Cahier spécial de 24 pages

L'ASSURANCE

Dépôt garanti 5 ans taux annuel 18 1/2%

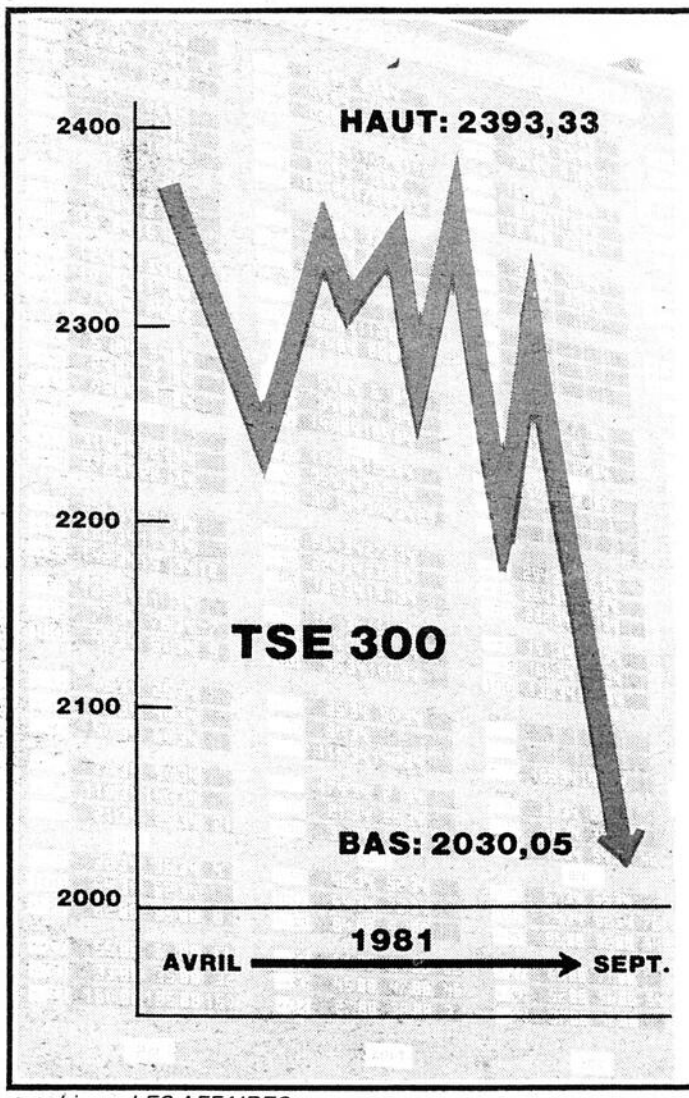
FIDUCIE PRÊT ET REVENU

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

LES AFFAIRES

Montréal, 19 septembre 1981 Vol. LIII No 37 64 pages 75¢

POUR VOUS ABONNER 842-6491



graphique: LES AFFAIRES

14 milliards $ de pertes en un mois à Toronto

La bourse s'effondre

- La baisse se poursuivra pendant au moins 6 mois
- Taux d'intérêt: incertitude
- L'or grimpe à 457 US$

p.p. 2-3-5-37

Québec remet en question les objectifs de la SDI

pp. 8-9

Le ministre Rodrigue Biron devra rassurer un personnel inquiet à la SDI.

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Guylaine Saucier, 35 ans, PDG depuis 1975

p. 11

FISCALITÉ

Il y a de plus en plus de Québécois qui transigent en devises étrangères, ne serait-ce que pour un appartement en Floride ou aux Bahamas. Les fluctuations du dollar risquent d'avoir des répercussions sur leur impôt. Yves Renaud fait le point. p. 27

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Le vieillissement de la population coûtera bientôt très cher aux Québécois. Jean-Paul Gagné explique. p. 28

MARKETING-COMMUNICATIONS

Les communications font de plus en plus partie intégrante des fonctions du chef d'entreprise. Christine Isabelle nous parle d'un cours qui se donne pour apprendre aux gens d'affaires la technique de l'entrevue télévisée. p. 23

En un mois sur le parquet de Toronto:

La bourse perd 14 milliards$

■ Depuis un mois, les pertes enregistrées sur la **Bourse de Toronto** atteignent le chiffre astronomique de 14,55 milliards $. Selon **M. Richard Enstett**, statisticien à la **Bourse de Toronto**, les pertes seraient encore plus élevées si elles étaient toutes comptabilisées.

"70% des actions canadiennes sont transigées à Toronto, a-t-il indiqué aux AFFAIRES. Les pertes sont donc plus fortes pour l'ensemble du marché canadien, mais comme les principaux titres sont cotés à Toronto, le chiffre de 14,55 milliards $ est très près des pertes globales qui se sont produites entre le 14 août dernier et le 11 septembre".

Ce chiffre inclut cependant les pertes sur les titres américains, par exemple **IBM**, qui sont cotés à Toronto. Pour les titres américains, M. Enstett évalue les pertes à environ 4 milliards $. Du fait que les actions américaines inscrites à Toronto sont possédées par des investisseurs demeurant au Canada, elles sont inclues dans le chiffre global.

La dégringolade de la bourse au cours du dernier mois ne constitue cependant pas un "crash". En langage spécialisé, c'est une "correction sérieuse" du marché qui ne conduit pas nécessairement à la débâcle, bien que celle-ci ne soit pas complètement écartée.

Pour bien comprendre la situation et placer cette importante chute boursière dans sa juste perspective, il faut comprendre que ces pertes sont des "pertes sur papier". Une perte ne devient réelle que si un investisseur vend ses actions à un prix moindre que celui payé pour les acquérir. Tant que l'investisseur conserve ses actions, sa "perte sur papier" reste théorique et peut même se transformer en gain si la bourse remonte. Par contre, si l'investisseur choisit de vendre immédiatement ses actions, sa perte devient réelle et définitive.

Actuellement, le danger d'une débâcle est minime. Bien sûr, les investisseurs regardent fondre la valeur de leur portefeuille avec une certaine appréhension, mais aucune bourse canadienne n'a encore enregistré une augmentation importante du volume de ses transactions, ce qui signifie qu'il n'y a pas encore de panique sur les marchés.

Correction normale

Pour expliquer cette correction, les analystes estiment que la chute vient du fait que les actions des compagnies cotées aux bourses canadiennes étaient surévaluées et que tôt ou tard, le marché devait se corriger pour refléter la valeur exacte des actions. Cette opinion est basée sur le fait que la bourse a connu une hausse de 24% en 1978, de 38% en 1979 et de 25% en 1980.

Si on prenait une photographie du marché, on constaterait que le niveau actuel des prix est identique à celui du début de 1980. Ainsi, l'indice composé du TSE, qui reflète le mouvement des prix des actions de 300 compagnies industrielles, passait le cap des 2 000 au début de 1980. Mardi dernier, il se situait à 2 030, perdant 45 points en une seule journée.

Cette explication d'une surévaluation du marché ne satisfait toutefois pas tout le monde. Alors que le rapport prix-bénéfice d'une action oscille traditionnellement autour de 15, il se situait, avant la dernière chute, de 5 à 9 pour l'ensemble des compagnies. Cela laisse donc sous-entendre au contraire que les actions sont sous-évaluées. Une confirmation de cette hypothèse vient du fait que jamais dans l'histoire du marché immobilier canadien on aura tant vu de prises de contrôle.

Entente sur le pétrole

Par ailleurs, on a conclu un peu trop hâtivement au Canada que la bourse continuerait sa lancée si **Ottawa** et **Edmonton** finissaient par s'entendre sur le prix du pétrole. Si on recule de seulement quelques mois en arrière, on se rend compte que le marché boursier est monté au printemps alors que le désaccord persistait entre les deux niveaux de gouvernement et, qui plus est, que la bourse accélère sa chute depuis le 1er septembre, date du nouvel accord. L'ensemble des dispositions de cet accord procurera des revenus additionnels aux compagnies, même si toutes les compagnies n'en profiteront pas également.

Naturellement, la dégringolade du marché canadien s'explique en bonne partie par la baisse que subit le marché boursier américain.

On s'était habitué depuis plusieurs années à ne plus relier les deux marchés parce qu'ils évoluaient d'une façon différente. Une baisse à New-York ne signifiait plus nécessairement une baisse à Montréal et Toronto; mais depuis presque deux ans, l'étude des graphiques démontre que le mouvement des deux marchés va dans le même sens.

VARIATIONS DES INDICES DE LA BOURSE DE TORONTO 1981

	22 janvier au 20 juillet	20 juillet au 11 septembre	22 janvier au 11 septembre
Mines et métaux	+ 9.85%	-16.60%	-6.75%
Or	-9.45	+ 2.28	-7.17
Pétroles	+ 14.86	-14.98	-0.12
Produits forestiers	+ 16.40	-18.86	-2.46
Consommation	+ 0.50	-16.11	-15.61
Industriels	+ 11.10	-13.80	-2.70
Immeuble et construction	+ 33.76	-27.81	+ 5.95
Transport	+ 18.35	-11.23	+ 7.12
Pipelines	-6.64	-20.24	-26.88
Services publics	-0.69	-8.83	-9.52
Communications	-2.72	-16.72	-19.44
Commerce de détail	+ 2.07	-10.00	-7.93
Finance	-4.44	-9.26	-13.70
Sociétés de gestion	-5.88	-14.14	-20.02
INDICE TSE 300	+ 5.58	-12.16	-6.58

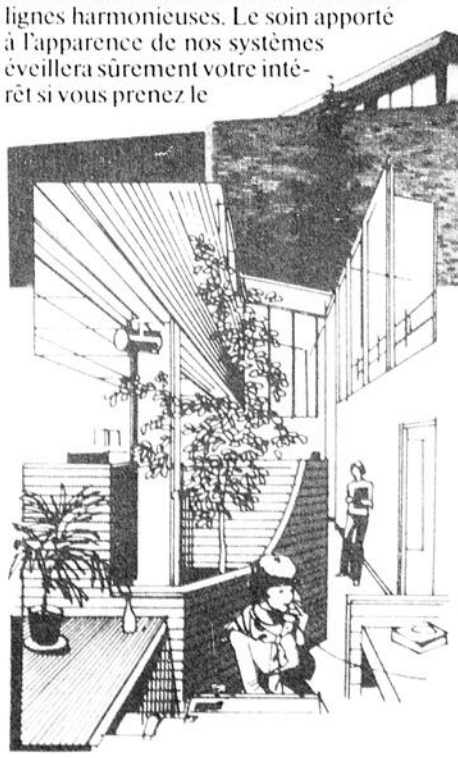
NORMAND LASSONDE

AVANT D'EMMÉNAGER DANS UN BÂTIMENT ARMCO, VOUS PARTICIPEZ À SON AMÉNAGEMENT.

Qu'il s'agisse de conception ou d'aspect fonctionnel, Armco sait bâtir!

ARMCO... AVANTAGEUX SUR LE PLAN ESTHÉTIQUE

L'aspect fonctionnel des Systèmes de bâtiments Armco n'enlève rien à leurs lignes harmonieuses. Le soin apporté à l'apparence de nos systèmes éveillera sûrement votre intérêt si vous prenez le temps d'en découvrir toute l'ingéniosité. Grâce à nos systèmes de bâtiments d'acier, un constructeur Armco a d'ailleurs remporté quinze prix de "design" et de réalisation. Nul doute que nous pouvons répondre avantageusement à vos exigences particulières.



Alfarctic Edmonton (Alberta) Constructeur Alfarctic Engineering & Construction Ltd

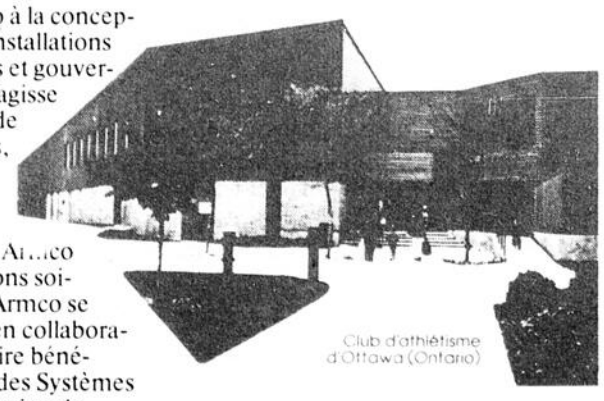
ARMCO... AVANTAGEUX EN RAISON DE SA SOUPLESSE

Les Systèmes de bâtiments Armco allient la beauté avec la souplesse d'utilisation, qui constitue un facteur très important en construction. Votre constructeur Armco se spécialise dans l'application des connaissances d'Armco à la conception et à la construction d'installations industrielles, commerciales et gouvernementales. En fait, qu'il s'agisse de projets de construction de banques, d'eglises, de mails, d'entrepôts, de centres de loisirs ou de bureaux, les techniques d'avant-garde des Systèmes de bâtiments Armco lui permettent des réalisations soignées. Votre constructeur Armco se fera un plaisir de travailler en collaboration avec vous pour vous faire bénéficier de tous les avantages des Systèmes de bâtiments Armco en fonction de l'espace et de l'aménagement désirés.

Construction Charlolinc Saint-Eustache (Québec) Constructeur Construction Charlolinc

TOUTE ÉQUIPE A BESOIN D'UN QUART-ARRIÈRE

Lorsque celui qui décide du jeu participe aussi à son exécution, une foule de problèmes sont du même coup résolus. En confiant votre projet à un constructeur Armco, vous savez que c'est lui qui s'occupera de résoudre tout problème de construction, s'il en est, relatif à son exécution. Votre constructeur Armco est bien placé pour prendre une décision ou trouver rapidement la solution d'un problème puisqu'il participe avec vous à l'aménagement de votre bâtiment. La plupart des constructeurs Armco offrent un service complet; vous pouvez donc leur faire confiance tant pour le choix de votre emplacement que pour l'évaluation des coûts, la finition d'intérieurs, etc. Pour répondre à vos exigences particulières sur tous les plans: aménagement, aspect fonctionnel, prix de revient, délais d'exécution, date d'occupation et rendement énergétique, votre constructeur Armco est, selon nous, l'unique spécialiste à consulter.



Club d'athlétisme d'Ottawa (Ontario)

ARMCO

Armco sait bâtir! Découper et expédier le bon ou téléphoner au Directeur du marketing: **(514) 671-1958**

Envoyer à l'adresse suivante: Les Systèmes de bâtiments Armco, 465, avenue Victoria, suite 100, Saint-Lambert (Québec) J4P 2J2. Veuillez m'expédier votre brochure détaillée sur les Systèmes de bâtiments Armco.

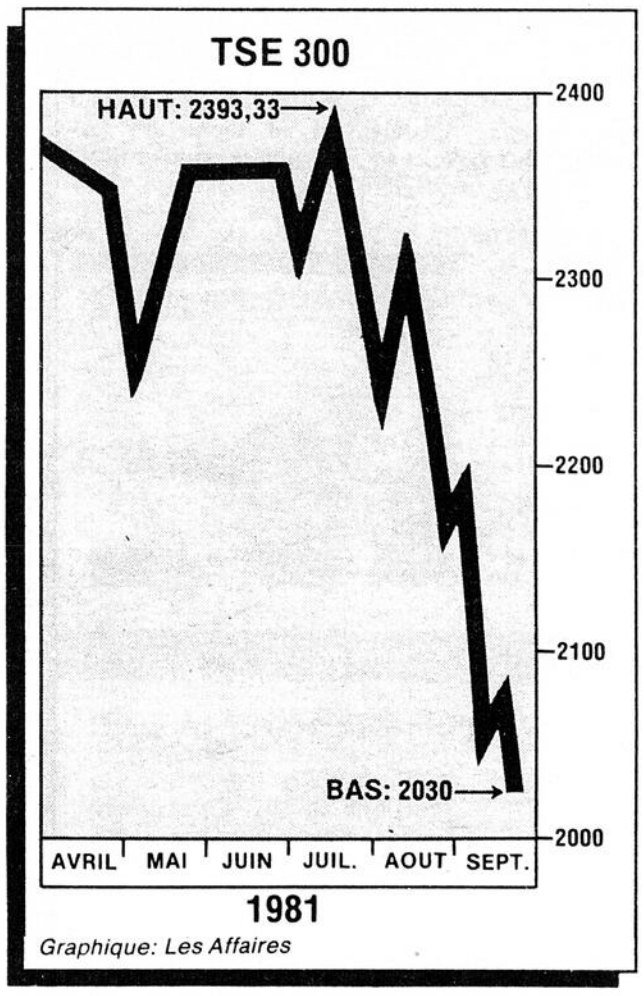
Nom
Titre Entreprise
Rue
Ville Prov. Code postal
Type de bâtiment Dimensions

CONDO • BUREAU • RESIDENTIEL
VENTE • LOCATION
GAGNON INC. COURTIER
861-8395
440, boul. Dorchester O., Suite 300, Mtl, P.Q. H2Z 1V7

Marché déprimé pour 6 mois

Selon la plupart des gestionnaires de portefeuilles et analystes interrogés par LES AFFAIRES au cours des jours derniers, les marchés boursiers américain et canadien n'ont pas fini de baisser.

Il pourra y avoir une ou quelques légères reprises au cours des prochaines semaines, mais la tendance lourde est nettement à la baisse. La difficulté est de savoir pendant combien de temps et jusqu'où descendront les marchés américain et canadien.



Graphique: Les Affaires

Rappelons qu'entre la mi-juillet et la mi-septembre, le **TSE-300** a perdu 360 points, soit une baisse de 15% et que, de la mi-juin à la mi-septembre, l'indice **Dow Jones** a reculé de 160 points et perdu également 15% de sa valeur.

Jusqu'où descendront ces indices? On croit généralement que l'indice des 30 industrielles du Dow Jones pourra baisser jusqu'à 800, au lieu de 860 actuellement, mais certains le voient à 750 et même plus bas. Quant à l'indice des 300 industrielles de la Bourse de Toronto, il baissera dans des proportions similaires au mieux puisque la conjoncture canadienne est encore plus déprimante que la conjoncture américaine; cela signifie un niveau de 1900, au lieu de 2030 comme c'était le cas au moment d'aller sous presse, mais encore là il est vraisemblable qu'il descende encore plus bas.

Les marchés boursiers américain et canadien remonteront dès que le creux de la vague aura été atteint et lorsque la reprise de l'économie américaine sera devenue plus évidente. Cette remontée pourrait débuter au premier ou au deuxième trimestre de 1982.

"Reaganomics"

La difficulté de prévoir ce qui se passera sur les marchés boursiers au cours des prochains mois et en 1982 aux États-Unis et au Canada tient essentiellement à la difficulté d'interpréter l'allure que prendra l'économie américaine au cours des prochains 12 mois.

Les éléments les plus importants de l'analyse sont la croissance anticipée du produit national brut américain, la hausse des profits des compagnies américaines, le comportement de l'inflation, le niveau des taux d'intérêt et le programme économique du président Reagan.

Commençons par le programme Reagan.

1- Les récentes prévisions d'économistes privés américains sont à l'effet que Reagan ne pourra réduire à 42,5 milliards $ le déficit du gouvernement américain pour l'année commençant le 1er octobre 1981 et que ce déficit sera plutôt de 60 à 70 milliards $. Les bonzes de Wall Street estiment de plus que Reagan ne pourra pas réaliser l'équilibre budgétaire promis pour 1983-84.

L'effet de l'échec anticipé de cet élément du programme Reagan est le maintien d'un niveau élevé du programme d'emprunt du gouvernement américain; cela veut dire moins d'argent pour le secteur productif (privé) de l'économie et une pression plus grande sur les taux d'intérêt. Donc, un impact négatif sur le marché boursier.

Conjoncture

2- La plupart des économistes révisent à la baisse actuellement leurs prévisions de croissance du PNB américain et l'un d'eux **Wayne Wright** a même prédit récemment une chute de 2% du PNB des États-Unis en 1982. Ce même économiste croit que les profits des compagnies tomberont de 20%, ce qui aura un effet extrêmement déprimant sur le marché boursier. Ce monsieur Wright est cependant beaucoup plus pessimiste que la plupart de ses collègues.

Ce qu'il faut retenir toutefois, c'est que les prévisions sont généralement ramenées à la baisse et qu'un consensus semble s'établir autour d'une croissance de 2% à 3% pour l'ensemble de 1982.

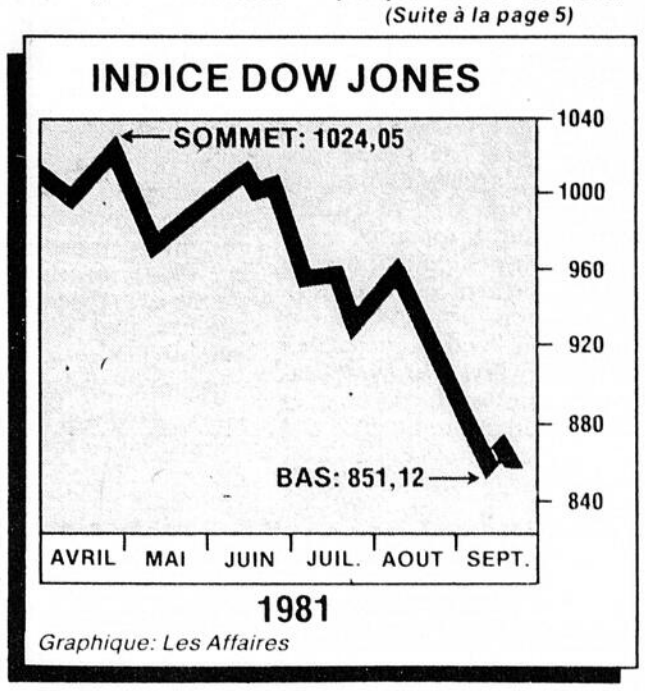
Georges Lopresti, directeur de la gestion des portefeuilles à la **Fiducie du Québec**, croit que le PNB américain aura une croissance nulle ou légèrement négative en 1982 après une croissance légèrement positive au cours du deuxième semestre de 1981. Les profits des compagnies croîtraient très peu ou pas du tout en 1982.

Viêt Buu a aussi révisé à la baisse ses prévisions pour 1982, mais il demeure relativement optimiste: une hausse du PNB de 3,2% en 1982 et une hausse des profits des sociétés de 12%.

Albert Lambert, directeur du portefeuille-actions du **Groupe Commerce**, est réticent à faire des prévisions, mais se montre pessimiste. "Tout le monde a misé sur une croissance des profits de 15% à 20% pour l'an prochain, mais il révisent maintenant à la baisse leur prévision." Il se pourraient que les profits ne s'accroissent pas, ce qui veut dire que les dividendes ne seront pas augmentés, tout cela ne peut qu'être mauvais pour le marché boursier.

3- On croit généralement que les taux d'intérêt tarderont davantage à baisser qu'on le croyait il y a quelques mois. Les avis

(Suite à la page 5)



Graphique: Les Affaires

Un choix judicieux pour gérer vous-même votre portefeuille en prévision de la retraite

Le régime enregistré Gestion autonome

Avec le régime enregistré d'épargne-retraite Gestion autonome, c'est vous qui administrez vos placements, soit en nous envoyant vos instructions par la poste, soit par l'intermédiaire du courtier ou du conseiller financier que vous avez mandaté.

La Fiducie du Québec ne se garde que le rôle de fiduciaire; c'est vous qui contrôlez vos investissements.

Afin de vous aider à effectuer ce contrôle, la Fiducie du Québec vous fait parvenir trimestriellement un rapport des encaissements et déboursés et une liste des valeurs en portefeuille.

Vous recevez également chaque année deux reçus pour fins d'impôt: l'un pour les dépôts effectués de mars à décembre de l'année précédente, l'autre pour les dépôts effectués pendant les 60 premiers jours de l'année.

Nos conseillers se feront un plaisir de vous fournir plus d'informations sur nos régimes d'épargne-retraite.

Venez ou téléphonez.

MONTRÉAL
Complexe Desjardins
(514) 281-8840
1-800-361-6840,
poste 8840

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

UN CHOIX JUDICIEUX

Fiducie du Québec

QUÉBEC (418) 653-6811 SHERBROOKE (819) 566-5667 CHICOUTIMI (418) 549-5746

desjardins

LES LOCATIONS MURRAY HILL LTÉE
240 PEEL

Location de tous modèles et marques
Contrat de 12 à 60 mois
selon la marque de voiture
Prix très compétitifs informez-vous 933-1161
Service complet d'entretien pour toutes marques de voitures
Mécaniciens spécialisés pour voitures importées
La compagnie de service et de location du centre-ville

GT AUTO SERVICE
240 PEEL

EDITORIAL

Exportation d'électricité de base aux Etats-Unis

Le bon sens prévaudra

S'il faut en croire le ministre de l'Energie et des Ressources du Québec, M. Yves Duhaime, le gouvernement du Québec est maintenant prêt à étudier des projets d'exportation d'électricité de base aux États-Unis.

C'est là un virage à 180 degrés puisque le gouvernement Lévesque s'était toujours opposé dans le passé à exporter un seul kilowatt-heure d'électricité de base du Québec. L'argumentation du gouvernement péquiste reposait sur le principe qu'il fallait utiliser le plus possible notre électricité comme outil de développement et que par conséquent il valait mieux s'en servir pour favoriser la réalisation de projets de développement industriel au Québec que de l'exporter aux États-Unis. On comparait volontiers notre électricité à une matière première, ce qui est parfaitement vrai d'ailleurs.

Malheureusement, il vaut parfois mieux vendre une matière première que de ne rien vendre du tout, surtout s'il s'avère payant de le faire et si l'on ne peut trouver chez soi une meilleure utilisation à cette matière première.

C'est le cas de notre électricité. En effet, il n'est pas dit que, si nous gardions pour nous-mêmes cette électricité, nous pourrions vraiment l'utiliser pour nous donner un avantage comparatif sur nos voisins. Nous avons déjà de l'électricité en abondance et les tarifs les plus bas en Amérique, mais ces facteurs ne semblent pas peser bien lourd dans la décision de certains investisseurs comme en témoigne la baisse relative de l'investissement au Québec (le Québec n'a obtenu que 19,2% des investissements canadiens en 1980, un niveau qui ne s'était pas vu depuis 1970, qui, elle, marquait un seuil de quelques décennies).

De plus, il semble que les jours de l'électricité à bon marché soient bel et bien comptés. En effet, pour renflouer sa caisse lourdement déficitaire, le gouvernement a décidé de changer l'objectif fondamental d'Hydro-Québec (produire de l'électricité au meilleur coût possible) et de percevoir des dividendes sur les profits de la société d'Etat. Comme le gain du gouvernement sera proportionnel au niveau des tarifs, il ne fait plus aucun doute que ceux-ci monteront quasiment au gré de l'appétit gouvernemental pour les hydro-dollars. Adieu donc l'électricité bon marché pour attirer les investisseurs. Désormais, Hydro-Québec aura pour mandat de produire l'électricité qu'on lui demandera de produire, peu importe le coût.

Il ne faut donc pas se surprendre du virage du gouvernement à l'endroit du projet défendu par l'ex-premier ministre Robert Bourassa d'exporter de l'électricité de base aux Etats-Unis.

Déjà, le Québec exporte de l'électricité de pointe aux Etats-Unis, c'est-à-dire de l'électricité qu'on ne peut pas utiliser ici dans les périodes de faible demande, tel l'été, au moment où les besoins américains sont les plus importants à cause de la climatisation des édifices. Hydro-Québec a vendu aux États-Unis 8,1 milliards de kilowatts-heures en 1980 et elle prévoit en exporter davantage d'année en année et surtout après 1984 lorsqu'un redresseur-onduleur aura été installé au poste de Châteauguay. L'interconnexion des réseaux permettra alors de porter les exportations à 19,5 milliards de kilowatts-heures, ce qui représentera des des centaines de millions de dollars annuellement.

Mais si attrayants soient-ils, ces revenus sont sans commune mesure avec les milliards $ que représenterait la vente d'électricité de base aux Etats-Unis. On peut d'ailleurs parier que le ministre avait un projet précis en tête en faisant sa récente offre aux Américains.

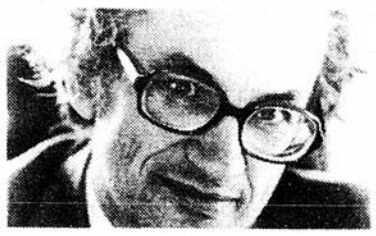
Ce projet pourrait être la vente d'un bloc d'énergie de base de 1 700 mégawatts capable de fournir quelque 15 milliards de kilowatts-heures par année et dont faisait état un document présenté par Hydro-Québec au gouvernement au début de 1981. À un prix de 0,067$ le kWh, la vente de ce bloc d'énergie rapporterait un peu plus de 5 milliards $ sur cinq ans. Hydro-Québec allait même plus loin en disant que, si les Américains étaient prêts à payer un peu plus cher au-delà d'une première période de 1990 à 1995, ce contrat pourrait être prolongé jusqu'en 2005.

Voilà comment on en vient à satisfaire l'une des conditions les plus importantes d'un éventuel accord d'exportation d'électricité de pointe aux Etats-Unis, à savoir la durée du contrat d'approvisionnement. Les représentants des Etats de la Nouvelle-Angleterre ont en effet indiqué à plusieurs reprises qu'ils souhaitaient un contrat de 20 ans, ce qui est une indication qu'ils accepteraient probablement une entente de 15 ans.

Pour Hydro-uébec, une telle entente signifiera un défi de taille à relever puisqu'il lui faudra non seulement devancer ses travaux de construction d'installations hydroélectriques et de lignes de transmission, mais surtout gérer en parallèle une quantité sans précédent de projets divers.

Mais quand on songe que les Américains s'offrent de financer le tout et que les retombées d'un tel projet seront énormes pour l'ensemble de l'économie, on ne peut que souhaiter que tous s'attèlent à la tâche de le relever le plus rapidement possible.

JEAN-PAUL GAGNE



BLOC-NOTES

Caisses d'entraide: pas d'énervement

Le président de la **Fédération des caisses d'entraide économique, Justin Dugal,** a entrepris cette semaine une tournée d'information qui le conduira, au cours des deux prochains mois, dans la plupart des 74 caisses locales.

Il s'agit de réunions d'information et non d'assemblées décisionnelles. Il n'y a donc pas lieu pour les membres de s'énerver et de se laisser entraîner dans des mouvements de panique. La précipitation et l'amateurisme ont déjà coûté assez cher aux Caisses d'entraide sans que des gestes dictés par le dépit ne viennent envenimer une crise financière dont tout le monde reconnaît l'extrême gravité.

L'essentiel, pour les membres, consiste justement à bien se préparer pour les assemblées décisionnelles qui auront lieu en janvier prochain.

Ces assemblées devront être dominées par les membres. C'est à eux que revient la responsabilité de décider si, au matin du 1er mars 1982, leur caisse se transformera en société finaicière à capital actions, avec les exigences que cela comporte, ou si elle sera liquidée, avec les conséquences que cela entraînera. Or, justement, pour être en mesure d'assumer pleinement leur rôle lors de ces assemblées fatidiques et d'échapper à l'emprise de quelque propagande que ce soit, les membres des caisses d'entraide doivent prendre la peine et le temps de bien s'informer. En particulier, au cours de ces assemblées d'information, ils doivent exiger qu'on leur livre le portrait complet de la situation réelle de leur propre caisse.

Jusqu'à maintenant, c'est le moratoire imposé sur le capital social qui a capté toute l'attention des membres des caisses d'entraide. Cela se comprend. Quand on a investi de l'argent en pensant qu'on pouvait le retirer en tout temps et qu'on se fait geler ses épargnes pour une période d'au moins six mois, il y a de quoi être inquiet et en colère. Ce gel du capital social se poursuivra d'ailleurs bien au-delà du 28 février 1982. Le plan de redressement prévoit en effet que la partie (soit environ 75%) de ce capital social qui sera transformée en certificat de dépôt se verra imposer une échéance d'au moins quelques mois pour permettre à chacune des nouvelles caisses d'entraide capitalistes de repartir avec un appariement adéquat de son actif et de son passif.

La question, malheureusement, n'est pas de savoir si les membres peuvent dès maintenant récupérer leur mise de fonds. Si la Fédération n'avait pas imposé le gel du capital social, les caisses individuelles auraient elles-mêmes été contraintes, dans la plupart des cas, à invoquer l'article 31 de la Loi des caisses d'entraide et à retarder, faute de liquidités, les remboursements demandés en quantité sans cesse croissante. Ce n'est certes pas en faisant des gestes illégaux, comme celui de cesser ses paiements hypothécaires dans le but de forcer une caisse à compenser à même le capital social, que les entraidistes se sortiront et sortiront leur caisse du bourbier.

La question est de savoir comment émerger de la crise actuelle en ayant protégé l'épargne des membres.

Les nouveaux dirigeants d'Alma ont proposé un plan de sauvetage. Peut-être d'autres solutions germent-elles au sein d'institutions concurrentes, comme les caisses populaires ou les banques. Il faudrait faire connaître ces solutions au plus tôt afin que les membres des caisses d'entraide puissent les étudier, si elles existent, avant la 24e heure.

Certaines caisses d'entraide sont trop faibles pour générer quelque relance que ce soit. Il faudra les liquider ou les fusionner. La survie d'autres caisses dépendra de la volonté des membres de continuer.

D'ici février, le capital social gelé rapportera généralement des dividendes (même si c'est parfois très peu) et la valeur du capital comme tel n'est pas sérieusement menacée. Les entraidistes ont donc tout intérêt à prendre le temps voulu pour bien comprendre la crise financière dans laquelle ils se trouvent plongés et pour choisir les solutions qui seront, à long terme, les plus favorables pour eux.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES
Fondé en 1926
publié par les PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979) 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 0823
(Dépôt légal — Bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859

Président et éditeur: Claude BEAUCHAMP
Rédacteur en chef: Jean-Paul GAGNE
Rédacteurs-collaborateurs: Michel VILLENEUVE, André HAINS, Normand LASSONDE, Guy ROBILLARD, Michel MORIN, Ahmed JAZOULI, Pierre MANTHA, Jacques LAFRENIERE, Michel RICHER, Georges GRATTON, Michel GUENARD, Christine ISABELLE
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
Bureau de Toronto: tél. (416) 499-9348
Marc GIRARD Carmen GIRARD Manuela YARHI
Tirage: Directeur: Yves BLAIN
Guy BOURGET Carole LATULIPPE
Abonnement: tél. (514) 842-6491
1 an: 20$ 2 ans: 30$ Au numéro: 75¢

Taux d'intérêt: incertitude totale

Ce n'est pas tant le niveau des taux d'intérêt que la différence entre l'inflation et les taux d'intérêt qui provoque le déplacement des capitaux de la bourse vers les certificats de dépôts. Selon la maison de courtage **Burns Fry**, "la bourse doit concurrencer des véhicules d'investissements moins risqués qui procurent à l'investisseur canadien du 18,5% et à l'investisseur américain du 16,2% à court terme. Avec une inflation de 11% au Canada et de 9,5% aux États-Unis, l'investisseur reçoit un rendement réel de 7 à 8%.

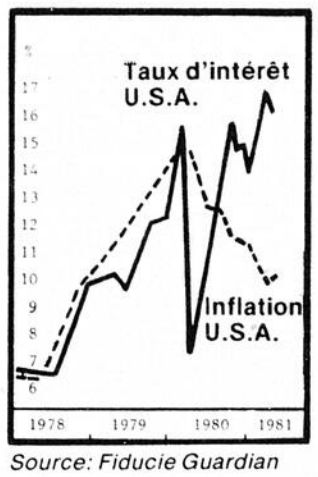
À lui seul, ce facteur est responsable en grande partie de la faiblesse des marchés boursiers. Les hauts taux d'intérêt minent également les profits des compagnies et diminuent le rendement net qu'obtient un investisseur à la bourse.

Dans le premier cas, des taux élevés signifient presque automatiquement des baisses de profits pour les compagnies dont les actions sont cotées. D'une part, les compagnies ont comme pratique courante d'emprunter pour financer l'achat d'équipement, d'outillage et de bâtisse.

D'autre part, comme le crédit est généralisé, elles financent à même leur marge de crédit bancaire les comptes à recevoir de leurs clients. Donc, les frais d'intérêt agissent en amont et en aval de tout le processus de production.

Les investisseurs

De plus, les taux touchent également les



Source: Fiducie Guardian

Après avoir baissé régulièrement depuis le début de 1980, l'inflation américaine a augmenté de 1.2% en juillet dernier.

investisseurs qui jouent sur marge. Cette pratique consiste à emprunter de l'argent de leur courtier pour acheter des actions au lieu de payer entièrement leurs achats avec leurs épargnes. Évidemment, cette façon de faire contribue à accroître le volume des achats faits en bourse et, par conséquent, à faire augmenter les prix. Dans ce cas précis, les taux d'intérêt influencent le désir de l'investisseur d'acheter des actions. Pour diminuer le coût des intérêts sur leur marge de crédit, les investisseurs ont tendance à se retirer du marché en vendant les actions qu'ils ont achetées sur marge. C'est un autre facteur qui contribue à la baisse du marché.

Bourse et taux d'intérêt

Cependant, la relation entre les taux d'intérêt et le marché boursier est beaucoup plus complexe. Ainsi, pour **Martin J. Pring** de **Bank Credit Analyst**, une baisse des taux d'intérêt ne signifie pas nécessairement que la bourse va monter "parce qu'il n'est pas sûr que les consommateurs et les entreprises vont dépenser plus". Selon lui, "une baisse des taux n'est pas suffisante en elle-même pour faire monter le marché boursier bien qu'elle soit un prérequis à toute hausse".

Ainsi, aussi paradoxal que cela puisse paraître, l'histoire récente démontre que les indices boursiers ont monté en même temps que les taux d'intérêt ont grimpé. Une récente étude de **Barry Grunman**, assistant-directeur de la recherche à la maison de courtage **Jones Heward**, démontre en effet que sur une période de trois ans et demi débutant en 1978, l'indice des 300 actions industrielles de la **Bourse de Toronto** a grimpé de 118%, passant de 1059,59 à 2310,61, alors que les taux d'intérêt ont monté de 176%, passant de 8,25% à à 22,75%.

Bref, il semble que les taux d'intérêt comme tels n'ont qu'une influence marginale sur la bourse quand ils sont voisins du taux d'inflation. Si l'inflation était à 0%, un taux d'intérêt normal de 2 ou 3% n'affecterait pas la bourse. Si l'inflation atteint 5% et que les taux montent à 7 ou 8%, il n'y aura pas encore d'impact. Mais à partir du moment où le rendement réel dépasse 5 ou 6%, l'investisseur préférera presque à coup sûr un placement sans risque dans des certificats de dépôt.

Ce déplacement d'argent semble toutefois être temporaire et il est établi que l'investisseur revient plus tard à la bourse. En effet, selon l'étude de Martin Pring qui couvre l'évolution des taux d'intérêt par rapport aux mouvements de la bourse, chaque sommet des grands indices boursiers depuis un siècle a été précédé ou a coincidé avec un sommet des taux à court et à long terme.

NORMAND LASSONDE

L'or grimpe à 456 $US

Ce sont l'or, l'argent et les certificats de dépôt qui bénéficient le plus actuellement de la chute du prix des actions et des obligations. Bien que l'on puisse dire, à juste titre, que les investisseurs désertent la bourse pour obtenir un rendement de 20% sur les certificats de dépôt, il faut trouver une autre raison pour expliquer la remontée du prix des métaux précieux, puisque ni l'or ni l'argent ne rapportent d'intérêt.

Il y a tout juste un mois, l'or se transigeait autour de 380 US$ l'once tandis que l'argent se vendait autour de 9 US$ l'once. Mardi, les prix touchaient 457 US$ et 11,24 US$ respectivement.

Une partie de cette hausse peut s'expliquer par un certain déplacement d'argent des marchés boursiers vers les métaux précieux; mais le fait majeur qui fait bondir les prix, c'est la quasi certitude qu'ont les investisseurs que l'inflation n'est pas maîtrisée et qu'elle ne le sera peut-être pas. Comme l'inflation gruge toutes les monnaies, c'est vers les métaux précieux que se tournent ceux qui veulent se protéger.

À cela, il faut ajouter que l'attrait de l'or et de l'argent doit nécessairement être très fort pour convaincre un investisseur de renoncer aux 20% d'intérêt qu'il retirerait sur des certificats de dépôt. Mais dans la mesure où cet investisseur croit que l'inflation va augmenter — donc que le rendement net d'un certificat de dépôt va baisser — il est justifié de choisir une valeur refuge dont les possibilités d'appréciation augmentent avec le rétrécissement des rendements nets obtenus ailleurs.

La hausse du prix des métaux est un indice sérieux du scepticisme des investisseurs à l'endroit du programme du président **Reagan** puisque l'augmentation de la dette du gouvernement suffit à ranimer l'inflation.

Il existe cependant une possibilité que la réalité de l'inflation ne soit pas d'ores et déjà un fait acquis. Dans ce cas, la remontée de l'or et de l'argent ne tiendrait pas à la certitude d'une inflation plus forte, mais à une "correction technique" du marché.

Comme son nom l'indique, cette correction ne signifie rien d'autre qu'un gonflement presque artificiel des prix qui se remettent à descendre aussitôt que les acheteurs d'hier deviennent les vendeurs d'aujourd'hui.

Marché boursier déprimé

(Suite de la page 3)

sont cependant partagés à ce sujet, notamment sur le moment où surviendra la baisse.

André Marsan, économiste et gestionnaire de portefeuilles chez **Timmins Investments**, croit que les taux à long terme suivront bientôt les taux à court terme dans leur mouvement de descente.

Le niveau des taux à court terme et à long terme gardera le marché boursier dans un état de léthargie pour au moins six mois, selon Viêt Buu parce que le marché des obligations laisse entrevoir une perspective de rendement de 25% (15% d'intérêt et 10% d'appréciation).

4- C'est l'évolution de l'inflation américaine qui au point de départ décidera du sort du marché boursier. L'inflation n'a pas cessé de descendre aux États-Unis depuis le début de 1980, ce qui est une performance extraordinaire, mais elle a fait un bond inquiétant en juillet dernier, augmentant de 15,2% sur une base annuelle.

On ne peut dissocier l'évolution future du marché boursier canadien de ce qui se passera à Wall Street en 1982.

Canada

Fondamentalement, le marché canadien devrait évoluer encore plus négativement que le marché américain puisque l'inflation canadienne est de 3 à 4% supérieure à l'inflation américaine et que le déficit du gouvernement canadien (23% des dépenses) est sans commune mesure avec le déficit du gouvernement américain (8,5% des dépenses).

Est-ce à dire qu'il faille sortir du marché boursier? Tous répondent que non puisque le marché est plein d'aubaines. Il faut acheter de manière sélective, mais sans mettre tous ses oeufs dans le même panier, et se garder de l'argent liquide et de la flexibilité au cas où, très vraisemblablement, le marché descendait encore plus bas, créant ainsi de meilleures aubaines.

JEAN-PAUL GAGNE

Cette annonce ne doit pas s'interpréter comme étant une offre publique des valeurs ci-dessous mentionnées dans les provinces du Canada.

Nouvelle émission

AURORA LAURIER ENERGY COMPANY LTD.

$2,000,000

Prix: 5 000$ l'unité

Payable $2,500 comptant, et par chèques postdatés aux montants de $1,500 le 1er février 1982 et $1,000 le 1er mai 1982.

Chaque unité comporte 1,000 actions ordinaires, le droit d'obtenir des actions privilégiées comportant les bénéfices fiscaux encourus pour l'exploration au Canada, et un warrant pour souscrire à 500 actions de Ressources Laurier Ltée., opérateur du projet.

La compagnie a l'intention d'inscrire ses actions à la cote de la Bourse.

Cette émission n'est pas souscrite, mais offerte sur une base des meilleurs efforts. L'offre est faite uniquement par prospectus dont copie peut être obtenue en contactant les soussignés ou d'autres courtiers qui peuvent légalement les offrir dans cette province.

Mercier/Ouimet/Masse/Inc.

2015 rue Peel
Bureau 650
Montréal, Québec
H3A 1T8
Téléphone 514 284-1838

QIT-Fer et Titane Inc.

M. Bruce J. Grierson

Le président et chef de la direction de QIT-Fer et Titane Inc., M. Richard R. Léveillé, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Bruce J. Grierson au poste de Vice-président exécutif à QIT-Fer et Titane Inc. Il sera responsable de l'exploitation à Sorel et à Havre Saint-Pierre ainsi que de la gestion des intérêts de la Richards Bay Minerals en Afrique du Sud.

M. Grierson occupait précédemment le poste d'Administrateur et de Directeur général de la Richards Bay Minerals, une usine dont QIT-Fer et Titane est co-propriétaire. M. Grierson revient à QIT-Fer et Titane au Québec, où il a travaillé pendant plusieurs années avant d'assurer la mise sur pied et la mise en exploitation du projet Richards Bay.

QIT-Fer et Titane, une compagnie qui compte 2 300 employés, extrait et traite du minerai d'ilménite. Ses produits, la scorie de titane et la fonte en gueuse, sont vendus dans plus de 30 pays à travers le monde via son siège social situé à Montréal et ses bureaux de vente de Chicago, Détroit, Francfort et Tokyo.

Le 1er septembre 1981

L'achat de l'usine Celanese à Sorel loin d'être conclu

■ Ce sont les sept réseaux canadiens de distribution de tapis de la **Celanese**, beaucoup plus que son usine de Sorel, qui intéressent l'homme d'affaires de St-Georges de Beauce, M. **Georges Lacroix,** propriétaire de **St-Georges International.**

En conséquence, a appris le journal LES AFFAIRES au moment d'aller sous presse la transaction est loin d'être acquise. D'une part, la Celanese voulait vendre son usine mais conserver ses réseaux de distribution. D'autre part, M. Lacroix veut faire diminuer de moitié l'évaluation foncière de l'usine, ce que refuse le maire de Sorel, M. **Robert Fournier.**

"Sans les réseaux de distribution, l'usine de la Celanese est beaucoup moins intéressante pour nous", a déclaré aux AFFAIRES le vice-président de St-Georges International, M. **Claude Carter.**

Le réseau de distribution pourrait être rentabilisé immédiatement grâce aux types de tapis produits présentement à St-Georges, différents de ceux que produit l'usine de Sorel, ce qui permettrait de revoir d'ici un an la gamme de produits de Sorel et de réorienter éventuellement la production vers les lignes les plus en demande dans un marché actuellement surchargé.

Depuis qu'il a racheté de son père la vieille filature de laine familiale en 1965, M. Lacroix a orienté l'entreprise dans la production du tapis à prix populaires, là où la demande est un peu mieux soutenue. Il a hautement mécanisé la production, ce qui lui permet de réduire et de contrôler les coûts.

L'usine de Sorel, par contre, fabrique des tapis de haut de gamme destinés aux hôtels, aux édifices à bureaux, etc. Deux productions, donc, qui sont complémentaires et qui pourraient fort bien s'accommoder du même système de distribution. Celanese utilisait d'ailleurs son système de distribution pour vendre d'autres produits, comme des tapis fabriqués par **Bigelow**, de Ste-Agathe, par exemple.

Scepticisme

Dans les milieux du tapis, on demeure cependant sceptique sur la volonté réelle de M. Lacroix d'acheter les installations de la Celanese, dont l'usine peut produire jusqu'à 20 millions de verges carrés de tapis par année. St-Georges International n'en produit présentement que 3 millions, et, avant la fermeture, l'usine de Sorel en produisait 5 ou 6 millions de verges seulement.

Le premier motif de scepticisme des spécialistes consultés par LES AFFAIRES, a trait au prix. La situation dans l'industrie du tapis est actuellement tellement pénible que les usines se vendent à 20% ou 25% de leur valeur. Or, M. Lacroix paierait, selon les estimés, jusqu'à 40% ou même 50% de la valeur de l'usine de Sorel, soit 5 à 6 millions $. Cela peut cependant s'expliquer par la valeur accordée aux réseaux de distribution.

D'autre part, ont rappelé nos informateurs, M. Lacroix a participé a beaucoup de pourparlers pour l'achat de la Compagnie **Ozite**, de St-Jean-sur-Richelieu, l'hiver dernier. Mais il s'est finalement désisté et la compagnie est passée entre les mains de M. **Denis Beaudoin** et de trois autres associés.

Dans la tentative d'achat d'Ozite, M. Lacroix avait invoqué les difficultés de s'entendre avec les employés pour retirer son offre. Cette fois, dans le cas de l'usine de la Celanese, il s'est d'abord assuré auprès des dirigeants syndicaux (**CSN**) d'obtenir un accord de principe sur les principales clauses d'un accord de principe sur les principales clauses d'une convention collective.

Ainsi le syndicat a accepté une convention de trois ans au lieu des deux années qu'il voulait imposer à la Celanese. Mais surtout, M. Lacroix a obtenu un réaménagement de la clause portant sur les contigentements de production que la Celanese avait dû consentir après une dure grève de 12 semaines en 1976, après laquelle la compagnie n'a jamais retrouvé sa rentabilité. Malgré cette clause, M. Carter soutient que les employés de la Celanese ont un niveau de productivité parmi les plus élevés dans l'industrie canadienne du tapis.

Recul?

Mais en voyant les pourparlers achopper à un moment donné sur l'évaluation foncière des installations soreloises et le montant des taxes municipales à payer, certains Sorelois se demandent si M. Lacroix ne se retirera pas du dossier. Évaluées à 12 millions $, l'usine et le terrain coûtent 300 000$ en taxes municipales, que l'acheteur voudrait voir réduire de moitié.

Le maire de Sorel, M. **Robert Fournier**, défend quant à lui le nouveau rôle d'évaluation dressé l'an dernier par une firme de spécialistes, suite à la réforme de la fiscalité municipale. On pourrait envisager une diminution exceptionnelle de 20%, dit-il, mais pas de 50%.

La région de Sorel-Tracy enregistre présentement un taux de chômage exceptionnellement élevé de près de 20%, dont 2% sont occasionnés par les 400 mises à pied de la Celanese dans une population d'environ 20 000 travailleurs. Mais que l'usine reparte ou pas, les taxes municipales vont être payées, soit par la Celanese soit par l'éventuel acheteur.

Par ailleurs, les milieux concernés s'interrogent sur la fameuse imprimeuse **Militron** de l'usine soreloise, dont les royautés de base au manufacturier américain **Milican** représenteraient à elles seules la somme annuelle considérable de 700 000$ à 800 000$, en plus d'un prix selon la quantité produite.

M. Carter nous a déclaré, à ce sujet, que les royautés de base n'étaient en vigueur que durant les 3 à 5 premières années d'utilisation de la machine, qui était déjà à Sorel, période franchie puisque la machine est installée depuis 1976. Aujourd'hui, les royautés ne sont plus calculées que sur la quantité de tapis produite.

ANDRE HAINS

Charette, Fortier, Hawey & Associés
Touche Ross & Associés

Nomination

Gilles J.-P. Groulx

Les associés de Charette, Fortier, Hawey & Associés/Touche Ross & Associés, Conseillers en administration (anciennement P.S. Ross & Associés) ont le plaisir d'annoncer que monsieur Gilles J.-P. Groulx vient d'être nommé Directeur Principal, responsable des services de recherche de cadres supérieurs au Québec. Monsieur Groulx possède une vaste expérience dans le domaine. Il était autrefois président et directeur général d'une société montréalaise où il était responsable de la recherche de cadres supérieurs. La nomination de M. Groulx s'inscrit dans le programme d'expansion des services de consultation en gestion de Charette, Fortier, Hawey & Associés/Touche Ross & Associés. Monsieur Groulx exercera ses fonctions aux bureaux du cabinet à la Place Ville-Marie, Montréal.

Un hôtel qui se qualifie de château, c'est un hôtel qui se doit de toujours bien vous accueillir...comme un invité de marque!

Passez une bonne nuit avec Hilton.

Pour réserver, communiquez avec votre agent de voyages, tout hôtel Hilton ou du CN, ou encore avec le service de réservations Hilton.

Toronto Hilton
Harbour Castle

Méticuleux.
Voilà la réputation que nous avons gagnée sur 6 continents, dans 71 pays et 123 villes du monde entier.

Nous sommes méticuleux en ce qui concerne le service spécial que nous offrons aux personnes qui voyagent pour affaires. Pour de plus amples renseignements, contactez votre agence de voyages ou Lufthansa.

Lufthansa

Remise en question en profondeur: fini le saupoudrage!

La SDI se concentrera sur les

■ Le Comité gouvernemental chargé d'étudier en profondeur le rôle de la **Société de développement industriel du Québec** et de réorienter son action proposera de limiter l'action de la SDI dans le domaine du financement et privilégiera l'assistance au développement des entreprises.

C'est ce qu'a appris le journal LES AFFAIRES au cours d'une enquête menée auprès de personnes mêlées de près au travail de réorientation de la SDI.

"C'est une remise en question fondamentale de la SDI en ce sens que le mandat du comité est de revoir en profondeur les objectifs, les opérations et le coût de la SDI", a confié une source digne de foi.

Ce comité est formé de représentants du ministère de l'**Industrie, du Commerce et du Tourisme du Québec,** de l'**Office québécois du commerce extérieur,** de la **SDI** elle-même et du **Secrétariat au développement économique.**

Croissance exponentielle

L'une des raisons qui a amené le gouvernement à s'interroger sur l'évolution de la SDI vient du fait que l'aide consentie par la SDI a tendance à croître de façon exponentielle et qu'elle représentera des sommes très élevées au cours des prochaines années si rien n'est fait pour corriger l'évolution des programmes.

Par exemple, les subventions sont passées de l'ordre de 25 millions $ en 1977 à près de 100 millions $ en 1980; quant au nombre des subventions accordées, il est passé de 75 en 1977 à près de 450 en 1980.

Depuis ses débuts en 1971, la SDI a accordé à 2 500 entreprises des subventions pour 904 millions $ et consenti des prêts pour 283 millions; en plus, elle avait signé des accords de subventions (à verser ultérieurement) pour 386 millions $ et donné des garanties de prêts et acheté du capital-actions pour 235 millions $.

De plus, le gouvernement est frustré par le fait que 30 à 32% des subventions versées par la SDI aux entreprises retournent dans les goussets du gouvernement fédéral par le mécanisme de l'imposition.

Les engagements pris par la SDI fatiguent, semble-t-il, le **Conseil du Trésor,** qui a notamment fait une évaluation des besoins futurs de la SDI.

Cette étude du Conseil est terminée, mais ce dernier ne fait pas partie du Comité d'orientation mis sur pied par le Comité ministériel de planification et de développement économique du Québec (CMPDE). Le Conseil du trésor pourra de cette façon évaluer avec plus de détachement les implications financières des recommandations que fera le Comité d'orientation.

On déplore de plus que l'aide accordée par la SDI ne répond pas toujours à des besoins réels des entreprises et qu'elle est distribuée à travers des programmes dont les critères d'admissibilité sont trop larges. "On en donne un petit peu à tout le monde, mais on n'agit pas avec le poids voulu dans certaines interventions. Au lieu de faire du saupoudrage, il vaudrait mieux poser des gestes plus significatifs dans des activités prioritaires", a révélé un porte-parole gouvernemental.

Dans le secteur du financement, le nouveau rôle de la SDI sera d'être complémentaire au secteur privé. La SDI cesserait de prêter aux entreprises qui peuvent avoir du crédit du secteur privé. Elle ne conserverait que le financement d'entreprises naissantes.

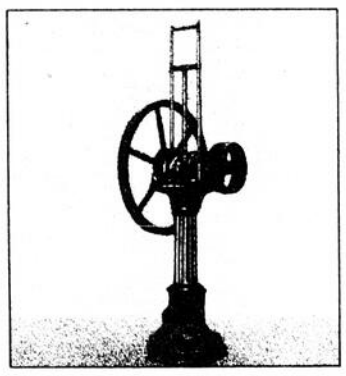
Actuellement, la SDI administre plusieurs programmes dont l'outil principal d'intervention est l'allocation de subventions aux entreprises. C'est le cas pour les programmes d'assistance financière aux entreprises oeuvrant dans des secteurs à technologie de pointe, aux entreprises à forte croissance, au regroupement d'entreprise, aux entreprises touristiques et aux entreprises qui exportent.

Ces programmes d'assistance ont été passés au peigne fin. Certains programmes disparaîtront, dont celui de l'assistance aux entreprises dynamiques et au moins un volet du programme d'assistance financière à l'exportation.

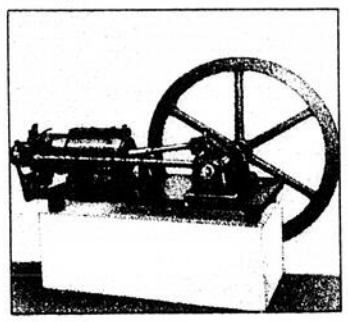
Ce dernier programme prévoit notamment le remboursement

IL YA 117 ANS Nikolaus Otto et Eugène Langen forment la société N. A. OTTO & Cie. de Cologne, établissement qui sera le précurseur de la Fabrique des moteurs à essence Deutz et de la société Klöckner-Humboldt-Deutz AG (KHD) de nos jours.

IL YA 114 ANS Le demi-cv moteur à essence atmosphérique mis au point par Otto devient le premier moteur à combustion interne, économique et fabriqué en série.



IL YA 105 ANS La technologie mondiale du moteur est modifiée radicalement par la production du moteur Otto à quatre temps.



IL YA 84 ANS Rudolf Diesel (1858-1913) invente le moteur diesel.

IL Y A QUELQUES

LA SOCIÉTÉ KHD A RÉVÉLÉ LE NOUVEAU MOTEUR DEUTZ 610 AIRDIESEL.

Le 14 septembre, la société Klöckner-Humboldt-Deutz AG de Cologne, dans l'Allemagne de l'ouest, sa succursale d'exploitation, la société KHD Canada, Inc., et le gouvernement du Canada ont rendu public des projets pour la fabrication au Canada d'un nouveau groupe de moteurs diesel, de poids léger, fiables, durables, et d'un bon rendement de carburant, destinés aux camions et aux autres véhicules des classes 2 à 7 de L'Amérique du Nord. Le moteur Deutz 610 AirDiesel est le résultat de plus de sept ans et de dizaines de millions de dollars dédiés à la recherche et au développement garantis conjointement par la société KHD et le gouvernement du Canada.

Depuis son origine sur la planche à dessin, la famille de moteurs Deutz 610 AirDiesel est conçue pour fournir l'exploitation économique et l'entretien minimal; des pièces amovibles à travers une grande gamme de forces motrices; et une grande économie de poids par rapport aux autres

compagnies naissantes

d'intérêts aux entreprises qui répondent à certains critères et qui exportent; la subvention est de 2% du chiffre d'affaires à l'exportation, ce qui, aux yeux de certains, est un cadeau trop facilement gagné par les entreprises qui exporteraient de toute façon.

Par contre, on conserverait et encouragerait davantage le crédit-prospection, programme qui s'adresse aux entreprises qui s'engagent dans la prospection de nouveaux marchés extérieurs. L'aide n'est accordée que si l'opération est un échec; si les résultats sont probants, le prêt de la SDI sera remboursé et la SDI pourra même prendre part aux bénéfices de l'opération.

Le ministre Rodrigue Biron devra rassurer les employés de la SDI.

Ce réalignement des programmes sera fait de façon à permettre à la SDI d'être à la fois plus sélective et plus discrétionnaire dans la distribution des argents qu'on lui confiera.

L'accent sera mis sur l'intervention ponctuelle, la fonction-conseil, l'assistance technique au développement. On voudrait que la SDI prête plus de matière grise et donne plus d'aide à la gestion de l'entreprise, mais qu'elle distribue moins d'argent. Le Service aux entreprises manufacturières du MICT pourrait être transféré à la SDI.

Insécurité

Cette réévaluation de la SDI sème inévitablement une certaine inquiétude au sein de la société gouvernementale puisque les employés ne savent pas ce qui se passe au-dessus de leur tête.

Un nouveau président et directeur général, **François Lebrun,** est entré en fonction il y a quelques mois en remplacement de **Jean Labonté,** qui a été visiblement écarté par le gouvernement de Québec.

Le nouveau ministre, M. **Rodrigue Biron,** avoue de son côté à qui veut l'entendre vouloir transformer la SDI en une société-conseil, ce qui ajoute encore à l'inquiétude à l'intérieur de la société.

Financièrement, la SDI a vu son statut changé depuis que le gouvernement lui a coupé les prêts et avances qu'il lui consentait. Pour la deuxième année, la SDI doit emprunter sur les marchés financiers pour le financement de ses programmes. Elle a emprunté 73,8 millions $ en 1980-81 et elle empruntera encore cette année.

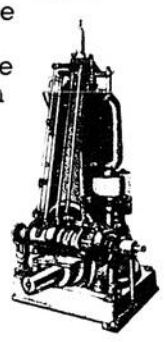
JEAN-PAUL GAGNE

IL YA 83 ANS

La DEUTZ Gasmotorenfabrik construit le premier moteur diesel sans tête de piston, donc améliorant le rendement de puissance.

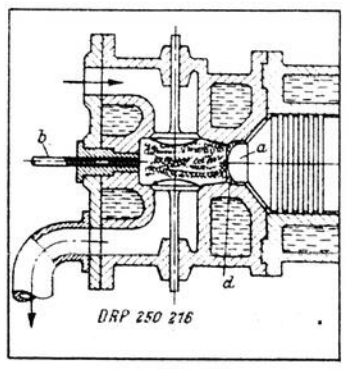
IL YA 74 ANS

DEUTZ commence la production en série de moteurs diesel, et gagne une réputation mondiale.



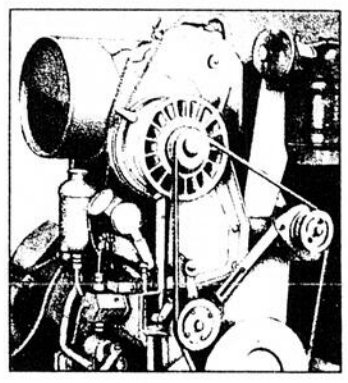
IL YA 69 ANS

DEUTZ met au point le premier moteur diesel sans compresseur, améliorant ainsi l'efficacité tout en réduisant la taille et le poids du moteur.



IL YA 39 ANS

DEUTZ commence la production en série de moteurs diesel à refroidissement à l'air: les DEUTZ AirDiesel.



IL YA 7 ANS

La société KHD et le gouvernement du Canada lancent la conception et le développement d'un moteur diesel de haute qualité, destiné précisément aux véhicules des classes 2 à 7 de l'Amérique du Nord.

IL YA UN AN

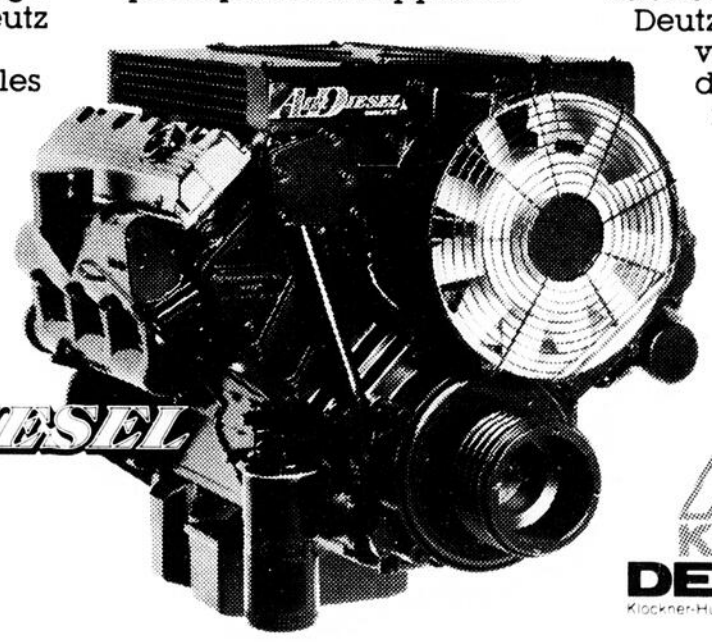
La société KHD commence la production des moteurs AirDiesel en l'Amérique du Nord, à Richmond, dans l'État d'Indiana.

JOURS,

moteurs diesel. Sa conception et ses traits de rendement permettent l'interchangeabilité des moteurs Deutz 610 AirDiesel avec des moteurs à essence sur les chaînes de montage. D'ailleurs, jusqu'à 220 cv et 3200 tpm, le moteur V-8 Deutz 610 AirDiesel est idéallement adapté aux applications sur la route, où il faut soutenir des vitesses élevées.

Le projet du moteur Deutz 610 AirDiesel est vraiment un développement international, rendu possible par la prévoyance et l'appui du gouvernement du Canada, réunis à la technologie Deutz et aux qualifications prouvées et à l'habilité créatrice des ingénieurs et des techniciens de KHD Canada, Inc.

Un emplacement à Montréal à été choisi, et la fabrication des moteurs Deutz 610 AirDiesel est prévue dès 1983, soit dans deux ans. Mais ce délai n'est pas long du tout —car, d'une façon ou l'autre, la société KHD se preparait à cette percée pendant environ 117 ans.

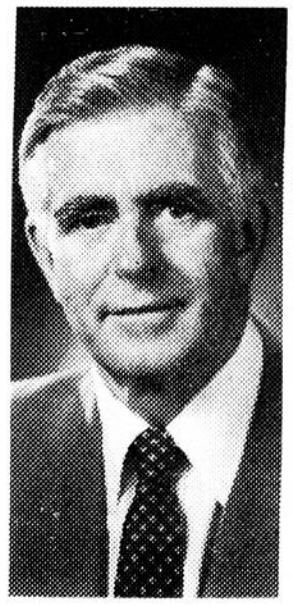


AirDiesel

KHD Canada Inc.
90, Montée de Liesse,
Montréal, Québec,
Canada
H4T 1N4
Tél.: (514) 341-6540

KHD
DEUTZ
Klöckner-Humboldt-Deutz AG

ABITIBI-PRICE INC.



J. E. Allison

C. R. Tittemore, vice-président exécutif, Abitibi-Price Inc., annonce la nomination de J. E. Allison au poste de vice-président des relations industrielles.

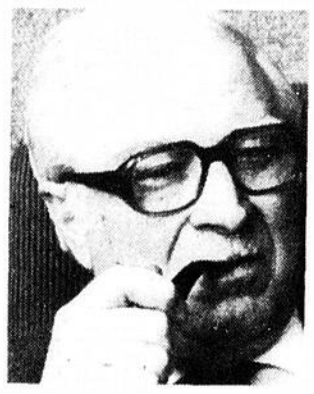
M. Allison est diplômé de l'université McGill et a acquis trente années d'expérience dans le domaine des relations industrielles tant dans l'est que dans l'ouest du Canada. Il était auparavant président de la section des relations industrielles de l'Association canadienne des producteurs de pâtes et de papiers, ainsi que membre d'autres organismes professionnels oeuvrant dans les domaines des relations industrielles et de la sécurité au travail.

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Alfred Rouleau démissionne de l'INP

M. **Alfred Rouleau** a remis sa démission comme président de l'**Institut national de productivité**; il continuera de présider les réunions du conseil jusqu'à ce qu'un successeur ait été nommé par le gouvernement du Québec.

Le ministre responsable de l'INP, M. **Rodrigue Biron,** poursuit présentement les consultations pour trouver la personnalité prestigieuse, diplomate et dynamique qui acceptera de relever le défi de mener à bon port l'Institut, dont le conseil est composé à la fois de patrons et de leaders syndicaux.



Alfred Rouleau

La Caisse de dépôt s'en va à la tour BNP

C'est maintenant définitif: la **Caisse de dépôt et placement** quittera **Place Victoria** pour se reloger plus au nord dans l'édifice **BNP** Canada, situé rue McGill College, coin de Maisonneuve à Montréal.

Locataire depuis 1966 à Place Victoria, la Caisse invoque des raisons d'ordre fonctionnel pour expliquer sa décision d'aménager dans l'édifice tout neuf de la tour BNP. Les négociations depuis le printemps dernier entre les nouveaux propriétaires de Place Victoria et la Caisse, dont LES AFFAIRES ont déjà fait état, n'auront donc pas fait changer d'idée à la Caisse, qui se plaignait des coûts élevés d'entretien et du mauvais service à la Tour de la Bourse.

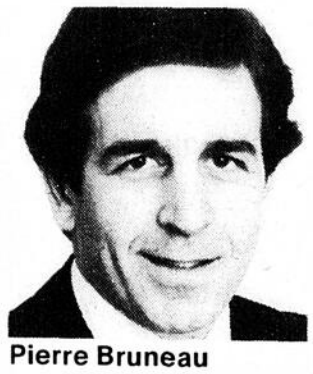
La Caisse de dépôt occupera 1-1/3 étage de la tour BNP à compter de septembre 1982.

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Pierre Galarneau chez Hypmor

Pierre Galarneau, le directeur des placements hypothécaires à la **Caisse de dépôt et placement du Québec,** quittera à son tour, après plusieurs autres cadres supérieurs, la société d'État pour retourner au secteur privé. M. Galarneau, âgé de 45 ans environ, occupera d'ici quelques jours un poste important au sein de la société **Hypmor Ltée.**

Hypmor est une firme de conseillers en placement immobilier et de courtage immobilier et hypothécaire. M. Galarneau a quitté la Caisse de dépôt cette semaine après plusieurs années de service. Il était en fait un des piliers et un des plus anciens cadres de la Caisse.



Pierre Bruneau

Pierre Bruneau, v.-p.régional chez RoyNat

Le directeur du marketing de **RoyNat, M. Pierre Bruneau,** a été promu au rang de vice-président régional, responsable d'un territoire qui comprend le nord de l'Ontario et le Manitoba; il est désormais en poste à Toronto.

Son successeur à la direction du marketing au siège social, à Montréal, est M. Maurice Labine.

Caisses d'entraide: la poursuite contre TVA aura lieu

Le président de la **Caisse d'entraide de Sainte-Foy,** l'avocat **Pierre Beaudoin** de Québec, a affirmé aux AFFAIRES que les poursuites en dommages contre le réseau TVA auront bel et bien lieu. "On n'a pas à se presser puisque l'on a une prescription d'un an pour exercer notre droit. On a donc jusqu'au 1er juin 1982 pour monter notre dossier et fixer les dommages", a affirmé aux AFFAIRES Me Beaudoin.

Jean-Luc Landry chez Bolton Tremblay

Jean-Luc Landry, qui était économiste chez **Lévesque, Beaubien** depuis quelques années, entrera chez **Bolton, Tremblay** le 21 septembre. Il aura la responsabilité des études économiques. Il succède ainsi à **André Marsan,** qui est passé il y a quelques mois chez **Timmins Investments Ltd.,** où il est devenu un associé. Timmins est spécialisée dans la gestion de portefeuilles et le conseil en placements.

L'atout de Transport Robert: les produits alimentaires
p. 12

Une première dans le transport routier au Québec
p. 14

L'institut du détaillant peut vous éviter la faillite
p. 18
Camille Roberge

"Les femmes devront se battre si elles veulent des postes de direction"

Guylaine Saucier, 35 ans, PDG depuis 1975 déjà

■ "Ça me choque un peu que les féministes accusent les hommes de bloquer aux femmes l'accès aux postes de direction dans les entreprises. Bien sûr, il y a du vrai là-dedans, mais rien ne va tomber du ciel. Il faut se battre pour avoir son pain; il faut faire l'effort supplémentaire au lieu de brandir les pancartes, savoir dépasser cinq heures quand il le faut.

"Les femmes qui veulent accéder aux postes de direction doivent déplacer un peu plus vers le travail l'équilibre qu'elles recherchent dans leur vie familiale et leur vie sociale. C'est un choix personnel. La femme ne peut pas choisir à la fois le travail et la famille.

"Je déplore que les femmes se retrouvent surtout dans les postes de services de soutien et non dans des postes de responsabilité et de direction. Est-ce par choix personnel ou est-ce qu'on les contraint dans ces fonctions? Une chose est certaine, elles devraient viser les postes de direction et se battre pour les avoir".

Ces réflexions sont de **Guylaine Saucier,** 35 ans, copropriétaire, présidente et directrice générale du **Groupe Gérard Saucier Ltée,** une entreprise de sciage qui a fait un chiffre d'affaires de 50 millions $ en 1980. Ses ventes n'étaient que de 15 millions $ cinq ans auparavant.

Guylaine Saucier est à la tête de l'entreprise familiale depuis 1975; elle y est arrivée par hasard, mais naturellement, puisqu'elle travaillait déjà pour l'entreprise familiale depuis quatre ans lorsqu'est survenu le décès de son père, **Gérard Saucier.**

Elle y occupait la fonction de contrôleur, mais elle s'était graduellement impliquée dans la négociation des contrats et dans la gestion de l'entreprise avant le décès accidentel de son père. Guylaine Saucier est comptable agréé et diplômée des H.E.C.

Dix ans après être entrée dans l'entreprise familiale, dont six ans à titre de PDG, elle affirme que c'est davantage son jeune âge que le fait d'être une femme qui ont été son principal handicap dans les négociations qu'elle a eu à mener et dans les décisions qu'elle a eu à prendre.

Elle dit ne tenir aucunement compte du fait qu'elle est une femme quand elle aborde quelqu'un par affaires, mais il n'en va pas toujours ainsi de son vis-à-vis: "Quand je négocie avec quelqu'un pour la première fois, il a tendance à tenir compte du fait que je suis une femme; cela peut m'avantager ou me désavantager. Certains admettent difficilement qu'une femme puisse discuter de questions techniques, de mécanisation, d'hydraulique, etc. Mais, d'autre part, certains autres semblent contents de trouver de temps en temps une femme dans l'industrie. Dans le sciage, on agit à mon endroit comme si j'étais un homme".

Guylaine Saucier estime qu'il n'y a pas de misogynie dans le monde des affaires ou que, s'il y en a, on ne le montre pas. Elle estime que les femmes améliorent leur place et que les médias ont un rôle à jouer à ce sujet.

La compagnie

Depuis les cinq dernières années, le Groupe Gérard Saucier a investi de 10 à 12 millions $; ce fut d'abord l'acquisition d'une usine de sciage à Senneterre (appartenant autrefois au groupe Paradis) et ensuite la construction d'usines de séchage et de rabotage à Comtois, où se trouve aussi l'usine de sciage construite en 1966 par Gérard Saucier.

Cette usine est la plus grosse unité de sciage à l'est des Rocheuses. Elle scie généralement 175 millions de pieds de bois par année et sa capacité totale est de 200 millions de pieds. On y travaille 20 heures par jour à la semaine longue.

Les employés y travaillent pendant dix jours consécutifs avant de bénéficier d'un congé de cinq jours. La grande majorité ne résident pas à Comtois, où il n'y a que 100 familles. De 700 à 800 travailleurs non résidents logent dans des dortoirs dotés de toutes les facilités modernes. Ils viennent d'Abitibi, de la région de Mont-Laurier, du Lac Saint-Jean et une équipe vient même du Bas du Fleuve. La gestion de cet ensemble est en quelque sorte à la fois la gestion d'une municipalité et d'un complexe industriel.

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Guylaine Saucier

Les usines de Comtois et de Senneterre ont été fermées pendant sept et trois semaines respectivement cet été à la suite de l'arrêt de travail quasi généralisé des opérateurs de machinerie forestière à la grandeur de l'Abitibi. Le travail a repris dans les deux usines, mais elles ne fonctionnent pas à pleine capacité.

Conjoncture

Cet arrêt de travail a causé des pertes additionnelles à la compagnie; la conjoncture économique n'était déjà guère favorable à l'industrie du sciage. Les taux d'intérêt élevés ont ralenti la construction et les prix du bois de sciage ont chuté dramatiquement.

Guylaine Saucier soutient que sa compagnie est moins touchée que d'autres entreprises parce que le prix du bois de huit pieds de long (la spécialité du Groupe Saucier) s'est mieux maintenu que celui d'autres types de bois.

La PDG affirme toutefois que sa compagnie fait à peine ses frais actuellement à cause de la déprime du marché du bois de sciage, mais que la fermeture, même temporaire, n'est pas envisagée pour deux raisons: le coût de fermeture serait très élevé; deuxièmement, même si toutes les scieries de l'Abitibi fermaient, cela aurait un effet négligeable sur le marché du bois puisque leur production ne représente que 5% de tout le bois de sciage produit en Amérique du Nord.

La PDG du Groupe Saucier affirme que le prix du bois de sciage n'est pas établi d'une manière rationnelle; le prix fluctue de jour en jour comme celui de n'importe lequel bien qui se transige sur les marchés à terme (il y a un marché à terme pour le bois de sciage dans l'ouest américain et le prix qui s'établit sur ce marché se répercute dans toute l'Amérique).

Madame Saucier ne s'attend pas à un raffermissement des prix du bois de sciage avant 1982, alors que devrait se faire sentir l'effet d'une éventuelle baisse des taux d'intérêt.

Domtar

Au cours des derniers mois, le Groupe Saucier a signé avec **Domtar** un des plus importants contrats d'approvisionnement à long terme de copeaux à avoir été conclu au Québec.

En vertu de ce contrat, le Groupe Saucier livrera à l'usine de Domtar à Lebel-sur-Quevillon pour 100 millions $ de copeaux en dix ans. Le prix des copeaux sera ajusté tous les trois mois en fonction de la moyenne de la hausse des salaires enregistrée dans l'industrie manufacturière et de l'augmentation du prix de la pâte.

Le Groupe Saucier vend 60% de son bois aux Etats-Unis et 40% sur le marché canadien via 300 grossistes; il vend aussi des planures à **CIP, Forex** et **Sogefor;** il utilise des planures et des écorces pour produire l'énergie nécessaire au séchage de son bois. Les seuls résidus qui ne sont pas encore utilisés sont les branches et les houpiers (têtes des arbres). "Faudra y arriver", dit-elle.

Management

Dans la gestion quotidienne de la compagnie, Madame Saucier dit accorder une attention spéciale aux relations de travail. Il n'y a pas de syndicat à Comtois, mais il y en a un à Senneterre. La productivité a été largement accrue à l'usine de Senneterre depuis l'acquisition de l'usine par Saucier et la présidente estime que celle-ci est maintenant semblable à celle des travailleurs de Comtois, où il y a une prime au rendement.

"Je n'ai jamais refusé de recevoir quelqu'un à mon bureau; cette accessibilité est importante même si on ne peut pas consacrer beaucoup de temps à cela", affirme-t-elle.

Un des problèmes de gestion qu'elle a rencontrés fut la difficulté de trouver des cadres qui épousent "la philosophie et la manière de penser du propriétaire".

"De la compétence, il y en a, mais par-dessus cela, il faut des personnes qui prennent à coeur les intérêts du propriétaire comme s'ils étaient eux-mêmes les propriétaires. On peut déceler cela à l'embauche, mais c'est à l'usage que cela se vérifie".

JEAN-PAUL GAGNE

CONSOLTEX CANADA INC.

AVIS DE DIVIDENDE

Le conseil d'administration de Consoltex Canada Inc. a déclaré un dividende de 12.5 cents par action ordinaire émise et en cours pour le troisième trimestre de 1981. Ce dividende sera payable le 15 octobre 1981 aux actionnaires enregistrés le 30 septembre 1981.

Par ordre du conseil,

Myra E. Roussy
Le Secrétaire
Montréal, Québec
Le 2 septembre, 1981

Pour survivre, les entreprises de transport routier doivent se spécialiser

Transport Robert mise sur le transpo

■ "Une utilisation judicieuse de notre équipement roulant et un bon amalgame de nos routes à courtes, moyennes et longues distances sont à l'origine de la réussité de **Transport Robert (1973) Ltée**", a affirmé aux AFFAIRES au cours d'une entrevue le président de cette entreprise de Rougemont, M. **Claude Robert**. M. Robert est en fait le président du groupe Robert qui comprend, outre Transport Robert (1973) Ltée, **Transport Robert Québec, Transport Plamondon, Location ACE** et **Entreposage Rougemont Inc.**

"Les entreprises qui connaissent du succès dans n'importe quel domaine que ce soit, sont celles qui se sont spécialisées au fil des années, a ajouté M. Robert. De ce fait, une entreprise subit moins la concurrence surtout dans une industrie comme celle du transport routier où la compétition est très active."

C'est en appliquant ce principe que le jeune président, 35 ans, de Transport Robert (1973) Ltée a dirigé son entreprise depuis qu'il en a pris le contrôle en 1973. En effet, l'entreprise a particulièrement concentré ses énergies yers le transport de produits alimentaires. Préférant ne pas mentionner de chiffres précis, M. Robert a toutefois indiqué que plus de 50% des livraisons effectuées par ses camions étaient constituées de produits alimentaires.

Comme le dit M. Robert, le secteur agro-alimentaire est à la base de tout. "Cette spécialisation nous permet également de faire obstacle au transport illégal, compte tenu que la livraison de ce type de marchandises requiert souvent de l'équipement spécial et une manutention experte."

Avant que M. Robert ne prenne en charge les destinées de la compagnie, cette dernière ne comptait que 4 ou 5 clients " ce qui n'était pas très sécure" de dire M. Robert. Depuis 1973, la clientèle de Transport Robert s'est étendue à toutes les conserveries qui sont situées dans les régions qu'est en mesure de desservir l'entreprise de Rougemont. "Notre clientèle comprend presque 95% de toutes les conserveries du Québec, a indiqué M. Robert. La même situation prévaut en Ontario."

Outre le marché Québec-Ontario, la compagnie est présente dans

Claude Robert

une trentaine d'états américains où elle opère par contrats. "Nous sommes présentement à travailler sur l'obtention d'autres permis, a souligné M. Robert, afin de remplir les remorques à leur retour".

Conjoncture difficile

Quant à la situation difficile qui prévaut actuellement dans l'industrie du transport, M. Robert n'a pas nié que son entreprise, même si elle est en bonne santé, n'est pas épargnée par la conjoncture. "Les hausses de prix du carburant du début de l'année, entre autres, nous ont particulièrement affectés, a expliqué M. Robert, surtout si l'on considère que 60% des coûts directs dans le transport routier sont reliés au carburant et aux salaires."

"Nous ne réaliserons pas de profits astronomiques pour l'année en cours, a-t-il poursuivi, mais les bénéfices seront quand même présents."

Pour M. Robert, deux types d'entreprises seront en mesure de survivre à la crise actuelle: les petites entreprises de transport et les plus âgées. "Dans le cas des petites entreprises, a expliqué M. Robert, ce qui les sauvera, ce sont leurs opérations très limitées et spécialisées. De plus, comme celles-ci n'ont pas de fortes exigences en ce qui a trait à leurs installations, par conséquent leurs investissements sont moindres. D'autre part, parmi les entreprises plus âgées, ce sont celles qui auront réussi à maintenir un faible rapport entre leur dette à long terme et leur équité, qui s'en tireront bien.

"En outre, comme la durée de vie du matériel est très limitée dans l'industrie du transport et son niveau de dépréciation très rapide, les compagnies doivent planifier adéquatement leur financement à long terme afin de maintenir un bon fonds de roulement, vital pour ce type d'entreprises, a ajouté M. Robert."

Pour ce qui est des projets d'expansion, "il n'en est pas question pour le moment", de dire le président. La dernière acquisition de la compagnie remonte à 1979 alors qu'elle s'est portée acquéreur du groupe Messier de Marieville. Ce dernier fait maintenant partie de Transport Robert Québec.

M. Robert n'envisage pas non plus de diversifier les opérations de son groupe, si ce n'est améliorer la position d'Entreposage Rougemont Inc. créée en 1974 afin de répondre à un besoin régional, d'une part, et d'autre part, de contribuer à l'évolution de la compagnie. Entreposage Rougemont dispose actuellement d'installations couvrant une superficie de 150 000 pieds carrés.

"J'estime que l'entreprise est suffisamment importante pour l'instant, a déclaré M. Robert, tout en soulignant que pour un président d'entreprise, connaître les noms de tous ses employés est un bon indicateur de son implication dans sa compagnie." M. Robert a affirmé connaître les noms de ses 350 employés.

La flotte du groupe Robert se compose d'environ 200 tracteurs, 25 camions de livraison et plus de 300 remorques et plates-formes.

Outre les établissements qu'il possède à Rougemont, le groupe Robert exploite des installations à Tracy (Transport Plamondon), Marieville (groupe Messier), Québec, Montréal et Toronto. Dans ces trois derniers cas, il s'agit en fait de quais de transbordement.

La devise Holiday Inn: Toujours près!

Il y a plus de 60 hôtels Holiday Inn à travers le pays. Il est fort probable qu'il y en ait un qui vous convienne. Tout près. A quelques minutes de vos clients. Tous nos hôtels respectent les normes réputées Holiday Inn: soyez bien à l'aise, vous êtes le bienvenu.

N'oubliez pas non plus que Holiday Inn offre des avantages très spéciaux aux gens d'affaires. Stationnement gratuit, salles de réunion spacieuses, tarifs préférentiels aux associations et corporations, forfaits de congrès et la carte Inner Circle.®

Lors de votre prochain voyage d'affaires, venez au Holiday Inn.

Parce que chez nous... on est toujours près!

Holiday Inn®
L'hôtel qui plaît le plus au monde.

Pour réservations, composez sans frais 1-(800)-268-8980 pour P.Q., Maritimes, Ont., Sask., Man.; 1-(800)-268-8811 pour Alta., C.-B.; 878-4321 à Montréal; 486-6400 à Toronto. Ou encore appelez le Holiday Inn le plus près ou votre agence de voyages.

sport des produits alimentaires

Histoire mouvementée

La compagnie a débuté ses activités au cours des années 49-50 alors que M. Robert, père, effectue le transport de conserves au niveau régional. En 1956-57, l'entreprise compte 6 unités.

En 1960, faisant face à des difficultés de santé, M. Robert vend l'entreprise. Cette vente sera pourtant de courte durée puisque deux ans plus tard, avec la participation de M. Robert Bernard, M. Robert reprend son commerce.

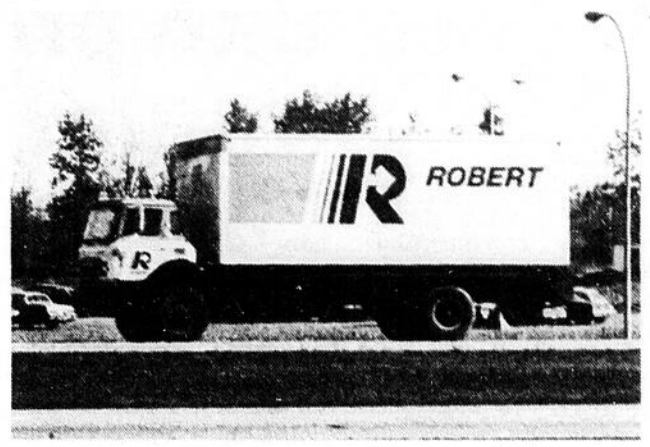
En 1970, c'est la création de Location ACE, une compagnie de location à long terme.

En 1971, Claude Robert, le président actuel, s'occupera à pléin temps des activités de la compagnie, jusqu'à ce qu'il acquière le tout en 1973, en coparticipation avec Gérard Bernard, sur la base 50-50.

Viendront par la suite, la création d'Entreposage Rougemont Inc. (1974), l'acquisition du groupe Messier-Plamondon (1979).

Le groupe Robert a réalisé un chiffre d'affaires de 15 millions $ en 1980-81.

MICHEL VILLENEUVE



Depuis quelques mois déjà, la majorité des unités du groupe Robert arborent le nouveau sigle dont s'est dotée l'entreprise.

Voici la sixième pièce d'une série d'émissions annuelles de pièces de 100$, en or 22 carats, recherchées dans le monde entier tant pour leur rare beauté que pour la précision de leur exécution.

La Monnaie royale canadienne allie avec bonheur l'art numismatique à la perfection de l'exécution.

La pièce "O Canada" 1981, épreuve numismatique 100$, 22 carats, mesure 27 mm de diamètre et pèse 16,965 g dont 15,551 g (une demi-once Troy) d'or pur.

La pièce est entièrement constituée de métaux précieux: 91,66% or et 8,34% argent. Elle a cours légal et est garantie par le gouvernement du Canada.

Ce chef-d'oeuvre d'exécution comporte trois finis: sur un champ brillant, la carte du Canada est grenée, la volute est mate alors que la portée et les notes ont un fini brillant.

Frappe strictement limitée à 250 000 pièces; aucune pièce supplémentaire ne sera produite, quelle qu'en soit la demande.

Pièce de 100$ «O Canada» épreuve numismatique 1981

La Monnaie royale canadienne annonce la frappe limitée de l'une des plus belles pièces d'or jamais émises au cours de sa longue et prestigieuse histoire: une pièce d'or 22 carats, épreuve numismatique, 100$.

Le thème de cette année est "O Canada", l'hymne national du Canada tel que décrété par le Parlement le 1er juillet 1980. Sa composition, cependant, remonte à plus de cent ans. Le dessin du revers, qui est une oeuvre de l'artiste Roger Savage, présente une volute sur laquelle la portée et les premières notes de l'hymne national sont placées en superposition sur une carte du Canada. L'avers est frappé à l'effigie de Sa Majesté La Reine Elizabeth II, réalisée par Arnold Machin.

Chaque pièce est protégée par une capsule et insérée dans un superbe écrin de cuir véritable brun; elle est accompagnée d'un certificat d'authenticité numéroté et signé par le président de la Monnaie royale canadienne attestant qu'elle a cours légal et qu'elle a été frappée sous l'autorité du gouvernement du Canada.

Monnaie royale canadienne / Royal Canadian Mint

Canada

Retourner à: Monnaie royale canadienne
Case postale 445, Succursale «A»,
Ottawa (Ontario) Canada K1N 9H2

Un minimum de six à huit semaines pour la livraison

Veuillez me faire parvenir la pièce de 100$ en or 22 carats 1981 «O Canada»
_____ (Qte) à 2958 (Can.) l'unité $

*Taxe provinciale (dans les provinces canadiennes où elle est applicable) $

Frais d'emballage et de poste 5$ par pièce $

*C.-B. 6%; Sask. 5%; Man. 5%; Ontario 7%; N.-É. 8%; N.-B. 8%; T.-N. 11%

N° d'exemption de taxe de vente

Montant total $_____

Modalités de paiement (cochez la case appropriée) N.B. Comptez un délai de 30 jours pour les chèques personnels non visés.
☐ Vous trouverez ci-inclus un chèque visé ou un mandat, à l'ordre de la Monnaie royale canadienne
OU veuillez porter à mon compte de: ☐ MasterCard ☐ Chargex Visa ☐ American Express

Numéro de la carte de crédit _____ Date d'expiration de la carte _____

Nom 0369

Adresse

Ville

Province

Code postal

Signature (La commande doit être signée par le titulaire de la carte)

Avis important: La Monnaie royale canadienne (Monnaie) se réserve le droit de refuser ou de limiter les commandes et de changer ses prix sans préavis si elle le juge nécessaire. La Monnaie ne prend pas à sa charge les droits qui pourraient être perçus sur les commandes à leur entrée dans un pays étranger. Les commandes devront être reçues avant le 30 novembre 1981, le sceau de la poste en faisant foi. Frappe limitée à 250 000 pièces. La Monnaie remplacera toute pièce qui présente des défauts de fabrication, à la condition qu'elle en soit avisée dans les 30 jours suivant la date de réception. Si la pièce commandée n'est plus disponible, la Monnaie s'engage à rembourser l'acheteur. Les commandes ne peuvent être annulées après expédition.

Une première: 3 transporteurs routiers regroupent leurs services

Trois compagnies de transport du Bas-du-fleuve, **Transport Théberge Ltée, Cabano Transport Ltée et Matane-Gaspésie Transport Ltée,** viennent de regrouper leurs services de cueillette et de livraison de marchandises dans la région métropolitaine de Montréal.

Les cueillettes de l'Atlantique Inc. continuera cependant d'opérer les camions aux couleurs de Théberge, Cabano et Matane-Gaspésie, dont toutes les opérations montréalaises sont maintenant centralisées à l'ancien terminus d'**Expéditex** (groupe **Hamel**) à St-Léonard. Théberge et Cabano partageaient auparavant un terminus commun à St-Léonard, tandis que Matane-Gaspésie était à Dorval. Expéditex occupe maintenant le terminus qu'il vient de faire construire à Pointe-aux-Trembles.

''**Reno Emond** (Cabano) et moi songions depuis quelque temps à cette possibilité de regrouper nos services à Montréal afin de réduire nos coûts d'opération, a déclaré dans une entrevue aux AFFAIRES le président de Transport Théberge, M. **Michel Théberge.** Nos routes sont complémentaires dans le Bas-du-fleuve. Nous en avons alors parlé à **Armand Charest** de Matane-Gaspésie, qui dessert toute la péninsule gaspésienne, et nous avons fait faire une étude sur les avantages d'un tel regroupement de services à Montréal.''

Cabano Transport dessert le territoire de l'Islet à Rivière-du-Loup, ainsi que le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse; Théberge dessert le territoire qui va de Cacouna à Mont-Joli.

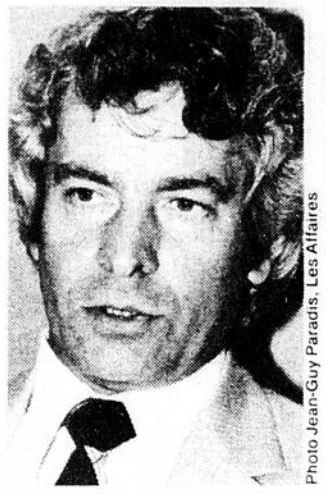


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Michel Théberge, président de Transport Théberge Ltée.

Économies

L'étude réalisée par **Gilles Lefrançois,** de la firme **Sofideq Inc.,** de Québec, a démontré clairement les nombreux avantages immédiats d'un tel regroupement de services des trois compagnies à Montréal.

Ainsi par exemple, les trois compagnies utilisaient ensemble 16 camions de ville (20 pieds) dans la région montréalaise, alors qu'elles n'en utilisent plus que 11 ou 12 depuis le 8 septembre, date d'entrée en opération des Cueillettes de l'Atlantique.

Mieux encore, alors que le coût d'exploitation d'un camion de ville s'établissait auparavant à 11 000$ par semaine, il n'atteindra plus maintenant que 7 500$, soit une économie de près de 32%. Il faut dire qu'un camion transportait en moyenne 8 300 livres par semaine, alors que maintenant il transporte 11 600 livres, soit une augmentation de près de 40%.

''Nos camions de cueillette et de livraison transportent plus de marchandises et nous en utilisons moins, de dire M. Théberge. Alors nous améliorons la rentabilité en augmentant l'efficacité par camion.''

Le service s'en trouve également amélioré puisque le client ne reçoit plus chez lui qu'un camion au lieu de deux ou trois comme auparavant selon les destinations ou provenances des marchandises, et les délais s'en trouvent raccourcis, quoique ce dernier point soit plus difficile à mesurer.

Premier pas?

Satisfaites des résultats tangibles obtenus à Montréal, les trois entreprises n'envisagent cependant pas de regrouper leurs services dans le Bas-du-fleuve, où les trois bureaux demeureront respectivement à Rimouski (Théberge), Matane (Charest) et Rivière-du-Loup (Emond) avec leurs trois présidents. Le terminus de Montréal est dirigé par **M. Jean-Paul Lacelle,** ancien gérant du terminus de Cabano.

Par contre, en passant du terminus de Harvey à celui d'Expéditex, Cabano et Théberge ont doublé leur superficie et Matane-Gaspésie n'occupe pas tout l'espace disponible. Il y aurait donc de la place pour un ou deux autres transporteurs qui desserviraient la rive nord du fleuve par exemple, a ajouté M. Théberge. Avec le parachèvement imminent de l'autoroute 40 de Montréal à Trois-Rivières puis à Québec, il y a des possibilités de ce côté.

Ce regroupement est-il un premier pas vers une fusion des trois entreprises, compte tenu des difficultés que traverse présentement l'industrie du camionnage?

''Nous n'envisageons pas de fusion pour l'instant, a déclaré M. Théberge; on verra dans quelques années l'évolution qui découlera des coûts de l'énergie et de la déréglementation. Mais même si un regroupement ne mène pas nécessairement à une fusion, il peut fournir une solution transitoire ou intermédiaire intéressante'', a-t-il dit.

Transport Cabano est une entreprise aussi grosse que les deux autres ensemble; elle compte environ 300 camions, contre environ 150 pour Théberge et autant pour Matane-Gaspésie. En terme de vente, Cabano réalise un chiffre d'affaires d'environ 11 millions $ contre environ 5 millions $ pour chacune des deux autres entreprises.

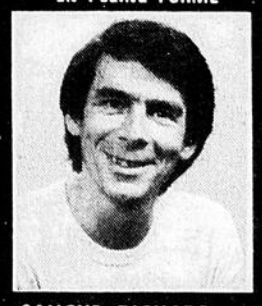
ANDRE HAINS

EN FORME?

Un rien vous épuise?

La solution: ÉPIC le centre de médecine préventive et d'activité physique.

"EN PLEINE FORME"



SANCHE, RICHARD
Journaliste
Pour moi, c'est une façon disciplinée de faire de l'exercice régulièrement en présence de gens compétents.
EPIC, un moyen agréable de dépenser beaucoup d'énergie d'une façon contrôlée.

"EN PLEINE FORME"

LANGLOIS, ROGER
Directeur, Ecole Polytechnique de Montréal
J'ai besoin de faire partie d'un centre comme EPIC pour assurer ma forme physique.
L'atmosphère y est chaleureuse.
J'ai rencontré de nombreux amis.

"EN PLEINE FORME"

NADEAU, ROBERT C.
Avocat
EPIC, une prescription de bonne humeur, de sérénité et de joie de vivre.
C'est aussi la façon idéale de me détendre et d'oublier le stress quotidien.

Une équipe de professionnels de la santé vous suit de près et encadre toutes vos activités:
cours structuré • ergocycle • jogging
gymnastique • badminton • natation
volleyball • yoga • ballet-jazz

Centre ÉPIC
5055 est, rue St-Zotique, Montréal, Qué. H1T 1N6
Pour ceux qui prennent leur santé à coeur
Information en tout temps: 374-1480
Visite guidée le lundi à 19h

Le plus important fabricant canadien d'ailes d'automobiles en fibre de verre

René Fibre de Verre a accru ses ventes de 150% depuis 3 ans

Après avoir connu une croissance exceptionnelle au cours des trois dernières années, **René Fibre de Verre**, un fabricant d'ailes en fibre de verre, songe aujourd'hui à passer à un stade de production industrielle.

Fondée en 1978, cette petite entreprise de St-Ephrem-de-Beauce réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 2 millions $ et fournit de l'emploi à 36 personnes. Depuis trois ans, ses ventes augmentent de 50% par année.

On compte une vingtaine d'entreprises de ce genre en Ontario, contre deux seulement au Québec. Celle de St-Ephrem-de-Beauce est la plus importante au Canada. Bon an mal an, l'entreprise développe une quinzaine de modèles d'ailes d'automobile, en particulier dans les modèles importés.

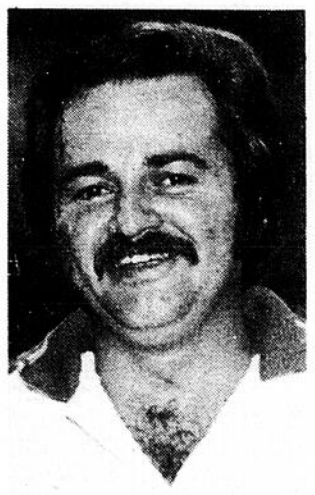
''Notre problème actuellement, c'est de suffire à la demande'' a expliqué dans une entrevue aux AFFAIRES M. **Norbert Grenier**. Ce dernier est coactionnaire de la compagnie avec son frère René sur la base 50-50. L'entreprise avait d'abord été conçue pour répondre au marché de la corrosion, pour fabriquer des ailes en fibre de verre destinées à remplacer des ailes rouillées. Les modèles japonais avaient alors la place d'honneur...Mais, depuis, le marché cible de l'entreprise a changé. ''On s'en va de plus en plus vers le marché de l'accident'', a affirmé M. Grenier. De plus, la cherté des voitures amène bon nombre de propriétaires à considérer sérieusement le remplacement de certaines pièces de leur voiture avant de la changer.

En fait la raison en est bien simple. Pour une apparence semblable et pour une résistance tout aussi acceptable, les ailes en fibre de verre peuvent se vendre trois fois moins cher que les ailes conventionnelles en acier. Ainsi, une aile neuve en acier de Volvo se vendra 390$, contre 126$ pour une aile équivalente en fibre de verre.

Autres marchés potentiels

Mais il n'y a pas que le marché de l'accident et de la corrosion. Peu à peu, les grands fabricants d'automobile songent à remplacer plusieurs parties composantes en acier par des pièces en fibre de verre. Evidemment, cela ouvre de nouvelles perspectives pour le fabricant de St-Ephrem. Même si l'entreprise ne fabrique pas encore tous les modèles d'ailes, elle songe déjà à se diversifier pour faire partie du train qui s'en vient et même si elle est à St-Ephrem-de-Beauce!

Ainsi, en 1982, près d'une demi-douzaine de voitures américaines auront de nouvelles pièces de fibre de verre. On peut citer ici, le capot de la Chevrolet Citation, la porte arrière de la familiale Pontiac, la portière d'un camion GM. ''Parce que c'est plus léger et que ça coûte moins cher'', a affirmé avec conviction M. Grenier.



Norbert Grenier: ''Notre problème actuellement, c'est de suffire à la demande''.

Il se fait cachotier sur d'éventuels pourparlers avec un grand fabricant d'automobiles. On sait cependant que certains fabricants d'automobiles sont à la recherche de sous-traitants. Or René Fibre de Verre de St-Ephrem est le plus gros!

''C'est un marché qui constitue un fort potentiel de croissance. Il faudra se décider très bientôt pour l'année à venir'', a encore affirmé tout simplement M. Norbert Grenier. ''C'est le premier qui va s'installer qui va garder le contrôle.''

L'entreprise semble prête à faire d'autres investissements, notamment au niveau de machines automatiques qui pourraient fabriquer 70 ailes par homme-jour. En trois ans, cette entreprise a connu pas moins de quatre agrandissements. Elle est passée d'une superficie de 2 000 pieds carrés à une superficie de 18 000 pieds carrés. Sa production est de l'ordre de 200 ailes par jour; son savoir-faire réside véritablement dans la variété de ses modèles et la qualité de la production.

Actuellement, un important fabricant de l'Ontario, qui s'était plutôt spécialisé dans la fabrication d'ailes pour des modèles d'automobiles américaines, cherche à s'associer à l'entreprise de St-Ephrem.

René Fibre de Verre livre 80% de sa production à l'extérieur du Québec. Son marché principal est l'Ontario où elle fait 40% de ses ventes. Le reste de la production est écoulé dans des proportions égales au Québec, dans les Maritimes et dans l'ouest. L'entreprise songe cependant à s'attaquer au marché américain. On vise d'abord la Nouvelle-Angleterre et c'est à Boston que s'ouvrira vraisemblablement le premier entrepôt. Déjà, deux distributeurs ont été retenus.

Jusqu'ici, l'entreprise a connu plus de succès en Ontario que partout ailleurs. René Fibre de Verre fait affaires avec trois chaînes: **Torgrin, Across Canada** et **Quinte**. Cela représente en tout une quarantaine de points de distribution.

Au Québec, l'entreprise s'est contentée d'utiliser les cours à ferraille pour écouler ses produits. Des chaînes pourraient aussi être intéressées à distribuer au Québec les produits de René Fibre de Verre. ''Mais elles entreraient forcément en concurrence avec nos vendeurs. La décision n'est pas facile à prendre'', conclut M. Norbert Grenier.

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)

DIÉTÉTISTES

Etes-vous dynamiques, ambitieuses, avec le sens des responsabilités?... Alors, créez votre propre clinique en Franchise avec une compagnie dont le programme offre toutes les chances de réussite. Un investissement de 15,000$ vous permettra d'exercer votre profession avec une bonne sécurité financière.

Ecrire: C.P. 99, Succ. Desjardins Montréal, H5B 1B2

Osez voir grand!

Pour des recettes, écrire à: Grand Marnier, C.P. 278, Station Westmount, Montréal (Québec) H3Z 3T2

La seule compagnie d'assurance-vie en France contrôlée par des capitaux

La Solidarité (Paris) a franchi un

S'il est quasi habituel de voir des sociétés étrangères contrôler des compagnies québécoises d'assurances, il est par contre inusité de voir l'inverse, c'est-à-dire des compagnies québécoises qui contrôlent des sociétés d'assurances à l'extérieur du Québec.

C'est pourtant le cas du groupe québécois **Optimum Inc.** qui contrôle **La Solidarité,** compagnie d'assurance sur la vie qui commerce à Paris, sur le marché français.

En fait, les liens entre Optimum et La Solidarité (Paris) ne datent pas d'hier. C'est en 1975 que les actuaires québécois se sont portés acquéreurs de cette société française. A l'origine, en 1965, cette entreprise était une succursale de La Solidarité, compagnie d'assurance sur la vie de Québec. Mais administrée en succursale lointaine, dirigée à partir de la ville de Québec, La Solidarité devait faire face à de nombreuses difficultés. C'est alors qu'elle passa sous contrôle du groupe Optimum.

De passage à Montréal, **M. Jean Claude Pagé,** directeur général de La Solidarité en poste à Paris depuis septembre 1980, a précisé dans une entrevue au journal LES AFFAIRES que "la Solidarité est la seule compagnie d'assurance sur la vie à Paris contrôlée par des capitaux canadiens".

M. Pagé a succédé à M. **Claude-M. Genest** maintenant président de La Solidarité. Depuis son retour à Montréal, M. Genest est président de la **St-Laurent, compagnie de réassurance.** Le directeur général de la société française est généralement en poste à Paris pour un mandat d'une durée de 4 ans.

Redressement

Au moment où M. Genest a commencé à exercer ses fonctions en France, en 1975, il lui a fallu appliquer des politiques de redressement pour renflouer l'entreprise et mieux la contrôler. C'est ainsi qu'elle est devenue une société anonyme française.

"Dans un premier temps, j'ai vu à restructurer et à renforcer le réseau des mandataires exclusifs, ce qui peut correspondre ici à des agents. Dans un deuxième temps, jugeant que le réseau de ventes par agents mitoyens (ceux qui vendent de l'assurance-vie en plus d'autres sortes d'assurance) n'était pas rentable, nous avons décidé de mettre fin en grande partie à ces activités".

De nouveaux produits typiques au marché français ont aussi été développés. Toutes ces mesures ont effectivement permis à La Solidarité de reprendre du poil de la bête et d'amorcer un nouveau départ. En effet, le chiffre d'affaires a triplé en l'espace de 4 ans.

Problème de recrutement

Pour sa part, Jean-Claude Pagé nous confie que les principales difficultés qu'il rencontre se trouvent en matière de recrutement de personnel. "Tous les Français s'expriment admirablement bien, du balayeur au chef-comptable, de là une difficulté pour reconnaître la vraie compétence", dit-il sur un ton moqueur.

A l'heure actuelle, La Solidarité encaisse des primes annuelles de 15 millions de francs (environ 3 millions$ canadiens). Les bureaux de La Solidarité, situés avenue Hoche, comptent 15 employés administratifs et 25 employés dans le secteur commercial dont 8 travaillent à temps plein.

Interrogé quant à ses objectifs, Jean-Claude Pagé précise qu'il veut "développer le réseau déjà amorcé de vente d'assurance pour les handicapés par des handicapés. Onze délégués y travaillent après avoir été formés par nous. Je veux aussi mettre en place deux nouveaux réseaux d'ici la fin de mon mandat. J'ai d'ailleurs des projets précis à l'étude en ce moment".

Après avoir conseillé de nombreux assureurs-vie pendant 10 ans, M. Pagé se dit fort heureux d'être de l'autre côté de la clôture. Il reste optimiste face à la politique de nationalisation de M. **Mitterrand** puisque les compagnies d'assurance contrôlées à plus de 51% par des capitaux étrangers ne seront pas touchées.

Jean-Claude Pagé est un homme d'affaires calme, il parle posément et l'on sent un soupçon de réflexion derrière chacune de ses paroles. Il trouve le style de vie à Paris, bien sûr, très différent.

Il manque la façon nord-américaine de mener des affaires. "La hiérarchie empiète sur l'initiative, la motivation des employés administratifs est parfois absente mais j'entrevois les mois à venir de façon positive", précise-t-il.

Quant à savoir pourquoi des actuaires québécois se sont portés

La Banque Nationale, la banque d'affaires numéro un au Québec.

La Banque Nationale s'occupe des affaires d'un plus grand nombre d'entreprises que toute autre banque au Québec.

On s'occupe de vous.
Dans toutes les régions de la province, vous serez reçus par des personnes qualifiées, sensibilisées à vos besoins. La mise sur pied d'un programme de décentralisation donne à un plus grand nombre de nos succursales une véritable vocation de banque d'affaires. Vous bénéficiez ainsi d'un service personnalisé plus complet et de décisions administratives plus rapides.

On s'occupe de vos affaires.
Votre entreprise s'intègre dans nos activités bancaires. La Banque Nationale veut devenir un partenaire actif soucieux de vous aider à franchir les étapes difficiles et désireux de participer à votre réussite. Si nécessaire, elle vous offrira des prêts à des taux très concurrentiels et, grâce à son réseau pancanadien de succursales, elle simplifiera toutes vos transactions interprovinciales. De plus, pour mener à bien vos projets sur le marché international, nos représentants, en collaboration avec nos bureaux en Europe, en Asie, aux Bahamas et aux États-Unis, sont en mesure de vous offrir absolument tous les services internationaux dont vous aurez besoin.

Nos directeurs de succursale aimeraient discuter avec vous le développement de nouvelles affaires. Ils ont des services très intéressants à vous offrir. Confiez, vous aussi, le succès de votre entreprise à la banque d'affaires numéro un au Québec.
La Banque Nationale:
votre partenaire commercial.

BANQUE NATIONALE

Nous, on s'en occupe.

INVESTISSEURS, PROFESSIONNELS, HOMMES ET FEMMES D'AFFAIRES

— pour maximiser le rendement de votre capital
— pour bénéficier d'abris fiscaux
— pour vous familiariser avec l'investissement

Cours de 25 heures en placement mobilier

STRATÉGIES DE PLACEMENT EN TEMPS D'INFLATION

Neuf (9) conférenciers invités, tous des spécialistes reconnus dont: M. Robert Bourassa, conseiller économique; Réjean Guillotte de la Fiducie du Québec; Albert Lambert, directeur du portefeuille-actions du Groupe Commerce; Jacques Rousseau, vice-président finance chez Reitmans...

Pour plus de renseignements, écrivez ou téléphonez à
GILBERT CAMPEAU, courtier chez
GREENSHIELDS INC.
4 Place Ville-Marie, Montréal.
Tél: 861-3831 Coût: $240.
Début des cours: mercredi, le 7 octobre de 18.30 hres à 21 hres. Places limitées

canadiens

cap difficile

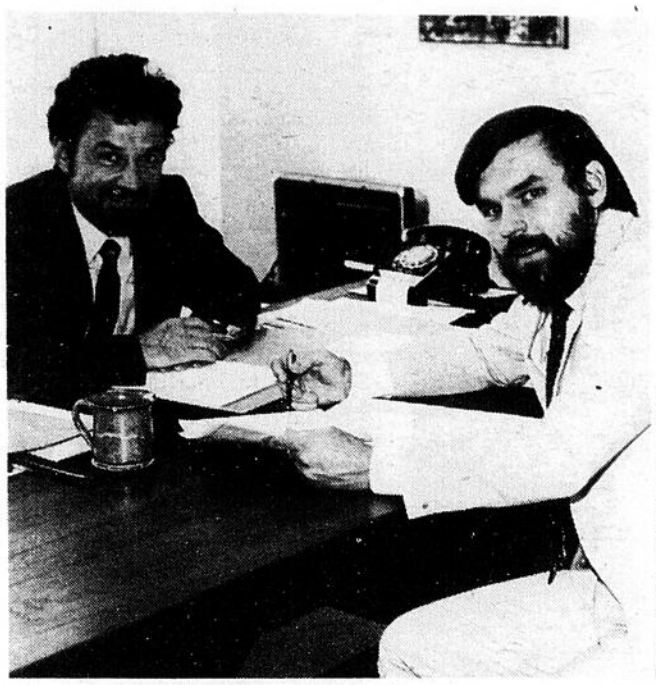


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Claude-M. Genest (à g.), président de la St-Laurent, compagnie de réassurance, s'entretient avec Jean-Claude Pagé, directeur général de La Solidarité à Paris (à dr.), lors du passage de ce dernier à Montréal.

acquéreurs d'une compagnie d'assurance sur la vie en France, MM. Pagé et Genest croient que cette démarche s'insère dans le cadre logique des activités d'un bureau d'actuaires-conseils.

Le groupe Optimum

Précisons que La Solidarité est la seule compagnie d'assurance sur la vie à Paris dont les capitaux viennent du Canada. Elle est une des quatre filiales détenues à 100% par le Groupe Optimum qui contrôle également La St-Laurent compagnie de réassurance à 99.8%, la **Société nationale d'assurance** à 99.7% et **Blondeau et Compagnie** à 100%, une société d'actuaires dont les bureaux sont situés à Montréal, Québec et Paris.

Le bilan consolidé du Groupe Optimum montre des capitaux et surplus de 10 millions$ répartis entre les quatre compagnies du groupe, par rapport à un actif total de 30 millions$.

Le Groupe Optimum est lui-même contrôlé par **Gestion Optimum** à plus de 85%, cette dernière étant contrôlée dans une moindre proportion par les actuaires-actionnaires de Gilles Blondeau et Compagnie. Les autres actionnaires de Groupe Optimum sont la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et La Solidarité, compagnie d'assurance sur la vie (Québec).

COLETTE QUESNEL
collaboration spéciale

Campagne réussie!

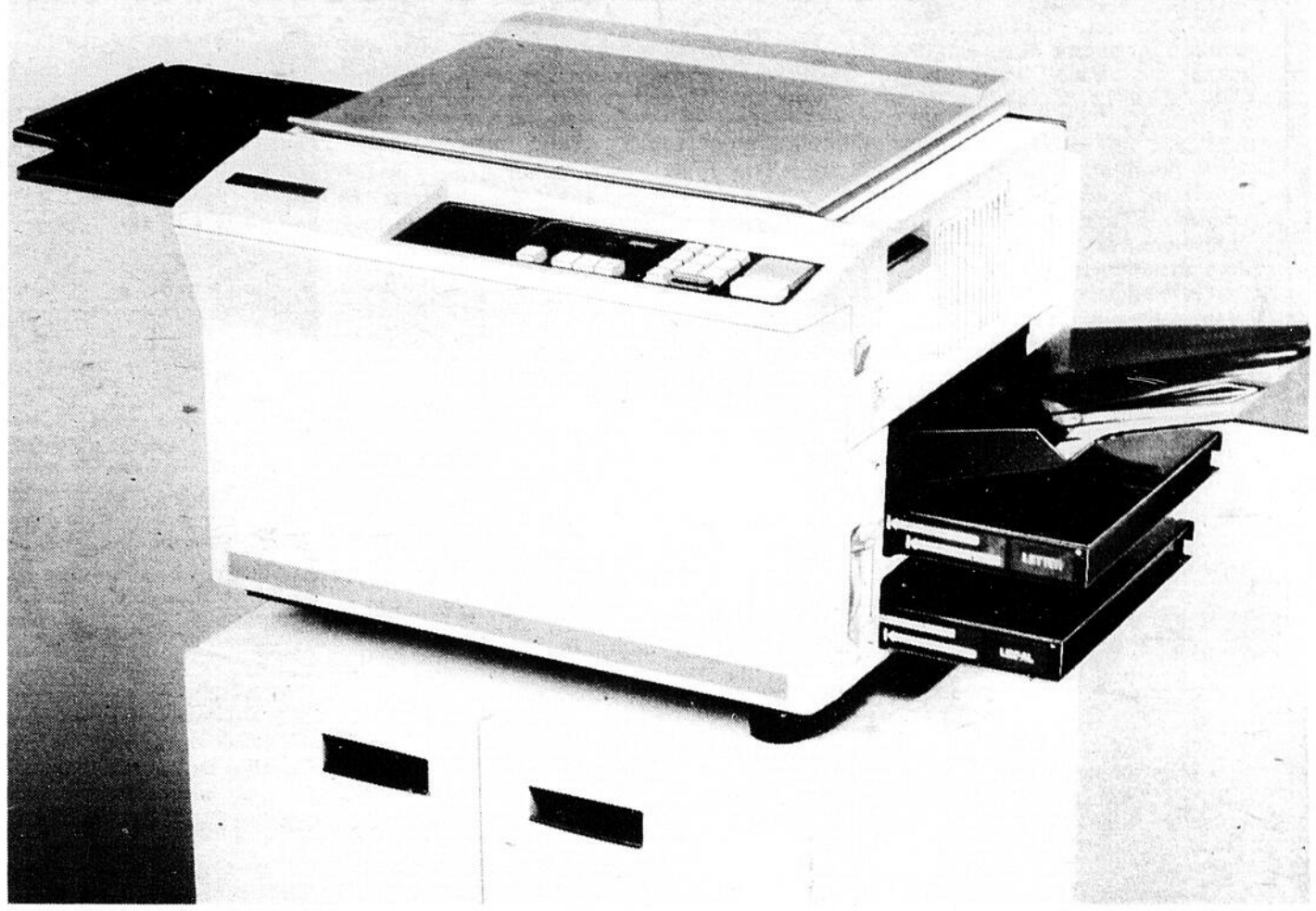
Gilles Dubé
Vice-président et directeur du bureau de Montréal de F.W. Woolworth Limitée

André Charron
Président de Lévesque, Beaubien, Inc.

Le Père Marcel de la Sablonnière, directeur général du Centre Immaculée-Conception, est heureux d'annoncer que la campagne annuelle de financement, sous l'impulsion vraiment dynamique de ses deux co-présidents, MM. Gilles Dubé et André Charron, respectivement vice-président et directeur du bureau de Montréal de la compagnie F.W. Woolworth Limitée et président de Lévesque, Beaubien Inc., a dépassé son objectif fixé à 300,000$ pour atteindre la somme de 304,803$.

Centre Immaculée-Conception

LE NOUVEAU COPIER 545 DE "3M"
la différence saute aux yeux!



Voici un copieur à papier ordinaire qui produit, grâce à ses commandes à microprocesseur, des copies claires et lisibles d'originaux difficiles à reproduire.

La plupart des copieurs reproduisent difficilement les originaux colorés ou teintés en arrière-plan. Il s'ensuit une grande frustration, beaucoup de temps perdu et un grand nombre de copies ratées. On doit habituellement essayer une foule de réglages si la commande "orginal foncé" – quand il y en a une – ne donne pas satisfaction.

Le nouveau copieur 545 de "3M", de la série 500 de "3M", propose une solution radicale au problème. Son dispositif exclusif d'exposition automatique "Sensitron" balaie l'original pendant l'exposition et détermine, s'il y a lieu, la compensation.

Associé à la commande automatique de densité, une autre caractéristique de 3M, le dispositif "Sensitron" garantit en fait la production de copies claires, bien contrastées et faciles à lire à partir de n'importe quel original. Le copieur 545 est donc parfaitement adapté aux utilisateurs qui exigent une excellente reproduction de documents très variés.

Le microprocesseur du copieur

Des copieurs "durs à l'ouvrage."

545 est une caractéristique d'avant-garde de 3M pour les années quatre-vingt. Il permet de mettre en oeuvre des fonctions beaucoup plus complexes que celles de plusieurs des copieurs actuels à commandes électromécaniques. Son circuit intégral de dépannage réduit au minimum le temps consacré à l'entretien, ce qui améliore la production quotidienne.

De format compact, le copieur 545 s'installe presque n'importe où, puisqu'il n'exige aucun câblage spécial. Mettez-en un au travail, la différence vous sautera aux yeux.

Pour obtenir des renseignements, veuillez remplir et poster la carte-réponse qui apparaît dans la présente publication. Si vous le faites avant le 30 novembre 1981, vous deviendrez admissible à un ESSAI GRATUIT de deux semaines du nouveau copieur 545 de 3M.

Je désire des renseignements au sujet du nouveau copieur 545 a papier ordinaire.

☐ Veuillez m'envoyer votre documentation sans délai.

☐ Veuillez demander au Représentant 3M de communiquer avec moi.

☐ Votre offre d'essai gratuit de deux semaines du copieur 545 m'intéresse.

Postez ce bon à: **Division des Produits de Reproduction**
3M Canada Inc.
C.P. 5757
London, Ontario N6A 4T1

NOM:
FONCTION:
ORGANISME:
ADRESSE:
VILLE: PROVINCE:
CODE POSTALE: TELEPHONE:

INDICATE IF YOU WISH TO RECEIVE AN ENGLISH VERSION ☐

Une toute nouvelle gamme de copieurs proposée par l'un des plus grands noms de l'industrie.

Division des Produits de Reproduction
3M Canada Inc.
C.P. 5757
London, Ontario N6A 4T1

VB-CA-R1-8/1-F

3M

Un service gratuit de la compagnie Rothmans

L'Institut du détaillant peut vous éviter la faillite

Tous les ans, au Canada, des milliers de petits détaillants font faillite et la principale cause de ces faillites est un manque de bonne gestion d'un commerce de détail.

C'est afin de réduire le nombre de ces faillites que la compagnie **Rothmans de Pall Mall Canada Limitée** a créé, il y a trois ans, l'**Institut du détaillant** qui offre aux petits détaillants, par le biais d'un cours de formation, la possibilité de "bien maîtriser certains éléments de base du commerce de détail, tout en leur permettant d'améliorer la rentabilité de leur commerce, ainsi que leurs conditions de travail, a déclaré aux AFFAIRES au cours d'une récente entrevue M. **Camille Roberge,** responsable de l'Institut du détaillant, au Québec.

"Bien que créé il y trois ans, à Toronto, ce n'est toutefois que depuis le mois de juillet 1981 que l'Institut du détaillant offre le cours d'introduction au commerce de détail, au Québec, et en français, a ajouté M. Roberge. Ce qui en fait d'ailleurs une première au Québec."

La Banque Fédérale de développement offre de son côté un cours similaire, mais selon M. Roberge, "il est moins segmenté que le nôtre."

Contenu

Le cours traite particulièrement des trois éléments dont est constitué le commerce de détail, soit le marchandisage, le financier et l'exploitation. Chacun de ces trois éléments est ensuite disséqué pour étudier les différentes fonctions qui les composent.

"Ce cours d'introduction est en fait la première phase d'un important programme que nous voulons mettre sur pied, a affirmé M. Roberge. Dans cette première phase, on enseigne aux petits détaillants qu'une bonne planification, c'est très important. La deuxième phase, sur laquelle je travaille présentement, permettra aux détaillants d'apprendre "comment planifier."

M. Roberge a tenu à souligner que plusieurs établissements d'enseignement au Québec utilisent le cours d'introduction de l'Institut dans des cours de gestion de petites entreprises et de techniques marchandes. "Ce cours vient en quelque sorte alimenter une bibliographie de langue française plus que déficiente au niveau du commerce de détail", a expliqué M. Roberge.

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Camille Roberge

Marketing

L'Institut du détaillant offre présentement son cours, seulement aux petits détaillants qui vendent des produits du tabac. "Il existe actuellement quelque 16 000 détaillants de ce genre au Québec, a indiqué M. Roberge, et comme la demande est très forte, nous allons, pour l'instant, nous limiter à ce secteur". Ces détaillants exploitent soit une tabagie, un magasin de variétés, un dépanneur, etc.

Le cours est un service gratuit de la compagnie Rothmans. Le participant doit verser un dépôt de 25$ au premier cours, mais ce montant lui est rendu lors de la remise des diplômes. "Il est évident que ce cours fait partie de la stratégie de marketing de Rothmans, mais rien ne nous prouve que les détaillants vont vendre plus de nos produits que ceux de nos concurrents. Tout ce qu'on espère, c'est que les gens se souviennent de nous" a souligné M. Roberge.

Les cours sont principalement donnés dans les locaux de la compagnie Rothmans, soit à Montréal, Québec et Sherbrooke, à raison de 4 rencontres au total (1 soir à tous les 15 jours). "Mais nous sommes en mesure de nous déplacer partout où il y a des groupes qui veulent suivre le cours" a indiqué M. Roberge.

Diplômés

Le premier septembre dernier, l'Institut du détaillant remettait ses premiers diplômes à son premier groupe de participants québécois, au nombre de 25. "D'ici Noël, le nombre de nos diplômés devrait se chiffrer à environ 185" a affirmé M. Roberge.

Pour l'ensemble du Canada (excluant le Québec), l'Institut du détaillant compte actuellement quelque 800 diplômés.

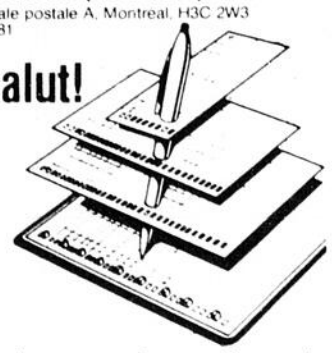
MICHEL VILLENEUVE

CARTES D'AFFAIRES

RE-FINITION
• Bureaux • Tables de conférence
• Murs sur place • Décapage • Sablage • Lacque
RL ROBERT LECOMPTE LTEE
462-1984 — 729-3698

CONSULTATION ET PSYCHOTHÉRAPIE
Pour enfants, adolescents, adultes, parents
Evaluation psychologique — Psychothérapie
Audio-psycho-phonologie - Consultation
CENTRE DU LANGAGE DU QUÉBEC INC.
(Méthode Tomatis)
10905 Berri Montréal 384-6318

gislan LTÉE/LTD
SERVICES IMMOBILIERS/REAL ESTATE SERVICES
GESTION IMMOBILIERE
EDIFICE RESIDENTIEL, COMMERCIAL ET INDUSTRIEL
275 ouest, rue St-Jacques, suite 70 Montréal, Qué. H2Y 1M9
Tél.: (514) 282-9166

SPM SYSTÈME PROVINCIAL (MONTRÉAL) LTÉE
C.P. 953, succursale postale A, Montreal, H3C 2W3
Tél.: (514) 677-2981
La planche de salut!
Le système S.P.M. vous sauvera temps, argent, désagréments.
Faites votre comptabilité en trois fois moins de temps.
Éliminez les erreurs de transcription grâce au système «Une écriture» de S.P.M.

• Système de paie • Comptes à payer • Comptes à recevoir

D.3, groupe design inc.
design industriel
design communication
design d'interieur
7906a, rue Madère
St-Léonard, Québec
H1P 3C2
Tél.: (514) 325-4633

Cette annonce ne doit pas s'interpréter comme étant une offre publique des valeurs ci-dessous mentionnées dans les provinces du Canada.

UN ABRI FISCAL INTÉRESSANT!

Nouvelle émission—SODEQ
La société de développement de l'entreprise québécoise SODECOM INC.
(constituée selon les lois du Québec)

SODECOM

320 000
actions ordinaires
(sans valeur nominale)
prix: 12,50$
offertes jusqu'au 1er mars 1982

3 façons d'économiser de l'impôt:

- ces actions sont admissibles à un régime d'épargne-actions (REA) (loi sur les impôts du Québec)
- elles peuvent aussi être placées dans un régime d'épargne-retraite (REER) et dans un régime de participation différée aux bénéfices au terme de la loi de l'impôt sur le revenu (Canada)
- et enfin elles sont admissibles au dégrèvement d'impôt selon la loi sur les SODEQ.

Une économie appréciable!

Après 2 ans, un investissement de 1 000$ ne vous aura en fait coûté que 42$.

Exemple

Revenu imposable	Loi sur les SODEQ Economie impôt provincial	Epargne-actions Taux marginal Québec	Economie impôt provincial	Economie 1ère année	REER Taux marg federal et Québec	Economie impôt federal et Québec	Economie totale	Revenu (coût)
20 000$	25% - 250	25%	250	500	45.8%	458	958	(42)

L'économie d'impôt varie selon le revenu imposable et le montant de l'investissement.

La date limite pour bénéficier de la déduction d'impôt pour l'année fiscale 1981 est fixée au 31 décembre 1981.

L'offre est faite uniquement par prospectus dont copie peut être obtenue chez un courtier en valeurs mobilières ou en retournant le coupon ci-dessous.

À: La société de développement de l'entreprise québécoise SODECOM Inc.
230 est, rue Henri-Bourassa
Montréal, P.Q. H3L 1B8

Pour de plus amples informations concernant cette émission, veuillez téléphoner à (514) 382-4770 ou faire parvenir ce coupon.
Nom:
Adresse:
Ville: Province:
Code postal: Tél.:

Cette offre est soumise aux dispositions et règlements relatifs aux lois de l'impôt.

Premier Salon québécois de la PME

Le Programme de formation de l'homme et de la femme d'affaires de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) tiendra, les samedi et dimanche 28 et 29 novembre 1981, le premier **Salon québécois de la PME** (petite et moyenne entreprise), dans les locaux de l'Université au 1495 rue St-Denis à Montréal, sous la responsabilité des professeurs **Yvon Perreault** et **Paul Dell'Aniello.**

Le salon réunira des banques, des corporations professionnelles, des compagnies de financement et de service, des firmes de consultants, des représentants de ministères fédéraux et provinciaux ainsi que plusieurs autres agents au service des PME.

Une cinquantaine d'organismes participeront au salon, dont la **Banque fédérale de développement**, la **Bourse de Montréal**, le **Crédit indistriel Desjardins**, **Sécor Inc**, **Recouvrement financier canadien**, le **Centre de recherche industrielle du Québec**, etc.

Les organismes intéressés à participer au salon peuvent téléphoner à (514) 282-4276. L'admission au salon sera gratuite.

Investissement de 14 millions $ pour Northern Telecom

La compagnie Northern Telecom Canada Limitée investira 14 millions $ dans son usine de Lachine en vue de regrouper et de renforcer ses activités dans la région de Montréal. Ce projet de réorganisation, qui devrait se terminer en 1984, prévoit le regroupement dans l'usine de Lachine (photo) des activités de commutation générale actuellement en cours dans les usines de la rue Saint-Patrick à Montréal. Northern Telecom Canada emploie 5 400 personnes dans la région montréalaise.

À VOTRE AGENDA

À Montréal, du 4 au 9 octobre 1981, aura lieu le **2e congrès mondial du génie chimique.** Quelque 3 000 ingénieurs-chimistes originaires d'une vingtaine de pays prendront part à cet événement. Le thème du congrès est: "Le génie chimique au service du développement mondial". Pour informations: **Guy David,** (514) 861-5556.

Le **Conseil du Patronat du Québec** (C.P.Q.), en collaboration avec la **Commission de la Santé et de la Sécurité du Travail** (C.S.S.T.), tiendra le 9 octobre prochain une session d'information intitulée **"L'entreprise, la loi 17 et les programmes de prévention".** Endroit: **Hôtel Bonaventure,** Montréal. Frais d'inscription, 75$. Pour informations: C.P.Q. (514) 288-5161.

La **Maison du Québec à Toronto** tiendra à Québec un symposium sur les services qu'elle offre aux exportateurs québécois et les possibilités des marchés ontariens. Ce symposium aura lieu le 24 septembre prochain à l'**Auberge des Gouverneurs** de Sainte-Foy. Renseignements: **Denise Beaudry,** conseillère économique, (514) 873-5575.

Le **8e Congrès international de la petite entreprise** aura lieu à Ottawa du 19 au 22 octobre 1981. Le thème du congrès est: **"Interaction 1981 - Nouvelles possibilités de développement de la petite entreprise".** Quelque 1 000 délégués de 64 pays sont attendus. Pour de plus amples renseignements: **Murray Hardie,** (613) 593-5722.

UNE BONNE AFFAIRE...

...commencez à travailler pour vous et devenez propriétaire d'un restaurant Pizza Patio.

Pizza Patio est reconnu au Canada comme le leader de l'industrie des restaurants à pizza. Plus de 200 restaurants y sont établis de Terre-Neuve à Vancouver. Robin Hood Multifoods est le franchisé principal de la province d'Ontario.

Des concessions sont actuellement disponibles sur tout le territoire de la province de Québec. Le candidat doit avoir le désir de réaliser un investissement profitable, posséder et exploiter activement sa propre entreprise. Pizza Patio lui fournit un entraînement complet et les services de conseillers qualifiés pour l'initier aux multiples aspects de la gestion de son entreprise. Un menu attrayant et peu coûteux et des hauts standards de qualité sont les éléments indéniables du succès que connaît Pizza Patio depuis plus de dix ans.

Le coût de la franchise est de seulement $18,000 actuellement, un avantage comparatif marqué sur d'autres chaînes de restauration rapide. Un capital minimum requis non hypothéqué de $35,000 peut vous ouvrir des horizons nouveaux, vous permettre la réalisation d'un investissement profitable et... faire une bonne affaire.

Pour plus de renseignements,
écrivez ou téléphonez-nous.
Au Québec, Pizza Patio est
administré par:

G.M.Ecrement & Associés Ltée
Conseillers en administration

C.P. 366, Tour de la Bourse
Montréal, Québec, Canada, H4Z 1J2
Téléphone: 514/879-1178
Télex: 055-61811

Pizza Patio

Le terminal de micro-image IMT Kodak... le cerveau derrière le classement électronique de Kodak.

Vous avez déjà la dactylographie électronique.

Vous devez avoir aussi le traitement électronique des données.

Le temps n'est-il donc pas venu, pour vous, de songer au classement électronique de Kodak?

Le terminal de micro-image IMT Kodak est si intelligent qu'il pense, pour ainsi dire, de lui-même. Grâce à son micro-ordinateur intégré, le terminal IMT peut exécuter, en liaison directe, les consultations d'information au simple toucher d'un bouton, et sans immobiliser votre unité centrale.

Le terminal IMT repère les images avec tellement de précision qu'il élimine pratiquement toutes les erreurs de consultation, et par le fait même augmente la productivité du bureau. Et pendant ce temps, votre ordinateur traite les données au lieu de les chercher.

Découvrez les nombreux autres avantages qu'offre le terminal de micro-image IMT. Faites-nous parvenir le bon ci-joint pour obtenir de plus amples informations. Ou, communiquez avec le représentant Kodak pour une démonstration du terminal de micro-image IMT Kodak.

D'une manière ou d'une autre, vous poserez un geste intelligent.

Kodak

KODAK CANADA · Systèmes de micro-information,
2, Place du Commerce, Ile des Soeurs, Montréal (Québec) H3E 1A1

☐ Veuillez me faire parvenir de plus amples renseignements sur le terminal de micro-image IMT de Kodak.
☐ Demandez à l'un de vos représentants de me téléphoner.

Nom — Fonction
Compagnie
Adresse — Ville
Province — Code postal — Téléphone

LA-7F-914

Les centres européens de productivit

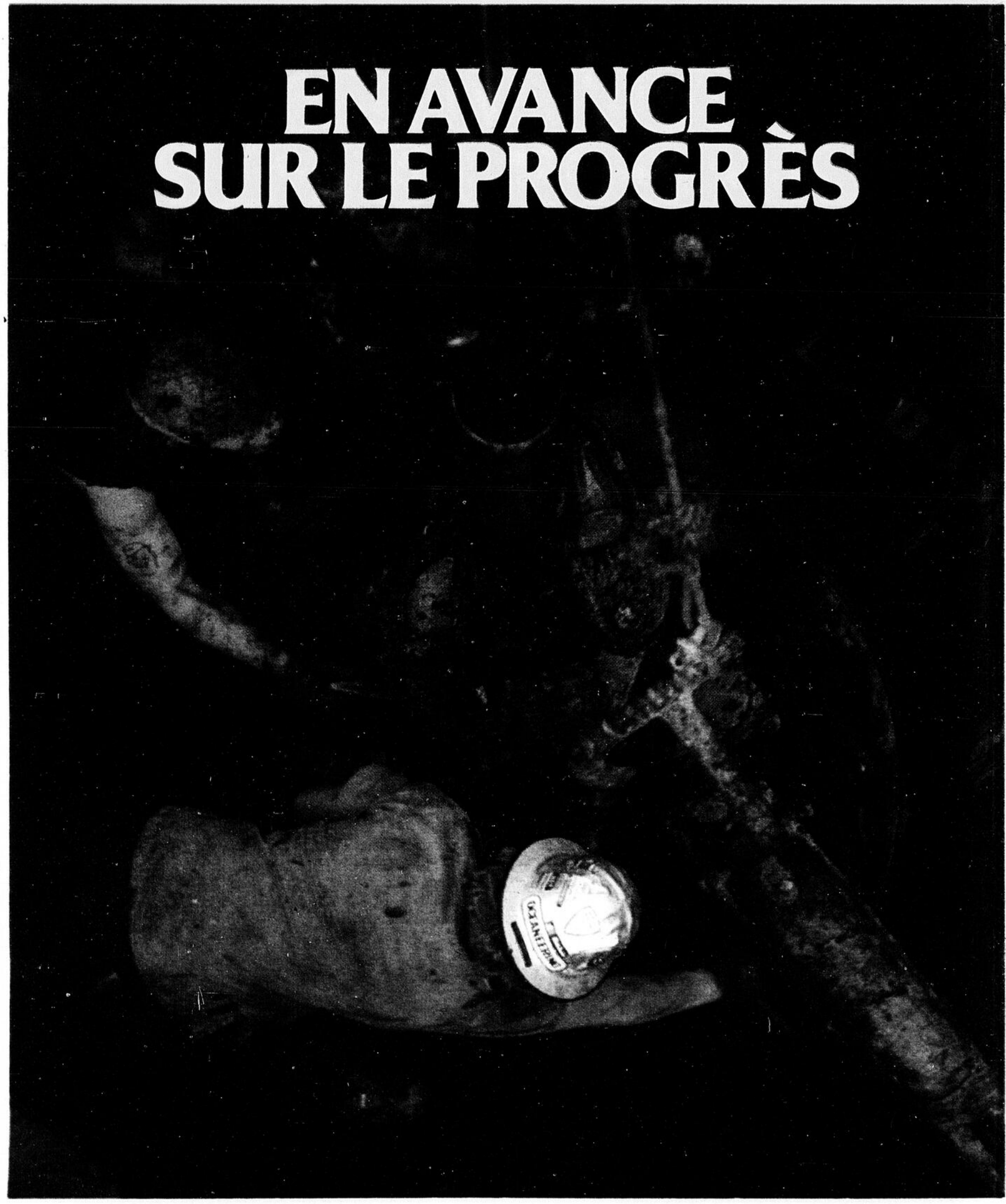
La recherche de la productivité en Europe se fonde généralement sur une notion élargie du concept de productivité et vise une meilleure qualité de vie au travail. Mais il n'est pas évident que les centres européens de productivité rencontrent pour autant les espoirs qu'on met en eux.

C'est ce qui se dégage d'une rencontre tenue par le secrétaire général de l'**Association européenne des centres nationaux de productivité, M. Anthony Hubert,** avec quelques journalistes financiers québécois. M. Hubert était l'invité de l'**Institut national de productivité du Québec,** qui vient tout juste d'adhérer à l'association européenne à titre de membre correspondant, ce qui lui permettra de bénéficier des travaux effectués outre-Atlantique.

"L'évolution des centres de productivité européens se fait avec un intéressement accru des syndicats afin de promouvoir la qualité de vie au travail, a indiqué M. Hubert. La recherche de la productivité n'est plus un objectif en soi mais un moyen de générer une plus grande satisfaction dans le milieu de travail. De plus, les syndicats veulent avoir leur part des gains de productivité."

Des exemples des tendances qui se développent en Europe: la France a abandonné les centres de productivité pour créer une Agence de la qualité de la vie au travail: l'Irlande a créé un Centre d'amélioration des conditions de vie au travail et ce centre a créé un comité sur la qualité de vie au travail dont les travaux sur les horaires de travail et l'absentéisme auraient conduit à améliorer la productivité de 15% à 20%.

Cependant, cette approche n'interdit pas aux organisations patronales d'avoir leurs propres centres de support technique aux entreprises. La France,



vité axés sur la qualité de vie

et
nt
la
à

p-
ux
es
es
rt
n-
e,

l'Angleterre et la Norvège ont de tels centres de support technique et d'information pour les entreprises. La Suède vient de créer le Groupe de management de Suède, qui a pour objectif de promouvoir la productivité au niveau des entreprises.

Selon M. Hubert, les centres de productivité européens ont déjà commencé à s'occuper et à discuter des problèmes qui confronteront bientôt certains groupes de la société.

"Les Britanniques ne se sont pas préoccupés, lorsqu'il était temps, du problème du chômage des jeunes, qui frappe aujourd'hui la société britannique; cependant, ils discutent dès maintenant du problème qui frappera les femmes en 1988-1990, lorsque la révolution bureaucratique mettra des millions de femmes en chômage. 33% des secrétaires et des cols blancs perdront leur emploi; c'est aujourd'hui qu'il faut discuter de cela, a dit en substance M. Hubert.

Par ailleurs, M. Hubert a affirmé que les centres européens n'en étaient pas arrivés à s'entendre sur une définition unique de la productivité et n'étaient pas davantage arrivés à une façon commune de mesurer la productivité; aussi, s'en remettent-ils toujours à la mesure universelle du U.S. Labor Department, selon qui la productivité est la quantité de biens produits par unité d'homme/heure.

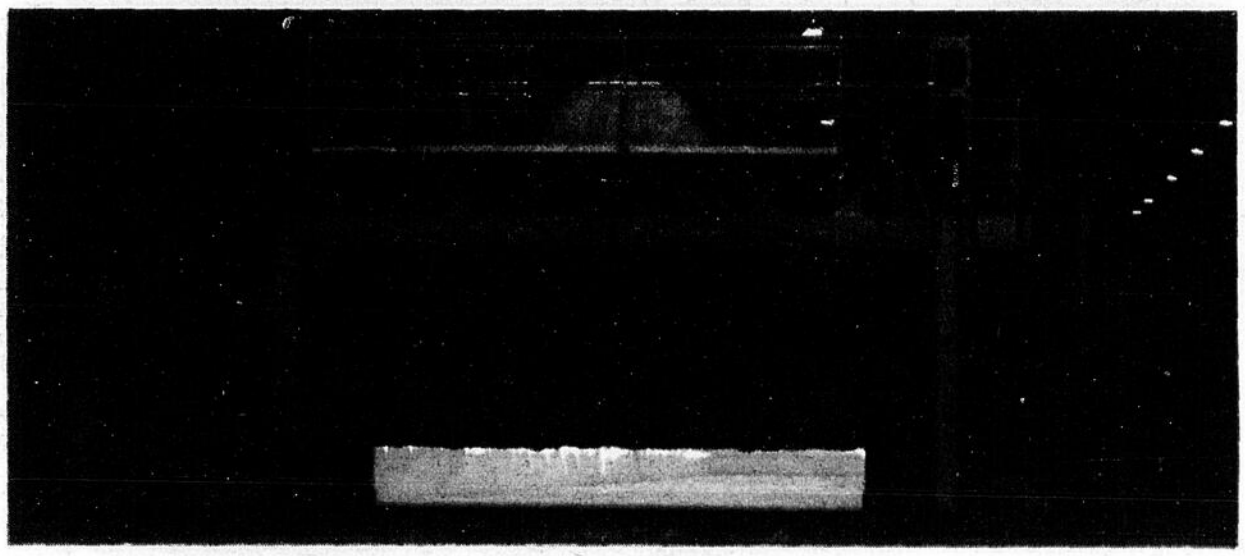
Les centres européens ont en effet eu tendance à retenir comme définition une notion élargie de la productivité, dont s'est inspiré notamment l'Institut national de productivité du Québec.

Cette notion semble toutefois avoir créé une certaine insatisfaction puisqu'elle ne débouche pas facilement sur l'action concrète.

JEAN-PAUL GAGNE

Algoma se développe aujourd'hui pour permettre à d'autres de progresser demain.

Il n'est jamais facile pour une entreprise de se développer, et c'est particulièrement difficile dans l'industrie de l'acier. Cela demande d'énormes investissements et il faut prendre la décision critique des années à l'avance. Chez Algoma la décision est prise. Nous nous développons maintenant pour que nos clients, dans les domaines de l'énergie, de la construction et des transports particulièrement, aient plus tard l'acier dont ils auront besoin.



Pour l'industrie de l'énergie: un nouveau centre de production de tubes sans soudure est en construction.

La demande de tubes sans soudure d'Algoma, et particulièrement de nos tubes à haute résistance, continue d'augmenter. Pour répondre à cette demande, nous avons déjà entrepris la construction de notre deuxième centre de production de tubes sans soudure. Cela nous permettra d'élargir la gamme des produits sans soudure que nous fournissons à l'industrie du pétrole et du gaz. Ceci doublera également notre capacité de production. Ce nouveau centre fonctionnera en 1984; il aura coûté 300 000 000 $.

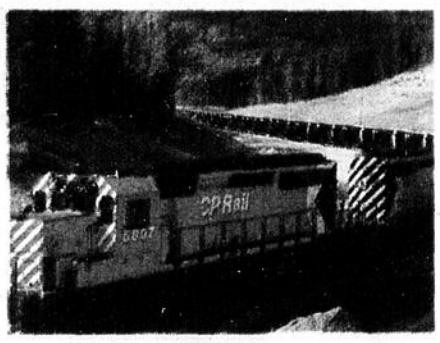
Pour l'industrie de la construction: nous augmentons notre capacité de production d'aciers de construction, et de nouvelles installations sont à l'étude.

Aciers Algoma est le seul producteur canadien de profilés de charpente à larges ailes. Avouons-le, il nous est parfois difficile de répondre à la demande. Nous terminons actuellement un programme d'expansion qui augmentera notre capacité de production de 15%.

Par ailleurs, les études techniques d'un nouveau centre de production de profilés sont en cours.

Pour l'industrie des transports: plus de tôle d'acier large, et plus de rails de meilleure qualité.

Algoma produit la tôle d'acier laminée à chaud la plus large en Amérique du Nord. Au début de l'année prochaine, nous pourrons fournir de plus grandes quantités de cette tôle large parce qu'un troisième four de réchauffage et une nouvelle cage de bobinage seront mis en exploitation à notre nouveau laminoir



de bandes larges. Le coût : 50 000 000 $. Les innovations dans nos opérations de coulée continue et les améliorations apportées à notre laminoir augmenteront notre capacité de production de rails. Nos nouveaux rails à haute résistance seront bientôt disponibles.

Pour les trois industries: de la plaque d'acier traitée thermiquement.

Une nouvelle installation de production de tôle d'acier normalisée au laminoir est déjà en exploitation. La seconde étape de ce programme de traitement thermique, visant à la production de plaque trempée et revenue, sera également terminée cette année. Grâce à ce contrôle total des procédés, Algoma sera en mesure d'assurer un contrôle total de la qualité de ses aciers de technologie de pointe.

Les progrès continuent:

Chez Algoma, l'expansion est un processus ininterrompu qui est le fruit des relations que nous entretenons depuis longtemps avec les clients que nous servons. Au cours des années, ils nous ont fait pleine confiance; en retour nous sommes conscients de la responsabilité qui nous incombe de nous développer maintenant pour qu'ils puissent progresser demain.
...Parce que l'acier, c'est notre affaire.

ALGOMA STEEL
Aciers Algoma Limitée

De nouveaux panneaux publicitaires translucides font leur apparition

■ **Multivision 2.24 Inc.** vient de lancer sur le marché publicitaire un nouveau genre de panneaux publicitaires. Ces panneaux, de technologie allemande, existent présentement dans six emplacements stratégiques et Multivision est à négocier, en ce moment, pour l'obtention de douze autres emplacements dans tout le Québec.

Il s'agit d'une mosaïque transparente en couleurs, formée de 24 cubes de 17.5 pouces x 17.5 pouces disposés en quatre rangées de six cubes et reproduisant en synchronisation les 24 parties d'un même message, le tout illuminé de l'intérieur.

La mosaïque a une superficie totale de presque 55 pieds carrés. Le message revient à toutes les six minutes, permettant de présenter continuellement 24 messages différents à raison de quinze secondes par message.

Pour l'annonceur, une présence sur les six unités du Réseau I pendant treize semaines coûte 4 950$ par mois, incluant la production du film. Il est possible pour un annonceur d'occuper autant d'emplacements qu'il le désire. Toutefois, aucun changement de position n'est accepté.

M. **Michel Côté,** président de Multivision a obtenu de la compagnie allemande **Soding T.V.,** l'inventeur des unités, les droits exclusifs d'exploitation pour l'Amérique du Nord.

Toutefois, c'est **M. Robert Prieur,** de **Promotion 5,** qui a mis au point le principe de synchronisation des unités. Chaque film porte 1/24e partie du message et le montage est fait individuellement. Le secret est justement dans la synchronisation.

Une entente à long terme est intervenue entre Multivision et Promotion 5. Multivision paye des droits d'exploitation à Promotion 5 qui s'est engagée, en retour, à assurer la synchronisation des unités.

L'achat initial des unités prévues pour trois réseaux ainsi que les frais d'installation représentent un investissement de 500 000$ de la part de Multivision. Un homme d'affaires montréalais est impliqué dans cet investissement, mais M. Côté n'a pas dévoilé son nom.

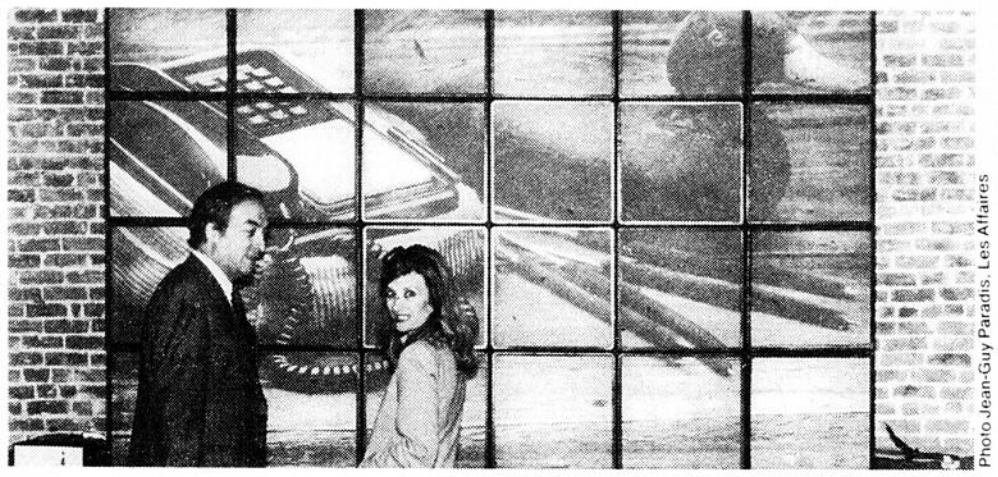


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Le coût d'utilisation, pour un annonceur, des nouveaux panneaux translucides de Multivision 2.24 Inc., est de 4 950$ pour six emplacements pendant un mois. La présence de Michel Côté, président de Multivision, et de notre reporter, Christine Isabelle, donne une idée de la dimension des ces panneaux à technologie allemande.

Réseau panquébécois

Pour l'instant, Multivision est à développer un réseau de présentations pour ses panneaux publicitaires. À l'entrée de la station de métro de Longueuil, le panneau est localisé juste au dessus de l'escalier principal donnant accès au métro et atteint une circulation journalière de 75 000 personnes. Au centre **Les Terrasses,** au-dessus de l'entrée de la station McGill, l'unité est visible pour environ 38 000 personnes quotidiennement.

Au **centre Laval,** l'unité est placée dans la cour centrale du côté abritant les café terrasses et restaurants. Dans ses secteurs primaire et tertiaire, le centre Laval rejoint 120 000 personnes hebdomadairement dont 67% ont entre 18 et 40 ans.

À Québec, l'unité est placée au centre commercial **"Fleur de Lys"** couvrant tout le nord de Québec et qui comprend un marché primaire et secondaire de 250 000 personnes ayant une moyenne d'âge de 30 ans.

À Hull-Ottawa, l'unité est placée au centre commercial **Les Promenades de l'Outaouais.** M. Côté a choisi cet emplacement pour la région nord-ouest de Montréal parce que les chiffres fournis par Statistiques Canada indiquent que le taux de croissance de Gatineau est le double de celui d'Ottawa métropolitain. Les statistiques, explique M. Côté, montrent un marché primaire de 85 000 personnes pour un marché global potentiel de 240 000 personnes.

''Notre réseau, souligne M. Côté, permettra d'atteindre toutes les semaines, à Montréal, Québec et Hull-Ottawa, un peu plus de 40% de la population estimée.''

Avant de se lancer dans le reste du Canada, Multivision songe à développer au printemps un deuxième réseau de six emplacements dans la région montréalaise et, à l'automne, un autre réseau également de six emplacements dans l'Estrie et la Mauricie.

Multivision songe à s'installer en Ontario au début de 1983. Pour le reste du Canada, où les distances sont longues et le bassin de population disséminé, Multivision vendra par franchise à des compagnies locales, l'exploitation de son produit. Il pourrait procéder de la même façon aux États-Unis, mais pour ce marché, M. Côté en est à la phase de mise au point de sa stratégie.

Spécialisé dans la vente de panneaux publicitaires, M. Michel Côté était auparavant président de **Enseignes Michel Côté,** une entreprise de Québec. Il a également travaillé au service de Claude Néon (aujourd'hui Mediacom) où il fut vice-président pendant un an et demi.

CHRISTINE ISABELLE

L'Association québécoise de planification fiscale et successorale tient son 6e congrès annuel

Les jeudi 8 et vendredi 9 octobre 1981, à l'Hôtel Méridien de Montréal, aura lieu le 6e congrès annuel de l'Association québécoise de planification fiscale et successorale.

Les conférenciers d'honneur invités à ce congrès sont **M. Charles Pelletier, c.a.**, Bélanger, Dallaire, Gagnon & Associés, et Président de l'Association canadienne d'études fiscales, et **Mlle Marie-Josée Drouin, économiste**, Directeur général de l'Institut Hudson du Canada. Monsieur Pelletier explorera divers aspects de "La fiscalité des années 80". Mlle Drouin prononcera une conférence sur "La société québécoise des années 80".

Plusieurs autres conférenciers et animateurs prendront part à ce congrès qui promet d'être un événement de premier plan cette année dans le domaine de la planification fiscale et successorale.

Pour de plus amples renseignements ou si vous désirez recevoir le programme détaillé, téléphonez au 843-8837

Association québécoise de planification fiscale et successorale

Les "jingles" constituent un vendeur efficace, élégant et plaisant pour le produit ou le service que vous avez à offrir. Ils sont, en fait, un argument de vente savamment étudié et, un véhicule personnalisé à votre produit selon sa clientèle-cible. La musique, les paroles peuvent augmenter sensiblement vos ventes. Notre ruban de route dans le domaine des commerciaux chantés et instrumentaux (jingles) le prouve. Aussi, nous sommes disposés à vous renseigner sur la question. Nous pouvons vous rencontrer ou vous faire parvenir un enregistrement explicatif sur nos productions.

ÉCOUTEZ-NOUS

Sans aucun frais ni obligation de ma part, faites-moi parvenir
☐ une cassette ☐ un ruban de vos réalisations musicales

Postez à
PAROLES & MUSIQUE INC.
a/s Pier A. Marier
133 ouest, de la Commune,
Suite 400,
Montreal, Quebec, H2Y 2C7
Tel.: 282-1811

Nom
Compagnie
Adresse
Ville Code postal
Tel
19/09/81

ANGLAIS: COURS DE CONVERSATION

LPS

UN COURS FAIT SUR MESURE
LPS vous offre
des cours dans les villes suivantes
MONTREAL • LONGUEUIL
BROSSARD • LAVAL • SOREL
GRANBY • DRUMMONDVILLE
TROIS-RIVIERES • JOLIETTE
ST-GEORGES-DE-BEAUCE
CHICOUTIMI • QUEBEC
Groupes de 4 à 8 élèves*
—Méthode visuelle exclusive
Professeurs compétents devoués
LPS, compagnie 100% canadienne
*Cours individuel également disponible
LPS (Langues, Productions, Services)
Reconnue par le Ministère de l'Éducation, culture personnelle

Siège social LPS:
11, Fraser, Place Bonaventure, C.P. 713, Montréal H5A 1C8
Tél.: (514) 878-2821

Cours de télévision pour gens d'affaires

■ Vous rentrez de voyage exténué(e). À votre bureau, un message vous attend. L'animateur fort populaire, mais redoutable, d'une émission d'information très écoutée, vous invite à participer à un panel télévisé portant sur un sujet controversé. Fermerez-vous la porte ou, au contraire, consentirez-vous à descendre sur la place publique?

CERAC (Cabinet d'études, de recherches, d'analyses et conseils) offre maintenant des séminaires portant sur la technique des entrevues télévisées à l'intention des dirigeants d'entreprises.

Convaincus que la capacité de communiquer fait dorénavant partie des fonctions des cadres supérieurs, que la plupart d'entre eux sont fort mal préparés à affronter les journalistes et qu'ils éprouvent beaucoup d'appréhension, plus ou moins justifiée, face aux médias, CERAC a décidé d'organiser ce genre de séminaires à la demande spécifique de certains clients. CERAC est une firme de conseil en administration de

Photo Jean-Guy Paradis

Francine Boivin

Québec et de Montréal.

Le séminaire, d'une durée de deux jours et qui regroupe entre huit et quinze personnes, est axé sur la mise en situation et l'analyse. Les participants ont l'occasion de préparer une entrevue télévisée et d'être interviewés par un journaliste professionnel, d'évaluer leur performance et celle de leurs collègues lors lors du visionnement de ces entrevues et d'en analyser tous les aspects afin d'améliorer leur habileté et devenir un communicateur plus efficace, a expliqué aux AFFAIRES Francine Boivin, associée de CERAC.

Le scénario débute par la distribution de convocation de presse personnalisée indiquant le format de l'émission, la durée de l'entrevue et le sujet traité. L'enregistrement se déroule dans une pièce transformée en studio de télévision pendant que les autres participants, regroupés en équipe selon le type d'entrevue, se préparent à l'entrevue à l'aide d'un guide remis au début de la session. Ils peuvent alors bénéficier de l'assistance de l'animateur.

Pour un séminaire de deux jours, les tarifs varient de $200 à $250 par personne par jour.

CHRISTINE ISABELLE

Iberia choisit Cossette

■ Les lignes aériennes **Iberia** viennent de confier à **Cossette & Associés** leur budget publicitaire pour une campagne française et anglaise dans tout le Canada, dès 1982.

Cossette a été préférée à quatre autres agences. Il s'agit de **BCP, Communications Nucleus, Châles et Leduc** ainsi que **Presslink.**

Il s'agira d'une campagne de plusieurs centaines de milliers de dollars (entre 500 000$ et 700 000$) et peut-être davantage dans l'hypothèse où la télévision sera utilisée.

VIVEZ EN SANTÉ - VIVEZ HEUREUX

- 3 COURTS DE SQUASH INTERNATIONAL
- GYMNASE AVEC PISTE DE COURSE INTÉRIEURE
  (Cours de conditionnement physique tous les jours).
- ÉQUIPEMENT "UNIVERSEL"
- BALLET-JAZZ
- SAUNA
- BAIN TOURBILLON (hommes)
- AIR CONDITIONNÉ
- KARATÉ
- RESTAURANT-BAR

Club de squash du Vieux Montréal LTÉE

465 rue St-Jean, Montréal
H2Y 2R6 — 849-2157

Heures d'ouverture:
Tous les jours de 7:00 heures à 21:00 heures
Samedi et dimanche de 9:00 heures à 17:00 heures

Abonnements de groupes disponibles • Taux spéciaux pour étudiants

LA-1-

Placez votre nom sur un Sheaffer. Il y sera en bonne compagnie.

Comme le nôtre, votre nom est aussi synonyme de qualité. Avec les stylos Sheaffer, vous placez votre nom devant les yeux de vos futurs clients, à un coût de moins d'un sou par jour en quatre ensembles distinctifs. Comme cadeau d'affaires, vous pouvez aussi choisir les stylos à réservoir, les stylos à bille, les billes roulantes et les stylos-mine White Dot de Sheaffer; une réputation bien établie–tout comme celle de nos écritoires de bureau en marbre importé, en agate et en noyer.

Nous sommes faits pour nous entendre.

SHEAFFER PEN TEXTRON
Sheaffer Eaton Division of Textron Canada Ltd.

SHEAFFER PEN TEXTRON, 520 Huron Road, Goderich (Ontario) N7A 3Z1
Je suis intéressé par: ☐ Cadeaux d'affaires ☐ Primes ☐ Spécialités publicitaires
Nom _____
Titre _____
Compagnie _____
Adresse _____
Ville/Prov. _____
Code _____ Nº de tél. _____

Vers une rationalisation des cours d'immeuble

Cours d'immeuble expérimentaux

S'il obtient le succès escompté, le cours de **"Vente de biens immobiliers"** du ministère de l'**Éducation du Québec** permettra enfin aux futurs agents immobiliers, de même qu'aux agents existants, de bénéficier d'un cours de formation professionnelle approuvé par le **Service de courtage immobilier du Québec,** d'une part, et d'être reconnus avant tout comme de véritables professionnels, d'autre part.

Voilà en substance ce qu'ont soutenu différents intervenants du domaine immobilier lors d'une récente session d'information organisée par la **Chambre d'immeubles de Québec** et à laquelle avait été tout spécialement invité le journal LES AFFAIRES. Les participants étaient: M. **Rodrigue Major,** responsable de la Commission d'éducation à la Chambre d'immeubles de Québec, M. **Marius Jacques,** directeur général de la Chambre d'immeubles de Québec, M. **Réal Martel,** surintendant du Service du courtage immobilier du Québec, Mme **Suzanne Legault,** membre de la Commission d'éducation, M. **Rolland Allard,** représentant du MEQ, Mme **Camille Carrier,** représentant du **Cégep F.-X. Garneau** de Québec, Mme **Alberte Caron,** agent immobilier à la **Fiducie Prêt et Revenu,** et **M. Jean-Pierre Gaspard,** président de la Chambre d'immeubles de Québec.

Le cours du MEQ sera offert, à titre expérimental, dès le mois d'octobre prochain, dans quatre cégeps du Québec, à savoir, le cégep F.-X. Garneau, le cégep **Maisonneuve** (Montréal), et les cégeps de **Rimouski** et de **Drummondville.**

Pour M. Réal Martel, qui s'est fait en quelque sorte le porte-parole des participants, ce cours vient résoudre un problème qui se posait depuis quelques années déjà au Service du courtage immobilier à savoir comment administrer un examen qui n'est fondé sur aucun programme officiel. Il faut souligner ici que depuis 1969, la loi n'exige pas de formation de base pour se présenter à l'examen d'obtention du permis d'agent immobilier.

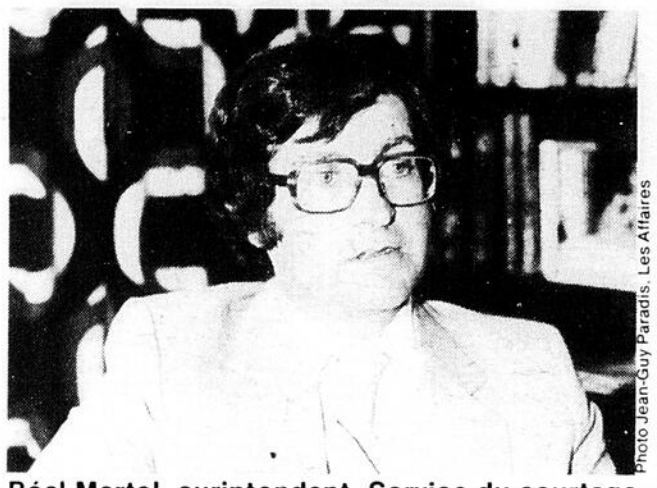


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Réal Martel, surintendant, Service du courtage immobilier du Québec.

"Il existe bien le cours de 62 heures dispensé par l'**Association de l'immeuble du Québec,** a indiqué M. Martel, mais ce cours, bien qu'approuvé par le MEQ ne l'a jamais été par le Service du courtage immobilier compte tenu que des matières académiques telles les mathématiques financières requièrent à nos yeux un minimum de 30 heures de cours pour qu'elles soient bien assimilées par l'étudiant. Or, l'Association les offre en cours intensifs."

"Il nous est alors apparu nécessaire que l'examen du Service du courtage immobilier soit appuyé sur un contenu de formation professionnelle et c'est en ce sens que nous avons fait appel au MEQ, a-t-il poursuivi. Selon nous, le MEQ possédait le "know-how" et les ressources nécessaires à l'élaboration d'un tel programme.

"Non pas que nous voulons voir l'Association de l'immeuble se retirer de l'enseignement, a affirmé M. Martel. Bien au contraire. Nous n'avons aucune objection à ce que l'Association fasse une demande de permis d'enseignement professionnel pour dispenser le cours mis sur pied par le MEQ."

Industrie en mutation

M. Martel a également tenu à souligner que le but de ce cours sera avant tout de permettre au futur agent immobilier de "connaître et maîtriser les principales lois et règlements qui régissent le domaine de l'immobilier."

"Depuis 1972, l'industrie du courtage immobilier a subi un changement radical. Les relations de l'agent immobilier avec sa clientèle ne sont plus les mêmes. L'agent immobilier se doit d'être reconnu comme un professionnel, et le temps est venu qu'on ne considère pas exagérée une formation de 165 heures", ont affirmé tour à tour chacun des participants.

À ce titre, M. Martel a exposé les chiffres suivants: selon des données du **Bureau de la Statistique du Québec,** en 1980, au Québec, les mutations de propriétés en ventes réelles se sont chiffrées à 8 milliards de dollars. Quant aux commissions versées aux agents d'immeubles, elles se sont élevées, pour la même période, à quelque 186 millions $. "Il en va de la sécurité du public" ont indiqué les participants.

Selon M. Rodrigue Major, ce cours de 165 heures est une première étape dans un cheminement normal qui amènera l'étudiant à compléter un D.E.C. et à poursuivre des études universitaires.

Ce programme, selon M. Martel, pourrait également fort bien être le même, à peu de choses près, que celui qui est appliqué en Ontario, où l'individu, pour devenir agent immobilier, doit suivre un cours de 150 heures, un autre cours de 160 heures pour devenir gérant de succursale et un troisième cours de 50 heures pour obtenir le permis de courtier.

Contenu

Concrètement, ce programme sera offert durant deux sessions complètes, de 11 semaines chacune, à raison de 3 soirs par semaine et le samedi. Une session débutera en octobre et l'autre en janvier. "On peut également offrir des cours isolés pour ceux ou celles qui désirent seulement se recycler dans une ou l'autre des matières au programme", a affirmé Mme Carrier. Pour ce qui est du corps professoral, cette dernière a déclaré que ce sont des praticiens tels des notaires, des évaluateurs et des agents immobiliers qui dispenseront les cours, voulant ainsi rassurer tous ceux ou celles qui ont des préjugés face à ce programme.

Les cinq cours qui composent le programme de "Vente de biens immobiliers" sont: Évaluation immobilière I (30 heures), principes de communication en immobilier I (30), mathématiques immobilières I (30), principes de ventes en immobilier I (30), et droit immobilier I (45). "Dans ce dernier cas, ce sont les gens de la base, soit les agents immobiliers, qui ont exprimé le désir que soit porté de 30 à 45 le nombre d'heures de ce cours, étant donné que la majorité des problèmes sérieux auxquels ils ont à faire face sont d'ordre légal" ont souligné les participants.

Les frais d'inscription au programme sont de 80$.

M. Martel a aussi mentionné la possibilité d'offrir ce cours par correspondance, si l'expérience de cette année est couronnée de succès.

Examen final

Enfin, quant à savoir si le Service du courtage immobilier continuera d'administrer lui-même l'examen pour l'obtention du permis, M. Martel a indiqué que le "statu quo" est conservé jusqu'à nouvel ordre en ce qui le concerne."

"Il existe toutefois une exception, a poursuivi M. Martel, en précisant que le Service du courtage immobilier tentera de signer au cours de la prochaine année scolaire un protocole d'entente avec les quatre cégeps, voulant que les étudiants qui auront réussi les examens dans le cadre de l'expérience-pilote n'auront pas à subir l'examen du surintendant."

"Cette formule pourra être adoptée officiellement advenant le cas où l'expérience de cette année s'avère une réussite complète" a conclu M. Martel.

MICHEL VILLENEUVE

ENTRE FILETS

Interrompus depuis plus d'un mois, les travaux de rénovation à l'édifice du **Vieux Sun Life,** dans le Vieux-Montréal, reprendront d'ici une dizaine de jours, a appris LES AFFAIRES. Ce délai aura permis aux promoteurs, le bureau d'architectes Papineau/O'Keefe, d'obtenir le financement nécessaire à la réalisation de ce projet qui vise à transformer ce vieil immeuble en condominium à bureaux. Un porte-parole du service responsable de la vente des bureaux a indiqué aux AFFAIRES que "déjà le tiers des unités avaient été vendues, soit 4 sur 12".

CONDOMINIUM
ÎLE DES SOEURS
3 chambres, vue sur le fleuve,
2 salles de bain, 2 stationnements.
F. A. FLUET
COURTIER
767-2729

MURB-CLASSE 31
Frais initiaux-soft costs
CONDOMINIUM STE-ADELE
Site exceptionnel et unique dans les Laurentides, à côté de pentes de ski Le Chantecler, golf Le Chantecler et tennis intérieur et racketball Loup Garou. Prix $52,000 par unité. Frais initiaux (soft-costs) de $13,000 par unité déductible de l'impôt en 1981, en plus du 5% d'amortissement. Rendement positif. Pour avoir droit aux frais initiaux, il faut commander dès maintenant.
Société Imm. Novaco Ltée
Condominium L'Erablière
514-842-5482 semaine de 9h à 5h
514-229-2115 fin semaine 10h à 5h

RIVE-SUD
Plusieurs propriétés à revenus de 6 à 34 logements.
R. SAUVE OU
F. TOUSIGNANT
670-0641
IMMEUBLES ACTION LTEE.,
courtiers
670-9150

CONDOMINIUMS
Les Mansardes du Nord
Ste-Agathe
- 1-2-3 chambres
- Briques et blocs de béton
- Foyer, piscine
- Près pistes de ski
- 15-1/2% (2 ans)
- Près sports nautiques
- Entrée individuelle
- Occupation immédiate

Ne cherchez plus l'endroit rêvé, venez aux Mansardes du Nord pour la qualité, les prix à vous couper le souffle, la nature, les sports, etc...

La Bonne Affaire, c'est ici.

74, rue Desjardins
Sortie 86 Autoroute
sans frais
1-800-567-6703
ou 819-326-1565

A UNE HEURE DE MONTREAL

Longueuil Propriété 12 logements. 1ère hypothèque à 9-3/4% due 1995, 2e hypothèque à 10% due 1986.

Rive Sud 18 logements pierre et brique élect. loc. Classe 31. Transport C.T.C.U.M. Location facile.

IMMEUBLES ACTION LTÉE COURTIER
Thérèse Lesage 679-0567
670-9150

St-Lambert 32 logements taux 11%, construction 1975. Secteur de choix.

Brossard 24 logements classe 31, taux 11-1/4%.

IMMEUBLES ACTION LTÉE COURTIER
Yolande Boisvert 676-6439
670-9150

Informatique: commencer par le plus simple ou le plus complexe?

PIERRE DROLET

(*) Pierre Drolet est conseiller sénior chez Price Waterhouse, conseillers en administration.

Une fois la décision prise d'introduire l'informatique dans une entreprise, il ne faut surtout pas se lancer à l'aveuglette. Il peut y avoir plusieurs systèmes à informatiser (paie, grand livre, comptes à recevoir, etc.). Par où commencer? Tout dépend de l'environnement et de la complexité des systèmes.

Certains vont préférer commencer par le plus complexe, d'autres par le plus simple. On peut aussi choisir le secteur qui va rapporter des économies le plus rapidement possible (diminution de personnel, amélioration du recouvrement des comptes à recevoir, etc.).

S'il n'y a pas de situation d'urgence, je recommande de commencer par un système peu complexe (paie, comptes à recevoir) et de retarder l'implantation des systèmes plus élaborés (prise de commande, contrôle de production). Un système simple donne au personnel l'occasion de se familiariser avec l'informatique sans que leurs méthodes de travail ne soient immédiatement changées. Un premier système réussi va faciliter l'implantation des autres.

La réalisation

Il faut faire un programme de réalisation, précisant les tâches à faire, les responsabilités et les échéances. Les délais de livraison de l'ordinateur et des formulaires spéciaux, la fin de l'exercice financier, les vacances, etc., sont des facteurs à considérer.

Le travail d'analyse des besoins doit s'effectuer avec le responsable du service impliqué (chef comptable, gérant des ventes) et s'effectuer en respectant les points suivants:

• **le choix de l'analyste:** qu'il soit membre de votre personnel ou d'une firme de consultants, il doit être en mesure de discuter avec les chefs de service. L'analyste est plus qu'un preneur de commande: c'est lui qui va élaborer les procédés administratifs permettant le traitement sur ordinateur.

• **confirmation des besoins de l'usager:** il arrive souvent que l'analyste "pensait" que l'usager voulait dire ceci, que l'usager "pensait" que l'analyste voulait dire cela... Ces malentendus peuvent coûter cher, très cher. L'analyste devrait consulter les dossiers du "système actuel" (factures, bons de commandes, etc., des deux ou trois derniers mois) et identifier de visu les informations: on y trouve souvent des exceptions importantes ou qu'on avait oubliées. De son côté, l'usager devrait se faire expliquer dans le moindre détail le traitement des transactions, les interventions de l'opérateur, et se faire expliquer le système en opération;

• **les assistants de l'usager:** certains analystes et usagers considèrent souvent inutile de rencontrer les personnes responsables des opérations courantes (commis-comptable, commis aux comptes à recevoir, commis au bureau des ventes). Erreur! Ces personnes connaissent très bien "leur" système, et souvent davantage que leurs supérieurs. Elles connaissent les exceptions mensuelles, les particularités des clients, détails souvent méconnus par le responsable du service. En plus, cette demande les sensibilisera à l'informatique et les rendra plus réceptives aux changements futurs. Leur support, lors de l'implantation, est essentiel;

• **ce qu'il faut informatiser:** autant certains analystes veulent exclure les exceptions d'un système informatisé, autant d'autres analystes essaient de tout inclure. Il faut être prudent!

Essayer de **tout** traiter sur ordinateur peut entraîner des coûts de développement énormes et, en plus, des coûts d'entretien (après implantation) supplémentaires. À l'inverse, si l'usager veut accumuler les exceptions, il se retrouvera avec deux systèmes.

Il importe donc que les exceptions soient étudiées pour la fréquence, la complexité et l'impact sur le travail de l'usager. En contrepartie, les ressources informatiques supplémentaires (humaines et matérielles) doivent être évaluées. D'une façon générale, on peut dire qu'il est préférable de laisser "à la machine" le traitement de l'exception: elle ne se fatigue pas et elle n'oublie pas;

• **le contrôle interne:** trop souvent, cet aspect est négligé. On voit des systèmes implantés n'ayant aucun moyen de vérifier le bon fonctionnement des opérations. On fait entièrement confiance à la machine. Attention! Un analyste, un programmeur, un usager, peuvent se tromper. Les contrôles doivent donc être inclus dès l'étape d'analyse. À l'étape programmation ou implantation, il sera beaucoup plus coûteux de les installer, s'il n'est pas trop tard.

À ce sujet, l'Institut Canadien des Comptables Agréés a publié un document fort utile intitulé "Normes de contrôle interne dans un cadre informatique".

Dites adieu aux intrus!

Tous les petits insectes et rongeurs indésirables qui apparaissent sans prévenir peuvent très vite devenir un problème domestique insurmontable. Pestroy saura vous en débarrasser rapidement, complètement, économiquement et avec un minimum de dérangement.

Plus de 50 ans de service.

Pestroy

La Cie Chimique Pestroy Inc.

(514) 336-6110

80F

Rationalisez la circulation de l'information... TRS-80 REFORMATTER

Le TRS-80™ parle et IBM™ écoute...

(Vous devriez écouter aussi !)

Radio Shack présente son programme "Reformatter" qui permet maintenant à votre TRS-80 Modèle II de communiquer avec IBM. Encore un pas en avant qui fait d'un TRS-80 Radio Shack un investissement sûr !

Le Reformatter donne au TRS-80 Modèle II l'équivalent intelligent d'un poste de travail IBM... pour bien mois cher! En outre, votre TRS-80 Modèle II peut servir à d'autres fonctions de gestion. Découvrez les avantages du traitement de textes Scripsit™. Le VisiCalc™ exécute vos calculs de probabilité. Avec le TRS-80, nous offrons d'autres logiciels comme le BASIC de compilateur, le COBOL, le FORTRAN et l'éditeur/assembleur Z-80. Avec le Reformatter, un investissement intelligent dans le TRS-80 devient un choix particulièrement avisé!

Le Reformatter, ajouté à votre bibliothèque TRS-80 de programmes de Modèle II, permet des transferts nettement simplifiés de fichiers de données entre minidisques en format TRSDOS† et minidisques en format IBM. Nous disons donc: "Quand le TRS-80 parle, IBM écoute!"

Le logiciel Reformatter organise automatiquement les données en format TRSDOS pour les adapter au format à simple densité de l'IBM 3741. La conversion des codes de caractères de l'ASCII à l'EBCDIC est aussi automatique. Les minidisques sont initialisés automatiquement au format IBM. Les minidisques à mise en format préalable sont inutiles.

Le Reformatter possède **neuf fonctions principales** qui assurent la compatibilité entre les minidisques de formats Modèle II et IBM. Ces fonctions permettent l'emploi direct de minidisques IBM avec le Modèle II et elles assurent des transferts flexibles entre les formats.

La fonction **d'initialisation** organise un minidisqe en format IBM 3740. La fonction de transfert permet les transferts directs de données entre les formats TRSDOS et IBM ou entre le TRSDOS et un jeu de données actif. La fonction **d'affichage** permet de voir le contenu de fiches existantes d'un jeu de données IBM actif.

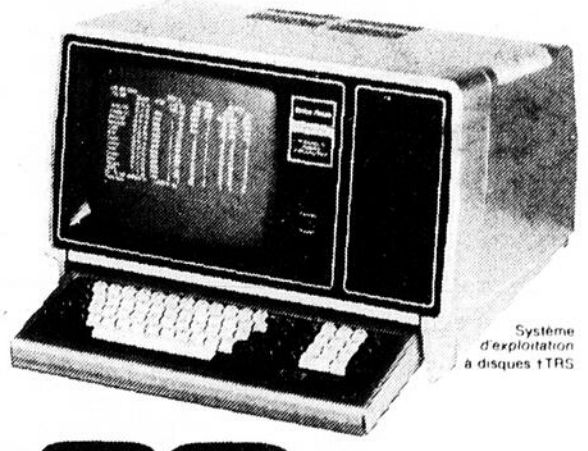
La fonction **de répertoire** affiche le contenu de répertoire d'un minidisque IBM ou TRSDOS. La fonction **d'édition** modifie le contenu des fiches existantes dans le format IBM ou un jeu de données actif. La fonction **de vidage** affiche le contenu de secteurs spécifiques d'un minidisque IBM.

La fonction **d'identification** affiche ou change l'identification de volume d'un minidisque IBM. La fonction **de redéfinition** modifie les paramètres d'un jeu de données existant d'un minidisque IBM. La fonction **d'annulation** change le nom d'un jeu de données actif et le remet à l'état inactif.

Le Reformatter ouvre dès aujourd'hui de nouvelles avenues dans l'exploitation de votre système.
26-4714 ..... **349.00**

Découvrez ce qui fait que le TRS-80 soit le meilleur investissement en micro-ordinateur. Mettez un TRS-80, Modèle II de 64K à votre service.
26-4002 ..... **5645.00**

*Avec TRS-80 Modèle II à 2 unités de disque de 64K et nouveau logiciel Reformatter de Radio Shack.



Système d'exploitation à disques †TRS

Radio Shack **TRS-80** *Pour un avenir plus brillant*

†™ DIVISION, ÉLECTRONIQUES TANDY LIMITÉE

Les prix sont en vigueur dans tous les centres de micro-ordinateurs, magasins et détaillants Radio Shack. Reformatter est une marque déposée de Michrotech Exports. IBM est une marque deposée d'International Business Machine Corporation.

CENTRES ORDINATEURS RADIO SHACK À MONTREAL
-8092 Voie de Service Sud, Ville St-Laurent, 337-2741
-1255 rue Guy, 931-4494

L'aspect fiscal d'un immeuble à revenus est trop souvent négligé

D'aucuns vous diront: c'est le temps d'acheter un immeuble à revenus pour fin d'investissement, car on pourrait dénicher une propriété pour moins que sa valeur à cause des taux élevés d'hypothèque. D'autres vous diront non: "Ce n'est pas le temps d'acheter, il vaudrait mieux attendre la grande dépression, le grand "crash" avant d'acheter quoi que ce soit dans le domaine de l'immeuble".

Que l'on épouse l'une ou l'autre de ces deux opinions, il n'y a pas seulement l'aspect opportunité dont il faut tenir compte. L'aspect fiscal n'est pas à négliger non plus. En plus des revenus et gains de capital, il faut considérer les frais et leurs conséquences, plus particulièrement comment payer moins d'impôt en ayant recours au maximum des déductions.

Le coût en capital

La première chose qu'on a le droit de déduire, quand on possède une propriété à revenus, c'est le coût en capital (amortissement).

Mais une telle déduction ne peut créer une perte applicable sur les autres revenus du contribuable. Autrement dit, si un contribuable a retiré de sa propriété un revenu de 6 000$ alors que ses dépenses sont de 5 000$, il ne pourra déduire que 1 000$ de coût en capital même si théoriquement son droit à l'amortissement est plus élevé.

D'ailleurs, quiconque achète un immeuble pour le revendre et réaliser un gain en capital plus tard, ne doit pas oublier qu'il y aura un impôt à payer sur cet amortissement. Ainsi, s'il achète un immeuble 50 000$, qu'il a réclamé 20 000$ en récupération de capital au cours des années et qu'il le revend 80 000$, il aura à payer un impôt d'abord sur le 20 000$ puis sur le gain en capital de 30 000$.

Cet aspect de la récupération rebute bien des contribuables qui préfèrent ne pas réclamer de coût en capital pour ne pas avoir à payer de l'impôt après sur la récupération. Nous pensons que c'est une erreur tactique car, en réclamant l'amortissement, on diffère de l'impôt qu'on paiera, certes, plus tard s'il y a un gain, mais on aura quand même joui de ce montant d'impôt en attendant, ne serait-ce que pour bénéficier des taux d'intérêts actuels, quitte à acheter une rente à versements invariables lorsqu'on aura réalisé le gain afin d'amortir le choc de l'imposition.

Cela dit, il faut noter que pour ceux qui occupent une partie de l'immeuble qu'il possèdent, le coût en capital déductible doit être proportionnel à l'occupation. Ainsi, si le coût en capital déductible est de 2 000$ et que le propriétaire occupe un logement de son quadruplex par exemple, il aura le droit de détruire uniquement 1 500$ et non pas 2 000$.

Autres déductions

Parmi les montants déductibles, il y a des taxes municipales, le chauffage, l'intérêt sur l'hypothèque et d'autres dépenses diverses nécessaires à l'exploitation de l'immeuble ainsi que les dépenses de réparation en vue de l'exploitation et qui ne sont pas des dépenses en capital.

AHMED JAZOULI

Ahmed Jazouli est avocat

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES

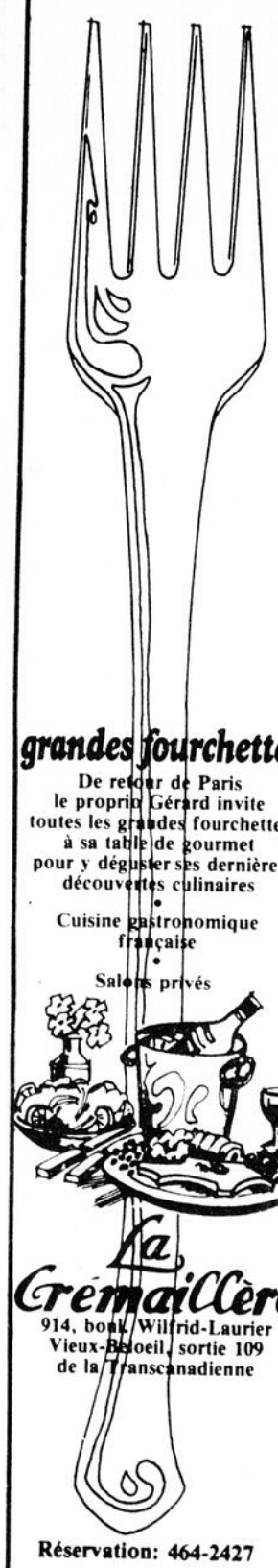
Pour placer une annonce dans les pages "bonnes tables"
Communiquez avec Claudette Desjardins 842-6491

Le Pen-Castel
RESTAURANT FRANÇAIS
12244, rue Ranger Cartierville, Montréal
Tél.:331-4945 — 382-7796
«La petite boîte qui vous plaira»

Un moment agréable ?
Un rendez-vous amical ?
retenez votre table
chez Vito Restaurant Italien
5412 CÔTE DES NEIGES - TEL.: 735-3623

357 ouest, St-Charles Longueuil, Qué.
677-8743
Fermé le dimanche
La Chandelle
Cuisine Française
LES SPÉCIAUX:
LA FONDUE CHINOISE à volonté $9.95
LES CUISSES DE GRENOUILLES à la provençale à volonté $13.95

Le Troqué à Lina
BAR-RESTAURANT
CUISINE FRANÇAISE
Du lundi au vendredi — Fermé samedi & dimanche
465 rue Saint-Jean, Vieux Montréal
Réservation: 842-6403



grandes fourchettes
De retour de Paris le propriétaire Gérard invite toutes les grandes fourchettes à sa table de gourmet pour y déguster ses dernières découvertes culinaires
•
Cuisine gastronomique française
•
Salons privés

La Grémaillère
914, boul. Wilfrid-Laurier Vieux-Beloeil, sortie 109 de la Transcanadienne
Réservation: 464-2427

UNE MISE EN SCÈNE IMPECCABLE
Le Sheraton Laval est la scène de nombreuses décisions. Car à quelques minutes du centre-ville, nous avons regroupé toutes les commodités requises pour la tenue des conventions et conférences.
14 salles de réunion vous assurent un climat de travail exceptionnel et de nombreux appareils audio-visuels sont disponibles.
Découvrez le théâtre des plus grandes décisions. Découvrez le Sheraton Laval.
1-800-268-9393
Sheraton Laval
Carrefour Laval

Effectuez-vous des transactions en devises étrangères?

Les fluctuations du dollar ont un effet sur vos impôts

Il n'est pas rare aujourd'hui de rencontrer des contribuables - individus et entreprises - qui transigent avec des pays étrangers ou qui effectuent des placements en devises étrangères, ne serait-ce que sous forme d'un appartement ou de dépôts à terme. Avec les fluctuations quotidiennes assez substantielles de notre dollar, les gains et les pertes sur devises étrangères prennent de plus en plus d'importance. Mais comment doit-on traiter ces gains ou pertes sur le plan fiscal? Comment déterminer s'il s'agit d'éléments de revenu ou de capital?

Nature des transactions

S'il s'agit d'un gain ou d'une perte sur le change qui découle directement de l'achat ou de la vente de marchandises ou services à l'étranger et qui font partie des activités commerciales du contribuable, ce gain ou cette perte devront être considérés dans le calcul de son revenu d'entreprise.

Toutefois, si un gain ou une perte sur devises étrangères découle directement de l'achat ou de la vente d'un bien en immobilisation (placement), ce gain ou cette perte seront considérés, selon le cas, comme un gain ou une perte en capital.

Dans le même esprit, le gain ou la perte sur devises étrangères réalisé lors du remboursement d'un emprunt ayant servi aux opérations courantes du contribuable sera considéré de nature revenu, tandis que s'il s'agit d'un emprunt à long terme pour compenser une insuffisance de capital, tout gain ou perte résultant de son remboursement sera considéré de nature capitale.

De même, si des fonds en devises étrangères, provenant de transactions de nature courante, servent à des transactions de nature capitale, le gain ou la perte sur devises étrangères seront considérés de nature courante et seront présumés réalisés lors de l'acquisition du bien de nature capitale comme si les fonds courants avaient préalablement été convertis en dollars canadiens puis reconvertis en devises étrangères pour effectuer la transaction de nature capitale.

Méthodes de comptabilisation

Le bulletin d'interprétation IT-95R mentionne que le ministère du Revenu acceptera une méthode utilisée pour déterminer les gains et les pertes sur devises étrangères de **nature courante** que si cette méthode est conforme aux principes comptables généralement reconnus et qu'elle est utilisée de façon constante d'année en année. Un changement de méthode sera agréé seulement si le fisc est convaincu que la nouvelle méthode est plus appropriée.

Ainsi, le ministère acceptera la méthode qui consiste à ce qu'un contribuable rajuste tous ses comptes courants en dollars canadiens à la fin de l'année pour tenir compte du taux de change à ce moment-là et pour inclure les gains et les pertes sur devises étrangères dans le revenu de l'année.

De même, si un contribuable attend qu'un compte soit partiellement ou totalement réglé avant de comptabiliser le gain ou la perte sur devises étrangères, cette méthode sera également acceptée.

Il en sera de même pour un contribuable qui inscrit ses transactions courantes pendant toute l'année à un taux fixe donné ou au taux moyen de l'année et qui rajuste tous ses comptes à la fin de l'année selon le taux en vigueur à cette date-là.

Quoique représentatifs, ces quelques exemples de comptabilisation des gains ou pertes sur devises étrangères de nature courante ne constituent pas une liste exhaustive.

Quant aux gains ou pertes sur devises étrangères de **nature capitale**, ils doivent être comptabilisés lorsqu'il y a une transaction. Par exemple, le ministère du Revenu considérera, entre autres, qu'il y a eu transaction dans les cas suivants:

a) la date où a lieu la conversion de fonds d'une devise étrangère en une autre devise étrangère ou en dollars canadiens;

b) la date où des fonds en devise étrangère sont utilisés pour faire un achat ou un paiement (dans ce cas, le gain ou la perte correspond à la différence entre la valeur de la devise étrangère exprimée en dollars canadiens lors de sa réalisation et sa valeur exprimée en dollars canadiens lorsque l'achat ou le paiement a lieu);

c) la date du remboursement d'une partie ou de la totalité d'une dette.

De plus, les dépôts en devise étrangère ne sont pas considérés comme ayant fait l'objet d'une disposition tant qu'ils ne sont pas convertis en une autre devise ou tant qu'ils n'ont pas été utilisés pour l'achat de valeurs négociables ou d'autres biens.

Ainsi, des fonds étrangers en dépôt peuvent être transférés d'une forme de dépôt à une autre. Les dépôts semblables qui ne sont pas négociables sont considérés comme des fonds en dépôts.

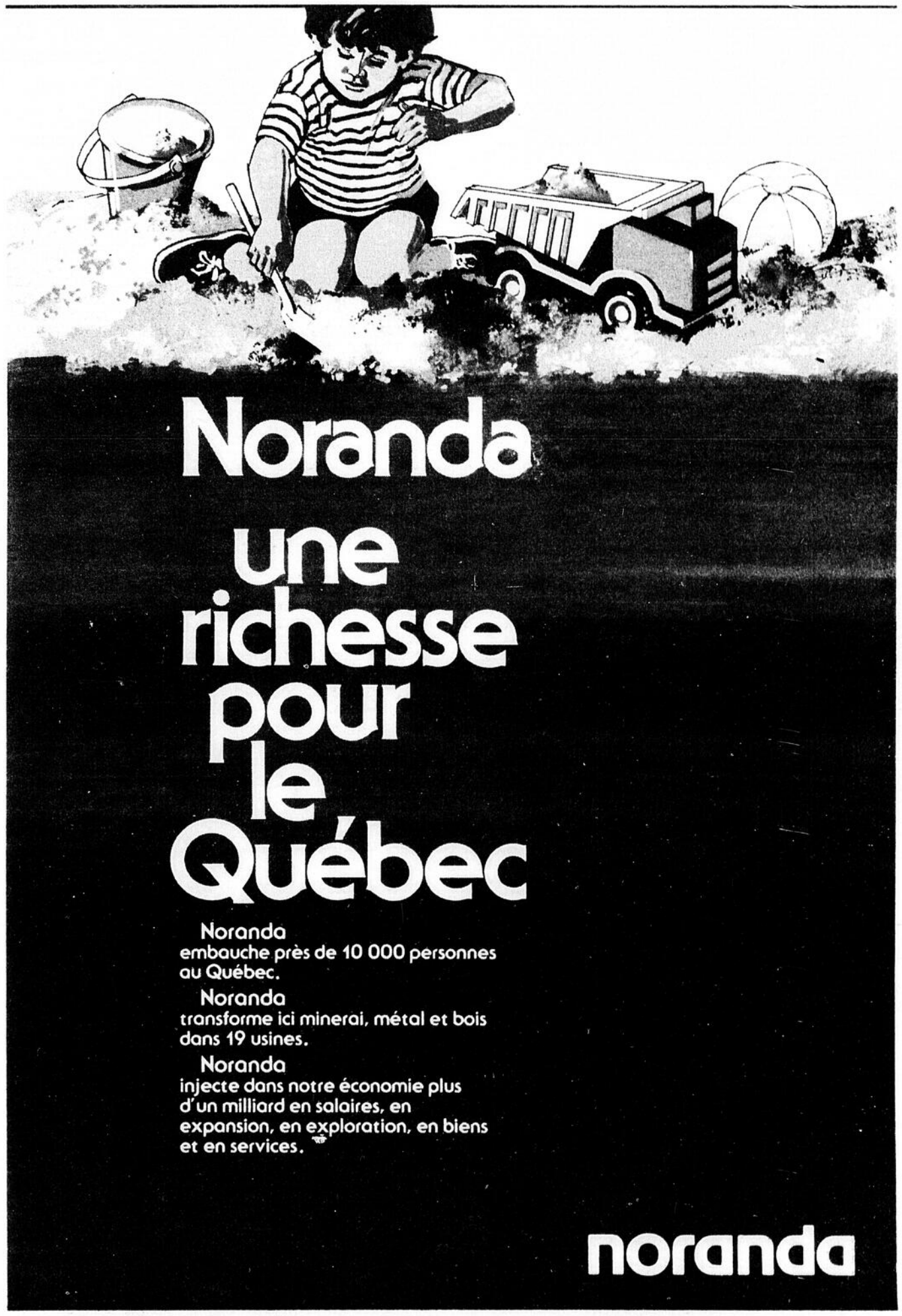
Toutefois, les billets, obligations hypothécaires, débentures, bons du trésor et billets du gouvernement américain, étant des titres négociables, donneront lieu à un calcul du gain ou de la perte sur devise étrangère lorsque des fonds étrangers seront utilisés pour leur achat ou lorsque ces investissements viendront à échéance ou feront l'objet d'une disposition, que les fonds soient ou non transférés dans des titres de ce genre.

Les particuliers

Finalement, dans le cas des particuliers seulement, des règles spéciales prévoient que seule la partie de gain net ou de la perte nette résultant de la disposition d'une devise étrangère qui excède 200$ est imposable ou déductible comme un gain ou perte en capital.

YVES RENAUD

Yves Renaud, c.a. est du bureau de Montréal de Samson, Bélair



Principaux indicateurs économiques et financiers

CANADA	Mois	% VARIATION Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Indicateur avancé (filtré)	juin	-0.1	0.3	-4.9
DEMANDE INTERIEURE				
1. Ventes au détail	juin	-0.2	-1.9	13.1
dont: automobiles	juin	0.4	-6.8	7.9
autres	juin	-0.3	-0.7	14.3
Ventes de voitures (.000)	juin	875	897	954
2. Livraisons manufacturières	juin	1.9	0.6	12.8
Nouvelles commandes	juin	0.7	0.8	12.6
dont: biens durables	juin	-1.1	2.5	9.3
3. Inventaires ($M) manuf.	juin	661.3	382	3905.9
Gros & detail (1)	juin	-465.6	-335.3	850.4
Ratio stocks/expéditions	juin	1.99	1.99	2.00
4. Mises en chantier (.000)	août	177.6	180.3	189.0
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	juin	0.1	-0.1	1.8
Production industrielle	juin	0.0	0.4	0.1
dont: manufacturière	juin	0.2	1.2	-0.0
SECTEUR EXTERIEUR				
Exportations marchandises	juil.	-4.0	6.8	14.8
Importations marchandises	juil.	-3.4	7.0	12.1
Solde commercial ($M)	juil.	439	500	8540
INFLATION ET COUTS				
Prix à la consommation (1)	juil.	0.9	1.5	11.9
- excl. alim. et energie (1)	juil.	1.0	1.0	10.1
Prix industriels (1)	juil.	0.4	0.9	11.6
Salaires horaires (Mfr)	mai	1.1	1.1	11.1
Couts unitaires main-d'o.	mai	1.2	1.4	10.0
MARCHE DU TRAVAIL				
Population active	août	0.2	-0.2	2.7
Emploi	août	0.3	-0.1	3.0
dont: hommes adultes	août	0.3	0.2	2.0
Taux de chomage	août	7.0	7.2	7.3
dont: hommes adultes	août	4.6	4.9	4.7

(1) Non desaisonnalise
(2) Variation par rapport a année antérieure

STATISTIQUES BANCAIRES

1. Agrégats monetaires				
M1 d	juil.	3.5	-2.4	8.9
M2 d	juil.	2.3	0.6	14.6
M3 d	juil.	2.6	2.3	9.0
2. Prêts en $ canadiens	juil.	1.3	3.2	18.0
dont: Prêts generaux	juil.	2.0	3.3	22.9
consommation	juin	-0.8	2.1	13.6
industriels	juin	7.8	-0.9	23.1
Prêts hypothecaires	juin	-1.8	-0.7	-8.1
3. Dépôt en $ canadiens	juil.	2.2	2.5	4.4
dont: Epargne personnelle	juil.	1.4	1	5
Non personnels	juil.	3.5	6	5.8

TAUX D'INTERET ET TAUX DE CHANGE

	03-09-81	27-08-81	Sommet 1981	Sommet 1980
1. Taux d'escompte	20.69	21.07	21.24	17.36
2. Taux preferentiel	22.75	22.75	22.75	18.25
3. Bons du Trésor (3 mois)				
Canada	20.44	20.82	20.99	17.11
E.U. (taux corrige)	16.44	16.71	17.37	17.64
4. Papier commercial (90 j.)				
Canada	21.85	22.20	22.50	18.13
E.U. (taux corrige)	18.55	18.55	19.53	21.63
5. Rendement des obligations				
Canada 1-3 ans	18.82	18.77	18.82	14.40
3-5 ans	17.65	17.58	18.03	13.86
10 ans +	16.68	16.77	17.07	13.45
10 provinciales	17.89	17.46	18.08	14.07
6. Taux de change				
$Can/E.U. comptant	.8313	.8260	.8436	.8745
$Can/E.U. a terme	.8247	.8199	.8434	.8794

ÉTATS-UNIS	Mois de référence	% VARIATION Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Ventes au détail	juill.	1.3	1.7	9.2
Livraisons manufacturières	juil.	-0.7	2.4	11.2
Mises en chantier (.000)	*juill.	1,055	1,021	1,353
Production industrielle	*juill.	0.3	0.0	0.3
Exportations	juil.	-3.0	5.3	12.3
Importations	juil.	-9.8	3.0	5.3
Solde commercial ($M)	juil.	-1,463	-3,123	-31,229
Prix à la consommation	juill.	1.2	0.7	11.3
Prix à la production	août	0.3	0.4	11.0
Sal. horaires (privé)	juill.	0.4	0.7	8.9
Taux de chômage	août	7.2	7.0	7.4
Revenu personnel	*juill.	1.6	0.7	11.6
Crédit à la consommation	juin	0.6	0.4	1.4
Masse monétaire - M1-B	juil.	0.4	-0.6	7.6
Masse monétaire - M2	juil.	0.6	0.3	9.8
Prêts commerciaux et industriels	juil.	1.8	1.5	9.4

TAUX D'INTERET

	03-09-81	26-08-81
Taux d'escompte	14.00-18.00	14.00-18.00
Federal Funds	16.89	17.41
Taux de base	20.50	20.50
Certificats de depot (90 jours)	17.77	18.07
Bons du Trésor (90 jours)	15.57	15.70
Papier commercial (90 jours)	16.97	17.22
Eurodollar (90 jours)	18.55	18.84

(1) Désaisonnalisées (2) Niveau plutôt que changement en %

Source: Service des études economiques, Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Le vieillissement de la population coûtera bientôt très cher aux Québécois

ÉVOLUTION OBSERVÉE ET PROJETÉE DES GROUPES D'ÂGE DE LA POPULATION QUÉBÉCOISE 1961-2001

Répartition en %

Groupes d'âge	1961	1971	1976	1981	1991	2001	2029
0-19	44,4	39,9	35,6	31,1	28,1	27,6	26,6
20-64	49,9	53,2	56,7	60,3	61,6	61,7	54,5
65 et +	5,7	6,9	7,7	8,6	10,3	11,7	18,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Population (en milliers)	**5 259**	**6 028**	**6 234**	**6 536**	**7 147**	**7 462**	**8 170**

SOURCES: Recensements du Canada, 1971 et 1976. Bureau de la statistique du Québec, hypothèse de croissance moyenne, pour les projections de 1981 à 2001. Régie des rentes du Québec pour la projection 2029.

De jeune qu'elle est présentement, la population du Québec deviendra, en 2001, l'une des plus vieilles du Canada. Selon les projections de Statistique Canada, les personnes âgées de 65 ans et plus formeront 11,93% de la population du Québec en 2001, à comparer à 6,85% en 1981.

Ce vieillissement plus rapide de la population québécoise qu'en tout autre endroit au Canada, à l'exception de la Saskatchewan (où les jeunes quittent pour trouver du travail ailleurs), est causé par la baisse de la natalité, qui depuis les années 1960, a été plus brutale au Québec que dans les autres provinces.

Le résultat sera que la population des 65 ans et plus s'accroîtra de 81,3% de 1976 à 2001, alors que la population totale ne s'accroîtra que de 19,7%. Il y aura donc 872 800 personnes âgées au Québec en 2001, comparativement à 481 360 en 1976.

Dépenses de santé

La première conséquence de ce phénomène sera la croissance éminemment rapide des besoins en services de santé; déjà, la population des 65 ans et plus consomme près de 30% des dépenses de santé au Québec (27,3% en 1977, selon une étude du **Ministère d'État au développement social).** Quand on constate le gonflement automatique des dépenses de l'État dans des secteurs où la population n'augmente même pas (les dépenses d'éducation croissent malgré une diminution du nombre d'élèves), on imagine facilement le saut que feront les dépenses de santé si la population des personnes âgées s'accroît de 55% d'ici 2001.

Si on ne veut pas surcharger les payeurs de taxe, il faudra que l'État trouve le moyen de réduire les dépenses notamment dans les services offerts aux jeunes, dont l'importance relative ira en décroissant au cours des 25 prochaines années.

La demande de biens et de services dans l'économie changera forcément, les personnes âgées consommant moins de biens durables (automobiles, appareils ménagers, meubles, etc...) que les jeunes familles.

Les besoins de création d'emplois changeront puisqu'il y aura moins de jeunes qui entreront sur le marché du travail. Comme le groupe de personnes composant la force de travail (20-64 ans) vieillira, la mobilité verticale dans les entreprises de même que la mobilité géographique et professionnelle seront réduites à cause de la moins grande capacité d'adaptation des travailleurs âgés.

Quant à la baisse de productivité qui viendra de la plus grande proportion des travailleurs plus âgés dans la main-d'oeuvre active, elle pourra être compensée par l'effet positif de la diminution du nombre de jeunes qui entreront dans la force ouvrière (les jeunes aussi sont moins productifs par manque d'expérience).

Par contre, le rapport de dépendance (pourcentage des personnes âgées de moins de 20 ans et de plus de 64 ans sur le groupe des 20-64 ans) diminuera à cause de la faible proportion des jeunes et aussi parce que les personnes nées dans le "baby boom" de la dernière guerre mondiale resteront pendant encore 25 à 30 ans dans le groupe de la population active. Ce rapport de dépendance passera de 65,8% en 1981 à 62% en 2001 selon les estimations de **Raynald Leblanc,** de la Direction de l'actuariat et de la statistique à la **Régie des rentes du Québec.** Cette accalmie ne sera toutefois que passagère puisque les rejetons du "baby boom" entreront tout de suite après dans le groupe des retraités et que le rapport de dépendance se mettra à remonter pour atteindre 83,6% en 2029.

Retraite

De toute évidence, la conséquence la plus importante du vieillissement de la population se fera sentir très rapidement sur les régimes publics de retraite (Régime des rentes du Québec et Régime de pensions du Canada).

Ceux-ci verront augmenter le nombre des prestations pour trois raisons principales: 1- il y aura plus de personnes à la retraite à cause du vieillissement de la population active; 2- les rentes au conjoint survivant (veuve) s'accroîtront sensiblement à cause de la surmortalité masculine; 3- les rentes d'invalidité augmenteront de façon marquée à cause du grossissement très prochain du groupe d'âge de 55 à 64 ans, où l'on retrouve les plus hauts taux d'incidence de l'invalidité. Ces trois types de prestations prévues dans les régimes publics de retraite accroîtront sensiblement les coûts des régimes. Les prestations du R.R.Q. représentaient 0,9% du produit intérieur brut du Québec en 1979, mais elles atteindront 2% du PIB en 1994 et 4% en 2029.

Selon une étude du **Conseil économique du Canada** intitulée **Perspective 2030, l'avenir des régimes de retraite,** les taux de cotisation aux R.R.Q. et R.P.C. tripleraient de 1991 à 2031 dans la perspective d'une croissance lente de la population et dans l'hypothèse où ces régimes seraient financés par répartition (non capitalisés). Et comme la population du Québec vieillira plus vite que la population des autres provinces, les coûts du R.R.Q. croîtront plus vite que les coûts du Régime de pensions du Canada. Si ces régimes étaient financés par répartition, le taux de cotisation du R.R.Q. serait de 11,6% en 2030, en regard de 9,1% pour le R.P.C. Ce taux serait de 4,7% pour les deux régimes en 1991 dans l'hypothèse d'une croissance lente de la population. Ces deux régimes sont partiellement capitalisés, mais les taux de cotisation actuels de 3,6% jusqu'à un maximum de 14 600$ de salaire seront très bientôt nettement insuffisants.

D'autre part, les coûts engendrés au niveau de la pension de la sécurité de la vieillesse dispensée par le fédéral et payée à même les impôts s'accroîtront de 200% de 1977 à 2025, abstraction faite de l'inflation.

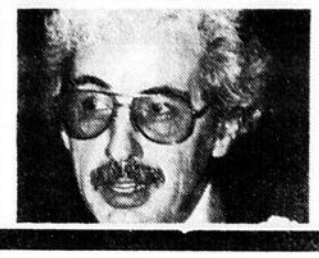
Il serait opportun dans ce contexte que le gouvernement fédéral remette en cause l'universalité de cette pension, qui est présentement versée aussi bien aux millionnaires qu'aux très pauvres. C'est un luxe que la société canadienne ne peut plus se payer.

JEAN-PAUL GAGNE

PROFESSIONNELS

samson. bélair & associés
Comptables agréés
QUEBEC · MONTREAL · OTTAWA · TORONTO · CALGARY · VANCOUVER
RIMOUSKI · TROIS-RIVIERES · SHERBROOKE · SAINT-HYACINTHE · KITCHENER
SEPT ILES · MATANE · COATICOOK · FORT LAUDERDALE (U.S.A.)

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



John Walling

Une neuvième compagnie, Domtar, offrira un plan d'achat d'actions

Le Régime d'épargne-actions de plus en plus accessible

Les investisseurs québécois peuvent profiter du Régime d'épargne-actions du Québec sans être obligés d'attendre les nouvelles émissions d'actions qui sont occasionnellement mises sur le marché par les courtiers. C'est là une possibilité trop souvent ignorée des investisseurs.

Depuis que le régime est en vigueur, soit juin 1979, une quinzaine d'entreprises québécoises ont émis sur le marché des actions qui se qualifient pour faire partie d'un régime d'épargne-actions. Ces REA sont des abris fiscaux qui permettent à l'investisseur de placer jusqu'à 20% du revenu gagné pendant l'année, sans excéder 15,000$. Le montant investi peut être déduit de l'impôt provincial. Les sommes déjà investies dans un REP, un REEL et un REER réduisent d'autant le maximum admissible au REA.

Jusqu'à tout récemment, l'investisseur était en quelque sorte forcé d'acheter seulement les nouveaux titres émis par les compagnies émettrices—qu'ils aient ou non confiance dans ces compagnies s'il voulait bénéficier de l'avantage fiscal du REA.

Un élargissement des cadres du REA permet maintenant aux investisseurs de choisir parmi huit compagnies, les actions qu'ils veulent détenir même si ces actions ne font pas l'objet d'une nouvelle émission.

Vous pouvez donc maintenant acheter les actions **d'Alcan**, de la **Banque de Montréal**, de la **Banque Nationale**, de la **Banque Royale**, de **Bell Canada**, de **Dominion Textile**, des **Entreprises Canadien Pacifique** et de **Québec-Téléphone** et les inclure dans votre REA. Ces actions étant achetées directement des compagnies, il n'y a même pas de commission de courtage à payer.

Il existe deux façons de profiter de cet élargissement. D'une part, un investisseur peut effectuer à chaque trimestre des versements facultatifs (n'excédant pas une somme déterminée) qui seront investis dans de nouvelles actions ordinaires de la compagnie. D'autre part, comme ces huit compagnies versent des dividendes trimestriels, l'investisseur peut aviser la compagnie qu'il désire acheter de nouvelles actions de la compagnie avec les dividendes versés au lieu de toucher l'argent. Ces dividendes se transforment donc en actions éligibles au REA.

Ce régime peut être administré soit par la compagnie, soit par un fiduciaire. L'actionnaire n'a qu'à communiquer avec la compagnie ou l'agent pour remplir une formule d'autorisation.

Prix des actions

Contrairement à une nouvelle émission d'actions où le prix de l'action est connu, le prix payé par un investisseur qui fait des versements réguliers peut varier à la hausse ou à la baisse selon les fluctuations du marché.

Au moment du versement, le prix de l'action est établi sur la moyenne des cours au cours des cinq jours précédant le versement. Dans certains cas, les actions achetées au moyen de dividendes peuvent être achetées à escompte, alors que celles achetées au moyen de versements sont habituellement achetées à 100% du prix moyen du marché. Ainsi, si votre versement est effectué un lundi et que, par exemple, les actions d'Alcan ont coté 32$, 30$, 28$, 34$, 32$ les cinq jours précédents, vous achèterez l'action à 31,20$.

La seule condition pour profiter de ces formules étant d'être déjà actionnaire de la compagnie, il faut au départ s'assurer d'être inscrit dans le livre des actionnaires. Il suffit dans ce cas de posséder seulement une action pour être inscrit aux livres. L'investisseur peut demander à son courtier de lui procurer une action sur le marché boursier et ensuite de faire sa demande à la compagnie pour acheter les nouvelles actions.

Marché secondaire

Il y a un point à souligner: l'investisseur qui achète par l'entremise de son courtier sur le marché boursier disons 100 actions de **Bell Canada** pour se qualifier à un REA ne peut pas inclure ces actions initiales dans son REA. Les actions achetées en bourse font partie du marché secondaire qui n'est pas couvert par le REA. Il faut donc acheter une action ou des actions de Bell Canada à la bourse en passant par son courtier pour se qualifier comme actionnaire, et ensuite acheter les autres actions directement de la compagnie ou du fiduciaire. Une action est suffisante. La seule exception à cette règle vaut pour les actions de la **Banque Nationale** qui exige, pour se qualifier au programme d'achat d'actions, un minimum de 100 actions.

Réponse positive

Bien qu'il soit encore trop tôt pour évaluer la popularité de cet élargissement des actions admissibles au REA, la réponse des actionnaires semble être positive.

Selon un porte-parole du **Montréal Trust**, fiduciaire pour les actions de la **Banque Nationale**, des **Entreprises Canadien Pacifique** et de la **Banque Royale**, la participation des actionnaires au REA varie autour de 30%, ce qui laisse entrevoir que la formule sera adoptée par d'autres compagnies désireuses d'acquérir du capital frais.

Théoriquement, toute compagnie publique dont le siège social est situé au **Québec** peut demander à ce que les actions de son Trésor soient admissibles au REA. Une autre compagnie importante, la **Domtar**, s'apprête à adopter la formule.

NORMAND LASSONDE

AUTOS • CAMIONS • LOCATION A LONG TERME

ADEMCO LOCATION

ADEMCO LOCATION LIMITÉE
1411, rue Crescent, Montréal, Qué. H3G 2B3 • (514) 288-6111
560 de la Couronne, Québec, Qué. G1K 6G6 • (418) 647-1356

GÉREZ VOTRE AFFAIRE

Aucune expérience nécessaire
Formation et installation complètes

MINUTEMAN PRESS souhaite mettre sur pied un certain nombre de points de service en imprimerie.
Notre programme reçoit l'appui technique de la compagnie 3M et Addressograph-Multigraph.
Ce genre d'industrie a progressé de 750 pour cent au cours des cinq dernières années.

3M COMPANY MINUTEMAN PRESS AM

POSSIBILITE DE FINANCEMENT
Appelez frais virés

MINUTEMANN PRESS DU CANADA LTÉE
Au Québec Phil Lacroix (514) 631-5510

Une année sabbatique dans le domaine du développement international

CENTRE DE RECHERCHES POUR LE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL CANADA

En 1982-1983, le CRDI offre à des professionnels canadiens huit bourses de formation ou d'études personnelles dans les domaines qui se rattachent au développement international.

Candidats

- Les professionnels qui travaillent dans le domaine du développement international et qui désirent se perfectionner, ou
- Les professionnels sans expérience dans le domaine du développement international qui désirent réorienter leur carrière vers ce domaine et qui ont besoin d'une période d'apprentissage dans le Tiers-Monde.
- Les citoyens canadiens ou immigrants reçus, ayant au moins dix ans d'expérience professionnelle.

Programme

- Les candidats doivent développer eux-même leur programme. Celui-ci peut comprendre la formation, un stage ou des études spécialisées. Les deux principaux critères sont les suivants:
  a) le programme doit augmenter la compétence du candidat dans son domaine de travail et le familiariser avec les problèmes du développement international;
  b) le programme doit porter sur les problèmes concrets du développement international.

Domaines d'études

- tous les domaines qui se rattachent au développement international.

Durée de la bourse

- minimum 6 mois, maximum 1 an

Valeur

- émoluments jusqu'à 30,000 dollars, frais de recherche et de voyage sur le terrain jusqu'à 5,500 dollars, frais de scolarité et voyage international

Formulaires de demande

- s'adresser à

Bourse de développement professionnel - Canada
Centre de recherches pour le développement international
B.P. 8500
Ottawa, Ontario
K1G 3H9

Date de clôture du concours

- Le formulaire rempli doit être posté avant le 1er janvier 1982.

Annonce des résultats

- le 1er avril 1982.

Le Centre de recherches pour le développement international a été créé par une loi du Parlement canadien en 1970.

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt en vigueur le 15 septembre 1981

Dépots	Banque Continentale	Banque d'Epargne	Banque de Commerce	Banque de Montréal	Banque Mercantile	B.N.E.	Banque Nationale	Banque Royale	Banque Toronto-Dominion	C.P. St-Alphonse Youville	Fed. C.P. Desjardins de Québec	Caisse d'entraide	Fed. Caisse Etabl.	Crédit foncier	Fiducie du Québec	Fiducie Populaire	Fiducie Pret & Revenu	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Montreal Trust	Trust General	Trust Royal	Soc Nat. de Fiducie
Epargne stable	18-1/4	10	19	19	—	19	19	19	19	11	18	—	—	—	—	—	18-1/2	19	18-3/4	—	19	17-1/4	18-3/4	—
Int. quoti	18-1/4	9-1/2	18-1/2	18	—	18-3/4	18	18	18	10-1/4	17	—	—	—	—	—	—	18	18-1/2	—	18-1/2	—	18	—
Dépots à terme: Min. 5 000 $																								
30 à 59 jours	19-3/4	19-1/4	19	19-3/4	19-1/2	19	19	19	19-1/2	19	20D	—	19-1/2	20	20	19-1/2	20	17-1/4	19-1/2	18-3/4	19-3/4	20	19-1/2	19-1/2
60 à 89 jours	19-3/4	19-1/4	19	19-3/4	19-1/2	19	19	19	19-1/2	19	19-1/2D	—	19-1/2	20	19-1/2	19-1/2	20	18-1/4	19-1/4	18-3/4	19-3/4	20	19-1/4	19-1/2
90 à 119 jours	19-3/4	19-1/4	19	19-3/4	19-1/2	19	19-1/4	19	19-1/2	19	18-1/2D	—	19-3/4	19-1/4	19-1/4	19-1/2	20	18-1/2	19-1/4	18-3/4	19-1/2	20	19	19-1/2
120 à 179 jours	19-3/4	19-1/4	19	19-3/4	19-1/2	19	19-1/4	19	19-1/4	19	18-1/2D	—	19	19-1/4	19	19-1/4	19-1/2	18	19-1/4	18-3/4	19-1/4	19-1/2	19	19-1/4
180 à 269 jours	19-3/4	—	18-1/2	19-3/4	19-1/2	18-1/2	19	19	18-3/4	18-1/4	18-1/2D	—	18-1/2	19-1/2	19	19	19-1/2	18	18-1/2	19	19	19-1/2	19	19
270 à 364 jours	19	—	18-1/4	19-1/4	19-1/4	18-1/4	18-3/4	19	18-3/4	18-1/4	18-1/2D	—	18-1/2	19-1/4	19	19	19	18	18-1/2	19-1/2	19	19	18-1/2	18-1/2
Dépots à terme (interêt annuel): Min. 1 000 $																								
1 an	18-3/4	18-1/2	18	18-1/2A	19	18	18-1/2	18-1/2	19	18-1/2	18-1/2	17	18-1/2	20	19-1/2	19-1/2	20	19	19-3/4	20	19-3/4	19-3/4	18-1/2A	18-3/4
2 ans	18-1/2	17-1/4	18	18-1/2A	17-1/2	18	17-3/4	18	18-1/2	17-1/2	17-3/4	16-1/2	18	19-1/2	19	18-3/4	18-1/2	18	19-1/2	19-3/4	19-1/4	19-1/4	18-1/4A	18-3/4
3 ans	18	17-1/2	17-1/4	17-3/4A	17-1/2	17-1/4	17-1/2	17-1/2	18-1/4	16-1/2	17-1/4	16-1/4	17-1/2	19	19	18-3/4	19	18	18-3/4	19-1/4	18-3/4	18-3/4	17-3/4A	18-1/2
4 ans	17-1/2	17-1/4	17	17-1/2A	17	17	17-1/2	17	17-1/2	—	17-1/4	—	17	18-1/4	18-1/2	18-1/4	17-3/4	18	18-1/2	18-1/2	18	17-1/2	17-3/4A	18
5 ans	17-1/2	17-1/4	17	17-1/2A	17	17	17-1/2	17	17-1/2	—	17-1/4	—	17	18-1/2	18-1/2	18-1/4	18-1/2	18	18-1/4	18-1/2	18	17-1/2	18-1/2	18

A) Interêt semi-annuel B) 90 jours seulement C) minimum $500.00 D) minimum $1,000.00 E) 120 jours seulement

Prêts																								
Hypothèques conv.										3 mois 22-1/4 6 mois 22-1/2											6 mois 22-1/4			
1 an	—	21	—	20-3/4	—	21-1/4	21-1/2	21-1/4	21-1/2	22-3/4	22-1/4	24	21	21-1/2	21-1/2	21-3/4	21-1/2	22	22	21	—	21-1/4	21-1/2	21
2 ans	—	—	—	21	—	21-1/4	—	—	21-3/4	—	22	—	21	21-1/2	—	22	—	—	22	21	—	21	21-1/2	—
3 ans	—	21-1/4	21-1/2	21-1/4	—	21-1/4	—	21-3/4	21-3/4	—	—	—	21	21-1/2	21-1/2	22	21-1/2	—	22	21	—	21	21-1/2	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21	20-1/2	—	—	—	—	22	20-1/4	—	21	21-1/4	—
5 ans	—	—	21-3/4	21-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	21	20-1/2	21-1/2	22	20-1/2	—	22	20-1/4	21-1/4	21	21-1/4	—
Hypothèques commerciales:										3 mois 23-1/4 6 mois 23-1/4														
1 an	—	21-1/2	—	—	—	—	—	—	—	23-1/2	22	23-1/2	21-1/2	—	21-1/2	22	21-1/2	—	24-1/4	21-1/2	—	21-1/4	21-1/2	—
2 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21-1/2	—	—	22-1/4	—	—	—	21-1/2	—	21-1/4	21-1/2	—
3 ans	—	21-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	22-3/4	21-1/2	—	21-1/2	22-1/4	21-1/2	—	—	21-1/2	—	21-1/4	21-1/2	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21-1/2	—	—	—	—	—	—	20-3/4	—	21-1/4	21-1/4	—
5 ans	—	21-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21-1/2	—	21-1/2	22-1/4	20-1/2	—	—	20-3/4	—	21-1/4	21-1/4	—
Prêts personnels	21-3/4	22-1/2 25*	22-1/4 23-1/2*	22-1/2 et plus	—	22-3/4 24*	22 25*	22-3/4* et plus	22-3/4 24*	24**	22	—	23-1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	22-3/4 23-1/4*	—

*Assurance-vie incluse **Ass.-vie & invalidité incluses.

Les taux d'intérêt à court terme baissent

Mais le rendement monte sur les échéances d'un an

La diminution, pour la deuxième semaine consécutive, du taux d'escompte de la Banque du Canada s'est répercutée cette fois-ci sur les taux d'intérêt offerts et exigés dans les institutions financières canadiennes.

Ce sont essentiellement les taux à court terme qui ont bougé à la baisse. Les taux à long terme, sur les certificats de dépôt d'un et de deux ans, ont au contraire eu tendance à monter, particulièrement dans les banques.

Le relevé hebdomadaire du journal LES AFFAIRES indique que 4 des 9 banques répertoriées ont abaissé le taux offert sur les certificats de dépôt de moins d'un an. Les baisses varient de 1/4%, pour la **Banque de Nouvelle-Écosse**, à 3/4%, pour la **Banque Royale**. La **Banque Nationale** et la **Banque Mercantile** ont diminué leur taux de 1/2%.

Par contre, la Banque **Toronto-Dominion** a haussé de 3/4% ses taux sur les certificats de dépôt d'un an et plus, tandis que la **Banque Mercantile** augmentait les siens de 1/2% et la **Banque Nationale** de 1/4% sur certaines de leurs échéances.

Plusieurs sociétés de fiducie ont, de leur côté, modifié leurs taux, toutes à la baisse. La baisse la plus remarquable est celle du **Guardian**, soit 1-3/4% sur ses certificats de dépôts de 30 à 59 jours.

Globalement, on note donc que l'écart entre les taux à court terme et les taux à long terme a tendance à s'amenuiser, sinon à disparaître complètement. Le taux le plus élevé qu'on puisse obtenir sur un certificat de dépôt est de 20% et il existe sur les échéances de 30 jours et d'un an.

Par ailleurs, en ce qui concerne les taux d'intérêt hypothécaire, la plupart des banques ont suivi le mouvement amorcé plus tôt par la **Banque de Montréal** et la **Banque Royale** en allégeant leur taux, pour une hypothèque d'un an, de 1/4% ou 1/2%.

完全没頭方式は.
興味と熱意の表れです。*

* «Immersion Totale»® Pour mieux parler affaires. Parler la même langue que son interlocuteur est d'importance majeure dans le monde des affaires. C'est pourquoi Berlitz® a autant de succès partout dans le monde. Grâce à sa méthode unique et ultra rapide «Immersion Totale», vous pourriez parler affaires dans une autre langue en deux à six semaines. Nos professeurs utiliseront un programme efficace, rapide, à votre rythme et orienté vers vos affaires.
Vous voulez parler affaires vite? Parlez-en vite à Berlitz!

BERLITZ®

Montréal I	(514) 288-3111	Trois-Rivières	(819) 378-2811	Winnipeg	(204) 942-3149
Montréal II	(514) 387-2566	Toronto I	(416) 924-7773	Vancouver	(604) 685-9331
Québec	(418) 529-6161	Toronto II	(416) 364-7244	Calgary	(403) 265-3850
Sherbrooke	(819) 569-9179	Ottawa	(613) 232-5343	Edmonton	(403) 428-0831

Leçons particulières ou en groupe. Service de traduction et d'interprétation. Les frais de tous les programmes sont déductibles de l'impôt. «Berlitz» et «Immersion Totale» sont des marques déposées des Écoles Berlitz Langues vivantes du Canada, Limitée.
Permis de culture personnelle no 749585/749584/669514/260526/270551.
Ministère de l'Éducation du Québec.

Les certificats de dépôt garanti du Trust Général:
un mode d'épargne
supérieur
où chacun
trouve son avantage

19 3/4%
Intérêts versés annuellement.
Période de 1 an.
Dépôt minimum 500$.

D'autres certificats à des taux différents sont offerts pour des périodes allant de 30 jours à 5 ans. Taux sujets à confirmation.

Demandez le poste 2000
(Nous acceptons les frais d'appel)

Montréal 866-9641
Sept-Îles 968-1830
Chicoutimi 549-6490
Alma 668-3391
Rimouski 724-4106
Rivière-du-Loup 862-7286
Outremont 739-3265
Québec 668-0630
Lévis 833-4450
Trois-Rivières 379-7230
Hull 771-3227
Ottawa 238-4900

Filiale à Sherbrooke—Sherbrooke Trust
75, Wellington nord 563-4011
Carrefour de l'Estrie 563-3331
Place Belvédère 563-3447

TRUST GÉNÉRAL

Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec
Membre de la Société d'assurance-dépots du Canada

Jones Heward

Les dépenses militaires favorisent Marconi

"Les actions de compagnies à haute technologie se transigent à des multiples élevés par rapport au marché en général; mais les actions de **Canadian Marconi** se vendent à seulement 9 et 7 fois les bénéfices prévus pour 1982 et 1982 respectivement. Nous pensons que de ce fait ces actions présentent un bon potentiel d'appréciation.

Pour la maison de courtage **Jones Heward & Co.**, Canadian Marconi est la compagnie canadienne qui bénéficiera d'une façon tangible et immédiate de l'augmentation des dépenses militaires américaines. En effet, cette compagnie d'équipements électroniques tire seulement 20% de ses revenus au **Canada** comparativement à 60% pour les **Etats-Unis.**

Au cours des années 1970, les ventes n'ont guère progressé. Cependant depuis les trois dernières années, elles ont connu une croissance annuelle de 31% tandis que la moyenne des profits a grimpé de 48% annuellement. Fait encore plus significatif, cette croissance ne s'est pas faite au prix d'un endettement poussé. Le contraire s'est produit. La compagnie n'a presque pas de dette et possède en avoirs liquides l'é-

CANADIAN MARCONI

Cours actuel:	**26$**
Fourchette: 34,84$-21,25$	
Gains par action	
1981:	**2,28$**
1982E:	**3,20$**
1983P:	**4,00$**
Dividende:	**0,65$**

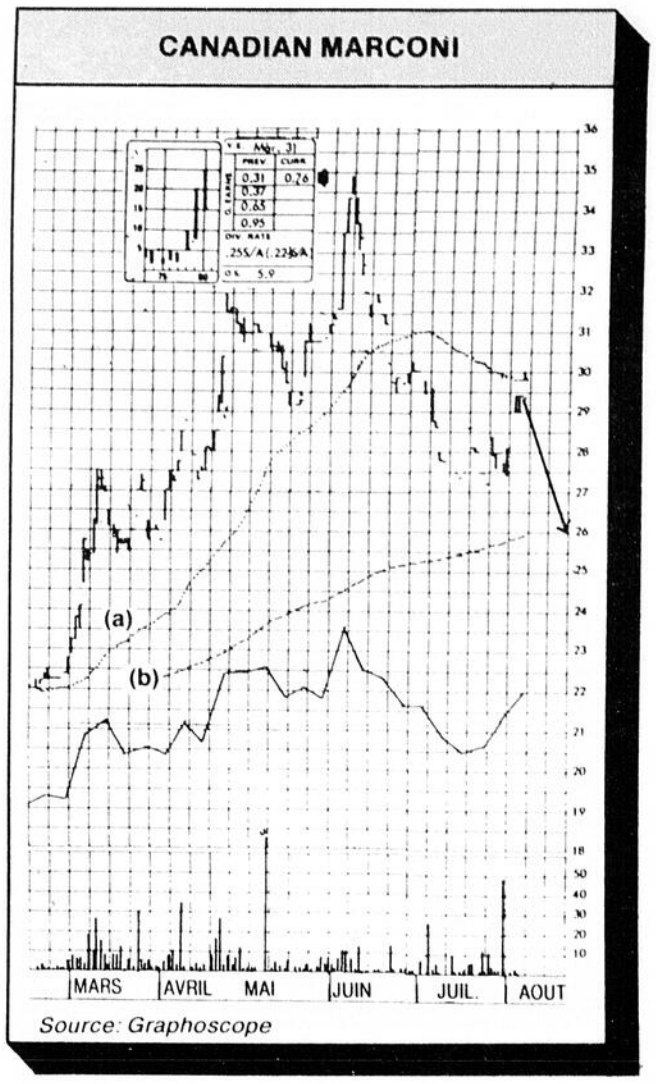
quivalent de 9$ par action. Enfin, le montant des ventes de 1982, prévu à 145 millions $, risque d'être dépassé puisqu'à la fin de septembre, les commandes en carnet atteindront 185 millions. À moins d'annulations, le chiffre des ventes atteindra de nouveaux sommets l'an prochain.

Les activités de la compagnie couvrent six divisions toutes axées sur les communications électroniques, qu'il s'agisse de fabrication d'équipements, d'installation ou de transmission. Les champs d'application sont vastes aussi bien sur terre, sur mer que dans les airs.

Même si la compagnie a été fondée en 1897 par **Guglielmo Marconi,** c'est en 1909 qu'elle s'est le mieux fait connaître en captant le premier SOS jamais transmis, celui du **Titanic.** Dans les années 50, Canadian Marconi était concentrée sur les communications transatlantiques. En expropriant ce secteur, le gouvernement fédéral força la compagnie à chercher une autre niche, cette fois dans la transmission avec la création de la station **CFCF** de **Montréal** en 1961 qui fut vendue 18 millions $ deux ans plus tard. Cette fois, Canadian Marconi se lança dans les TELEX et la radio mobile. Avec son usine à **Montréal,** un centre de recherche à **Ottawa** et une filiale CMC Electronics près de **Washington,** la compagnie dépend maintenant de ses contrats militaires qui représentent 75% de ses ventes. Ses systèmes de navigation tant pour les avions, les hélicoptères que pour les navires sont le fer de lance de ses efforts de marketing.

Le type de production de la compagnie est de plus favorisé par la nouvelle approche des militaires occidentaux qui ont renoncé à égaler l'arsenal soviétique en terme d'armes conventionnelles. Plutôt que sur le nombre d'armes, c'est sur leur supériorité technologique que **Canadiens, Américains** et **Européens** s'appuient pour supplanter les **Soviétiques,** ce qui ne peut que bénéficier à Canadian Marconi.

NORMAND LASSONDE



Depuis juin, les actions de Canadian Marconi ont perdu presque 10$. Le creux de la vague semble maintenant atteint. La ligne pointillée (a) reflète cette baisse sur une période de 50 jours. Par contre, la ligne marquée d'une succession de trait (b) indique que la tendance sur une période de 200 jours est à la hausse.

McLeod, Young, Weir

Roger Cablesystems: tout concorde pour une baisse

"La lenteur de l'économie et le marché généralement déprimé nous portent à croire que le cours de **Roger Cablesystems** fléchira davantage. Comme nous estimons que Rogers est une valeur intéressante à moyen et à long terme, l'investisseur aura avantage à profiter de tout repli du cours pour en acquérir des actions".

Ce commentaire mitigé de la maison de courtage **McLeod, Young, Weir** reflète bien la prudence des courtiers face au secteur des communications, celui-là même qui a enregistré les pires pertes boursières au cours des derniers mois. Pour d'autres qui estiment que le creux de la vague a été atteint, il s'agit d'une occasion d'entrer dans un secteur qui est traditionnellement le favori des grandes institutions financières.

Le jugement à porter sur Rogers Cablesystems est actuellement difficile pour deux raisons. La première, c'est qu'avec l'acquisition de **Premier**

ROGER CABLE-SYSTEMS

Cours actuel:	**8,75$**
Fourchette: 17,84$-8,36$	
Gains par action:	
1980:	**0,48$**
1981E:	**0,24$**
1982P:	**0,10**

Communications et du succès de ses récentes demandes de permis aux **Etats-Unis,** la compagnie devient une tout autre entreprise dont les horizons snt considérablement élargis bien que difficiles à cerner. La deuxième vient de l'adoption récente de pratiques comptables en vigueur aux Etats-Unis, pratiques dont la conséquence est de faire passer une perte de 635 000$ en un profit de 4,8 millions$. N'ût été de ce remaniement comptable, le résultats des trois derniers trimestres se seraient soldés par une perte de 897 000$.

Une première trache du profit a été trouvé dans la prolongation de la période au cours de laquelle certains actifs sont dépréciés. La durée utile des installations et de l'outillage a été prolongée de huit ans pour une moyenne de 15 ans, ce qui dégage un profit de 1,6 million $. En n'amortissant pas l'achalandage acquis par l'achat de Canadian Cablesystems et de Premier Communications, la compagnie "récupère" environ 1,1 million. Enfin, un autre 3 millions $ provient de la capitalisation de la totalité des frais de développement des nouveaux territoires qu'ils soient ou non couronnés de succès jusqu'à concurrence de la valeur nette tangible des permis obtenus.

Selon McLeod, Young, Weir (qui s'est engagée à souscrire des actions pour le compte de la société en titre) le résultat de ces pratiques comptables équivaut à celui des sociétés américaines où, par exemple, les installations et l'outillage sont amortis entre 15 et 17 ans et où l'achalandage est amorti sur une période de 40 ans.

MONTRÉAL VOUS RÉSERVE UNE PLACE DANS SON COEUR.

Cette place de choix, c'est l'Hôtel Sheraton Mt-Royal...dans le quartier des affaires, en plein coeur des boutiques, de l'animation et du palpitant.

Le Mt-Royal, c'est l'exotisme du restaurant Kon-Tiki...la grande cuisine du Café Normandie...les bons petits plats du casse-croûte La Brioche...et l'ambiance unique de ses autres bars et restaurants où vous pourrez apprécier ce service de qualité qui a fait la réputation du Mt-Royal depuis 50 ans.

Le Sheraton Mt-Royal vous offre une liaison porte-à-porte avec l'aéroport de Dorval et, bien sûr, un accès direct au métro et au Montréal souterrain.

Le Sheraton Mt-Royal...pour le voyageur qui recherche bon site, bon confort, bon prix!

Appelez-nous sans frais ou communiquez avec votre agent de voyages. Est du pays: 800-268-9393
Ouest du pays: 800-268-9330

Hôtel Sheraton Mt-Royal

HÔTELS ET AUBERGES SHERATON INTERNATIONAUX
1455 RUE PEEL MONTREAL QUEBEC H3A 1T5 514 842-7777

La compagnie minière Quebec Cartier

M. Fernand Therriault

Monsieur Giorgio Massobrio, président-directeur général de Québec Cartier, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Fernand Therriault au poste de vice-président des ressources humaines et des services administratifs. Monsieur Therriault assumera des responsabilités supplémentaires relatives à la sécurité, à la santé et à l'hygiène du travail. De plus, il dirige l'ensemble des activités reliées à la gestion des ressources humaines, du personnel, des relations de travail, des communications et des relations publiques.

Monsieur Fernand Therriault qui a joint les rangs de Québec Cartier en 1958 est natif de la Côte Nord et il a occupé, au cours de sa carrière, de multiples fonctions de direction comportant toujours des responsabilités accrues. Il est membre de la Corporation des conseillers en relations industrielles du Québec et de plusieurs autres associations professionnelles.

LE COIN DES SPÉCULATEURS

Aiguibelle: découverte d'un filon prometteur

La compagnie minière **Exploration Aiguebelle** vient de découvrir un filon très prometteur sur sa propriété **Destor,** en **Abitibi.**

Selon le président de la compagnie, **M. Guy Hébert,** la découverte d'une zone minéralisée de 64 pieds d'épaisseur titrant 0,218 once d'or à la tonne indique que le potentiel de la propriété Destor est plus élevé que ce que laissaient prévoir les premiers forages. ''Ça fait longtemps qu'on n'a pas découvert une section d'une telle épaisseur en Abitibi, a-t-il révélé lors d'un entretien téléphonique avec LES AFFAIRES. Nous allons investir 100 000$ de plus que prévu en travaux de forage cet automne pour mieux connaître le gisement''.

En fait, cette découverte fait passer de 400 000 à plus d'un million de tonnes les réserves probables de la mine bien que, pour le moment, le nouveau tonnage n'ait pas été évalué d'une façon précise. L'évaluation est compliquée du fait que jusqu'à maintenant, la compagnie a entrepris un programme de forage dans une direction nord-sud alors qu'avec ce nouveau filon, il appert que le gisement se trouve dans la direction est-ouest. ''Ce que l'on sait, c'est qu'il n'y a plus de minéralisation dans la section nord,'' précise M. Hébert.

Le nouveau filon d'or a été repéré à trois cents pieds de profondeur, entre les niveaux 268 pieds et 332 pieds. Il est localisé à seulement 200 pieds à l'ouest d'un autre forage qui a rapporté une intersection de 33 pieds à une teneur de 0,32 once d'or à la tonne. Ces résultats ainsi que les résultats des autres forages effectués dans cette zone indiquent la présence d'un plissement important avec un axe plongeant à 60 degrés vers le sud-ouest et dont la charnière serait fortement minéralisée de 40 à 65 pieds d'épaisseur. Les côtés du pli portent au moins deux zones minéralisées de 7 à 15 pieds chacune d'une teneur variant de 0,15 à 0.40 once d'or par tonne. L'identification de cette structure apporte un élément important à la compréhension du gisement qui serait constitué selon la nouvelle interprétation des résultats de forage et les travaux sous-terrains antérieurs par une série de plis semblables se répétant vers le sud.

Cette découverte importante comporte cependant un aspect négatif. Comme le nouveau filon a été localisé à 300 pieds sous terre et que selon toute probabilité, il plonge encore plus profondément, cela remet en question la possibilité d'opérer la mine à ciel ouvert, d'où des coûts de production plus élevés. ''On s'organise pour aller sous terre'', affirme M. Hébert qui n'exclut cependant pas complètement l'idée de procéder par ''open pit'' sur une partie du gisement ''si les plis remontent en surface''.

À la fin d'octobre prochain, Exploration Aiguebelle devra remettre à la compagnie **Q.M.G. Holdings,** le rapport des travaux de forage. En vertu d'une entente préétablie, Q.M.G. Holdings pourra obtenir 35% des profits si elle participe à 35% des coûts ultérieurs. ''Compte tenu des résultats actuels, il serait très étonnant que Q.M.G. n'exerce pas son option même si l'évaluation du tonnage n'est pas complétée'', conclut M. Hébert.

NORMAND LASSONDE

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

N.D.L.R. le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique les noms de valeurs qui se appréciées ou dépréciées de façon sensible au cours de la semaine précédant celle où nous allons sous presse.

LES GAGNANTS

N. Can. Oils:
+ 7,87$ à 35,12$

Harleigh Corp. de Toronto et son actionnaire principal, qui détiennent ensemble un intérêt de 47,5% dans **North Canadian Oils,** ont fait savoir qu'ils vendraient volontiers leur participation dans cette dernière si une offre leur était faite. Les spéculateurs ont acheté le titre dans l'espoir qu'une offre publique d'acquisition de toutes les actions de N.C.O. sera faite éventuellement.

Cadillac:
+ 1,50$ à 14$

Le titre de **Cadillac Fairview** a été fortement transigé la semaine dernière et de gros blocs d'actions ont changé de mains. Aucune nouvelle n'est cependant venue expliquer cet intérêt pour les actions de la compagnie immobilière des frères **Bronfman** de Montréal.

Mitel:
+ 1,50$ à 32,50$

Après quelques semaines de baisse, l'action de **Mitel** a repris de la vigueur à la suite de l'annonce d'un contrat de 22 millions $ pour la fourniture par le fabricant d'Ottawa d'un super commutateur Regent, une version du SX-200, à **British Telecom.**

Westburne:
+ 1$ à 27,62$

La compagnie a révélé que le troisième puits de son programme de forage en Utah est entré en production à un rythme de 931 barils de pétrole par jour; les deux premiers puits avaient donné des productions respectives de 21 et 405 barils par jour. **Westburne International** a un intérêt de 50,62% dans le troisième puits et des intérêts respectifs de 44,92% et 5,94% dans les deux autres. Ces trois puits proviennent de la même formation dans le comté Duchesne.

LES PERDANTS

Pancanadian Pete:
— 9$ à 80$

La filiale pétrolière du **Canadien Pacifique** a été la plus malmenée par la réaction qu'a provoquée sur le marché boursier l'accord Ottawa-Edmonton sur le partage des ressources provenant de l'exploitation du pétrole et du gaz. L'action de **Coseka** a perdu 2,75$ pour fermer à 14$, celle de **Gulf Canada** a reculé de 2$ pour atteindre 24,25$ tandis que le titre de **Texaco Canada** a chuté de 3,50$ pour clôturer à 35$. L'action de **Husky** a reculé de 1,50$ à 14,50$.

Carma:
— 1,50$ à 11,75$

La **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** a rejeté la requête de **Carma Developers** de Calgary de faire une offre publique pour acheter un million d'actions d'**Omega Hydrocarbons** de Calgary à 16,50$. **Allarco Development,** une filiale à 100% de Carma, espère quand même pouvoir acheter suffisamment d'actions du trésor d'Omega à 20$ pour porter sa participation à 50,1%. Cette intervention de Carma est faite avec la complaisance du président d'Omega, **T.J. Hall,** qui a recommandé aux actionnaires de refuser l'offre de Oakwood. L'action d'Omega a fermé vendredi dernier à 15,50$, en hausse de 0,62$.

CP Ltd.:
— 2$ à 44,12$

Les investisseurs ont été désappointés par le fait que **Power Corp.** n'a pas exercé son option d'acheter un bloc d'actions représentant 5,6% du capital émis de **C.P. Ltd.** Ce bloc est présentement détenu par La **Caisse de dépôt et placement du Québec.**

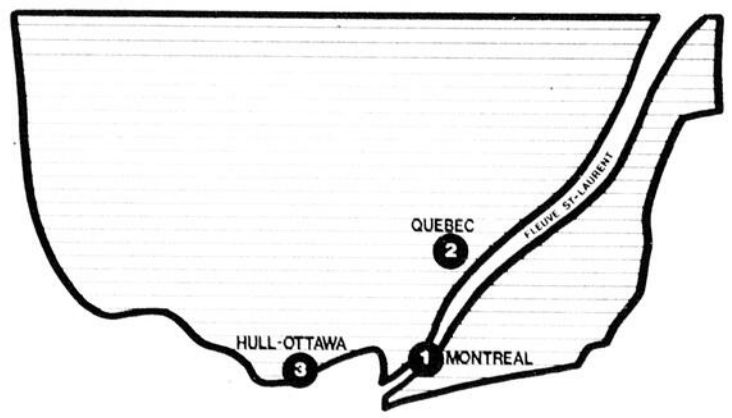
Dominion Stores:
— 1,62$ à 16,87$

Dominion Stores est de moins en moins vue comme une chaîne de magasins d'alimentation par les investisseurs puisque la restructuration du groupe **Argus** par **Conrad Black** fera de **Norcen Energy** le principal actif de Dominion lorsque l'acquisition de Hollinger par Dominion sera complétée. L'action de Norcen a fermé à 25$ la semaine dernière en baisse de 2,75$.

Advocate:
— 0,57$ à 0,43$

Advocate Mines de Toronto doit cesser le 31 décembre prochain ses opérations à sa mine d'amiante de Baie Verte, à Terre-Neuve, mettant ainsi à pied 650 employés; 150 ouvriers avaient été licenciés tôt en août. La compagnie, qui est possédée à environ 30% par **Johns-Manville Canada Ltd.,** n'a cependant pas perdu tout espoir de rouvrir éventuellement la mine si les conditions du marché pour l'amiante changent.

Rejoindre les marchés du Canada français: C'est facile comme un, deux, trois.



Beaucoup de gens, à cause des contours des signaux de télévision, pensent aux marchés du Canada français dans l'ordre suivant: Montréal, la ville de Québec, Sherbrooke, Trois-Rivières, etc. Mais ce n'est pas le cas!

Bien sûr, Montréal vient en premier lieu et la ville de Québec en second. Mais la région d'Ottawa-Hull est bonne troisième, bien avant les autres marchés francophones.

Statistiques Canada a récemment publié un rapport sur la proportion d'anglophones et de francophones dans la région d'Ottawa-Hull. De plus, le Bureau de vérification du tirage a confirmé qu'on trouvait 315,123 consommateurs d'expression française dans les zones métropolitaine et commerciale au détail.

Il est donc évident que le journal Le Droit d'Ottawa peut vous aider à rejoindre des clients éventuels. Quand vous dressez votre liste de média pour les marchés francophones, c'est facile comme un, deux, trois . . . Montréal, la ville de Québec et la région d'Ottawa-Hull.

Le Droit est le seul quotidien français de la région d'Ottawa-Hull.

Et seul le quotidien français Le Droit rejoint autant de gens.

LE DROIT

375, rue Rideau, Ottawa, K1N 5Y7. Tél.: (613) 560-2747
Georges Mercier, représentant.

LA BOURSE

VARIATION DES INDICES

	14 sept. 81	5 sept. 81	Var.	1981 Haut	1981 Bas
TSE - 300	2075.39	2141.50	-66.11	2393.33	2045.70
Mtl - Composé	330.00	343.87	-13.87	375.70	330.00
Dow Jones - 30 ind.	866.15	861.68	+4.47	1024.05	851.12

METAUX PRECIEUX ET DOLLAR

	14 sept. 81	5 sept. 81	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Or (Londres) US$	451.25	440.25	+11.00	539.50	392.50
Argent (Londres) US$	11.24	9.95	+1.29	16.35	8.20
Dollar can. US$	83.40¢	83.56¢	-0.16	84.67¢	80.43¢

MONTRÉAL

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Agnico E	100	$11	11	11		$18 3/8	9 5/8
Alcan	66460	$30 3/4	28 1/2	30 3/4	+ 3/8	$47 1/2	28 1/2
Aldona	2222	65	65	65		106	52
Alum pr C	2500	$21 1/4	21 1/4	21 1/4		$23 1/2	20 1/4
Amca Int	9281	$22	21 1/2	21 1/2	- 1/2	$27 1/8	19 3/4
Aquitaine	95755	$72 7/8	72	72 3/4	+ 3/4	$72 7/8	38 5/8
Asbestos	100	$39	39	39	- 1/2	$45 1/8	29
B C Forst	300	$16 1/2	16 1/2	16 1/2	- 1/4	$24	15
BP Can	17000	$49 1/2	46 1/2	46 1/2	- 3	$59 1/8	37
B Mercan	650	$16 1/2	16 1/8	16 1/2	- 1 1/4	$26	16 1/8
Bque Mtl	10081	$26 5/8	25 3/4	26 5/8	+ 7/8	$33 3/8	25 1/8
BMO A	7475	$28 3/4	28 1/4	28 1/4	- 1	$34 1/4	28 1/4
Bank NS	26367	$25 1/8	24 1/8	24 1/2	- 7/8	$34 1/4	24 1/8
B Epargn	300	$13 7/8	13 7/8	13 7/8		$19 1/2	13 7/8
Bque Nat	32894	$11 5/8	11 1/4	11 1/4	- 1/4	$15 1/2	10 5/8
Bq Nat A	350	$25 7/8	25 3/4	25 3/4	- 7/8	$31 3/8	25 3/4
Bq Royale	14729	$27 1/4	25 3/8	27 1/4	+ 3/8	$32 1/2	25
Bell Canad	39346	$18	17 1/8	17 5/8	- 1/4	$20	17 1/8
Bell pr F	200	$14	14	14	- 1/2	$18	14
Bell pr H	100	$18 1/2	18 1/2	18 1/2		$22 3/4	18 1/2
Bomb A	1652	$12	11 1/4	11 1/2	- 1 1/2	$16 7/8	11 1/4
Bomb B	600	$11 1/2	10 1/2	10 1/2	- 1 1/2	$16	10 1/2
Bow Val	20500	$19 3/8	18	19 1/4	- 1/4	$25 1/2	16 1/2
Bow V Rs	200	$9 3/4	9 1/2	9 3/4	- 3/8	$12 1/8	9 1/2
Bralorne	100	$14 1/4	14 1/4	14 1/4	- 1 3/8	$18 1/4	13 1/4
Brcan A	101011	$30 3/4	29	29 1/4	- 1 7/8	$37	29
Brinco Pr	6700	$5	5	5		$6 3/4	5
BrCon Oil	9000	20	15	15	- 8	37	15
CAE Ind	3510	$9	8 1/8	8 7/8		$11 7/8	7 1/8
Cad Fvw A	2500	$6	6	6		$8	6
Cda Cem	1973	$12 1/4	11 3/4	12 1/8		$16 1/2	11 3/4
C Devlp	155	$10 3/4	10 3/4	10 3/4	- 2 1/8	$15 7/8	10 3/4
C Perm M	10799	$35	35	35		$35	19 1/8
C Perm A	5075	$41 3/4	41 3/4	41 3/4		$41 3/4	22 1/2
C South Rail	600	$75	75	75	+ 9 3/4	$85	65 1/4
C Imp Bank	9150	$28 3/4	28	28 3/8	- 1/4	$32	26 3/4
CmImp Pr	7200	$22 3/4	21 7/8	22 1/8	- 1	$25 7/8	21 1/4
CP Ltd	45506	$45 1/2	43 1/8	44 1/8	- 2	$55	40
Canron A	200	$16 3/4	16 3/4	16 3/4		$20 1/8	16 1/2
Capital Dyn	4300	375	325	325	- 25	375	100
Carena B	300	$30	30	30	+ 1	$35	20
Carl Ok	2865	$6	5 3/4	5 7/8	- 1/4	$9 3/8	5 3/4
Cassidys	1100	460	460	460	- 15	5 5/8	460
Celanese	1000	$10 3/8	10 1/8	10 1/4	- 3/8	$14 1/2	9 1/4
Cent Dyn	16334	125	120	120	- 5	175	90
Chieftain	100	$24 1/2	24 1/2	24 1/2	- 1/2	$30 1/2	20 1/2
Chrysler	400	$6 1/4	6 1/4	6 1/4		$9	5 7/8
Comterm	42041	410	390	410	+ 5	475	385
C Bath A	25825	$23 1/4	21 7/8	23 1/4	+ 3/4	$29 7/8	21 7/8
Con Glass	100	$16	16	16		$18 1/2	16
Corby A	500	$24 1/4	24 1/4	24 1/4		$29 1/2	24 1/4
Dalco Pet	2200	365	330	365		13 1/2	330
Davis Dst	500	215	215	215		275	140
Domco	200	$6 1/2	6 1/2	6 1/2		$9 1/4	6 1/2
Dome Cda	40015	$8	7 3/8	7 7/8	- 1/4	$11 1/2	7 3/8
Dome Mns	15950	$29 1/4	28	29		$30 1/2	22 5/8
Dome Pete	140594	$20 1/4	18 1/4	19	- 1	$25 3/8	14 1/4
Dom Store	125	$17 3/4	17 3/4	17 3/4		$24 1/2	17 3/4
Domtex	34392	$17	16	16 1/4	- 3/4	$22 1/4	16

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
Domtar	14270	$25 1/2	24	24 3/8	- 1 1/8	$37 5/8	24
Donohue	1100	$26 1/2	25 5/8	25 5/8	- 7/8	$35	25
Donohue pr	A2000	$15 3/4	15 3/4	15 3/4		$17	15
Drumcall A	200	$10 1/4	10 1/4	10 1/4		$14	10
Min est M	2300	410	400	410	+ 20	6	290
Echo pr A	230	$16	16	16		$16	16
Echo wtsA	100	440	440	440		5	440
Echo wtsB	100	460	460	460		460	450
Echo wtsC	100	450	450	450		5 1/4	450
Echo Wtsd	100	450	450	450		5	450
En P Met	4300	$5	455	5		$8 1/8	400
EnePre A	1000	100	100	100		5	95
Enheat A	300	$5	5	5		$6 1/8	475
Entrep CP	20184	$21 3/4	20 3/8	21	- 7/8	$28	20 3/8
Falcon Cop	3500	$9 1/2	9 3/8	9 3/8		$19	9 3/8
Fulcrum	600	$x11 1/2	11 1/2	11 1/2		$16 1/2	10 1/4
GBC	5650	$36	36	36		$36	21
Gaz Metr	3225	$5 1/4	5	5 1/4	+ 1/4	$7 1/2	5
Genstar	1494	$25 7/8	25	25 3/4	- 1/4	$42 1/2	25
Gma Lee	32670	$8 3/4	7 1/2	8 3/4	+ 1/4	$13 3/4	340
GL Forest	425	$78	76	77		$92	70
Gulf Can	129203	$26 1/8	23 3/4	24 3/8	- 1 7/8	$31 1/2	22 1/2
Hawker	1950	$14 3/4	14 1/2	14 3/4	- 2 1/4	$28 3/4	14 1/2
Hir Wlkr	15813	$26 3/4	25	25 1/8	- 2	$35 3/8	25
H Wlkr D	3150	$24	23 3/8	23 3/8	- 2 1/8	$32	23 3/8
H Bay pr A	744	$13 1/8	12 7/8	12 7/8		$18	12 7/8
HB Oil Gas	4343	$44 1/8	43 3/4	43 3/4	- 3/4	$48 1/8	21
Husky Oil	14500	$16 3/8	14 1/8	14 1/2	- 1 7/8	$22	14 1/8
IAC	8950	$8 7/8	8 1/4	8 5/8	- 1/2	$13 1/4	8 1/4
IU Int	2110	$16 1/4	15 5/8	15 5/8	- 7/8	$24 3/4	15 5/8
Imasco	420	$31 s	29 3/4	31	- 1 1/2	$39 3/4	29 3/4
Imprle pA	900	$25 1/8	25	25		$25 1/8	25
Imp O A	52640	$33	31 3/8	32	- 1X	$38 1/4	30
Inco	37408	$20 1/4	29 1/4	20 1/4	+ 5/8	$28 1/2	19 1/4
Inter Pipe	2100	$13 3/4	13 3/8	13 3/8	- 1/2	$16 5/8	13 3/8
Int Rock	9000	27	26	26		60	26
Inv Grp A	5000	$26	26	26		$26	19 1/2
Ivaco	1100	$23 3/8	23	23 3/8	- 1/8	$29 1/2	22 1/4
Joffre Res	20200	390	330	330	- 70	7	330
Kiena	4900	$20 1/2	20 1/4	20 1/2	+ 1/8	$25 Y	17 3/4
Labatt A	270	$25	24 1/2	24 1/2		$29 3/8	23 1/4
La Vrdy a	226	$6 1/2	5	6 1/2		$7 1/2	5
Logistec	400	$6 3/4	6 3/4	6 3/4	+ 1/4	$7 1/4	470
MICC Inv	200	$8 3/4	8 3/4	8 3/4		$12 1/4	8 3/4
Magnetic	4500	105	105	105		190	105
Mrt Tel	1000	$19	19	19		$22 5/8	19
Mass Fer	24476	310	290	290	- 15	6 1/8	290
Mark's	200	$6 3/4	6 3/4	6 3/4	- 5/8	$9	6 3/4
Merland	20217	$11 1/8	10 7/8	10 7/8	- 3/8	$13 1/8	7 7/8
Meston	2300	$5	470	5	- 1/8	$8 1/8	465
Mitel Corp	10150	$31 1/4	28 3/8	31 1/4		$48 7/8	18 3/4
Molson B	140	$22	22	22	- 3/4	$29	22
Mtl Trust	300	$24	24	24		$24 1/2	20
Moore	6345	$38 7/8	37 3/4	37 7/8	- 1 1/8	$46 3/4	37 3/4
Nfl L 514	115	400	400	400		400	400
Newfld D	300	$5 5/8	5 1/2	5 5/8		$8	5 1/2
Newfld E	300	$6 3/4	6 3/4	6 3/4		$9	6 3/4
Nfld Tel	2000	$8 3/4	8 1/2	8 1/2		$10 3/8	8 1/2
Noranda	43749	$26 1/4	25 1/2	26	- 1/4	$36 3/8	25 3/8

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
Norcen	11208	$28	25	25	- 2 3/4	$34 1/4	25
Normick	7584	$9	8 1/2	9	+ 1/4	$10	7 1/2
Nor Tel	20180	$46	43	46	+ 2	$54 1/2	32 1/2
Nova Alta	22210	$97/8	9 3/8	9 3/4	- 3/8	$14 3/8	9 3/8
Nova 638	560	$40 1/2	39 1/2	40 1/2	- 1 1/2	$58 1/2	39 1/2
Nova 612	300	$25 5/8	25	25 1/4	- 1/2	$37	25
Nu-West a	400	$9 1/4	8 3/4	8 3/4		$17 1/4	8 3/4
Nu-West c	200	$8	8	8		$12 1/4	8
Old Can Inv	3538	145	145	145		170	130
Pancdn Pt	5900	$89	82	82		$94	82
Perl Rug	4000	$8 1/2	8 1/2	8 1/2		$9 1/4	5 7/8
Petrofina	286	$119 1/2	119 1/2	119 1/2		$120 1/2	82 1/2
Popular	400	250	250	250		290	250
Powr Crp	4560	$18 1/2	17 3/8	18	- 1 1/2	$24 3/8	17 3/8
Prefac A	1000	125	125	125		180	90
Prefac b	500	150	150	150	+ 20	160	120
Price 4pr	1800	$55	52	55		$56	50s
Provigo	74180	$13	12 3/4	13		$17 3/4	12
Pub Strge	500	$14	13	14	+ 1/2	$19 7/8	13
Que Tel	878	$17	16 3/4	17	+ 1/4	$20 7/8	16 3/4
QueT p d	1550	$14	14	14		$14	12
QueT p e	800	$14	12 1/2	14		$14	12 1/2
Redp pr a	600	$16	16	16	- 1	$22	16
Res Ser	3700	$6	6	6	- 1/2	$11 7/8	5 1/2
Rio Algom	1619	$35	35 1/4	35 1/4		$40 1/4	32
R Trco A	505	$17 1/2	17 1/2	17 1/2		$22 1/4	17 1/2
Sceptre	400	$12	11 7/8	11 7/8	- 2 1/8	$17 1/4	11 7/8
Seagram	4025	$62 1/4	60 3/4	62	- 1 1/2	$73	60 3/4
Sensor	500	350	350	350		350	250
Shell Can	16079	$25 1/2	22 3/4	23	- 2 3/4	$28 3/4	22 3/4
Sigma Mn	400	$14 1/2	14 1/2	14 1/2		$16 3/8	13 3/4
Sil Stack	10885	$14 1/4	13 1/2	13 1/2	- 3/8	$28	10 3/4
S Sears A	900	$6	6	6		$8	6
Southam	5300	$30 1/2	30	30 1/2	- 1/2	$40 3/4	30
SparCap	12500	15	12	12	- 5	45	12
Steinbg A	2305	$28 1/8	28	28	- 1/2	$35	27 1/2
Stelco A	35297	$34 1/4	32 1/2	33 1/2		$40 7/8	32 1/2
Stel PrC	11176	$24 5/8	24 1/2	24 5/8		$31	24 1/2
Systemh	600	$10	9 3/4	10	+ 1/8	$13	7 1/4
Tiw Ind	100	$6	6	6		$6	5
Tiw Ing A	500	$12 1/2	12 1/2	12 1/2		$14 7/8	12 1/2
Teck B	1000	$13	13	13	- 3/4	$19 3/4	13
Tele Met B	1090	$16 1/2	16 1/4	16 1/2		$20	15 1/2
Texaco	30105	$38	34	35	- 4	$46	21 3/4
Texasgulf	120	$66	66	66		$67 1/2	28
Tor Dm Bk	4950	$28 1/8	26 3/4	27	- 1 1/2	$35 3/8	26 3/4
Tor Dm B	100	$18	18	18		$22	18
Total Pete	10825	$21 1/2	20 1/4	20 7/8	- 1 1/8	$28 1/8	19 1/2
Tot Pet pr	300	$33 1/8	32 7/8	32 7/8	- 1 3/8	$44 1/8	32 7/8
TrAlta A	1577	$16 1/4	16 1/4	16 1/4	- 1/8	$21 1/4	16 1/4
TrCan Pl	3229	$21 1/2	20 3/4	21 1/4	- 1/8	$27 1/2	19 7/8
Trust Gen Ca	411	$13 1/4	13 1/4	13 1/4	- 1/4	$13 7/8	13
Turbo	5500	$7 3/4	6 1/2	7 3/4		$12 1/2	6 1/2
Unican Sec	6800	350	350	350		400	345
Uniges A	3660	200	200	200		310	170
Uniges B	3449	100	85	100	+ 10	175	85
Union G A	675	$10	9 3/4	9 7/8	- 1/8	$13 1/2	9 3/4
Velcro	1550	$12 1/2	12 1/2	12 1/2	- 3/4	$16 1/8	10 1/8
Wabasso	2200	$19 1/8	19	19		$22 1/2	18 3/4

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
Wiax A	6000	$10 1/4	10 1/4	10 1/4		$13 1/2	10 1/4
Wargton	5300	120	115	117	- 8	155	112
Webb Knp	100	$5 1/4	5 1/4	5 1/4	- 1/4	$7 1/2	475
Westburne	5850	$27 3/4	24 7/8	27 3/4	+ 1	$34 1/4	22
Wcost Pet	300	$20	20	20		$24 3/4	20
Wcost Trn	5400	$11 7/8	11 3/8	11 3/4	- 1/4	$15 3/8	11 3/8
Weston	642	$34 1/2	34 1/2	34 1/2		$37 3/4	30 1/2
York Lam	1600	55	55	55		120	55
Total sales: 1.779.607							
Trust Units							
BM-rt un	24310	$8 1/2	8 1/2	8 1/2	- 1/8	$9 7/8	6 7/8
C Rlty un	13900	450	450	450		5	450
Total sales: 1. 38.210							
Juniors - mines - pétroles							
Abitibi As	6147	50	49	49	- 8	103	49
Aigue Inc	32800	385	365	380		400	275
Aigue Wts	22700	60	51	60	+ 5	65	21
Americ	51500	55	50	50	- 4	70	40
Bachelor	8700	$5 1/4	495	5 1/8	+ 1/8	$6 3/4	350
Bakertalc	2500	62	62	62	- 3	205	62
Bateman	16000	18	17	17	- 3	47	16
Baxter Rs	11401	230	215	215	- 15	260	125
Belchas	7300	53	50	50	- 3	149	45
Borealis Ex	700	$15 7/8	15 1/4	15 7/8	+ 3/8	$31	14
Brosnan	18500	95	87	87	- 8	200	55
Bruneau	15000	44	38	40	- 5	67	30
Cadillac Ex	16910	$6	5 3/8	6	+ 3/8	$11	450
Chesb	2000	125	115	115		350	100
Coniagas	1200	220	200	220		475	200
Cons I Res	20300	151	136	136	- 15	268	120
C Sum	14000	65	61	63	- 2	165	56
Dumgmi	10650	$6 1/4	5 3/8	5 1/2	- 3/8	$10 1/2	470
Dumont	17735	55	50	50	- 1	114	40
Dyn Mn	9500	60	55	60		160	55
E Sul M	555	255	255	255	- 5	460	255
Goldex	10400	65	55	60	+ 4	199	40
Gr Coast	5500	31	31	31	- 4	75	25
Humboldt	26800	54	54	54	- 6	66	54
Jtown	12012	135	125	125	- 10	235	45
Jamex Expl	12000	150	125	150		325	125
Kew Gold	3000	215	200	200	- 10	6	195
Laduboro	14600	100	90	90	- 16	215	80
Laurier rs	1000	90	90	90	- 10	225	90
Lynx Exp	18500	133	120	133	+ 11	265	85
Massval	14500	35	31	31	- 5	100	25
Mnrah Mn	1000	35	35	35		105	25
Mid-Can	3900	100	90	95	- 5	340	90
Midepsa	19500	30 1/2	30	30	- 1	42	30
Muscocho	21350	140	110	130	- 5	365	100
N Ungava	13600	90	85	85	- 15	159	85
NA Rare	3500	31	30	30	- 1	65	30
Prov Exp	2900	75	65	65	- 15	250	65
Que Coblt	2000	76	76	76		190	69
Que Expl	53300	92	83	87	- 2	215	75
Queenstn	19900	385¢	330	365	- 5	7 7/8	215
Sul Min	4275	325	325	325	+ 5	485	281
Talisman	9100	60	55	56	+ 1	190	50
Viking Rs	4000	31	30	30		75	25
Wrightbr	6400	140	130	130	- 10	470	125
Transactions totales				1,569,135			

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
A-B							
AMCA Int	22631	$22 1/4	21 1/2	21 1/2	- 3/4	27 1/4	19 3/8
Abti Prce	2726	$22 1/4	21 1/2	21 1/2	- 1/2	32 1/4	21 1/2
Abitbi 7 1/2p	z178	$32	29 1/4	31 3/4		39	29 1/2
Abitbi 10	1318	$40 1/4	39	39	- 2 1/4	50	39
Acklands	4975	$15	15	15	- 1/4	1y	13 1/2
Adanac M	3450	170	152	170	+ 1	425	135
Advocate	3000	70	43	43	- 57	225	43
Afton Min	86590	$58 1/2	57	57 1/2	- 3/8	59 1/2	45
Agassiz	12280	100	90	98	- 2	135	90
Agnico E	25255	$11 5/8	10 3/4	11	- 3/8	18 1/2	8 7/8
Agra Ind A	14200	$8 1/4	8	8	- 1/8	10 3/8	8
Ahed C	2000	65	65	65	- 25	115	60
Akaitcho	5000	130	115	130	+ 10	260	110
Albany	16004	174	140	151	- 27	330	140
Alt Energy	108537	$22 3/8	19 3/4	20 1/8	- 2 1/4	27 3/4	c 19
Alta Nat	2070	$27 1/4	27	27 1/4	+ 1/4	27 1/4	19
Alcan	143045	$30 3/4	28 1/2	30 3/4	+ 1/2	47 1/2	28 1/2
Algo Cent	500	$17	16 3/8	17	+ 5/8	24	16
Algoma St	9559	$45	44 3/4	45	- 1/8	49 1/4	37 1/4
Algoma St p	2150	$19 1/4	19 1/4	19 1/4		23 1/2	19
Alum 3rd p	2100	$21 1/2	21	21	- 1	24	20
Am Eagle	20650	370	310	315	- 50	5 3/4	280
Am Leduc	47896	68	53	60	- 8	120	46
Andres W A	575	$13	12	12	- 1	17 1/4	11 7/8
Ang CT 4 1/2	525	$16 3/4	16	16 3/4	- 1/4	22 3/4	16
Ang CT 290	z90	$22 1/8	21 3/4	21 3/4		28 1/2	22
Ang CT 315	150	$24	24	24	+ 3/8	30	23 1/4
Ang D Gld	2200	200	165	165	- 85	460	165
Ang U Dev	3300	175	164	175	+ 5	279	140
Anthes	500	290	290	290		290	290
Aquitaine	385399	$72 7/8	72	72 3/4	+ 3/4	72 7/8	38 1/4
Arbor C	2250	410	375	375	- 50	5 1/4	375
Argosy	2500	50	47	50	+ 3	159	42
Argus	5080	$5 1/2	475	5 1/4	+ 1/4	13	475
Args 250 p	103	$21 1/2	21 1/2	21 1/2	+ 1/2	24	20 1/8
Argus B pr	600	$20	20	20	+ 1/2	25	19 1/2
Argus C pr	28068	$6	5 3/4	5 3/4	- 1/2	7 3/4	s 5 1/2
Asamera	27900	$15 1/8	14	14 7/8	- 3/8	21 1/2	14
Asbestos	5718	$39 1/2	37 7/8	38	- 1 1/4	45	27 1/2
Asoc Porc	6409	$6	5 5/8	5 3/4	- 1/4	13 1/2	5 1/4
Astral	17600	440	415	415	- 25	5 7/8	380
Atco I	19750	$10	9 1/4	9 1/2	- 3/4	11 1/4	7 3/4
Atco II	16135	$10 1/8	9 3/8	10 1/8		11 1/8	7 3/4
Atl C Cop	5000	108	106	106	- 6	180	92
Atlas Yk	31100	87	75	80	- 8	210	71
Atlas w	7500	19	18	18	- 3	25	18
Augmitto	39500	255	230	230	- 30	7 3/4	230
Ato Hard A	1600	$12 3/8	12 1/4	12 3/8	- 1/2	13 1/2	10
BC Sugar A	5902	$22 3/4	19 5/8	19 5/8	- 3 3/8	24 1/2	18 1/2
BC Sugar P	350	$9	9	9		11 3/4	9
BP Can	99516	$49 3/4	45 3/4	46 3/4	- 2 3/4	59 1/2	36 1/2
Bachelor	26830	$5 1/4	490	5 1/8		6 7/8	350
Bakertalc	2200	65	60	60	- 5	205	60
Banister C	2500	$6	5 5/8	5 3/4	- 1/4	15 3/4	425
Bank BC	3108	$45 3/4	42 3/4	43	- 2 3/4	50	40 1/4
Bk BC 228	800	$17 5/8	17 1/2	17 1/2	+ 1/8	19 1/2	17
Bank Mtl	87180	$26 3/4	25 5/8	26 3/4	+ 1 1/8	33 1/2	25
Bk Mtl 285	40120	$29	28	28	- 1	34 3/8	28
Bank N S	82999	$25 3/8	24	24 1/2	- 1	34 1/4	24
Bankeno	2026	$8 7/8	8 3/4	8 3/4	- 1/4	10 1/8	8 1/2
Barbecon	300	$12	11 3/8	11 3/8	- 1 1/8	15 1/2	11 3/8
Bary Expl	116600	30	10	20		164	10

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
Basic Res	28030	$7 7/8	6 1/2	7 3/8	- 1/8	14	6 1/2
Bathrst p	100	$9 1/4	9 1/4	9 1/4	+ 1/4	11 5/8	9
Baton A	1100	$7	7	7	+ 1/4	9	6 3/4
Baton B	800	$7 1/4	7 1/4	7 1/4		10	7 1/4
Bay Mills	1600	$5 3/4	5 3/4	5 3/4	- 1/2	6 1/2	5 5/8
Becker B p	275	$14 5/8	14 5/8	14 5/8		16 1/2	12 1/4
Bell Canad	341498	$18	17 1/8	17 5/8	- 3/8	20	17 1/8
Bell A pr	z25	$50 5/8	50 5/8	50 5/8		58 1/4	51 7/8
Bell C pr	6405	$19 1/8	19	19	- 1/8	23 3/4	19
Bell D pr	1400	$54 1/4	51 3/4	52 1/4	8 3/4	59	51 3/4
Bell 2.28	3400	$25 7/8	25 1/2	25 1/2	- 1 1/4	30	25 1/2
Bell 1.80	4650	$14 3/4	14 1/8	14 1/4	- 1/2	19	14
Bell 1.96	2650	$21	20 1/2	20 3/4	- 1/2	24	20 1/2
Bell 2.05	15095	$18 1/2	18 1/4	18 1/2		22 3/4	18 1/4
Bighart O G	7300	$7	6 1/4	6 3/8	- 1/8	8 5/8	5 7/8
Biltmore I	600	$8 1/4	8 1/4	8 1/4	- 1/4	12 1/4	8
BI Hawk	9500	39	32	32	- 4	98	32
Black Phot	100	$26	26	26		35 1/4	26
Blackwod	4000	325	325	325	- 5	5 3/4	325
Blake Res	7550	$7 1/8	6 1/2	6 1/2	- 3/4	9	5 7/8
Bluesky	34300	$8	6 5/8	7	- 1 1/8	18 3/8	6 5/8
Bluesky pr	1200	$7 1/4	7 1/4	7 1/4	- 1 1/2	18	7 1/4
Bomac A	600

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	Bas
C Rexspar	4720	50	40	50	+8	125	40
C Summit	17200	65	62	64	-1	80	56
Consoltex	200	$5	5	5	+ ½	7½	400
Con Distrb	2990	$7¾	7½	7⅝	- ⅜	12	7½
Con Gas A	z45	$39	39	39		53	46
Con Gas B	z10	$39	39	39		53	42
Con Glass	100	$16	16	16		20	16
Conventrs	31700	$11¼	9	11	- ⅜	15½	9
Conwest A	3320	490	470	470	- 30	9	450
Conwest B	9747	450	425	430	- 15	8½	420
Cop Fields	25501	$14	12⅝	13½	+ ½	21¼	12⅝
Corby vt	1531	$25¼	24¼	25¼	+ ¾	31	24¼
Corby B	313	$25	24	24¼	- 1	30	23½
Corp Food	200	$35	35	35	- 3½	40	28⅜
C Falcon C	111564	$10	8⅞	9½	- ⅜	19⅛	8⅞
Coseka R	34566	$16⅜	13⅞	14	- 2¾	25½	13⅞
Coseka 7 p	6950	$8	7¾	7¾	- ¼	13	7¾
Costain Ltd	4100	$10¼	9⅜	10¼	+ ¾	15	9¼
Courvan	10200	80	70	70	- 5	190	55
Craigmt	4350	290	280	285	- 15	6⅞	265
Crain R L	1200	$13	12½	13		15¾	12½
Crestbrk	200	$32	32	32	- 1	38	26
Crwn Life	530	$102	102	102		121	90
Crwn Trst	100	$16½	16½	16½	- ½	22¾	16
Crown 8¾	150	$13	13	13		17⅛	13
C Zelrba A	1802	$25	24	24½	+ ¼	33⅞	24
Cullaton	14120	$12¾	12	12⅝	+ ¼	16¾	10½
Cuvier M	1100	51	51	51		149	50
Cyprus	400	$42	40¼	40¼	- 3¾	44¼	18⅜
Czar Res	43340	$9¾	8½	8⅞	- ⅜	17½	8½
Czar un	1900	$9⅜	8¾	8¾	- 1⅛	12⅝	8¾
Czar Wt	78015	175	25	120		175	25

D-G

DRG A	5200	$7⅜	6¾	7	- ¾	10¼	6¾
Dalco Pet	11700	360	325	360	- 20	6¾	325
Dale-R pr	300	$5	5	5		6¼	5
Dalmys	z47	$10⅛	10	10		13	9⅛
Dalmy C	741	$10	10	10		10½	8¾
Daon Dev	106323	$7⅜	6⅜	7	- ¾	13⅜	6⅜
Daon A	4060	$5	490	490	- 10	7	460
Daon 8⅝ p	4800	$6¾	6	6	- ⅜	8⅝	6
Daon 9½ p	4300	$6¾	6	6¼	- ¼	9¼	6
Datline	200	$9½	9¼	9½		13½	6½
Dejour Mn	36600	74	65	72		195	60
D Eldona	68500	155	135	135	- 21	355	130
Delhi Pac	32600	68	62	63	- 7	245	52
Denison	31674	$37	34⅜	35	- 1½	58¾	34⅜
Dicknsn A	8819	$5¼	475	485	- 40	14¼	475
Dicknsn B	10407	$5	450	475	- 10	13½	440
Digtech	787	$8½	7½	7½	- ⅜	12½	7¼
Discovry	14738	250	225	244		5¼	140
Dist Tr A	1500	360	350	360	- 30	7½	305
Dofasco A	32707	$40⅛	39	39¾	- 1	49½	39
Dofasco 235	2254	$18¾	18¼	18¾	+ ¼	24	18¼
Dofasco wt	9460	$8¾	8¼	8¾	+ ¼	13⅜	8¼
Doman I	20350	$7	6¾	7	+ ⅛	13	6¾
Dome Cda	316058	$8⅛	7⅜	7¾	- ⅜	11½	7⅜
Dome Mine	72956	$29⅛	27¾	29		30¾	20⅞
Dome Pete	h11063	$20	18X	19	- 1	25⅜	14
DPete A p	4937	$14⅛	13¼	13¼	- 1	20	13¼
DPete B p	906	$13¾	13¼	13¼	- 1	20	13¼
D Citrus	6600	$6	5⅜	6		7	450
DExplor	69000	114	98	105	- 11	298	98
Dom Store	34759	$18½	16⅞	16⅞	- 1⅜	24½	16⅞
D Textie	4475	$17	16	16⅜	- ⅜	22¼	16
Domtar	40814	$25⅜	24	24¾	- ⅜	37½	24
Domtar pr	945	$9⅛	8⅞	8⅞	- ⅛	12	8¼
Dover Ind	12000	$14½	14¼	14¼	- ¼	15¾	12¾
Dover pr	z10	425	425	425		5¾	5
Dr Mc C A	2800	$10⅜	10¼	10⅜	+ ⅛	15⅜	10
Drumnd P	47200	$5¼	480	480	- 45	8⅞	480
Dunde Pal	8000	45	45	45	- 5	150	42
Dunraie	6200	160	145	150	- 20	335	120
Du Pont A	20256	$31½	30	30	- 2	38	28
Dylex L A	1200	$17	16¼	16⅜	- ⅜	19	13
Dynamar	54600	$5	445	480	- 32	7⅜	445
E-L Fin	4100	$11½	11	11	- 1⅜	15½	11
E-L Fin p	2300	$13	12¾	12¾		15½	12¾
Est Mlrtic	5130	415	395	415	+ 35	6	290
East Sul	3200	255	241	250		465	241
Echo B 300	8842	$16½	15⅞	16⅛	- ⅜	20¾	15¾
Echo 1986 w	29450	$5	410	450	+ 10	5½	340
Echo 1987 w	4800	470	400	450	+ 50	5½	325
Echo 1988 w	7100	460	400	450	+ 50	5½	320
Echo 1989 w	4750	475	400	460	+ 10	5¾	320
Econ Inv p	125	$18½	18½	18½	- ½	24½	18½
Ego Res	70100	95	80	90	- 9	273	75
Electro K	6200	45	44	45		100	44
Elcthom X	12310	$17⅜	15	16¾	- ⅞	21½	15
Elcthom Y	14550	$17	14¾	16¼	- ¾	21⅜	14¾
Elks	8100	155	140	155	- 2	6¼	120
Ekls r	205987	60	41	58		100	35
Emco	2800	$14¾	14⅜	14⅜	- ⅛	17¼	13
Enrgy Res	600	145	125	130	- 15	365	125
Exquisite	1700	200	188	200	+ 25	325	175
Extndcar	2550	$12¼	11¾	11⅞	- ⅜	17½	11¾
Extndcar A	3254	$12	11	12	+ 1	17½	11
FCA Intl	29500	$6¾	6⅜	6⅜		7¼	450
Flbrg Nik	5020	$86⅜	84	86	- 1	116	84
Fathm Ocn	5800	165	150	152	- 18	295	150
Fed Ind A	3840	$12W	11⅞	12	- ⅛	15⅞	11⅞
Fed Pion	z79	$47¾	47¾	47¾		54	44
Fidelty Tr p	1950	$12	11¾	11¾	- ¼	15	11¾
Finning A	2086	$11¼	11	11¼	+ ¼	20¼	11
Finning B	2800	$11	11	11		16	10¾
Firan Gndl	16000	195	155	195	+ 9	315	130
F Calgary	16300	290	255	260	- 40	6	255
F Calgry p	2394	$9½	9½	9½	- ¼	16¼	9½
F City Fin	650	$19½	19¼	19¼	- ¾	25½	13
F Cty Tr A	500	$8	8	8	- ⅛	9¾	7½
F Cty Tr B	250	$6	6	6		7¾	6
F Cty Tr C	1550	$5½	5¼	¼		7¼	5
F Mar	15930	220	200	220	+ 10	360	200
Foodex p	2700	440	430	435	+ 5	6	425
Ford Cnda	1935	$50	48½	48½	- 1½	51¾	47
F Sea A pr	200	$5¾	5⅜	5⅜	- ⅛	7¼	5
Francana	135291	$30¾	30	30¾	+ ⅛	32¼	15⅞
Fraser	3400	$22	19⅞	19⅞	- ⅛	28⅞	19¾
Fruehauf	200	$11⅜	11⅜	11⅜		16	9¾
G&H Steel	650	475	475	475	+ 5	5⅜	235
G M Res	9887	420	385	400		7⅛	385
Galtaco	203	265	265	265	- 24	5	240
Galtaco w	1100	75	70	70	- 13	123	70
Galveston	26110	295	255	285	- 15	340	182
Gane	10000	300	250	250	- 60	325	250
Garbell p	1000	325	320	320	+ 10	400	310
Gaz Metr	4524	$5¼	5	5¼	+ ¼	7⅜	5
G Distrb A	3400	$16½	15	15⅝	- 1⅜	20	14½
G Distrb w	2900	$8⅜	7¼	7¼	- 1½	12	6⅞
GMC	5851	$55¼	54¼	54⅞	- ¼	69½	52¾
Genstar L	74647	$26⅞	24½	26	- ⅞	42¾	24½
Gnstar 2.35	30150	$29⅜	25	26½	- 2⅞	44	25
Geocrude	36158	325	310	320	- 5	450	260
Gerin 1st p	100	$5½	5½	5½		7	5½
Gesco Dis	500	325	300	300	- 30	480	275
Giant Yk	3485	$16¾	16¼	16½	- ½	27	13
Gibraltar	24015	$9	7⅞	8¾	- ¼	15⅜	7⅞
Goldale A	42040	$5⅜	450	460	- 65	17½	450
Goldund M	35800	115	106	106	- 6	320	98
Goldlund r	326840	4	1	2	- 2½	5½	1
Goodyear p	150	$33	33	33		34	33
Graft G	230	$13¾	13¾	13¾		18	13½
Graft G A	26400	$13½	12¾	13½	+ ½	18¼	12¾
Graft G p	115	$21	21	21	- 3	30	21
Grandma	37019	$8¾	7⅜	8¾	+ ⅜	13⅞	325
Granduc	11600	165	110	140	- 25	375	110
G L Nickl	1000	65	65	65	- 5	175	60
GL Forest	29438	$80	76	76¾	- 3¼	93½	67
GN Fin	1100	$5¾	5½	5½	- ¾	8	5½
Gt Pacific	1998	$16	15½	15½	- ¾	21½	15
Gt W Life	20	$250	250	250	- 2	270	195
GW Steel A	33450	$7	6	7		7¾	435
G West wt	2000	140	130	140	- 10	250	75
G Goose	z80	$6¾	6¾	6¾		9	6¼
G Goose 9¾	300	$7⅛	7⅛	7⅛	- ⅛	10	7
Greyhnd	1935	$17⅛	16	16¼	- ⅞	19¾	16
Guar Trst	134	$8½	8½	8½		8½	8
Guar Tr p	3450	$12¼	11¾	12¼	+ ½	15½	11¾
Guard Cap	700	$10¼	10¼	10¼		14	10¼
Gulf Can	598782	$26⅛	23¾	24¼	- 2	31½	22½
Gulfstrem	67814	$8	7	7	- ¾	12⅜	5⅜
Gulfstrm w	3530	230	150	160	- 100	325	100

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	Bas
HCI Hldg A	4049	$13¼	11⅝	12¾	- ½	19⅞	11⅜
HCI Hldg B	7250	$12⅞	11¾	12¾	- ¼	19⅞	11¾
HCI Hld w	5734	270	265	270		450	265
Haley	7250	$6	5⅛	5⅜	- ½	7⅞	485
Halifax D	300	330	330	330	+ 5	425	325
H Group A	1500	$5¼	5¼	5¼	- ¼	7½	5¼
Hardee	7820	70	63	63	- 5	98	63
Hard Crp A	9575	270	255	270	+ 10	350	180
Hard Crp C	150	200	200	200		310	170
Harris A	4600	$7¼	7	7	- ½	9½	440
Harris B	900	$6¾	6¾	6¾	- ¼	8¼	450
Hatleigh A	1200	475	455	475	+ 25	5½	450
Hawker	30819	$15¾	13	14⅜	- ⅞	29	13
Hawker pr	z17	$45½	45½	45½		55½	47¼
Hayes D	8913	$7⅞	7¾	7⅞	+ ⅛	8⅜	7¼
Heritage	350	$16½	16½	16½		22	16
Heritage A	2100	$16	15⅞	15⅞	- ⅜	19⅛	15⅞
Highfield A	1400	310	300	300	- 25	420	300
Highwood	4800	225	210	210	- 15	5⅜	210
Hollinger	14436	$31¾	28	28	- 7½	49½	28
Howdn DH	z26	$11¼	11¼	11¼		14	11
H Bay Mng	9379	$26½	26	26½	+ ⅜	37⅜	26
H Bay Co	19318	$26	23	23	- 3	31	23
HBC pr	11068	$13⅜	12¾	12¾	- ⅜	18⅜	12¾
HB Oil Gas	362876	$44⅜	43⅜	44⅛	- ½	48¼	21
Husky Oil	149879	$16½	14⅜	14½	- 1½	22	14⅜
Husky A pr	z30	$33¼	30¾	33¼		36½	33¾
Husky B pr	190	$31	31	31		38	30
Hydra Ex	19240	83	72	75	- 8	247	60
IAC	41894	$8⅞	8	8⅜	- ⅜	13¼	8
ICG Util p	250	$11½	11½	11½		14½	11⅜
ITL Ind	6000	190	150	150	- 40	350	150
ITL Ind pr	400	$15	15	15		18	15
IU Intl	24638	$16½	15¼	15¾	- ¾	24¾	15¼
Imasco	15010	$32½	29½	32⅜	- ⅝	38¼	29½
Imasco A p	2950	260	240	260	+ 25	300	230
Imasco B p	1475	$35	34	34	- 1	42¼	34
Imp Life p	2905	$25	24	25	- ⅜	25⅜	24
Imp Oil A	206099	$33¼	31¼	32	- 1	38¼	30⅝
Imp Oil B	404	$31¾	31⅝	31¾	- 1¾	38¼	30⅞
Inco	247999	$20⅜	19¼	20¼	+ ¾	28½	19¼
Inco 7.85	2000	$15	15	15	+ ⅜	20¾	14½
Indal	1451	$15½	14¾	14¾	- 1¼	20	14½
Indusmin	1400	$14½	14½	14½	- ⅜	18	14½
Inland Gas	11994	$14	13⅛	14	+ ⅜	19½	13⅛
Inland G p	370	$7¾	7¾	7¾		11½	7
Inlnd G 10p	3250	$19	19	19		25½	18¾
Inter-City	82687	$13⅛	12¼	12½	- ⅝	19⅞	12¼
Int Div	4800	$5¼	5¼	5¼		6	370
Intrmetco	300	$9⅛	9	9	- ⅛	13	9
IBM	2773	$65	63½	65	+ 1	84	63½
Int Mogul	1933	$6¾	6	6¾		13⅜	6
I Mogul A	100	$11½	11½	11½	- 1	15¼	11
Intl Thom	7900	$5¾	5¼	5¼	- ½	9	5
Intpr Pipe	42605	$13⅞	13⅛	13⅞	+ ¼	16¾	13⅛
Ipsco	3513	$28½	26¾	27	- 1½	35½	25
Inverness	2800	485	475	475	- 25	7⅞	475
Invern w	1800	50	50	50	- 10	205	50
Inv Grp A	200	$26	25¾	25¾	- ¼	26	19½
Iron Bay T	3300	$5¾	5½	5½	- ¼	6¾	5½
Irwin Toy	10020	$10⅛	8½	10⅛	+ 1⅜	15	400
Island Tel	150	$13½	13½	13½	- ⅛	16	13½
Ivaco	1500	$23⅞	22¾	23½		29	22
Ivaco C p	100	$33	33	33	+ ½	43½	32
J Q Res	10400	175	130	151	- 24	335	130
Jannock	7965	$10¼	9⅜	10	- ½	16	9⅜
Jannock 8	2391	$9⅞	9	9⅞	+ ¾	11½	8⅞
Janock wf 2	2687	$5⅛	475	5	- ¼	9¾	475
Joffre Res	74072	390	310	325	- 65	7	310
Jorex Ltd	11100	61	58	58	- 2	175	48
Joutel	48997	400	310	365	- 45	9⅜	310
Kam Kotia	22400	270	248	255	- 7	9¾	225
Keeprite	600	$20¾	20¾	20¾		23	17
Kelly D A	5500	$11½	11¼	11¼	- ¼	14	10¾
Kelsey H	1950	$11⅞	11⅜	11¾	- ⅛	14⅞	9
Kerr Add	14687	$18¾	17¾	18	- ¾	25	15⅞
K Anacon	27344	107	96	100	- 5	190	90
LK Res A	625	385	385	385		6½	350
LK Res B	725	350	325	325	- 25	6¼	325
Labatt A	12389	$25	24	25	- ¼	29⅜	23¼
Lab Min	8650	$46¼	46¼	46¼		55⅞	46⅛
Lacana	16595	$8	7¼	7¾		12⅞	7⅛
Lacana w	7800	370	325	355	+ 20	8⅜	300
Laidlaw A	8900	$8⅛	7¾	8	+ ⅛	10¾	7¾
Laidlaw B	7250	$8¼	8	8	- ⅛	10⅛	8
Laidlaw 8	z70	$5¾	5¾	5¾		7¼	6¼
LOnt Cem	5750	$7½	7⅜	7⅜	- ⅛	8¼	6⅜
L Shore	5278	$24	22½	23¼	- ¾	37⅛	19½
Larder Res	12100	75	70	70	- 5	233	70
Lasitr Km	9000	112	107	112	- 8	185	100
Laurasia	30800	69	60	65	- 4	200	51
Lau Fin p	z138	$11	10½	11		15	10½
Lava Cap	6300	$5⅛	490	490	- 22	9⅞	395
Leigh 1	580	$6	6	6		7⅞	5⅝
Leigh 2	1130	$6⅞	5½	6⅛	+ ⅛	8½	5½
Liberian	1211	230	225	225	- 15	360	225
LL Lac	11012	$20¾	19¼	20¾	+ ⅞	34	16¼
Loblaw Co	18800	$6⅝	6⅛	6¼	- ¼	9	6
Lob Co pr	635	$18¼	18	18¼	- ¼	24	18
Lob Ltd Ap	735	$12	11½	11¾	+ ¼	15½	11
Lob Ltd Bpiipol	8	$12½	12½	12½		16	12½
Lochiel A	71668	255	210	229	- 26	425	210
Lochiel B	17320	215	170	198	- 32	410	170
Lochiel 9 p	3400	$9⅜	8½	8⅞	- ½	13	8½
Logistec	700	$7	6½	6½		7⅜	475
Lumonics	19270	$13½	12¼	13¼	+ ¼	22	12¼
Lynx Can	5800	135	122	133	+ 8	250	100
Lytton M	11911	90	85	85	- 5	220	85

M-O

MDS H A	5600	$13½	13¼	13¼	- ¼	15	12¼
MDS H B	8400	$12	11¾	11⅞	- ⅛	12½	9½
MICC	1400	$8⅞	7½	8	- 1	12½	7½
MICC A	840	$19½	18½	18¾	- 1¼	25	18½
MICC 8⅜	1100	$15	14¼	14½	- ¾	19¾	14¼
MSR Exp	28562	$11½	8¾	11½	+ 1¼	18	8¾
MSZ Res	110017	325	287	290	- 25	475	250
MSZ Res w	21100	120	100	100	- 20	160	95
MTS Inter	70200	290	240	255	- 45	355	60
Mackenzie	2525	$7	6½	6¾	+ ¼	8½	6
Mclan H X	72114	$10½	9½	10	- 1	13¾	9½
Mclan H Y	1701	$10¼	9⅞	9⅞	- ½	13¾	9¾
Macmilan	45745	$34	31	31	- 2	53⅜	31
Mcmiln 200	1077	$23½	23	23	- ⅝	34½	23
Mcmiln 208	1519	$21¾	20¾	20Y	- 1¾	29⅝	20¾
Macquest	8400	410	385	400	- 5	5	385
Madeline	9855	125	110	120		315	110
Magna A	3200	$10	9¼	10		14	9¼
Magna B	1300	$11	10½	10½	- ½	15	10½
Magnason	100	350	350	350	- 40	5	280
Magnetcs	5300	125	100	125	- 4	245	100
Maher Inc p	200	450	450	450	- 50	5⅜	450
Maislin I	950	200	150	150	- 50	475	150
Maistc Wil	30935	465	440	450	- 25	5½	400
Malartic	2728	$5	425	5	+ 70	10½	395
Man Bar	15000	69	60	60	- 10	170	55
Manville	4900	420	370	385	- 35	425	370
M Lf Gard	400	$30	29⅜	30	- 2	35	29⅜
Mrtme El	1800	$13¾	13¾	13¾	- ¼	15½	13¾
Maritime	3999	$19¼	18¾	19	+ ¼	24	18¾
Martim A p	650	$6	5⅜	6	+ ⅜	7½	5½
Mar T 860	468	$6¾	6¾	6¾		8¾	6½
Mar T 940	845	$7¾	7½	7¾	+ ⅜	9½	7⅜
Mar T 765	5050	$6⅛	5⅜	5⅜	- ⅜	7⅞	5⅜
Mark Spnc	22500	$10¾	9¾	9¾	- ½	12⅛	9
Mark Wrk	29000	$7⅜	6¾	6¾	- ⅜	9⅜	6¾
Mass Fer	119928	315	290	295	- 5	6⅛	290
Mas F A	5230	$11	10½	10⅞	+ ⅛	20	8½
Mas F B	12873	$11⅜	10¼	10⅜	- ¾	20	8⅛
Matchan	23500	55	50	53	- 7	121	48
Maynard	3850	$6	5½	5½	- ½	7¼	5
Mc Adam	21200	46	38	42	- 4	120	38
McChip	3600	145	135	145		240	135
Mc Intyre	650	$51	48½	50	- 5	78½	48½
McLaghln	2000	$8⅛	7¾	7¾	- 1	13	7½
McLghl 9 p	1100	$19¾	19⅛	19½	- ¼	21	18¼
McLghl 10 p	100	$11⅜	11⅜	11⅜	- ⅛	12¾	11⅜
McLghl w	z50	390	390	390		8	475
McPhar	1500	330	300	315	- 45	5½	300
Melcor	1450	$18½	18	18	- 1¼	27½	18
Mentor	2433	$6⅞	6⅜	6⅜	- ⅛	9⅞	6⅛
Mercantil	22808	$17¼	15¾	17¼	+ ¼	26	15¾

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	Bas
Merland E	104718	$11⅛	10¾	11	- ¼	13⅛	7¾
Merland p	9550	$25¾	24¾	24¾	- 1⅛	26½	23
Meston	3500	$5	465	490	- 10	8¼	425
Metalore	1850	370	365	365	- 5	395	365
Met Stors p	150	$12¾	12¾	12¾	- ¼	14	12¾
Midcon	3700	315	280	300	+ 15	330	225
Mikes Subs	800	115	115	115		190	115
Minrl Res	59260	196	180	185	- 10	340	175
Minorco p	z25	$44	43¾	43¾		56	46
Mitel Corp	179620	$32⅜	28⅛	32½	+ 1½	48⅞	18¼
Moffat A	200	$17¾	17¾	17¾	- ½	23¼	17¾
Molson A	5403	$24	22⅞	23½		32	22⅞
Molson B	4826	$23	21½	22½	- ½	29	21½
Mon Inv	500	$18	18	18	- 2	21	12
Monenco A	21450	$17½	17	17	- ½	18¼	12½
Mtl Trust	2525	$24	24	24		25¼	19¾
Moore	68608	$39	37¾	37¾	- 1¼	46¾	37¾
Morisn	16600	300	240	275	- 20	445	240
Mt Jamie	12542	75	65	70	- 5	115	65
Muncpl SL p	1150	$7	6¾	6¾	- ¼	8¼	6¾
Murphy	11600	$34½	31	31½	83½	40¾	27
N B Cook	19500	$5	450	5		9¾	450
NBU Mine	38355	490	400	480	- 10	11⅛	400
NSR Res	78300	92	82	90	+ 1	146	66
Nat Bk Can	12884	$11½	11¼	11⅜	- ⅛	15½	10⅝
Nat Bk cv	1800	$26⅛	25½	25½	- ¾	33	25½
N Hees Ent	196	$15⅝	15⅝	15⅝		19	11
Nat Pete	23450	150	130	140	- 10	440	122
Nat Sea A	5486	$11	8½	10⅞	+ 2⅜	13	8¼
Nat Trust	1210	$20¼	20	20		28	20
Neomar	3242	280	265	270	- 5	435	225
NB Tel	5887	$16¾	16½	16¾	+ ⅛	20⅛	16⅛
NB Tel 1.85	4859	$15½	14¼	14¼	- 2	19	14¼
N Kelore	29100	60	52	56	- 2	150	45
N Provid D	21000	35	32	35		55	29
N Que Ragl	10000	420	380	400	- 25	8⅜	380
N York Oil	19000	265	240	240	- 25	375	225
Nfld Cap A	26400	$12	11½	11½		13½	8¾
Nfld Cap B	2100	$11½	11	11		13	9
Nfld LP A	1120	$18¼	17½	17½	- ¼	23½	17½
Nfld LP B	z15	$16¾	16¾	16¾		22½	17
Nfld Tel	8568	$8⅞	8½	8⅝	- ⅛	10¾	8½
Nfld Tel 725	100	$12	12	12	- 1	15	12
Nfld Te 975	210	$14½	14½	14½		20	14½
Newnor	13700	23	20	23		55	19
Nick Offset	18900	133	122	122	-

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
Trnspactic	97065	440	340	435	+ 15	5¼	210
Tricentrol	1600	$11	10³/₁₆	10³/₁₆	- 7/8	19¼	9¾
Trimac	96583	$12⁵/₈	11¼	12³/₈	- ¼	16¼	10¾
Trimac 9.12	450	$17	17	17		22⅞	16¾
Trimac wf 9	990	$11	10	10	- 1½	15½	10
Trin Chib	2500	28	27	27	- 6	75	22½
Trinity Res	101084	$15¾	14	15¼	- ½	22¾	13½
Trizec Crp	2020	$25	24	25	- ¾	33½	20
Tru-Wall	300	295	295	295	- 10	325	125
Turbo	198208	$7¾	6⅜	7¾		12½	6⅜
Turbo sp	11300	$7¾	6¼	7½	- ¾	12¾	6¼
Turbo 8¾	300	$13½	13½	13½	- ⅛	17	13½
Turbo 10½	2200	$17	16½	16½	- ¼	20¼	16½
Turbo wf	18543	$5½	440	5	- ½	10¼	440
Twin R B	200	460	445	445	- 35	5	445
Ulster Pet	151064	450	375	400	- 55	6⅞	375
Ultramar	16240	$10½	10⅛	10¼	- ⅜	15	9⅝
Unican S	10440	350	340	350	+ 5	435	340
Unicorp F A	4602	$7	6	7		11	6
Unicorp F B	852	$7	6¼	7		11	6¼
Unicorp 9	500	$26	26	26	+ 1	36	25
Unicorp F w	7500	250	150	200	- 100	6½	150
Unicorp 10	500	$16	16	16		16	15
Un Carbid	1200	$17⅝	16	16	- 1	24	16
UGas A	79870	$10¼	9³/₄s	9¾	- ¼	13½	9¾
UGas B	z36	$9½	9½	9½		12	11½

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
UGas 5½	140	$23	23	23	- ¼	28	22⅞
UGas 6 pr	z10	$22¾	22¾	22¾		30	22
Union Oil	596	$65	65	65	- ¼	66	22
Un Asbstos	15910	$8⅛	6¾	6¾	- 1⅜	13¼	6⅜
U Canso	10220	$19	16½	19	+ ⅛	30	16½
Un Corp	2000	$25¾	25½	25½	- 1	30⅞	25½
Un Corp 59	z5	$11	11	11		15	12½
U Keno	5130	$25½	22½	25	+ 1	44¾	21
Un Reef P	7500	40	38	38	- 7	94	33
U Siscoe	5775	$11	10	11	- ½	23⅜	10
Un Wburn	200	$64	64	64	+ 3	64	46
Un Wstn OG	10000	130	105	106	- 29	275	99
VS Serv	2694	$9⅜	8½	9	- ½	12	8½
Van Der	1400	$7½	7¼	7½	+ ⅛	7⅜	5½
Venpower	2200	150	135	135	- 20	210	135
Verstl Cl A	28930	$15⅜	14¼	14½	- ⅞	18⅞	12¼
Verstl Cl B	24650	$15¼	14	14	- 1½	18¾	11¾
Verstl Cor p	4600	$10⅜	10¼	10½	- ⅛	13	10¼
Verstl wt 2	3976	$13¼	11¾	11¾	- 2	16¾	10⅛
Vestgron	4050	$23½	23	23¼	- ⅜	24¾	18½
VG Trstco	17602	$7	6¾	7	+ ¼	8¼	6¾
Villcentre	2718	450	450	450	- 25	5⅜	415
Vulcan Ind	33976	$9⅛	7¼	9	+ ⅛	16	400
WCI Can	200	$11¼	11¼	11¼	- ¼	13½	10½
Wafrbord	3050	400	365	365	- 10	6½	365
Waiax A	1501	$10⅜	10	10¼	+ ¼	14	9½

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
Waiax 1.86	800	$23	23	23	- 1	29	23
Walker R	255709	$26¾	24⅞	25¼	- 1¾	35½	24⅞
Walker 9	450	$34	33	33	- 2	46½	33
Walker 7½	21296	$25	23¼	23½	- 1½	32½	23¼
Wal Redkp	2000	475	450	450	- 50	6¾	330
Wardair	7065	$6½	6	6	- ¼	14⅞	6
Warn Can	1000	$9½	9½	9½	- ½	11	8¼
Warren	14216	210	190	200	- 12	6⅛	175
Warington	45800	125	112	115	- 10	159	110
Wasabi	13300	160	131	131	- 34	245	131
Weldwod	13912	$24¾	24½	24½	- ¼	32½	24
Wstburne	25330	$28	24¾	27⅜	+ 1	34¼	22
Wcoast Pt	23767	$22¼	20	20¾	- 1¾	25	18⅛
Wcoast T	60194	$11⅞	11½	11¾		15⅜	11½
Wcost 8½ p	500	$43	43	43		50	43⅜
Westfair	z40	$35¼	35¼	35¼		40	34
Westfair p	240	$16¾	16¾	16¾		18	17
Westfield	6700	200	189	195		415	180
Westfort	12900	235	215	225	- 15	270	215
Wesgroth	28050	300	265	295	- 5	5⅛	250
Westnhse	100	$48	48	48	- 2	56	48
Westmill	4800	155	150	155	+ 5	174	120
Westmin	28150	$10¼	9	9¼	- 1	14	9
Westmin p	18500	$21½	19⅜	19¾	- 1¾	25½	19⅜
Westmnt r	12025	330	250	300	- 40	7¼	250
Weston	27831	$35	34¼	34¾		38⅜	30¼

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
Wstn 4½sp	600	$46	46	46	- 2	54	45
Wstn 6pr	300	$52	52	52		60	52
Wharf	1300	$5½	5	5	- ⅜	8	340
Whim Crek	700	125	115	115	- 5	235	90
White P A	100	$11¾	11¾	11¾	- ¼	15½	11¾
Whonok A	8100	$10⅛	9	9	- 1⅜	16¾	9
Wilanour	5800	$6	5¼	6		11⅞	475
Wilco	39650	49	37	46	+ 8	110	32
Willroy	8994	$8⅜	7¾	8½	- ⅛	14	7½
Win-Eld	7000	50	44	50	+ 2	133	44
Wix Corp	200	$6	6	6		7¼	6
Woodwd A	15140	$15½	14½	14½	- 1¼	19	14
Wr Harg	450	425	425	425	+ 20	7½	355
Yk Bear	6500	$8½	8⅜	8⅜	- ⅛	10¼	8⅛
York Cons	3000	37	36	36	+ 1	80	35
Y Lambton	4540	55	50	50	- 10	112	50
Y Rusel 9¾	810	$17	16¼	16¼	- 1¼	18½	15
Zephyr	8000	275	240	250	- 30	470	240

Trust Units

BBC R un	4183	$12½	11½	12½	+ ⅜	15¼	11¼
BM-Rt un	85967	$8⅜	8⅜	8⅜	+ ½	9⅞	6⅞
C Perm un	2475	$6⅛	6	6⅛		8⅛	6
C Realty u	55853	455	440	450	- 5	5¾	440

VANCOUVER

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm	ch Net
Aaron	1000	85	85	85	
Action	4000	60	50	50	- 4
Aero	29700	$6½	6¼	6½	
Ajay res	4200	52	51	51	
Altex	500	100	100	100	- 5
Amark x	5450	555	540	550	
Amca	9600	270	255	270	+ 10
Am Flrit	35450	912	840	875	
Am Pyd	5300	405	400	400	- 5
Amore	5325	300	295	295	- 5
Anchor	4100	265	265	265	
Andex	3200	37	35	35	- 4
Anglo Bo	3200	135	130	135	
Arcdia	22500	40	38	40	+ 2
Agarus	100	250	250	250	
Argyll	1000	240	240	240	
Arizona	5000	$6¾	6½	6¾	+ ¼
Artsian	16373	350	325	325	
Artc Red	500	80	80	80	
Ascot	1000	180	180	180	- 10
Atlntc	4000	175	165	175	
Avino	4900	275	270	275	+ 5
Averok	16600	$7¼	7	7¼	+ ¼
Azure	2000	60	50	60	
Banbry	2700	415	400	400	- 10
Banner	5200	300	297	297	
Bar	6800	175	145	175	+ 25
Barrier	900	79	79	79	+ 5
Bath N	1500	200	195	200	
Beaver	1800	240	240	240	- 5
Bevrhd	3600	260	250	260	
Bimorl	1100	$13½	13	13	- ¼
Benson	107400	174	151	154	- 11
Betina	1500	80	80	80	
Bianca	3000	75	65	65	+ 1
Bison	643	36	36	36	
Blk Dmd	4000	70	65	65	- 13
Blkdme	950	440	430	435	- 5
B Giant	13000	75	70	75	+ 5
Bmc oil	2000	151	151	151	- 4
Brace	4500	32	30	30	- 7
Brandy	1000	50	50	50	
Brent	60916	$97⅛	9	97/8	+ ⅞
Brican	500	180	180	180	
Br S ilbk	2050	245	245	245	
Cdr Res	7100	52	47	50	- 4
C T Exp	2000	60	58	58	- 2
Caldnia	6900	225	200	225	+ 15
C Brnca	100	250	250	250	
Cda min	5000	40	40	40	
Canalta	12000	99	95	99	+ 9
Canbec	4240	56	52	52	
Cantex	9180	330	300	300	
Capital	23100	$8	6⅞	8	+ 1
Casino	4000	40	40	40	
Caulfld	22500	90	90	90	
Celico R	3300	235	230	235	
Champ	4000	100	90	100	
Cheyen	z200	185	185	185	
Chrmx	z100	25	25	25	
Cima	2300	53	50	53	+ 2
Citlec	5000	35	35	35	
Cobre	1500	55	50	50	- 9
Cochrn	1500	115	110	115	+ 5
Colby	200	425	425	425	- 10
Clonial	8000	385	380	380	- 5
Comet	3000	105	105	105	- 1
Cmwl	5500	41	40	41	+ 1
Conbea	27000	35	30	35	
C Bound	3000	79	70	79	+ 4
C Cinola	610	$7⅞	7¾	7¾	
C Five St	4550	325	310	320	+ 10
C S Rdge	14600	140	130	139	+ 4
C Trn Col	1000	16	16	16	+ 1
Contct	10800	120	109	109	+ 9
ConSv	2200	315	310	315	+ 15
Cop vork	11350	100	100	100	+ 5
Cop Lak	19700	395	380	380	- 10
Coralta	z4	485	485	485	
Cornwl	4200	240	225	240	+ 15
Corona	123250	$24	22¼	22½	- ¼
Corprte	1500	100	90	90	
Cube	16300	100	90	95	+ 5
Cumo	14700	$8¾	8	8	- ⅜
Cusac	4000	380	325	360	- 15
Dankoe	5200	130	125	130	
Damsc	4350	265	240	245	- 5
Dkhwk	2500	100	100	100	+ 2
Dasher	800	60	60	60	
Dalmr	100	200	200	200	- 5
David	400	$10⅝	10⅝	10⅝	+ ⅝
Dltpet	700	170	170	170	
Dimc	500	200	200	200	
Donegl	19515	225	205	210	- 15
Dor val	2800	400	400	400	+ 5
Dora	2000	75	75	75	- 5
Dorado	3000	42	40	40	
D eagle	100	325	325	325	
Dungnn	3500	65	60	60	
Dusty M	300	250	250	250	+ 35
Eagle R	10100	270	235	245	- 5
Eaglet	150	$5	5	5	+ ¼
Erly Brd	3000	21	21	21	+ 1
Egemt	1500	75	75	75	- 2
El Coco	600	350	315	350	+ 50
Eldor	5300	50	45	46	- 4
Elmont	500	140	140	140	- 5
Energx	3700	200	190	200	+ 30
Enex	2530	370	360	370	+ 20
Entrpr	5500	112	105	105	- 7
Equity si	1250	$25¼	25	25¼	
Espnnz	6500	150	150	150	- 5
Eurocn	3500	225	205	225	
Fisher	12000	480	470	470	+ 5
Flair res	2500	270	270	270	
Fortr	1000	65	65	65	
Futurty	500	26	26	26	
Galvstn	5500	285	275	280	- 10
Gascm	3600	200	195	200	
Gaslite	500	180	180	180	- 10
Gnl Egy	18090	140	131	135	+ 4
Geodm	1000	115	115	115	+ 5
Giant Ex	2500	120	115	120	+ 5
Gnt Reef	z100	187	187	187	
Glamis	1000	280	280	280	
Global	3000	72	72	72	
Goldblt	2800	250	250	250	

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm	ch Net
Gold crk	2200	40	40	40	- 7
GGate	2300	125	125	125	+ 5
Gldnrl	9800	150	140	150	+ 10
Goldwn	4500	380	375	380	
Golex	3000	50	44	46	+ 2
Good hp	200	210	210	210	- 5
Gowga	19100	113	108	112	- 3
G N Pete	500	40	40	40	
Grnwd	64750	190	160	190	+ 5
Grove	1803	690	680	690	
Hale	4210	135	125	135	+ 10
Halimk	15500	34	31	34	
Hansa	12000	69	60	60	
Ht oil crp	17600	280	256	280	+ 15
Hecate	5000	95	85	85	- 7
Hmspr	500	$7¼	7¼	7¼	+ ¼
Hilnd Cr	2900	135	125	130	- 5
Himac	10300	210	200	205	- 5
Host	2200	140	140	140	
Imp Met	z50	63	63	63	
Initial	z100	47	47	47	
Intrcp	1500	300	300	300	
Intrlke	20700	230	215	225	
Intrmet	5300	70	55	60	- 10
Itl Brmc	7400	125	115	115	- 9
I Ionarc	12000	65	55	65	+ 3
Intl Pete	14000	$5½	5	5½	+ ¼
Ishasta	1500	67	67	67	
I Stndrd	7550	350	325	325	- 15
Invex	6300	145	135	145	+ 5
Iona Svr	19325	290	250	290	+ 40
Irvco	500	140	140	140	
Jet Star	11000	415	375	410	+ 40
Joy Ind	10950	420	390	405	+ 5
Jubile	2500	75	65	75	+ 4
Kamad	6300	83	75	75	- 10
Kndahr	2300	225	215	225	
Karin lk	500	36	36	36	
Katana	26600	440	410	430	+ 15
Keith	1000	23	23	23	+ 2
Kelly	2500	104	100	104	+ 4
KentE	9000	66	65	65	- 1
Knobby	13350	185	170	180	
La Teko	169644	575	510	530	+ 5
Laco	76900	269	235	235	- 27
Laredo	1000	115	110	115	+ 15
Liberty	1200	186	186	186	- 4
Lincoln	4125	410	400	410	+ 30
Lion Mn	12700	90	83	90	+ 2
Logtng	z200	185	185	185	
Lornex	100	$54	54	54	- 2
Macfie	1400	161	161	161	
Mcknze	43550	240	225	230	- 10
Maclan	2000	50	50	50	- 5
Mcmiln	2000	275	270	270	- 25
Mnchst	2000	65	65	65	
Mrbaco	1500	60	60	60	
March	9700	$6⅜	6¼	6¼	- ⅛
Marge	4000	105	100	100	
Mascot	500	195	195	195	- 5
Mvrick	5400	235	220	235	+ 15
May rlh	1680	175	170	170	
Medaln	9250	95	75	90	+ 14
egaln	10885	111	100	111	+ 6
Mid cda	7000	110	90	110	+ 10
Midval	2500	165	160	165	+ 15
Molco	4000	425	415	425	+ 5
Mosprt	1000	43	43	43	
Mndee	z300	147	147	147	
Mutual	11000	55	51	51	
Nw Gth a	z367	190	190	190	
N Cinch	10950	65	60	60	- 10
Newcst	8000	165	150	151	+ 1
N Congr	10500	105	100	100	- 3
Newhk	3000	51	47	47	- 1
N Nadna	1150	125	125	125	
N Privtr	8200	140	125	140	+ 20
N Scope	3300	57	55	55	+ 5
New tye	15667	75	55	75	
Ni Cal	8800	550	530	550	+ 5
No 6 Mot	1000	135	135	135	
Norco	1800	415	395	400	- 15
Norex	9050	77	70	70	- 7
Norqes	3860	425	400	425	+ 20
Norfek	10600	325	315	325	
Nthair	700	340	325	340	+ 15
Na powr	5500	250	235	245	+ 10
Nth Hart	3000	70	65	70	+ 5
Nth Sth	17500	160	140	160	+ 10
NW Vent	4200	105	100	100	
NRD Mn	10900	$10	9	10	+ 1½
Nu Engy	1700	670	637	645	- 25
Nugold	1000	60	60	60	
Nunsco	6500	190	165	175	- 15
Nuspar	5500	50	48	50	+ 2
Ohio	1000	295	295	295	- 5
Orion	4500	200	195	195	+ 10
Osec A	10500	51	50	50	
Outlnd	1500	105	100	100	
P cypres	4000	125	120	125	+ 5
P seadr	300	200	200	200	- 10
Palisr	8200	400	375	400	+ 15
P Arctic	4567	180	165	165	
Paragn	5250	125	115	115	- 10
Pthfndr	1000	28	26	26	
Pegs gd	8855	$7½	6⅞	6⅞	- ½
Penn E	6600	211	210	210	
Peppa	8000	150	135	145	+ 8
Perry R	7000	85	85	85	
Petro a	7500	175	160	175	
Petro pk	z100	127	127	127	
Pez	199900	350	330	340	+ 20
Phoenx	5550	455	450	450	- 25
Pilgrm	500	175	175	175	- 15
Piper	3200	430	410	420	
Plains	5600	60	56	60	- 5
Plaza	4800	271	265	265	- 15
Prare pc	4800	400	400	400	+ 5
Princss	1000	21	21	21	
Pryme	2100	330	325	330	- 10
Pyx exp	1633	100	92	92	- 3
QC Exp	1100	70	70	70	
Qunstk	1100	450	430	430	- 30
Quintin	1500	115	115	115	
Quinstr	3820	355	350	350	
Quinto	6200	130	120	120	- 30

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm	ch Net
Radial	500	45	45	45	
Rainier	3000	275	275	275	
Ramm	1900	220	220	220	
Raymc	10900	200	190	200	+ 15
Reako	7000	90	90	90	- 2
Redfrn	1000	88	88	88	+ 3
Redfrd	9600	285	265	285	+ 10
Reef	5700	275	275	275	- 5
Regncy	6000	51	50	51	
Regnl	1000	105	105	105	- 10
Rhodes	3500	146	145	145	- 5
Rio Plat	4200	98	90	90	- 6
Risby T	9000	70	65	70	+ 14
Riviera	2700	160	150	150	
Robert	1500	50	50	50	- 1
Ronrco	3200	200	195	200	
Rosmc	6400	395	350	395	+ 45
Ruv ver	1500	205	205	205	
Sabina	40000	65	65	65	- 5
Saco	2000	120	115	120	- 10
Samsn	3000	45	40	45	+ 4
Santa S	2100	450	450	450	+ 40
Santna	10000	425	385	425	+ 20
Saxton	4000	240	235	235	
Scottie	4800	$8⅝	8¼	8⅜	
Seafrth	3200	68	62	62	- 8
Selkrk	2500	135	135	135	
Seneca	5000	30	29	29	- 1
Shcklfn	4100	72	72	72	
Sheba	1500	40	40	40	
Shelter	2000	160	155	160	
Slvrdo	6103	340	325	325	- 15
S Chief	z400	150	150	150	
S Prncss	6500	180	165	175	+ 25
S Spring	11500	44	40	42	- 2
S Stndrd	8500	135	130	134	+ 4
Svr Tusk	22380	125	120	125	+ 5
Silvex	3500	105	100	100	+ 10
Slocan	3000	40	40	40	
Sooner	5500	160	150	160	+ 10
Soufork	11650	100	70	70	
Sovrgn	1900	50	46	50	
Stall Lak	1000	80	80	80	
Stampa	1400	$5⅛	5	5	
States	2200	410	405	410	- 10
Suneva	2000	100	90	90	- 5
Sunxco	3300	165	150	155	- 10
Sun msk	2100	400	395	395	- 5
Suzie	2000	46	46	46	- 4
Sweetw	5000	155	150	150	
Sydney	800	235	225	225	
Table Mt	3000	88	88	88	
Tappit	3500	80	80	80	
Taseko	3000	114	112	112	- 3
Taurus	1600	390	375	390	+ 15
Tav Rvr	600	120	120	120	- 5
Terato	3000	200	185	200	+ 20
Terra	4093	470	420	470	+ 45
Texas	11300	175	150	168	+ 18
Thnrwd	7000	40	36	38	- 2
Tivertn	800	480	480	480	- 15
Tormx	11000	115	100	100	- 14
Torngn	8950	190	180	190	+ 10
Tri basin	11700	390	350	390	+ 50
Tricor	32500	146	140	145	+ 10
Trident	5500	71	66	71	+ 1
Triple	1000	115	115	115	- 10
TRV Mn	4000	$8¼	8	8	+ ¼
Tudor hd	2500	220	210	220	
Tundra	3000	45	45	45	
20th Cen	3442	200	195	195	- 5
UCbrge	3500	125	115	120	
U Fortne	11500	39	39	39	+ 5
U Herne	500	$8	7½	8	- ¼
U Rayor	1200	590	575	590	+ 15
U Wstld	4925	635	625	625	
Val Dor	10000	160	160	160	
Valley	4400	80	76	76	
Vaf Pete	3100	175	161	175	
Ventra	43700	575	525	575	+ 30
Veronx	17400	500	465	495	+ 35
Vestor	6000	41	41	41	- 1
Viscont	670	240	240	240	- 20
Waddy	1200	$5½	5	5	- 1
Warior	5100	360	360	360	
Wasbi	1300	135	135	135	
Wasp	600	100	100	100	
Watson	5900	215	200	200	- 10
W Jay	1000	100	100	100	- 15
W Adera	1900	110	110	110	+ 5
Wstfort	200	225	225	225	+ 5
Westlty	2400	420	420	420	
Wstmnt	4176	295	295	295	- 20
W Trend	5000	100	90	100	
Westwd	2700	$6½	6¼	6½	
Wharf	4300	515	500	500	
Wimbly	2200	39	37	39	+ 1
Windra	2000	340	330	330	- 20
Wndmil	500	205	205	205	
Windsr	2800	600	570	600	
Ykn Rev	55800	95	82	87	- 12
Yukon g	5500	105	100	105	- 5
Zenith	6300	335	325	330	- 10
Zenore	87600	415	360	410	+ 40
Zone	10100	420	405	420	+ 20

Droits et "Warrants"

Appian u	24000	55	51	55	
Capitl w	31000	5	1	3	- 2
C five w	5000	10	10	10	
Cube w	11500	15	14	14	+ 3
Eldor w	5000	4	3	3	- 1
Gldn wt	z300	18	18	18	
Ht oil wt	10000	27	27	27	
I shast w	27000	5	5	5	
Irvco w	z400	13	13	13	
Jet str wt	10000	30	26	27	+ 2
Jov wt	2500	20	20	20	
Laco w	51000	65	56	59	- 9
Lincon w	1000	20	20	20	- 5
Mkz wt a	72950	33	30	31	- 1
Marb w	5000	1	1	1	
Nor qu w	z13000	2	1	1	- 1
Palisr w	15500	15	10	10	- 3
Pez w	313900	153	134	147	+ 13
Plz w b	7000	30	28	29	+ 4
Quintn w	4000	10	10	10	

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm	ch Net
Raym w	5500	23	20	23	+ 1
Svr tsk w	26500	50	41	50	+ 9
Sfork wt	30000	13	8	8	- 4
Sunva w	2000	1	1	1	
Sn msk w	45500	23	20	20	- 1
Terato w	2000	1	1	1	
Texas w	1000	12	12	12	- 2
Tri bas w	z13000	1	1	1	
Wstft w a	4000	11	11	11	
Zenith w	2000	36	30*	30	- 6

INDUSTRIELLES

Ambsd	z75	360	360	360	
Anthes	4900	290	290	290	
Baico	1500	$8⅛	8	8	- ⅛
BC res	39870	410	400	400	- 5
Buckh	1100	200	190	200	
Canlan	100	$10	10	10	
Comput	5000	30	30	30	
GN Land	3000	310	310	310	
Javelin	1205	120	120	120	
Keg Res	600	375	350	350	
K cycle	3200	85	75	85	
Proflex

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Option	Mois	Prix	Vol.	Op. en cir.	Dern. Trans.	Ferm. du Titre
Alcan	Fb	27½	1		$4¾	$30¼
Alcan	Fb	30	34	315	$3	$30¼
Alcan	Fb	30 p	10	37	165	$30¼
Alcan	Fb	32½	22	343	165	$30¼
Alcan	Fb	32½p	2	49	$2⅝	$30¼
Alcan	Fb	40	16	432	35	$30¼
Alcan	Nv	27½	10	102	$3¼	$30¼
Alcan	Nv	30	200	519	175	$30¼
Alcan	Nv	30 p	6	182	125	$30¼
Alcan	Nv	32½	51	970	85	$30¼
Alcan	Nv	32½p	40	90	$2	$30¼
Alcan	Nv	35	6	1058	25	$30¼
Alt Enr	Mr	20	10	92	$3⅛	$20⅛
Alt Enr	Mr	22½	30	62	$2	$20⅛
Alt Enr	Mr	25	5	58	125	$20⅛
Alt Enr	Dc	20	13	92	$2¼	$20⅛
Alt Enr	Dc	20 p	2	54	100	$20⅛
Alt Enr	Dc	22½	10	158	110	$20⅛
Alt Enr	Dc	25 p	5	207	$5⅛	$20⅛
Aqutin	Mr	65	2	35	$8¼	$72¾
Aqutin	Mr	70	66	111	$4	$72¾
Aqutin	Mr	70 p	1	10	150	$72¾
Aqutin	Sp	65	2	256	$7¾	$72¾
Aqutin	Sp	70	1	551	$3	$72¾
Aqutin	Dc	70	13	280	$3½	$72¾
Asama	Ja	15	20	161	175	$14⅞
Asama	Ja	20	5	227	35	$14⅞
Asama	Ap	15	1	36	$2	$14⅞
Asama	Ap	17½	30	45	105	$14⅞
Asama	Oc	17½	21	781	20	$14⅞
Bell Can	Fb	17½	2	460	95	$17⅝
Bell Can	Fb	20	30	1800	20	$17⅝
Bell Can	My	15	10	30	$3¼	$17⅝
Bell Can	My	17½	3	24	110	$17⅝
Bk Mtl	Fb	25	12	190	$3	$26¾
Bk Mtl	Fb	27½	10	702	150	$26¾
Bk Mtl	Fb	27½p	10	170	160	$26¾
Bk Mtl	Fb	30	61	654	70	$26¾
Bk Mtl	My	25	3	43	$3½	$26¾
Bk Mtl	My	27½	3	26	$2¼	$26¾
Bk Mtl	Nv	25	7	68	$2¼	$26¾
Bk Mtl	Nv	27½	7	617	65	$26¾
Bk Mtl	Nv	30	7	634	20	$26¾
Bk NS	Mr	27½	3	114	100	$24½
Bk NS	Dc	27½p	5	20	$3	$24½
Bk NS	Dc	30	3	124	35	$24¼
Bow Val	Ja	15	2	388	$5½	$19¼
Bow Val	Ja	17½	20	258	$3⅞	$19¼
Bow Val	Ja	20	1	736	$2¼	$19¼
Bow Val	Ja	22½	20	298	140	$19¼
Bow Val	Ja	25	7	736	110	$19¼
Bow Val	Ap	20	10	53	$3½	$19¼
Bow Val	Ap	22½	22	158	$2½	$19¼
Bow Val	Oc	15	22	335	$4⅜	$19¼
Bow Val	Oc	17½	25	475	$2¼	$19¼
Bow Val	Oc	20	104	1797	110	$19¼
Bow Val	Oc	20 p	153	248	165	$19¼
Bow Val	Oc	22½	335	3952	60	$19¼
Bow Val	Oc	22½p	320	507	$3⅜	$19¼
Bow Val	Oc	25	14	2926	30	$19¼
BP Can	Ja	40	16	43	$10½	$46¾
BP Can	Ja	40 p	10	29	100	$46¾
BP Can	Ja	45	2	238	$7½	$46¾
BP Can	Ja	45 p	3	88	$2¾	$46¾
BP Can	Ja	50	69	294	$5⅜	$46¾
BP Can	Ja	60	10	107	$2¾	$46¾
BP Can	Ap	60	2	29	$3¼	$46¾
BP Can	Oc	40 p	10	23	60	$46¾
BP Can	Oc	45	12	671	$4½	$46¾
BP Can	Oc	50	51	1753	$3¼	$46¾
BP Can	Oc	50 p	1	173	$5½	$46¾
BP Can	Oc	55	140	1026	$2	$46¾
BP Can	Oc	60	138	384	120	$46¾
BP Can	Oc	60 p	98	100	$13¼	$46¾
Brscn A	Fb	30 p	25	56	$2¼	$29⅛
Brscn A	Nv	30 p	20	20	$2	$29⅛
Brscn A	Nv	32½p	1	14	$3½	$29⅛
C Im B	Mr	27½	1	40	$3⅛	$28⅝
C Im B	Sp	27½	10	231	100	$28⅝
C Im B	Sp	30	2	542	1	$28⅝
C Im B	Dc	30	1	719	90	$28⅝
CanP E	Fb	20	2	17	$2¾	$21
CanP E	Fb	22½	6	386	135	$21
CanP E	Fb	25	2	1006	65	$21
CanP E	Fb	25 p	2	4	$4⅜	$21
CanP E	My	22½	5	12	$2⅛	$21
CanP E	Nv	20	10	228	175	$21
CanP E	Nv	22½	23	709	65	$21
CanP E	Nv	22½p	21	79	175	$21
Cmnc	Mr	60 p	10	30	$4¾	$57
Cmnc	Dc	60 p	10	115	$4¼	$57
CP Ltd	Fb	45	120	460	$4½	$44⅛
CP Ltd	Fb	45 p	10	74	$2¾	$44⅛
CP Ltd	Fb	50	12	387	$2⅜	$44⅛
CP Ltd	My	40 p	10	10	190	$44⅛
CP Ltd	My	45 p	1	21	$3¼	$44⅛
CP Ltd	My	50	5	24	$4⅛	$44⅛
CP Ltd	My	55	14	22	$2⅞	$44⅛
CP Ltd	Nv	40	323	387	$6	$44⅛
CP Ltd	Nv	40 p	258	380	70	$44⅛
CP Ltd	Nv	45	50	963	$2¾	$44⅛
CP Ltd	Nv	45 p	112	282	$2⅛	$44⅛
CP Ltd	Nv	50	76	1260	115	$44⅛
CP Ltd	Nv	50 p	25	376	$6	$44⅛
CRL	Mr	20 p	10	37	150	$21⅝
CRL	Sp	15	1	32	$6¾	$21⅝
CRL	Sp	18⅜	10	261	$3½	$21⅝
CRL	Sp	18⅜p	10	173	5	$21⅝
CRL	Sp	20	46	828	175	$21⅝
CRL	Sp	21⅝	18	483	30	$21⅝
CRL	Sp	23⅜	20	476	10	$21⅝
CRL	Sp	25	10	295	5	$21⅝
CRL	Dc	17½	7	139	$5	$21⅝
CRL	Dc	20	79	1082	$2⅞	$21⅝
CRL	Dc	20 p	15	192	110	$21⅝
CRL	Dc	21⅝	22	180	$2	$21⅝
CRL	Dc	21⅝p	2	99	160	$21⅝
CRL	Dc	23⅜	8	155	140	$21⅝
CRL	Dc	23⅜p	3	40	$21¼	$21⅝
D Pete	Ja	18	15	817	$4¼	$19
D Pete	Ja	18 p	5	268	185	$19
D Pete	Ja	19	5	209	$3½	$19
D Pete	Ja	20	208	2395	$3¼	$19
D Pete	Ja	20 p	74	1526	$2⅝	$19
D Pete	Ja	22	88	1535	$2⅝	$19
D Pete	Ja	22 p	38	606	$3¾	$19
D Pete	Ja	25	27	2047	165	$19
D Pete	Mr	20	8	102	$3¾	$19
D Pete	Mr	20 p	1	11	$3¼	$19
D Pete	Mr	22½p	2	37	$4¼	$19
D Pete	Ap	17½	12	73	$5¼	$19
D Pete	Ap	20	26	804	$4¼	$19
D Pete	Ap	22½	10	435	$3¼	$19
D Pete	Ap	22½p	21	137	$4⅜	$19
D Pete	Ap	25	4	962	$2½	$19
D Pete	Sp	18	19	71	180	$19
D Pete	Sp	18 p	3	164	30	$19
D Pete	Sp	19	22	190	75	$19
D Pete	Sp	19 p	1	154	45	$19
D Pete	Sp	20	166	1561	50	$19
D Pete	Sp	20 p	17	241	100	$19
D Pete	Sp	22½	113	1633	15	$19
D Pete	Sp	22½p	19	359	$3½	$19
D Pete	Sp	25	7	2379	5	$19
D Pete	Oc	14	1	839	$5¼	$19
D Pete	Oc	15	26	701	$4⅞	$19
D Pete	Oc	15 p	115	455	45	$19
D Pete	Oc	16	26	2539	$4	$19
D Pete	Oc	16 p	25	699	45	$19
D Pete	Oc	17	65	1965	$3¼	$19
D Pete	Oc	17 p	12	536	65	$19
D Pete	Oc	18	77	2388	$3	$19
D Pete	Oc	18 p	79	924	110	$19
D Pete	Oc	19	123	3195	$2½	$19
D Pete	Oc	19 p	18	755	145	$19
D Pete	Oc	20	82415381		180	$19
D Pete	Oc	20 p	11	2897	$2¼	$19
D Pete	Oc	22	36214493		115	$19
D Pete	Oc	22 p	45	1856	$3½	$19
D Pete	Oc	25	38921608		65	$19
D Pete	Oc	25 p	17	1424	$5⅞	$19
D Pete	Dc	18 p	23	182	130	$19
D Pete	Dc	19	3	106	$3⅛	$19
D Pete	Dc	19 p	25	170	$2	$19
D Pete	Dc	20	36	186	$2¾	$19
D Pete	Dc	20 p	18	192	$2½	$19
D Pete	Dc	22½	10	216	175	$19
Denis	Ja	35	16	32	$3½	$35
Denis	Ja	35 p	4	11	$2¼	$35
Denis	Ja	40	10	144	145	$35
Denis	Oc	40	5	380	30	$35
Denis	Oc	45	1	1	$2¼	$35
Denis	Oc	45 p	1	1	$5	$35
Denis	Oc	50	1	1	$7¾	$35
Denis	Oc	50 p	1	1	$10¼	$35
Denis	Oc	55	1	1	$12¾	$35
Denis	Oc	55 p	1	1	$15¼	$35
Denis	Oc	60	1	1	$17¾	$35
Denis	Oc	60 p	1	1	$20¼	$35
Denis	Oc	65	1	1	$22¾	$35
Denis	Oc	65 p	1	1	$25¼	$35
Denis	Oc	70	1	1	$27¾	$35
Denis	Oc	70 p	1	1	$30¼	$35
Denis	Oc	75	1	1	$32¾	$35
Denis	Oc	75 p	1	1	$35¼	$35
Denis	Oc	80	1	1	$37¾	$35
Denis	Oc	80 p	1	1	$40¼	$35
Denis	Oc	85	1	1	$42¾	$35
Denis	Oc	85 p	1	1	$45¼	$35
Denis	Oc	90	1	1	$47¾	$35
Denis	Oc	90 p	1	1	$50¼	$35
Denis	Oc	95	1	1	$52¾	$35
Denis	Oc	95 p	1	1	$55¼	$35
Denis	Oc	100	1	1	$57¾	$35
Denis	Oc	100 p	1	1	$60¼	$35
Denis	Oc	105	1	1	$62¾	$35
Denis	Oc	105 p	1	1	$65¼	$35
Denis	Oc	110	1	1	$67¾	$35
Denis	Oc	110 p	1	1	$70¼	$35
Denis	Oc	115	1	1	$72¾	$35
Denis	Oc	115 p	1	1	$75¼	$35
Denis	Oc	120	1	1	$77¾	$35
Denis	Oc	120 p	1	1	$80¼	$35
Denis	Oc	125	1	1	$82¾	$35
Denis	Oc	125 p	1	1	$85¼	$35
Denis	Oc	130	1	1	$87¾	$35
Denis	Oc	130 p	1	1	$90¼	$35
Denis	Oc	135	1	1	$92¾	$35
Denis	Oc	135 p	1	1	$95¼	$35
Denis	Oc	140	1	1	$97¾	$35
Denis	Oc	140 p	1	1	$100¼	$35
Denis	Oc	145	1	1	$102¾	$35
Denis	Oc	145 p	1	1	$105¼	$35
Denis	Oc	150	1	1	$107¾	$35
Denis	Oc	150 p	1	1	$110¼	$35
Denis	Oc	155	1	1	$112¾	$35
Denis	Oc	155 p	1	1	$115¼	$35
Denis	Oc	160	1	1	$117¾	$35
Denis	Oc	160 p	1	1	$120¼	$35
Denis	Oc	165	1	1	$122¾	$35
Denis	Oc	165 p	1	1	$125¼	$35
Denis	Oc	170	1	1	$127¾	$35
Denis	Oc	170 p	1	1	$130¼	$35
Denis	Oc	175	1	1	$132¾	$35
Denis	Oc	175 p	1	1	$135¼	$35
Denis	Oc	180	1	1	$137¾	$35
Denis	Oc	180 p	1	1	$140¼	$35
Denis	Oc	185	1	1	$142¾	$35
Denis	Oc	185 p	1	1	$145¼	$35
Denis	Oc	190	1	1	$147¾	$35
Denis	Oc	190 p	1	1	$150¼	$35
Denis	Oc	195	1	1	$152¾	$35
Denis	Oc	195 p	1	1	$155¼	$35
Denis	Oc	200	1	1	$157¾	$35
Denis	Oc	200 p	1	1	$160¼	$35
Denis	Oc	205	1	1	$162¾	$35
Denis	Oc	205 p	1	1	$165¼	$35
Denis	Oc	210	1	1	$167¾	$35
Denis	Oc	210 p	1	1	$170¼	$35
Denis	Oc	215	1	1	$172¾	$35
Denis	Oc	215 p	1	1	$175¼	$35
Denis	Oc	220	1	1	$177¾	$35
Denis	Oc	220 p	1	1	$180¼	$35
Denis	Oc	225	1	1	$182¾	$35
Denis	Oc	225 p	1	1	$185¼	$35
Denis	Oc	230	1	1	$187¾	$35
Denis	Oc	230 p	1	1	$190¼	$35
Denis	Oc	235	1	1	$192¾	$35
Denis	Oc	235 p	1	1	$195¼	$35
Denis	Oc	240	1	1	$197¾	$35
Denis	Oc	240 p	1	1	$200¼	$35
Denis	Oc	245	1	1	$202¾	$35
Denis	Oc	245 p	1	1	$205¼	$35
Denis	Oc	250	1	1	$207¾	$35
Denis	Oc	250 p	1	1	$210¼	$35
Denis	Oc	255	1	1	$212¾	$35
Denis	Oc	255 p	1	1	$215¼	$35
Denis	Oc	260	1	1	$217¾	$35
Denis	Oc	260 p	1	1	$220¼	$35
Denis	Oc	265	1	1	$222¾	$35
Denis	Oc	265 p	1	1	$225¼	$35
Denis	Oc	270	1	1	$227¾	$35
Denis	Oc	270 p	1	1	$230¼	$35
Denis	Oc	275	1	1	$232¾	$35
Denis	Oc	275 p	1	1	$235¼	$35
Denis	Oc	280	1	1	$237¾	$35
Denis	Oc	280 p	1	1	$240¼	$35
Denis	Oc	285	1	1	$242¾	$35
Denis	Oc	285 p	1	1	$245¼	$35
Denis	Oc	290	1	1	$247¾	$35
Denis	Oc	290 p	1	1	$250¼	$35
Denis	Oc	295	1	1	$252¾	$35
Denis	Oc	295 p	1	1	$255¼	$35
Denis	Oc	300	1	1	$257¾	$35
Denis	Oc	300 p	1	1	$260¼	$35
Denis	Oc	305	1	1	$262¾	$35
Denis	Oc	305 p	1	1	$265¼	$35
Denis	Oc	310	1	1	$267¾	$35
Denis	Oc	310 p	1	1	$270¼	$35
Denis	Oc	315	1	1	$272¾	$35
Denis	Oc	315 p	1	1	$275¼	$35
Denis	Oc	320	1	1	$277¾	$35
Denis	Oc	320 p	1	1	$280¼	$35
Denis	Oc	325	1	1	$282¾	$35
Denis	Oc	325 p	1	1	$285¼	$35
Denis	Oc	330	1	1	$287¾	$35
Denis	Oc	330 p	1	1	$290¼	$35
Denis	Oc	335	1	1	$292¾	$35
Denis	Oc	335 p	1	1	$295¼	$35
Denis	Oc	340	1	1	$297¾	$35
Denis	Oc	340 p	1	1	$300¼	$35
Denis	Oc	345	1	1	$302¾	$35
Denis	Oc	345 p	1	1	$305¼	$35
Denis	Oc	350	1	1	$307¾	$35
Denis	Oc	350 p	1	1	$310¼	$35
Denis	Oc	355	1	1	$312¾	$35
Denis	Oc	355 p	1	1	$315¼	$35
Denis	Oc	360	1	1	$317¾	$35
Denis	Oc	360 p	1	1	$320¼	$35
Denis	Oc	365	1	1	$322¾	$35
Denis	Oc	365 p	1	1	$325¼	$35
Denis	Oc	370	1	1	$327¾	$35
Denis	Oc	370 p	1	1	$330¼	$35
Denis	Oc	375	1	1	$332¾	$35
Denis	Oc	375 p	1	1	$335¼	$35
Denis	Oc	380	1	1	$337¾	$35
Denis	Oc	380 p	1	1	$340¼	$35
Denis	Oc	385	1	1	$342¾	$35
Denis	Oc	385 p	1	1	$345¼	$35
Denis	Oc	390	1	1	$347¾	$35
Denis	Oc	390 p	1	1	$350¼	$35
Denis	Oc	395	1	1	$352¾	$35
Denis	Oc	395 p	1	1	$355¼	$35
Denis	Oc	400	1	1	$357¾	$35
Denis	Oc	400 p	1	1	$360¼	$35
Denis	Oc	405	1	1	$362¾	$35
Denis	Oc	405 p	1	1	$365¼	$35
Denis	Oc	410	1	1	$367¾	$35
Denis	Oc	410 p	1	1	$370¼	$35
Denis	Oc	415	1	1	$372¾	$35
Denis	Oc	415 p	1	1	$375¼	$35
Denis	Oc	420	1	1	$377¾	$35
Denis	Oc	420 p	1	1	$380¼	$35
Denis	Oc	425	1	1	$382¾	$35
Denis	Oc	425 p	1	1	$385¼	$35
Denis	Oc	430	1	1	$387¾	$35
Denis	Oc	430 p	1	1	$390¼	$35
Denis	Oc	435	1	1	$392¾	$35
Denis	Oc	435 p	1	1	$395¼	$35
Denis	Oc	440	1	1	$397¾	$35
Denis	Oc	440 p	1	1	$400¼	$35
Denis	Oc	445	1	1	$402¾	$35
Denis	Oc	445 p	1	1	$405¼	$35
Denis	Oc	450	1	1	$407¾	$35
Denis	Oc	450 p	1	1	$410¼	$35
Denis	Oc	455	1	1	$412¾	$35
Denis	Oc	455 p	1	1	$415¼	$35
Denis	Oc	460	1	1	$417¾	$35
Denis	Oc	460 p	1	1	$420¼	$35
Denis	Oc	465	1	1	$422¾	$35
Denis	Oc	465 p	1	1	$425¼	$35
Denis	Oc	470	1	1	$427¾	$35
Denis	Oc	470 p	1	1	$430¼	$35
Denis	Oc	475	1	1	$432¾	$35
Denis	Oc	475 p	1	1	$435¼	$35
Denis	Oc	480	1	1	$437¾	$35
Denis	Oc	480 p	1	1	$440¼	$35
Denis	Oc	485	1	1	$442¾	$35
Denis	Oc	485 p	1	1	$445¼	$35
Denis	Oc	490	1	1	$447¾	$35
Denis	Oc	490 p	1	1	$450¼	$35
Denis	Oc	495	1	1	$452¾	$35
Denis	Oc	495 p	1	1	$455¼	$35
Denis	Oc	500	1	1	$457¾	$35
Denis	Oc	500 p	1	1	$460¼	$35
Denis	Oc	505	1	1	$462¾	$35
Denis	Oc	505 p	1	1	$465¼	$35
Denis	Oc	510	1	1	$467¾	$35
Denis	Oc	510 p	1	1	$470¼	$35
Denis	Oc	515	1	1	$472¾	$35
Denis	Oc	515 p	1	1	$475¼	$35
Denis	Oc	520	1	1	$477¾	$35
Denis	Oc	520 p	1	1	$480¼	$35
Denis	Oc	525	1	1	$482¾	$35
Denis	Oc	525 p	1	1	$485¼	$35
Denis	Oc	530	1	1	$487¾	$35
Denis	Oc	530 p	1	1	$490¼	$35
Denis	Oc	535	1	1	$492¾	$35
Denis	Oc	535 p	1	1	$495¼	$35
Denis	Oc	540	1	1	$497¾	$35
Denis	Oc	540 p	1	1	$500¼	$35
Denis	Oc	545	1	1	$502¾	$35
Denis	Oc	545 p	1	1	$505¼	$35
Denis	Oc	550	1	1	$507¾	$35
Denis	Oc	550 p	1	1	$510¼	$35
Denis	Oc	555	1	1	$512¾	$35
Denis	Oc	555 p	1	1	$515¼	$35
Denis	Oc	560	1	1	$517¾	$35
Denis	Oc	560 p	1	1	$520¼	$35
Denis	Oc	565	1	1	$522¾	$35
Denis	Oc	565 p	1	1	$525¼	$35
Denis	Oc	570	1	1	$527¾	$35
Denis	Oc	570 p	1	1	$530¼	$35
Denis	Oc	575	1	1	$532¾	$35
Denis	Oc	575 p	1	1	$535¼	$35
Denis	Oc	580	1	1	$537¾	$35
Denis	Oc	580 p	1	1	$540¼	$35
Denis	Oc	585	1	1	$542¾	$35
Denis	Oc	585 p	1	1	$545¼	$35
Denis	Oc	590	1	1	$547¾	$35
Denis	Oc	590 p	1	1	$550¼	$35
Denis	Oc	595	1	1	$552¾	$35
Denis	Oc	595 p	1	1	$555¼	$35
Denis	Oc	600	1	1	$557¾	$35
Denis	Oc	600 p	1	1	$560¼	$35
Denis	Oc	605	1	1	$562¾	$35
Denis	Oc	605 p	1	1	$565¼	$35
Denis	Oc	610	1	1	$567¾	$35
Denis	Oc	610 p	1	1	$570¼	$35
Denis	Oc	615	1	1	$572¾	$35
Denis	Oc	615 p	1	1	$575¼	$35
Denis	Oc	620	1	1	$577¾	$35
Denis	Oc	620 p	1	1	$580¼	$35
Denis	Oc	625	1	1	$582¾	$35
Denis	Oc	625 p	1	1	$585¼	$35
Denis	Oc	630	1	1	$587¾	$35
Denis	Oc	630 p	1	1	$590¼	$35
Denis	Oc	635	1	1	$592¾	$35
Denis	Oc	635 p	1	1	$595¼	$35
Denis	Oc	640	1	1	$597¾	$35
Denis	Oc	640 p	1	1	$600¼	$35
Denis	Oc	645	1	1	$602¾	$35
Denis	Oc	645 p	1	1	$605¼	$35
Denis	Oc	650	1	1	$607¾	$35
Denis	Oc	650 p	1	1	$610¼	$35
Denis	Oc	655	1	1	$612¾	$35
Denis	Oc	655 p	1	1	$615¼	$35
Denis	Oc	660	1	1	$617¾	$35
Denis	Oc	660 p	1	1	$620¼	$35
Denis	Oc	665	1	1	$622¾	$35
Denis	Oc	665 p	1	1	$625¼	$35
Denis	Oc	670	1	1	$627¾	$35
Denis	Oc	670 p	1	1	$630¼	$35
Denis	Oc	675	1	1	$632¾	$35
Denis	Oc	675 p	1	1	$635¼	$35
Denis	Oc	680	1	1	$637¾	$35
Denis	Oc	680 p	1	1	$640¼	$35
Denis	Oc	685	1	1	$642¾	$35
Denis	Oc	685 p	1	1	$645¼	$35
Denis	Oc	690	1	1	$647¾	$35
Denis	Oc	690 p	1	1	$650¼	$35
Denis	Oc	695	1	1	$652¾	$35
Denis	Oc	695 p	1	1	$655¼	$35
Denis	Oc	700	1	1	$657¾	$35
Denis	Oc	700 p	1	1	$660¼	$35
Denis	Oc	705	1	1	$662¾	$35
Denis	Oc	705 p	1	1	$665¼	$35
Denis	Oc	710	1	1	$667¾	$35
Denis	Oc	710 p	1	1	$670¼	$35
Denis	Oc	715	1	1	$672¾	$35
Denis	Oc	715 p	1	1	$675¼	$35
Denis	Oc	720	1	1	$677¾	$35
Denis	Oc	720 p	1	1	$680¼	$35
Denis	Oc	725	1	1	$682¾	$35
Denis	Oc	725 p	1	1	$685¼	$35
Denis	Oc	730	1	1	$687¾	$35
Denis	Oc	730 p	1	1	$690¼	$35
Denis	Oc	735	1	1	$692¾	$35
Denis	Oc	735 p	1	1	$695¼	$35
Denis	Oc	740	1	1	$697¾	$35
Denis	Oc	740 p	1	1	$700¼	$35
Denis	Oc	745	1	1	$702¾	$35
Denis	Oc	745 p	1	1	$705¼	$35
Denis	Oc	750	1	1	$707¾	$35
Denis	Oc	750 p	1	1	$710¼	$35
Denis	Oc	755	1	1	$712¾	$35
Denis	Oc	755 p	1	1	$715¼	$35
Denis	Oc	760	1	1	$717¾	$35
Denis	Oc	760 p	1	1	$720¼	$35
Denis	Oc	765	1	1	$722¾	$35
Denis	Oc	765 p	1	1	$725¼	$35
Denis	Oc	770	1	1	$727¾	$35
Denis	Oc	770 p	1	1	$730¼	$35
Denis	Oc	775	1	1	$732¾	$35
Denis	Oc	775 p	1	1	$735¼	$35
Denis	Oc	780	1	1	$737¾	$35
Denis	Oc	780 p	1	1	$740¼	$35
Denis	Oc	785	1	1	$742¾	$35
Denis	Oc	785 p	1	1	$745¼	$35
Denis	Oc	790	1	1	$747¾	$35
Denis	Oc	790 p	1	1	$750¼	$35
Denis	Oc	795	1	1	$752¾	$35
Denis	Oc	795 p	1	1	$755¼	$35
Denis	Oc	800	1	1	$757¾	$35
Denis	Oc	800 p	1	1	$760¼	$35
Denis	Oc	805	1	1	$762¾	$35
Denis	Oc	805 p	1	1	$765¼	$35
Denis	Oc	810

La vague des prises de contrôle est déjà passée

■ La vague des prises de contrôle, "The Takeover Game" comme on la qualifiait sur la place financière est maintenant chose du passé. Plusieurs experts s'accordent maintenant pour dire qu'on va revenir aux choses plus sérieuses, c'est-à-dire aux facteurs fondamentaux.

Dominée depuis le début de l'année par une atmosphère un peu spéciale, où les annonces (surtout les rumeurs) de fusions et de prises de contrôle se succédaient à un rythme effarant et sans précédent, la bourse a soudainement chaviré, laissant plusieurs investisseurs sur leur appétit.

Après neuf mois d'activités trépidantes, la bourse, par la transparence de ces indices, offre tout compte fait un bilan négatif. Depuis janvier (voir tableau), l'indice de la **Bourse de Toronto** (TSE 300) a reculé de 6,58%, clôturant à 2 090 9 à la fermeture des marchés le 11 septembre 1981.

Seulement deux secteurs, l'immeuble (5,95%) et celui des transports (7,12%), affichent une performance positive. Mais depuis la fin juillet, tous les titres, presque sans exception, ont mordu la poussière.

Un seul secteur, et il fallait s'y attendre, s'inscrit contre la tendance générale. Les aurifères (**Campbell Red Lake, Dome Mines**, etc.,), après avoir connu le même sort que le prix du métal précieux au cours des sept premiers mois de l'année, tentent une remontée (2,28%) depuis le milieu de l'été, à la suite de l'or qui est passé de 391,75$, le 4 août, à 454,00$ US l'once le 10 septembre (plus 14,36%).

C'est là une douche d'eau froide pour les spéculateurs et une faible consolation pour les investisseurs: les premiers voient les profits résultant de mois de labeurs s'effacer en moins de six semaines; les autres, ceux qui n'avaient pas voulu participer à la surenchère, constatent que la foudroyante baisse du marché boursier des dernières semaines, offre à toute fin pratique peu d'aubaines.

Plusieurs aviseurs ont raison de se réjouir des conseils qu'ils ont donnés à leurs clients ou à leurs abonnés tout au long de l'année.

Les **Joseph Granville, Picton Davies** ("**Polymetric Report**, de Toronto), **Morton Shulman** (**Moneyletter**, de Toronto) ont poursuivi sans relâche la stratégie adoptée en janvier, soit vendre tous les titres (Granville et Davies) ou une grande partie (60% Shulman). Le geste a porté fruit et il faut reconnaître qu'ils avaient devancé tout le monde.

Shulman, pour sa part, dans la dernière livraison du Moneyletter, prétend qu'il est encore trop tôt pour abandonner les dépôts à terme de trente ou soixante jours. "Je m'attends, souligne-t-il, à voir de belles opportunités d'ici la fin de l'automne ou au début de l'hiver. Ce que je vous conseille d'ici là? Soyez patients."

Et c'est probablement le plus sage conseil que l'on puisse donner à n'importe quel investisseur, soucieux de voir à ce que le capital accumulé puisse profiter.

Certains investisseurs regrettent les achats effectués au sommet (**Paul Desmarais** achète les actions de Canadien Pacifique à 54$, et Georges Gratton achète les actions privilégiées de **Nova, An Alberta Corporation** à 30$), se souvenant toutefois qu'ils ont fondé leurs décisions sur d'excellentes perspectives à long terme.

D'autres regrettent de ne pas avoir profité de l'opportunité qui s'offrait à eux de vendre au début de l'été les titres de pétroles, de produits forestiers, d'immeubles et de transport alors à leur sommet. L'appétit démesuré pour des gains additionnels fait aujourd'hui beaucoup de malheureux.

On dit souvent à New York: "Sell them when everybody wants them". Et nul autre que **Bernard Baruch** avouait qu'il s'était enrichi en vendant trop tôt (Circa 1929). C'est donc partie remise pour les prises de profits. Il faut compter les billes qui restent. Heureux sont ceux qui sont demeurés sur les estrades en ne déployant leurs énergies qu'au renouvellement de leurs dépôts à terme, inlassablement à tous les trente (30) jours en profitant mois après mois de la hausse répétée des taux d'intérêt. A cet effet, il ne faudrait pas oublier de surveiller la prochaine émission des obligations d'épargne du Canada (19,50%).

Notre portefeuille vaut 21 824,69$ au moment d'écrire ces lignes (le 14 septembre), ce montant ne comprenant pas les intérêts courus (388,30$) sur les obligations du Canada. Ces intérêts seront versés par le créancier (le gouvernement du Canada) le 1er janvier 1982 et le 1er juillet 1982, si les obligations sont conservées; sinon, les intérêts seront encaissés au moment de la vente.

La baisse de 18% du prix des actions privilégiées de **Nova, An Alberta Corporation** depuis l'achat en juin dernier, n'a rien pour favoriser la performance de l'ensemble du portefeuille. La valeur intrinsèque de ce placement des années 80 me laisse croire que cette évaluation du marché est de nature temporaire. De récentes analyses prévoient des bénéfices de l'ordre de 20 millions$ pour l'année prochaine contre (128 millions$ en 1981 et 107 millions$ en 1982). Les perspectives pour les années qui suivent sont également excellentes, soit 265 millions$ en 83 et 329 millions$ en 84. Il y a actuellement 103 millions d'actions ordinaires en circulation et aucun groupe n'est en situation de contrôle. Au total, Nova compte quelque 31 000 actionnaires.

GEORGES GRATTON

Courtier en valeurs mobilières et agent de change. Burns Fry. Limitée.

EVALUATION DU PORTEFEUILLE au 14 septembre 1981

Nombres d'unités	Description	Coût à l'unité ($)	Valeur au coût ($)	Prix au marché à l'unité ($)	Valeur au marché ($)	Taux de dividendes ou d'intérêts (%)	Revenus annuels projetés ($)
25.000$	Obligations du Canada 14-3/4% 1er juillet 1986/93	100,00$	25 000,00$	94,00$	23,500,00$*	14,75%	3 687,50$
100	Echo Bay Mines $3.00 priv.	16,75$	1 686,75$	16,25$	1 625,00$	3,00$	300,00$
200	Nova, An Alberta Corporation	30,50$	6 100,00$	25,00$	5, 000,00$	1,63$	326,00$
(8.300,31$)	Emprunt auprès du courtier à un taux de 22,75%	100,00$	(8 300,31$)	100,00$	(8 300,31$)	23,75%	(1,888,32$)
	TOTAL DU PORTEFEUILLE		24 486,44$		21 824,69$		2, 425,18$

*N.B. Les intérêts courus ne sont pas compris (838,30$)

Voici l'offre!

- Transigez sur le parquet de la Bourse de Montréal à vos propres compte et profit.
- Soyez au centre de l'ACTION avec accès immédiat aux nouvelles.
- La Bourse vous enseignera la négociation des actions et options.
- Devenez mainteneur de marché.

AF

Si l'OFFRE vous intéresse, communiquez directement avec M. Philippe Barrette au **(514) 871-2447** ou remplissez et retournez ce coupon.

NOM .....

ADRESSE .....

.....

N° DE TELEPHONE BUREAU .....

DOMICILE .....

Philippe Barrette, Bourse de Montréal
Tour de la Bourse, 800, Square Victoria
Montréal (Québec) H4Z 1A9

BOURSE DE MONTRÉAL

Faites votre demande

- Si vous avez des aptitudes pour le commerce (acheter et vendre)
- si vous aimez voir immédiatement les résultats de vos transactions
- si vous disposez d'actifs liquides d'au moins 50 000 $ (ou si vous avez un associé qui n'est pas membre de la Bourse)
- si vous cherchez une nouvelle carrière à plein temps,

DEVENEZ MAINTENEUR DE MARCHÉ.

CAPSULES

■ La spéculation sur le titre **MSZ Resources** est hors de proportion avec la valeur réelle de la compagnie qui ne produit que 400 barils de pétrole et 1,6 million de pieds cubes de gaz naturel par jour. De plus, pour les derniers six mois, la compagnie a enregistré une perte. L'origine de la spéculation vient tout simplement du fait que la compagnie qui contrôle MSZ Resources est nulle autre que **HCI Holdings** du financier **André Sarlos**, qui est renommé pour le ''timing'' de ses opérations boursières.

* * *

■ Dans un récent livre sur l'analyse technique, l'auteur tranche une fois pour toutes la grande question de savoir si un investisseur fait plus d'argent sur une période donnée en conservant ses actions ou s'il est préférable d'effectuer plusieurs transactions pendant cette période. Dans **''Technical Analysis Explained'', Martin J. Pring** affirme: ''Le potentiel de gains d'investissements cycliques (par opposition aux investissements permanents) est plus élevé même si l'indice **Dow Jones** n'a pas apporté d'avance nette entre 1966 et 1978, bien qu'il y ait eu trois cycles à la hausse. Si un investisseur avait placé 1 000$ au bas des cycles en 1966, 1970 et 1978 et qu'il avait revendu au haut des cycles en 1966, 1968 et 1973, il aurait réalisé 4 000$ de gains de 1966 à 1976. Par contre, l'investisseur qui aurait acheté des actions pour 1 000$ et qui ne les aurait pas transigées par la suite n'aurait réalisé qu'un profit de 20$.

* * *

■ **Husky Oil** et **Bow Valley** se sont associés dans un projet conjoint pour la construction de deux plates-formes de forage semi-submersibles pour utilisation près des côtes atlantiques.

* * *

■ Selon **Peter Cavelti,** vice-président du **Guardian Trust,** le dollar canadien remontera rapidement au niveau de 0,84$-0,85$.

* * *

■ La remontée du prix de l'or, depuis un mois de 380US$ à 454US$ ne serait qu'une ''correction technique'' qui n'indique pas encore une tendance sûre à la hausse. Une ''correction technique'' se produit habituellement quand le prix du métal jaune se maintient bas pendant une assez longue période de temps. Ce bas prix attire les spéculateurs qui recherchent un gain rapide. Dès que ce gain est gagné, ils revendent massivement, ce qui fait revenir le prix à son niveau antérieur. On peut différencier une ''correction technique'' d'une ''tendance à la hausse'' par l'analyse de la période de temps où s'exerce le mouvement. Une ''correction technique'' provoque une montée vive et très rapide du prix tandis qu'une ''tendance à la hausse'' est visible par une succession de petites hausses étalées sur une période de temps plus longue.

* * *

■ Au cours du dernier mois, les titres aurifères ont augmenté de 7,4%. Le **TSE** a baissé de 3,4% et tous les autres secteurs boursiers ont également enregistré des baisses, la plus forte touchant le compartiment immobilier avec 14,1%.

* * *

■ Il faudra de 12 à 18 mois avant que les activités de forage au **Canada** ne connaissent un regain de vie, selon le président de l'**Association des entrepreneurs** en forage. Son opinion est basée sur le fait que les compagnies de forage canadiennes opérant aux **États-Unis** sont liées par contrat. D'autre part, il faudra un certain temps avant que les compagnies d'exploration canadiennes, voulant revenir au Canada à la suite de l'entente **Ottawa-Edmonton,** ne décident de la future localisation des puits de forage pour profiter pleinement des bénéfices de l'accord fédéral-provincial.

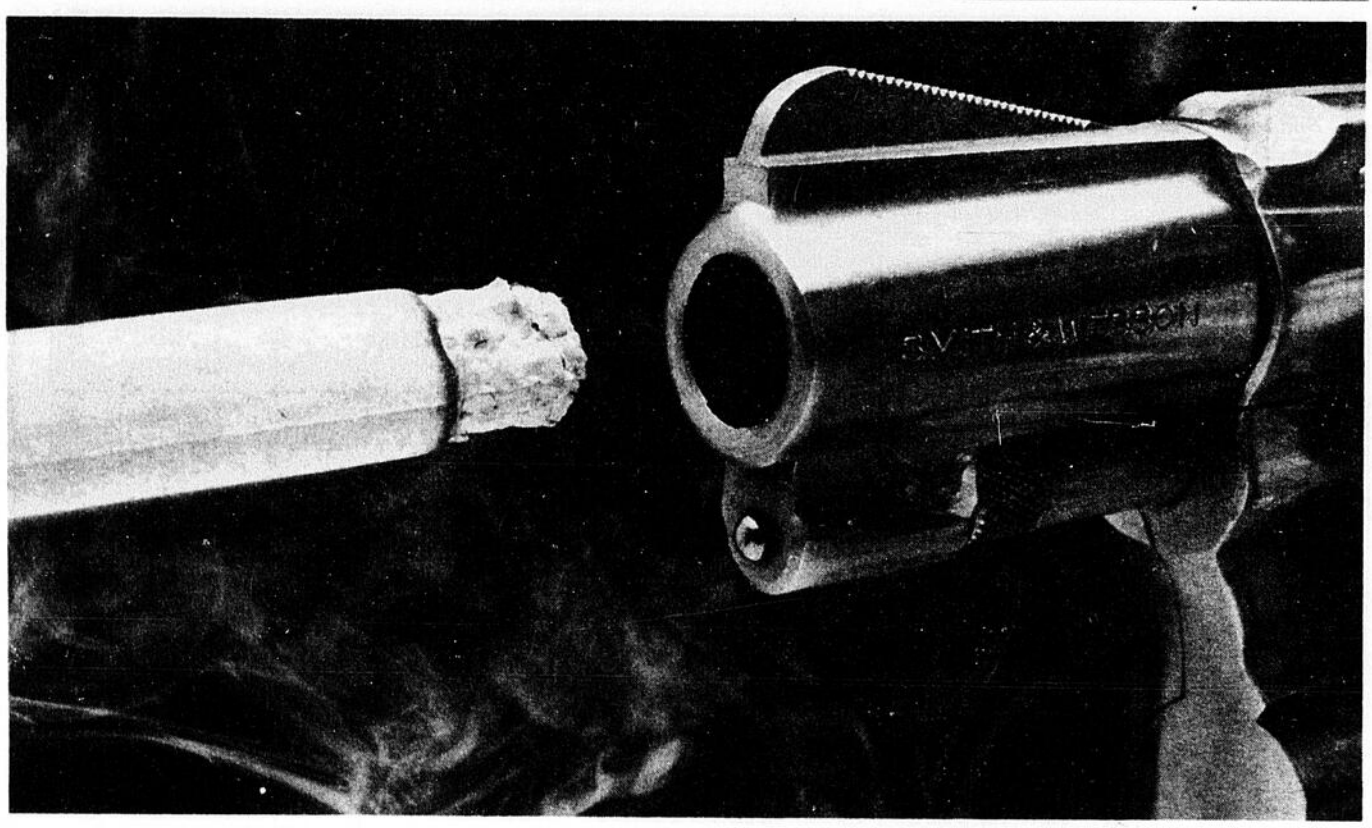
* * *

■ **Selkirk Communications** vient de prendre une participation de 20% dans la compagnie **Santel Communications,** qui possède des bureaux à Québec, à Montréal, à Ottawa et à **Toronto.** Santel opère dans le secteur de l'interconnexion téléphonique et réalise des ventes de l'ordre de 15 millions $ par année. Selkirk a comme actionnaire principal Southam.

* * *

■ **Nova Scotia Savings & Loan Co.** fait l'objet d'une tentative de prise de contrôle non publique. C'est en tout cas ce que soutient le président de cette compagnie, **James E. Radford,** qui a demandé une enquête à la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.** Selon lui, le marché indique que quelqu'un accumule les actions de la compagnie d'une façon importante.

NORMAND LASSONDE



L'état de guerre est-il déclaré entre vos fumeurs et vos non-fumeurs?

Alors, changez d'air!

Le théâtre: la salle de conférence. D'un côté, les fumeurs, de l'autre, les non-fumeurs.
Ces derniers, envahis par la fumée du tabac, deviennent irritables.
Les fumeurs, quant à eux, pris dans le feu de l'action, ne se soucient guère des autres...et, malheureusement, c'est le travail qui en souffre. Alors, que faire?
Facile, changez d'air avec le BIONAIRE 2000 de Biotech.
Purificateur d'air exceptionnel et ioniseur perfectionné,
le BIONAIRE 2000 changera l'air de votre entreprise en air pur de la montagne.
Déjà, plusieurs entreprises d'envergure utilisent le BIONAIRE 2000 et elles ont remarqué une baisse du taux d'absentéisme et une augmentation de la productivité.
Faites comme elles, soyez d'affaires, procurez-vous un BIONAIRE 2000.
Avec lui, vos fumeurs et vos non-fumeurs auront...changé d'air!

BIONAIRE 2000
Pour plus de renseignements...
Communiquez avec BIOTECH ÉLECTRONIQUE LTÉE, 715-725, avenue Halpern, Dorval, Québec, Canada H9P 1G5 ou rendez-vous dans tous les bons magasins pour voir la gamme complète des BIONAIRES. Le BIONAIRE 1000, idéal pour la maison, est aussi disponible chez Eaton, La Baie et Simpsons.

BIOTECH ÉLECTRONIQUE LTÉE
AU SERVICE de VOTRE ENVIRONNEMENT
Conçu et fabriqué au Québec

Finance et Développement

10 OCTOBRE 1981

Le journal **LES AFFAIRES** publiera le 10 octobre prochain un cahier spécial intitulé **FINANCE ET DEVELOPPEMENT.** Compte tenu de l'importance de ce cahier spécial, nous vous suggérons de réserver dès maintenant votre présence dans une édition qui sera lue par

100 000 personnes

Ce cahier traitera:

I- Situation économique et financement de l'entreprise
II- Le financement à court terme
III- Le financement à terme
IV- Le capital de risque
V- Un moyen d'éviter le financement à long terme: le leasing
VI- Les programmes d'aide gouvernementale.

La date limite pour réservation d'espace est le 28 septembre 1981.

Le No 1 de l'information économique au Québec
LES AFFAIRES

Pour plus de renseignements, communiquez avec le service de la publicité

Montréal (514) 842-6491—Toronto (416) 499-9348

Obligations d'épargne fort attirantes

Les obligations d'épargne du Canada sont de moins en moins des obligations au sens strict du terme et ressemblent de plus en plus à des billets à demande, à taux flottant, garantissant néanmoins au prêteur - c'est à dire l'épargnant — un rendement minimum.

En rendant publiques les conditions de la prochaine émission d'obligations d'épargne la semaine dernière, le ministre fédéral des Finances, Allan MacEachen, a insisté sur le fait que le taux de 10,5% offert pour les six dernières années de cette émission (la première année rapportant 19,5%) sera ajusté à la hausse pour tenir compte des fluctuations du marché.

A 19-1/2% d'intérêt pour un an, les nouvelles obligations, qui seront en vente le 13 octobre prochain, sont fort compétitives. Il est certes possible ces jours-ci d'obtenir davantage en plaçant ses épargnes dans un certificat de dépôt d'un an (plusieurs sociétés de fiducie offrent 20% pour cette échéance). Mais il ne faut pas oublier que les obligations d'épargne sont encaissables en tout temps, atout non négligeable à une période où on ne sait pas encore si les taux d'intérêt vont vraiment baisser ou vont plutôt rebondir à 25%, comme l'ont prédit certains présidents de banque et analystes financiers.

L'intérêt sur les nouvelles obligations commencera à courir le 1er novembre et l'épargnant ne perdra pas cet intérêt s'il achète ses obligations avant le 13 novembre.

Un investisseur peut donc jouir d'un double rendement pendant quelques jours en laissant ses épargnes dans un autre véhicule de placement et en achetant ses obligations le plus tard possible. Toutefois, on doit conseiller à celui qui veut bénéficier de ce double rendement de ne pas prendre le risque d'acheter ses obligations après le 6 novembre. En effet, le ministre des Finances se réserve le droit de mettre fin à la vente de la nouvelle série après la fermeture des affaires le 6 novembre, s'il juge que l'émission a suffisamment rapporté ou encore s'il veut se protéger contre une baisse des taux d'intérêt qui pourrait survenir à ce moment-là sur le marché monétaire.

N.B.: Tous les postes annoncés sont ouverts également aux femmes et aux hommes.

OUTRE-MER

Notre client est un consortium international qui exploite l'une des plus grandes mines de bauxite du monde dans la République de Guinée, en Afrique occidentale. Nous sommes à la recherche de candidats pour combler le poste suivant:

Vérificateur interne

Le titulaire, en tant que membre du comité de vérification, relève du directeur général. Il aura à effectuer une révision et évaluation de l'efficacité des systèmes comptables et financiers ainsi que divers autres systèmes de contrôle internes d'exploitation dans le but de protéger les actifs de la compagnie, d'assurer la fiabilité des rapports financiers, de promouvoir un meilleur rendement des exploitations et d'encourager l'adhésion aux politiques établies.
Le candidat choisi sera parfaitement bilingue, détiendra un diplôme comptable reconnu ainsi que plusieurs années d'expérience en vérification interne dans le milieu industriel.

EXCELLENTE REMUNERATION EN DOLLARS U.S. PLUS 25% EN DEVISES LOCALES

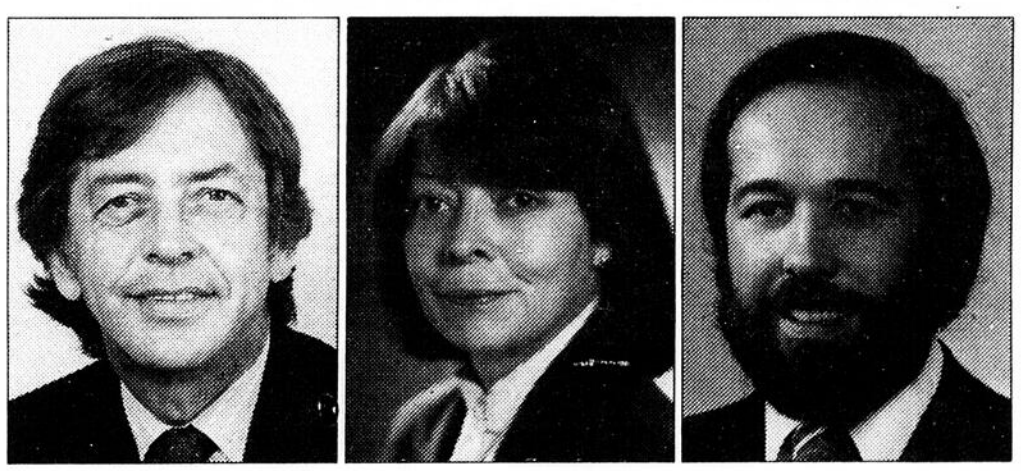
Avantages sociaux: contrat initial de deux ans (renouvelable); le salaire en dollars américains peut être non imposable et fournir ainsi l'occasion de se constituer un capital substantiel; logement moderne meublé et climatisé, assurance-vie gratuite, installations médicales, gratuité scolaire dans les écoles privées française et anglaise jusqu'à la 8e année et allocation généreuse couvrant les frais d'études hors de l'Afrique occidentale aux élèves poursuivant leurs études après la 8e année; vacances annuelles de 6 semaines avec trajet aérien aller-retour défrayé, etc.
(Pour ce poste, le logement est disponible pour une personne seulement.)

Faites parvenir votre curriculum vitae ou communiquez avec M. Cy Harris.

1110 ouest, rue Sherbrooke
Bureau 2009
Montréal, Québec H3A 1G8
Tél.: (514) 842-8311

COWAN personnel

PUBLICITÉ BCP LIMITÉE



M. Jacques Bouchard — Mme Thérèse Sévigny — M. Pierre Girard

L'agence de publicité BCP annonce les nominations suivantes: M. Jacques Bouchard aux postes de président du conseil et chef de la direction; Mme Thérèse Sévigny aux postes de présidente et chef des opérations; et de M. Pierre Girard aux postes de vice-président et directeur général.

Publicité BCP Ltée est une société privée, fondée en 1963. Elle se situe au premier rang des agences québécoises et au douzième rang des agences nationales.

POUR TROUVER LE CANDIDAT IDEAL
CARRIÈRES ET PROFESSIONS
dans le journal LES AFFAIRES COMPOSEZ 842-6491

Fonction publique du Québec

Concours ouverts aux hommes et aux femmes

Gouvernement du Québec
Office du recrutement et de la sélection du personnel

Spécialiste en marché minier

Concours spécifique numéro 102J-453004/RA - Ce concours vise à combler uniquement les emplois identifiés à cet avis. Présentement 4 emplois à Québec ou à Montréal.

Attributions - Recueillir, analyser et étudier les données, caractéristiques et tendances des marchés de produits miniers; établir des objectifs et des orientations de développement de l'industrie minière; élaborer et proposer les politiques, programmes et autres mesures visant à consolider et activer l'industrie minière au Québec; aviser et conseiller les gouvernements, les organismes paragouvernementaux, les entreprises et les associations et maintenir une liaison intense avec ses homologues oeuvrant dans ces milieux.

Conditions d'admission - Diplôme universitaire de 1er cycle en sciences économiques, en gestion des entreprises ou dans une autre discipline appropriée; 3 années d'expérience dans le domaine des études de marché reliées à l'industrie minière. Chaque année d'études pertinentes complémentaire à celles exigées compense pour une année d'expérience pertinente requise. Chaque année de scolarité manquante peut être compensée par 2 années d'expérience pertinente aux attributions mentionnées. Inclure une photocopie de l'original de ses attestations d'études.

Conseiller en développement industriel minier

Concours sectoriel numéro 102H-453002/RA - Ce concours vise à constituer une réserve de candidats en vue de combler ces emplois et au besoin, tout autre emploi de même nature susceptible de devenir vacant au ministère de l'Energie et des Ressources dans les régions administratives de Québec et de Montréal durant la prochaine année.
Présentement 1 emploi à Québec ou Montréal
1 emploi possible à Québec ou Montréal

Attributions - Analyser et évaluer les demandes d'assistance des entreprises minières en étudiant le potentiel de chaque projet, en estimant les besoins financiers et en évaluant les risques inhérents; suggérer les modalités d'intervention spécifique à chaque projet; conseiller et proposer aux agents économiques concernés les actions requises pour consolider et activer la croissance de l'industrie minière; concevoir, proposer et mettre en application des structures d'encadrement qui faciliteront l'atteinte des objectifs du ministère; participer à des études sectorielles de base portant sur les opportunités de développement en tenant compte de certains paramètres économiques; évaluer la pertinence des programmes d'aide aux entreprises.

Conditions d'admission - Diplôme universitaire de 1er cycle en sciences économiques, en gestion des entreprises ou dans une autre discipline appropriée; 3 années d'expérience dans le domaine du financement de projets en industrie minière ou en gestion d'entreprise minière. Chaque année d'études pertinentes complémentaire à celles exigées compense pour une année d'expérience pertinente requise. Chaque année de scolarité manquante peut être compensée par 2 années d'expérience pertinente aux attributions mentionnées. Inclure une photocopie de l'original de ses attestations d'études.

Inscription - Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec
Case postale 15 350
Québec, QC G1K 7X2

Agent de développement industriel, classe II

Traitement de 26 548$ à 35 683$
Période d'inscription:
du 19 septembre au 7 octobre 1981

Comment vous inscrire

Vous inscrire à l'aide du formulaire Offre de service de l'Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec, que vous pouvez vous procurer dans ses bureaux régionaux, les centres de main-d'oeuvre et la plupart des caisses populaires.
Toute **Offre de service** doit être accompagnée d'une copie des documents mentionnés à l'avis de concours. Le défaut de produire les documents exigés entraînera le rejet de la candidature au concours.
Expédier votre **Offre de service** à l'adresse indiquée à l'avis de concours correspondant.

L'Office vous invite à prendre connaissance de ses autres concours en communiquant avec l'un de ses bureaux régionaux.

Le Trust First City: un concurrent combatif

Trust First City, la fiducie de la famille Belzberg qui vient d'ouvrir un bureau à Montréal, ne fait pas les choses comme les autres, a déclaré dans une entrevue aux AFFAIRES le directeur régional au Québec, M. **John Walling.**

"Au lieu d'essayer de vendre à tout le monde toute la gamme de produits offerts par tous les concurrents, nous avons préféré nous spécialiser dans certains produits où nous voulons d'être les meilleurs."

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

John Walling, directeur général au Québec, lors de la cérémonie d'inauguration du bureau de First City à Montréal.

Les trois produits sur lesquels First City pousse le plus fort sont le certificat de placement garanti, le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et les débentures.

Pour ses certificats de placement, par exemple, First City accepte n'importe quel montant plutôt que des coupures fixes de 100 ou 1 000 dollars comme les autres institutions. Elle offre aussi des débentures transférables et négociables, et un intérêt quotidien sur les versements dans un compte REER. La plupart des produits ne comportent aucun frais de gestion ou de manutention et les taux de rendement sont comparables sinon meilleurs que ceux des autres institutions, selon M. Walling.

Combatif

First City entend mener au Québec comme dans l'ouest une politique de marketing combative, a précisé M. Walling. "Nous sommes présentement six personnes au bureau de Montréal et nous serons une douzaine l'an prochain; une douzaine de vendeurs qui sortent pour aller rencontrer les clients et qui n'attendent pas au bureau que les clients nous trouvent."

First City veut également ouvrir une autre succursale d'ici douze à dix-huit mois, probablement dans la ville de Québec. D'autres suivront par la suite, selon les besoins.

Présent avant l'ouverture

Une autre façon de procéder peu banale de First City, c'est qu'elle ouvre officiellement sa succursale montréalaise après plusieurs années de présence chez nous.

"Nous ouvrons notre succursale dans des locaux que nous occupions déjà, a déclaré M. Walling. Voilà en effet trois ou quatre ans qu'une de nos filiales fait du prêt-bail au Québec et dans les Maritimes à partir de notre bureau de Montréal. Et nous faisons ici du prêt hypothécaire depuis six ans."

Quant à l'avenir, en plus des autres bureaux que la compagnie compte ouvrir au Québec, M. Walling croit qu'il faudra également élargir la gamme de produits dans lesquels First City se spécialise vraiment, et tenter de rejoindre de nouvelles clientèles, de nouveaux groupes cibles généralement négligés par les compagnies de fiducie.

Investissements au Québec?

Mais il s'agit là de stratégie de développement et dans ce domaine, First City est aussi discrète que n'importe quelle autre compagnie de fiducie. Pour ce qui est des investissements effectués au Québec, la discrétion rejoint l'oubli: la direction de Vancouver de la compagnie n'a pas pu fournir d'exemples concrets.

Mais à la suite de son président, M. **Samuel Belzberg,** qui était de passage à Montréal pour l'ouverture du bureau de First City la semaine dernière, M. Walling a répété l'engagement de la compagnie d'investir à l'avenir de façon visible à Montréal et ailleurs au Québec, au moins autant que la valeur des épargnes recueillies dans la province.

ANDRE HAINS

AUX DÉTENTEURS DE CARTE VISA-BNC

Suite à l'acquisition des opérations Visa-BNC par la Confédération des Caisses Populaires et d'Économie Desjardins du Québec, les succursales de la BNC ne pourront plus, au Québec, à compter du 15 septembre 1981, accepter le paiement des comptes des détenteurs de carte Visa-BNC, ni offrir des avances de fonds sur présentation de la carte Visa-BNC.

Cependant ces services vous sont offerts par LES CAISSES POPULAIRES DESJARDINS ET LES CAISSES D'ÉCONOMIE participantes à l'opération Visa.

Nous vous souhaitons la bienvenue.

Chez Avis, on y met du coeur.
UNE VOITURE RÉSERVÉE, C'EST SACRÉ! SINON... NOUS VOUS DÉDOMMAGEONS!

CHEVROLET CAVALIER

Avis loue des voitures et des camions GM.

N'importe quelle compagnie de location peut vous réserver une voiture, mais seul Avis y met autant de coeur.

Notre système de réservations international vous offre un service remarquable qui nous certifie que votre auto vous attend à l'heure convenue, à des tarifs abordables. Dans le cas peu probable où nous ne pourrions vous donner le modèle de voiture que vous aviez réservé, nous vous en offrirons une de catégorie supérieure, au même prix. Et si cette solution n'est pas possible, nous ferons tout pour vous offrir une voiture de nos concurrents.

Si vous n'êtes pas en route durant l'heure qui suit votre arrivée au comptoir, nous vous remettrons un certificat-remise de 50 $*, valable lors de votre prochaine location Avis.

Eh oui! 50 $! Aucune autre compagnie de location de voitures ne vous propose une offre aussi alléchante. "Avis y met du coeur", ce n'est pas seulement un slogan publicitaire. C'est une garantie!

*Ce certificat-remise n'est valable qu'au Canada seulement et ne s'applique qu'aux réservations confirmées. La réclamation de la voiture doit se faire à nos comptoirs durant les 3 heures qui suivent l'heure de la réservation.

Avis et "On y met du coeur" sont des marques de commerce déposées de Avis Inc.

AVIS
y met du coeur.
Garanti!