui n'empêche pas la machine d'avoir quelques ratés.

Par la bouche d'**Yvon Charbonneau,** la **Centrale de l'enseignement du Québec (CEQ)**, "s'inquiète du climat de précipitation et d'improvisation qui a jusqu'ici caractérisé le ministère de l'Éducation dans ce dossier. Il exige une consultation publique sur le projet.

Des commissions scolaires, mal informées et pressées par les vendeurs, prennent des décisions qui s'insèrent mal dans les plans du gouvernement. (L'achat massif d'ordinateurs 8 bits par exemple). Quant au grand public, il comprend généralement mal la portée de ce qui est en train de se passer.

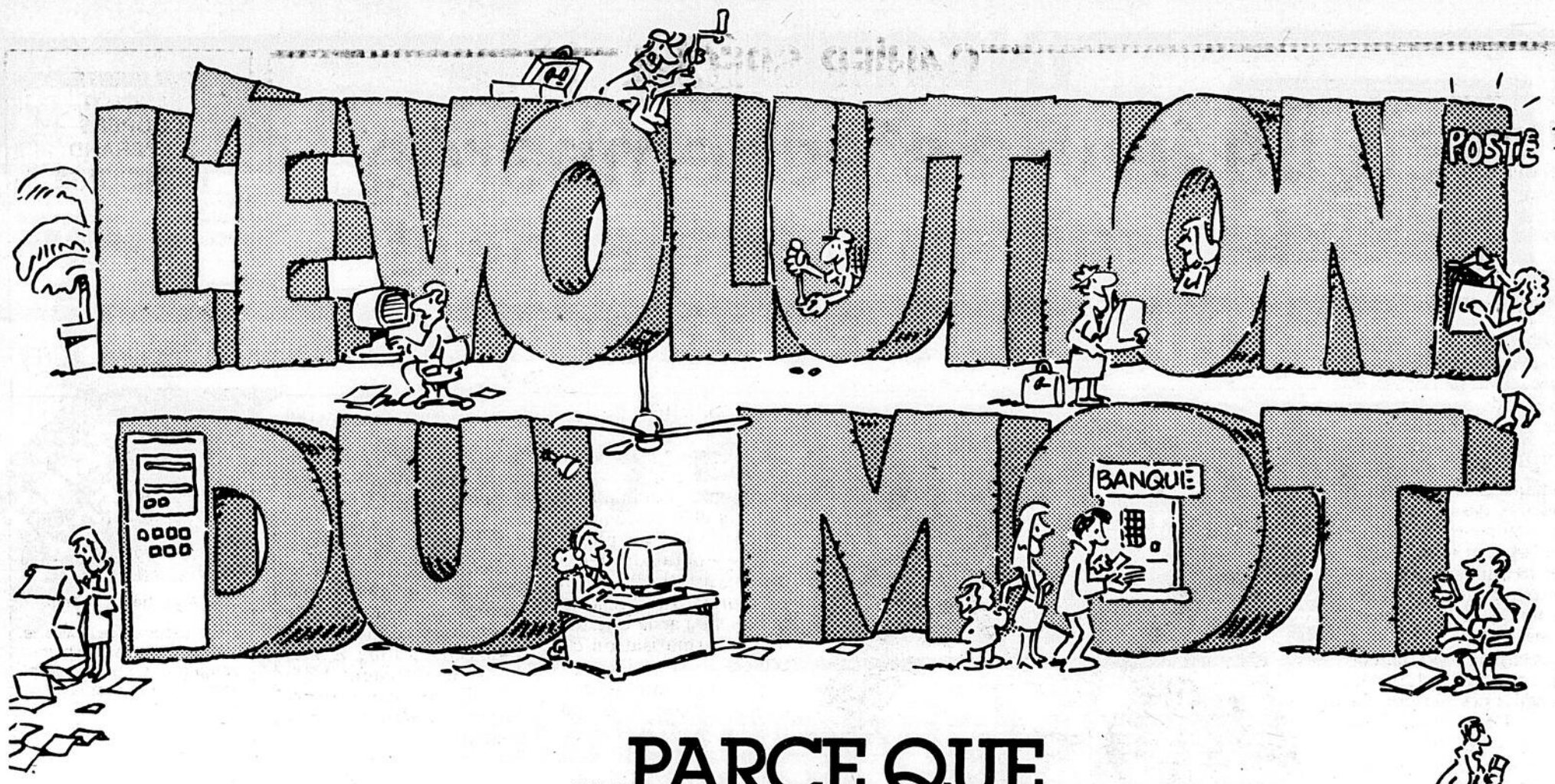
Le gouvernement du Québec se trouve, il faut le dire, dans une position assez inconfortable. Il est moralement obligé d'aller très vite s'il veut rester fidèle à la volonté exprimée dans le **Virage technologique.**

Il doit à la fois déterminer les objectifs pédagogiques (ministère de l'Éducation), maximiser les retombées technologiques (SST) et économiques (MICT). Ceci implique la coordination d'une armée de fonctionnaires et l'échec de l'implantation des technologies audio-visuelles dans les années 1970 est présent à l'esprit de plusieurs.

Si on ajoute l'aspect financier, le problème revient à résoudre la quadrature du cercle. Les commissions scolaires sont en théorie autonomes, mais elles sont financées à 95% par le ministère de l'Éducation. Or, celui-ci ne dispose que d'une très mince marge de manoeuvre puisque 80 à 85% des budgets de l'éducation servent à payer des salaires.

Le ministère ne peut donc que se limiter à du réaménagement à moins que ses budgets n'augmentent, ce qui serait surprenant. La belle revient donc au gouvernement, qui devra emprunter sur le marché les 150 millions $ prévus pour l'instant pour fins d'immobilisation. Cette opération s'avère dangereuse car les produits dont il est question ici ont une durée de vie moyenne qui dépasse rarement cinq ans, alors que les emprunts se financent en général sur des périodes beaucoup plus longues.

GIL TOCCO



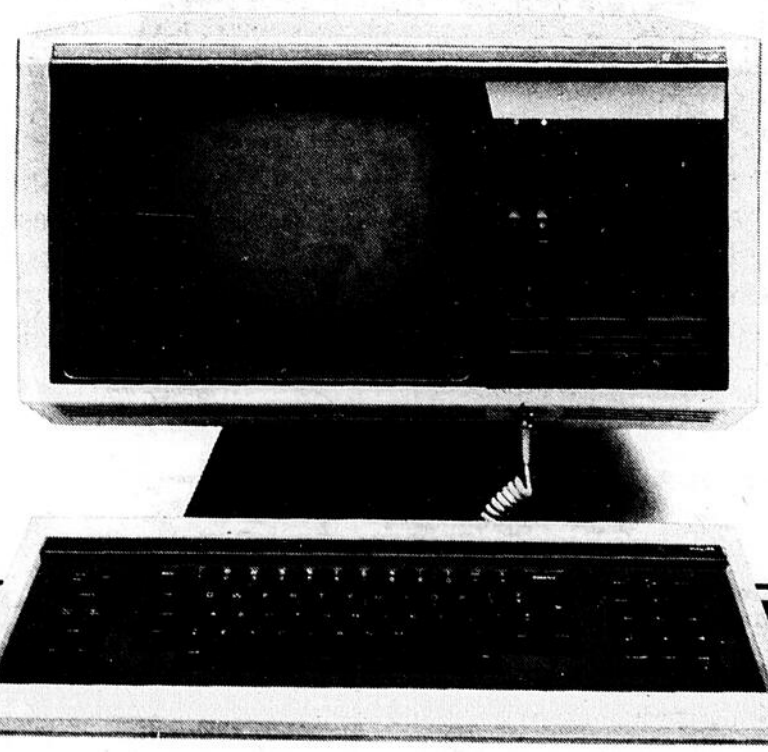
...PARCE QUE LA COMBINAISON PARFAITE POUR VOTRE ENTREPRISE ALLIE INNOVATION ET STABILITÉ

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

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

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

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



MICOM

PHILIPS

SYSTÈMES D'INFORMATIQUE PHILIPS

La fièvre s'est emparée des milieux industriels québécois et étrangers

Les retombées économiques directes de l'informatisation des écoles ne sont que de l'ordre de 1% des dépenses en informatique au Québec. Pourtant, une fièvre sans précédent s'est emparée du milieu industriel québécois et même étranger.

Les dépenses en informatique au Québec cette année seront de l'ordre de 2 milliards $ et l'argent frais résultant de l'informatisation des écoles atteindra les 150 millions $ en cinq ans. Si le taux de croissance des dépenses en informatique se situe entre 15 et 30% par année, entre 13 et 18 milliards $ seront dépensés dans ce domaine au cours des cinq prochaines années.

Les enjeux représentent donc entre 0,08 et 1,1% de l'ensemble des dépenses du secteur. Le même raisonnement à l'échelle canadienne donnerait une proportion de 0,02%. Les efforts sans précédent déployés par les divers intervenants dans ce dossier semblent disproportionnés par rapport à un impact aussi minime.

Lobbying

Un lobbying extrêmement puissant se poursuit depuis plusieurs mois auprès des diverses instances gouvernementales. Les commissions scolaires sont régulièrement et activement sollicitées par une variété de vendeurs. Le grand public est directement visé par de vastes campagnes publicitaires. Si cette effervescence est en partie liée au phénomène général de démocratisation de la micro-informatique, il a été déclanché par la question de l'informatisation des écoles.



Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Gilbert Paquette

Parmi les intervenants les plus remarqués se trouvent les multinationales et en particulier **Burroughs, Apple** et **Commodore.** Les fournisseurs français, voyant là une occasion rêvée, défilent les uns après les autres: **Thomson-Brandt CSF, Logabax, Goupil** et **Matra** ont envoyé ici leurs représentants.

Le gouvernement et les manufacturiers locaux espèrent que ce dossier permettra de développer une industrie québécoise. Les fabricants de logiciels y voient une occasion de s'établir une base solide de mise en marché. Quand aux éditeurs de matériel didactique, ils considèrent les didacticiels comme faisant partie de leur marché naturel.

SST

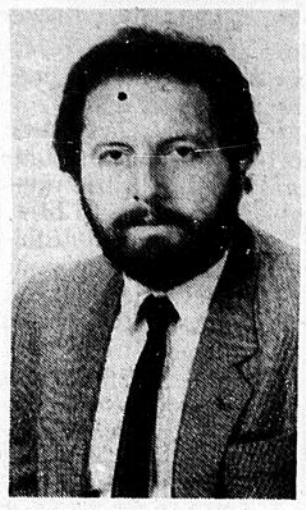
Une partie de cette activité fébrile s'explique par l'espoir de bénéficier de retombées économiques indirectes à long terme. C'est exactement l'effet escompté par le **Secrétariat à la Science et à la technologie.**

Le ministre délégué au SST, M. **Gilbert Paquette,** a toujours clairement indiqué dans ses interventions que son rôle en était un de catalyseur et non de planificateur. Ses actions sont donc surtout destinées à créer des remous dans l'industrie et dans la population afin de créer un ''effet structurant''. Dans ce cas précis, il a d'ores et déjà réussi.

GIL TOCCO

LALIBERTÉ LANCTÔT COOPERS & LYBRAND

NOMINATION



M. Sébastien Iannitello

Les associés de Laliberté Lanctôt/Coopers & Lybrand, comptables agréés, sont heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Sébastien Iannitello, c.a., à titre d'associé.

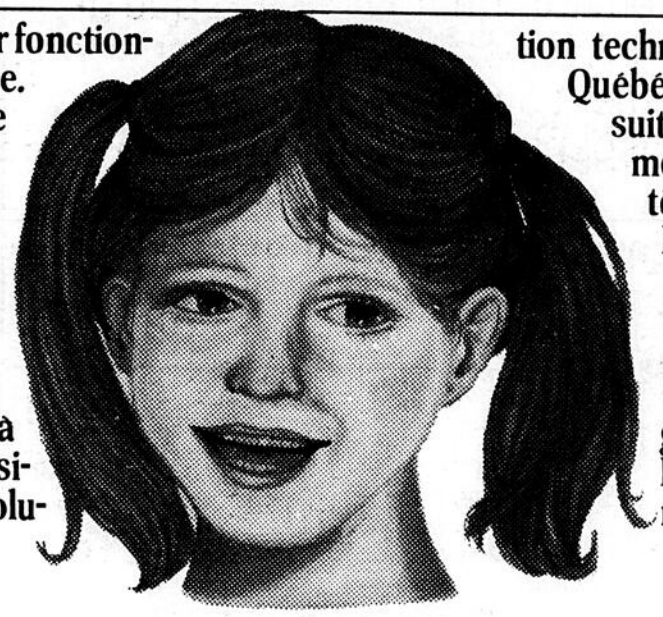
Monsieur Iannitello exerce ses activités à Montréal dans le domaine de l'insolvabilité.

Laliberté Lanctôt est un cabinet de comptables agréés regroupant les associés québécois du cabinet Coopers & Lybrand qui oeuvrent au Québec depuis 1910. Laliberté Lanctôt, en sa qualité de membre de l'association internationale de Coopers & Lybrand, offre une gamme complète de services financiers et d'expertise-comptable dans les principales villes du Canada et dans 96 pays.

L'ENFANT ET L'ORDINATEUR BURROUGHS B-20

ILS ONT EN EUX TOUT CE QU'IL FAUT POUR ÉVOLUER ENSEMBLE!

Cet enfant a déjà en lui tout ce qu'il faut pour fonctionner pendant toutes les étapes de sa croissance. Et notre ordinateur Burroughs B-20 a tout ce qu'il faut pour l'accompagner dans son évolution scolaire. Pas besoin de lui ajouter de gadgets dispendieux en cours de route. Il est complet. C'est un Burroughs. Ce qui évolue avec l'enfant, c'est la qualité exceptionnelle des logiciels Burroughs. Très variés, ces logiciels sont de nature à stimuler l'enfant dès les premiers moments de son apprentissage et à évoluer avec lui jusqu'au niveau post-universitaire. Développés au fur et à mesure de l'évolution technologique, ces logiciels sont créés par des Québécois selon les besoins des Québécois. Par la suite, ils sont distribués à travers le Canada et le monde entier. Le Burroughs B-20 est un système intégré, compact et multi-fonctionnel. Il peut servir à une infinité de projets éducatifs. Complètement autonome, il peut aussi être relié à n'importe quel autre réseau d'ordinateurs. Il permet également le partage des ressources par le branchement en grappes. Le Burroughs B-20 et les logiciels Burroughs: un outil de croissance personnelle pour l'enfant tout au long de ses études.





Burroughs

Nous sommes présents dans votre vie plus que vous le croyez. Dans les écoles, depuis déjà plusieurs années, et par notre centre de recherche et de développement de logiciels de Montréal. Renseignez-vous sur le Burroughs B-20. Appelez à Montréal (514) 861-6741, à Québec (418) 658-5810.

Le ministère s'oriente vers des appareils de 2e génération

■ Le ou les fournisseurs qui seront choisis par les ministères concernés devront fabriquer un micro-ordinateur 16 bits, dont la description correspond à celle de l'ordinateur **Personnel d'IBM.**

Les logiciels de système correspondront aux standards de l'industrie pour les ordinateurs 16 bits. C'est ce qu'on peut déduire des spécifications pour le matériel et les logiciels qui pourront être achetés dès septembre 1983.

Comme certaines commissions scolaires sont disposées à débuter dès septembre le nouveau programme **ISI** (Introduction à la science informatique), le **Ministère de l'Éducation** a publié des spécifications à leur intention. Il s'agit de "spécifications qu'il importe de privilégier pour favoriser des solutions à plus long terme."

On peut donc dire que les grandes lignes définissant les équipements futurs sont déjà tracées. En bref, il s'agit d'un micro-ordinateur de technologie 16 bits, donc, de seconde génération. Il aura un minimum de 128 K (128 000 caractères de mémoire avec possibilité d'extension).

Naturellement, il devra permettre de travailler en français et en anglais (clavier canadien-français, accents sur l'écran et l'imprimante). Un ou deux lecteurs de disquettes devront pouvoir stocker un minimum de 320 K. Les possibilités de télécommunication devront être incluses.

Logiciel

Les logiciels d'exploitation choisis sont **MS-DOS** (celui d'IBM) et **CPM-86,** l'autre standard le mieux accepté. La porte n'est pas fermée pour **UNIX (Bell Laboratories)** et **UCSD-p System** (Université de Californie).

Basic, LOGO, Pascal et **APL** sont les quatre langages de programmation qui devront être supportés en plus d'un langage d'assemblage. À cela, s'ajoute un langage d'auteur transportable.

Les possibilités graphiques devront être accessibles par tous les langages de programmation. Enfin, des logiciels de services, incluant l'édition de textes et de programmes, les tris et les fusions, sont eux aussi conseillés.

Calendrier

Si tout se passe comme prévu, c'est au moins d'octobre prochain que les spécifications définitives seront fixées et qu'une entente-cadre sera signée avec un ou des fournisseurs.

Le ministère de l'Éducation se chargera de consulter les commissions scolaires sur son plan général de développement. Le ministère de l'**Industrie, du Commerce et du Tourisme** est mandaté pour consulter les manufacturiers et les fournisseurs. Le **Secrétariat à la Science et à la Technologie** a pour mission de s'assurer que les retombées technologiques sont maximales.

Si la machine fonctionne, le MICT signera l'entente-cadre en octobre et les organismes scolaires pourront rencontrer leurs besoins au cours de la prochaine année scolaire (1983-84).

Décriée avant même d'être connue, la décision de choisir des ordinateurs de seconde génération présente certains inconvénients, mais beaucoup d'avantages.

La durée de vie des équipements de haute-technologie étant très courte, le choix d'un ordinateur de première génération (8 bits), aurait fait entrer dans nos maisons d'éducation des appareils qui sont déjà quasiment désuets.

D'autre part, plus un usager est de faible compétence informatique, plus il a besoin de puissance et de langages évolués. En fait, les machines les plus évoluées sont les mieux adaptées aux élèves jeunes.

Troisième aspect, si un fournisseur québécois est choisi, ce qui sera sans doute le cas, il pourra fabriquer un équipement destiné à l'ensemble du marché. Les standards étant ceux de l'industrie, ces mêmes équipements pourront être utilisés pour des besoins de gestion et autres, mais surtout être exportés. Il aurait été fort malvenu de faire manufacturer au Québec un appareil spécialisé en éducation ne pouvant desservir que le marché local.

Un effet d'entraînement se produira pour le logiciel. Celui-ci étant compatible avec des équipements standards, il pourra être traduit pour l'exportation ou exporté tel quel dans les pays francophones. Rien n'empêchera ceux qui auront acquis de l'expertise de se lancer sur un marché aux possibilités énormes: celui de la formation extra scolaire.

L'équipement étant plus sophistiqué, il faudra bien sûr en payer le prix. Mais ceux qui risquent le plus d'être pénalisés sont ceux qui avaient senti avant le gouvernement qu'il était temps de commencer à développer et à utiliser des didacticiels. Pratiquement tout ce qui a été produit jusqu'ici a été fait en fonction d'ordinateurs 8 bits, qui ne respectaient pas de standards industriels. Mais, au moins, l'expertise et l'expérience acquises ne seront pas perdues.

GIL TOCCO

LOGIDISQUE

LA PLUS IMPORTANTE MAISON D'ÉDITION DE LOGICIELS QUÉBÉCOIS!

LOGIDISQUE À LA MAISON

LE PROPRIO, par Gil Tocco
Réalisez votre rêve le plus cher: devenez propriétaire d'un immeuble à loyers multiples et vivez la grande aventure du PROPRIO!
1 disque
Apple II Plus et
Apple IIe, DOS 3.3 - **39,95 $**

LOGIDISQUE À L'ÉCOLE

BIOJEU] [, par Jacques Beaulieu
Saurez-vous conserver une santé étincelante tout au long de la journée? Ce jeu de simulation, basé sur les meilleurs principes diététiques, vous mettra à l'épreuve.
1 disque
Apple II Plus et
Apple IIe, DOS 3.3 **39,95 $**

LOGIDISQUE AU BUREAU

GESTION DE PROJETS, selon les méthodes Chemin critique et P.E.R.T., par Yves Leclerc
Découvrez une façon simple et efficace de gérer vos ressources, de la préparation d'un repas à la réalisation d'un projet qui vous tient à coeur! Cet outil simple à manipuler et à la portée de tous vous permettra de gérer vos effectifs humains et matériels avec un maximum d'efficacité!
2 disques
Apple II Plus et
Apple IIe, DOS 3.3 **69,95 $**

Le catalogue de LOGIDISQUE: plus de 24 titres originaux pour se détendre, s'amuser, apprendre et gérer ses affaires, **en français!**

LOGIDISQUE: la maison d'édition de logiciels qui offre des programmes **originaux,** conçus et réalisés au Québec et **vraiment** adaptés aux besoins des Québécois.

COUPON-RÉPONSE

Faites-moi parvenir, par le retour du courrier:

	quantité	à	total
LE PROPRIO	.....	39,95 $	.....
BIOJEU II	.....	39,95 $	.....
GESTION DE PROJETS	.....	69,95 $	.....
	Total:		

NOM _____

ADRESSE _____

_____ CODE POSTAL _____

TÉL.: _____

Faites parvenir ce coupon-réponse, accompagné de votre chèque ou mandat postal à **LOGIDISQUE** C.P. 485, succ. Place d'Armes, Montréal (Québec), Canada H2Y 3H3. (514) 842-5221

FORMATION SUR MESURE
EN MICRO-INFORMATIQUE

- initiation au micro-ordinateur
- expérimentation de didacticiels

POUR INFORMATION:

(514) 842-8787

Institut International de la Communication
451, rue St-Jean, Vieux-Montréal H2Y - 2R5

guérin

guérin

guérin

ÉDITEUR LTÉE

ENSEIGNEMENT ET INFORMATIQUE

Nous produisons des didacticiels originaux correspondant à tous les nouveaux programmes du Ministère de l'Éducation du Québec.

Nous distribuons le meilleur système auteur pour la production de matériel didactique sur ordinateur (Micro-scope).

Les Micro-scopes sont une famille de logiciels destinés aux enseignants de tous niveaux et de toutes disciplines qui veulent produire des didacticiels sur micro-ordinateur, sans avoir à s'initier à un langage de programmation.

Actuellement disponibles: Micro-scope/2 et Micro-scope/5

guérin

guérin

Pour informations supplémentaires, communiquez avec
Monsieur Gaëtan Dufour, vice-président des Éditions Guérin,
4501, rue Drolet, Montréal (Québec), H2T 2G2 Tél.: (514) 842-3481

Manufacturiers d'ordinateurs et concepteurs de logiciels

Chacun a sa stratégie pour tenter de bénéficier de la "manne" éducative

Les diverses instances gouvernementales ont toujours insisté sur le fait que l'informatisation des écoles devait entraîner d'importantes retombées technologiques et économiques au Québec.

LES AFFAIRES a pu constater, en faisant un tour d'horizon des intervenants dans l'industrie, que la grande majorité d'entre eux espéraient bénéficier de ces retombées difficilement chiffrables. Cependant, leurs stratégies ne sont pas toujours très adéquates.

Multinationales

Burroughs est une multinationale qui a l'avantage d'avoir déjà fourni de l'équipement à 120 commissions scolaires et cégeps. C'est ce qui découle de ce qui fut nommé "le contrat du siècle". Burroughs devait en contrepartie ouvrir un centre de recherche et développement de progiciels, qui vient justement de débuter ses activités à Saint-Léonard sur l'île de Montréal.

Lors d'une réunion d'information, M. **Pierre Lemay,** directeur du Centre, a expliqué que l'essentiel de sa stratégie reposait sur le contenu et non le matériel. Elle envisage donc de mettre sur le marché un système auteur. (Logiciel qui permet à un non informaticien de construire des didacticiels).

Cette stratégie est intelligente puisqu'elle permettra à Burroughs d'être présente même si ses ordinateurs ne sont pas choisis. Ce système auteur sera mis à la disposition des producteurs locaux de didacticiels, ce qui permet de parler de retombées locales. Cependant, de plus en plus de ces producteurs locaux développent ou ont déjà développé leur propre système auteur.

IBM, la plus importante multinationale dans le secteur, s'est montrée fort discrète dans ce dossier. Mais elle est intervenue à un autre niveau en imposant son ordinateur **Personnel** comme nouveau standard de l'industrie. La grosse machine bleue se retrouve donc aux premières loges.

L'ordinateur le plus courant dans les écoles du Québec est pour l'instant l'**Apple II.** La version du nouvel **Apple //e** à clavier canadien-français sera, semble-t-il, disponible dans une quinzaine et un système auteur en français est déjà sur le marché. Mais Apple a déjà perdu une partie du marché en livrant trop tard ses nouveaux modèles. C'est ainsi par exemple que **Spirale Ordinateurs** a pu livrer une centaine de **Golden II** (l'équivalent taïwanais du Apple II) dans les commissions scolaires.

Mais Apple se heurte à un autre obstacle de taille. En effet, aucun de ses appareils ne correspond aux normes du ministère de l'Éducation. Les logiciels fonctionnant sur Apple, qui sont extrêmement répandus dans les écoles, deviendront rapidement désuets.

Le problème est similaire pour **Commodore** qui avait surtout misé sur le **Commodore 64,** qui est lui aussi incompatible avec les normes. Les 650 logiciels en français qu'elle annonçait récemment (des traductions de didacticiels anglais) ont été décrits en fonction de sa gamme actuelle. Ils pourront fonctionner sur le modèle **BX700** qui est annoncé et qui est compatible, mais sans utiliser les réelles possibilités de ce dernier.

Consortium

Le **Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme** a toujours favorisé la création de consortiums à propriété majoritairement québécoise. C'est ce qui explique que le ministre Rodrigue Biron considère le **Conseil de l'Industrie électronique du Québec,** qui regroupe une bonne partie des fabricants de matériel électronique et de logiciels du Québec, comme un interlocuteur privilégié.

Le premier résultat attendu est la création du consortium formé par **Extraordinateur, Comterm** et la société française **Matra,** dont les chances de devenir le fournisseur privilégié du monde de l'éducation sont énormes.

Des rumeurs de tractations entre d'autres compagnies montréalaises et des sociétés françaises continuent de circuler, mais il serait surprenant qu'un second puis qu'un troisième consortium se forme, du moins dans l'immédiat.

Les manufacturiers qui préfèrent s'isoler n'ont pas perdu tout espoir. **GL Computers** par exemple, compagnie montréalaise qui fabriquait surtout des écrans anti-reflets, produit déjà un ordinateur 8 bits et développe à vive allure un 16 bits répondant aux normes du ministère.

Logiciel

C'est donc chez les manufacturiers que les résultats les plus tangibles se font sentir. Or, il devient de plus en plus clair que si le Québec veut occuper une place d'importance sur le marché mondial, c'est sur le logiciel que son effort doit avant tout porter.

Les fournisseurs québécois de logiciels, qui sont encore jeunes et de taille modeste, ont de grandes difficultés à établir une stratégie articulée.

Pour les **Systèmes d'ordinateurs LOGO inc.,** de Lachine, la situation est plus limpide. **LOGO** étant un language privilégié dans le monde de l'éducation, la firme n'aura pas trop de mal à faire approuver sa version. (Il en existe plusieurs autres à travers le monde).

Les Éditions le Nordais-Logiciel, qui distribue déjà les produits de **Matra-Hachette,** vient de signer une entente avec **Houghton-Mifflin** pour la traduction et l'adaptation de didacticiels en anglais. Elle risque de se trouver face à des éducateurs qui estiment que les didacticiels utilisés ici doivent être développés ici.

Louis-Philippe Hébert, président de **Logidisque,** estime que le marché de l'éducation donnerait une bonne base de survie à son entreprise qui conçoit, entre autres choses, des didacticiels et des jeux éducatifs entièrement originaux. Le travail considérable qu'elle a effectué dans ce domaine fonctionne surtout sur les appareils Apple et il lui faudra donc se réorienter rapidement si elle entend creuser sa niche.

Comme son nom l'indique, la **Société de formation et d'information interactive (SOFI),** se consacre entièrement au développement d'outils informatiques de formation. Son système auteur **Digi-Dact** est déjà sur le marché

→

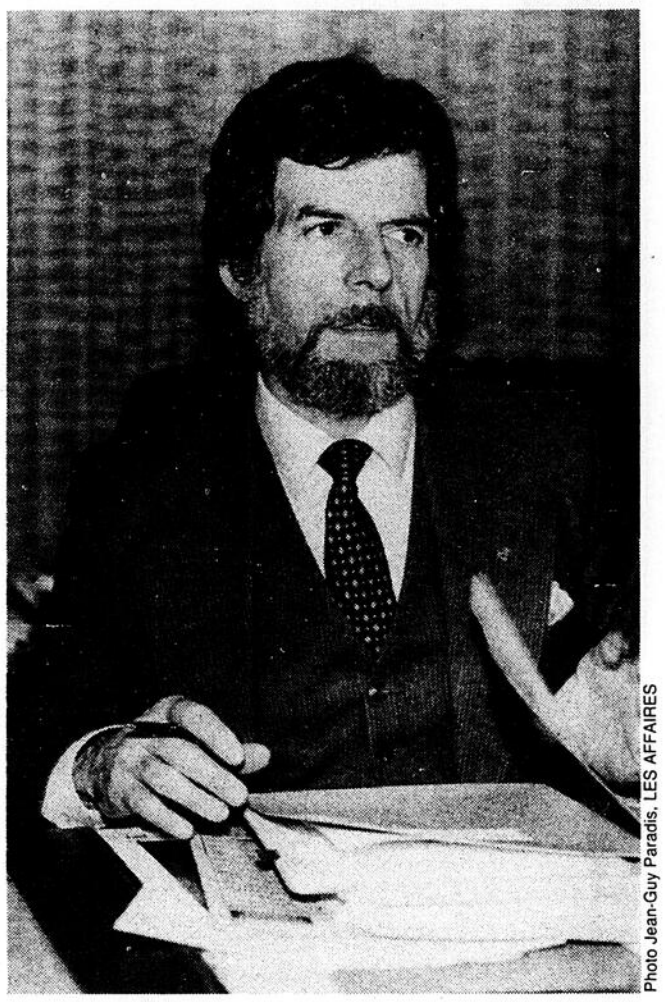
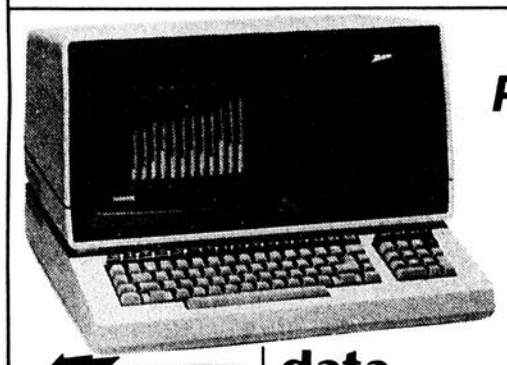


Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Rodrigue Biron considère le Conseil de l'Industrie électronique du Québec comme un interlocuteur privilégié en ce qui concerne le programme d'informatisation des écoles.



ZENITH | data systems

LA QUALITÉ DOIT Y ÊTRE POUR QUE LE NOM SOIT APPOSÉ.

Pensez à long terme...

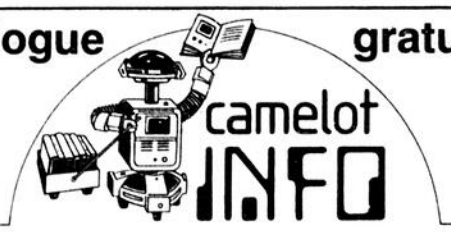
- Puissance
- Croissance
- Logiciels disponibles (CP/M, CP/M-86, MS-DOS)
- Qualité
- Entretien sur place

MICROMARS INC.

LA MICRO INFORMATIQUE À VOTRE PORTÉE

1364, Roberval
St-Bruno-de-Montarville
tél: (514) 653-1336
(galeries Roberval)

Catalogue gratuit!



CAMELOT-INFO
CASE POSTALE 534
Succursale "B"
Montréal, Qué. H3B 3K3

514-861-1447
861-1448

Profitez pleinement de votre ordinateur!

- **Tous les livres d'informatique** en français et en anglais chez les meilleures éditeurs sont maintenant à votre disposition.
- Commandez-les par téléphone ou par la poste.
- Tous ces livres, et un **choix complet de revues spécialisées** sont aussi disponibles à notre magasin du centre-ville,

Le Camelot
1191, place Phillips, Montréal

Envoyez moi: ☐ Catalogue ☐ Liste des revues
Nom_____
Adresse_____
Ville_____ Province_____
Code Postal_____

et, à l'automne, elle mettra en marché un système original de vidéo-interactif. (Couplage d'un micro-ordinateur et d'un vidéo-disque avec système auteur).

Pour **M. William Lacoursière,** président de l'entreprise, le marché local de l'éducation donnerait un bon coup d'envoi à sa firme. Cependant, il vise à long terme la formation industrielle et le marché mondial. (SOFI réalise les logiciels de la compagnie japonaise **SONY).** Il n'écarte pas la possibilité de développer des didacticiels.

Les Ordinateurs cohésifs, de Montréal, prépare pour septembre une version française de **WISE,** un système auteur destiné aux ordinateurs **Wicat.** La liste pourrait continuer à s'allonger et l'industrie locale du logiciel devra faire preuve de beaucoup de patience.

En août, un comité de programmation sera formé par le ministère de l'Éducation pour inventorier et planifier les besoins. Les producteurs de logiciels devront d'abord apprendre à piloter au milieu des méandres de la bureaucratie.

Éditeurs

Les éditeurs de matériel didactique traditionnel ont le grand avantage de savoir comment se comporter face au monde de l'éducation et aux instances gouvernementales. Pour eux, le didacticiel est un matériel pédagogique comme un autre et ils entendent bien le distribuer.

Le **Centre Éducatif et Culturel (CEC),** a signé une entente de collaboration avec Logidisque. Le but est d'en arriver à produire des didacticiels accompagnés de manuels scolaires.

C'est aussi un des buts de **Guérin Éditeurs ltée,** qui vise déjà le marché mondial. Le système auteur qu'elle propose a déjà été choisi par l'**Association nationale de promotion pédagogique et professionnelle de l'enseignement catholique,** une organisation qui représente 300 000 élèves dans 10 000 écoles de France. Le système sera disponible en anglais en septembre pour l'Ontario et le Nouveau-Brunswick, où la firme dispose de débouchés. Puis ce sera la traduction en espagnol et en allemand.

Les autres éditeurs emboîteront vite le pas. C'est le cas des **Éditions FM,** de Laval, qui offrent quatre didacticiels pour l'enseignement du français.

GIL TOCCO

Photo Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



Le nouvel Ordinateur Professionnel TI. Il vous donne le pouvoir de réponse.

De nos jours l'homme d'affaires et le cadre d'entreprise évoluent dans un véritable nuage de questions. Pour vous aider à répondre à ces questions, nous vous proposons le nouvel Ordinateur Professionnel de Texas Instruments. C'est celui qui met à votre disposition la puissance, la capacité d'expansion, un clavier très facile à utiliser, un affichage graphique à très haute définition, ainsi qu'une très large gamme de logiciels. Cet ordinateur est aussi professionnel que vous. Il vous aide à prendre de meilleures décisions car avec le pouvoir de réponse il vous donne le pouvoir de savoir. Dans le monde de questions où nous vivons, c'est une réponse dont on ne peut pas se passer. Pour de plus amples renseignements sur l'Ordinateur Professionnel Texas Instruments ou pour organiser une démonstration, il vous suffit de contacter le dépositaire de votre choix.

FICHE TECHNIQUE

Unité centrale
Microprocesseur 8088 (16 bits)
68K octets de mémoire vive avec capacité d'extension jusqu'à 256K octets
Mémoire d'affichage graphique de 4K octets
Bus d'expansion pour 5 cartes

Clavier
Clavier extra-mince, spécialement conçu
Disposition du type machine à écrire
97 touches dont 12 touches de fonction
Claviers distincts pour les touches numériques et les touches de commande du curseur
Réponse tactile d'accusé de réception sur chaque touche
Caractères en majuscules et en minuscules

Unités d'affichage
Écran monochrome vert (au phosphore) de 12 pouces ou écran couleur de 13 pouces
Affichage de 25 lignes à 80 colonnes
Définition très élevée (720 x 300 pixels)

Mémoire de masse
Unité de disquettes standard (320K octets) intégrée
Capacité de stockage interne supplémentaire sur disquettes de 320K octets ou sur disques Winchester de 5 ou 10 Moctets, offerts en option

Options de communication
Modem intégré de 300 bits/sec. ou de 300/1200 bits/sec., au choix
Protocoles TTY, 3780,
3270 SNA (mode autonome) - Été 1983
3270 BSC et SNA (en grappe) - Automne 1983

Systèmes d'exploitation
MS-DOS^MC, CP/M-86 et Concurrent CP/M-86^MC de Digital Research, et UCSD p-System^MC

Langages de programmation
BASIC, COBOL, FORTRAN et Pascal

Logiciels d'application
Plus de 100 programmes distribués par les plus grandes maisons de logiciels comme Microsoft, Ashton-Tate, Micro-Pro, IUS, Sorcim, Peachtree, BPI, Lifeboat, et autres.

Imprimantes
Divers modèles à 150 car./sec. de la série TI 850, convenant pour la plupart des applications.

NOTE: MS-DOS est une marque déposée de la société Microsoft Corporation.
CP/M-86 et Concurrent CP/M-86 sont des marques déposées de la société Digital Research, Inc. UCSD p-System est une marque déposée du Conseil des Régents de l'Université de Californie.

Pour joindre l'utile à l'essentiel.

TEXAS INSTRUMENTS

Droits réservés 1983 Texas Instruments.

DISPONIBLE CHEZ

COMPUCENTRE
Galerie des boutiques, Place Bonaventure, Montréal.
Rideau Centre, Ottawa.
et un autre magasin à Toronto.

COMPUTER INNOVATIONS
1080, Côte du Beaver Hall, Bureau 730, Montréal.
171, rue Slater, Ottawa.
1719, boul. St-Laurent, Ottawa.
et 11 autres magasins au Canada:
Kingston, Scarborough, Toronto (3), Winnipeg (2), Calgary (2), Edmonton, Vancouver

DATA TEMINAL MART
3575, avenue du Parc, Bureau 4306, Montréal.
1335, avenue Carling, Ottawa.
et 5 autres magasins au Canada:
Dartmouth, Rexdale, Calgary, Edmonton, Vancouver

LANPAR
5690, avenue Royalmount, Montréal.
3188B, chemin Ste. Foy, Québec
66, rue Slater, Ottawa.
477, rue Elgin, Ottawa.
et 7 autres magasins au Canada:
Burlington, London, Markham, Winnipeg, Calgary, Edmonton, Vancouver

L'expérience de l'Ontario

Les écoles ontariennes recevront leurs premiers ordinateurs en septembre prochain

Les premiers micro-ordinateurs destinés aux écoles de l'Ontario devraient être livrés en septembre prochain. Ils seront conçus et construits par un consortium ontarien formé à cette fin. Les producteurs de logiciels, pour leur part, travaillent déjà en collaboration avec le gouvernement ontarien.

Le dossier de l'informatisation des école a été ouvert au printemps 1981 en Ontario, comparativement à janvier 1983 pour le Québec. Cependant, les deux provinces prévoient commencer à implanter les équipements à la même époque, soit dans le courant de la prochaine année scolaire.

CEMCorp.

Dès octobre 1981, Mme **Bette Stephenson**, Ministre de l'Éducation, et M. **Larry Grossman**, Ministre de l'Industrie et du Commerce, annonçaient qu'un consortium de compagnies canadiennes de microtechnologie allait être formé en coopération avec la **CATA (Canadian Advanced Technology Association)**.

Cette compagnie, la **Canadian Educational Microprocessor Corporation (CEMCorp.)**, a eu des difficultés à trouver du capital de risque en 1982, mais s'est avérée suffisamment solide pour que le **Ministère de l'Éducation (MEO)** lui donne une commande de 10 millions $.

L'Ontario a pris un certain risque, car rien ne prouve que les appareils seront livrés à temps et au point. Le développement d'un nouvel ordinateur nécessitant généralement plusieurs années, il est possible que les **Beaver** (nom de l'ordinateur de CEM Corp.) ne soient pas fiables avant longtemps.

Technologie

L'Ontario s'est résolument tourné vers une technologie de pointe décrite en mars dernier dans un document sur les critères fonctionnels des équipements qui seront utilisés dans les écoles.

Le MEO a opté pour deux familles d'appareils: le micro-ordinateur standard et le micro-ordinateur avancé. L'architecture du modèle standard est du type 16/16. (Parmi les microprocesseurs à 16 bits, certains transmettent les données sur des canaux à 8 bits; ce sont des 16/8 et c'est le cas de l'**IBM Personnel**. D'autres, plus évolués, ont des canaux de 16 bits, ce sont les 16/16).

Le modèle standard dispose de 128 K (128 000 caractères) de mémoire avec possibilité d'extension. Son architecture permet l'ajout d'une variété de périphériques: imprimantes, écrans couleurs, synthétiseurs de voix, etc...

Il contient des circuits permettant de l'utiliser en communication notamment dans de petits réseaux (salles de classes). Son clavier est bilingue et on peut en ajouter un second. Il possède de plus une souris ou une boule roulante. Ces instruments permettent de déclencher une action en pointant facilement sur l'écran un point, un mot ou un dessin.

Il dispose aussi d'écouteurs et d'un haut-parleur. Le même modèle pourra se transformer en appareil d'archivage en lui ajoutant un disque dur de 5 millions de caractères.

Le modèle avancé est bâti sur une architecture à 32 bits, ce qui est très rare sur le marché. Il débute à 256 K de mémoire et il est extensible jusqu'à 1024 K. Entièrement compatible avec le modèle standard, il s'en différencie par son écran de 15 pouces à haute résolution, son logiciel d'opération plus puissant, et son degré de sophistication.

Logiciel

Le MEO favorise un logiciel d'opération de type **UNIX**. Développé aux USA par **Bell Laboratories**, celui-ci est extrêmement évolué et ne s'est pas encore imposé comme standard industriel.

Tous les micro-ordinateurs devront contenir en mémoire ROM (mémoire que l'on peut seulement lire), un logiciel éditeur d'écran, une bibliothèque de logiciels graphiques, un logiciel de télécommunications et un logiciel d'interface avec l'usager.

Pour ce qui est des langages de programmation, ils devront être présentés sur des cartouches interchangeables de mémoire ROM. Il s'agit des langages Basic, Fortran, Pascal, Cobol et APL et les versions obligatoires sont celles de l'**Université de Waterloo**. L'Ontario avantage donc nettement les langages développés dans la province.

En mars dernier, le MEO lançait un appel d'offre portant sur des didacticiels couvrant toutes les disciplines. 510 soumissions lui sont parvenues et 57 furent retenues. Les premiers didacticiels seront livrés au printemps.

Les producteurs recevront des subventions anticipées qui seront considérées comme un paiement à l'avance de licences. Ces licences permettront l'utilisation sans restriction des didacticiels dans les écoles de l'ontario, tout en laissant aux producteurs leurs droits sur le restant du marché.

À cette fin, le **Conseil de leadership et de développement industriels** a fourni 1,3 million $ pour 1983 et 5,46 millions $ pour 1984. En 1986, ces subventions atteindront 10 millions $.

En ce qui concerne les équipements, les écoles seront subventionnées à 75% par le MEO. Elles pourront, par exemple, acquérir un ordinateur standard de CEMCorp. pour 450 $, un ordinateur avancé pour 938 $ et configurer un réseau local pour 40 $ par ordinateur.

Compatibilité

Un des soucis majeurs du MEO est de ne pas se laisser dépasser par l'innovation technologique. Ainsi, les critères fonctionnels seront régulièrement mis à jour, de façon à profiter des dernières innovations. Les ordinateurs doivent être conçus de façon à pouvoir intégrer celles-ci.

Tout logiciel et tout didacticiel doit être transportable, c'est-à-dire fonctionner sur tous les équipements de la famille actuelle et sur tout les modèles futurs.

Approche

Il est assez difficile de comparer les politiques respectives de l'ontario et du Québec, étant donné que les deux provinces ne se trouvent pas au même stade d'implantation. Certaines différences majeures peuvent cependant être notées.

Si les deux provinces veulent profiter de l'occasion pour maximiser les retombées économiques, il semble que l'Ontario semble se confiner au matériel et au logiciel éducationnels. CEMCorp. ne fabriquera que des produits destinés au monde de l'éducation. Ils seront donc mieux adaptés à leurs fins, mais la firme ne s'adressera qu'à un marché spécialisé.

Même approche dans le logiciel où l'objectif déclaré de l'Ontario est de développer une industrie de logiciel pour l'éducation. Au Québec, on semble plutôt vouloir donner un coup de pouce à l'industrie, afin d'améliorer la performance du secteur micro-technologique.

Dans les deux cas et pour l'instant, l'effort semble surtout porter sur les équipements et fort peu sur l'utilisation que l'on veut en faire. Si de grands objectifs pédagogiques sont énoncés, peu de mesures concrètes y répondent.

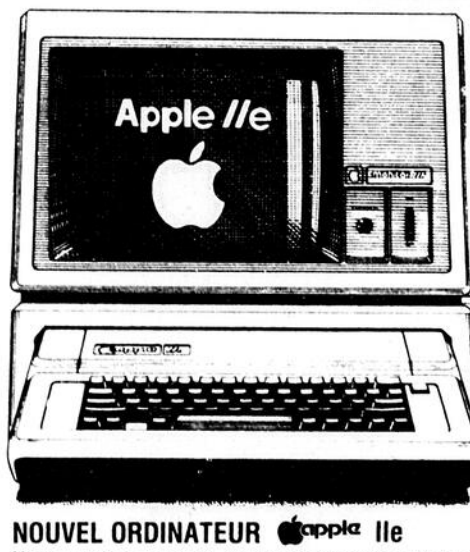
L'Ontario se trouve nettement en avance en ce qui a trait à l'enseignement de l'informatique. Un seul programme débutera au Québec en septembre prochain (Introduction à la Science de l'Informatique). Il est destiné aux classes de secondaire IV et V.

L'Ontario, qui disposait déjà de quatre programmes, les a réaménagés et en compte maintenant six, répartis sur les trois dernières années du secondaire. Ils incluent la technologie des ordinateurs, l'analyse de systèmes, la programmation et les applications de l'informatique.

GIL TOCCO

La Maison de l'ordinateur

apple ® Vendeur Agréé



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

NOUVEL ORDINATEUR apple IIe
Venez voir le nouvel Apple IIe (Version de base à 64K) avec un nouveau clavier.

SPÉCIALITÉ:
Programme de comptabilité sur CPM.

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

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

Avec apple vous aurez un ordinateur sans pépin

À mettre en mémoire

Tous les livres d'informatique français et anglais sur les langages, la programmation, les périphériques et tous les livres généraux et d'introduction sont disponibles à la librairie **Champigny**.

Champigny

PLUS DE 1 000 TITRES EN INFORMATIQUES

LIBRAIRIE CHAMPIGNY INC.
4474, rue Saint-Denis, Montréal, Qué., H2J 2L1
(514) 844-2587

MT-ROYAL

L'arrivée de l'ordinateur à l'école n'est qu'une première étape

À quand l'innovation pédagogique?

L'utilisation de l'informatique à des fins pédagogiques prend trois formes principales:

1) On peut tout d'abord parler de "l'enseignement programmé", qui consiste à introduire l'informatique dans l'environnement éducatif à des fins de sensibilisation. Il s'agit d'une familiarisation à l'environnement informatique dans lequel vont vivre pleinement les générations actuelles et futures d'étudiants.

Dans cette approche, l'informatique est davantage perçue comme un outil moderne, un auxiliaire nouveau d'enseignement comme le fût la télévision éducative lors des deux dernières décennies. Il en résulte que l'impact pédagogique de cette utilisation de l'informatique est généralement faible, car c'est le maître et non l'ordinateur, qui reste l'élément central de la pédagogie.

2) On pense ensuite à "l'enseignement assisté par ordinateur" (E.A.O). Dans cette forme d'utilisation, l'informatique accroît sa valeur ajoutée sur le plan pédagogique. Elle n'est plus considérée comme un simple auxiliaire d'enseignement mais devient un processus même d'apprentissage capable de rivaliser avec le maître dans l'acte éducatif. En effet, dans l'E.A.O., l'informatique est introduite comme une méthode nouvelle d'enseignement qui permet à un élève de suivre un apprentissage scolaire selon ses besoins spécifiques et à son propre rythme: c'est ce qu'on appelle l'enseignement individualisé.

Dans ce contexte pédagogique, le maître intervient surtout comme un animateur, un coordonateur ou un superviseur plutôt que l'agent exclusif qui détient et transmet le savoir.

3) Enfin, il est question de l'enseignement proprement dit la science informatique, qui revient à reconnaître à cette discipline le statut d'une science, comme pour les mathématiques, et à lui attribuer une priorité dans les programmes d'enseignement compte tenu de l'importance des enjeux technologiques, économiques, sociaux et culturels que l'informatique soulève dans les sociétés contemporaines.

La politique du ministère

Les documents du **ministère de l'Éducation du Québec** qui se rapportent au développement de la micro-informatique dans les réseaux d'enseignement au Québec appellent, de leur côté, trois observations majeures:

1) À la lecture de ces documents, il semble que, parmi les trois types d'utilisation pédagogiques de l'informatique identifiées précédemment, c'est plutôt vers l'enseignement programmé que le ministère s'orienterait au cours des cinq prochaines années.

Cette orientation n'est pas surprenante si l'on considère que le plan projeté s'adresse surtout aux niveaux primaire et secondaire pour créer, par le biais de la sensibilisation à l'informatique, un climat favorable au "virage technologique".

Dans ces conditions, l'introduction de l'informatique dans l'enseignement doit être davantage perçue comme un outil moderne pouvant aider le maître et l'élève dans l'acte éducatif (technologie pour l'éducation) plutôt qu'un processus nouveau d'apprentissage (technologie de l'éducation).

Dans la conjoncture actuelle, marquée par l'austérité, il n'est pas évident que les commissions scolaires endosseront pleinement les plans du ministère de l'Éducation.

Dans les documents ministériels, il n'est nulle part fait référence à des objectifs nouveaux, comme l'enseignement à distance, ni à des méthodes nouvelles, comme l'enseignement individualisé, et ni à un contenu nouveau, comme une plus grande rigueur dans le raisonnement.

Les prévisions en ressources financières, en ressources en équipements et en ressources humaines constituent l'armature principale de ce plan et laissent, de ce fait, penser qu'il s'agit d'avantage d'un plan de modernisation des ressources scolaires plutôt que de documents de réflexion systémiques sur les formes de pédagogie nouvelles qui devraient découler d'un processus accéléré d'informatisation scolaire dans le contexte du "virage technologique".

2) La maximisation des impacts pédagogiques de l'introduction des micro-ordinateurs suppose que cette technologie soit alimentée, d'une part par des logiciels et des didacticiels en nombre et en qualité appréciables et, d'autre part, par un réseau de télématique d'envergure s'étendant à l'ensemble du territoire scolaire.

Or, ces deux éléments vitaux du processus d'informatisation scolaire semblent être les parents pauvres de la politique préconisée, qui reconnaît d'ailleurs la difficulté d'évaluer les besoins en logiciels et didacticiels. Le ministère confie à l'entreprise privée la majeure partie de la production de ce "software" sans qu'il ne soit fait mention de la participation des conseillers pédagogiques à la confection de celui-ci pour s'assurer de son utilité pédagogique, et qui ne consacre qu'un espace fort modeste au développement des réseaux télématiques en éducation.

Commissions scolaires

3) Enfin, la troisième observation tient à ce que le développement proposé est d'avantage une proposition d'action soumise au réseau scolaire qui, en dernier ressort, reste l'instance décisionnelle quand au rythme d'informatisation scolaire.

Or, dans la conjoncture actuelle marquée par la restriction scolaire et l'austérité financière, il n'est pas évident que les commissions scolaires endosseront automatiquement ces plans dans leur intégralité et on peut s'attendre à de difficiles arbitrages dans les priorités de ces institutions.

Si les impacts pédagogiques potentiels de l'informatique peuvent être théoriquement importants, il faut dire que les impacts pédagogiques réels dépendront surtout de la formulation des nouvelles stratégies d'enseignement.

Autrement dit, après avoir franchi l'étape de l'innovation technologique dans l'enseignement, il faudrait maintenant franchir une nouvelle étape qui est celle de l'innovation pédagogique.

HADJ BENYAHIA
(collaboration spéciale)
M. Hadj Benyahia est chargé de projets à l'Institut GAMMA

Ressources partagées!

L'ARCNET TRS-80 relie maintenant de 3 à 255 TRS-80 en un puissant système global



Le nouveau concept Radio Shack de ressources partagées maintient le niveau de productivité et réduit les coûts.

Une vraie affaire!

L'ARCNET TRS-80: un système d'automatisation complète de bureau, pratique et abordable.

L'ARCNET est capable d'assurer la liaison de tous les TRS-80 Modèle 12 et Modèle II de votre bureau. Le personnel peut même partager tous les programmes, renseignements à jour, imprimantes, systèmes de disque dur et autres périphériques. Les utilisateurs peuvent aussi partager des fichiers ou créer les leurs.

Imaginez l'ARCNET TRS-80 comme un disque dur à distance partagé par tous les ordinateurs. Les utilisateurs peuvent exécuter leurs tâches, même si le réseau est déjà en service. Avec l'ARCNET, développez votre puissance de traitement en ajoutant d'autres ordinateurs. Il suffit d'une carte de circuits imprimés de $599 installée dans un Modèle 12 ou Modèle II, de câble coaxial et d'un boîtier de connexion.

Il n'y a pas d'immobilisation. Vous ajoutez ou retirez les ordinateurs sans affecter le système. Enfin et surtout, la gamme Radio Shack de logiciel de contrôle du stock, de traitement de textes et autres est prête à l'emploi.

Avant d'acheter un ordinateur, découvrez la valeur des ressources partagées dans tous les centres d'ordinateurs Radio Shack.

ARCNET est une marque déposée de Datapoint Corporation

Les centres de micro-ordinateurs Radio Shack offre dans tout le pays un soutien après-vente total.

- Formation professionnelle: apprenez la programmation en BASIC et les applications essentielles de gestion.
- Service après-vente: évitez les arrêts coûteux avec nos contrats d'entretien.
- Service de conseils: Nous répondons à toutes vos questions d'informatique.

Radio Shack TRS-80

Marques déposées appartenant à Tandy Corporation. Radio Shack, Division Électroniques Tandy Limitée, étant un utilisateur agréé.

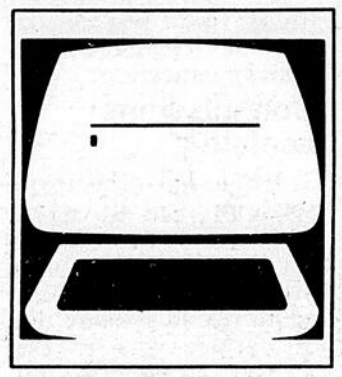
CENTRES D'ORDINATEURS RADIO SHACK:
Montréal 931-4494 • 849-2031 **St-Laurent** 337-2741
Greenfield Park 465-0441 **Laval** 687-4454
Magasins Radio Shack avec gamme TRS-80 étendue:
Sherbrooke 562-3677 **St. Bruno** 653-4122 **Trois Rivières** 379-3036

Extraordinateur reçoit ses premières commandes d'une commission scolaire

■ La **Commission scolaire régionale Honoré-Mercier** vient de passer une commande ferme de 75 micro-ordinateurs à la firme **Extraordinateur.** Il s'agit d'appareils qui répondent aux spécifications du **ministère de l'Éducation du Québec.**

Ces appareils sont en fait basés sur le modèle **Axel** de la société française **Matra.** Ils seront manufacturés au Québec après avoir subi un certain nombre de modifications.

Au moment de mettre sous presse, on attendait encore la signature imminente, à Paris, d'une entente entre **Comterm** et Extraordinateur, de Montréal, et la société Matra. Cette entente donnera naissance à un consortium dont le but sera de commercialiser et de fabriquer l'Axel au Québec. Cet appareil sera manufacturé sous un autre nom en Amérique du Nord.



Extraordinateur est le seul fabricant québécois à avoir entièrement conçu son propre ordinateur. Comterm est un manufacturier de terminaux compatibles avec les équipements **IBM.** Matra Informatique est une filiale du groupe Matra, un géant français qui manufacture des armements, du matériel de transport et une variété de produits de haute-technologie. Le groupe Matra totalisait des ventes de plus de un milliard $ en 1982.

MICRO-NOUVELLES

Téléconférence internationale

■ Le 22 juin dernier, l'**Association internationale des journalistes de la presse féminine et familiale** a tenu la réunion semestrielle de son bureau de direction par téléphone.

Cinq membres de l'exécutif, ainsi que la secrétaire, répartis sur quatre continents ont ainsi évité de parcourir des distances totalisant 16 000 kilomètres pour se rendre au siège de l'organisme situé à Bruxelles.

L'appel est parti d'un bureau du journal **La Presse** où se trouve la présidente **Lily Tasso,** journaliste à ce quotidien. Les autres membres se trouvaient à Accra (Ghana), Tel-Aviv (Israël), Londres et Bruxelles. L'événement était parrainé par **Téléglobe Canada** et **Bell Canada.**

Lily Tasso a confié aux AFFAIRES que ''tout s'était passé parfaitement et dans une grande simplicité, comme si nous avions toujours fait ça.''

Fibre optique

■ **Bell Canada** vient d'annoncer que d'ici la fin de 1983, elle utilisera exclusivement la fibre optique pour tous les câbles intercentraux. (Câbles reliant un central à un autre).

Cela signifie que toutes les installations futures de câbles intercentraux seront désormais de fibres optiques et que le câble de fils de cuivre sera abondonné. Toutes les liaisons intercentraux à base de câble de cuivre qui doivent être remplacées le seront par des systèmes de transmission par fibres optiques.

Une seule fibre de la grosseur d'un cheveu peut acheminer dix fois plus d'informations qu'un gros câble coaxial de cuivre. Sa plus grande largeur de bande permet en outre la transmission simultanée de la voix, des données et de l'image.

JOIGNEZ-VOUS AUX 200 000 LECTEURS DU JOURNAL LES AFFAIRES POUR BÂTIR L'AVENIR ÉCONOMIQUE DU QUÉBEC.

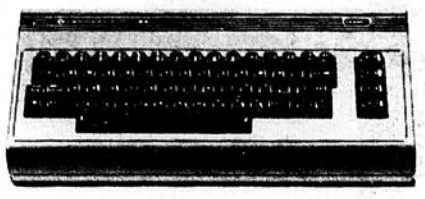
Commodore vend plus d'ordinateurs personnels que n'importe quelle autre compagnie au Canada.

Commodore s'est établie au Canada, il y a 25 ans. Aujourd'hui, nous sommes maintenant une compagnie internationale. Nous contribuons à l'emploi de canadiens pour la fabrication d'ordinateurs qui sont distribués dans plus de 25 pays du monde entier. Nous sommes devenus une grande entreprise grâce à notre souci de la perfection. Voyez nos grandes réussites illustrées sur cette page.



Le Vic-20 de Commodore. Le seul ordinateur personnel à avoir vendu 1 million d'appareils dans le monde entier. Il a été jugé "l'ordinateur personnel de l'année" par un jury international constitué des plus grands périodiques d'ordinateurs.

Et nous continuerons à grandir. La performance et le prix des ordinateurs Commodore sont plus avantageux que tous ceux de nos concurrents.



Le Commodore 64. Deux fois moins cher que ceux de nos concurrents... et ils disaient que c'était impossible à réaliser. Ils cherchent encore.

Bientôt, il y aura des ordinateurs dans tous les foyers, écoles et entreprises. Et cela, plus vite qu'on ne le pense.

Ceci sera rendu possible grâce à l'entreprise fondée au Canada il y a 25 ans, qui s'est vouée à produire des chefs-d'œuvre technologiques à des prix plus qu'abordables.

Tout cela, c'est nous.



Le Commodore PET et SUPERPET. Les ordinateurs les plus répandus dans la plupart des écoles canadiennes.



Bientôt il sera au niveau performance/prix, le chef de file des micro-ordinateurs d'affaires.

ORDINATEURS commodore

Commodore Business Machines Ltd., 3370 Pharmacy Ave. Agincourt, Ont. M1W 2K4 (416) 499-4292

L'ALTERNATIVE

ATTENTION ÉCOLES

M. Le Directeur

Pourquoi payer plus cher alors que vous pouvez équiper plus d'élèves en micro-ordinateurs à partir du même budget. Nous vous offrons:
- un système compatible Apple II®
- 1 an de garantie
- 64K
- clavier numérique séparé
- manuel français ou anglais
- programme de service échange
- tous les périphériques éducationnels
- options 128K - clavier français

Exemple de configuration:

1 ordinateur 64K & 1 drive avec contrôle et 1 moniteur vert 12 po & 1 livre (tous les cables)

@

$1,440.00

ORDINATEURS SPIRALE COMPUTERS Inc

1470, rue Peel
Bureau 117
Montréal (Québec) H3A 1T1
(514) 842-4818
Télex: 62468

disponible chez tous nos concessionnaires

L'informatisation des écoles est en marche dans tous les pays du monde occidental

L'informatisation des écoles se poursuit parallèlement dans la plupart des pays occidentaux. Certains pays ont commencé avant d'autres, mais il semble que le gros de l'effort sera fait pendant les cinq prochaines années.

Au Canada, c'est l'Ontario qui est pour l'instant le mieux équipé avec un micro-ordinateur environ par école, ce qui donne entre 4 000 et 5 000 appareils. Ceux-ci sont généralement de la première génération (8 bits), comme partout ailleurs dans le monde.

Au Québec, on peut trouver actuellement 1 700 appareils qui ne sont pas utilisés à des fins de gestion scolaire. On espère atteindre le chiffre de 4 000 l'an prochain.

L'Alberta, qui a acheté 1 000 micro-ordinateurs en 1982, vise les 10 000 unités en 1985. Quant au Nouveau-Brunswick, il vient d'acquérir 600 appareils, dont 100 sont destinés aux écoles francophones.

L'opération "10 000 micros" a débuté en France il y a quatre ans. En juin 1983, il y avait plus de 6 000 appareils installés dans les lycées et collèges. Il est à noter que la France utilise des équipements spécifiquement développés pour le marché éducationnel et qui utilisent un langage de programmation non standard. Le **LSE** français est un mélange de Basic et de Pascal conçu uniquement dans un but de formation.

Au dernier recensement (1981-82), il y avait environ 55 000 micro-ordinateurs dans les écoles des États-Unis.

Aujourd'hui, le nombre d'appareils doit se situer entre 60 000 et 80 000. Environ 30% des élèves sont touchés et l'objectif est d'atteindre 50% des élèves d'ici 1985.

MICRO NOUVELLES

Gestion scolaire

AES Data inc., de Montréal, vient de décrocher un contrat de 250 000 $ auprès de la **Commission scolaire régionale des Vieilles-Forges,** dans la région de Trois-Rivières. Il s'agit de l'installation d'un système de traitement de l'information à ressources partagées, l' **AES Multiplus II,** qui sera utilisé à des fins de gestion.

Cet équipement est formé d'une unité centrale et de cinq postes de travail. 17 appareils de traitement de textes **AES Alphaplus,** que possède déjà la Commission scolaire, seront connectés au système.

Calculatrice nouveau style

Panasonic a récemment mis en marché une calculatrice ultra-mince à énergie solaire. Baptisée **CompuFlex,** cette calculatrice ne pèse que 33 grammes (1,20 once) et se présente sous forme d'un portefeuille de cuir de petit format.



Le CompuFlex

Ses cellules solaires s'alimentent à la lumière ambiante, laquelle se transforme instantanément en énergie électrique. Sa mémoire permet de conserver des nombres de huit chiffres qui peuvent être affichés sur un écran à cristaux liquides.

Élections au CIEQ

Monsieur **Robert Piquette,** président de **Prélect inc.,** vient d'être réélu à la présidence du **Conseil** de l'**Industrie électronique du Québec. CIEQ** est le porte-parole officiel des entreprises électroniques et des fabricants de logiciel du Québec depuis l'automne 1981.

Le nouveau conseil d'administration comprend également M. **René Marcoux** d'**Automatec,** M. **George Khoury** d'**IBM Canada,** M. **Paul Berthiaume** de la **Société d'informatique Tecnek ltée,** M. **Christian Morin** de **Systèmes électroniques Matrox ltée,** M. **Guy St-Pierre** de **Comterm ltée,** M. **Yvon Desautels de Northern Telecom inc.,** M. **Yves Dion** d'**Extraordinateur** et M. **Alain Labonté** d'**AES Data ltée.** Mme **Nycol Pageau-Goyette** demeure le directeur général.

P.M.E. ATTENTION!

Si la compétition a le dessus — Si les bilans mensuels, échéanciers, comptes à recevoir sont hors contrôle — Si le contrôle de l'inventaire est une chose du passé — Vous avez besoin d'aide!!

SIGEC (Système intégré de gestion et comptabilité) de Data Terminal Mart est votre solution globale. SIGEC, un progiciel compréhensif de comptabilité, est maintenant disponible sur l'ordinateur Rainbow 100 de Digital. Venez et voyez ces programmes en fonction chez Data Terminal Mart. Il fallait que nous soyons vendus sur ce produit avant de vous l'offrir.



SIGEC est un ensemble de programmes comptables écrit pour la P.M.E. québécoise, par des professionnels québécois. Apportez cette annonce et recevez un exemplaire gratuit de "How to select your small computer — without frustration"! (Cette offre prend fin le 30 juin 1983).

DATA TERMINAL MART

AUTHORIZED digital TERMINALS DIST.

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



Le soleil chauffe et les prix fondent. C'est le moment où jamais d'acheter l'ordinateur professionnel portatif le plus vendu au monde.

Pour commencer
L'ordinateur Osborne est livré avec le système autodidactique START-PAC. C'est un moyen simple et facile qui vous permettra de maîtriser rapidement le système d'exploitation CP/M, et les logiciels WORDSTAR et SUPER CALC. Le logiciel MAILMERGE et les langages CBASIC et MBASIC sont également livrés avec le système de base. Vous pourriez également vous intéresser à deux très bons systèmes de base de données: le DBASE II et le PERSONNEL PEARL. Sans oublier le logiciel de comptabilité OZWARE.

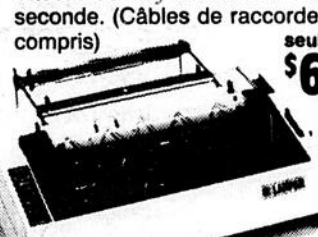
Pour garder votre élan.
Lanpar vous offre dans tous les pays un service d'entretien sur place ou en magasin fourni par son réseau SERVICE ÉCLAIR.

Mais ce n'est pas tout.
Nous vous proposons également de très bonnes affaires sur des ensembles spéciaux et sur des accessoires connectables à votre ordinateur Osborne à double densité. Détachez le coupon ci-dessous et présentez-vous immédiatement chez Lanpar pour profiter de nos super rabais d'été.



Super rabais d'été sur l'équipement supplémentaire en option. Offre valable jusqu'au 15 juillet 1983.

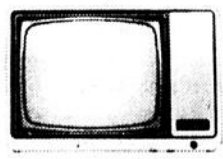
Le FACIT 4510
Imprimante à matrice de points. Polyvalente. Encombrement réduit. Vitesse de 100 caractères à la seconde. (Câbles de raccordement compris)
seulement $646 Une économie de 246$!



La FACIT 4565
Imprimante de qualité courrier. Vitesse élevée. 40 caractères à la seconde. (Câbles de raccordement compris)
seulement $1546 Une économie de 449$!



POSTE D'AFFICHAGE 12"
Avec écran vert au phosphore. (Câble de raccordement compris)
seulement $145 Une économie de 50$!



GRATUIT! Six ensembles de divertissement familial offerts EN PRIME à l'achat de chaque ordinateur Osborne.

Rabais consentis seulement à l'achat de l'ordinateur Osborne 1.

Bureaux de Lanpar
À Montréal:
5690, ave Royal Mount
731-7421

À Québec:
3188 B Chemin
Ste. Foy 653-1345

MasterCard VISA AMERICAN EXPRESS TeleCheck

LANPAR

'CP/M' est une marque déposée de la société Digital Research. 'Wordstar' et 'Mailmerge' sont des marques déposées de la société Micro Pro Corp. International. 'Super Calc' est une marque déposée de la société Sorcim Inc. Le logiciel Ozware est un produit de la société Private Label Software Limited. 'MBasic' est une marque de commerce de la société Micro Soft. 'CBasic' est une marque de commerce de la société Computer Systems. 'Z80-A' est une marque de commerce de la société Zilog. 'Service Éclair' est une marque de commerce de la société Lanpar.

L'OGICIEL

Conférez à votre ordinateur toute la richesse du génie français

...à des fins administratives

Comptable II
Ne vous inquiétez plus de vos écritures de comptabilité. Confiez-les à cet employé modèle, discret, ponctuel et assidu. Jusqu'à 1600 entrées par mois sur 80 colonnes (version Apple* II et Apple* IIe).
«Une mémoire d'éléphant»

Comptable PC
Même habileté que le Comptable II, sauf qu'il est capable de 2000 ou 4300 entrées par mois suivant le disque employé (160k ou 120k).
«Pour les grosses affaires»

Éditeur PC
Voici le nègre le plus dévoué qui soit pour la rédaction de vos textes. Sur simple pression du doigt, il vous montre n'importe quelle partie du travail en cours, pour correction ou révision.
«Vite et bien»

...ou éducatives

Téléjeu
Programme principalement axé sur le vocabulaire. Éducatif par excellence, il est un patient pédagogue.
«Le casse-tête des mots»

Tic Tac Jeu
Ici, l'ordinateur sert aussi d'animateur. Ainsi, il vous obligera à poser des questions sur vos sujets préférés. Et il aide l'étudiant à préparer un examen.
«Le jeu utile»

Logo en français
(Edi-Logo)
Voici la clé de la logique ou des mathématiques. Programme assorti de la Carte Porte-Parole, qui donne une voix à la machine. Vos quatre volontés en chiffres, en mots, et même en musique!
«Le mot de passe»

Porte-Parole
Pour entendre l'ordinateur à haute et intelligible voix. Avec un tel maître, tout devient si simple!
«Il ne chante pas, mais il parle»

Point-Bac Maths I
Collection d'exercices à l'intention des étudiants. Répétiteur hors-pair pour préparer un examen.
«Un vrai prof»

Nota Bene
Tous les programmes ci-dessus sont destinés aux ordinateurs Apple* II et Apple* IIe, à l'exception du Comptable PC et de l'Éditeur PC, conçus pour l'ordinateur IBM.**

**Apple est une marque déposée d'Apple Computer Inc.*
***I.B.M. est une marque déposée d'International Business Machine.*

Où les trouver?
Les programmes en français des Éditions Le Nordais-Logiciel sont en vente chez plus de 60 détaillants, dont 18 à Montréal, 4 à Québec, 3 à Saint-Laurent et à Brossard, 2 à Laval et à Sherbrooke et dans toutes les régions du Québec : Dorval, Lachine, Dollard-des-Ormeaux, Hull, Valleyfield, Hudson, Saint-Jérôme, Joliette, Saint-Lambert, Saint-Bruno, Saint-Hyacinthe, Granby, Sorel, Drummondville, Saint-Georges de Beauce, Thetford, Sainte-Foy, La Pocatière, Rimouski, Amos, Trois-Rivières, Alma et Chicoutimi.

Bon de commande

Veuillez m'envoyer les programmes logiciels suivants :

- ☐ Téléjeu 69,95 $
- ☐ Logo en français 295 $
- ☐ Point-Bac Maths I 69,95 $
- ☐ Comptable PC 395 $
- ☐ Tic Tac Jeu 69,95 $
- ☐ Porte-Parole 349,95 $
- ☐ Comptable II 349,95 $
- ☐ Éditeur PC 449,95 $

Éditions Le Nordais-Logiciel Inc.
2550, chemin Bates, bureau 400
Montréal, Québec H3S 1A7
(514) 738-8820

Nom _____
Adresse _____
_____
Téléphone _____
Master Card nº _____
Visa nº _____

L'association ratée avec IBM handicape l'avenir de Mitel
p. 28

Imasco doit renoncer à acquérir Canadian Tire
p. 29

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

Trois analystes financiers se prononcent

Pâtes et papier: attendre une correction et accumuler les titres

Depuis juin 1982, l'indice des produits forestiers est passé de 1 125 à 2 130

Depuis le mois de juin 1982, les actions des producteurs de bois se sont beaucoup plus appréciées que les titres de compagnies qui oeuvrent dans les pâtes et papier, en raison du fait que l'industrie de la construction a été la première à bénéficier de la reprise économique.

Cependant, de plus en plus d'analystes financiers croient que le temps est maintenant venu de mettre l'emphase sur les pâtes et papier, surtout si une correction rapide à la baisse frappait le marché boursier.

Selon **M. John Morris,** analyste financier chez **Richardson Greenshields du Canada,** les titres de ce secteur les plus aptes à connaître une appréciation de leurs prix au cours des prochains mois sont dans l'ordre: **B.C. Forest Products, Great Lakes Forest Products, MacMillan Bloedel, Consolidated-Bathurst** et **Domtar.**

Bien que 1982 ait été particulièrement pénible pour les producteurs, M. Morris envisage maintenant l'avenir de ce secteur avec optimiste. Il cite plusieurs raisons pour appuyer ses dires:

1) l'industrie a investi d'importantes sommes d'argent pour moderniser ses installations, réduire ses coûts d'exploitation et améliorer sa rentabilité;

2) une pénurie croissante de fibres de bois à travers le monde devrait contribuer à faire augmenter les prix des ressources forestières canadiennes;

3) les taux d'intérêt devraient continuer de chuter et assurer une reprise économique forte;

4) la reprise du marché des pâtes et papier a déjà débuté en Amérique du Nord et devrait s'accélérer au cours des derniers mois de l'année en cours;

5) bien que le marché du papier journal devrait continuer de demeurer anémique au cours des prochains six mois en raison de l'accumulation d'inventaires importants, la fin de 1983 et le début de 1984 devraient être témoins d'un revirement important dans la demande; et

6) la faiblesse du dollar canadien par rapport au dollar américain devrait se poursuivre à court terme et favoriser l'exportation de nos produits vers les États-Unis. À plus long terme cependant, M. Morris estime que le dollar canadien devrait reprendre du poil de la bête par rapport à la devise américaine, ce qui aura pour effet de réduire quelque peu les avantages qu'une monnaie faible peut conférer aux exportateurs de ressources naturelles.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS PAPETIÈRES CANADIENNES
(titres cotés en bourse)

Compagnies	Prix 22 juin 1983	Bas de l'action été 1982	Bénéfices par action 1982	1983p	1984p	Dividende	Actions en circulation (millions)	Actions détenues entre mains fermes %
Abitibi	25,50	14,25	2,46	1,60	2,75	0,80	20,7	92
Consolidated-Bathurst	23,00	13,75	2,20	1,50	2,75	0,80	22,4	53
Domtar	25,88	15,50	0,49	0,50	1,75	1,00	17,4	43
Donohue	22,25	16,00	3,58	3,25	4,50	1,00	4,5	89
Fraser	17,50	8,50	(0,67)	0,75	2,00	0,20	7,1	74
Great Lakes Forest Products	87,50	50,00	3,80	3,60	10,00	1,20	4,9	56
B.C. Forest Products	13,50	5,50	(1,92)	(0,25)	1,10	—	47,7	59
MacMillan Bloedel	31,25	16,25	(5,05)	(0,50)	2,50	97,88 en actions	26,5	50
Rolland	8,75	3,70	(0,52)	1,30	1,50	0,075	1,8	76
Scott Paper	33,00	17,50	3,42	4,20	4,75	1,00	2,5	52

P: prévisions
Source: Richardson Greenshields du Canada
Tableau: Journal LES AFFAIRES

Mise en garde

James Robb, analyste financier de la firme **McLeod Young Weir,** partage en grande partie les opinions de son confrère, mais émet une certaine réserve.

"Les titres forestiers ont monté trop rapidement comparativement au marché en général et ce secteur demeure vulnérable à court terme. Il faut donc attendre une baisse importante avant d'acheter quoi que ce soit.

"Si la correction se produit, il y a un titre qui semble plus attrayant que tous les autres; c'est l'action de **Domtar.** La compagnie est en excellente santé financière, jouit d'un fort potentiel de profits à long terme et offre un éventail diversifié de produits".

OFFRE ET DEMANDE DE PAPIER JOURNAL ET TAUX D'EXPLOITATION DE L'INDUSTRIE
(milliers de tonnes métriques)

	1er trimestre 1983	1983p	1984p
A) DEMANDE			
1- États-Unis			
Consommation	2 450	10 320	10 805
Changements dans les inventaires	- 9	- 169	+ 225
Total:	2 441	10 151	11 030
2- Outre-mer	361	1 520	1 575
3- Canada	218	825	975
4- Changements dans les inventaires des producteurs	+ 207	+ 24	- 50
DEMANDE TOTALE	3 227	12 520	13 530
B) OFFRE			
Canada	2 490	10 100	10 215
États-Unis	1 300	5 220	5 402
TOTAL DE L'AMÉRIQUE DU NORD	3 790	15 320	15 617
C) TAUX D'EXPLOITATION			
Canada	81%	77%	84%
États-Unis	91%	90%	91%

P: prévisions
Source: McLeod Young Weir
Tableau: LES AFFAIRES

Au cours des deux prochaines années, l'expert torontois prévoit que les prix des produits forestiers, les profits des compagnies ainsi que les taux d'utilisation des usines devraient croître de façon régulière.

"Il ne faut pas perdre de vue que les prix des produits forestiers ont chuté de façon drastique en 1982 et qu'aucune entreprise n'a réussi à rentabiliser ses exploitations. Pour cette raison, la phase initiale de la reprise pourrait faire grimper rapidement la demande pour le papier journal et pousser les prix à la hausse.

"Par la suite, une fois la vitesse de croisière de l'économie atteinte, la compétitivité des entreprises canadiennes dépendra du taux d'inflation canadien, de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à la couronne suédoise ainsi que de la qualité des produits canadiens".

M. Robb s'attend à ce que les usines canadiennes fonctionnent à environ 82% de leur capacité en 1983 et à plus de 87% en 1984, comparativement à 76% l'année passée. Avec cette amélioration, les coupures de prix des producteurs devraient disparaître et le prix de 500$US la tonne métrique devrait être rétabli sur la marché américain.

Consolidated-Bathurst et **Kimberley-Clark** des États-Unis ont déjà annoncé que leur prix de vente pour le papier journal passerait de 468,50$US à 500$US la tonne métrique en date du 1er juillet. **St. Regis Corp,** le plus important producteurs de papier journal des États-Unis, haussera aussi son prix à 500$US, mais seulement en date du 16 août.

Un facteur qui pourrait cependant venir brouiller les cartes serait la décision possible de la **Communauté Économique Européenne** d'abaisser les quotas d'importation de papier journal. En effet, le CEE considère la possibilité de faire passer de 1,5 million à 400 000 tonnes métrique la quantité de papier journal non sujette à la douane.

Il se pourrait aussi que la CEE abolisse tout quota d'imporation pour les pays scandinaves. Une telle décision conférerait un avantage évident à la Suède, à la Finlande et à la Norvège.

Investissement à long terme

"Les titres des compagnies forestières demeurent un investissement attrayant à long terme puisque l'industrie est tranquillement en voie de sortir de son creux cyclique", estime de son côté M. **Pierre Rougeau,** analyste financier de la firme **Geoffrion Leclerc.**

L'analyste de la Place Ville-Marie base son affirmation sur le fait que les compagnies de ce secteur ont investi autant d'argent entre 1980 et 1982 qu'elles l'ont fait entre 1972 et 1979. "Ceci nous porte à croire que l'industrie canadienne, une fois sortie de son marasme, fera preuve d'une productivité améliorée, de coûts énergétiques enviables et d'une capacité d'approvisionnement en bois de beaucoup supérieure aux pays scandinaves".

M. Rougeau recommande l'accumulation des actions de **Great Lakes Forest Products, Consolidated-Bathurst** et **MacMillan Bloedel.** Pour ce qui est des entreprises de plus petite taille, il recommande la prudence puisque leur dette à long terme est très élevée.

CH. EDOUARD LEBEL

L'association ratée avec IBM handicape l'avenir de Mitel

■ La tentative avortée de **Mitel** de s'associer avec **IBM** pour la vente des commutateurs numériques privés va hypothéquer durement la croissance de la compagnie de haute technologie de Kanata, Ontario. Sous le choc de la nouvelle, le prix de l'action a croulé sous les 17$ durant la semaine du 13 juin 1983 et a fait du titre de Mitel, l'une des actions les plus transigées pendant quelques jours sur les marchés boursiers américains et canadiens.

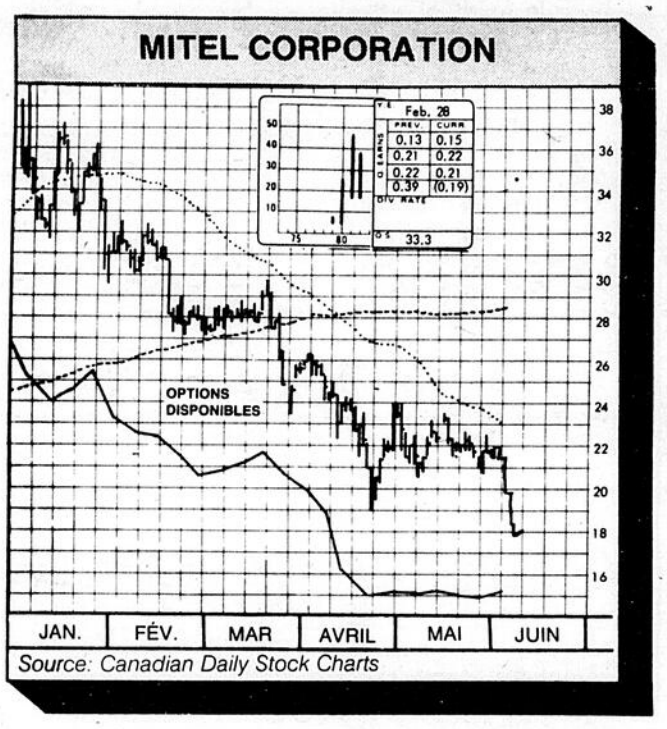
''À 18$, l'action de Mitel demeure fondamentalement surévaluée. La compagnie traversera une période difficile lors des deux ou trois prochaines années. J'estime que la valeur réelle de l'action devrait se situer entre 9$ et 13$, pas plus'', a affirmé aux AFFAIRES **M. Thomas Law** analyste de **Nesbitt Thomson Bongard Ltée.**

C'est en pénétrant le marché du commutateur numérique privé que Mitel compte se hisser au rang des compagnies milliardaires. À la fin de 1982, le marché du commutateur numérique et analogique s'élevait à 2,8 milliard $ aux États-Unis.

À plus ou moins brève échéance, toutefois, le commutateur numérique supplantera le commutateur analogique à cause de sa plus grande efficacité et de ses coûts moindres de production.

Déjà, des compagnies comme **AT & T, ROLM, Northern Telecom** et **GTE** offrent sur le marché des commutateurs numériques. Aussi, pour se tailler une place au soleil dans ce marché où règne déjà une vive compétition, Mitel a annoncé il y a un an environ l'introduction très prochaine d'un commutateur numérique à très haute puissance nommé le SX-2000.

C'est le caractère avant-gardiste de ce nouveau produit qui a fait lorgner **IBM** vers Mitel et qui lais**sa présager** une éventuelle association entre ces deux firmes.



Source: Canadian Daily Stock Charts

Mais, depuis, des problèmes techniques sont survenus et n'ont cessé de retarder l'introduction sur le marché du SX-2000. Si bien qu'aujourd'hui, on ne prévoit pas l'entrée du SX-2000 avant l'automne 1983.

''Et ce sera une version simplifiée du SX-2000 produite en nombre très limité. La version finale produite à grande échelle ne verra pas le jour avant l'été 1984'', a ajouté M. Law.

Ces retards successifs ont tempéré l'intérêt initial marqué par IBM pour Mitel à un point tel que durant la semaine du 13 juin 1983, IBM abandonnait son projet d'alliance avec Mitel pour s'associer définitivement avec le premier concurrent de cette dernière, pour le développement du commutateur à haute puissance, la firme américaine **ROLM Corporation** de **Santa Clara** en **Californie.**


Michael Cowpland, président et chef de la direction de Mitel

''En s'associant avec IBM, Mitel aurait profité de la force de vente de cette dernière pour vendre le SX-2000. Mitel est une jeune compagnie et elle est relativement peu connue encore au niveau des utilisateurs. Par contre, ses concurrents ont déjà un pied dans la place chez la clientèle potentielle pour ce genre de commutateur à haute puissance, les ayant déjà desservis avec d'autres produits. Une entente avec IBM aurait remédié au problème. Mitel se serait retrouvé sur un pied d'égalité avec ses concurrents.

''De plus, Mitel n'a aucune force de vente interne valable lui permettant d'écouler son nouveau produit sur les marchés. Son réseau de vente se constitue essentiellement de distributeurs indépendants. Or, la vente de commutateurs numériques implique nécessairement un nouvel apprentissage des vendeurs, qui ont acquis leur expérience dans les commutateurs analogiques. Cette transformation pourra se faire très difficilement via les distributeurs indépendants. Encore là, IBM se serait révélé un solide point d'appui pour Mitel.

''C'est pourquoi, l'échec de Mitel avec IBM comporte de très lourdes conséquences et risque de reléguer le SX-2000 à un rôle de second plan dans les activités de l'entreprise'', a expliqué M. Law.

Les dirigeants de Mitel espèrent quand même réaliser leur objectif de ventes pour 1983, qui se chiffre à 350 millions $ environ, alors qu'en 1982, les ventes de la compagnie atteignaient 255,1 millions $. Les 95 millions $ de ventes additionnelles proviendront, selon les administrateurs de Mitel, d'un élargissement important du marché de Mitel en **Grande-Bretagne** pour les commutateurs de faible et moyenne puissance.

''Ce sont des attentes invraisemblables. Pour aller chercher 95 millions $ de ventes supplémentaires en Grande-Bretagne, la part du marché de Mitel dans ce pays devra passer de 30% à 53% environ. Or, les firmes concurrentes britanniques détiennent déjà ensemble 50% du marché environ'', a expliqué l'expert de Nesbitt Thomson.

M. Law estime qu'au maximum les ventes globales de Mitel en 1983 atteindront 325 millions $.

Malgré cette hausse prévue des ventes, la compagnie éprouvera des difficultés sur le plan de la rentabilité. C'est ainsi qu'au cours de l'exercice financier terminé le 25 février 1983, les coûts de production ont augmenté à un rythme de 32,3% annuellement. La marge bénéficiaire s'est donc rétrécie considérablement, comparativement à celle de l'exercice 1981-82. Cela explique la diminution des profits nets de Mitel lors de l'exercice 1982-83, qui ont atteint 0,39$ par action en regard de 0,77$ par action un an plus tôt.

''La compagnie devra couper drastiquement dans ses frais fixes. Pour le premier trimestre terminé le 31 mai 1983, j'anticipe une perte nette de l'ordre de 3 à 5 millions $'' a déclaré aux AFFAIRES M. Law.

Déjà la compagnie a entrepris un programme de contrôle des dépenses. C'est d'ailleurs dans le cadre de ce programme que la compagnie a annoncé récemment la fermeture pour le premier septembre 1983 de son usine de **South Burlington** au Vermont.

En dépit du contrôle des coûts, M. Law estime que le profit net de Mitel pour 1983 se chiffrera entre 0,25$ et 0,30$ par action, comparativement à 0,55$ par action prévu par la direction de la société.

L'analyste de **Gordon Securities, M. Avner Mandelman,** prévoit pour sa part un bénéfice net par action de 0,60$ pour Mitel en 1983. Malgré son plus grand optimisme, M. Mandelman considère le titre de Mitel comme étant surévalué à 18$.

CLAUDE CHIASSON

PROFESSIONNELS

somapro
Conseillers en informatique et en administration
• Analyse de besoins et études d'orientation.
• Choix d'ordinateurs et de logiciel.
• Conception et implantation de systèmes.
Montréal 527-9361 Ottawa 236-9836 Québec 692-3903

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

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

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

TRIS COFFIN & ASSOCIÉS
OPTICIENS D'ORDONNANCES
Une approche professionnelle
L'Hôtel Reine-Élizabeth Montréal 861-5588
Complexe Desjardins Montréal 849-3714
Centre Commercial West Island boul. des Sources Dollard des Ormeaux 684-1423

Samson Bélair
Comptables agréés
Québec Ottawa Calgary Vancouver Trois-Rivières Saint-Hyacinthe Kitchener Matane Coaticook Hinton
Montréal Toronto Edmonton Rimouski Sherbrooke Gatineau Sept-Iles Gaspé Amos
Affiliation internationale Moore, Stephens & Co.

PELLETIER et PELLETIER
Optométristes
• optométrie générale • lentilles de contact
• lunetterie et réparations
84 Notre Dame ouest, 4e étage, Montréal
TÉL. (514) 845-2987

Pour vos annonces dans la rubrique ''Professionnels'' consultez Lyse Blanchard
842-6491

TEXACO
TEXACO CANADA INC.
PAIEMENT DE DIVIDENDE
Dividende d'Actions Privilégiées de Premier Rang, Série A, No. 21
Le conseil d'administration de Texaco Canada Inc., a déclaré un dividende trimestriel de $1.50 par action sur les actions privilégiées de Premier Rang, Série A, de la corporation rachetables et convertibles, à dividende cumulatif de $6.00. Le dividende devient payable le 20 juillet, 1983 aux actionnaires inscrits à la clôture des livres, le 6 juillet, 1983.
Par ordre du conseil
E. J. Little
Secrétaire général
Don Mills, Ontario
Le 17 juin, 1983

Paul Paré se dit désappointé

Imasco doit renoncer à Canadian Tire

L'obstination des héritiers du co-fondateur **Alfred Billes** et le rejet de la proposition par les administrateurs de **Canadian Tire** ont finalement eu raison des projets de mainmise d'**Imasco** sur l'entreprise torontoise. Le holding montréalais, après être revenu à la charge en deux occasions la semaine dernière dans le but d'acquérir la totalité des actions du distributeur d'accessoires et de pièces d'automobile, a finalement dû renoncer à son projet.

Dans un communiqué émis en début de semaine, le président d'Imasco, M. **Paul Paré,** s'est dit particulièrement désappointé de la réaction de la haute direction de Canadian Tire à la proposition. Cette dernière venait de refuser de donner son appui au proposeur et avait invité les actionnaires à faire de même, arguant que la dernière proposition d'Imasco n'était pas encore assez substantielle et qu'il serait plus profitable pour l'entreprise de poursuivre ses opérations sous la gouverne de la famille fondatrice.

Précédemment, les plus importants actionnaires votants, **Martha, David** et **Fred Billes,** avaient déjà rejeté la proposition d'Imasco. Les héritiers d'Alfred Billes détiennent ensemble 30,4% des actions ordinaires de Canadian Tire avec un droit de priorité d'achat sur un second bloc de 30,4% des actions votantes qui doit être vendu depuis une décision en ce sens de la Cour Suprême de l'Ontario rendue en janvier dernier.

Imasco avait offert de payer 50$ comptant plus 0,741 d'action de ses propres titres pour chaque action ordinaire et chaque action de classe "A" de Canadian Tire. Les détenteurs d'actions ordinaires pouvaient aussi choisir de recevoir un seul paiement en espèces équivalent de 76$ pour chacun de leur titre.

Cette offre, la première formelle, survenait quelques jours seulement après l'énoncé d'une première proposition selon laquelle les actionnaires se voyaient offrir une valeur correspondante de 72$ pour chacune de leurs parts.

La direction d'Imasco s'était toutefois toujours réservé le droit d'annuler l'offre, si moins de 50% des actions ordinaires de Canadian Tire ne lui étaient pas acquises.

Imasco se classe au 50e rang des entreprises canadiennes en termes de chiffre d'affaires. La mainmise d'Imasco sur Canadian Tire l'aurait fait grimper au 19e rang avec des ventes totales de 3,5 milliards $. Imasco serait aussi devenu le troisième plus important distributeur pour les ventes au Canada, derrière **Hudson's Bay** (ventes de 4,1 milliards $) et **Provigo** (ventes de 3,7 milliards $).

PAUL DURIVAGE

RÉSULTATS FINANCIERS

Aiguebelle voit fondre ses profits

Exploration Aiguebelle inc., de Rouyn, Abitibi, a terminé sa seconde année complète d'opération le 31 mars dernier en accumulant des revenus de 1 037 900 $, comparativement à 901 800 $ pour l'année précédente. Toutefois, le bénéfice net n'a été que de 241 000 $ pour un bénéfice par action de 0,05 $, comparativement à un bénéfice net de 576 000 $ ou 0,12 $ par action pour la période précédente.

Ces résultats ne tiennent pas compte du produit de la vente d'or de la division **La mine Dest-Or,** qui s'élève à 2 310 000 $. La direction a reporté au prochain exercice le traitement comptable de cette entrée de fonds parce que la mine n'était pas encore formellement en production au 31 mars 1983 et que le coût relié à la production a été anormalement bas en raison du fait que le traitement a été défrayé par la **Société en commandite Aiguebelle 1982.**

Selon le président d'Aiguebelle, M. **Guy Hébert,** cette façon conservatrice de présenter les états financiers pour 1982 permettra d'afficher des profits significatifs pour l'exercice en cours. M. Hébert prévoit que le bénéfice par action atteindra 1,50 $ avant impôt cette année si le prix moyen de l'or est de 500 $ US.

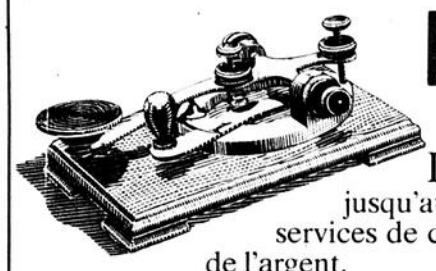
Au 31 mars dernier, le fonds de roulement s'élevait à 1 484 000 $, auquel s'ajoute 3 678 000 $ à la suite de l'exercice des droits d'achat d'actions. Les actifs d'Aiguebelle étaient au 31 mars 1983 de 13 010 000 $, ce qui n'inclut pas les 6,6 millions $ investis dans la mine Dest-Or par la société en commandite Aiguebelle 1982.

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
AGF Management	6 m.	0,54	0,30	7 149	4 364
Czar Resources	6 m.	—	—	6 912	9 715
Daon Development	6 m.	(0,71)	0,18	275 348	433 752
Exploration Aiguebelle	3 m.	0,05	0,12	1 037	902
Fiscal Investments	12 m.	2,19	1,81	771	803
Lochiel Exploration	3 m.	—	—	2 553	1 589
Mackenzie Financial	12 m.	1,07	0,86	9 101	6 997
Morgan Hydrocarbons	3 m.	0,03	0,05	1 404	1 611
Nu-West Group Ltd.	3 m.	—	—	141 139	140 558
Peerless Rug Ltd.	3 m.	0,58	(0,78)	31 124	22 780
Pennington's Stores	13 s.	0,07	—	11 947	10 490
Scintrex Ltd.	3 m.	(0,11)	0,15	1 978	2 686
Sobey Stores Ltd.	53 s.	1,94	0,33	558 251	485 804
Sulpetro Ltd.	6 m.	—	—	106 000	102 000
Tara Exploration	3 m.	0,09	(0,69)	21 800	6 200
Turbo Resources Ltd.	3 m.	—	—	131 000	142 000
Wall and Redekop Corp.	3 m.	0,09	0,06	9 176	7 832
Westburne International	12 m.	0,83	1,12	1 078	1 293
Yellowknife Bear	9 m.	0,33	2,78	4 875	3 732

LE SERVICE DE COURRIER ÉLECTRONIQUE DU CNCP.

LE PREMIER SERVICE DE COURRIER ÉLECTRONIQUE DEMEURE LE MEILLEUR.



Depuis l'établissement des liaisons télégraphiques, il y a un siècle, jusqu'au service moderne du Télex[MC], le CNCP n'a cessé d'améliorer ses services de communications écrites pour vous permettre d'épargner du temps et de l'argent.

Et voici le courrier électronique du CNCP, le service de bureautique le plus complet et le plus polyvalent du genre au Canada.

Vous pouvez accéder au service par l'entremise du réseau Télex regroupant quelque 50 000 abonnés au pays ou de votre appareil téléphonique relié à un coupleur acoustique et à un terminal de visualisation. Vous pouvez également avoir accès à des services de courrier électronique internationaux et profiter des nombreuses applications constamment en évolution qu'offre le réseau Infotex du CNCP.

Le courrier instantané n'est qu'un début. Des services d'agenda, d'édition de textes, de vérification de l'orthographe, de conférence, de répondeur téléphonique, de préparation de formulaires électroniques spécialisés sont autant d'avantages du courrier électronique du CNCP vous permettant d'épargner du temps et de l'argent.

L'ordinateur du service de courrier électronique du CNCP est d'ores et déjà à votre portée. Profitez-en pous réduire vos frais de communication et pour améliorer votre productivité.

Le courrier électronique du CNCP est à votre service. Pour obtenir de plus amples renseignements, appelez-nous ou envoyez-nous ce coupon.



LA-4

CNCP TELECOMMUNICATIONS
DEPT. RH, SUITE 1802, WEST TOWER,
3300 BLOOR STREET WEST,
TORONTO, ONTARIO, M8X 2W9

NOM _____

TITRE _____

COMPAGNIE _____

ADRESSE _____

VILLE _____ CODE POSTAL _____

Télécommunications CNCP

Le seul réseau canadien de communications d'ENVERGURE NATIONALE.

Le RPTI, un nouvel abri fiscal fort intéressant mais qui ne sera pas avantageux pour tous

■ Le régime de placement en titres indexés (RPTI) doit entrer en vigueur le 1er octobre prochain. Après avoir examiné au cours des cinq dernières semaines chacune des facettes de ce nouveau régime conçu pour éliminer les distorsions qu'entraîne l'inflation dans la mesure des gains et des pertes en capital, nous nous devons maintenant de faire le point afin de vous permettre de déterminer si vous devez faire une place au RPTI dans votre planification fiscale et financière personnelle.

Les tableaux 1 et 2, qui reprennent les données des exemples utilisés au cours des dernières semaines, illustrent le fonctionnement du mécanisme d'indexation mensuelle et d'ajustement de fin d'année dans le cadre du RPTI. Les calculs illustrés aux tableaux ne valent qu'au niveau fédéral puisque pour les fins de l'impôt québécois, les gains en capital sur les titres détenus dans un RPTI seront complètement exonérés tandis que les pertes en capital ne seront pas déductibles.

Tableau 1

Fonctionnement du RPTI en situation de gain réel

MÉCANISME D'INDEXATION MENSUELLE		
1/10/83	Achat de 1 000 actions pour 10$ chacune	10 000,00 $
	Base d'indexation initiale	10 000,00
31/10/83	Indexation mensuelle	-
	Base d'indexation au 31/10/83	10 000,00
15/11/83	Vente de 500 actions pour 12$	(6 000,00)
30/11/83	Indexation mensuelle*	50,00
	Base d'indexation au 30/11/83	4 050,00
31/12/83	Indexation mensuelle*	20,25
	Base d'indexation au 31/12/83	4 070,25
MÉCANISME D'AJUSTEMENT DE FIN D'ANNÉE		
Juste valeur marchande des 500 actions restantes au 31/12/83: 14$ chacune		7 000,00 $
Moins: base d'indexation au 31/12/83		(4 070,25)
Gain réel (non réalisé)		2 929,75 $
Gain à être déclaré (25% du gain réel)		732,44
Gain imposable		366,22
Gain reporté		2 197,31
Juste valeur marchande des 500 actions restantes au 31/12/83: 14$ chacune		7 000,00
Moins: gain reporté		(2 197,31)
Base d'indexation au 1/1/84		4 802,69 $

** L'indexation mensuelle est fondée sur un facteur d'indexation constant de 0,5% par mois*

Tableau 2

Fonctionnement du RPTI en situation de perte réelle

MÉCANISME D'INDEXATION MENSUELLE		
1/10/83	Achat de 1 000 actions pour 10$ chacune	10 000,00 $
	Base d'indexation initiale	10 000,00
31/10/83	Indexation mensuelle	-
	Base d'indexation au 31/10/83	10 000,00
15/11/83	Vente de 500 actions pour 8$	(4 000,00)
30/11/83	Indexation mensuelle*	50,00
	Base d'indexation au 30/11/83	6 050,00
31/12/83	Indexation mensuelle*	30,25
	Base d'indexation au 31/12/83	6 080,25
MÉCANISME D'AJUSTEMENT DE FIN D'ANNÉE		
Juste valeur marchande des 500 actions restantes au 31/12/83: 6$ chacune		3 000,00 $
Moins: base d'indexation au 31/12/83		(6 080,25)
Perte réelle		(3 080,25)
Perte à être déclarée (25%)		(770,06)
Perte déductible		(385,03)
Perte reportée		(2 310,19)
Juste valeur marchande des 500 actions restantes au 31/12/83: 6$ chacune		3 000,00
Plus: perte reportée		(2 310,19)
Base d'indexation au 1/1/84		5 310,19 $

** L'indexation mensuelle est fondée sur un facteur d'indexation constant de 0,5% par mois*

Coûts du régime

Tous les calculs d'indexation et d'ajustement propres au RPTI seront effectués par l'administrateur du régime qui remettra à l'investisseur un feuillet de renseignements lui permettant de refléter le gain (ou la perte) réel qu'il aura réalisé dans le cadre de son régime.

La comptabilité relativement complexe et la documentation volumineuse que devrait impliquer le nouveau régime nous forcent à nous interroger sur l'ordre de grandeur des frais d'administration qui seront exigés par les administrateurs autorisés pour maintenir un RPTI.

Avant de mettre sur pied votre RPTI, vous devrez de magasiner auprès des courtiers en valeurs mobilières, des compagnies de fiducie, des banques, des caisses de crédit et des caisses populaires afin de déterminer qui offre le RPTI à meilleur compte. Les frais d'administration de votre régime viendront, toutefois, réduire le gain en capital réel (ou la perte en capital réelle) réalisé dans le cadre de votre RPTI.

Limites

Un RPTI ne pourra inclure que des actions ordinaires de compagnies canadiennes cotées à une bourse canadienne de même que certains droits ou options d'achat de ces actions. Les unités ou les actions d'un fonds mutuel ou d'une participation à un fonds réservé d'une compagnie d'assurance seront également à certaines conditions des placements admissibles.

On ne pourra donc utiliser le RPTI pour soustraire complètement des griffes du fisc québécois et étaler sur plusieurs années au niveau fédéral le gain en capital qui serait réalisé à la vente d'actions d'une compagnie privée.

Si vous possédez une compagnie de portefeuille ou une compagnie opérante ayant des surplus à investir et que convaincu des avantages du RPTI, vous songez à faire en sorte que votre compagnie mette sur pied un RPTI, vous devez renoncer à ce projet puisque seuls les particuliers et les fiducies résidant au Canada pourront investir dans le cadre du RPTI.

Si vous ne disposez pas déjà de capitaux propres à investir, le RPTI n'est pas pour vous puisque les intérêts sur les emprunts pour investir dans le cadre du RPTI ne seront pas déductibles. De plus, ceux qui investiront tant dans le cadre du RPTI qu'à l'extérieur en utilisant à la fois des fonds propres et des fonds empruntés, devront s'assurer d'utiliser leurs fonds propres pour investir dans le RPTI et les fonds empruntés pour investir à l'extérieur.

Transferts?

Si vous avez l'intention de mettre sur pied un RPTI, devriez-vous y transférer les titres admissibles que vous détiendrez au 1er octobre?

Comme pour tous les gestes que vous posez dans le cadre de votre planification fiscale et financière, il est primordial qu'avant d'agir, vous vous arrêtiez pour mesurer de façon exacte le coût fiscal immédiat du geste que vous pourrez poser.

Étant présumé effectué à la juste valeur marchande, tout transfert de titres à un RPTI pourra donner lieu à un gain ou à une perte en capital. Pour profiter pleinement de la possibilité qu'offre le RPTI de cristalliser une perte latente à l'égard d'actions qui seraient des "perdants" au moment où vous les transférerez mais que vous savez être de bons placements à long terme, vous ne devriez pas attendre trop longtemps puisqu'à compter de 1985, le montant des pertes en capital déductibles à la suite de tels transferts sera limité au montant des gains en capital réalisés dans l'année dans les mêmes conditions.

Le fait qu'une partie de la plus-value réelle non réalisée des titres détenus dans le cadre d'un RPTI devient imposable à chaque année doit-il vous décourager de mettre sur pied un RPTI?

Le phénomène d'imposition sans réalisation ne jouera qu'au niveau fédéral puisque pour les fins de l'impôt québécois, tant les gains réalisés à la vente de titres détenus dans le cadre d'un RPTI que les gains réels résultant du mécanisme d'ajustement de fin d'année propre au RPTI seront complètement exonérés. Cette franchise complète à l'égard du fisc québécois combinée à l'admissibilité des titres détenus dans le cadre du RPTI au régime d'épargne-actions (s'ils remplissent autrement les critères d'inclusion propres à ce régime) devrait rendre le RPTI beaucoup plus profitable à l'investisseur québécois qu'à celui des autres provinces.

Si vous êtes un investisseur actif dont le portefeuille a un roulement élevé, le mécanisme d'ajustement de fin d'année et d'imposition de seulement 25% de la plus-value réelle devrait permettre un report d'impôt au niveau fédéral. Par contre, la détention pour de longues périodes dans le cadre d'un RPTI de titres dont la valeur augmente plus rapidement que l'inflation pourrait entraîner au niveau fédéral des paiements d'impôt chaque année qui ne deviendraient dus qu'à la vente des actions si elles étaient détenues hors du cadre du RPTI.

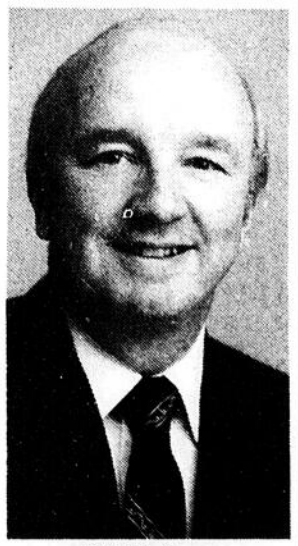
Le RPTI n'ayant pour seule raison d'être que l'inflation, plus le taux d'inflation sera élevé, plus il sera profitable. Si l'inflation devenait négative, le RPTI perdrait beaucoup d'attrait au niveau fédéral puisqu'il entraînerait alors des gains plus élevés et des pertes moins importantes que sous les règles habituelles.

ROBERT RIVARD



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

CHANGEMENT À LA DIRECTION DE DOFASCO INC.



Bill Wallace

Le conseil d'administration de Dofasco Inc. à Hamilton (Ontario) est content d'annoncer la nomination de Monsieur William L. Wallace comme vice-président exécutif. Ce changement entrera en vigueur immédiatement.

CARTES D'AFFAIRES

ATTENTION: Gens d'affaires et professionnels qui voyagent

Au coeur du quartier des affaires

VOYAGES MERCATOR INC

360, rue St-Jacques, Montréal
(Québec) H2Y 1K1 Suite 060
(accès également au 361 ouest, rue Notre Dame)
Téléphone: (514) 842-6456 Télex 05-25246

IATA ACTA



Robert Ternisien Président

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

MICRO-ORDINATEUR
• COURS PRIVÉS ET SEMI-PRIVÉS (MAX 6)
• FORMATION PERSONNALISÉE
• SÉLECTION D'ÉQUIPEMENT ET LOGICIELS
SERVICES DE FORMATION NOLYN INC.
(514) 461-1857 MONTRÉAL & RIVE-SUD

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.

Entente entre Husky, Bow Valley et Mobil?

LES GAGNANTS

Mobil Corporation: + 3,75 $ à 40,25 $
Husky Oil: + 1 $ à 12,75 $

Il semble bien qu'une entente pourrait survenir très prochainement entre **Husky Oil**, **Bow Valley Resources** et **Mobil Oil Corp.** pour le développement de certains territoires pétroliers. Selon cette entente, Husky Oil et Bow Valley pourront effectuer de l'exploration pétrolière sur des territoires frontaliers de la côte est du Canada et appartenant à Mobil.

Husky Oil et Bow Valley ont déjà conclu une entente du genre avec Mobil Corp. au début de 1983 pour l'exploration d'un territoire de 2,4 millions d'acres en Nouvelle-Écosse. Aux termes de l'entente, les deux compagnies hériteront d'un intérêt de 50% dans les puits pétroliers qui auront été découverts.

Onaping: + 1,22 $ à 5,88 $

Le nombre de transactions sur le titre de **Onaping** s'est accrû considérablement durant la semaine. Cela fait suite aux propos favorables écrits par l'investisseur et millionnaire torontois **Morton Shulman** dans une lettre financière. Onaping effectuera cet été une série de forages sur une propriété située au sud de l'Ile au Sable sur la côte-est canadienne. Il existe une bonne probabilité de découverte de pétrole à cet endroit. Advenant une telle découverte, la valeur des actifs de la compagnie augmenterait sensiblement.

Toronto Sun: + 2,13 $ à 15 $

Le profit net de l'entreprise a augmenté considérablement lors du dernier exercice financier. C'est ainsi que la compagnie a déclaré un bénéfice net de 0,96 $ l'action pour les douze derniers mois, alors qu'un an plus tôt, la compagnie affichait un profit net par action de 0,68 $. Cela représente une augmentation annuelle de 41,2%..

Asamera: + 4,88 $ à 48 $

Les dirigeants de la société demanderont prochainement aux actionnaires d'approuver le fractionnement de 3 pour 1 des actions en circulation.

Canadian Marconi: + 8,75 $ à 93,25 $

Le prix de l'action de cette compagnie poursuit sa montée d'il y a deux semaines. Le titre de **Canadian Marconi** demeure sous l'influence du fractionnement projeté de 4 pour 1 du prix de l'action.

Canadian Tire: + 4,87 $ à 63,87 $

Imasco a fait une seconde offre pour acheter les actions de **Canadian Tire**. Cette dernière a toutefois été refusée. Les spéculations se font de plus belles à l'effet que d'autres intervenants qu'Imasco pourraient s'intéresser à l'acquisition de Canadian Tire.

Brinco: + 0,40 $ à 4,00 $

À la suite d'un forage, une filiale de **Brinco** a annoncé la découverte d'une zone importante de minéraux à teneur élevée d'or dans la province du Manitoba.

Gulf Canada: + 1,38 $ à 18,50 $

Selon l'analyste financier **Denis Mote,** de **Lévesque Beaubien,** les Américains montrent un intérêt certain pour cette compagnie qui a su s'assurer une présence dans la plupart des régions frontalières du Canada et des États-Unis.

Northern Telecom: + 3,00 $ à 48,13 $

Plusieurs analystes américains auraient recommandé l'achat du titre de Nortel. On le voit comme une action de choix face aux difficultés par lesquelles passe **Mitel.**

LES PERDANTS

Ocelot: - 1,25 $ à 9,50 $

Ocelot a subi des pertes de 36,4 millions $ pour l'exercice financier terminé le 31 mars 1983. Lors de l'exercice précédent, la compagnie avait déclaré un bénéfice net de 4,3 millions $ ou 0,32 $ par action.

Quant aux ventes de la compagnie, elles sont passées pour la période de 424,4 millions $ à 372,6 millions $, soit une réduction de 12,2%.

Les fonds autogénérés (cash flow) de la compagnie se sont élevés pour l'exercice 1982-83 à 7 327 000 $, comparativement à 44 856 000 $ lors de l'exercice 1981-82.

LU, VU, ENTENDU...

La Caisse de dépôt porte son avoir à 18,7% dans Domtex

La **Caisse de dépôt et placement du Québec** a acheté en avril et mai derniers 167 721 actions de **Dominion Textile** pour porter son avoir à 2 046 966 actions, ce qui lui donne un intérêt de 18,7% dans la compagnie de textile et ce qui en fait probablement le principal actionnaire.

***

La Caisse de dépôt et placement du Québec a vendu en avril et mai derniers 10 900 actions d'**Epitek International** de Kanata, près d'Ottawa, pour réduire son avoir à 1 270 400 actions. Pour sa part, le président et principal actionnaire de la compagnie, **M.M. Miller,** a vendu 37 500 actions en juin pour réduire son intérêt direct et indirect à 3 366 669 actions. Ces révélations ont perturbé le marché et l'action est descendu à son bas de l'année, soit 1,22$, comparativement à un haut de 2,45$.

***

William Carroll, vice-président exécutif, finance, de **Campeau Corp.** a vendu 30 000 actions de cette dernière pour acheter 20 000 actions de **Nabu,** dans laquelle Campeau est un actionnaire important.

***

AGF Management, qui gère 11 fonds mutuels ayant une valeur nette de 466 millions $, émettra sous peu dans le public 3 500 000 unités d'un fonds mutuel qui se spécialisera dans le secteur de la haute technologie. L'émission est en vente par les courtiers **Wood Gundy, Richardson Greenshields, Pitfield Mackay** et **Midland Doherty.** Ce fonds, qui s'appellera **AGF HiTech Fund,** investira dans des actions de compagnies nord-américaines, européennes et japonaises impliquées dans les ordinateurs, les logiciels, la biotechnologie, la robotique, la bureautique, etc. Les titres devraient se vendre au prix de 10$, ce qui rapportera 32,55 millions $ nets au fonds, après le paiement des frais d'émission. L'investissement minimum est de 5 000$.

Ministère des Finances Canada
Department of Finance Canada

ÉMISSION DE

$800,000,000

D'OBLIGATIONS DU GOUVERNEMENT DU CANADA

NON REMBOURSABLES PAR ANTICIPATION

DATÉES DU 12 JUILLET 1983

Le ministre des Finances a autorisé la Banque du Canada à recevoir des souscriptions à un emprunt à émettre contre espèces comme suit:

Obligations 10½% échéant le 15 mars 1988
Prix d'émission: 99.25% rapportant environ 10.70% à l'échéance
Intérêt payable le 15 septembre et le 15 mars
L'intérêt de soixante-cinq jours payable le 15 septembre 1983

et

Obligations 10¾% échéant le 1er septembre 1990
Prix d'émission: 98.75% rapportant environ 11.00% à l'échéance
Intérêt payable le 1er septembre et le 1er mars
L'intérêt de cinquante et un jours payable le 1er septembre 1983

et

Obligations 11¼% échéant le 1er février 1993
Prix d'émission: 99.00% rapportant environ 11.42% à l'échéance
Intérêt payable le 1er août et le 1er février
L'intérêt de vingt jours payable le 1er août 1983

et

Obligations 11¾% échéant le 1er février 2003
Prix d'émission: 98.25% rapportant environ 11.98% à l'échéance
Intérêt payable le 1er août et le 1er février
L'intérêt de vingt jours payable le 1er août 1983.

Les nouvelles obligations seront disponibles en coupures de $1,000, $5,000, $25,000, $100,000 et $1,000,000.

L'émission d'obligations 11¼% datées du 12 juillet 1983 et échéant le 1er février 2003 ne dépassera pas $225 millions.

La Banque du Canada convient d'acquérir un minimum de $200 millions des nouvelles obligations. Cette acquisition sera affectée à n'importe quelle échéance sauf que ce total comprendra un minimum de $40 millions des obligations échéant en 2003.

Le produit de l'offre servira aux fins générales du gouvernement du Canada.

Les nouvelles obligations 10½% échéant le 15 mars 1988 sont en sus des $450 millions d'obligations 10½% échéant le 15 mars 1988 déjà en circulation. Les nouvelles obligations 11¼% échéant le 1er février 1993 sont en sus des $1,550 millions d'obligations 11¼% échéant le 1er février 1993 déjà en circulation. Les nouvelles obligations 11¾% échéant le 1er février 2003 sont en sus des $2,475 millions d'obligations 11¾% échéant le 1er février 2003 déjà en circulation.

Les nouvelles obligations seront datées du 12 juillet 1983 et porteront intérêt à partir de cette date. Le principal et l'intérêt sont payables, lorsque exigibles, en monnaie légale du Canada: le principal à l'échéance, à toute agence de la Banque du Canada, et l'intérêt, sans frais, à toute succursale au Canada d'une banque. Les titres définitifs seront disponibles le ou vers le 12 juillet 1983 et par la suite sous deux formes: au porteur avec coupons annexés et sous forme entièrement nominative, l'intérêt étant payable par chèque. Les obligations de l'une ou de l'autre forme seront de mêmes coupures et entièrement interchangeables quant aux coupures et/ou à la forme, sans frais (sous réserve des exigences de transferts statutaires, le cas échéant).

Les nouvelles obligations sont autorisées conformément à une Loi du Parlement du Canada. Le principal et l'intérêt sont imputés au Fonds du revenu consolidé du Canada.

Sous réserve d'attribution, les souscriptions aux nouvelles obligations peuvent se faire par l'intermédiaire de tout courtier en valeurs mobilières ou de toute banque autorisés à faire office de distributeur initial.

Canada

JC 7

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 28 juin 1983 (Ces taux sont sujets à changement)

DÉPOTS	Banque Continentale	Banque d'Épargne	Banque de Comm.	B. de M.	Banque Mercantile	B.N.E.	B.N.C.	Banque Royale	Banque T.D.	Soc. Ent. Écon.	Fed. C.P. Desjardins de Québec	Fed. Caisse Établ.	Canada Trust.	Crédit Foncier	Fiducie Can. Italienne	Fiducie du Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Mtl Trust	Morguard	Trust First City	Trust General	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie
Épar. stable	6.70	6¾	6¾	6¾	—	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	6¾	—	7¼	—	6	—	7	7½	6¾	—	6¾	—	7	6¾	6¾	—
Int. quot.	6½	6	6	6	—	6	6	6	6¼	—	6	6	6¼	—	—	—	6¼	7½	6¼	—	6	—	—	—	6¼	—
Dép. à terme: Min. 5 000$																										min. 2000$
30 à 59 jrs	7½	7¼D	7¼	7¼	8	6¾	7¼	7¼	7¼	—	7¼C	7½	7½	8¼	7½	7¾	8¼	8½	7¾	7¾	8	8¼E	8¼	8¼	7¾	8
60 à 89 jrs	7½	7¼D	7¼	7¼	8	6¾	7¼	7¼	7¼	—	7¼C	7½	7½	8¼	7½	7¾	8¼	8½	7¾	7-7/8	8	8¼E	8¼	8¼	7¾	8¼
90 à 119 jrs	7½	7¼D	7¼	7¼	8	6¾	7¼	7¼	7¼	—	7¼C	7½	7½	8¼	7½	8	8¼	8½	7¾	8	8	—	8¼	8½	7¾	8¼
120 à 179 jrs	7¾	7½D	7½	7½	8½	7	7½	7½	7½	—	7½C	7½	7¾	8½	7½	9	8¼	8½	8	8	8	—	8½	8½	8	8½
180 à 269 jrs	8	7¾D	7¾	7¾	8½	7¼	7¾	7¾	7¾	—	7¾C	7½	8	8¾	8	8½	8½	8½	8¼	8⅛	8¼	—	8½	8¾	8¼	8½
270 à 364 jrs	8¼	7¾D	8	8	8½	7½	7¾	7¾	8	—	7¾C	7½	8	9 3/8	8	8½	8½	8½	8¼	8-3/8	8½	—	8¾	9	8½	8½
Dép. à terme: Min. 1 000$																										
1 an	8½	8¼	8	8¼	8¾A	8¼	8	8	8A	7¾	8¼	9	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2 ans	9	9	8¼	8¼	9A	8½	8½	8¼	8A	8½	8	9¼	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3 ans	9¼	9	8½	8¼	9A	8¾	8½	8½	8A	9½	8	10	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4 ans	9½	9	8½	8¼	9¼A	8¾	8½	8½	8A	—	8	10½	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5 ans	9½	9	8½	8¼	9½A	8¾	8½	8½	8¼A	—	8	10¾	8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cert. dép. (int. ann.) Min. 1 000$																										
1 an	9¾	8¾	9¼	9	8¾A	8¾	9	—	8½	8¾	9	9¼	9½	9B	9	9	9¼	10	9½	9¼	9	9½	9¾	9¼	9½	9¼
2 ans	10¾	9¾	9¼	10	9A	10	10¼	—	8½	9½	10	9½	10¼	10¼B	10	9¾	10	10½	9¾	10	10	10½	10½	10	10½	9½
3 ans	11	10¾	11	11	9A	11	11¼	—	11	10½	10¾	10¼	10¾	10¾B	11	11	11	11¼	10¾	11	11	11¼	11	11-1/8	11	10½
4 ans	11½	11¼	10¼	11	9¼A	11	—	—	11	—	11	10¾	11	10¾B	11	10¾	11	11	11¼	11	11	11¼	11	—	10½
5 ans	11½	11½	11½	11½	9½A	11½	11½	—	11½	—	11¼	11	11½	11½B	11	11½	11¾	11¼	11½	11½	11½	11¾	11¾	11¾	11½	11¼

A) Intérêt versé semi-annuellement B) Minimum 500$ C) Minimum 1 000$ D) Minimum 3 000$ E) 10 000$ et plus F) 18 mois G) 54 mois

PRÊTS																										
Hyp. res.																										
1 an	—	10¾	11	10¾	—	11	10¾	11	10¾	11-11½	11	11	11	11	11	10¾	11	11	11	—	10¾	11	—	10¾	10¾	10¾
2 ans	—	12	12	12	—	12	12¼	—	11¾	—	12¼	12	12	12	—	12	12¼	—	11¾	11½	11¾	—	—	11¾	11¾	12
3 ans	—	12¾	12½	12½	—	12½	12½	12½	12½	—	12¾	12½	12¾	12½	—	12½	12½	13	12½	—	12½	12½	—	12½	12½	12½
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13	13	13	—	—	13	—	12¾	12-7/8	—	—	—	13	12¾	13
5 ans	—	13½	13	13	—	13	13	13	13	—	—	13¼	13¼	13¼	—	13	13	—	13	13¼	13	13	—	13	13	13
Hyp. comm.																										
1 an	—	11	—	—	—	—	—	—	—	13-14	12½	—	11	—	12	10¾	—	—	11½	—	—	11	—	11	10¾	—
2 ans	—	12¼	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	—	—	12	—	—	12	11½	—	—	—	11¾	11¾	—
3 ans	—	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12¾	—	—	12½	—	—	13	—	—	12½	—	12½	12½	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13½	—	—	—	—	—	13	12-7/8	—	—	—	13	12¾	—
5 ans	—	13¾	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13½	—	—	13	13¼	—	13½	13¼	—	13	—	13	13	—
Prêts pers. à la consom.	—	13½ et plus	12½ et plus	12½ et plus	—	12¼ et plus	12½ et plus	12½ et plus	12½ et plus	13½ et plus	11 et plus	11¾ 14¾	14¾	—	14 à 16	—	12½ à 13	—	13½ et plus	—	—	—	—	—	12½ et plus	

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein **Les taux peuvent variés d'une caisse à l'autre*

Marchés monétaires

	28-06	21-06	14-06	07-06
CANADA				
1. Taux d'escompte	9,48	9,47	9,54	9,53
2. Taux préférentiel	11	11	11	11
3. Bons du Trésor (3 mois)	9,23	9,23	9,20	9,32
4. Papier commercial (90j.)	9,35	9,35	9,30	9,40
5. Acceptations bancaires (90 j.)	9,30	9,25	9,25	9,45
6. Argent à demande	10,50	9,50	8,75	9,50
7. Rendement des obligations				
Canada 1 juil 85 11-1/4%	10,18	10,02	10,03	9,99
Québec 1 août 85 5-1/4%	9,96	9,84	9,80	9,90
Bell Ca 15 juil 85 10-1/2%	10,42	10,42	10,50	10,28
8. Taux de change				
$Can/EU comptant	0,8126	0,8135	0,8100	0,8102
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	8-1/2	8-1/2	8-1/2	8-1/2
2. Federal Funds	8-7/8	9-3/8	8-3/4	9,00
3. Prime rate	10-1/2	10-1/2	10-1/2	10-1/2
4. Bons du trésor				
13 semaines	9,09	8,98	8,73	8,64
26 semaines	9,14	9,02	8,83	8,79
5. Certificats de dépôt (90 jours)	9,25	9,15	8,90	9,10
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	9-1/8	8-7/8	8,75	8-3/4
7. Eurodollars (90 jours)	9-13/16	9-12/16	9-11/16	9-11/16

Tableau LES AFFAIRES

Le Permanent obligé de hausser ses taux hypothécaires de 0,25%

À cause d'une demande accrue des clients pour des hypothèques dont le terme est plus long, **Le Permanent** s'est vu dans l'obligation de hausser de 0,25% ses taux hypothécaires pour les termes de deux et quatre ans.

Le Permanent a ainsi porté ses taux sur les hypothèques résidentielles de deux et quatre ans à 11,75% et 12,75% respectivement. Le Permanent rejoint ainsi sur un pied d'égalité le **Trust Royal** et **les Caisses d'établissement**, qui demandent également 12,75% pour le terme de quatre ans.

Pour les hypothèques résidentielles d'un an et de cinq ans, les taux les plus bas sur le marché continuent d'être respectivement 10,75% et 13% annuellement.

Les taux d'intérêt offerts sur les autres instruments financiers n'ont subi pour leur part que très peu de modifications.

Le **Guardian** domine toujours au niveau des dépôts à terme dont l'échéance varie entre 30 et 179 jours en offrant un rendement uniforme de 8,5%. La **Fiducie du Québec** affiche un rendement de 9% pour les dépôts dont le terme se situe entre 120 et 179 jours. Le **Crédit Foncier** paie du 9,38% pour les échéances variant entre 270 et 364 jours inclusivement.

Dans les dépôts à terme de plus d'un an, les Caisses d'établissement se distinguent en offrant une gamme de taux allant de 9% à 10,75% pour les termes d'un an à cinq ans. La **Banque Continentale** et la **Banque Mercantile** s'avèrent également compétitives en payant une structure de taux similaire variant entre 8,5% et 9,5% pour les termes d'un à cinq ans.

Aucun changement significatif n'a été effectué sur les taux d'intérêt payés pour les certificats de dépôt. Rappelons que les certificats de dépôt se différencient des dépôts à terme du fait qu'ils ne peuvent être encaissés avant leur échéance.

Pour le terme de cinq ans, les fiducies se révèlent plus concurrentielles que les banques, alors que certaines d'entres elles paient un rendement annuel de 11,75%. La Banque Continentale offre un taux de 11,5% pour l'échéance de quatre ans. Certaines institutions paient un rendement de 11,25% pour le terme de trois ans. Enfin, pour les échéances d'un et deux ans, les taux offerts par les institutions financières varient entre 8,5% et 10,75%.

certificats de DÉPÔT GARANTI doublement avantageux

TRUST GÉNÉRAL

11 3/4 % (5 ans)
Intérêt annuel
Dépôt minimum 1 000 $

9 3/4 % (15 mois)
Intérêt à l'échéance
Dépôt minimum 1 000 $

• Taux sujets à confirmation

Portefeuille-placements gratuit! Demandez-le à l'un de nos conseillers financiers.

TRUST GÉNÉRAL

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

Montréal/University:
1100, University, 871-7200
Montréal/Place Ville-Marie:
Galerie des Boutiques, 861-8383
Outremont:
1, Vincent d'Indy, 739-3265

LA BOURSE

VARIATIONS DES INDICES

	27 juin	20 juin	Var.	1983 Haut	1983 Bas
TSE-300	2435,51	2409,73	+25,78	2474,45	1926,44
Mtl.-Comp.	407,77	403,31	+4,46	413,14	317,45
Dow Jones	1229,47	1239,18	-9,71	1248,30	1114,45

DOLLAR ET MÉTAUX PRÉCIEUX

$US	27 juin	20 juin	Var.	1983 Haut	1983 Bas
Dollar can.	81,26¢	81,35¢	-0,09	83,37¢	80,83¢
Or (Londres)	419,50	415,75	+3,75	503,00	400,25
Argent ('')	12,26	11,56	+0,70	13,82	10,23

LE MARCHÉ CANADIEN

Les émissions cycliques

■ S'il est un signe fiable de la maturité d'un marché haussier, c'est bien l'avalanche de nouvelles émissions d'actions offertes sur le marché primaire.

Actuellement, il y a une floraison de ces nouvelles émissions provenant à la fois de compagnies très bien établies, comme les **Entreprises Bell Canada,** ou de compagnies sorties de nulle part, comme les jeunes compagnies d'exploration minière.

Les administrateurs de ces compagnies ne sont pas nés de la dernière pluie. Ils savent que le marché boursier évolue par cycles et qu'il y a des moments plus propices que d'autres pour lancer une nouvelle émission d'actions. Pour tirer le maximum d'avantages de telles émissions, les compagnies attendent généralement que leurs actions atteignent de nouveaux sommets à la cote, ce qui leur permet de vendre leurs nouvelles actions à un prix voisin de la cote boursière.

Ainsi donc, si ces administrateurs pensaient que les actions de leur compagnie étaient promises à une nouvelle montée fulgurante, ils attendraient tout simplement avant de faire une nouvelle émission.



L'indice TSE 300 de la Bourse de Toronto a clôturé la semaine terminée le 24 juin à 2 466,99, en hausse de 50,09 points.

S'ils choisissent ce moment précis, c'est qu'ils estiment que le marché boursier traverse un sommet. L'investisseur ordinaire, qui remarque ce genre d'agitation, peut s'inspirer de l'attitude de ces administrateurs pour vendre les actions qu'il détient lui-même au lieu d'en acheter.

Une avalanche de nouvelles émissions produit également un effet désastreux sur le marché secondaire.

Via l'intermédiaire de la bourse, c'est en effet sur ce marché que transigent les investisseurs qui désirent acheter ou vendre des actions d'autres investisseurs. Sur le marché primaire (nouvelles émissions), l'argent des investisseurs va directement à la compagnie émettrice. Autrement dit, si vous projettiez d'acheter 10 000 $ d'actions en passant par la bourse, mais que vous décidiez en fin de compte d'acheter 10 000 $ de nouvelles actions émises par une compagnie, vous venez de ''créer'' 10 000 $ d'absence de demande pour les actions côtées en bourse.

Si des centaines et des milliers d'investisseurs font comme vous, les cours des actions côtées en bourse ne pourront faire autrement que fléchir puisque la demande sera moins soutenue.

Bref, une avalanche de nouvelles émissions est une indication claire que les cours boursiers sont sur le point d'entreprendre la descente de l'autre versant de la montagne.

NORMAND LASSONDE

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (souscripteurs)	Titres
Canadian Utilities (Richardson Greenshields, Pitfield McKay Ross, Nesbitt Thomson)	**Actions catégorie A**
Canadian Utilities (Pitfield McKay Ross, Richardson Greenshields, Nesbitt Thomson)	**Actions privilégiées**
Total petroleum (North America) Ltd. (Pitfield McKay Ross)	**Actions ordinaires**
Mines Brosnan Ltée (Bell Gouinlock ltée)	**Unités**
Compagnie Minière et Métallurgique de la Baie d'Hudson (McLeod Young Weir)	**Actions spéciales échangeables chacune pour une action ordinaire d'Inspiration Resources Corp.**
A.G.F. Hitech Frend Ltd (Wood Gundy, Richardson Greenshields, Pitfield McKay Rosls, Midland Doherty).	**Actions fonds mutuels**
Compagnie de téléphone de la Colombie Britannique (Pitfield, McKay, Ross)	**Obligations en 1ère hypothèque**
Sensormatic Canada ltée (McLeod Young Weir)	**Actions ordinaires**
La Société en Commandite Metalor ''A'' (Marchés financiers Hermès)	**700 unités de 5 000$ chacune**
A.E. Lepage Capital Properties Ltd. (Dom. Sec. Ames, Richardson Greenshields, Pitfield McKay Ross, Midland Doherty)	**Unités**
Canadian Dollar Investments (Bermuda Ltd) (Nesbitt Thomson, Pitfied McKay Ross, Richardson Greenshields)	**Actions classe A et classe B.**

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

COUP D'OEIL SUR WALL STREET

En route vers un marché de ''traders''

■ Malgré le fait que le ''bull market'' ne soit pas encore terminé, il sera de plus en plus difficile de faire de l'argent à la bourse au cours des prochaines semaines.

Le marché vient de débuter un cycle d'indécision, qui devrait être caractérisé par des hausses et des baisses successives, entrecoupées de plusieurs séances de transactions monotones, au cours desquelles les indices fluctueront très peu. Une hausse de 30 à 40 points peut survenir pendant quelques jours, être suivie d'une phase de consolidation d'une semaine, avant de dégringoler rapidement de 20 à 30 points.

La tendance primaire à la hausse n'est cependant pas brisée et le marché devrait toucher de nouveaux sommets au cours de l'été. Toutefois, chaque pouce de terrain sera gagné avec le maximum d'effort et chaque victoire vers de nouveaux territoires sera de courte durée.

L'explication n'est pas compliquée. Plus le marché monte, plus les investisseurs sont convaincus que la réaction est proche. Aussitôt que le marché rechute, les chasseurs d'aubaines entrent en action et entraînent dans leur sillage les vendeurs à découvert qui désirent se couvrir.

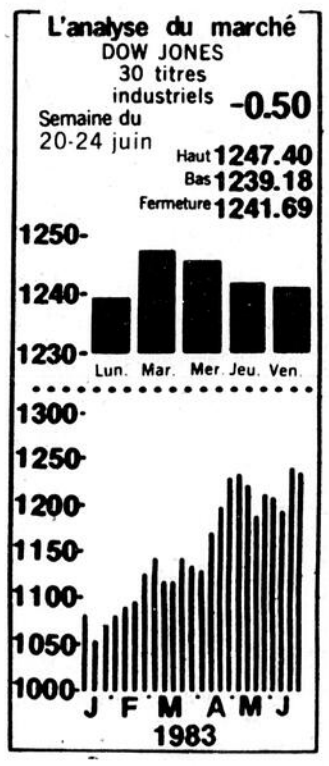
À un moment donné, les investisseurs craignent une hausse possible des taux d'intérêt et décident de vendre. Quelques jours plus tard, il s'encouragent de prévisions optimistes sur le front économique et se lancent à nouveau à l'attaque.

Ce sera un marché de professionnels, un marché où les ''traders'' seront rois et maîtres. Les profits appartiendront à ceux qui vendront rapidement ''sur la nouvelle''.

Une bonne façon de reconnaître un changement de tendance dans la direction du marché sera d'analyser de très près le volume des transactions. Le volume est la mesure de l'intensité des pressions des acheteurs et des vendeurs, la conviction derrière tout mouvement.

Puisque la tendance primaire demeure à la hausse, le volume devrait s'amplifier lorsque les cours montent. Au contraire, le volume devrait s'atténuer avec une baisse des prix.

La phase de consolidation sera aussi un atout important à considérer puisqu'elle décèle souvent un mini-changement de tendance. Lors d'un sommet intérimaire, le volume quotidien tend à toucher des niveaux très élevés (120-130 millions d'actions transigées à la Bourse de New York), tandis que la phase de consolidation ''plancher'' n'enregistre qu'un volume légèrement supérieur à la normale (90-95 millions).



CH.-ÉDOUARD LEBEL

CHANGEMENTS À LA DIRECTION DE DOFASCO INC.



Bill Simon



Tom Van Zuiden

Le conseil d'administration de Dofasco Inc. à Hamilton (Ontario) est content d'annoncer les changements suivants à la direction. Ces changements entreront en vigueur immédiatement:

Monsieur William D. Simon, jadis le vice-président supérieur — Ventes — devient le vice-président supérieur — Commercial; Monsieur Thomas Van Zuiden, jadis le vice-président supérieur — Finances — devient le vice-président supérieur — Finances et Administration.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 24 juin 1983

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1982-83 Haut	Bas
Agnico E	3100	$20	19¾	19⅞ + ⅛		$21	14½
Alta energ	60940	$17⅞	17⅛	17⅝		$17⅞	13⅞
Alcan Alu	53054	$42¾	41¾	42⅝ + ⅞		$43¼	32¼
Alcan Wt	1650	$14½	13¾	14¼ + ⅜		$14½	8
Algoma St	5609	$32¼	32¼	32¼		$33¼	27
Alum 2.312	3600	$26¼	26	26⅛ - ⅛		$27	23⅛
Alum 2.00	100	$25	25	25		$25½	23¼
AMCA int	12274	$27½	24	27⅜ + 2⅜		$27½	18¾
fAstral Bl	900	$9¼	9	9 - ¼		$9⅞	430
B C Forst	5475	$13½	13⅜	13⅜		$14¾	8½
BC Phone	53750	$19¾	19¼	19¼ - ⅜		$21¼	17¼
BPres Can	6206	$25	24½	24⅞ + ⅜		$25	19¾
Bank NS	21320	$43½	41⅝	43 + 1½		$45¾	31⅞
Bque Cont	7605	$13	12¾	12⅞ - ⅜		$14¼	9¾
Bq Mercn	10280	$21⅞	20¾	21 - ¼		$21⅞	15
Bque Mtl	66254	$29⅞	29⅜	29⅞ + ⅛		$33⅜	24¾
BMO 2.85	5126	$34¾	33¾	34¼ - ½		$37⅜	30⅜
BMO $2.50	2200	$31⅞	31⅜	31⅞ - ¼		$34¾	25⅜
BMO Wts	6576	$9	8⅝	8¾ - ⅛		$11⅞	5½
Bq Eparg	19023	$35½	34⅝	35		$35½	16¾
BqEp 2.62	1580	$27	26¾	27		$27½	26⅜
Bque Nat	74633	$12½	12⅛	12¼ - ⅛		$13¾	8½
BqNat 2.94	3950	$35¼	33½	33½ - 1½		$36½	28⅛
Bq Nat B	5190	$31½	30¾	31¼ - ¼		$32	29
Bq Royale	69790	$33⅞	32½	33¾ + ⅞		$36	25½
BqRy 1.88	41350	$20¼	20	20⅛ + ¼		$22¼	18¼
BqRy 2.75	6543	$34⅜	34⅛	34¼ + ⅛		$35⅜	29¼
Bomb A	1538	$15¾	15	15 - ½		$16⅞	12⅜
fBomb B	8647	$16	15½	15⅝		$17	10½
Bow Val	12548	$25¾	24¾	25¾ + ⅛		$25⅞	15½
Bow Vl 7	400	$88¼	88¼	88¼		$88¼	64
BowVl2.05	6000	$36⅜	36	36⅜ + ⅞		$36⅜	25⅛
Bow V Rs	500	$8	8	8 + ⅜		$8	490
Brascade	14262	$39¾	38⅜	38⅜ - ⅜		$39¾	32
Brascan A	13362	$33½	33⅛	33¼ + ¼		$33⅞	19⅜
Brinco	11435	435	355	400 + 30		435	295
Brunswick	2750	$18¾	18½	18¾ + ¼		$18⅞	14¼
CAE Ind	25057	$13¼	11⅞	13¼ + 1¼		$13¼	9
CIL	2625	$27½	27¼	27⅜ + ⅛		$30⅜	22¾
Cad Frvw	9391	$8¾	8¼	8¾ + ⅜		$10⅛	7½
Cad Fw a	2250	$7⅞	7⅞	7⅞		$8⅞	7⅛
Cad.Fw.wt	9500	400	360	400 + 30		470	360
Camp R	5268	$15	14⅜	15 + ½		$15	14⅜
fCampeau	900	$19⅝	19¼	19⅝ + ⅜		$19⅝	8⅜
fCDC	694	$8⅞	8¾	8⅞ + ¼		$9¾	5⅞
CDC Pr B	100	$102⅜	102⅜	102⅜ - ⅜		$106½	97½
CDC 1980	10600	$15½	15¼	15¼ - ¼		$17⅜	13½
C Found	210	$7¾	7¾	7¾		$7¾	5
C Imp Bk	230014	$33¾	32½	32⅜ - ¼		$39½	29⅜
CIBa 2.50	2300	$27½	27⅛	27¼		$27¾	25¼
CIBq 2.05	1600	$27¼	26⅜	26¾ - ½		$30½	23½
CIBQ 3.562	900	$31¼	31¼	31¼ - 1¼		$32⅞	28½
CIBq wt	400	$12	11¾	12 + ½		$14¼	8
CP Ltee	32921	$47½	46	47½ + 1¼		$48⅛	35¼
Cdn Tire	100	$66	66	66 + 4½		$66	52
fC Tire A	42432	$65¼	62	64¼ + 5¼		$65¼	52⅜
fC Utilit A	16286	$13¼	13	13¼		$16¼	13
C Util prL	3600	$31¾	31¾	31¾		$32	30
C Util pM	1430	$23½	23¼	23⅜ + ⅛		$23½	21½
C Util Wt	35000	385	385	385 - 20		5	385
Canron A	2400	$14¾	14½	14¾ + ¼		$15½	10⅝
Carl Ok	17526	$22¼	21	21¾ + ⅞		$22¼	11⅜
Cascades	8150	$5¼	5	5⅛		$6¼	465
Cassidys	2200	410	395	395 - 5		410	290
Celanese	1649	$9⅝	9½	9⅝		$10	6⅛
Cent Dyn	4000	73	67	67 - 3		80	55
Central Tr	500	$12½	12½	12½		$13	9½
Chrysler	2022	$39	36⅞	39 + 2⅞		$39	17¾
CimL PrE	29996	$14½	14	14¼ + ¼		$16⅜	12¾
Cim L 1.30	200	$12½	12½	12½		$12⅞	11¾
Cim L 1.17	4205	$17⅜	17¼	17¼ - ⅛		$19½	15¼
Cominco	5681	$54¾	53½	53½ - ½		$56¾	45½
Comin3.25	1000	$29⅝	29⅜	29⅜		$30	27⅜
Comterm	10416	$9⅞	9⅜	9½ - ⅛		$12¼	8⅞
C Bath A	8972	$23¼	22¾	23¼ + ½		$23⅜	16⅜
uCBath 5.2	500	$52¼	52	52		$52¼	51½
Cons Gas	1100	$18½	18⅜	18⅜ + ⅛		$19⅝	16
C Gas Wt	1000	355	350	350 - 5		430	345
Coseka Rs	300	395	395	395 - 5		455	325
Dalmy ltd	300	$8¼	8¼	8¼		$8¼	8
Daon Dvlp	2102	243	226	226 - 14		295	160
Davis Dist	2000	260	260	260		260	180
Denison	9900	$40¼	39¼	39½ - ¾		$41¾	28¾
Dofasco A	5568	$49	48½	49		$50¾	34¾
Dofasc Wt	2000	$12¾	12⅛	12¾		$12¾	7½
Domco Lte	1900	450	420	450		450	320
Dome Cda	18300	$6	5½	6 + ⅜		$6	410
Dome Mns	25604	$23⅜	22¼	23¼ + ⅞		$27	17¾
Dome Pet	84230	$6¼	5⅝	6 + ⅛		$7	310
Dom Store	2043	$19	18⅜	19 + ¼		$19	16
Domtex	6958	$19	18¾	19 + ⅛		$19⅛	13¼
Domtar	3271	$26½	25⅜	25⅝ - ⅞		$27¾	19⅝
Donohue	1350	$22½	22	22¼ + ¼		$25	19
DrMcC A	510	$7⅜	7⅜	7⅜		$8¾	5½
DuPont A	1300	$26¼	26¼	26¼		$26¼	18¾
Dupt pr b	100	$32	32	32		$32⅛	26¼
Dynex A	5000	78	72	78		130	72
East Bak	200	$16	16	16		$16	10¼
Echo Bay	2900	$13	12¾	13 - ⅛		$14¼	9
fEnPr A	5000	110	110	110		145	90
Ent Bell	238546	$26⅞	26¼	26⅜ - ¼		$28⅛	22⅛
EnBell1.80	2325	$20⅝	20⅛	20¼ - ¼		$21½	18¼
EnBell2.05	1100	$26½	26⅜	26½ - ⅛		$28	22½
EnBell2.70	7246	$31	30¾	31 + ⅛		$32⅜	26⅛
Enfrep CP	74677	$25	23¾	24⅞ + ⅞		$25	17½
Epitek Int	45500	146	115	141 - 3		235	115
Falcn Cop	200	$17⅛	17⅛	17⅛ - ⅜		$18½	16¼
Fraser Inc	800	$17½	17½	17½		$17½	13½
Fulcrum	100	$14½	14½	14½ + ½		$14½	7
Fulcrm 6p	1000	$11¼	11	11¼		$11¼	11
GBC 2.625	150	$22⅞	22⅞	22⅞		$23½	20⅛
Gaz Metr	17797	$7⅛	6¾	6⅞ - ⅛		$7⅜	6
Gaz 15	1800	$30½	30⅜	30⅜ + ⅛		$32½	29¼
Genstar	81209	$38¾	34½	36⅝ + 2⅜		$38¾	20½
Genstar c	5600	$38¾	37	38¾ + 6¾		$38¾	26
Grma Lee	1500	200	190	190 - 35		475	190
Guard. T.	1650	$9¾	9¼	9¼ - ½		$11¼	8
Guard prA	4500	$6¾	6⅜	6⅜ - ¼		$7	6⅜
Gulf Can	187011	$18⅝	17⅞	18⅛ + 1		$18⅝	12¾
Hir Walkr	306669	$24⅞	23½	24 - ⅞		$27⅛	19⅝
H Wlkr D	16630	$24½	23½	24⅛ - ⅜		$27⅛	21½
H Wlkr E	5460	$27½	26½	26¾ - ¾		$29⅝	24⅛
Wlkr Wts	4525	460	440	460 - 30		5⅞	380
H Bay MS	3401	$17	16	16⅛ - ¾		$22⅛	16
H Bay Co	437	$24	24	24		$25⅛	19
H Bay2.25	1900	$33¾	33¾	33¾ + 1		$35⅛	29
Husky Oil	43580	$12⅜	11⅜	12 + ¼		$12⅜	8
InvFnd A	100	$60	60	60		$60	54½
IU Inter		2142	1029¾	29¾ - ¼		$30⅝	21¼
Imasco ltd	24296	$34⅜	33⅜	34⅛ + 1⅛		$38¼	28½
Imasco pB	13300	$68	66	68 + 2½		$75¼	60½
Imp Oil A	127412	$37¼	35⅜	36¾ + 1½		$37¼	26½
Inco Ltd	46246	$18¾	17⅜	18¼		$20	13½
IBM	76	$151	150¼	150¾ + ¾		$151	113½
Inter Pipe	7525	$28⅞	28⅜	28⅞ + ½		$29¼	21½
Int Rock	1500	32	32	32		39	32
Ivaco A	3506	$16	15⅜	16 - ¼		$16¾	8⅞
Janock	8473	$12	11½	11½		$12⅞	7¾
Jnock prC	200	$11	11	11		$11	9
Janck Wts	200	$5¾	5¾	5¾		$6⅜	400
Kiena	2000	$26	25½	25½ - 1¼		$29	21
Labatt A	30910	$42⅞	42	42½ + ⅜		$44¼	36
LafargeCo	26860	$14¾	14¼	14¼		$14¾	14¼
Lanpar T.	3050	$7⅛	7	7⅛ + ⅛		$7⅜	5⅜
fLaVrdy a	2400	455	430	445 - 10		6½	425
MICC Inv	7000	$8½	8½	8½		$8½	8¼
MRRM	100	$32	32	32		$35	30½
Mclean X	100	$14¾	14¾	14¾ - ⅛		$14⅞	11¼
McM Bidl	64401	$32	31¼	32		$32⅛	24½
McM Pr C	300	$25¾	25¾	25¾		$25¾	23½
C Marconi	460	$85½	85½	85½ - 2½		$88½	50¼
fMarit Tel	2468	$33½	33	33 - ¾		$35½	27½
Mark Spen	500	$14	14	14 + ¼		$14	8⅛
Mass Fer	18624	$6	5⅜	5⅜ - ⅜		$8¼	370
Merland	1200	$5½	5½	5½ - ⅛		$6¼	440
Min Lac	1306	$29¼	29	29¼		$31	20
fMitchll A	150	$14⅛	14⅛	14⅛		$15	11
Mitchell B	100	$14¼	14¼	14¼ - ½		$15	11
Mitel Corp	16124	$19½	17⅞	19¼ + ¾		$37	16⅝
fMolson A	4476	$42½	41½	41⅝ + ⅜		$46½	36⅜
fMonenc a	3700	$13½	13	13½ + ½		$13⅞	11⅛
MTrustc A	1200	$12¼	12	12 - ½		$14⅜	8⅛
Moore	26993	$59½	57	59¼ + 1½		$63¼	5½
Nabu	640	$6	6	6 + ¼		$9⅜	5¾
NB Tel	300	$26	26	26		$27½	23½
NB Tl 1.85	418	$19	19	19		$19	18⅜
NfldL 512	600	$5⅛	5⅛	5⅛ - ⅜		$5½	440
NfldL 514	500	$5	5	5		$5½	440
NfldL 714	250	$7	6¾	6¾		$8	5¾
NfldL 9p	2800	$9¼	9	9¼ - ¼		$9½	7¼
NfldL 9.84	525	$9½	9⅜	9½ + ⅛		$10⅛	8¾
Nfld 1414	4500	$12½	12¼	12½ + ¼		$13	11½
Nfld Tel	3150	$13¼	13	13⅛		$13¾	11
Noranda	1236088	$27⅞	26⅜	27⅞ + 1⅛		$28¾	18⅞
Norcen En	14827	$35⅝	34⅝	35⅝ + 1¼		$35⅝	28¼
Normick	3100	$12½	12	12 - ½		$13½	7
Nor Tel	35689	$50	44	48¾ + 3½		$50	27¼
NWest Spt	150	435	435	435		5	435
fNova Alt	57141	$8⅜	7⅞	8 - ¼		$9⅜	7⅞
Nova 638	1200	$34	33	33 - 3		$39	33
Nova 612	250	$23¼	23¼	23¼ + ½		$25½	21⅞
Nova 12	4600	$34¾	33¾	33¾ - 1⅛		$37¼	31½
Nova 11.24	2000	$28⅜	28⅜	28⅜		$28⅜	26⅛
NuWest A	26231	254	245	254 + 7		310	175
fOsha A	1150	$26¾	26⅜	26¾		$29¼	21½
Pancdn Pt	1300	$27½	27½	27½		$30	21⅛
Placer Dv	6572	$24⅞	24⅜	24¾ + ½		$25½	20½
PlacerDwt	350	$8½	8¼	8¼ + ½		$8⅞	7¾
Popular	2500	261	261	261		275	235
fPowr Cr	5365	$17⅜	17¼	17½		$18½	12¼
Prefac A	1000	125	125	125		150	55
Provigo	6013	$15¼	14⅜	15 + ¼		$16⅜	11½
Pub Strge	200	$14	14	14		$14	12
Pub St II	1000	$9¾	9¾	9¾		$10	8½
Que Tel	21415	$27	25½	26¾ + 1¼		$28	19¾
Quebecor	3350	$26	25½	26 - ¼		$28	19
Rio Algom	20500	$49¾	49¾	49¾ + 1		$49¾	42
RogersC A	400	$13¼	13⅛	13⅛ - ⅛		$14¼	11⅜
fRogerC B	100	$13½	13½	13½ + ⅛		$14¾	9
fRolind A	6400	$8⅜	8⅛	8⅜ + ¼		$9	5
Rolland B	500	$8	8	8		$8¼	495
Rothman	100	$47½	47½	47½		$47½	39
Ry Trco A	9440	$27¼	26¾	27¼ + ½		$27⅝	19¼
RTrstc2.93	300	$28¾	28¾	28¾		$31¾	27
Sceptre	2200	$5½	5⅛	5½ + ½		$7⅜	490
Seagram	26262	$40⅛	37¼	39½ + 1		$40⅛	11¾
Sensormat	35570	$10	9	9 - ⅜		$10	340
Shell Can	12864	$25¼	23⅞	25⅛ + 1⅛		$26¼	19½
fSSears A	100800	$11¼	10⅜	11 + ¼		$11⅞	7¼
S Sears B	51386	$11⅞	11¼	11⅞		$11⅞	7
fSparCap	58050	25	23	23 - 1		27½	8½
fSteinb A	800	$28½	28	28 - ⅜		$33¼	26½
Stbg Pr D	4400	$28½	28½	28½ + ⅛		$29	26⅞
Stelco A	14138	$29¾	28⅜	29¾ + ⅞		$29¾	21
Stelco Wts	400	$8	8	8		$9	7½
Stel 1.94	500	$27¾	27¼	27¾ + 1¼		$27¾	20¾
Stelco pd	425	$27⅜	27⅜	27⅜		$27⅜	24⅞
Systemhse	2600	295	282	290 - 15		385	195
Systm.pr I	200	$7⅜	7⅜	7⅜ - ⅛		$7¾	6⅝
fTeck B	900	$14¼	14	14 + ¼		$15	9¾
fTel Mt B	1050	$24	23½	23½ - ½		$24	17¾
Texaco	9119	$37	36¼	37 + ¾		$37¾	26¼
Thomsn A	2893	$36½	35¾	36¼ - ¼		$38¼	27
Tor Dm Bk	40584	$51½	50⅛	50⅝ - ⅝		$55¾	39½
Total Pete	6100	$16½	16	16¼ - ⅛		$17½	10⅛
Tot Pet pr	1050	$33⅜	32¾	33 - ½		$36¼	26⅜
TrAlta A	44617	$20¼	19¼	19⅜ - ¾		$24	19¼
TrAlta pM	250	$25	25	25		$25	23½
TrAlta pO	16283	$20¼	20	20		$23½	20
TrCan Pl	28375	$28⅞	27⅞	28 - ½		$30¼	24¼
Trs mount	1100	$7¼	7	7 - ½		$8	7
Trimac	1000	$7½	7½	7½ + ⅝		$9	6¼
Trust Gen	904	$17½	17½	17½ - ½		$18	12
fTurbo Rs	20700	68	66	66 - 1		128	58
fUAP InA	336	$19¾	19½	19½		$21½	17¾
Uniges A	100	165	165	165		195	120
fUnigs B	1000	130	130	130 - 5		140	100
Un Carbid	500	$14½	14½	14½ + ¼		$15¾	12⅞
Union Gas	5600	$9½	9⅜	9⅜ - ⅛		$10⅜	9¼
Westb Ind	33800	$10¼	10¼	10¼		$10¼	10¼
Wstb I 614	100	$38	38	38		$38	38
Velcro Ind	320	$36½	36	36½ + 1½		$36½	20
Walwyn	700	$6¼	6⅛	6¼ - ⅛		$7½	5¾
Wargton	1700	73	72	73 - 5		90	62
Westburne	730	$17⅝	17	17½ + ¾		$18½	13
Wcst Trn	9300	$14	13⅜	13⅞ - ⅛		$15¼	13½
Weston	1500	$63⅜	62	63⅜		$63⅜	42½
Grdn slvr	115505	$120⅜	12¼	12¼ + ½		$120⅜	11⅛
Grdn gld	442	$424	414½	424 + 8¼		$441	402

Volume de transactions 4,980,629

Mines et pétroles juniors

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1982-83 Haut	Bas
Abcourt	14416	280	220	270 - 10		315	160
Abitibi As	5000	15½	15½	15½ + 2½		23	13
Alguebelle	16880	$13⅜	12¾	13 - ⅛		$14¼	8
Americ M	15500	44	40½	40½ - ½		80	35
Bateman	63000	14½	13	14 - ½		22	9
Beaucp Rs	3900	149	140	140 - 9		160	128
Belchasse	500	45	45	45 - 3		67	33
Borelis Ex	929	$20	18¾	18¾ - ½		$27	17
Brosnan	9000	70	70	70 - 1		85	40
Bruneau	23000	35	33	33½ - 1		52	26
Capitl Dyn	2500	350	325	325 - 10		350	275
Cartier Re	3000	43	42	43 - 3		80	40
Cons I Rs	60686	255	240	241 - 9		5⅝	240
C Imp.wt	3413	85	80	80		85	50
Dumagmi	12840	$7⅜	7	7 - ⅜		$9⅜	6¾
Dumont	5000	32	30½	30½ - 4½		45	22
Dyna Mn	500	27	27	27 + 1		46	24
E Sul M	9200	$5¼	5	5⅛ - ¼		$8¾	325
Explo Que	15650	55	51	53 - 1		95	45
Goldex ltd	2500	150	140	150		170	85
Gr Coast	520	15	15	15		41	15
Humboldt	8000	19	19	19 - 1		29	19
Kew Gold	2200	145	142	142 - 1		245	121
Laduboro	35000	40	35½	36 - 5		51	30
Lynx Exp	18800	125	112	112 - 5		194	81
Jssval	7350	17	17	17 - 3		39	15
Mnrah Mn	1000	45	45	45 - 8		55	16
Mid Canad	1000	70	70	70		100	45
Muscocho	47300	220	211	215		269	140
NA RareM	3500	22½	22	22½ + ½		30	12
Prov Exp	8700	59	53	54 - 2		99	46
Queen:tn	21700	310	280	305 + 20		425	195
Sullvn Min	3400	$5⅜	5⅛	5⅛ - ¼		$7⅜	340
Talisman	34500	50	45	50 + 3		74	40
Unergie	9800	25	25	25		40½	20
W Q Mnes	11900	105	95	100		210	85
Wrightbr	9100	155	105	150 + 20		175	90

Volume de transactions: 491,184

Total Montréal: 5,471,813

TORONTO

A-B

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1982-83 Haut	Bas
A.G.F.M	5140	$11¾	11½	11½ - ¼		12¼	6⅜
AMCA Int	133325	$27½	24	27 + 2¼		27½	18¾
Abti Prce	17636	$25½	24¼	25½ + 1¾		25½	18
Abitbi 7½p	300	$37¼	36½	37¼ + 1⅛		39	33
Abitbi 10	530	$50	49¾	49¾		50½	44
Acklands	8848	$17½	17	17		17⅜	10⅞
AckInd 2p	100	$15⅜	15⅜	15⅜ + ⅛		15⅜	10¼
Adanac M o	1600	70	62	70 + 8		90	53
Aero E o	156000	37	27	27 - 10		125	27
Agassiz o	46433	205	190	205 + 6		225	155
Agassiz w	17417	75	70	74 - 1		125	70
Agnico E	43924	$20	19½	19⅞ + ¼		21	14⅛
Agra Ind A	17811	$13	12⅜	12½ - ½		13¾	9¾
Ahed C	2200	18	18	18		32	16
Aiguebel o	3600	$13¼	12⅞	13		14¼	8
Akaitco o	13200	145	125	135		149	89
Albany o	48885	135	128	135 + 5		140	101
Alt Energy	222274	$18	17	17¾ + ⅛		18	13⅜
Alt Enr A	7735	$32⅜	32	32¼ - ¼		33½	29½
Al Enr 1125	1500	$36⅞	36⅜	36½ + ⅛		39¾	31⅛
Alta Nat	800	$26	26	26 - ½		29	22½
Alcan	195851	$42¾	41⅝	42 + ⅛		43¼	32⅛
Alcan w	108137	$14½	13⅜	14⅜ + ⅜		14⅜	7⅜
Algo Cent	7804	$19	18¼	18¼ - ¾		20⅛	14½
Algoma St	105982	$33	32½	33 + ⅞		33½	24¾
Algoma St p	1000	$24¾	24½	24½		25	19½
Altex o	9000	52	52	52 - 11		105	50
Alum A	56175	$26⅜	26	26⅛ - ⅛		27	22¾
Alum 1st p	600	$25⅜	25⅛	25⅜ + ⅜		26⅛	22
Alum B	see below						
Am Eagle o	127332	220	201	215 - 3		230	140
Am Leduc	15135	31	31	31		53	26
Andrs WA f	2570	$27¾	27⅜	27½		29	21
Ang CT 4½	205	$22¾	22¾	22¾ + ¾		23	19½
Ang CT 265	200	$26¼	26	26 - ¼		27	23
Ang CT 290	475	$29	29	29 + ½		32	24
Ang CT 315	340	$31½	31½	31½ + ¼		32½	27
Ang dGld o	2500	165	155	155		180	95
Ang UDev o	2200	150	135	135 - 15		185	105
Anthes	16500	45	43	43		65	35
Arbor A	625	$11½	11⅛	11⅛ - ⅜		11½	7
Arbor B f	450	$11	10¾	11		11¼	7½
Argosy o	1500	40	40	40		54	25
Argus	288	$10	8½	8½		10	6
Args 250 p	394	$25	25	25		25½	21½
Args 260 p	225	$25½		25½		26½	22¼
Argus B pr	695	$26	25	25½		28	21¼
Argus C pr	2542	$6¼	6¼	6¼ - ⅛		6⅞	475
Argyll E A	5200	265	250	265 + 15		295	155
Argyll o	22150	300	270	285 - 15		365	195
Asamera	156565	$48¾	42½	48 + 4⅞		48¾	16¼
Asbestos	1895	$11¾	11¾	11¾ - ¼		14	9½
Asoc Porc o	993	450	430	450		8⅛	425
Astral f	18150	$9⅝	8⅞	9		10	430
Atco I f	82033	$10¾	9½	10⅜ + 1⅜		11½	8½
Atco II	40662	$10½	9¼	10½ + 1¼		11¼	8⅜
Atco 11½	37225	$35	33	33½ + ½		35	30
Atl C Cop	16800	210	180	210 + 30		210	115
Atlantis o	120100	78	72	72 - 2		94	61
Atlas Yk o	50000	37	34	34 - 3		53	30½
Atlas w	2000	6	6	6 + 2		15	1
Augmitto o	40400	200	175	180 - 10		315	140
Ato Hard A	2750	$11½	11¼	11½ - ¼		12	7½
BC Sugar A	28985	$20	19	19⅝ + ⅜		20½	15¾
BC Sugar P	100	$12¾	12¾	12¾ + ¾		12¾	10
BP Ref B	86237	$13⅜	13¼	13⅜ + ⅛		13½	12⅜
BP Res	58693	$25¼	24½	25¼ + ½		25¼	17½
Bachelor o	32500	$8	7⅜	7¾		9¾	6⅜
Bakertalc o	11700	60	57	57 - 3		70	49
Banister C

TORONTO

H-L

		Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1982-83 Haut	Bas
HCI	A f	37066	107	95	100	-7	139	75
HCI	Hldg B	30636	106	97	100	- 10	140	83
HCI	Hld w	11748	12	8	12	+2	55	5
HCI	w B	1000	10	10	10	- 12	66	10
Hale	Res o	5300	90	70	70	- 21	120	60
Haley		31930	$7 1/8	6 3/8	6 3/4	- 1/2	7 3/8	460
Halifax	D	z25	390	390	390		450	310
H	Group A	2679	360	310	310	- 50	360	225
Hamerson		z50	$12 3/4	12 3/4	12 3/4		14 1/8	13 7/8
Hardee		8900	105	102	105	- 1	125	85
Hrding	A f	9120	225	195	220	+ 20	240	95
Hard	Crp C	4800	145	120	120		170	80
Harris	A f	15500	$9 3/4	8	9 1/2	+ 1 1/2	9 3/4	430
Harris	B	1300	$9	8 1/4	9	+ 1	9	480
H	Wood	6850	148	135	135	- 5	159	90
Htleigh	A o	1805	130	125	126	+ 1	165	70
Hawker		24897	$18 1/2	17 3/4	17 7/8	- 3/8	21	14 1/8
Hawker	pr	150	$56 3/4	56 3/4	56 3/4	- 1/2	57 1/2	47
Hayes	D	13792	$13	12 1/8	13	+ 1/2	14 1/4	10 3/4
Hees	Intl	1800	$12 1/2	12 1/8	12 1/2		12 1/2	9 1/2
Heritag	A f	5700	$16 1/2	16 1/4	16 1/2		17 3/8	11 1/4
Highfield	A	1000	195	195	195		225	190
Highwod	o	41800	375	325	330	- 10	375	210
Hollinger		650	$30 3/4	30 1/2	30 1/2		31 1/2	26 1/2
H	Bay Mng	99492	$16 7/8	16 1/8	16 1/2	- 1/8	23 1/4	16 1/8
H	Bay Co	24132	$24 1/4	24	24	- 1/8	25 1/8	18 3/8
HBC	A p	22809	$18 3/8	17 3/4	18 3/8	+ 1/2	19	14
HBC	B p	158300	$35 1/2	33	35 1/8	+ 2	35 1/4	17 3/4
Husky	Oil	420625	$12 3/4	11 1/4	12 3/4	+ 1	12 3/4	8
Husky	13 p	57920	$52 1/2	48 3/4	52 1/2	+ 2 1/2	52 1/2	37
Hydra	Ex o	14025	70	66	66	- 4	110	63
ITL	Ind	1075	70	70	70		110	38
IU	Intl	6855	$30 1/8	29 1/4	29 7/8	+ 1/4	30 1/4	20 1/4
Imasco		136932	$34 3/8	33 1/4	34 1/8	+ 1	38 1/4	28 1/2
Imasco	A p	4860	330	300	325	+ 20	350	280
Imasco	B p	31987	$69	67	67 3/4	+ 1 3/4	76	59 3/4
Imp	Life p	2100	$28 1/4	28	28 1/4	+ 1/2	30 1/4	27
Imp	Oil A	412832	$37 1/2	35 3/8	37 1/4	+ 1 3/4	37 1/2	26 1/2
Imp	Oil B	1492	$36 3/4	36 3/4	36 3/4	+ 2 1/2	36 3/4	26 5/8
Inca	o	126400	$7 1/2	6 7/8	7 1/4	- 1/4	8 1/4	395
Inca	w B	32250	300	275	280		300	275
Inco		260319	$18 3/4	17 5/8	18	- 3/8	20	13 1/2
Inco	7.85	696	$19 3/4	19 1/2	19 3/4		20	15
Inco	wt	73050	$7 3/4	7 3/8	7 3/4		9 1/8	405
Indal		25760	$10 1/4	10	10 1/4	+ 1/4	10 7/8	7 3/4
Indusmin		200	$15	14 1/2	14 1/2	- 1/2	15	10
Inglis		270	$29	29	29		32	15 1/2
Inland	Gas	32173	$16 3/4	15 3/8	16 1/2	+ 1/2	16 3/4	12 1/2
Inland	G p	844	$10 1/4	10	10 1/8	- 1/8	10 1/4	8 3/4
Inlnd	G 10p	100	$25 1/4	25 1/4	25 1/4	+ 1/4	25 1/4	21 1/2
Inter-City		40562	$12 1/2	11 3/8	11 3/4	- 3/8	14 1/8	10 1/4
Inter	C A p	150	$13 1/2	13 1/2	13 1/2		14	11
Inter	C B p	z50	$15 3/4	15 3/4	15 3/4		17 1/4	13
Intrmetco		4000	$10 7/8	10 3/8	10 3/8	- 1/4	11 1/8	5 1/8
IBM		4191	$152	148 7/8	151 3/8	+ 3	152	114
IBM		see below						
Intl	Thom	64200	$12 3/8	11 1/4	12 3/8	+ 7/8	12 3/8	7 3/8
Intpr	Pipe	93552	$29 1/4	28 3/8	29 1/4	+ 3/4	29 3/8	21 1/4
Ipsco		6805	$26	25 3/4	26		26	17
Inverness		58900	$5 3/4	5	5 1/8	- 1/2	5 7/8	375
Inverns	wd	25400	$5 1/8	5	5		5 1/8	5
Inv	Group	210	$29	29	29		30	24 1/8
Inv	GrA f	2808	$28	27	27		28	24 1/8
Inv	Grp 5 p	150	$16 3/8	16 3/8	16 3/8		16 3/8	16 3/8
Iron	Bay T	300	$5 1/2	5 3/8	5 1/2		5 7/8	430
Irwin	Toy	6109	$10 3/8	10	10 1/4	- 1/8	12 3/8	9 3/8
Irwin	Toy f	10688	$8 1/2	8	8		11	7 3/4
Island	Tel	334	$19 3/4	19 1/2	19 3/4		21	16 3/8
Ivaco	A f	6690	$16 1/4	15 3/4	16	- 1/4	17	8 7/8
Ivaco	B	4800	$16 1/4	15 1/4	16 1/4	+ 1/2	16 1/2	9 7/8
Ivaco	C p	1200	$42	41 1/4	42		42 1/2	34
Ivaco	D p	2850	$25 1/4	25	25 1/4		25 1/2	21 1/2
JQ	Res o	2700	53	53	53	+ 1	112	42
Jannock		41144	$12	11 1/2	11 3/4	+ 1/4	13	7 1/2
Jannock	8	5404	$11	10 3/4	10 3/4	- 1/8	12 1/2	8 3/4
Janock	wf 2	29642	$5 3/4	5 1/2	5 3/4	+ 1/8	6 7/8	350
Jofre	o f	135552	50	41	45	- 2	80	41
Jonpol		58852	210	175	205	+ 15	225	110
Jorex	o	377604	35	30 1/2	33	- 2	48	26
Joutel	o	297960	128	94	115	+ 21	159	78
Kam	Kotia	18893	260	250	260	+ 10	310	215
Keg	Rest	11106	$5 3/8	475	5 3/8	+ 7/8	5 3/8	275
Keg	A f	36442	$5 1/4	475	5 1/4	+ 1/2	5 1/4	275
Keg	w	13850	240	190	240	+ 40	240	65
Kelsey	H	1900	$24	23 1/2	23 1/2	- 1 1/2	27	15
Kerr	Add	6059	$19 1/8	18 1/2	19	+ 3/8	19 7/8	15 1/8
K	Anacon o	15392	105	96	102	+ 3	120	82
LK	ResA f	1600	200	200	200	- 50	250	100
LK	Res B	100	200	200	200	- 25	275	80
La	Luz o	z275	98	58	98		195	40
Labatt	A	38997	$42 3/4	41 3/4	41 3/4	- 1	44 1/2	36
Lab	Min	1450	$48	46	47		51 1/4	44
Lac	Mnrls	161952	$29 3/4	28 3/4	29 3/4	+ 3/4	31 1/8	19
Lacana		62127	$10 3/8	9 3/4	10	- 1/4	10 1/2	7 1/4
Lafarge		14227	$14 3/8	14 1/8	14 1/8	- 1/8	14 3/8	14 1/8
Laidlaw	A	51725	$24 7/8	22 1/2	24 3/4	+ 2 1/4	25	13 1/2
Laidlw	B f	61275	$24 3/4	22 1/2	24 1/2	+ 2	24 3/4	13 1/4
LOnt	Cem	6825	$8 1/2	8	8 1/4	+ 1/4	8 3/8	6 1/4
L	Shore	18151	$51 1/4	48 1/2	50 3/4	+ 3 1/8	58 3/4	33 1/4
Lambda	o	3500	264	240	245	+ 5	290	51
Lmbda	A f	600	240	240	240	+ 5	240	41
Lanpar		35300	$7 1/8	6 7/8	7		7 3/8	5 1/2
Larder	o	12200	80	74	80	+ 5	97	38
Laurasia	o	21150	50	46	46 1/2	+ 1/2	69	32
Lava	Cap o	16950	244	237	240	+ 4	290	150
LJ	A f	100	$12	12	12		12	10 1/2
Leigh	Inst	61042	$5 1/4	490	5	- 1/8	6 3/8	430
Levy	A pr	z24	$7 1/8	7 1/8	7 1/8		8	7 1/8
Liberian		z82	115	115	115		150	75
Linear	T	9500	$9	8 1/4	8 1/4	- 3/8	11 7/8	7 1/8
LL	Lac	5836	$36	34 1/2	36		41 1/4	25 1/4
Loblaw	Co	52055	$13 1/4	11 1/2	11 3/4	+ 1/2	13 1/4	9 1/4
Lob	Co pr	1075	$26 1/2	25 7/8	26 1/2	+ 3/8	27 1/8	21 1/8
Lob	Ltd Ap	1100	$15 3/8	15 1/2	15 1/2	- 1/8	17 1/2	13 1/2
Lob	Ltd Bp	830	$16	16	16		17 1/2	14
Lochel	A i f	101869	180	127	175	+ 43	180	92
Lochiel	B	66910	170	125	165	+ 39	175	90
Lochiel	9 p	110	$9	9	9	- 1	10	7 1/2
Logistec		100	$5 1/2	5 1/2	5 1/2		5 1/2	470
Lumonics		18381	$28 1/2	26 3/4	27	- 1 1/8	29 1/4	20
Lynx	Can o	24100	125	112	118	- 7	194	81
Lynx	w A	800	27	27	27		60	17
Lynx	w B	41700	58	45	50	- 10	79	25
Lyfton	M o	1500	64	64	64	+ 4	65	33

M-O

		Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1982-83 Haut	Bas
MDS	H A	3880	$33	28 1/4	33	+ 4 1/2	33	14 1/2
MDS	B f	14100	$32	28 7/8	32	+ 4	32	14 1/4
MICC		11000	$8 3/4	8 1/4	8 1/2	+ 1/4	9 1/4	7 1/4
MICC	A	1020	$24	24	24	+ 1/2	24	20 1/2
MICC	8 3/8	1618	$18 3/4	18 1/4	18 1/2	+ 1/4	20	16 3/8
Micc	8 p	100	$23 1/4	23 1/4	23 1/4	- 1/4	23 1/2	20
MPG	Inv	37800	$7 1/2	7 1/2	7 1/2		8	6 1/2
MPG	A f	200	$11 3/4	11 3/4	11 3/4		11 3/4	10 1/4
MSR	Exp	35305	$6 3/8	6 1/4	6 3/8	- 1/8	6 7/8	465
Mackenzie		61300	$14 1/2	14	14 1/2		14 1/2	8
Mclan	H X	62857	$14 7/8	14 1/2	14 7/8	+ 1/4	15	10 1/2
Mcln	HY f	2855	$13 3/4	13 1/4	13 3/8	- 1/8	14 1/4	9 3/8
Macmilan		84117	$32 1/4	31 1/8	32	+ 3/8	32 1/2	24
Mcmiln	200	5189	$26 3/8	26	26 1/2	+ 1/4	29	22 1/4
Mcmiln	208	4837	$26 1/4	25 1/4	25 3/8	- 3/8	27 1/2	21
Macquest	o	1700	110	101	110	+ 10	255	95
Madeline		5347	60	60	60	+ 2	99	55
Magna	A f	81000	$12	11 3/4	11 3/4	- 1/4	12	6 1/2
Magna	B	2000	$14	12 1/2	14	+ 1 1/4	14	6 3/8
Magnetcs		3450	79	71	79	+ 9	121	70
Maher	Inc p	300	$5 1/8	5 1/8	5 1/8	- 1/4	5 3/4	460
Maislin	I	4000	150	130	150	- 10	260	92
Maistc	Wil	28275	440	420	440	+ 5	475	380
Manitou	o	20125	32	30	30	- 2	49	27
Manitou	r	52000	1	1	1		1	1
Manville		5800	310	285	285	- 15	350	240
Manvile	w	3420	40	35	35	- 5	65	35
M	Lf Gard	z50	$31 1/8	31 1/8	31 1/8		31	28
Mrtme	El p	1350	$26	25 3/4	25 7/8		28 1/2	24 1/2
Maritime	f	7911	$33 3/8	33	33	- 3/4	35 1/2	25
Martim	A p	1600	$8	7 1/2	8		8 1/2	6 1/4
Mar	T 860	1094	$9	8 3/4	9		10	7 3/8
Mar	T 940	1012	$9 7/8	9 3/4	9 3/4	- 1/8	10 3/4	8 3/8
Mar	T 765	400	$7 7/8	7 3/4	7 3/4	- 1/8	9	7 1/8
Markel	F	1300	$7 1/4	7	7	- 3/8	8	6
Mark	Spnc	15830	$14	13 1/2	13 3/4	- 1/4	14	7 3/4
Mark	Wrk f	94900	160	140	160	+ 15	175	100
Mascan		2700	485	450	485	+ 105	485	360
Mascot	G o	6426	195	140	180	+ 25	280	140
Mass	Fer	119556	$6	5 3/8	5 3/4	- 1/4	8 1/4	370
Mas	F A	5441	$11	10 3/8	10 3/8	- 7/8	13 1/2	6 1/8
Mas	F B	5505	$11	10 3/8	10 3/8	- 7/8	13 3/8	6 3/8
Matchan	o	19000	37	33	37	+ 1	65	30
Maynard	o	15100	350	340	350		410	300
McAdam	o	16700	42	36	36	- 8	57	23
McChip		2100	127	120	121	+ 6	150	100
McGraw	H	1800	$16	16	16	- 1/2	17 3/8	13
Mc	Intyre	2150	$37 3/4	34 3/4	37 3/4	+ 1 3/4	39 1/2	25
McPhar		6200	110	100	110	+ 10	125	65
Melcor		1260	$8 3/8	8 1/8	8 1/8	- 1/4	10 3/4	7 1/2
Mentor		2400	$7 1/4	6 3/4	7 1/4	+ 1/8	9	6 1/8
Mercantil		20905	$22	20 1/8	20 3/4	- 1/4	22	15
Mercntl	1 see below							
Merland	E	34922	$5 3/8	5 1/8	5 1/8	+ 1/8	6 3/8	435
Merland	p	8200	$17 7/8	17 1/4	17 7/8	+ 3/8	19 1/4	15
Meston	o f	5000	170	155	170	+ 15	380	150
Metalore		2383	350	335	340	+ 5	350	240
Met	Stors p	z70	$16	16	16		18 1/2	10 1/4
Midcon		1220	335	330	335	- 5	375	315
Mikes	Subs	1000	265	265	265		325	96
Minrl	Res	148693	197	171	193	+ 18	197	130
Minorco	p	z10	$56 3/4	56 3/4	56 3/4		60	46
Mitel	Corp	367180	$20 3/8	17 7/8	20 1/8	+ 1 3/8	37 1/4	16 3/8
Mobil	Corp	1900	$40 1/4	39 1/4	40 1/4	+ 3/4	40 1/4	31 1/8
Mobil	Corp see below							
Moffat	A	275	$25	24 3/4	24 3/4	- 3/4	26	20 3/4
Molson	A f	47660	$42 3/4	41 3/8	42 3/8	+ 3/8	46 1/2	34 1/2
Molson	B	z7	$42 1/4	41 1/4	42 1/4		44	32
Moneco	A f	17300	$13 1/2	12 1/2	13 1/2	+ 3/8	14	10 1/4
Moneta	o	4100	110	95	110	+ 5	110	70
M	City 2625	300	$27	27	27		27 1/2	26 3/4
M	Trsco A	2500	$12 1/4	11 3/4	11 3/4	- 3/8	14 3/8	6 1/8
Moore		64198	$59 3/8	56 1/2	59 1/2	+ 1 1/2	63 1/4	50
Morgan	o	2400	320	315	320	+ 5	350	255
Morisn		9600	300	285	300	+ 10	340	201
Mt	Jamie o	19600	63	57	60		90	49
Muncpl	Fin	500	450	450	450		5	400
Muncpl	SL p	2400	$8 3/4	8 3/4	8 3/4	- 1/4	9	7 1/8
Murphy		15100	$21 7/8	20 7/8	21 3/8	+ 1	22 3/4	14 1/8
N	B Cook	3900	48	48	48	+ 1	85	39
NBU	Mine	133971	155	108	140	+ 30	190	95
NSR	Res o	39800	37	33	35		65	30 1/2
Nabu	o	53384	$6 1/4	5 7/8	5 7/8	- 3/8	11 3/8	5 3/4
Nahanni	o	3000	49	46	46	+ 1	59	30
Nat	Bk Can	60558	$12 3/8	12 1/8	12 1/4	- 1/4	13 1/2	8 1/2
Nat	Bk cv	4750	$35 1/4	33 1/2	33 1/2	- 1 1/2	36 1/2	28 1/4
Nat	Bk 15	3150	$31 1/2	30 3/4	31	- 1/2	32	29
Nat	Pete o	8650	50	48	50		68	43
Nat	Res o	1500	220	220	220	+ 5	230	215
Nat	Trust	3331	$33 1/2	32 3/4	33		38 1/4	26 1/2
Nat	Trust r	92046					70	55
Nearctic	o	94580	88	74	88	+ 5	135	71
Neomar		5571	142	131	131	- 11	190	120
NB	Tel	5544	$26 1/8	25 3/8	26		27 3/8	22 1/2
NB	Tel 1.37	100	$14 1/2	14 1/2	14 1/2	+ 1/4	16	12 3/4
N	Kelor o	14800	36	32	36	+ 1	68	30
N	Provid o	5400	23	23	23		32	20
N	QRagln o	5500	280	270	270		360	191
N	York Oil	5397	160	151	151	- 14	200	100
Nfl	CapA f	4750	$7 1/8	7	7 1/8		8 3/4	6 1/4
Nfld	Cap B	1100	$6 1/2	6 1/2	6 1/2	- 1/2	9	6 1/2
Nfld	LP A	1251	$28 1/4	27 3/4	28 1/4	- 1/8	29	24
Nfld	Tel	5531	$13 3/8	13	13 1/4	+ 1/8	13 3/4	11
Nfld	Tel 725	1500	$15	15	15		16	14
Nfld	Te 975	281	$20	20	20	+ 1/2	20 3/4	18
Nfld	Te 885	200	$19	19	19		19 1/2	15 7/8
Nfld	T 1350	2150	$24 3/4	24	24 3/8	- 1/4	26 3/4	22 1/2
Nkl	Ofset o	19800	63	60	62	+ 2	84	42
Nkl	Rim o	14400	20	20	20	+ 2	38	17
Noble	M o	13900	81	66	78	+ 20	85	50
Noma	A f	12250	$16 1/2	14 7/8	15	- 1/2	16 1/2	5 7/8
Noma	B	500	$16 3/4	15 1/4	15 1/4		16 3/4	5
Nor	Acme o	3400	166	160	160	+ 8	275	130
Noranda		232139	$28	26 1/4	27 7/8	+ 1	28 3/4	18 7/8
Nor	9 1/2	6404	$108	105	106	+ 1/2	109	94
Norbaska	o	2280	37	35	37	- 3	63	34
Norcen		51314	$37 1/4	34 3/8	36 3/4	+ 2	37 1/4	28 1/2
Norcen	B	600	$24	24	24		24	24
Norcn	288	3240	$64 1/8	61	64	+ 3	64 1/8	50 1/2
Norlex	o	7000	16	14	14	- 2	23	13
Normick	P	875	$12 7/8	12 1/2	12 1/2	- 3/8	13 1/4	7 1/8
NC	Oils	18646	$18 3/4	17	18 1/2	+ 1 1/2	19	13
NCO	pr	z5	$37 3/4	37 3/4	37 3/4		40	35 1/2
NCan	M o	12200	200	180	195	+ 15	200	105
Nor	Ct 260p	200	$26	26	26	- 1/2	26 1/2	22 1/2
Nor	Ct 270p	z40	$27	27	27		29	23
Nor	Ct 785p	4680	$21 1/2	20 1/2	21 1/2	+ 1 1/4	21 7/8	17
Nor	Tel	118359	$58 1/4	43 7/8	48 1/4	+ 3	58 1/4	27 1/4
Northgat		23366	$7 3/8	7	7 1/8	- 3/8	10 1/4	6 7/8
Nthlnd	Bk	27109	$9	8 3/8	8 3/8	- 1/2	9 1/2	7 1/2
Nthlnd	O o	3800	23	21	21	- 1	34	20 1/2
Northstar		110400	170	150	164	- 1	185	75
Nthstar	10	1800	410	385	400	- 5	410	310
Nthmber	o	16000	55	51	54	+ 1	96	51
Nva	AltA f	450983	$8 3/4	7 7/8	8	- 3/8	9 3/8	7 7/8
Nova	C p	z10	$59 1/8	59 1/8	59 1/8		60	53 1/4
Nova	E p	325	$21 1/8	20 1/4	20 1/4	- 1/2	22	16
Nova	F p	270	$25 1/8	25	25	- 1/8	26	21 1/4
Nova	G p	1150	$25 1/2	25	25	- 1/4	26 1/4	21
Nova	H p	9900	$21 1/2	21	21 1/2	+ 1/4	21 3/8	16 1/2
Nova	J p	2040	$34	33	33	- 2 1/2	39 1/2	33
Nova	K p	164925	$23 1/2	22 3/4	23 1/8	- 3/8	25 1/2	21 3/8
Nova	L p	12600	$33 1/4	32 1/2	32 1/2	- 1/4	33 1/2	29 3/8
Nova	M p	82530	$34 7/8	33 1/8	33 1/2	- 1 1/8	37 1/2	30 3/8
Nova	N p	32080	$28 7/8	28 1/2	28 3/8	+ 1/8	28 7/8	25 1/2
NS	Savngs	2417	$18	17 3/4	17 3/4	- 1/4	19 1/2	12 1/8
NS	Sav 10 1/4	250	$20	20	20	- 1/4	21	17
Nowsco	W	109980	$23	19	22 3/8	+ 2 7/8	23	14
Nu-Wst	A	458087	265	241	256	+ 11	320	170
NuWst	C f	17719	205	185	190	+ 5	250	123
NuWst	D f	485	190	170	190	+ 25	190	130
Nu-Wst	p	100	400	400	400	- 40	5 3/4	400
Nu-Wst	B p	300	400	400	400		6	400
Nu-Wst	9 p	100	$6 1/2	6 1/2	6 1/2	- 1/2	8 1/2	6 1/2
Nu-Wst	8 p	25200	425	350	410	+ 30	6 1/2	310
Nufort	R o	3000	43	40	40		55	30
Numac		110690	$25	22 1/2	23 1/2	+ 1	25	14
OPI		9900	90	85	85	+ 6	425	66
Oakwood		27675	$9 3/8	9 1/4	9 1/2	+ 1/8	10 1/2	6 1/8
Oakwd	A f	31672	$8 1/2	8 1/4	8 3/8	+ 1/8	9	6 3/8
Oakwod	pr	2200	$24	23 1/4	23 3/4	- 1/8	24 7/8	18 1/2
Okwd	B p	6230	$25 1/8	24 1/4	24 3/4	- 3/8	29 1/2	23 3/4
Oakwood	w	6700	$5 3/4	5 3/4	5 3/4		7	300
Obrien	o	47700	168	152	152	- 13	177	108
Oceanus	o	1000	190	190	190	- 35	275	140
Ocelot	A	3100	$10 3/8	9 1/2	9 1/2	- 1 1/4	16 3/4	8 1/2
Ocelot	B f	119251	$10 1/2	9 1/2	9 7/8	- 3/4	16 3/4	8 1/4
Odyssey		100	225	225	225		325	180
Omega	Hyd	53708	$11 1/4	10 3/4	11 1/8	- 1/8	12	7 1/8
Onapingo	f	h16010	$5 7/8	445	5 7/8	+ 122	5 7/8	260
Onyx	Pet o	143332	$13 1/4	12 1/8	13	+ 3/8	13 1/4	7 1/4
Oshawa	A f	6265	$26 3/4	26 1/4	26 1/4	- 1/2	29 1/4	21 1/4
Osisko	o	18000	23 1/2	20 1/2	22		38	19

P-S

		Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1982-83 Haut	Bas
PCL	Indust	13775	$67 1/8	6 3/4	6 3/4	- 1/4	7 3/4	390
PCL	p	100	200	200	200	- 9	215	180
P	Casiar o	22750	320	285	315	+ 25	375	175
P	Casiar r	390019	8	4	4	- 3	10	3
Pac	Coper o	36750	100	97	100	+ 3	144	93
Pac	NthA f	1825	$13 1/2	12 7/8	13 1/2	+ 3/4	15 1/4	12 3/8
Pac	Nth 6 3/4	200	$16 1/2	16 1/4	16 1/2		17 1/4	13 1/2
Page	Pet	9468	490	420	480	+ 30	9	330
Pgurin	A f	18225	$7 7/8	7 3/8	7 7/8		8 1/8	450
Pagurian	w	16600	32	29	32	- 2	45	15
Palliser	o	44800	65	50	50	- 15	105	50
Paloma	P	2453	400	375	395	+ 25	425	275
Pamour		3650	$14 1/4	13 1/2	13 7/8	+ 3/8	19	10 1/4
Pan	Cntrl o	16346	30	27	27	- 3	47	23
PanCan	P	65474	$28 1/2	27	28 3/8	- 1/8	30 1/8	20
Pango	Gld o	12500	120	105	120	+ 2	145	47
Parlake	o	20600	115	105	110	- 9	200	83
Patino	N V	539	$41	40	40		41	20
Paulin	A	4060	$7 3/4	7	7 1/4	- 1/4	8	400
Pe	Ben O	45800	260	240	245	+ 9	285	173
Peerless		8200	$10 1/2	10	10	- 1/4	10 1/2	6
Pegasus		30800	$14 3/8	13 3/4	14 1/4	- 1/8	16 3/4	10 5/8
Pembina		226427	$15	13 1/2	15	+ 1 1/2	15	8 1/4
Penn	Wst o	23767	95	85	93	+ 8	120	70
PenWst	A f	18667	69	64	65	+ 1	77	40
Pennant	o	67240	57	51	55	- 2	82	42
Penningtn		22000	$7	6 1/2	6 1/2		7 1/2	475
Peningtn	p	2825	$5	5	5		5 1/4	5
P	Jewl	239	$12	12	12	+

VANCOUVER

(suite de la page 35)

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm	ch Net
Bras rng	9000	80	80	80	+2
Brkwtr	50240	$10⅝	9⅞	10½	+⅞
Brnwst	1000	40	40	40	+2
Brnws w	11000	6	6	6	
Brican	2700	135	125	135	+5
Bridge	14500	61	59	60	-2
Bridge w	33500	11	10	11	+1
Brigde	21600	245	225	240	+25
Brgd w b	z13000	60	60	60	+9
Br slbk a	2000	200	200	200	
Britcol	3000	20	20	20	+2
Bro res	10000	55	55	55	
Brkmr	24100	284	250	255	-15
Brx min	24500	70	66	68	-2
Bur Gld	52500	50	42	50	+8
B gold	24000	8	8	8	
Butler	3500	65	65	65	
C T Exp	17500	70	65	70	+1
Cal dnvr	500	190	190	190	-5
Cal Dyn	84000	46	38	40	+2
C dyn w	106500	9	8	8	
Cal star	4700	100	89	90	-10
Calavrs	5000	80	80	80	
Calvr w	4000	22	20	22	+1
Caldnia	1700	100	90	100	-5
Calif slv	4500	$5¼	5	5¼	
Calpetr	4000	30	30	30	+2
Can am	750	45	45	45	+2
Can gold	1000	31	31	31	
Cnartic	4000	140	135	140	-3
Canbec	7200	80	79	80	+1
Canfic	2000	46	46	46	-4
Canstat	3500	65	65	65	+5
Capella	2000	50	50	50	
Capital	8300	117	111	111	-4
Capoos	1900	42	42	42	
Cpricrn	3000	45	42	45	+5
Cpricrn w	3000	9	6	9	+2
Caribe	83500	300	290	295	-5
Carl crk	47778	55	50	55	
Carlson	28600	108	100	105	+18
Carmc	1500	50	50	50	
Carnes	7500	50	47	47	
Crpnter	11500	52	45	52	
Carera	3500	105	100	105	+5
Cascda	500	50	50	50	+10
Casia pt	16500	39	35	39	+4
Caulfld	7300	165	140	160	+23
Caulfld d	14000	25	19	25	
C Brnca	2000	225	225	225	-5
Cdn long	3000	80	75	75	-5
Cda min	2000	17	17	17	
Cdn pwn	14900	105	95	105	+5
Cdr Res	6500	30	28	28	-2
Celbrty	8600	185	180	181	+1
Clbrty w	15000	60	58	60	-3
Celeste	600	145	145	145	-4
Celico R	4500	45	40	40	
C crude	6000	112	110	112	+1
C crde w	11500	12	12	12	
Champ	6500	20	20	20	
Chargr	39000	35	30	31	-2
Chrgr r	85600	5	4	4	
Chariot	12800	130	125	126	-2
Chrtrhl	z100	57	57	57	
Chavin	15500	88	80	80	-1
Chavn w	2000	11	11	11	
Cheyen	600	105	105	105	
Choper	2000	28	28	28	-2
Chrchil	5000	33	33	33	+1
Chutn w	9000	28	25	25	
Chutine	6000	87	86	86	-1
Cima	z100	32	32	32	
Cisco res	1000	31	31	31	
Cobre	500	38	38	38	
Colby w	14500	20	16	17	-1
Colby	7000	205	195	195	+5
Cold Lk	20200	460	375	375	-85
Cold lk w	15650	300	235	235	-65
Ciw	4000	55	55	55	+3
Colony	22600	170	162	162	-12
Cmwl	3500	44	40	40	-4
Comput	6000	35	30	35	+2
Conbea	4000	25	25	25	
Concrd	4000	99	92	95	
Condka	6000	137	135	135	-5
C Bound	7000	43	40	43	+1
C Cinola	z50	$6¼	6¼	6¼	
C Five St	8600	60	55	55	
Cons pay	3900	285	265	285	+17
C Reactr	500	33	33	33	+2
Contl s w	2400	43	43	43	
Contct w	2500	17	17	17	
Contct	6500	195	195	195	-5
Cont Mrl	1500	36	36	36	
Con Sv	4500	205	200	205	-5
Control	1500	178	166	178	+13
Cop yrkq	4300	43	43	43	
Cop Lak	2200	405	390	405	+15
Coralta	11500	101	90	100	
Corprte	900	101	101	101	-4
Corrie	2000	49	47	47	
Corvet	46500	90	74	85	+13
Cosms w	13300	15	13	15	-1
Cosmos	30000	92	88	90	+2
Crack	4800	121	110	110	-5
Cream	15270	78	70	75	-3
Crescnt	2250	65	65	65	+3
Cumo	19700	425	395	415	+5
Cusac	3100	310	295	310	+5
Custom	1100	60	60	60	+5
Dor val	7800	235	220	235	+10
Dakota	9800	105	101	103	-2
Dkta w b	z4000	18	18	18	
Dancer	3700	110	75	110	
Dankoe	z40	82	82	82	
Danstr	3000	28	26	26	
Dash Ike	16500	50	45	50	+4
Dasher	7858	30	28	28	
Datatc	17500	170	160	170	+10
Datmr	9500	38	35	38	+3
Davnpt	5000	25	25	25	
David	5950	375	360	375	+15
Dav Kys	1500	25	25	25	
Dawsn	1500	190	190	190	+10
Decker	2900	105	100	101	-4
Del nort	2000	75	75	75	+5
Dltpet	2500	33	33	33	
Dentia	2400	111	100	110	+10
Denvr	1000	34	34	34	-3
Desert	1500	26	26	26	
Devion	2500	45	43	45	-5
Dimnd	1500	45	40	45	
DPP	2000	100	86	100	+5
Dplmat	3500	145	140	140	+1
Domg w	3000	20	20	20	-2
Domgo	7000	120	116	120	
Donegl	z325	58	53	53	
Dora	2000	50	50	50	
Dorado	5500	39	38	38	-2
D eagle	6000	40	37	37	-3
Dromld	22000	31	29	31	+2
Drmld w	6000	6	6	6	
Drucox	5000	30	30	30	-5
Dual res	42700	420	335	350	-65
Dungnn	1000	40	40	40	
Dunoil a	800	188	188	188	+3
Dusty M	800	200	200	200	+10
Eagle R	8300	80	75	76	-4
Egl rvr w	11500	7	7	7	
E wst w	27000	10	9	10	+3
East wst	9100	101	95	100	
E leashd	26900	49	44	46	-4
Estrn	1500	55	55	55	
Eclipse	1500	45	45	45	
Ecnmy	1500	160	160	160	
El Coco	500	145	145	145	
Eldrdo	5000	38	38	38	+6
Electra	1000	84	84	84	
Elmont	19350	190	180	190	+10
Emir oil	500	75	75	75	
Empir w	3500	4	4	4	
Empire	4400	36	35	35	+5
Energx	9500	80	75	75	
Enex	600	210	210	210	
Enfield	5000	56	50	50	+5
Entek	16900	30	26	26	
Entek w	13000	5	5	5	-1
Entrpr	50561	45	43	44	+2
Equity si	1000	$17⅜	17½	17⅜	+⅜
Equus	13500	25	25	25	
Ericsn	4400	$13½	13	13½	
Esprnz	2500	350	335	345	+15
Eurocn	500	100	100	100	-20
Europa	2353	59	59	59	-1
Exclibr	900	40	40	40	
Expo w	20000	1	1	1	
Extotal	7200	85	80	80	-6
Farmnt	4601	67	65	65	
Falcon	4000	47	47	47	-2
Falmth	1500	100	100	100	
Farrah	1600	90	90	90	
Field	5500	55	53	55	+3
Flair res	500	180	180	180	+5
Fletwd	5500	97	90	95	+5
Flin flon	3000	135	132	132	-2
Flint crk	14500	79	75	75	-3
Flow res	3000	115	105	105	-15
Flver w	1000	12	12	12	-1
Flyer	8500	40	39	40	
Frtn Isl	1000	20	20	20	
Forum	1000	85	85	85	
Fredon	7750	30	30	30	
Fredm	13500	41	40	40	
Freeprt	26250	118	105	110	-6
Gallant	5000	99	99	99	+5
Gavex a	5000	29	27	29	+2
Geddes	1500	260	260	260	+10
Gen alie	3500	600	590	600	
Gnl Egy	8000	20	20	20	
Genex	9000	40	40	40	
Genove	1500	148	146	148	+1
Geodm	4058	262	261	262	+1
Gerle	2000	90	90	90	
Gint bay	1000	170	170	170	
Gnt pipr	2700	160	155	160	
Gigi oil	2000	40	40	40	
Gigi oil w	22000	2	2	2	
Gillian	3000	27	27	27	
Glamis	8400	770	755	760	
Gold cup	2500	26	25	25	
GGate	2500	80	75	77	+2
Gle res	1500	91	85	85	-5
Global	2300	71	71	71	-1
Glory	16000	35	32	35	+3
Gd brige	9000	50	46	50	
Gold pnt	1000	100	100	100	-15
Gld reef	5000	35	35	35	-2
Gld seek	2500	76	75	76	+1
Gold pan	2500	45	40	45	
Goldblt	2000	105	100	100	-5
Gl cncrd	98100	175	165	174	+4
G cncr w	29500	46	40	45	+2
G knight	12000	199	195	195	-3
G knigt w	6500	160	155	160	-3
Gldnrl	7000	180	170	174	+4
Goldn sc	28900	$23¾	23	23	
Gldnbel	11300	125	116	116	-4
Goldex	1500	40	40	40	+4
Gldfevr	7500	45	45	45	
Goldrh	10800	300	280	300	
Goldstk	2800	160	150	150	
Goldwn	18600	130	118	130	+5
Goliath	30695	$25¾	24¾	24¾	+⅛
Good hp	400	135	135	135	+10
Gordn w	3500	7	5	5	
Gordon	17500	45	40	45	-4
Gossan	2100	70	69	70	-5
Gowga	1250	280	270	280	
Grnada	4000	35	35	35	
Grancp	4000	40	40	40	
G canyn	7500	40	38	40	+2
Grnde tk	5000	650	625	640	+20
Grant	5000	40	40	40	
G w pete	11800	145	135	145	+1
Grnobl	36400	53	51	51	
Grenbl b	38000	9	8	8	-1
Grtn	500	70	70	70	
G Centrl	4500	50	45	50	
GN Land	1000	115	115	115	
Grt Pac	6050	110	105	105	-20
Grdian	5500	127	125	127	+2
Gulf titn	1300	82	82	82	+2
Hallmk	12200	95	91	92	-1
Hardy	31000	60	56	58	-2
Hardy w	8000	11	9	11	-1
Hargor	3500	79	74	75	-1
Harlin w	12000	97	90	97	+6
Harlin	32300	305	285	300	+11
Hasina	8500	40	35	40	+9
Hat Crk	500	26	26	26	
Hmspr	5900	140	130	140	
Hemlo	1500	49	46	46	+1
Heritge	26600	43	40	42	+2
Heritg w	18000	9	8	8	
Heron	18100	240	230	235	-5
Hiddn l w	7500	6	6	6	
Hihmk	14500	124	115	115	
Himac	7100	105	95	105	+18
Hrs ind a	4300	480	470	480	+5
Hmbolt	5000	22	22	22	+3
Humbd	7500	27	24	24	-3
Ican	7000	650	625	625	
Ice Stn	34900	165	141	165	+25
Ida may	1000	63	63	63	-2
Image	6000	20	18	20	+1
Impala	27000	50	45	48	-1
Imprial	17700	155	150	155	-5
Idp	22700	325	315	325	+5
Initial	1560	25	25	25	
Irecov	22800	125	115	120	-10
I chrke w	29000	11	10	10	-1
Inter con	8000	38	36	36	-4
I ocean	15200	375	320	375	+50
Intactn	8033	100	95	96	+6
Intrcep	2000	28	28	28	-2
Intrlke	39800	435	410	420	+15
Interlk b	z1200	85	80	85	
Intrstat	4500	171	170	170	
Intrst	23000	145	135	140	-2
Itl Brmc	12900	56	50	56	+1
I chroke	10500	60	58	60	+2
Intl crna	87138	$15¼	14⅝	15	+¼
I crn w b	146900	$5½	5	5½	
I dmascs	2900	180	170	171	+7
I dmsc w	2000	50	50	50	
I lonarc	2000	50	50	50	
I laco	8500	65	62	65	
Intl lco w	1500	1	1	1	
Intl Pete	13000	315	300	300	-15
Intl phsr	73200	320	300	315	+15
I rhodes	4000	52	50	50	
I rhds a	36000	7	6	7	
Ishasta	4000	27	27	27	
I Stndrd	2000	185	185	185	-5
Intl std w	1500	17	17	17	
Invmay	5000	52	50	52	-4
Iona ind	11500	155	150	155	+1
Island w	55200	20	16	18	+2
Island M	42700	124	110	120	+8
Ivory oil	48100	140	125	135	+10
Jacob	15500	34	32	34	+1
Jacob w	1000	5	5	5	
Jafta	3675	580	555	575	+15
Jalna	2500	72	72	72	-3
Jan res	4000	20	17	17	
Jarvis w	5000	6	6	6	-4
Jarvis	4800	85	85	85	
Joy Ind	1000	94	94	94	-1
Julia	1000	25	25	25	
June	2000	72	72	72	+2
Jupitor	8500	49	41	41	+1
Kaba	9500	125	119	125	+5
Kadrey	12500	45	42	44	
Kalaw	5000	24	24	24	-1
Kala exp	40345	110	102	102	-3
Kamad	1100	122	118	122	+2
Kamlps	200	200	200	200	
Kndahr	6500	64	55	64	+11
Kee frt w	233000	10	7	8	
Kee frnt	55000	57	52	56	+2
Kelly	2500	50	45	50	
Knrgy w	4000	13	12	13	+1
Kenrgy	19200	55	51	51	-4
Kengat	1500	60	60	60	
Kenedy	1000	100	100	100	+10
Kenrll	z300	68	68	68	
Kettle	12700	340	315	330	+25
Kettle w	6700	25	20	25	+5
Kngdm	6000	42	40	40	
Klna Kln	2000	105	105	105	
Klondx	2100	250	230	230	-15
Knie	3600	100	95	95	-5
Knobby	7000	93	90	90	
Kum	70200	105	95	100	
Kyle res	14500	62	55	60	+5
La Teko	6800	500	480	485	
Lansco	5000	30	30	30	
Lnsdwn	3000	70	70	70	
Laredo	5000	38	38	38	
Lasir gd	7000	45	45	45	
Lawrnc	13750	46	44	45	
Lwrnc w	z23000	1	1	1	
Leader	49800	73	69	70	
Leslie	500	35	35	35	
Levon	6500	90	80	85	+3
Lincoln	5300	385	370	370	-20
Lckwd	16500	40	40	40	
Lockwd	13900	185	175	184	+9
Lodstr	7300	185	185	185	-5
Londn	10000	165	160	165	+5
Londn w	5000	33	31	31	-2
Lorcan	4000	62	57	57	
Lcy	5000	34	32	34	
M M Prc	2000	42	42	42	
Macfie	2000	30	30	30	-3
Mcknze	31000	31	30	31	+1
Mcmiln	2900	112	111	112	
Maggie	13500	80	76	80	+5
Mhgny	1000	38	38	38	
Majstic	55100	130	110	120	+15
Majsty	17000	38	35	38	
Majore	2000	93	93	93	-7
Mlartic	260	$13½	13¼	13½	+½
Mmoth	6000	85	80	80	
Mplelf	30800	164	150	160	+10
Maple b	28000	50	50	50	
Mar gold	3500	70	70	70	+5
March	34625	475	440	475	+40
Marco	200	200	200	200	
Mrieta	3500	40	37	40	
Mark V	3500	90	86	90	+4
Masive	700	530	525	525	-10
Maymc	1000	210	210	210	
Mckiny	3000	36	33	33	-2
Mcnln w	3100	10	10	10	
Mcneln	5410	225	225	225	+15
Megain	6000	61	60	60	
Mgaln w	10000	9	8	9	+1
Melrse	9300	140	138	138	+3
Melrs w	7500	30	26	26	+6
Merid w	9200	73	66	69	-1
Metro	2500	66	66	66	-1
Michm	3500	200	200	200	-20
Mid cda	2000	65	65	65	
Mid Nrt	1000	75	75	75	
Midlnd	2500	25	25	25	-5
Midld w	9000	4	3	4	
Midnpr	2600	760	755	755	
Mintek	2666	65	63	63	-2
Mix res	52300	160	145	158	+38
Molco	10000	18	17	18	+1
Moly mit	20500	62	53	53	-9
Monica	1000	45	45	45	
Montor	4710	590	565	590	+20
Mntrse	16500	28	25	25	
Mosprt	2000	330	330	330	+5
Mosqto	37000	89	83	84	-2
Msqut w	62600	12	10	11	+2
Mndee	23300	125	110	120	+10
Murgld	13500	57	52	52	-2
Musto E	12200	105	100	100	
Mutual	500	85	85	85	+5
Nwp res	9000	61	60	60	-1
Na pwr e	123500	40	35	38	+6
Nalcs w	22000	25	20	25	+7
Nalcus	12500	95	90	90	+7
Nat res	6300	230	220	230	
NCA Mrl	4500	390	385	385	
New beg	51600	180	168	177	+9
N Cinch	17200	30	30	30	
New frn	18866	300	270	275	-22
New pen	358	130	130	130	
N Privtr	72200	95	88	95	+10
New rid	4500	42	41	42	+2
N Scope	9450	690	680	680	-10
N sc w e	18000	30	29	29	
N strtgic	706	275	270	275	+5
New tye	2500	40	40	40	-2
Newcst	3086	30	30	30	+3
Newhk	1000	60	60	60	
Nexus	2000	100	100	100	+1
Ni Cal	4600	$12⅜	12¼	12¼	+⅛
Nomad	3000	27	27	27	-1
Norqes	200	152	152	152	
Norco	2800	45	45	45	-3
Norex	6600	26	25	26	
Norsat	25630	410	395	400	-10
Norst w	12300	160	149	150	+1
Norsmt	600	280	275	275	
Nortek	11500	62	60	60	
Na powr	67500	175	165	170	
Nth Sth	9500	115	110	115	+5
Nthair	600	275	275	275	
Northcl	5200	100	95	100	
N eagle	6500	42	41	41	
Ntn engy	3000	52	52	52	+2
N eng gld	700	42	42	42	+2
N Hrzon	27500	47	45	46	-4
N Lights	2000	12	12	12	
Northil	1000	20	20	20	
N eagle b	z2500	4	4	4	
N hrzn w	21000	3	1	3	+2
NRD Mn	27400	765	650	650	-75
Nu lady g	18500	42	38	40	
Nu ldy w	95500	10	7	9	+2
Nu start	1000	145	145	145	-5
Nugold	5000	130	120	130	
Nunsc w	59300	48	43	45	+2
Nunsco	11300	230	210	220	+10
Nuspar	20000	46	40	46	
Op res	36500	95	74	95	+25
Ohio	3500	55	55	55	
Okla	2000	24	22	22	-1
Oliver	2500	25	25	25	
Olypic w	16000	6	5	6	+1
Omab	3000	80	78	78	-4
Omen	33500	57	50	50	-2
Omnc w	24000	20	20	20	
Omni	75000	80	67	73	+2
Orbex	14500	475	460	460	+15
ORB	1050	300	300	300	-5
Orell	11000	22	21	22	
Orofino	13100	105	103	103	-2
Orofno w	15000	35	33	33	+3
Outlnd	16700	180	165	165	-10
Pm ind	600	415	415	415	
P cypres	11300	95	91	95	+4
Pace ind	4000	105	100	105	
P Cassar	900	310	310	310	
Pac cas r	z1000	5	5	5	
Packrd	54500	50	42	50	+8
Padre w	39000	15	10	13	+3
Padre	22000	50	47	49	+4
Paliser	2909	52	50	52	+2
Pan am e	2470	155	150	155	
Panora	4000	33	33	33	+6
Paragn	5000	90	80	80	-10
Parksd	1000	120	120	120	-5
Psdna	1000	150	150	150	
Patmr	38500	31	30	30	-6
Pcr ind	3000	80	78	78	-2
Pecos	10600	530	510	530	+20
Pmbrtn	500	100	100	100	
Peopls	8600	80	76	80	
Perron	10050	140	135	135	-5
Perrn w	41800	20	18	20	
Petrlgc	16000	43	40	40	-3
Petrotx	6000	50	50	50	+2
Pezaric	35725	360	335	340	-10
Phoenx	4000	40	40	40	+2
Pine Bel	64700	100	90	99	+7
Pine bl w	353400	21	14	20	+4
Pipstn w	11500	95	90	95	+5
Pipestn	17100	375	360	365	
Pistol	1000	35	35	35	
Plains	11000	50	47	47	
Plaver	3000	40	38	40	+2
Plexus	300	215	215	215	
Pola res	31300	90	80	80	-7
Polaris	41000	50	49	50	+1
Pwrgm	14500	68	65	65	
Preferd	65000	55	45	51	
Pride	4500	29	29	29	+4
Primnt	3000	40	37	40	+4
Primrs	20200	180	100	176	
Prism	6600	180	180	180	+10
Proflex	1000	12	12	12	
Prolific	500	30	30	30	
Pryme	12700	315	300	310	
QC Exp	3000	110	100	110	+10
Quaker	4000	36	35	36	
Qued res	7000	98	96	96	-2
Qunstk	500	450	440	440	
Quinstr	3900	60	60	60	+5
Quintra	1358	115	111	111	-9
Quinto	2500	140	135	135	-9
Rabbit	26000	68	65	68	+5
Rabit w b	z5000	12	12	12	
Rado	3500	75	70	72	
Rainex	500	50	50	50	
Rainier	1034	50	50	50	
Ralegh	8000	35	35	35	
Ramm	1500	42	42	42	
Ramrd	23134	120	115	115	-5
Rea gold	24200	141	130	140	+10
Rea gld a	5000	14	14	14	+2
Reako	2000	32	30	30	-5
Redfrn	1000	41	41	41	
Redfrd	2900	105	100	100	
Regal w	12000	25	21	21	
Regal	17500	75	74	74	+3
Regina	2000	32	32	32	-1
Regnl	300	$8¼	8¼	8¼	+¼
Regis	500	32	32	32	
Reguls	22400	176	165	165	-5
Renox	20500	46	44	45	+1
Rex silv	1300	100	100	100	
Rhyolit	22200	120	110	118	+8
Rch lode	4500	50	45	50	
R lode w	10000	10	7	10	+5
Richprt	10500	31	30	30	
Richpt w	6000	6	6	6	
Rdeau w	8000	2	2	2	
Rideau	4000	55	52	52	
Rmacn	21500	70	62	65	+4
Rio Plat	1000	38	38	38	+2
Rio sier	5550	137	132	132	+1
Ripple	1000	62	62	62	+2
Rocwl	8000	15	15	15	
Rocky	3000	99	99	99	+3
Rodeo	1500	70	64	64	+1
Rogr inc	2500	101	100	100	
Romx	10000	68	67	67	-1
Ronrco	500	125	125	125	-5
Rosmc	18700	60	56	56	+2
Rsmc w	23400	8	6	8	+2
Rthchd	27000	37	35	35	-1
Rthcd w	3500	7	7	7	-1
Royln	12000	55	54	54	-1
Rule	17200	150	150	150	
Rush	1500	130	130	130	
Ruskn w	97000	44	37	43	+6
Ruskin	20400	235	215	235	+25
Ruv ver	1000	28	28	28	-2
So res	1700	45	45	45	
Sabina	700	290	290	290	
Sable	5000	160	130	155	+25
Ssn Rafl	1000	16	16	16	
Samtna	1000	23	23	23	+3
Sasko b	1500	140	140	140

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Option	Mois	Prix		Op. en. cir.	Vol.	Dern. Trans.	Ferm. du Titre
Alcan	Ag	32½		1	241	$9⅜	$42
Alcan	Ag	40		5	2014	$3	$42
Alcan	Ag	40	p	32	1012	90	$42
Alcan	Ag	45	p	5	90	$3¼	$42
Alcan	Nv	40		10	305	$4⅜	$42
Alcan	Nv	45		7	291	$2⅛	$42
Alt Enr	Sp	17½		50	1317	125	$17¾
Asama	Ja	30		1	157	$19¼	$48
Asama	Ja	35	p	9	102	165	$48
Asama	Ja	40		11	109	$12¾	$48
Asama	Ja	45		16	94	$9⅛	$48
Asama	Jy	22½		2	113	$24	$48
Asama	Jy	30		42	940	$17¼	$48
Asama	Jy	32½		20	377	$15	$48
Asama	Jy	35		30	218	$11½	$48
Asama	Oc	20		10	29	$27	$48
Asama	Oc	25		1	47	$23⅛	$48
Asama	Oc	30		13	137	$19	$48
Asama	Oc	32½		25	121	$15¼	$48
Asama	Oc	35		19	284	$14¾	$48
Asama	Oc	40		117	650	$10¾	$48
Asama	Oc	40	p	10	134	170	$48
Asama	Oc	45		135	270	$7⅞	$48
Asama	Oc	45	p	19	30	$3½	$48
Bell Can	Fb	25		200	510	$3⅛	$26¾
Bell Can	Fb	30		10	172	80	$26¾
Bell Can	Ag	25		20	2240	$2¼	$26¾
Bell Can	Ag	27½		50	3457	55	$26¾
Bell Can	Ag	27½	p	10	381	90	$26¾
Bell Can	Nv	25		5	2403	$2¾	$26¾
Bell Can	Nv	25	p	10	915	40	$26¾
Bell Can	Nv	27½		93	3331	130	$26¾
Bell Can	Nv	30		126	1560	60	$26¾
Bk NS	Mr	40	p	16	16	$2⅛	$42¼
Bk NS	Sp	40		36	298	$4⅜	$42¼
Bk NS	Sp	45		8	506	$2	$42¼
Bk NS	Dc	40		5	145	$5⅝	$42¼
Bow Val	Ja	25		10	852	$3⅞	$25⅛
Bow Val	Ja	27½		4	34	$2¾	$25⅛
Bow Val	Jy	20		5	942	$5⅛	$25⅛
Bow Val	Jy	25		20	597	135	$25⅛
Bow Val	Jy	25	p	10	236	65	$25⅛
Bow Val	Oc	20		3	588	$6	$25⅛
Bow Val	Oc	22½		6	733	$4⅜	$25⅛
Bow Val	Oc	25		36	724	$3⅛	$25⅛
Bow Val	Oc	25	p	31	50	160	$25⅛
Bow Val	Oc	27½		6	79	165	$25⅛
C Im B	Mr	32½		5	25	$4	$32⅞
C Im B	Sp	27½		5	13	$6	$32⅞
C Im B	Sp	30		20	211	$4¼	$32⅞
C Im B	Sp	32½		2	190	$2⅜	$32⅞
C Im B	Sp	32½	p	2	164	115	$32⅞
C Im B	Sp	35	p	7	209	$2½	$32⅞
C Im B	Sp	40		2	686	50	$32⅞
C Im B	Dc	35		8	762	$2¼	$32⅞
C Im B	Dc	40		23	693	100	$32⅞
CP Ltd	Ag	40		45	795	$9	$49¾
CP Ltd	Ag	45		154	1412	$6	$49¾
CP Ltd	Ag	45	p	10	550	40	$49¾
CP Ltd	Ag	50		112	418	$2¾	$49¾
CP Ltd	Nv	45		26	86	$7½	$49¾
CP Ltd	Nv	45	p	50	186	115	$49¾
CP Ltd	Nv	50		37	379	$4	$49¾
CP Ltd	Nv	50	p	5	7	$2¼	$49¾
CRL	Mr	35		2	2	$7½	$37¼
CRL	Mr	40		10	190	$5⅛	$37¼
CRL	Sp	32½	p	10	143	130	$37¼
CRL	Sp	35		35	1497	$5¼	$37¼
CRL	Sp	35	p	50	1834	$2⅝	$37¼
CRL	Sp	40		20	1773	$2⅞	$37¼
CRL	Sp	40	p	4	175	$4⅜	$37¼
CRL	Dc	25		5	36	$12¾	$37¼
CRL	Dc	25	p	5	95	40	$37¼
CRL	Dc	35		2	939	$6½	$37¼
CRL	Dc	35	p	15	534	$3¾	$37¼
CRL	Dc	40		5	1443	$4⅛	$37¼
CRL	Dc	40	p	13	81	$5½	$37¼
D Pete	Jy	5		2821	5609	120	$6⅛
D Pete	Jy	5	p	100	5866	10	$6⅛
Denis	Ja	40	p	17	22	$2½	$39⅞
Denis	Oc	40		30	225	$3½	$39⅞
Dom M	Ja	25		15	600	$3¾	$23⅜
Dom M	Ja	25	p	6	370	$3⅞	$23⅜
Dom M	Ja	27½		3	1015	$2⅜	$23⅜
Dom M	Jy	20		5	422	$3¾	$23⅜
Dom M	Jy	20	p	10	267	20	$23⅜
Dom M	Jy	22½		14	538	160	$23⅜
Dom M	Jy	22½	p	20	326	55	$23⅜
Dom M	Jy	25		46	1250	50	$23⅜
Dom M	Oc	25		17	1319	$2⅜	$23⅜
Dom M	Oc	25	p	10	416	$3	$23⅜
Dom M	Oc	27½		60	1141	160	$23⅜
Dom M	Oc	27½	p	21	48	$4⅞	$23⅜
Gnstar	Ja	25		3	9	$10⅞	$35½
Gnstar	Ja	40		1	1	$2¼	$35½
Gnstar	Jy	20		1	53	$16¼	$35½
Gnstar	Jy	27½		1	114	$9½	$35½
Gnstar	Oc	20		1	15	$15½	$35½
Gnstar	Oc	25		10	68	$11	$35½
Gnstar	Oc	30		13	84	$6⅜	$35½
Gnstar	Oc	30	p	2	32	30	$35½
Gnstar	Oc	32½		1	68	$5½	$35½
Gnstar	Oc	32½	p	20	53	110	$35½
Gnstar	Oc	35		35	123	$3¾	$35½
Gnstar	Oc	35	p	48	174	$2⅝	$35½
Gnstar	Oc	40		2	17	160	$35½
Husky	Ja	10		73	991	$3⅜	$12¾
Husky	Ja	12½		17	1049	185	$12¾
Husky	Jy	7½		344	476	$5⅛	$12¾
Husky	Jy	10		376	3563	$2⅝	$12¾
Husky	Jy	12½		371	4428	65	$12¾
Husky	Oc	10		150	2073	$3¼	$12¾
Husky	Oc	12½		436	5316	150	$12¾
Husky	Oc	12½	p	10	55	75	$12¾
I-City	Sp	12½		15	1785	55	$11¾
I-City	Dc	12½		5	383	105	$11¾
Inco	Ag	17½		11	2240	155	$18
Inco	Ag	17½	p	10	390	55	$18
Inco	Ag	20		42	1329	60	$18
Inco	Ag	20	p	4	533	190	$18
Inco	Nv	17½		16	833	$2½	$18
Inco	Nv	20		27	703	130	$18
IOil A	Fb	35		3	71	$5¼	$37¼
IOil A	Fb	40		10	17	$2⅞	$37¼
IOil A	Ag	30		2	1515	$7½	$37¼
IOil A	Ag	32½		3	864	$5½	$37¼
IOil A	Ag	35		40	778	$3½	$37¼
IOil A	Ag	35	p	3	293	100	$37¼
IOil A	Nv	35		12	984	$4½	$37¼
IOil A	Nv	40		20	378	185	$37¼
Mitel	Mr	17½	p	12	76	175	$20⅛
Mitel	Mr	20		22	186	$4¼	$20⅛
Mitel	Mr	20	p	10	26	$3	$20⅛
Mitel	Sp	20		783	1618	$2¾	$20⅛
Mitel	Sp	20	p	493	1831	195	$20⅛
Mitel	Sp	22½		48	1455	140	$20⅛
Mitel	Sp	22½	p	27	631	$3¼	$20⅛
Mitel	Sp	25		82	1058	70	$20⅛
Mitel	Sp	25	p	11	78	$4⅞	$20⅛
Mitel	Sp	27½		40	375	55	$20⅛
Mitel	Sp	30		10	610	30	$20⅛
Mitel	Dc	17½		47	209	$4¾	$20⅛
Mitel	Dc	17½	p	10	303	185	$20⅛
Mitel	Dc	20		45	471	$3⅛	$20⅛
Mitel	Dc	20	p	33	332	$2⅞	$20⅛
Mitel	Dc	22½		31	320	$2¼	$26⅛
Mitel	Dc	25		88	1747	150	$20⅛
Mitel	Dc	25	p	10	48	$5⅛	$20⅛
Mitel	Dc	27½		28	153	110	$20⅛
Mitel	Dc	30		23	499	80	$20⅛
Nor Tel	Ja	50		2	5	$63⅛	$48¼
Nor Tel	Ja	50	p	2	4	$6	$48¼
Nor Tel	Jy	20		1	8	$29⅛	$48¼
Nor Tel	Jy	28⅜		2	30	$19¾	$48¼
Nor Tel	Jy	45		3	171	$4⅞	$48¼
Nor Tel	Oc	40		9	180	$10¾	$48¼
Nor Tel	Oc	45		1	241	$7⅜	$48¼
Nor Tel	Oc	50		7	124	$4½	$48¼
Norcn	Ag	30		10	134	$7	$36¾
Norcn	Ag	35		18	40	$2⅝	$36¾
Norcn	Nv	30		10	55	$7⅜	$36¾
Norcn	Nv	35		15	59	$4¼	$36¾
Nva A f	Fb	7½		20	304	155	$8
Nva A f	Fb	7½	p	10	63	50	$8
Nva A f	Fb	10		16	251	50	$8
Nva A f	Ag	10		15	5395	15	$8
Nva A f	Ag	10	p	1	99	190	$8
Nva A f	Nv	7½		145	2155	110	$8
Nva A f	Nv	7½	p	88	612	35	$8
Nva A f	Nv	10		229	8079	35	$8
Placer	Sp	20		50	482	$5¾	$24⅞
Placer	Sp	22½		35	318	$3⅞	$24⅞
Placer	Sp	25		121	2217	190	$24⅞
Placer	Sp	27½		5	186	95	$24⅞
Placer	Dc	25		31	257	$3¼	$24⅞
Rang	Ja	7½		20	129	$7	$14¼
Rang	Ja	10		52	625	$5	$14¼
Rang	Ja	12½		7	967	$3¼	$14¼
Rang	Ja	15		83	490	190	$14¼
Rang	Ja	15	p	10	15	160	$14¼
Rang	Jy	5		2	69	$9	$14¼
Rang	Jy	7½		3	804	$6⅞	$14¼
Rang	Jy	10		22	4320	$4	$14¼
Rang	Jy	10	p	110	1400	1	$14¼
Rang	Jy	12½		192	1922	175	$14¼
Rang	Oc	7½		2	983	$6¾	$14¼
Rang	Oc	10		139	3190	$4⅜	$14¼
Rang	Oc	10	p	10	203	10	$14¼
Rang	Oc	12½		95	2292	$2½	$14¼
Rang	Oc	15		153	490	145	$14¼
Roy Bk	Ja	35		3	311	$2¼	$33⅜
Roy Bk	Jy	27½		10	428	$6	$33⅜
Roy Bk	Jy	32½		15	860	160	$33⅜
Roy Bk	Oc	30		5	671	$4¾	$33⅜
Roy Bk	Oc	35		82	1483	160	$33⅜
Segrm	Ja	35		2	39	$7¼	$39¾
Segrm	Jy	36⅜		44	738	$3⅛	$39¼
Segrm	Jy	40		68	1131	100	$39¼
Segrm	Jy	40	p	10	186	120	$39¼
Segrm	Oc	36⅜		5	140	$4⅜	$39¼
Segrm	Oc	40		37	403	$3⅛	$39¼
Shell C	Fb	25		8	35	$3	$24¾
Shell C	Ag	25		157	540	125	$24¾
Shell C	Nv	25		5	220	$2⅛	$24¾
Shell C	Nv	25	p	2	35	160	$24¾
Stlco A	Fb	30		210	433	$2⅞	$30¼
Stlco A	Ag	27½		82	836	$3	$30¼
Stlco A	Ag	30		30	256	150	$30¼
Stlco A	Nv	25		55	488	$5⅜	$30¼
Stlco A	Nv	27½		218	761	$3¾	$30¼
Stlco A	Nv	30		38	703	$2⅛	$30¼
T-D Bk	Sp	45		1	90	$7½	$51
T-D Bk	Sp	45	p	5	16	75	$51
T-D Bk	Sp	50		15	555	$4½	$51
T-D Bk	Sp	55		19	396	$2	$51
T-D Bk	Dc	55		5	265	$3½	$51
Total P	Ja	15		20	504	$3⅜	$16⅜
Total P	Ja	17½		50	148	$2⅜	$16⅜
Total P	Jy	15		30	935	150	$16⅜
Total P	Oc	15		10	364	$2¾	$16⅜
Total P	Oc	17½		60	1188	150	$16⅜
Total P	Oc	17½	p	5	69	175	$16⅜
Tx Can	Sp	35		30	59	$4⅛	$38
Tx Can	Sp	40		15	61	170	$38

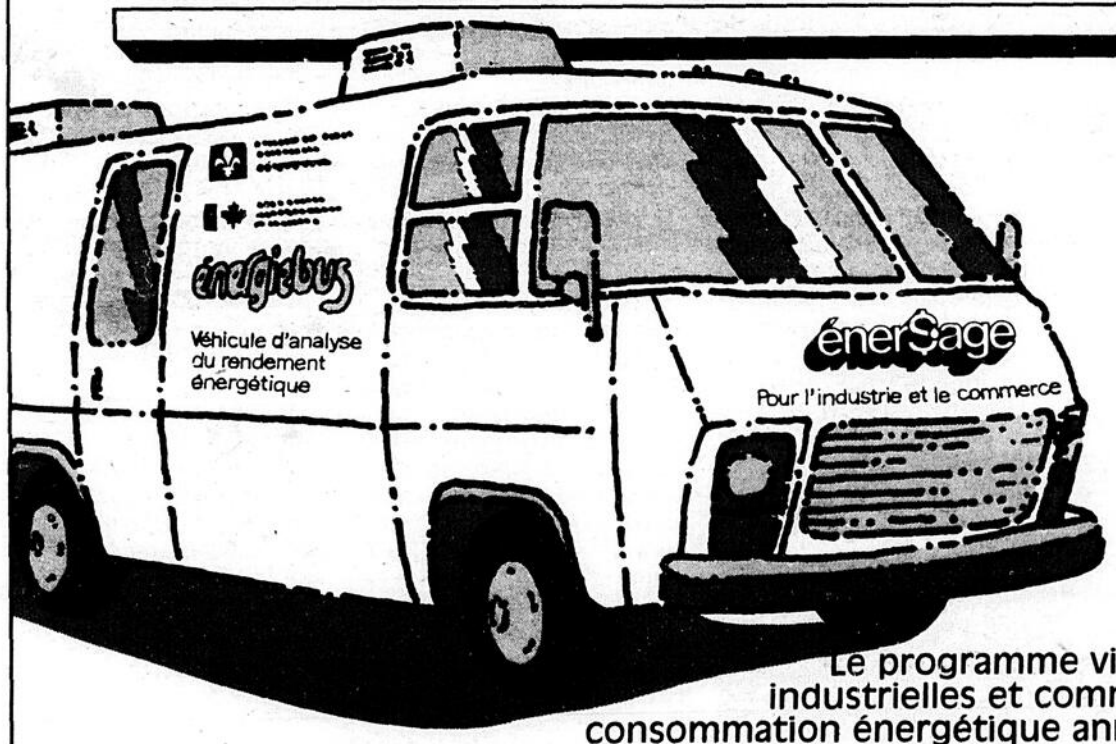
Volume total 9958.

Total des contrats achetés mais non levés ou liquide: 336458

énerSage

Pour l'industrie et le commerce

RÉDUIRE VOS COÛTS D'OPÉRATION: C'EST POSSIBLE!



. . . par l'amélioration du rendement énergétique de votre entreprise nous vous offrons:

- un service **gratuit** de vérification énergétique
- une **subvention** pour embaucher un expert-conseil qui étudiera la faisabilité des projets d'économie dépistés à l'analyse.

Le programme vise à rejoindre les entreprises industrielles et commerciales énergivores dont la consommation énergétique annuelle est de 25 000 $ et plus.

ÇA VOUS INTÉRESSE? INSCRIVEZ-VOUS!

Nom de l'entreprise

Adresse

rue ville c.p.

Nom du responsable

No de téléphone

Consommation énergétique (1982) $

Retourner à:

Programme National de Vérification du Rendement Énergétique
Bureau des économies d'énergie
425, ave Viger ouest, bureau 600
MONTRÉAL (Québec)
H2Z 1W9
Tél.: (514) 873-5463

Québec

Canada

© Claude Plante et Associés

Entreprises Bell Canada Inc.

Avis de dividende

Le 22 juin 1983 le conseil d'administration d'Entreprises Bell Canada Inc. a déclaré le dividende trimestriel suivant:

- payable le 15 août 1983 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 15 juillet 1983:
- premier dividende de soixante-sept et cinq dixième cents (67.5) par action privilégiée de Premier rang, série I.

G. Houle
Secrétaire de la société

À 35$, avons-nous payé trop cher l'action de la Banque d'Épargne?

■ Un portefeuille canadien ne saurait être complet sans au moins avoir une représentation dans le domaine des services financiers, plus particulièrement celui des banques.

Nous avons, la semaine dernière, acheté, pour le portefeuille "A", 300 actions ordinaires de la **Banque d'Épargne de la cité et du district de Montréal,** mieux connu simplement comme la Banque d'Épargne (symbole en bourse: BEMM).

Cette transaction a considérablement réduit les réserves liquides que nous avions conservées à ce portefeuille, puisque nous devrons débourser un montant total de 10 656, 36$ (300 actions à un prix de 35,00$), incluant les commissions de 156,36$ qui seront versées au courtier.

L'achat a été effectué le 23 juin 1983, mais le paiement ne sera exigible que le 4 juillet, à cause des deux congés successifs de la Saint-Jean et de la fête du Canada. Ce délai correspond donc exactement aux cinq jours réglementaires qui doivent s'écouler entre le moment de l'achat et le paiement.

Cela nous permettra vraisemblablement de percevoir le prochain dividende qui sera versé aux actionnaires le 1er août 1983. Si l'on se fie au montant qui a été remis aux actionnaires la dernière fois (1er mai), nous encaisserons alors 0,31$ par action. Il n'est cependant pas impossible que les administrateurs décident, étant donné l'excellente posture de la banque, de voter un dividende plus important. Soulignons également que les administrateurs autoriseront bientôt le fractionnement des actions (2 pour 1), dès qu'ils auront obtenu la permission des actionnaires réunis en assemblée spéciale.

Vous aurez remarqué, en consultant le graphique ci-dessous, que les actions de la Banque d'Epargne ont parcouru beaucoup de chemin depuis la première moitié de 1982, passant d'un niveau de 8,00$ à un sommet de 35,50$ tout récemment.

Nous devons reconnaître qu'à 35$ nous achetons ces titres à un sommet sans précédent, les actions de la Banque ayant atteint 29,00$ en 1979. Mais avant de conclure que nous faisons là un faux pas, il serait opportun que vous vous arrêtiez quelques instants aux raisons qui motivent notre choix. Elles sont les suivantes:

1) M. **Raymond Garneau,** comme tout bon chef d'entreprise digne de ce nom, s'est entouré d'une équipe de direction compétente et multi-disciplinaire;

2) la banque n'est aucunement exposée aux prêts pétroliers ni aux prêts consentis aux pays en voie de développement;

3) la banque profite pleinement pour l'instant du revirement des taux d'intérêt, c'est un «pure play», comme on dirait dans le milieu;

4) les bénéfices de la banque atteindront un niveau de 7,00$ par action en 1983, pour vraisemblablement passer à 9,00$ au cours de l'année suivante;

5) les actions de la banque, à un niveau de 35,00$ se transigent à un multiple de 4 à 5 fois les bénéfices prévus pour les 18 prochains mois, multiple qui est en tout point comparable à celui que les investisseurs consentent aux titres des banques à charte canadiennes.

Si ces arguments ne vous suffisent pas, procurez-vous le dernier rapport annuel. Vous aurez vite compris, à la vérification du bilan, que la valeur aux livres des actions est sans l'ombre d'un doute plus élevée que vous ne l'aviez d'abord imaginé.

Sous la gouverne d'un management plus aguerri, la mise en valeur à plus ou moins long terme des actifs dont ils disposent aujourd'hui, pourrait fort bien donner à la banque un second souffle.

ÉVALUATION DES PORTEFEUILLES AU 24 JUIN 1983

Nombre d'unités ou d'actions	Description	Prix par action	Coût total à l'achat	Prix au marché	Valeur au marché —Y—	Dividendes par action (Intérêts)	Revenus de dividendes (Intérêts) —X—	Rendement X ÷ Y
PORTEFEUILLE "A" (DE REVENUS)								
2	Plaquettes - or	411,00$US	822,00$US	423,00$US	846,00$US	—	—	—
300	Banque d'Épargne	35,00$	10 656,36$	35,00$	10 500,00$	1,24$	372,00$	3,54%
400	Bell Canada	26,50$	10 776,17$	26,75$	10 700,00$	2,08$	832,00$	7,70%
1 000	Union Gas	9,50$	9 728,63$	9,50$	9 500,00$	0,80$	800,00$	8,42%
18 028,88$	Dépôt à trente jours auprès de Morguard Trust	100,00$	18 028,88$	100,00$	18 028,88$	8,00$	1 442,31$	8,00%
	TOTAL PORTEFEUILLE "A"		**50 204,96$**		**49 775,38$**		**3 446,31$**	
PORTEFEUILLE "B" (DE CROISSANCE)								
2	Plaquettes - or	411,00$US	822,00$US	423,00$US	846,00$US	—	—	—
500	Entreprises Cdn Pacifique	24,00$	12 207,17$	25,00$	12,500,00$	0,80$	400,00$	3,33%
11 858,41$	En caisse	100,00$	11 858,41$	100,00$	11 858,41$	6,00$	711,50$	6,00%
	TOTAL PORTEFEUILLE "B"		**25 080,50$**		**25 399,96$**		**1 111,50$**	
PORTEFEUILLE "C" (SPÉCULATIF)								
2	Plaquettes - or	411,00$US	822,00$US	423,00$US	846,00$US	—	aucun	—
2 000	Daon Development	2,20$	4 532,00$	2,35$	4 700,00$	—	aucun	—
1 000	Dome Petroleum	5,75$	5 912,85$	6,25$	6 250,00$	—	aucun	—
13 586,33$	En caisse	100,00$	13 586,33$	100,00$	13 586,33$	6,00$	815,18$	6,00%
	TOTAL PORTEFEUILLE "C"		**25 046,10$**		**25 582,83$**		**815,18$**	
TOTAL DES TROIS PORTEFEUILLES			**100 331,56$**		**100 758,17$**		**5 372,99$**	

• Capital investi au 1er juin: 100 000$ = 100; niveau de l'indice de Toronto (TSE 300): 2 409,34
• Indice du portefeuille au 24 juin: 100,76; indice TSE 300 = 102,24; Taux de change US$: 123,70

Les portefeuilles

L'indice des portefeuilles (100,76) retarde sur la performance de l'indice de la Bourse de Toronto qui est au-dessus de 2 450,00 (l'indice comparatif atteignait un niveau de 102,24 au moment d'écrire ces lignes, le 24 juin).

Vous vous souviendrez que nous avons commencé les trois portefeuilles le 1er juin avec aucun titre en portefeuille. Le démarrage est donc un peu lent lorsque l'on effectue des comparaisons avec les indices boursiers. Nous n'avons pas encore absorbé nos frais de départ en ce qui concerne le portefeuille "A", la valeur de celui-ci se chiffrant à 49 775,38$ comparativement à 50 000$ au point de départ.

Les portefeuilles "B" et "C" connaissent par contre un meilleur sort, les titres choisis n'ayant pas perdu de temps pour s'apprécier en valeur (voir évaluation ci-contre).

Nous n'avons pas l'intention de mettre en place des stratégies défensives pour l'instant, malgré l'état léthargique des marchés boursiers. Il est difficile, cependant, d'imaginer qu'il y aura d'ici la fin de l'année une flambée des prix du style de celle dont nous avons tous été témoins depuis l'automne 82.

Nous avons d'abord concentré nos achats sur des titres qui procurent un niveau élevé de dividendes. Cela nous permet de sortir de l'ornière des sempiternels dépôts à terme dont le rendement après impôts est insignifiant. Nous vous invitons à bâtir avec les mêmes principes en tête, plutôt que de vous laisser emporter à jouer la carte du gain à court terme, illusoire.

LE RELAIS DE VOS AFFAIRES

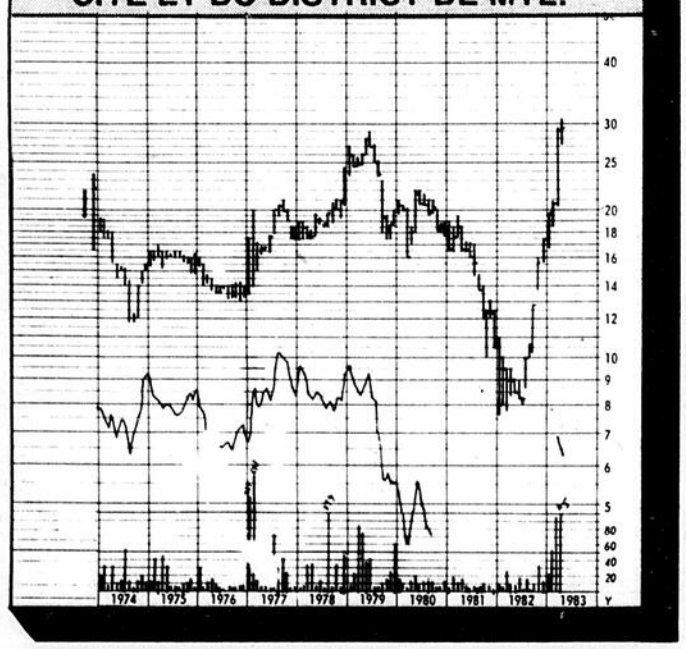


«La Bourse de Montréal a choisi l'Auberge des Gouverneurs comme endroit pour donner ses cours sur le placement à Québec, à Ste-Foy et à Trois-Rivières car le service est efficace et les locaux sont bien conçus pour les réunions de groupes.»

PIERRE LORTIE
Président, Bourse de Montreal

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

BANQUE D'ÉPARGNE DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MTL.



GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc

Mark-Hot signe deux contrats en Asie

■ La compagnie **Mark-Hot Engeneering,** société soeur de **Mark-Hot inc.,** de Longueuil, qui se spécialise dans la fabrication et l'installation de systèmes de ventilation et d'isolation, vient de signer deux importants contrats en Asie du Sud-Est.

Ces deux contrats d'environ 2 millions $ chacun portent sur l'installation de murs rideaux ou murs extérieurs d'édifices à bureaux situés à Hong Kong et Kuala Lumpur en Malaisie; ces édifices comptent entre 14 et 40 étages et certains seront occupés principalement par des banques.

Les murs rideaux seront fabriqués sur place, mais Mark-Hot a développé depuis quelques années une telle expertise en ce domaine qu'elle a obtenu le contrat d'installation de ces murs. Il s'agit des premiers contrats obtenus par l'entremise d'un démarcheur de la firme qui explore ces marchés depuis déjà plus d'un an.

Contrat de 10 millions $ à Marine Industrie

■ **Marine Industrie ltée** (MIL) vient d'obtenir pour sa division MIL Industriel un contrat de 10 millions $ pour la fabrication de 244 cuves d'électrolyse destinées à l'usine de Baie Comeau de la **Société canadienne de métaux Reynolds ltée.**

Ce contrat procurera une année d'ouvrage à une centaine de personnes à l'usine de Matagami de **Sométal,** une division de MIL.

Contrats internationaux de l'ACDI

• **Secteur: Eau**
Pays: Bélize.

Brève description du projet: adduction d'eau et égouts en milieu urbain-phase II: les services d'une firme de conseillers sont requis pour la gestion de la phase II du projet en question. La réalisation d'études sur l'élimination des déchets solides et les tarifs s'appliquant à l'adduction d'eau et aux égouts. De même que l'acquisition de matériaux, de véhicules et d'équipement nécessaires dans le cadre du projet.

Firmes invitées à soumettre une proposition: (1) Stanley Associates Enrg. Ltd., 11748 Kingsway Ave., Edmonton, Alberta, T5G 0X5, (403) 452-0780; (2) Norenco Associates Ltd., 202-2031 Portage Ave, Winnipeg, Manitoba, R3J 0K6, (204) 889-8880; (3) WH Crandall and Ass. Management Ltd, 1077 boul. St-George Moncton, NB, E1C 4C9, (506) 854-0080; (4) The UMA Group, 1066 West Hasting St, Vancouver, BC, V6E 3X2; (5) Marshall Macklin and Monaghan Ltd., 275 Duncan Mill Road, Don Mills, Ont. M3B 2Y1, (416) 449-2500.

À VOTRE AGENDA

■ Montréal. Le 6 juillet. Cours intitulé **"Perspective sur le développement structuré"**, de **Atkinson, Tremblay et Ass.** Renseignements: **Normand Tremblay,** (514) 871-0108.

■ Une nouvelle entreprise vient de débuter ses opérations à Sherbrooke. La **Lunetterie Grégoire inc.,** premier fabricant québécois de lunettes ophtalmiques (par opposition à lunettes de soleil), compte lancer ses premiers produits sur le marché au milieu du mois d'août.

Il s'agit d'un projet d'investissement de 350 000$, qui a reçu des appuis de l'OCRI pour 43 200$ et de l'OPDQ pour 71 000$. L'établissement de cette entreprise devrait amener la création de 14 emplois après un an d'opération.

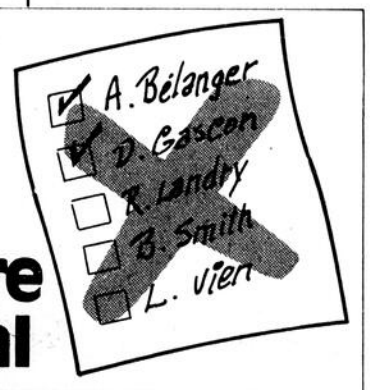
"Le Canada a importé en 1982 pour 31,6 millions $ de montures ophtalmiques, selon **Statistique Canada,** a déclaré aux AFFAIRES le p.d.g. de la nouvelle entreprise, M. **Jules Grégoire.** La part des fabricants canadiens dans le marché local ne dépasse pas 8%." Celui-ci est évalué à 1,3 million de paires par année.

Lunetterie Grégoire vise à occuper environ 5% du marché canadien à sa troisième année d'existence, soit une production annuelle de 75 000 paires environ; sa capacité de production sera alors utilisée à quelque 50%.

Lunetterie Grégoire fabriquera au cours des deux premières années neuf modèles différents seulement: six pour femmes, deux pour hommes et une pour enfants. Chaque modèle sera fabriqué en trois couleurs, deux ponts et trois cercles différents, ou 18 montures par modèles.

Établissement d'une lunetterie à Sherbrooke

Plus de bordereaux!



Recevez en propre le journal

Le No 1 de la finance et de l'economie au Quebec
LES AFFAIRES

C'est la bonne solution... pour vous!

Oui, il y a trop longtemps que vous attendez votre tour pour lire le journal LES AFFAIRES... l'information économique et financière la plus récente qui soit. N'hésitez plus! Abonnez-vous au journal LES AFFAIRES. Ainsi, vous recevrez, en prime, le magazine AFFAIRES et vous aurez, en main, deux outils complets et pratiques pour prendre vos décisions financières personnelles. Pour recevoir, en propre, le journal LES AFFAIRES, abonnez-vous tout de suite... c'est dans votre intérêt!

Investissez: remplissez le coupon ci-dessous.

Veuillez simplement retourner ce coupon à:
Service aux abonnés
LES AFFAIRES
465, rue Saint-Jean, bureau 903
Montréal (Québec) H2Y 3S4

Oui, je m'abonne au journal LES AFFAIRES
☐ Pour un an: 29,95$* ☐ Nouvel abonné
☐ Pour deux ans: 44,95$* ☐ Renouvellement
M. ☐
Mme ☐ _____ PRÉNOM: _____
NOM DE LA COMPAGNIE: _____
FONCTION/PROFESSION: _____
ADRESSE: _____
VILLE: _____ PROVINCE: _____
CODE POSTAL: _____ TÉL.: ( ) _____
☐ FACTUREZ-MOI ☐ VISA ☐ MASTERCARD
N° DE CARTE: _____ EXP.: _____
SIGNATURE: _____

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

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCE DE DISTRIBUTION D'ARTICLES DE SPORT
À vendre avec bâtisse et équipement, en banlieue de Montréal.
Écrire à:
Référence no. 1046, Journal Les Affaires 465 rue St-Jean, suite 903, Montréal, Qué. H2Y 3S4

POMPE À BÉTON
Marque Pecco, modèle P.M.P. 100, 100 pieds de flèche, installée sur camion. 2 unités presque neuves.
Écrire à:
Référence no. 1044 Journal Les Affaires, 465 rue St-Jean, suite 903, Montréal, Qué. H2Y 3S4

VENDRAIS USINE
En opération depuis 23 ans, rentable, 35 employés. Métal en feuille fini émail cuit, tubes, plastique laminé, produits spéciaux. Capital requis: $700,000.
Écrire à:
Référence no. 1047, Journal Les Affaires, 465 rue St-Jean, suite 903, Montréal, Qué. H2Y 3S4

LABORATOIRE
INTÉRESSÉ À L'ACQUISITION D'UNE MARQUE DE COSMÉTIQUES ET/OU D'UN LABORATOIRE
de fabrication de cosmétiques ou de produits pharmaceutiques avec un chiffre d'affaires d'un minimum de $300,000.
Écrire à:
Référence no. 1045, Journal Les Affaires, 465 St-Jean, suite 903, Montréal, Qué. H2Y 3S4

À VENDRE
2 ponts roulants de marque Munck 1976
Capacité: 25 tonnes
Portée: 81'6"
Incluant:
Treuil et moteur de 100 C.V.
Deux moteurs de 50 C.V. chacun pour le mouvement latéral
Plate-forme, cabine des controles pour l'opérateur
Treuil auxiliaire capacité 5 tonnes.
Vitesse de translation: 600 Pl/min.
CONDITION TRÈS BONNE
VÉRITABLE AUBAINE
100328 CANADA LTÉE
223, boul. du Pont
St-Nicolas, Québec
G0S 2Z0
TÉL: (418) 831-3155

GARAGE
avec atelier de débosselage.
Commerce avec permis de location de tracteurs, camions et autos.
Rive-sud.
(514) 467-0894

BOUILLOIRE
Volcano, 100 forces, à basse pression, avec accessoires.
En excellent état.
DRUMMONDVILLE
(819) 472-3885

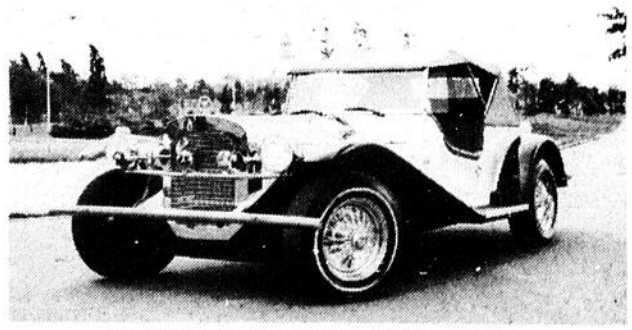
Boutique Amour
Notre spécialité:
Moyenne et forte tailles Dame
12½-32½-12-24-36-52
FRANCHISES DISPONIBLES
Vous désirez devenir votre propre patron?
Vous avez la capacité d'investir?
Vous voulez minimiser l'investissement et le risque et voulez maximiser les profits?
Joignez-vous à notre chaine.
Vous pouvez choisir:
1) Un de nos commerces établis
2) Un nouvel emplacement protégé
3) Vous avez votre commerce et désirez changer de ligne.
Écrivez-nous ou communiquez pour rendez-vous avec:
Boutique Amour
a/s Marc Joncas
6660 Sherbrooke est, Métro Langelier, Montréal, Qué. H1N 1C9
Bur: (514) 256-0401
Rés: (514) 583-6623

EXCELLENTE OCCASION POUR INVESTISSEURS
Équipement complet pour fabrication de tricycles comprenant machinerie et matrices (dies).
Gros inventaire de pièces détachées pour l'assemblage de tricycles.
(514) 661-4230
Claude Robitaille

RESTAURANT - MONTRÉAL
Repas légers et bar laitier.
$85,000., pas de balance de vente.
Bon profit.
18 ans le même propriétaire.
Appelez entre 7 et 10 hres p.m., du lundi au jeudi,
(514) 365-3929

AMWAY - MIEUX QUE JAMAIS
Donnez-nous le droit de tout savoir sur:
Le meilleur commerce qui peut exister.
La meilleure association qui peut vous faire grandir.
Voiture fournie.
Pour entrevue (514) 467-3225

ENTREPRISE MANUFACTURIÈRE À VENDRE
Entreprise de fabrication de charpentes et de poutrelles d'acier pour l'industrie de la construction, fabriquant aussi certaines composantes destinées à l'industrie du transport et de l'automobile recherche un acquéreur.
Usine de 40,000 pi. car., érigée sur un terrain de 247,000 pi. car., toute équipée, avec ponts roulants, machinerie, équipement et matériel roulant.
Financement possible.
PRICE WATERHOUSE
Bernard Hamel
(514) 879-9050

À VENDRE

Réplique de Mercedes 1932, neuve.
Garantie un an. $16,500.
Communiquez avec:
Robert Laforge ou Denis Dubé
au (514) 325-0562

C'est le début d'un crédit nouveau

...un tournant dans l'histoire de votre succès

Aujourd'hui Charles Roy franchit une nouvelle étape dans l'histoire de son succès: il accède à la nouvelle Marge-Crédit Personnelle de la Banque de Montréal. Comme lui, vous pourriez y avoir accès.

Une seule demande suffit!
Finis les tracas chaque fois que vous voulez utiliser le crédit que vous méritez. Une fois votre demande initiale acceptée, vous jouissez d'une source de crédit continue et renouvelable, établie selon l'état de vos affaires personnelles.

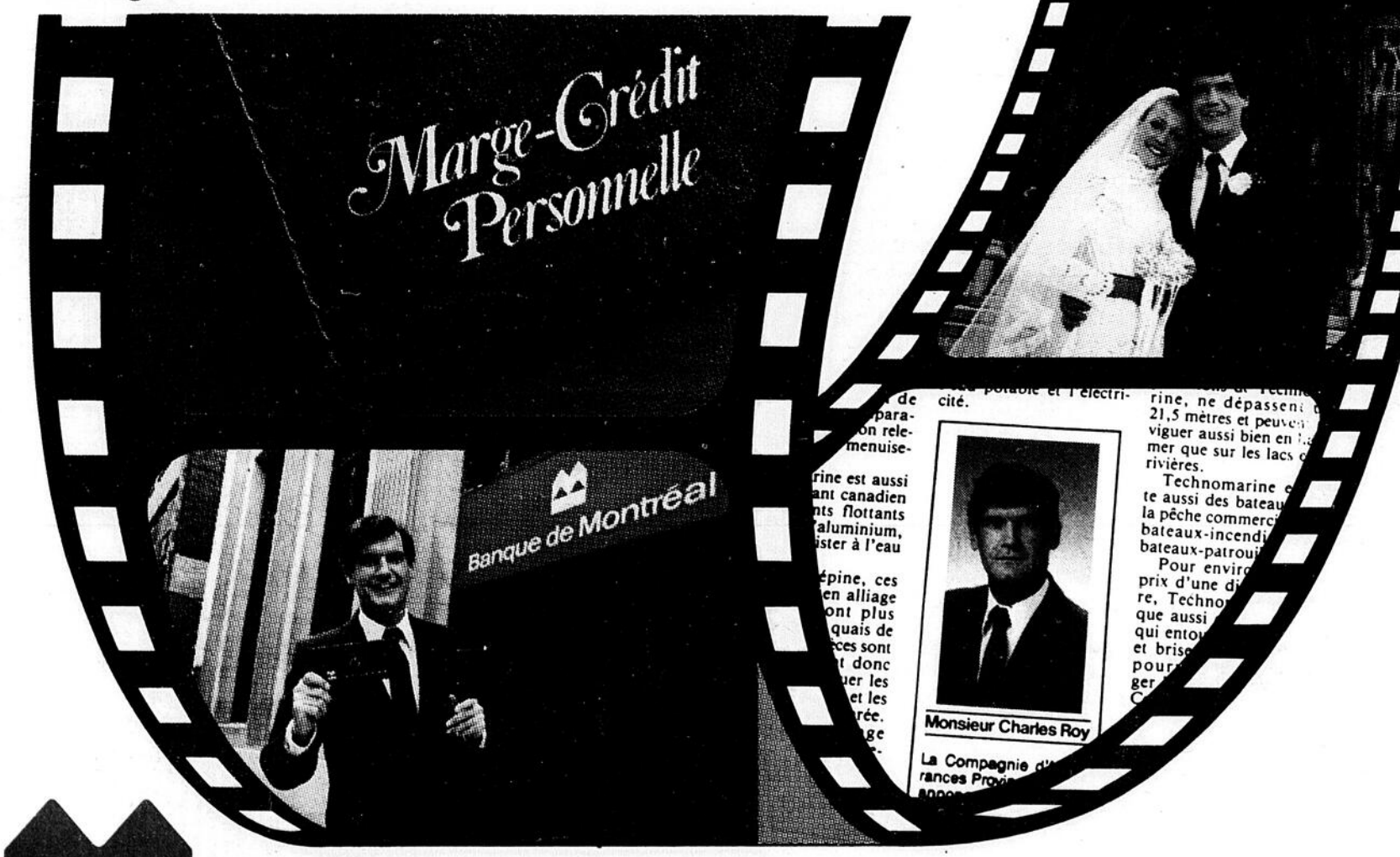
Une marge de crédit comme en affaires
Quand on est en affaires, on a souvent besoin d'un outil monétaire qui permette de fonctionner au jour le jour sans problème. Avec sa nouvelle Marge-Crédit Personnelle, la Banque de Montréal offre à ses particuliers le même outil pratique à taux avantageux.

De plus, ce taux est rajusté chaque mois pour les mêmes raisons que nous rajustons aussi le taux de notre marge de crédit commerciale pour nos clients privilégiés. Oui, avec votre propre Marge-Crédit Personnelle, vous devenez vraiment un client privilégié.

Pour vous, un chéquier spécial
Avec votre Marge-Crédit, vous obtenez un compte spécial vous permettant de faire des chèques et des retraits d'argent comptant au moyen d'un chéquier spécial. Votre chéquier vous donne droit également à des retraits dans les limites de cette Marge-Crédit et ce, dans toutes les succursales de la Banque de Montréal au Canada.

En fait, votre Marge-Crédit Personnelle vous permet de décider vous-même de vos prêts. Les limites correspondent à votre situation financière et peuvent varier de $2 500 à $50 000 et plus.

Renseignez-vous.



Banque de Montréal

Vous avez changé notre façon de faire crédit