À ne pas manquer cette semaine

Dossier de 12 pages sur nos ressources naturelles

pp. 23 à 34

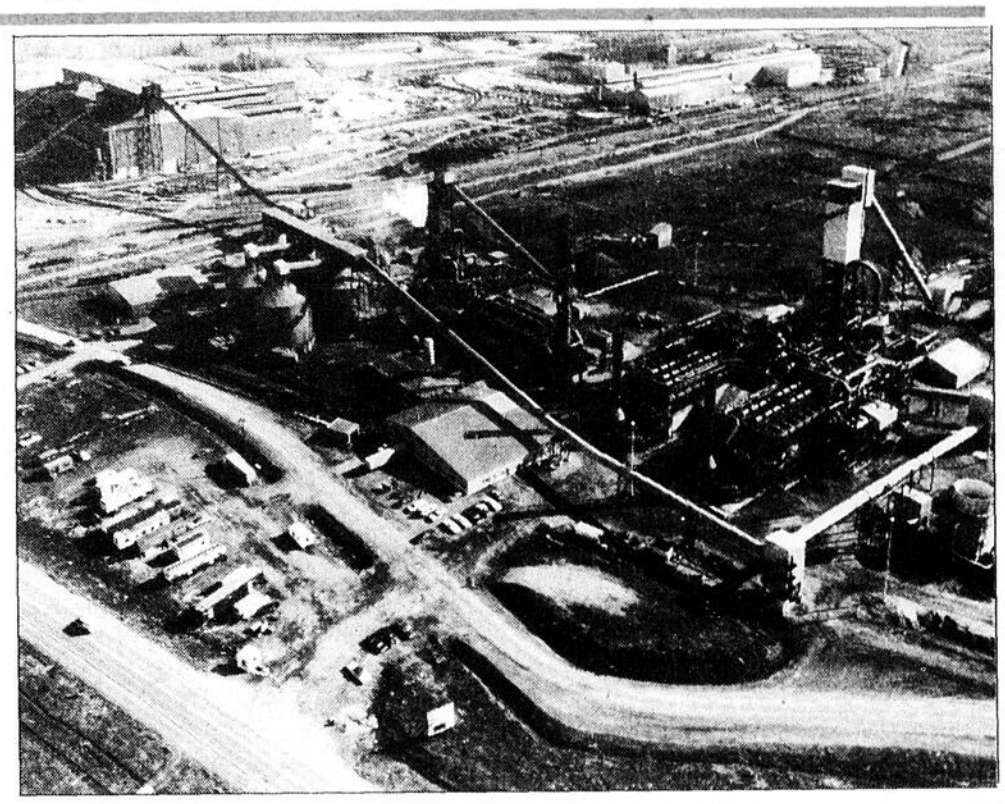


ÉPARGNE RETRAITE
REER
en dépôts garantis
sans frais
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUÉBEC • MONTRÉAL • TROIS-RIVIÈRES • CHICOUTIMI • OTTAWA

Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
Montréal, 27 février 1982 Vol. LIV No. 9 56 pages 1,00$

ACCENT PERSONNEL LTÉE
Personnel de bureau de qualité supérieure, temporaire et permanent.
A votre service
284-2968

Nos sociétés d'Etat valent moins que l'argent total investi



■ *Si l'on fait exception d'Hydro-Québec qui jouit d'une situation de monopole, les sociétés d'Etat que possède le gouvernement du Québec ne lui ont encore rien rapporté. Selon un relevé du Vérificateur général, leur valeur comptable globale est inférieure aux sommes que le gouvernement leur a avancées.* pp. 2-3

Les Caisses d'entraide



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Parizeau donne une autre chance au Plan Dugal

p. 8

Dans notre section FINANCE cette semaine

Qu'arrive-t-il aux 30 compagnies canadiennes explorant l'Australie?

pp. 35-36

PROFITS NETS

Lors de l'évaluation d'une entreprise, un spécialiste doit constamment garder à l'esprit cinq principes de base, selon notre collaborateur Daniel Cadoret. p. 19

IMMEUBLE

La cinquième plus importante maison de courtage immobilier de la région de Montréal, A.E. LePage, entend consacrer plus d'énergie au développement de sa division résidentielle en 1982. p. 20

MARKETING-COMMUNICATIONS

La publicité "sociétale" commence à faire sentir ses effets. La campagne publicitaire de l'Office des producteurs de lait du Québec en est un bon exemple. Christine Isabelle fait le point. p. 17

LE PORTEFEUILLE

Notre collaborateur Georges Gratton conseille à ceux qui en sont à leurs premières armes sur le marché boursier d'être très prudents avant de poser le premier geste. p. 53

Les sociétés d'Etat, un placement

■ Aussi incroyable que cela puisse paraître, le gouvernement du Québec n'a pas réussi à rentabiliser le total de ses investissements dans l'ensemble des sociétés d'Etat où il détient des placements sous la forme de capital-actions ou d'avances.

Selon un relevé fait par le **Vérificateur général** du Québec et publié en annexe à son dernier rapport, le gouvernement québécois avait investi jusqu'au 31 mars 1981 2 085 millions $ dans ses sociétés d'Etat, mais ces dernières n'avaient pour avoir propre à la même date, que 2 076 millioins $. La différence de 9 millions $ constitue le déficit global accumulé par les sociétés d'Etat dans lesquelles le gouvernement détient des placements.

Une société d'Etat sauve toutefois l'honneur du bilan de l'implication gouvernementale dans des entreprises; c'est **Hydro-Québec**; si cette dernière n'est pas au nombre des sociétés d'Etat dans lesquelles le gouvernement détient des placements (1er groupe de sociétés de la liste ci-jointe) c'est parce que le gouvernement n'y a jamais acquis d'actions. En effet, à venir jusqu'à la récente adoption de la Loi 16 transformant Hydro-Québec en société à capital-actions, le gouvernement ne détenait pas d'actions d'Hydro-Québec, qui était, à l'origine, une commission gouvernementale. Depuis sa création, la Commission hydroélectrique du Québec a toutefois accumulé des réserves qui étaient évaluées à 4,37 milliards $ au 31 décembre 1980.

Comme on peut le voir sur le tableau ci-contre, le gouvernement possède d'autres entreprises dans lesquelles il ne détient pas de placements.

De plus, si l'on ajoute l'avoir propre des sociétés de ce dernier groupe à l'avoir propre des sociétés dans lesquelles le gouvernement détient un placement, on obtient une valeur comptable de 6,5 milliards $ pour l'ensemble des sociétés d'Etat, comparativement à une mise de fonds initiale de 2,08 milliards $.

Les sociétés déficitaires

Trois sociétés ternissent plus que toutes les autres le tableau de la participation gouvernementale dans des entreprises. Ce sont **Sidbec** et ses filiales, qui avaient accumulé un déficit de 186 millions $ au 31 décembre 1980, la **Société d'aménagement de l'Outaouais** (SAO) qui avait accumulé des pertes de 11,5 millions $ au 31 mars 1981 et la **Société de développement immobilier du Québec** (Sodeviq) dont le déficit accumulé était de 10 millions $ au 31 mars 1981. (Sodeviq est la société gouvernementale qui est propriétaire de 49% des actions de **Place Desjardins** et dont les autres actionnaires sont les différentes institutions et fédérations du **Mouvement Desjardins).**

Dans une annexe à son rapport, le Vérificateur général du Québec, M. **Rhéal Chatelain,** déplore la façon dont le gouvernement intègre dans ses états financiers l'information financière découlant de ses investissements dans des sociétés.

"Les états financiers (du gouvernement) seraient plus exacts si des dispositions étaient prises pour que soient reflétés tant à l'actif qu'aux revenus et dépenses (desdits états) les bénéfices réalisés et les pertes subies par ses entreprises. De même, lorsqu'un placement dans une entreprise du gouvernement a subi une perte durable de valeur, la valeur comptable devrait être réduite en conséquence", lit-on dans le rapport de M. Chatelain.

Au moins deux entreprises devraient, selon M. Chatelain, voir dévaluer leur valeur comptable parce qu'elle ne démontre pas la capacité financière de rembourser leurs avances. Ce sont l'Office des autoroutes du Québec et la Société d'aménagement de l'Outaouais.

L'Office des autoroutes avait accumulé jusqu'au 31 décembre 1980 un déficit d'opérations de 120,5 millions $. Si l'Office réussit à montrer un surplus de 63 millions $ comme l'indique le tableau ci-joint, c'est grâce au fait que la société d'Etat à indiqué comme surplus d'apport un montant de 183,7 millions $ découlant de l'acquisition des autoroutes Chomedey et des Cantons de l'Est et représentant la partie des coûts payée par le ministère des Transports (i.e. par les contribuables). Après avoir subi des pertes respectives de 10,6, 14,2 et 18,1 millions $ de 1978 à 1980, l'office ne peut plus, de l'avis du Vérificateur général, rembourser ses avances.

De son côté, la Société d'aménagement de l'Outaouais réalise des déficits croissants d'année en année et n'avait pas au 31 mars dernier, payé les 15 millions $ d'intérêt qu'elle devait au gouvernement sur les avances reçues de 34,5 millions $. Si l'on ajoute ces intérêts impayés aux avances, c'est un total de 49,5 millions $ que devait la SAO au gouvernement. De l'avis du Vérificateur général, le placement du gouvernement dans cette société a subi une baisse durable de valeur qui n'est pas reflétée aux livres du gouvernement.

Rentabilité

Le rapport du Vérificateur ne permet pas d'analyser la rentabilité exacte des placements du gouvernement dans les sociétés d'Etat.

Toutefois, à en juger par les minces surplus accumulés par plusieurs d'entre elles et compte tenu des sommes importante qui ont été investies il y plusieurs années dans ces sociétés, force est de reconnaître que la rentabilité a été infime dans plusieurs de ces entreprises.

La **Société générale de financement,** qui a été créée au début des années 1960, avait accumulé des pertes de 5 millions $ au 31 décembre 1979. Ce n'est que depuis les deux derniers exercices qu'elle a réussi à se remettre à flot et à accumuler un surplus de 26,6 millions $ au 31 décembre 1980. Compte tenu des dizaines de millions qui ont été injectés par l'Etat dans cette société dès le début des années 1960 et tout au long de la dernière décennie, le rendement sur l'investissement demeure extrêmement faible.

La **Société de développement de la Baie James** n'avait de son côté, accumulé que 1,5 million $ au 31 décembre 1980, sur des placements de 60 millions $ qui ont été effectués par le gouvernement par tranche de 10 millions $ au cours des six premières années de son existence (de 1972 à 1977). Le gouvernement a cessé d'acheter du capital-actions dans la SDBJ même si la loi constitutive de la SDBJ prévoyait l'achat par le gouvernement de 100 millions $ d'actions sur 10 ans.

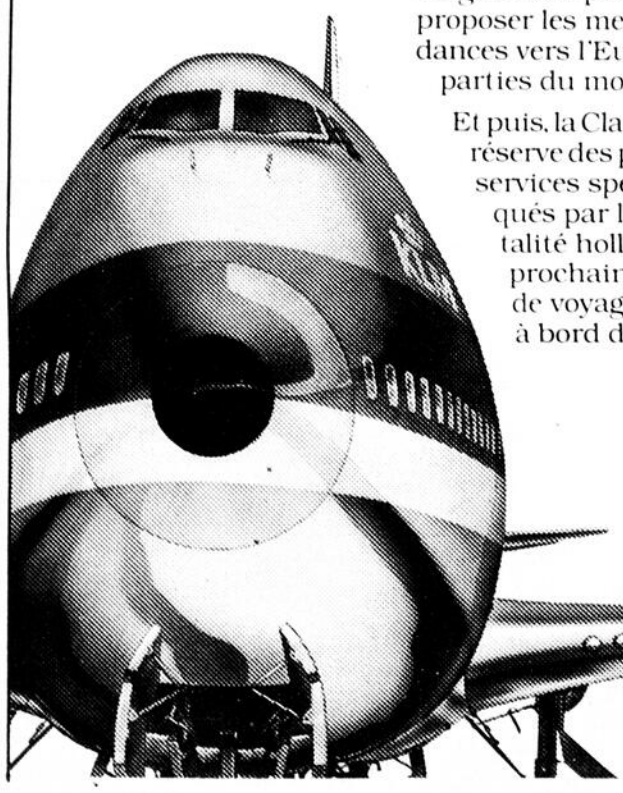
La **Société d'habitation du Québec** dans laquelle les investissements du gouvernement ont totalisé 155 millions $ depuis sa création n'a

KLM. UN EXCELLENT DÉPART POUR VOS AFFAIRES EN AFRIQUE.

Si vos affaires vous appellent en Afrique, que ce soit à Kano, Lagos ou Lomé, vous pouvez faire appel à KLM pour vous y mener dans la plupart des cas plus rapidement que toute autre ligne aérienne et à des prix compétitifs.

L'aéroport international de Schiphol/Amsterdam, port d'attache de KLM, constitue un véritable chef-d'oeuvre d'organisation moderne qui a été élu le meilleur aéroport au monde par les lecteurs du Business Traveller Magazine. Il permet à KLM de vous proposer les meilleures correspondances vers l'Europe et les autres parties du monde.

Et puis, la Classe Affaires KLM vous réserve des places de choix et des services spéciaux à bord, marqués par la chaleur de l'hospitalité hollandaise. À votre prochain voyage, exigez donc de voyager en Classe Affaires à bord d'un 747 de KLM.



KLM
La ligne aérienne hollandaise digne de votre confiance.

LES DÉPÔTS PRIORITAIRES DE LA MERCANTILE.

15%

SUR DES DÉPÔTS À TERME DE $5,000. À $50,000.* PLACÉS POUR UNE PÉRIODE DE 6 MOIS.
LES TAUX PEUVENT ÊTRE MODIFIÉS SANS PRÉAVIS.

*TAUX PLUS AVANTAGEUX SUR LES DÉPÔTS DE PLUS DE $50,000.

LA BANQUE MERCANTILE DU CANADA
SOUPLE ET PRESTE

MONTREAL 625 BOUL. DORCHESTER OUEST (514) 871-2500
QUÉBEC 580, GRANDE-ALLÉE EST (418) 647-2921
UNE BANQUE À CHARTE CANADIENNE DEPUIS 1953. MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE-DÉPÔTS DU CANADA

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

déficitaire pour le Québec

rapporté jusqu'ici que 2 millions $. Encore là, il s'agit d'un rendement presque nul.

Soquip n'a encore accumulé aucun bénéfice puisque ses revenus sont infimes. Curieusement, son rapport annuel ne présente même pas d'état des revenus et dépenses, ni d'état des revenus consolidés et des bénéfices non répartis; il est donc impossible de connaître les déficits de Soquip, ni l'ampleur de son déficit accumulé.

De plus, Soquip inscrit à son actif ses dépenses d'exploration et le coût d'acquisition des permis et propriétés qu'elle détient; la valeur de son domaine minier au coût s'élevait à 83 millions $ au 31 mars 1981 sur un actif total de 109 millions; la société avait, d'autre part, inscrit une somme de 10 millions $ à l'avoir des actionnaires même si le gouvernement n'avait versé, à l'époque, que 85 millions $ à son capital-actions.

Sociétés rentables

Malgré l'absence ou la faiblesse de rentabilité que connaissent plusieurs sociétés d'État, certains autres apparaissent toutefois en meilleure posture.

La palme va évidemment à Hydro-Québec à cause des 4,4 milliards $ qu'elle a accumulés au cours de ses 35 ans d'existence; le rendement d'Hydro-Québec est évidemment excellent du point de vue financier, mais l'on ne peut dissocier sa performance du fait qu'elle jouit d'une situation de monopole et qu'elle a bénéficié de généreuses augmentations de tarifs chaque fois qu'elle dut avoir recours aux marchés financiers pour réaliser ses projets d'investissements.

D'autres sociétés ont réalisé des performances moins spectaculaires, mais qui sont tout de même dignes de mention, compte tenu des missions confiées à ces sociétés. Ainsi, après avoir été exclusivement vouée à l'exploration, **Soquem** est maintenant impliquée dans l'exploitation minière pour le plus grand bénéfice de son actionnaire, le gouvernement québécois. Soquem avait, au 31 mars 1981, un bénéfice accumulé de 9,7 millions $.

La **Société Nationale de l'Amiante,** une des dernières-nées, est probablement celle qui a la meilleure performance, exception faite d'Hydro-Québec, et compte tenu du fait qu'elle fonctionne dans un secteur difficile et qu'elle consacre beaucoup d'argent à la recherche et au développement. La SNA a fait un profit de 2 millions $ à sa deuxième année complète d'existence sur un capital investi de 30 millions $ en date du 31 mars 1981 (10 millions $ au 31 mars 1980); la SNA a de plus, réalisé des rendements qu'envieraient plusieurs entreprises privées sur certains de ses investissements **(Distex** et **Lupel).**

Rexfor réussit également à tirer son épingle du jeu, ayant réussi à accumuler des bénéfices de 14,5 millions $ sur un capital investi de 58,7 millions $, en date du 31 mars 1981.

Bien sûr, on ne peut pas analyser la performance de plusieurs sociétés d'État sur la même base qu'on peut le faire pour l'entreprise privée, dont le but premier est le profit pour les actionnaires. À cause des objectifs et des fonctions qui ont été attribués à plusieurs d'entre elles par le gouvernement, il faudrait plutôt tenir compte du rendement pour l'ensemble de la société des investissements de l'État dans ces entreprises.

L'analyse se doit cependant d'être différente pour les entreprises étatiques engagées dans les mêmes champs que l'entreprise privée, comme c'est le cas pour la SGF, Rexfor, la SNA, Soquia, Soquip, Soquem, la SAQ, Sodeviq, Hydro-Québec, Sidbec, Loto-Québec, la Société des traversiers, etc... qui devraient en principe fonctionner sur une base de rentabilité pour l'actionnaire, et non pour la société dans son ensemble.

JEAN-PAUL GAGNE

AVOIR DU GOUVERNEMENT DANS LES ENTREPRISES D'ÉTAT
(Milliers $)

	Apport du gouvernement au 31 mars 1981	Surplus (déficit) ou réserve accumulée	Avoir du gouvernement
Entreprises dans lesquelles le gouvernement détient un placement			
Fonds d'assurance-prêts agricoles et forestiers	10 000		10 000
Office de l'électrification rurale	3 053		3 053
Office des autoroutes (1980-12-31)	343 751	63 195	406 946
Office du crédit agricole	248 275	1 926	250 201
Raffinerie de sucre	2 000	12 402	14 402
Régie de l'assurance automobile (1981-02-28)	755		755
Régie de l'assurance-dépôts (1980-12-31)	6 400		6 400
Sidbec et filiales (1980-12-31)	571 625	(186 058)	385 567
Société d'aménagement de l'Outaouais	34 589	(11 509)	23 080
Société de cartographie	3 000	(185)	2 815
Société de développement autochtone de la Baie James (1980-12-31)	2 250		2 250
Société de développement coopératif	11 620	561	12 181
S.D.B.J. (1980-12-31)	60 000	4 413	64 413
Société de développement immobilier	74 666	(10 000)	64 666
S.D.I.	32 944	18 715	51 659
Rexfor et filiales	77 750	19 412	97 162
S.A.Q. (1981-03-28)	30 000	1 555	31 555
Société des loteries et courses	170	8 545	8 715
Société des traversiers	1 500	333	1 833
S.H.Q. (1980-12-31)	154 580	1 952	156 532
Société du parc industriel du centre du Québec	37 456		37 456
S.G.F. et filiales (1980-12-31)	133 934	29 118	163 052
S.N.A. et filiales	30 097	772	30 869
Société québécoise de développement des industries culturelles	5 200	30(3)	5 230
SOQUEM et filiales	89 000	26 681	115 681
SOQUIA et filiales	35 000	4 897	39 897
SOQUIP	85 000		85 000
Société du parc industriel, commercial et aéroportuaire de Mirabel			
Société inter-port de Québec	1	4 657	4 658
	2 084 616	**(8 588)**	**2 076 028**
Entreprises dans lesquelles le gouvernement ne détient pas de placement			
C.R.I.Q.		12 618	12 618
Commission des normes du travail		13 003	13 003
Corporation d'hébergement (1980-03-31)		10 951(3)	10 951
Hydro-Québec et filiales (1980-12-31)		4 374 109	4 374 109
Régie du Grand Théâtre de Québec		(173)	(173)
Société de radio-télévision du Québec (1980-08-31)		4 769	4 769
Société Parc-Auto du Québec métropolitain		1 848	1 848
		4 417 125	**4 417 125**
Grand total:	**2 084 616**	**4 408 537**	**6 493 153**

Source: Vérificateur général du Québec

Un REER Gestion autonome qui vous aide tous les mois à prendre des décisions...

Si vous aimez à garder la haute main sur vos affaires, la Fiducie du Québec vous offre la possibilité de constituer et d'administrer vous-même votre portefeuille d'épargne-retraire en adhérant à son REER Gestion autonome.

Pour vous aider dans vos décisions, la Fiducie du Québec vous envoie *tous les mois* un état de caisse, une liste des valeurs dans votre portefeuille, la description de vos contrats d'achat et de vente et les rapports financiers des entreprises dont vous êtes actionnaires; *tous les trois mois*, une évaluation de vos valeurs au marché, et *une fois par année*, un état de caisse cumulatif.

Nos conseillers se feront un plaisir de vous renseigner sur le REER Gestion autonome. À la Fiducie du Québec, on s'occupe de vous personnellement et en toute discrétion.

Succursales
Modes d'épargne
Chicoutimi (418) 549-5746
1-800-463-9657
Place du Royaume
Laval (514) 668-5223
1-800-361-3803
Place Val des Arbres
Montréal (514) 281-8840
1-800-361-6840, poste 8840
Complexe Desjardins
Québec (418) 653-6811
1-800-463-4792
Complexe Centre-Ville
Sainte-Foy
Sherbrooke (819) 566-5667
1-800-567-6920
Place Jacques-Cartier

Nos heures d'ouverture pour votre REER 1981-1982

18 et 19	9h à 19h
20 et 27	10h à 15h
22 et 23	9h à 18h
24, 25, 26 février et 1er mars	9h à 20h

Un REER de la Fiducie du Québec, c'est bien plus que des avantages fiscaux.

UN CHOIX JUDICIEUX

Fiducie du Québec

desjardins

EDITORIAL

Fonds d'urgence pour les PME



JEAN-PAUL GAGNÉ

Malgré le fait que les finances de la Belle Province sont des plus serrées, le gouvernement du Québec cherche présentement à se gagner l'appui du gouvernement fédéral pour l'aider à financer un programme d'urgence destiné à sauver les meubles face à la récession que nous traversons. A défaut d'aide fédérale, le Québec ira de l'avant tout seul avec son programme.

Ce plan d'urgence a été évoqué pour la première fois au cours de la conférence des premiers ministres sur l'économie mais il a été noyé dans la tempête qu'a soulevée la renégociation des accords fiscaux.

Le gouvernement du Québec n'a pas encore précisé le détail du programme envisagé, sans doute pour ménager les susceptibilités fédérales et pour faciliter la négociation d'un quelconque programme de soutien de l'emploi et de stimulation de l'économie.

Mais comme les gouvernements ne peuvent replâtrer partout à la fois et satisfaire tout le monde à cause des contraintes que leur impose l'état de leurs propres finances, ils devront concevoir leur programme d'intervention avec beaucoup de discernement s'ils veulent obtenir le maximum d'impact des sommes qui seront injectées.

De tous les agents économiques, il semble que ce soit les petites et moyennes entreprises qui traversent le plus mal la crise économique. Les grandes entreprises ont généralement des réserves suffisantes pour passer à travers plusieurs années de vaches maigres, mais il n'en va pas ainsi des PME. À cause de leur croissance rapide et de leur sous-capitalisation chronique, plusieurs PME n'ont pas les capitaux nécessaires pour faire face à de longues années de récession.

Il ne s'agit sûrement pas de ressusciter les cadavres ambulants, ni de guérir les canards boîteux; cependant, il importe au plus haut point de soutenir les entreprises manufacturières saines qui se voient mises en difficulté seulement parce qu'elles sont dans un secteur d'activité cyclique et qu'elles n'arrivent pas à faire suffisamment de profits pour à la fois payer les charges supplémentaires d'intérêt imputables à la politique monétaire de la Banque du Canada et continuer à se développer.

Il importe d'autant plus de protéger nos meilleures PME manufacturières que celles-ci sont devenues les piliers du développement industriel du Québec. Sans elles, il ne se créerait à peu près plus d'emplois manufacturiers au Québec, les grandes entreprises arrivant de peine et de misère à protéger les emplois existants.

L'aide gouvernementale devra toutefois être dirigée vers la réalisation d'objectifs de gestion et le développement des entreprises. Au lieu de subventionner bêtement les taux d'intérêt, le gouvernement devrait chercher à renforcer la capacité de gestion des entreprises et favoriser le développement des marchés.

La première responsabilité d'un entrepreneur est la gestion efficace de son entreprise et la première décision à prendre à cet égard est l'embauche d'un bon contrôleur. Plusieurs entreprises meurent parce que leurs dirigeants ne savent pas où ils vont. Les entreprises ont besoin d'être épaulées à cet égard.

La seconde responsabilité du chef d'entreprise est de développer son entreprise; il s'agit parfois de la conception, du design et de l'amélioration d'un produit, tantôt de sa production, tantôt de sa mise en marché; il s'agit également parfois d'acquérir une part du marché qui est là, juste à proximité, mais également de prospecter au loin comme le font déjà d'ailleurs des dizaines d'entreprises québécoises sur le territoire de la riche Alberta.

C'est ce genre d'aide que les gouvernements doivent privilégier s'ils veulent s'assurer d'une certaine efficacité au niveau des retombées. Le saupoudrage de dollars sous la forme d'emplois saisonniers, n'a toujours été que de l'assistance sociale déguisée, même aux yeux des bénéficiaires, et n'a jamais été efficace à cause de la trop grande ouverture de notre économie sur l'étranger. Ce qu'il faut par conséquent, ce sont des mesures ponctuelles et concrètes permettant de protéger nos acquis, les PME, et les emplois qu'elles assurent.

LES AFFAIRES
Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNE**

Rédacteurs: **Michel VILLENEUVE, André HAINS, Normand LASSONDE, Michel CLERMONT, Christine ISABELLE, Edouard LEBEL, Guy ROBILLARD, Michel MORIN, Ahmed JAZOULI, Pierre MANTHA, Michel RICHER, Georges GRATTON, Michel GUENARD**
Photographe: **Jean-Guy PARADIS**
Président du conseil d'administration: **Rémi MARCOUX**

Publicité: *Directeur:* **Rosaire MAILLOUX**
Bureau de Montreal: tel. (514) 842-6491: **René BOURBONNAIS Pierre GOYER Bernard TURGEON Claudette DESJARDINS Lyse BLANCHARD**
Bureau de Toronto: tél. (416) 499-9348: **Marc GIRARD Carmen GIRARD Manuela YARHI**
Tirage: *Directeur:* **Yves BLAIN**
Guy BOURGET Carole LATULIPPE Yolande TREPANIER
Abonnement: *tél. (514) 842-6495* **1 an: 25$* 2 ans: 40$*. Au numéro: 1,00$**
*incluant 0,50$ l'année pour Le magazine AFFAIRES

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 0923) (Dépôt légal — Bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859



BLOC-NOTES

Le gel des salaires

L'histoire, immanquablement, se répète avec les hommes politiques: incapables d'administrer avec efficacité les affaires publiques parce qu'ils ne s'intéressent qu'à de supposés grands desseins et tiennent pour méprisable la gestion quotidienne des fonds de l'État, ils laissent pourrir les problèmes, quand ils ne les créent pas eux-mêmes, pour ensuite tenter de les corriger d'un seul coup de baguette magique.

De leur sac d'illusions, nos politiciens viennent de ressortir l'idée d'un gel ou d'un contrôle des salaires dans le secteur public comme moyen de réduire les déficits budgétaires colossaux qu'ils ont eux-mêmes contribué à amplifier par des dépenses et des décisions inconsidérées depuis 20 ans.

Avant d'applaudir à une telle mesure, comme certains hommes d'affaires l'ont fait un peu précipitamment lors d'une rencontre avec le premier ministre canadien la semaine dernière et au lendemain de la décision du premier ministre Bennett de limiter les hausses de salaire en Colombie britannique, il faut en connaître toutes les limites.

Prenons la Colombie britannique, le seul endroit où le gouvernement s'est compromis dans une formule précise. Le gouvernement Bennett veut limiter à 10% (avec plus ou moins 2% dans des cas particuliers) les hausses salariales octroyées aux commis de l'Etat et bloquer à 12% la progression des dépenses de l'État.

Or, en quoi le gel des hausses salariales à 10% est-il justifié puisque le gouvernement Bennett fixe par ailleurs à 12% la hausse de l'ensemble des dépenses de son gouvernement, soit au-delà du taux de progression de l'inflation prévu pour 1982?

De son côté, le premier ministre Trudeau jongle avec le projet de geler complètement le salaire des fonctionnaires gagnant 50 000$ et plus, d'octroyer comme augmentation l'équivalent du taux d'inflation aux plus bas salariés et de négocier des hausses intermédiaires pour les autres. Geler le salaire des 50 000$ et plus n'aurait à peu près aucune conséquence économique sur les finances gouvernementales puisqu'il s'agit là d'une très petite minorité (d'ailleurs à peine au-delà de 50 000$). Et, en outre, un tel gel risque d'éloigner de la fonction publique de bons éléments, ce qui ne contribuera certes pas à long terme à améliorer l'efficacité gouvernementale.

Au Québec, le premier ministre Lévesque songe même à ne pas verser, le 1er juillet prochain, la prime d'enrichissement de 2% déjà existante dans la convention collective actuelle en disant qu'il n'y a pas eu d'enrichissement collectif au Québec. Mais pourquoi, justement, son gouvernement a-t-il accordé en 1978 une prime d'enrichissement sans lier d'aucune façon cette prime à la réalité économique?

Soulever l'hypothèse de contrôler les salaires avant même d'avoir entrepris les négociations avec leurs fonctionnaires équivaut à un bien triste aveu, de la part de nos gouvernants, de leur incompétence et de leur impuissance à affronter des problèmes concrets et immédiats.

Geler les hausses salariales apparaît peut-être comme une solution séduisante à première vue. Mais, au fond, c'est une solution-cataplasme qui permettrait tout simplement à nos hommes politiques de reporter à plus tard les décisions fondamentales.

CLAUDE BEAUCHAMP

Jusqu'à 20 000$, le "salaire net" est plus élevé au Québec

Jusqu'à un salaire de 20 000 $ environ, un contribuable québécois paie moins d'impôt qu'un résident ontarien. Au delà, il devient fortement plus taxé.

C'est ce qui ressort d'une comparaison qui porte sur le salaire brut plutôt que sur le revenu imposable et qui tient compte de l'ensemble des prélèvements et des déductions et non seulement des taux d'imposition.

Dans notre dernière édition, nous avions comparé l'impôt à payer au Québec à celui des autres provinces sur la base des tables d'imposition. Ces chiffres demeurent tout à fait valables mais ils ont besoin d'être relativisés pour tenir compte de toute la réalité fiscale. En d'autres termes, l'exercice de cette semaine consiste à voir, par exemple, ce qui arriverait au salaire "net" d'un contribuable québécois qui déciderait d'aller s'établir en Ontario avec un salaire brut identique.

À quelque niveau que l'on se situe dans l'échelle des revenus, les taux marginaux d'imposition sont considérablement plus élevés au Québec qu'en Ontario. Mais divers éléments viennent renverser cet écart pour ceux qui gagnent un salaire inférieur à 20 000 $ et atténuer son impact pour les autres:

1) les exemptions de base sont plus élevées au Québec que dans toutes les autres provinces. L'exemption de base pour tous les contribuables s'établit à 4 680 $ au Québec, comparativement à 3 560 $ dans le reste du Canada; l'exemption de personne mariée s'élève au Québec, à 3 510 $ contre 3 110 $ ailleurs. Cela a évidemment pour effet de réduire le revenu imposable d'un 1 520 $ additionnel au Québec;

2) le traitement fiscal des enfants à charge, en tenant compte des allocations familiales provinciales au Québec, est plus avantageux ici qu'ailleurs au Canada;

3) la contribution aux programmes de santé (assurance-maladie) est incluse dans le taux d'imposition général au Québec tandis qu'ailleurs, il faut payer une prime à part.

Le tableau ci-contre donne quelques comparaisons entre le Québec, l'Ontario et l'Alberta. L'Alberta représente, on le voit, une sorte de paradis fiscal à l'intérieur du Canada.

Les comparaisons sont fondées sur le revenu salarial d'un contribuable marié et sans enfant et comprennent l'impôt sur le revenu, les contributions à l'assurance-maladie, les contributions à la Régie des rentes (ou au Fonds de pension du Canada en Ontario et en Alberta) et les contributions à l'assurance-chômage. Il s'agit, en somme, d'une comparaison du "take-home pay".

À un salaire de 15 000 $, un contribuable qui déménagerait du Québec en Ontario se verrait prélever sur son chèque de paye, 379 $ de plus par année; il paierait 49 $ de moins en Alberta.

Par contre, à un salaire de 35 000 $, un contribuable "sauverait" 1 319 $ en impôts et autres prélèvements en déménageant en Ontario, c'est-à-dire qu'il paierait là-bas 14% de moins d'impôt. À un salaire de 50 000 $, qui est celui des cadres qui sont le plus fréquemment attirés par des offres d'emploi, l'écart favorable à l'Ontario grimpe à 2 660 $, soit près de 19% de plus au Québec comparativement à l'Ontario.

La taxe de vente

Ces comparaisons rendent compte uniquement de la taxation directe. Au niveau de la taxation indirecte, les Québécois sont également plus lourdement taxés qu'en Ontario, en particulier à cause de la taxe sur l'essence.

En ce qui concerne la taxe de vente, le taux est plus élevé au Québec (8%) qu'en Ontario (7%). Par contre, l'assiette sur laquelle elle s'applique est plus restreinte ici puisque les vêtements, les chaussures et les meubles sont, du moins jusqu'à un certain plafond, exemptés de la taxe de vente. Un porte-parole du ministère des Finances a indiqué aux AFFAIRES que l'application de la loi ontarienne au Québec donnerait un rendement fiscal supérieur à celui de la loi québécoise.

CLAUDE BEAUCHAMP

COMPARAISON INTERPROVINCIALE DES PRÉLÈVEMENTS FISCAUX TOTAUX* SUR LE SALAIRE - 1982

	QUEBEC		ONTARIO		ALBERTA	
Revenu salarial	Montant prélevé	Taux marginal	Montant prélevé	Taux marginal	Montant prélevé	Taux marginal
15 000$	1 950$	32,08%	2, 329$	26,31%	1 901$	24,62%
20 000$	3 782	38,4	3 793	29,60	3 276	27,70
35 000$	10 278	47,06	8 959	37,00	8 111	34,62
50 000$	17 986	54,15	15 326	44,40	14 069	41,55
100 000$	47 426	60,40	39 828	50,32	36 993	47,09

** La comparaison porte sur le revenu de salaire d'un contribuable marié sans enfant et le montant prélevé comprend l'impôt sur le revenu et toutes les contributions aux fonds de programme de santé, à la Régie des rentes (ou Fonds de pension du Canada) et à l'assurance-chômage. La différence entre le revenu salarial et le montant prélevé équivaut donc au salaire net qui reste sur le chèque de paye ("take-home pay").*

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.

POUR VOUS ABONNER 842-6495 LES AFFAIRES

Selon l'Association de l'industrie manufacturière des boissons alcooliques du Québec

L'embouteillage nuit à la rentabilité de la S.A.Q. ...

■ Les opérations d'embouteillage et de commercialisation des marques maison de la **Société des alcools du Québec** (S.A.Q.) accusent un déficit chronique important, et privent le gouvernement de revenus de l'ordre de 50 millions $ par année.

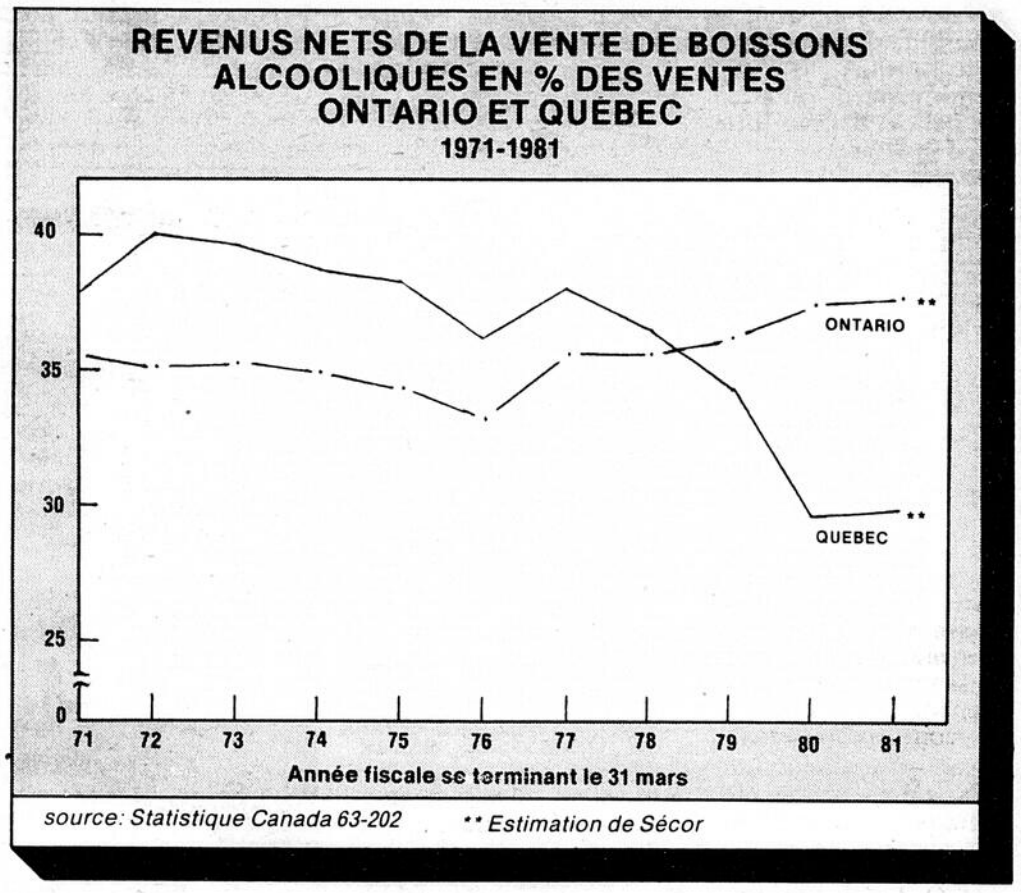
C'est du moins ce que soutient un volumineux rapport de 160 pages préparé par la firme **Sécor Inc.** pour le compte de l'**Association de l'industrie manufacturière des boissons alcooliques du Québec** (A.I.M.B.A.Q.), à l'occasion de la rencontre du 26 février entre ce groupe, la direction de la S.A.Q. et le ministre **Rodrigue Biron,** tuteur de la société.

''Le gouvernement provincial semble le grand perdant de l'intrusion de la S.A.Q. dans la fabrication, écrit le rapport. Si la performance de la S.A.Q. retournait à ses niveaux de 1978 (38% de rendement sur ses ventes au lieu de 34%), c'est plus de 50 millions $ en revenus additionnels que la S.A.Q. pourrait remettre au gouvernement. Une attention serrée à ses coûts, une diminution de son personnel hors des succursales, l'élimination de l'embouteillage et des marques privées (qui sont vendues en escompte) et une concentration des efforts de la direction sur la performance commerciale et fiscale de la S.A.Q., pourraient vraisemblablement permettre d'atteindre une performance analogue à celle du L.C.B.O. (Liquor Control Board of Ontario), même en tenant compte de la vente des vins dans les épiceries'', lit-on dans ce rapport.

La recherche continue de profits optimaux pourrait permettre à la S.A.Q. de s'approcher de son pendant ontarien sur le plan fiscal, ajoute le rapport. La majoration fiscale sur les produits alcooliques vendus en Ontario représente 50$ per capita contre 32$ seulement au Québec.

Mais ces calculs reposent largement sur des hypothèses et l'application des normes de l'industrie privée à la S.A.Q., reconnaissent les auteurs du rapport, puisque la société garde jalousement pour elle ses chiffres, à cause de la concurrence, dit-elle.

C'est le dévoilement, au printemps 1980, d'un projet de la S.A.Q. d'étendre davantage ses activités de fabrication,



source: Statistique Canada 63-202 *** Estimation de Sécor*

qui a déclenché la contre-attaque du secteur privé et amené les partenaires à la table de concertation du 26 février.

Déraillement

La S.A.Q. s'est lancée dans l'embouteillage et la production de ses marques maison vers 1976, sous prétexte de constituer une entreprise témoin dans ce domaine, de réaliser des économies d'échelle par l'embouteillage de grandes quantités et de multiplier au Québec les retombées économiques de ce commerce.

Or il est à peu près impossible de réaliser des économies d'échelle dans ce secteur où, même en pays vinicoles, de petites entreprises réussissent très bien à vivre à côté de très grosses. Même chose chez nous, où de petits distillateurs et embouteilleurs de spiritueux survivent à côté du plus gros fabricant au monde qu'est **Seagram.**

De plus, les quantités de vin importées d'Europe par la S.A.Q., importantes à l'échelle du marché québécois, représentent moins de 1% de la consommation française, par exemple. Cela ne peut donc pas permettre à la société d'influencer les prix d'achat; elle doit donc se contenter de simples escomptes de volume, comme n'importe quel autre acheteur.

Recommandations

La S.A.Q. emploie 175 personnes dans ses opérations d'embouteillage, contre 16 pour sa contre-partie ontarienne. Voilà la différence essentielle entre la S.A.Q. et les commissions des autres provinces, souligne l'étude des manufacturiers.

L'A.I.M.B.A.Q. formule donc au gouvernement quatre recommandations. D'abord, que la S.A.Q. abandonne, sur trois ans, ses opérations d'emboutaillage, et qu'elle remette cette fonction à l'entreprise privée. En retour, la société d'Etat pourrait réserver le privilège d'embouteillage aux entreprises québécoises qui maximisent les retombées industrielles du commerce des alcools au Québec; à celles, par exemple, qui s'emploient à développer de meilleurs produits québécois, afin que nous n'ayons pas chez nous qu'une industrie d'embouteilleurs.

Deuxièmement, la S.A.Q. doit abandonner durant la même période la production de ses marques maison, dont la principale fonction consiste à faire fonctionner ses lignes d'embouteillage à un niveau de rendement admissible. Quant aux produits que la société a créés et qui connaissent un certain succès commercial (Vodka Kamouraska, par exemple ou certaines marques de vin comme la Cuvée des Patriotes ou la Nuit de la Saint-Jean), la société pourrait les céder à l'entreprise privée moyennant, là aussi, certains engagements de développer ici une industrie vigoureuse.

Troisièmement, le ministère des **Finances** (actionnaire unique de la S.A.Q.) devrait remplacer le système actuel de dividende par un système de majoration fiscale explicite qui tiendrait compte, entre autres considérations, de l'origine des produits. Cette recommandation vise à permettre au consommateur de savoir combien exactement il paie en taxes sur ses boissons, et aux analysates de comparer la performance commerciale de la S.A.Q. avec celle de d'autres grossistes distributeurs.

Enfin, l'A.I.M.B.A.Q. demande au gouvernement de collaborer avec ses membres à l'élaboration d'une véritable stratégie de développement d'une industrie québécoise des boissons alcooliques. En Ontario par exemple, la proportion des produits locaux sur le marché est beaucoup plus considérable qu'au Québec. Cette stratégie devrait favoriser les secteurs en forte croissance (vins, cidre) et aider les secteurs en maturité de la bière et des spiritueux à exporter davantage.

"Justement, ils l'expliquent dans le journal Les Affaires cette semaine".



Le numéro 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES

Au-delà de 100 000 lecteurs par semaine

☐ Un an: 25$* ☐ Deux ans: 40$*

- **un abonnement d'un an vous fait épargner 50% du coût normal d'achat en kiosque; un abonnement de 2 ans vous fait épargner 60% du coût habituel.**
- **Vous recevrez en plus 10 numéros par année du magazine AFFAIRES, le mensuel des décideurs d'aujourd'hui.**

Pour vous abonner RAPIDEMENT, téléphonez-nous

(514) 842-6495

et utilisez votre carte Visa ou Master Charge

Nous acceptons les frais d'appel interurbain

**incluant 0,50$ par année pour Le magazine AFFAIRES*

Repoussez le défi des intrus dans votre commerce ou industrie!



La fumigation au gaz ou la désinfection générale des entrepôts, usines, élévateurs, magasins, véhicules, bateaux, etc.: l'extermination des insectes nuisibles, le contrôle des mauvaises herbes, des oiseaux et des écureuils — on peut se fier aux services professionnels de Pestroy.

RONGEURS ET INSECTES DISPARAISSENT QUAND PESTROY S'AMÈNE!

Ouvrage garanti — méthodes éprouvées.

Plus de 50 ans de service.

Pestroy
La Cie Chimique Pestroy Inc.

(514) 336-6110

...ce que nie la S.A.Q.

Non seulement les opérations d'embouteillage à la **Société des alcools du Québec** (S.A.Q.) n'ont pas été déficitaires en 1980-81, mais encore elles ont procuré un profit minimum de 1,8 million $ à 6,8 millions $, dépendant de la base de calcul que l'on adopte.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES le vice-président aux finances de la société d'Etat, M. **Michel Rhéaume.**

M. Rhéaume répondait ainsi à une affirmation voulant que les opérations d'embouteillage de la S.A.Q. soient constamment déficitaires et qu'elles aient même entraîné en 1980-1981, une perte de près de 5 millions $ au pire et de près de 1 million $ au mieux, selon les hypothèses soulevées dans une étude commandée par l'**Association de l'industrie manufacturière des boissons alcooliques,** en préparation de la table de concertation du 26 février.

D'autre part, M. Rhéaume a reconnu que les revenus nets en proportion des ventes de la S.A.Q. avaient constamment diminué depuis quatre ans, passant de près de 38% à 30% seulement.

''Mais cela s'explique par différents facteurs dont l'addition de nouvelles dépenses d'exploitation telles que financement, amortissement pour passif actuariel, ouverture de nouvelles succursales, etc'', a soutenu M. Rhéaume.

COÛTS MOYENS D'EMBOUTEILLAGE PAR HECTOLITRE

Volume (hectolitres)	Coût moyen (en dollars)
80,247	24,007
222,571	15,269
302,818	11.931
338,682	10,714
381,773	9.618
429,047	9.008
465,591	8.373

Source: Raymond, Chabot, Martin, Paré et Cie.

L'échantillonnage a aussi changé, a poursuivi M. Rhéaume. S'il n'en coûte pas plus cher pour vendre une bouteille de spiritueux qu'une bouteille de vin, le rapport profit/vente change forcément quand le ''mix'' de produits évolue.

Pour appuyer ses dires, M. Rhéaume a fait parvenir aux AFFAIRES copie d'une étude économique faite par la firme **Raymond, Chabot, Martin, Paré** et Cie en prévision de la table de concertation qui se tiendra le 26 février. Les partenaires à cette rencontre ont déjà reçu copie de cette étude.

Celle-ci montre qu'en modifiant théoriquement la capitalisation de la S.A.Q. pour l'amener sur une base comparable à celle de l'entreprise privée, les résultats ainsi obtenus se comparent très favorablement avec ceux des entreprises qui espèrent enlever à la société certaines de ses fonctions.

''L'explication générale de cette efficacité des activités de la S.A.Q. dans ses différentes fonctions est pourtant relativement simple, lit-on dans le rapport de RCMP. Elle découle des économies obtenues, d'une part grâce au volume élevé des produits qu'elle embouteille et distribue (économies d'échelle) et, d'autre part du fait qu'elle peut partager des ressources communes entre plusieurs fonctions (intégration verticale).

Dans la fonction d'embouteillage, par exemple, des études effectuées aux Etats-Unis dans des industries similaires (boissons douces) démontrent l'existence d'économies d'échelle importantes et réalisables.

La même constatation effectuée ici même en 1979 a amené la S.A.Q. à choisir de construire une seule grande usine d'une capacité de 300 000 hectolitres (HL) à Montréal, plutôt que l'autre option d'une petite usine de 80 000 HL à Québec et d'une moyenne usine de 220 000 HL à Montréal. Le coût moyen de production de la petite usine s'élevait alors à 24$ par HL, à 15$ dans l'usine moyenne et à 12$ dans la grande. le coût moyen aurait diminué encore à 8$ par HL pour une production de 465 000 HL, mais la demande du marché ne justifiait pas alors cet investissement supplémentaire.

Afin de pouvoir répondre aux demandes habituelles de l'industrie, le rapport de RCMP a étudié diverses possibilités comme celle d'accorder à certains vins importés en bouteille l'accès aux présentoirs des épiceries. Mais cette hypothèse représenterait une perte de 42 millions $ pour le Québec, et affecterait la production de vins québécois.

Une autre hypothèse étudiée est de permettre aux fabricants québécois d'embouteiller sous leurs propres marques des vins importés à 100% (ils n'importent présentement que des vins de traitement, pour mélanger aux leurs), comme le fait la S.A.Q. en exclusivité. Mais cette hypothèse entraînerait des pertes de 13 millions $ pour la province et nous priverait de retombées économiques intéressantes.

Bref, entre l'A.I.M.B.A.Q. et la S.A.Q., la querelle d'interprétation des chiffres se poursuit.

ANDRE HAINS

Nomination



Pierre Boucher

Monsieur Paul Legault, F.R.I., M.T.C.I., est heureux d'annoncer la nomination de Pierre Boucher au poste de Directeur Régional, Ventes I.C. & I. Cette nomination s'inscrit dans le cadre du programme d'expansion du Permanent dans le domaine Commercial, Industriel et Investissement.
Son nouveau bureau sera situé au Bureau Régional, au 6767, Côte des Neiges, Montréal.

VOYAGES JOSÉE INC.
Notre vaste expérience fait toute la différence
350 JEAN TALON EST, MTL., QUE., H2R 1T3
PERMIS DU QUEBEC TEL.: 270-4105

Votre compagnie
compte 50 employés ou plus

Avez-vous envisagé la solution informatique pour résoudre vos problèmes de
- Gestion du personnel
- Répartition
- Paye
- Contrôle des coûts de la main-d'oeuvre
- ...?

Votre main-d'oeuvre est nombreuse et mobile, vous dirigez une agence de sécurité, une agence de placement, un service du personnel, ...alors, notre système intégré

Gestion du personnel-Répartition-Paye

vous aidera à réduire substantiellement vos coûts d'administration et vous rendra des services inestimables.

ELIF INC.
7033, ROUTE TRANSCANADIENNE
BUREAU 227
VILLE SAINT-LAURENT H4T 1S2
(514) 337-3214

SÉMINAIRES POUR VENDEURS

UNE FORMATION ADAPTEE AUX EXIGENCES DU METIER

Le Centre de formation des professionnels de la vente du Collège Marie-Victorin offre une série de quatre séminaires abordant diverses étapes du processus de vente. Ces séminaires s'adressent aux vendeuses et aux vendeurs qui ont déjà quelques années d'expérience, aux représentants commerciaux et aux vendeurs à commission.

Les séminaires sont conçus de façon telle que chacun constitue une unité complète en soi et qu'ils peuvent être suivis dans n'importe quel ordre.

Les séminaires sont animés par une équipe de professionnels de la vente à laquelle se joignent des spécialistes de diverses disciplines. Chaque séminaire dure dix heures (le vendredi de 18h à 21h et le samedi de 8h à 17h) et est offert à un maximum de 30 personnes à la fois, selon des méthodes qui ont fait leurs preuves.

- **Séminaire ''Que veulent vos Clients?'' Prochaines sessions: 5 et 6 mars / 2 et 3 avril.**
- **Séminaire ''Comment répondre aux objections de vos clients?'' Prochaines sessions: 19 et 20 mars / 23 et 24 avril.**
- **Séminaire ''Comment réussir une vente?'' Prochaines sessions: 2 et 3 avril / 7 et 8 mai**
- **Séminaire ''Gestion du temps et du territoire de vente''. Prochaines sessions: 16 et 17 avril / 21 et 22 mai.**

Le Centre de formation des professionnels de la vente offre également d'autres formules de cours. Ainsi, un cours est offert à raison de 5 vendredis consécutifs, de 8h à 17h.

- **Prochaines sessions: 5 vendredis du 5 mars au 2 avril; 5 vendredis du 16 avril au 14 mai.**

Pour renseignements et inscriptions:

Centre de formation des professionnels de la vente du Collège Marie-Victorin
7125, rue Marie-Victorin, Montréal H1G 2J7

325-4414

Nouveau vote le 1er mai dans les 47 caisses qui ont dit non

Parizeau donne une seconde chance au plan Dugal

Les membres des 47 caisses d'entraide économique qui, mardi dernier, n'avaient pas encore statué sur leur avenir, soit en ayant dit oui au Plan Dugal soit en ayant conclu un accord de fusion avec le Mouvement Desjardins, devront se réunir en assemblée générale le 1er mai prochain pour choisir de façon définitive, l'une des trois options suivantes:

- adhérer au plan de transformation en sociétés d'entraide économique tel que proposé par les dirigeants de la Fédération des caisses d'entraide;
- accepter l'offre de fusion - quantifiée et chiffrée - que devra leur présenter d'ici là le Mouvement Desjardins.
- procéder à la liquidation pure et simple de leur caisse.

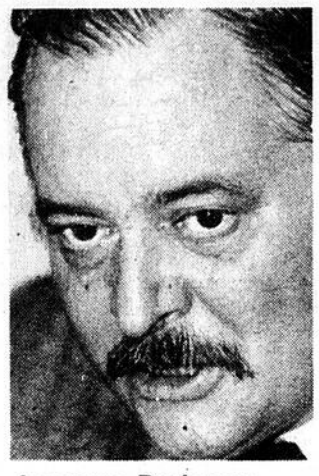
Cette mesure annoncée mardi dernier par le ministre des Finances et des Institutions financières, M. **Jacques Parizeau,** donne donc au plan Dugal une seconde chance d'être accepté. Manifestement, le ministre Parizeau souhaite que soit renforcé le groupe des 26 caisses d'entraide qui ont déjà entériné le plan de transformation, le 14 février dernier. Ces caisses, réparties à travers tout le Québec, sont généralement de petites institutions, dont l'actif global atteint d'ailleurs à peine 300 millions $. La Fédération de sociétés d'entraide à qui elles donneront naissance risque d'être fort chétive dans l'état actuel des choses.

Néanmoins, il reste que dans 34 des 47 caisses où il y aura vote le 1er mai, le plan Dugal avait recueilli plus de 50% des voix le 14 février. Dans 20 de ces caisses, le vote favorable avait dépassé 60%.

M. Parizeau n'avait pas encore établi, au moment d'aller sous presse, le pourcentage de voix qui sera nécessaire à l'adoption de l'une ou l'autre des options. Le pourcentage de 75%, auquel était assujetti, le 14 février dernier, l'adoption du plan Dugal est cependant écarté. M. Parizeau fera connaître au moment du dépôt d'un nouveau projet de loi, s'il entend exiger un vote des deux tiers ou une majorité simple.

D'ici le 1er mai, M. Parizeau a décrété un gel complet de la situation pour les 47 caisses intéressées.

Les 26 caisses qui ont déjà dit oui au plan Dugal recevront leurs lettres patentes et les trois caisses d'entraide (Beauce-Nord, L'Assomption et Chauveau) qui ont déjà conclu un accord de fusion avec les caisses populaires pourront procéder à l'intégration. Quant aux autres, elles devront présenter au Mouvement Desjardins un appel d'offre formel et ouvrir tous leurs livres aux caisses populaires. En contrepartie, le Mouvement Desjardins devra formuler une offre précise de fusion.



Jacques Parizeau

Dégel des REER et REEL

Ce gel de la situation implique que les membres de ces caisses ne pourront pas toucher à leur capital social, sauf dans les deux cas suivants:

- les entraidistes ayant atteint l'âge de 65 ans peuvent retirer le capital social investi dans un Régime enregistré d'épargne-retraite (REER);
- les entraidistes qui viennent de s'acheter ou vont s'acheter une maison peuvent retirer le capital social investi dans un Régime enregistré d'épargne-logement (REEL).

La décision de M. Parizeau de libérer le capital de ces deux classes de membres enlève une épine au pied des dirigeants des Caisses d'entraide. La question des fonds gelés dans les REER a soulevé énormément de passion dans les assemblées au cours des derniers mois. La situation pour les entraidistes de moins de 65 ans dont le capital social est investi dans un REER est la suivante dans le cadre du plan Dugal: ce capital reste en entier dans le REER, en partie sous forme de certificats de dépôt. Les deux ministères du Revenu, fédéral et provincial, acceptent cette transformation sans pénalité aucune pour les entraidistes. Leur REER devient en quelque sorte un REER autogéré mais qui ne comporte aucun frais en vertu des ententes qui lient les caisses d'entraide à la **Société nationale de fiducie**, qui administre ces REER.

La tenue d'un nouveau scrutin confère à la Fédération d'Alma un délai additionnel de deux mois pour mieux faire comprendre son plan de transformation et, surtout, pour tenter de convaincre ses membres que les futures sociétés d'entraide seront en mesure de regagner la confiance des investisseurs, ce qui ne sera guère aisé, face à l'offre concurrentielle du Mouvement Desjardins.

CLAUDE BEAUCHAMP

Avec le
REER autogéré SNF,
vous ne payez que $75 par année

Comparez le Régime enregistré d'épargne-retraite autogéré de la Société Nationale de Fiducie avec les REER à gestion autonome offerts par 14 autres sociétés de fiducie et 4 maisons de courtage:

HONORAIRES ANNUELS		TRANSACTIONS	FRAIS DE FERMETURE
Autres sociétés de fiducie	$100 et plus	Jusqu'à $15 par transaction après 8	1% du solde variant de $25 à $250
Maisons de courtage	$100	nil	$50 et plus
SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE	$75	nil	nil après 3 ans

Avec le REER autogéré SNF:
- vous faites le nombre de transactions que vous désirez et vous recevez périodiquement un relevé de vos transactions SANS FRAIS SUPPLÉMENTAIRES
- le solde au compte vous rapporte un taux d'intérêt compétitif
- le régime est disponible chez tous les courtiers

Le REER autogéré SNF, établi en 1969, c'est du solide! Parlez-en à votre courtier ou appelez-nous.

snf
385 est, rue Sherbrooke, Montréal, H2X 1E5
Tél.: 844-2050, poste 292
De l'extérieur, sans frais: 1 (800) 361-8625

SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE

LE RER SANS FRAIS.

Toute la paperasse d'un RER du Permanent, c'est gratuit les amis! Alors vous économisez de l'argent de plus d'une façon. Vous économisez dès que vous investissez puisqu'il n'y a ni charges ni frais d'administration en aucun temps. Et vous économisez pour l'avenir, grâce à l'intérêt garanti d'un dépôt à terme de retraite ou d'un dépôt d'épargne-retraite.

Prenez plus d'intérêt à notre RER. C'est facile d'adopter un nouveau Régime ou de transférer celui que vous détenez. Passez donc nous voir dès aujourd'hui et nous verrons à ce que votre argent travaille un peu plus fort pour vous.



Un RER du Permanent c'est réconfortant!

le Permanent
La Compagnie de Fiducie, Canada Permanent
La Compagnie d'hypothèques Canada Permanent
Membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada

- 609 Boul. Dorchester O., (514) 861-8855 Pointe-Claire, Québec 183 Boul. Hymus E., (514) 697-3883

MONTREAL
- 1326 Avenue Greene (514) 931-7554

- 5222 Chemin Reine-Marie (514) 489-9381 Saint-Laurent, Québec
- 3131 Chemin Côte Vertu (514) 337-2772

Sopabec et Bureaulab engagés dans une lutte impliquant 400 marchands

L'enjeu: l'adhésion des marchands d'équipement de bureau du Québec

Deux groupements québécois se disputent actuellement la confiance et l'adhésion des quelque 400 marchands de papeterie et d'équipement de bureau de la province.

Le plus petit des deux, **Sopabec Inc.**, fondé en mai 1979, ne compte pour l'instant que seize membres, mais il a engagé, il y a quelques semaines, un recruteur dont le mandat consiste à faire passer le groupe à une centaine de membres.

L'autre groupe, **Bureaulab Inc.**, qui a obtenu sa charte en février 1980, compte maintenant 34 membres, après en avoir recruté trois nouveaux la semaine dernière à Montréal, Alma au Lac-St-Jean et St-Raymond de Portneuf.

A côté des chaînes corporatives comme **Wilson** (appartenant à **Molson**) et **Pilon**, d'autres groupes nationaux réunissent quelques membres au Québec, comme **Servcan** auquel ont adhéré sept marchands québécois. Mais ce sont les deux groupes locaux qui se montrent présentement les plus dynamiques et les plus actifs dans l'activité de recrutement.

"Nous voulons établir un membre au moins dans les 68 villes qui comptent 10 000 habitants et plus au Québec, a déclaré aux AFFAIRES le nouveau directeur général de Sopabec, M. **Aldéi Gagnon.** Dans les villes de plus de 80 000 habitants, le groupement pourra compter deux membres, et par la suite un membre additionnel par tranche de 50 000 habitants dans les grands centres." Ce calcul permet d'établir un objectif de 107 membres.

De son côté, le groupe Bureaulab entend recruter entre 80 et 90 membres, a déclaré aux AFFAIRES le directeur général de la compagnie, M. **Jean Morrissette.** "A Montréal et dans les grands centres, a-t-il dit, les marchands d'ameublement et d'équipement de bureau, de papeterie et de caisses enregistreuses, ne sont pas les mêmes très souvent, contrairement à ce qui se passe en province. C'est pour cela que notre objectif est imprécis."

Conditions d'adhésion

Ces deux orientations divergentes se traduisent par des politiques différentes de recrutement. Bureaulab ne compte qu'une seule catégorie de membres sociétaires, mais Sopabec en offre deux: membres actionnaires et membres associés.

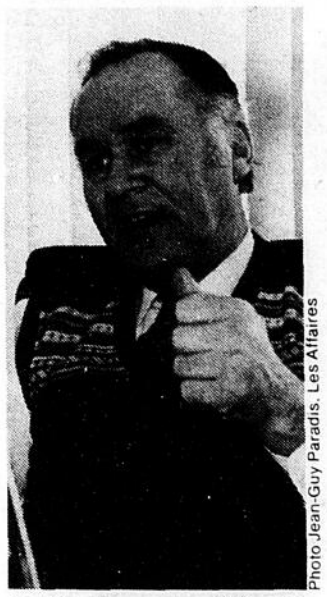


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Aldéi Gagnon: "Nous voulons établir un membre au moins dans les 68 villes de 10 000 habitants et plus au Québec."

Sopabec comptera à peu près autant de membres actionnaires que de membres associés. Les deux catégories jouiront des mêmes privilèges, sauf que les membres associés, ne faisant aucune mise de fonds, n'auront droit qu'à des ristournes sur leurs achats, mais ne participeront pas au partage des profits de la compagnie.

A cause de la concurrence, M. Gagnon s'est montré plutôt discret sur les conditions d'adhésion à Sopabec. Il a cependant mentionné qu'il fallait payer un droit d'entrée et une contribution mensuelle, les deux éléments étant basés sur le chiffre d'affaires. Les actionnaires devront en plus déposer une mise de fonds, basée sur la valeur aux livres de la compagnie au moment de leur accession au rang d'actionnaire.

M. Morrissette, pour sa part, nous a tout bonnement remis le cahier de présentation destiné aux futurs membres, qui contient une analyse sommaire du marché québécois de l'ameublement et de l'équipement de bureau, tous les renseignements juridiques sur la compagnie Bureaulab, la liste des membres ainsi que les critères de sélection des membres et des fournisseurs.

Pour devenir membre de Bureaulab, un marchand doit posséder un commerce dans ce domaine depuis au moins deux ans. Ce magasin d'ameublement et d'équipement de bureau doit couvrir une superficie raisonnable de vente et d'exposition. Le marchand doit également offrir à sa clientèle des services après-vente (livraison, installation...) et de réparation de ses produits. Il doit aussi jouir d'une bonne renommée et avoir respecté ses engagements envers ses fournisseurs.

S'il rencontre ces critères, le futur membre Bureaulab devra acheter une action de classe A (votante) de la compagnie, d'une valeur de 1 000$, et une action de classe B valant 3 000$. En cas de décès, désaffiliation ou vente du commerce, la compagnie rachètera les actions selon les modalités prévues à ses règlements; le groupe se réserve le droit de regard sur les prochains propriétaires du commerce.

Les membres de Bureaulab doivent, de plus, verser une cotisation mensuelle fixe de 100$, plus 3% du volume d'achat, et un autre 1% sous forme d'avance à la compagnie, qui sert de fonds de roulement et de garantie contre les comptes à payer du marchand. Le membre de Bureaulab ne touche pas de ristourne sur ses achats, mais bénéficie sur chaque facture de l'escompte obtenu par le groupe.

Autres modalités

Sopabec se cantonne principalement dans les activités d'achat et de distribution, même à d'autres clients que ses membres, a souligné M. Gagnon. De son côté, M. Morrissette, qui gère aussi une autre association et qui est actif dans ce service depuis plusieurs années, prétend qu'un groupe qui se limite aux achats, court le risque de voir son utilité remise en cause à tout moment.

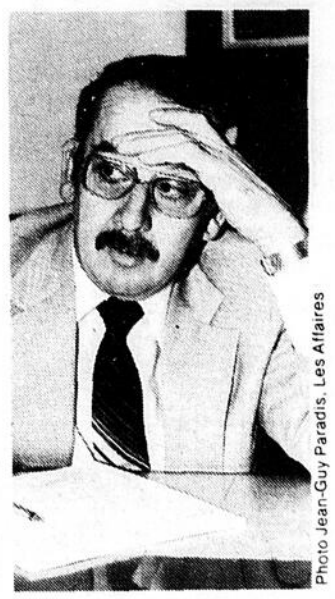


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Jean Morrissette: "Un groupe qui se limite aux achats court le risque de voir son utilité remise en cause à tout moment."

Aussi Bureaulab porte-t-elle une grande attention à l'identification de sa bannière, à l'exclusivité de ses produits quand c'est possible, à ses promotions fréquentes sous étiquette privée, etc. Le groupe porte aussi une attention spéciale aux clients institutionnels: gouvernements, banques, etc.

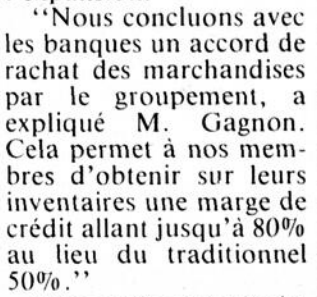
De son côté, non seulement Sopabec n'exige-t-elle pas de surface de vente déterminée, mais elle accepte même des membres qui n'ont pas de magasin. Elle met à leur disposition, comme à celle de tous les autres membres, son luxueux catalogue de plus de 200 pages sur papier glacé et en couleurs, qui représente un investissement considérable et un outil de travail indispensable pour le vendeur itinérant.

Les membres de Sopabec doivent également suivre un cours de base obligatoire sur le commerce de détail: gestion, vente, étalage, contrôle d'inventaire, opérations, etc. Ils pourront aussi s'approvisionner auprès du groupement en service professionnel: assurance groupe, achats de camion ou de caisse enregistreuse, consultation de toutes sortes, communications informatiques dans les deux directions avec les bureaux et l'entrepôt du groupement, et même aide financière à l'expansion.

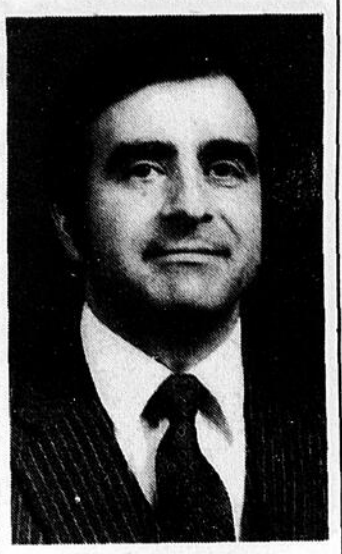
"Nous concluons avec les banques un accord de rachat des marchandises par le groupement, a expliqué M. Gagnon. Cela permet à nos membres d'obtenir sur leurs inventaires une marge de crédit allant jusqu'à 80% au lieu du traditionnel 50%."

Bureaulab offre également la plupart de ces services, mais sur une base plus facultative, semble-t-il. Sopabec achète les marchandises, les entrepose et les revend à ses membres, alors que Bureaulab, à cause du volume des marchandises la plupart du temps, fonctionne par achat sur facture Bureaulab et livraison directe chez le marchand ("Drop Shipment").

ANDRE HAINS



CTG INC.



Vincent F. Servello

Monsieur Michael Miville, Vice-président directeur de CTG, Inc., la plus importante compagnie d'interconnexion du Canada, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Vincent Servello au poste de Vice-président et Directeur général pour le Québec. Monsieur Servello sera en charge du marketing, des ventes, de l'exploitation et de l'administration sous la direction de Monsieur Edward Lavin, Président.

Monsieur Servello fera bénéficier CTG, Inc. de sa grande expérience dans le domaine des télécommunications et des ordinateurs ainsi que de sa compétence en administration.

Avant de rejoindre CTG, Inc., Monsieur Servello oeuvrait déjà dans l'industrie de l'interconnexion au sein de L.M. Ericsson, de Teltronics Inc. de New-York, de General Dynamics Communications Company et de Rolm Corporation. Monsieur Servello s'est également occupé des ventes et du marketing chez Data General Computers aux Etats-Unis, au Canada et à Mexico.

Monsieur Servello détient un diplôme en Affaires ainsi qu'en Administration générale et en Philosophie européenne de l'Université de Boston. Après avoir vécu à Boston pendant les dix dernières années, Monsieur Servello est maintenant établi à Montréal.

LE REER SANS FRAIS

17 3/8 % 2 ans : ANNUELLEMENT GARANTI

17 3/4 % 3-5 ans : ANNUELLEMENT GARANTI

- Un régime enregistré d'épargne-retraite n'entraînant absolument aucun frais.
- Renseignez-vous sur la possibilité de transférer votre présent REER à notre régime.
- Option Épargne à 14% avec intérêts crédités semi-annuellement. Taux passible d'une révision trimestrielle.
- Écrivez, téléphonez (à frais virés) ou passez à notre succursale pour obtenir une brochure de 16 pages et un nécessaire REER.

■ Montréal: 612, rue Saint-Jacques (514) 282-1880
Québec: (418) 681-0277 ■ Ottawa: (613) 238-6084

INSTITUTION INSCRITE: REGIE DE L'ASSURANCE-DEPOTS DU QUEBEC

Crédit Foncier
FIDUCIE CRÉDIT FONCIER

MEMBRE: SOCIETE D'ASSURANCE-DEPOTS DU CANADA

LES AFFAIRES

Concurrence aux firmes IST et Calculus

Création d'un réseau de filiales informatiques par des comptables

Jolidata Inc., une firme de services informatiques créée il y a six mois par le bureau de comptables **Hétu, Hétu** de Joliette, veut étendre son réseau de franchises à tous les centres qui comptent 25 000 ou 30 000 habitants. Le réseau comprend déjà 13 filiales de bureaux de comptables, et il en ajoutera une quinzaine d'autres avant un an.

"Il ne s'agit pas d'un groupement, mais d'une corporation qui cède en franchise ses programmes, moyennant droit d'entrée et mensualités", a précisé aux AFFAIRES le président et directeur général de Jolidata, M. **Alain Vermette**.

Les 13 membres du réseau Jolidata se trouvent à Joliette, St-Bruno, Vaudreuil, Sherbrooke, Repentigny, Ste-Thérèse-de-Blainville, Québec, Trois-Rivières, Cap-de-la-Madeleine, Granby, Laval, St-Joseph-de-Beauce et Rouyn. Un représentant de chacun des membres siège au conseil d'administration de Jolidata Inc., mais pour fin de consultation seulement et non de décision. Le groupe tient des réunions mensuelles.

"Les programmes ont été conçus par des comptables et pour des comptables, a déclaré de son côté M. **Normand Fortin**, comptable à St-Bruno et membre du réseau. Après avoir dépensé plusieurs centaines de milliers de dollars pour mettre au point ses programmes hautement spécialisés et adaptés aux besoins courants de la comptabilité, la compagnie de Joliette — d'où le nom de Jolidata — a voulu faire partager ses coûts en vendant ses programmes à d'autres bureaux de comptables."

Le réseau ne comptait au début que trois membres. Mais l'excellence des programmes et leur adaptation aux besoins particuliers des comptables ont rapidement permis d'élargir la famille.

Programmes spéciaux

Jolidata a mis au point des programmes pour la plupart des besoins de comptabilité générale: états financiers, comptes à payer et à recevoir, paie, etc. De plus, la compagnie a créé des programmes destinés à des secteurs spécifiques comme la comptabilité municipale, les entreprises de transport, les courtiers d'assurances (qui font très souvent affaires avec des firmes torontoises de services informatiques), etc.

Certaines banques offrent à leurs clients quelques-uns de ces services, mais aucune n'a perfectionné ces outils jusqu'à mettre au point, par exemple, des programmes sur la progression des coûts des travaux, comme l'a fait Jolidata.

La compagnie continue de répondre aux demandes spécifiques de ses membres, en continuant d'inventer des programmes particuliers. De plus, certains membres entraînent leur personnel dans des domaines particuliers, et peuvent ainsi effectuer à un moindre coût des contrats obtenus par d'autres membres de la famille. Par exemple, Jolidata se spécialise elle-même dans le domaine du transport, un de ses membres dans les systèmes de paie, un autre dans le contrôle des inventaires, etc.



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Alain Vermette: "Jolidata n'est pas un groupement, mais bien une corporation qui cède en franchise ses programmes, moyennant droit d'entrée et mensualités."

Cependant, ce transfert de services entre membres est pour l'instant limité par l'absence d'interconnexion entre les centres. Quand le volume d'affaires du réseau le permettra, on installera un système fiable de communications entre les membres. Techniquement, il n'y a pas de problème, puisque tout le monde doit utiliser le même matériel (IBM System 34 - 5340) et le même logiciel.

Conditions d'adhésion

Pour entrer dans le réseau Jolidata, il faut payer un droit de franchise de 5 000$ et ensuite des mensualités de 7% des revenus ou 400$ minimum.

Il s'agit ici des revenus tirés des services informatiques et non des honoraires du bureau de comptables. Pour des raisons fiscales et à cause des restrictions de l'**Ordre des comptables du Québec** concernant la publicité des services, il est préférable que les bureaux de comptables qui veulent devenir membres du réseau créent une filiale de services informatiques.

L'équipement de base représente un investissement de 55 000$ à 60 000$, qui se traduit par un coût d'environ 2 000$ par mois, un montant facilement accessible pour un bureau dont les revenus dépassent 100 000$. Le bureau de Hétu, Hétu à Joliette compte 35 personnes. Le réseau a obtenu un escompte de 10% de la compagnie **IBM** et des escomptes de volumes de la compagnie **Moore**, fournisseur du papier.

Pour son investissement, le membre obtient les programmes existants et à venir de Jolidata, les escomptes précités, et un support en marketing qui vient de débuter avec l'engagement par le réseau d'un spécialiste, qui visite depuis un mois les différents parcs industriels de la province afin d'offrir des programmes d'informatique taillés sur mesure par et pour des comptables.

Le seul service que Jolidata n'envisage pas pour l'instant d'offrir aux membres du réseau, c'est celui des rapports d'impôt; ce terrain est largement occupé par la firme **Informatrix Inc.** de Sherbrooke. Par contre, les membres du réseau Jolidata estiment qu'ils offrent un meilleur service que leurs deux principaux concurrents, les firmes **IST** et **Calculus**, auxquelles les clientèles régionales reprochent, semble-t-il, leur centralisation à Montréal.

ANDRE HAINS

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES

LE PETIT VITO
LE SEUL "SELF"
Côte Des Neiges
très bon et pas cher
chez Vito Restaurant Italien
Retenez votre table
5412 CÔTE DES NEIGES - TEL.: 735-3623

POUR LES GENS D'AFFAIRES AVERTIS...
"TOUJOURS DIFFÉRENT"
Vita RESTAURANT
Une invitation
Le midi, Filet Mignon
Repas complet $6.50
Le soir,
Festival de Brochettes $6.95
10,714 BOUL. PIE IX
MONTRÉAL-NORD
321-2340

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

Nouvelle administration
ouvert de 11 hres à 15 hrs.
A partir d'avril,
ouvert de 11 hrs à 22 hrs
LE CHALUTIER
SPECIALISTE
Fruits de mer et viande de 1ère qualité.
Licence complète.
395, Lemoyne, Vieux Montréal
(près Métro Victoria, 1 rue avant St-Paul).
Réservations: 845-1607

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

René Varaud Restaurateur
Le meilleur
Les Terrasses, 705 ouest, rue Ste-Catherine
Montréal, Tél. (514) 843-8592

dépôts garantis
Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec. Membre de la Société d'assurance-dépôts du Canada
17 3/4 %
TAUX ANNUEL
3 ans ou 5 ans
Pour votre contribution 81 dans notre REER SANS FRAIS
Nous émettons et finançons en totalité des CONTRATS DE RENTES À VERSEMENTS INVARIABLES.
Renseignez-vous
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUÉBEC 850, Place d'Youville 692-1221; Galeries de la Capitale 626-1221
MONTRÉAL 225, ouest St-Jacques 288-1221
TROIS-RIVIERES 225, rue des Forges 376-1221
CHICOUTIMI 326, des Saguenéens 543-1221
OTTAWA 325, Dalhousie 238-1221



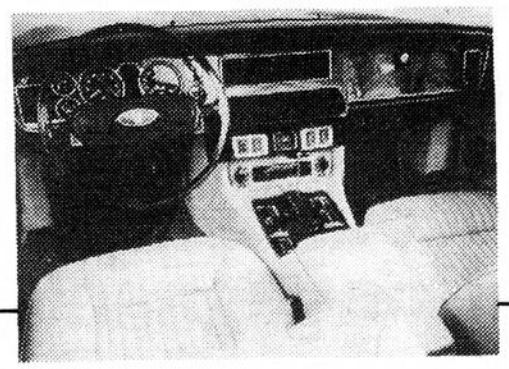
La Jaguar XJ6. Une élégance qui en dit long.

L'élégance est faite de grâce et de simplicité. Qu'elle soit immobile ou animée du mouvement pour laquelle elle est conçue, la Jaguar XJ6 est d'une élégance peu commune. Dans chacune de ses lignes et de ses équipements, dans sa finition aussi bien que dans ses performances, elle possède l'incomparable attrait des voitures européennes.

La carrosserie aux lignes profilées et classiques de la XJ6 abrite la version la plus perfectionnée du désormais légendaire moteur 6 cylindres Jaguar de 4,2 litres à double arbre à cames en tête. Musclé et vif, il ne laisse aucun doute sur ses origines: une lignée mise au point pour la course. L'injection électronique du carburant fait réagir ce moteur à vos moindres sollicitations. À vitesse de route aussi bien qu'en ville, il réagit en force mais en douceur...et dans un murmure.

La direction à crémaillère transmet fidèlement jusqu'à vos mains les réactions de la voiture. La suspension à quatre roues indépendantes procure une tenue de route sûre et ferme. La voiture colle à la route dans les courbes serrées et se tient fermement sur sa trajectoire en ligne droite. Le freinage aussi est sûr et puissant: les freins sont à disque aux quatre roues. Cette technique superbe a donné une automobile qui combine de façon exaltante le silence, la douceur de marche, la vivacité, la tenue de route et la fiabilité. Autant de qualités qui ne peuvent se trouver que dans un sedan de proportions aussi harmonieuses.

Elégance, mais aussi excellence de l'équipement. Dans la XJ6, le tableau de bord est décoré de placage de loupe d'orme. Les sièges sont revêtus de souple fleur de cuir. Le nouvel appareil radio AM/FM stéréo, avec quatre haut-parleurs, a un dispositif d'accord à balayage et il est complété par un lecteur de cassette. Il donne une reproduction sonore d'un grand réalisme sans affaiblissement ni dérive du signal. De plus, chaque XJ6 comprend l'équipement suivant: régulateur de vitesse; verrouillage central électrique des portes; lève-glaces électriques; toit ouvrant à commande électrique; commande automatique de climatisation, plus une foule d'autres équipements et aménagements standard qu'on ne s'attend à trouver que dans une Jaguar.



La confiance que nous mettons dans la qualité et la fiabilité de la Jaguar nous a mené à offrir la meilleure garantie de toute notre longue histoire. Faites entrer l'élégance de la Jaguar dans votre vie. Voyez le concessionnaire Jaguar et renseignez-vous sur les sedans XJ6, et XJ12 Vanden Plas et sur le coupé sport XJ-S. Ou encore, appelez sans frais d'interurbain 1-800-268-6364

JAGUAR

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Alliance mutuelle vie



Claude Frappier

M. J. Marcel Boyer, Vice-président et directeur général de l'Alliance compagnie mutuelle d'assurance-vie est heureux d'annoncer la nomination de M. Claude Frappier au poste de Directeur du développement — Caisses de retraite autonomes.

M. Frappier entre au service de l'Alliance muni d'une solide expérience acquise depuis onze ans au sein d'une des plus importantes sociétés d'assurance-vie au Canada où il a occupé divers postes dans les secteurs de marketing, vente et gestion de contrats de rentes collectives et de caisses de retraite autonomes.

L'Alliance compte parmi ses clients d'importants employeurs auxquels elle offre un éventail complet de services. Son actif dépasse $425 millions et son volume d'assurance en vigueur excède $6 milliards.

Les Agences MICHEL JULIEN Inc.



M. Ken Jones

La compagnie LES AGENCES MICHEL JULIEN INC. est heureuse d'annoncer la nomination de M. Ken Jones au poste de représentant des ventes.
M. Jones est un atout précieux pour cette compagnie qui oeuvre depuis plusieurs années dans la vente et l'installation de cloisons pliantes, portes accordéon et cloisons séparatrices électriques pour gymnase.
M. Ken Jones apporte avec lui une expérience de plus de 27 années passées au service de la cie. Modernfold du Canada.
Nous nous joignons à ses parents et nombreux amis pour lui souhaiter bonne chance dans ses nouvelles fonctions.

American Express achètera 10% de McLeod

Le géant américain **American Express** est sur le point d'acheter 10% des actions et ainsi devenir le plus important actionnaire de l'importante maison de courtage mobilier canadienne **McLeod, Young, Weir.**

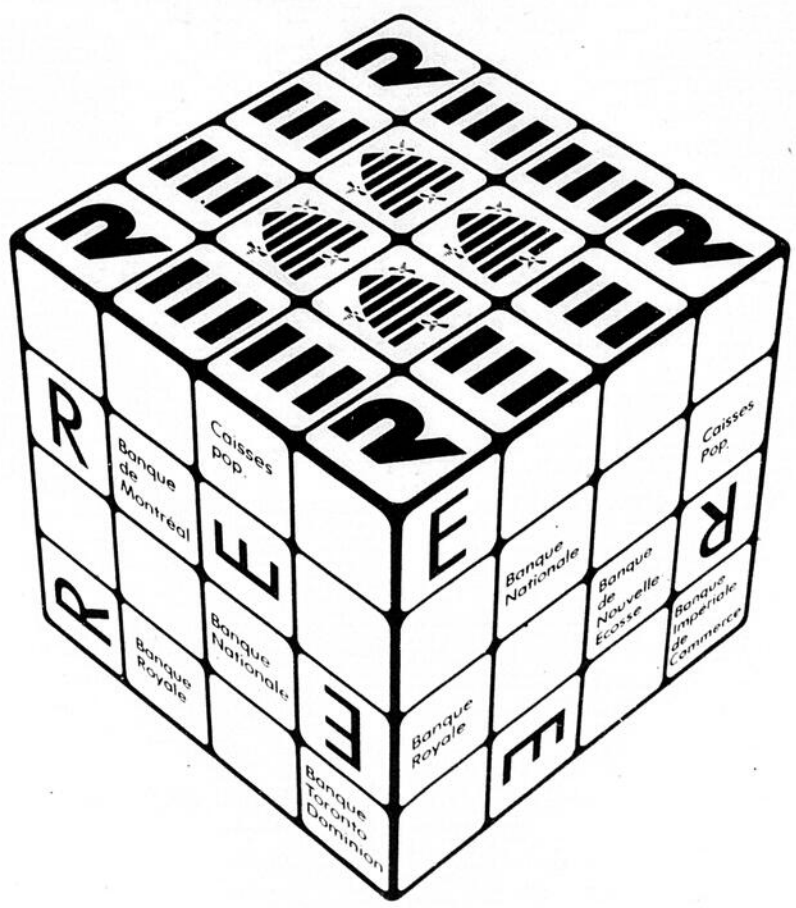
Selon les renseignements obtenus de bonnes sources par LES AFFAIRES, un accord de principe est déjà intervenu entre les deux groupes.

Cet accord prévoit qu'au terme de la transaction, McLeod Young, Weir absorbera les opérations canadiennes de **Shearson, Loeb, Rhodes,** une des plus colossales maisons de courtage des Etats-Unis dont American Express a pris le contrôle l'an dernier. Ce sont les modalités de cette fusion qui retardent, semble-t-il, l'annonce formelle de la transaction.

McLeod, Young, Weir, dontle siège social est à Toronto mais dont le bureau montréalais est très actif, appartient actuellement à 50 associés qui détiennent globalement 80% des actions. Aucun de ces associés ne possède plus de 5% de la firme.

Shearson, Loeb, Rhodes a une équipe de 4 000 vendeurs aux Etats-Unis, soit à elle seule à peu près autant que l'ensemble des maisons de courtage canadiennes. McLeod aura donc accès aux imposants services de recherche de la firme américaine et pourra s'inspirer, là où l'adaptation est possible, aux nombreux produits financiers inédits offerts par Shearson aux Etats-Unis. En particulier, en s'associant au géant américain, McLeod aura accès à une expertise dont elle ne dispose pas actuellement dans le domaine des denrées et des contrats à terme.

voici la solution!



Depuis des années notre nom est associé à l'épargne. Et comme le REER c'est l'épargne-retraite, c'est dire combien la Banque d'Épargne peut rendre profitable l'investissement dans un REER
• variable
• à terme annuel
• à terme fixe
De plus, vous n'avez aucuns frais annuels d'adhésion et d'administration.

17%*

Vous avez déjà un REER dans une autre institution financière? Vous pouvez le transférer chez nous ou bien en ouvrir un autre avec la Banque d'Épargne.

Alors, cessez de vous casser la tête. Venez nous voir. Nous vous servirons avec plus qu'un... sourire.

un REER avec la Banque d'Épargne: la combinaison gagnante.

*Plan à terme fixe de 3 ans. Dépôt minimum 500$. Intérêt crédité annuellement. Taux sujet à changement sans préavis.

LA BANQUE D'ÉPARGNE

La Caisse de dépôt a un nouveau numéro 3

Carmand Normand, qui est présentement vice-président adjoint, placements au **Crédit foncier,** quittera ses fonctions le 5 mars prochain pour accepter le poste de directeur général adjoint, placements à revenus variables de la **Caisse de dépôt et placement.** Il succède à M. **Raymond Lacourse** qui a quitté la Caisse il y a quelques semaines.

Nominations à la Brasserie O'Keefe

Jean Lafleur, jusqu'à récemment directeur des affaires publiques à la **Brasserie O'Keefe,** vient d'être nommé directeur du marketing. Il est remplacé par **Hector Saint-Louis.** D'autre part, **André Déry** a été nommé directeur provincial des ventes à la même brasserie.

NOMINATION

Commission des normes du travail du Québec



Monsieur Paul-Émile Bergeron vient d'être nommé au poste de président et directeur général de la Commission des normes du travail par le premier ministre du Québec, monsieur René Lévesque.

Membre de cet organisme depuis le 16 avril 1980, le nouveau président bénéficie d'une vaste expérience administrative, ayant notamment occupé le poste de sous-ministre adjoint et responsable de plusieurs directions générales au ministère du Travail, de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du revenu.

Monsieur Bergeron est membre de plusieurs associations professionnelles dont l'Ordre des ingénieurs du Québec, l'Institut d'administration publique du Canada et de « l'American Society of Safety Engineers ».

Gouvernement du Québec
Commission des normes du travail

Corlab crée une filiale pour faire du laminage p. 14 Jean Delisle



Lait et publicité sociétale: un mélange profitable p. 17

Cinq principes à suivre pour évaluer une entreprise p. 19

Plein cap sur les méga-projets canadiens

Métallurgie Pelchat se dote d'une filiale en Alberta

■ Une entreprise de St-Romuald, en face de Québec, **Métallurgie Pelchat Inc.,** spécialisée dans la fabrication et l'érection de structures d'acier, a décidé de mettre plein cap sur les méga-projets... ceux de l'est comme ceux de l'ouest.

Déjà troisième en importance dans son secteur au Québec (voir tableau ci-contre), Métallurgie Pelchat s'est même donnée depuis le 4 janvier dernier une filiale albertaine: **AQ Structural Steel Ltd.** (A pour Alberta et Q pour Québec!).

Cette entreprise, qui s'est déjà fait connaître en introduisant un système de cogestion avec ses travailleurs (ils détiennent 38% des actions), réalisait moins de 7 millions $ en volume d'affaires en 1978. L'an dernier, ce chiffre était passé à plus de 19 millions $ et l'on s'attend à ce qu'il atteigne les 23 millions $ l'an prochain.

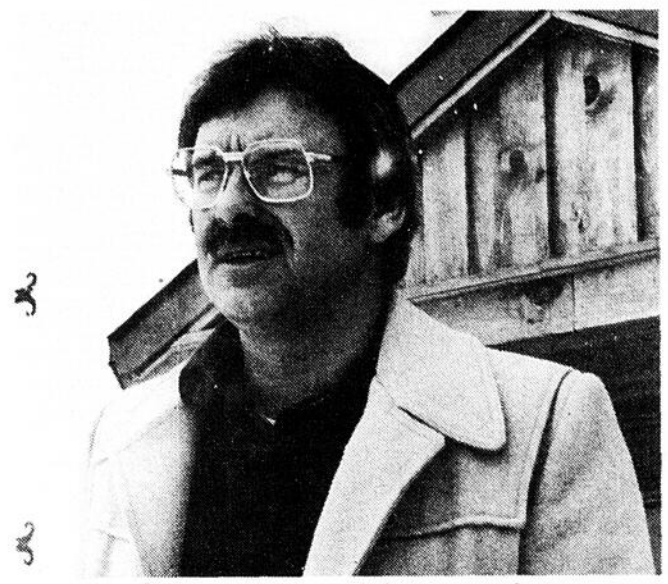
En dépit de la baisse réelle et appréhendée de l'industrie de la construction, Métallurgie Pelchat compte donc de plus en plus sur les projets d'importance pour s'assurer d'une croissance supérieure à celle du marché.

En mutation

Pour y arriver, l'entreprise s'est imposée une sorte de mutation: la ligne de production a été modernisée, elle a multiplié les contacts auprès des compagnies qui entretiennent des projets d'investissement et elle s'est rapprochée des bureaux d'ingénieurs. En 1981, cette entreprise a réalisé huit contrats supérieurs à 1 million $; l'an prochain, elle pense en obtenir une douzaine.

"Notre force repose encore sur des contrats de 200 000$ à 800 000$, mais nous sommes maintenant en mesure d'affronter la compétition d'où quelle vienne", a confié aux AFFAIRES au cours d'une entrevue **M. Jacques Grenier,** directeur du marketing de Métallurgie Pelchat.

L'entreprise a engagé des hommes-clés sur les chantiers et au niveau de l'estimation. "Nous pouvons aujourd'hui présenter des soumissions sur des édifices de 25 à 30 étages. Autrefois, nous étions concentrés dans la région de Québec et à l'est. Maintenant, nous sommes là où il y a des projets."



Jacques Grenier: "Autrefois, nous étions concentrés dans la région de Québec et à l'est. Maintenant, nous sommes là où il y a des projets".

"Là où il y a des projets", cela veut dire dans le secteur des pâtes et papier où des dizaines d'entreprises modernisent leurs installations et construisent de nouvelles usines, et dans l'industrie pétrochimique. Ainsi, Métallurgie Pelchat vient d'obtenir un contrat dont elle est particulièrement fière, soit un contrat de 4 millions $ de **Fluor Canada Ltd.,** une entreprise de Calgary chargée de l'érection d'une unité de craquage catalytique à la raffinerie **Ultramar Inc.** de St-Romuald.

"Nous visons les secteurs à forte croissance et, que ce soit pour une industrie, un centre d'achat ou un entrepôt, ça commence toujours par une colonne dans un coin pour finir par une colonne dans un autre," soutient M. Grenier.

Alberta

Avec quatre ingénieurs, quatre estimateurs, sept dessinateurs et une capacité de production annuelle de 15 000 tonnes, mais utilisée présentement à 70%, Métallurgie Pelchat veut maintenant répéter le scénario en Alberta, afin de s'assurer d'une croissance supérieure à 20% par année.

Depuis un peu plus d'un an, la compagnie de St-Romuald avait déjà un embryon d'association avec la compagnie **Quality Fabricating and Supply** d'Edmonton. C'était une sorte de "joint venture" qui reposait sur la confiance mutuelle et en vertu duquel Métallurgie Pelchat fabriquait à St-Romuald l'excédent de production de l'entreprise d'Edmonton.

"C'était un peu broche à foin", d'affirmer aujourd'hui M. Grenier. "Nous n'avions aucun contrôle sur l'érection des ouvrages. Nous nous sommes dit: si nous sommes capables de faire 2 millions $ d'affaires de cette façon, pourquoi n'irions-nous pas chercher 4 millions $ en étant mieux structurés."

Un mandat fut d'abord confié à la firme **Raymond, Chabot, Martin & Doré** de Québec. "Il s'agissait d'examiner les différentes opportunités qui se présentaient à nous. Nos amis d'Alberta trouvaient que c'était une perte de temps..." Finalement, la conclusion fut positive; Métallurgie Pelchat allait mettre sur pied à Edmonton un bureau de coordination des ventes et du service avec un ingénieur, un dessinateur, un gérant de succursale et une secrétaire. Le quatre janvier dernier, AQ Structural Steel Ltd. était mise sur pied. Elle est possédée à 60% par Métallurgie Pelchat Inc. et à 40% par des intérêts albertains, en particulier Quality Fabricating and Supply et **Tri-Rudd Rig Sales Ltd.,** toutes deux d'Edmonton.

Depuis janvier, on a multiplié par six le nombre de soumissions. Pour l'instant, là-bas comme ici, la conjoncture n'est pas florissante, mais on espère qu'en mai, ça "redécollera." Si la filiale de Métallurgie Pelchat a été établie à Edmonton, c'est qu'on est convaincu que c'est d'Edmonton que va s'effectuer vers le nord l'essentiel du développement commercial et industriel des prochaines années. On prévoit qu'Edmonton sera au développement industriel ce qu'a été Calgary ces dernières années au développement financier.

Alors qu'il y a à peine deux ans Jacques Grenier faisait son premier voyage à Calgary, qu'il ne connaissait même pas l'adresse de Fluor Canada Ltd. qui vient de faire confiance à son entreprise pour des travaux en cours à la raffinerie, il croit maintenant que Métallurgie Pelchat aura dans un avenir plus ou moins rapproché un véritable pied-à-terre en Alberta, c'est-à-dire une usine. "Nous examinons des terrains, nous évaluons des usines existantes, mais la phase I, c'est le bureau de coordination, a-t-il confié au cours de l'entrevue accordée aux AFFAIRES.

Participation des travailleurs

Métallurgie Pelchat, est aussi un des rares laboratoires québécois de la participation des travailleurs dans l'entreprise. Ils sont 135 employés sur 206 à faire partie du **Groupe Pelbec Inc.,** qui détient 38% des actions de Métallurgie Pelchat.

Le propriétaire, M. **Jean-Guy Pelchat,** est à l'origine de cette expérience de concertation, qui, jusqu'ici, a porté fruit à son entreprise. Les travailleurs pourraient même au cours des prochaines années acquérir jusqu'à 49% des actions de l'entreprise. Trois des neuf membres du conseil d'administration de l'entreprise représentent les travailleurs.

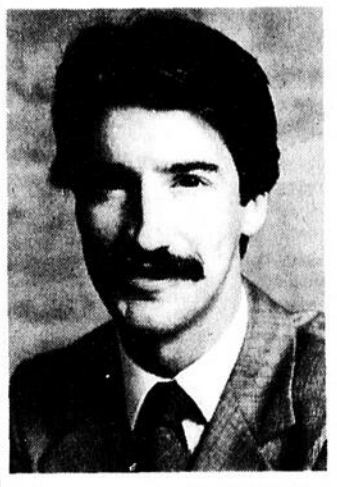
Cette nouvelle structure, dite de cogestion, est d'ailleurs l'objet de la publicité officielle de la compagnie. Dans un feuillet publicitaire de la compagnie, on peut lire: "Grâce à la cogestion, nos clients peuvent compter sur un groupe de gestionnaires et d'employés également préoccupés de la qualité et de l'efficacité de nos services. C'est un fait qu'en étant copropriétaires, les travailleurs s'impliquent plus directement dans les réalisations de l'entreprise. C'est en nous appuyant sur des bases solides que nous avons accepté de relever le défi des années 80."

PARTS DE MARCHE DU 1ER JANVIER 1981 AU 31 OCTOBRE 1981
(Tonnes impériales)

Dominion Bridge	16 863	27,7%
Canam Steel	9 933	16,3%
Métallurgie Pelchat	4 767	7,8%
Super-Metal	4 475	7,3%
Sidbec-Dosco	4 359	7,1%
Lord & Cie	3 755	6,2%
Marshall Steel	3 512	5,8%
Acier Fasco	3 313	5,4%
Structure CQS	2 941	4,8%
Rodrigue Metal	2 273	3,7%
Dubeau et Lapointe	1 998	3,3%
Structural Inc.	1 437	2,4%
Canron Inc.	987	1,6%
Quirion Metal	242	0,4%
Sometal Atlantic	114	0,2%

Source: Canadian Institute of Steel Construction

CRÉDIT INDUSTRIEL DESJARDINS INC



MARC DESCHENEAUX

M. Richard Aubry, vice-président opérations, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Marc Descheneaux au poste de directeur de la succursale Rive-Sud maintenant sise au 6, boul. Desaulniers, St-Lambert.

Au service de la compagnie depuis plusieurs années, M. Descheneaux occupait les fonctions de directeur adjoint à la succursale Montréal/Rive-Sud avant sa récente nomination.

Cette nomination ainsi que l'expansion des affaires de CID illustre le dynamisme de l'entreprise et le souci de mieux servir la PME.

desjardins

Déjà spécialisée dans la production de grandes photos et d'affiches

Corlab crée une filiale pour faire du laminage

Une petite entreprise montréalaise spécialisée dans la production de grandes photos et affiches, **Corlab,** vient de créer une filiale du nom de **Laminage Cormont,** afin d'offrir à sa clientèle le service de montage de grandes photos plastifiées sur plaques ou panneaux de différents matériaux.

C'est ce qu'a confirmé un associé de la compagnie, M. **Jean Delisle,** lors d'une entrevue aux AFFAIRES.

Corlab a déménagé l'été dernier, passant d'une superficie de 5 000 pieds carrés à 12 000 pieds carrés. Elle a donc pu créer sa nouvelle filiale spécialisée dans le laminage, qui peut reproduire, par exemple, d'immenses cartes géographiques de plusieurs mètres carrés, plastifiées et fixées sur des panneaux.

Les commissions scolaires et autres institutions d'enseignement pourront donc désormais se joindre à la clientèle de Corlab qui comprend plusieurs centaines d'agences de publicité, de bureaux d'architectes, etc.

Production grand format

Corlab est un des trois principaux studios, avec **Laboratoire Bonaventure** (filiale des studios de photographie **Greatz Brothers)** et **Laboratoire Professionnel** (indépendant comme Corlab, mais un peu plus petit), qui se spécialisent dans la production et l'impression de photos, affiches, cartes et plans de grandes dimensions.

"Sur papier, nous pouvons aller jusqu'à 50 pouces par 11, et juxtaposer plusieurs sections, a dit M. Delisle. Sur film, notre équipement nous permet d'aller jusqu'à 16'' x 20'' en couleurs et 40'' x 110'' en transparent. Contrairement aux grandes chaînes de développement bien connues du public, nous sommes des spécialistes de la reproduction sur mesure en très grand format."

Corlab sert environ 600 clients réguliers, qui représentent environ 70% de sa clientèle et qui lui procurent environ 60% de ses ventes, estimées en 1982 à 1,5 million $, contre 1 million $ en 1980.

Corlab peut imprimer jusqu'à 6 000 exemplaires certaines photos qui servent, par exemple, de matériel d'illustration dans des trousses de représentants. La compagnie offre un service de développement le jour même et un service d'agrandissement de photos en trois jours, grâce à deux équipes de travail totalisant une quarantaine d'artisans spécialisés. La clientèle se compose de 90% de professionnels et de 10% de semi-professionnels ou d'amateurs avertis.

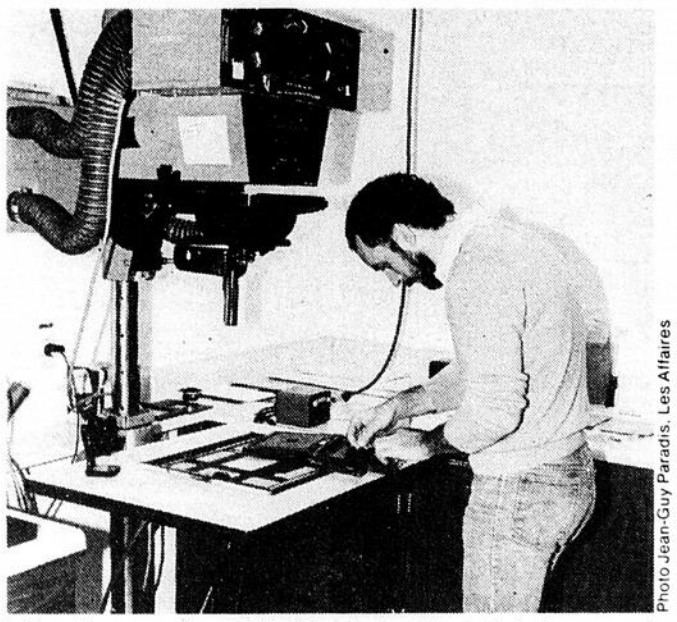


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

L'équipement sophistiqué de Corlab lui permet de réaliser des grandeurs, sur papier, pouvant aller jusqu'à 50 pouces par 11, et juxtaposer plusieurs sections.

"Nous faisons très peu de service au grand public, a ajouté M. Delisle. Les chaînes de développement demandent 3$ pour développer un film et prennent une semaine; nous, nous prenons seulement trois jours, mais nous demandons 11$. Par contre, le client peut venir ici et discuter avec nos spécialistes s'il le désire. Nous sommes à sa disposition."

Fondée en 1972 par Jean Delisle (partie technique) et **Ed Weins** (administration), Corlab a recruté environ le tiers de son personnel chez **Arnott & Roger,** qui était à l'époque le plus gros laboratoire au Canada mais qui a fait faillite en 1973.

Cette année, Corlab espère célébrer son 10e anniversaire en ouvrant un bureau à Québec, chez un partenaire qui reste à trouver. "Nous avons eu un représentant dans cette ville en 1979, a rappelé M. Delisle, mais l'expérience n'a pas été concluante. Cette fois, nous allons tenter l'expérience avec un partenaire local."



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Jean Delisle: "Le client peut venir chez nous et discuter avec nos spécialistes s'il le désire".

ANDRE HAINS

$395 pour un service complet d'INCORPORATION

- Réservation de nom corporatif
- Préparation des statuts constitutifs fédéraux
- Livres corporatifs
- Sceau corporatif
- Frais fédéraux de $200 inclus

ACORPACTION
6963 RUE ST. HUBERT, MONTREAL
TEL. (514) 286-7009

Une fusion logique

La Solidarité
Compagnie d'assurance sur la vie

L'UNIQUE
COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

Une décision logique que celle de La Solidarité et de l'Unique de se fusionner en une seule compagnie. Cette fusion permet à La Solidarité, Compagnie d'assurance sur la vie, d'étendre son marché à toutes les régions du Québec, d'offrir une gamme plus variée de produits tout en intégrant les avantages et ressources des deux compagnies. Soucieuse d'offrir un service toujours meilleur, La Solidarité est maintenant en mesure, plus que jamais, d'offrir des taux concurrentiels. Le dynamisme et l'esprit novateur de La Solidarité se traduisent par des nouveaux produits maintenant plus complets et avantageux.

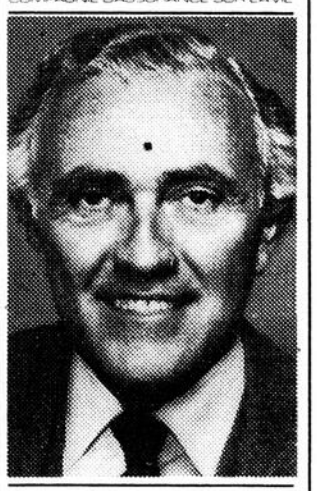
À La Solidarité viennent aussi s'adjoindre cinq autres compagnies:

- L'Unique, Compagnie d'assurances générales
- Hallé, Couture & Associés Ltée, courtiers d'assurance
- Unicour Inc. (Fondation Universitas du Canada)
- L'Unique Ressources Techniques Inc.
- Hallé & Couture Ltée (Multicour)

L'association de ces cinq compagnies permettra à La Solidarité d'évoluer dans un champ d'action encore plus vaste.

LE GROUPE SOLIDARITÉ·UNIQUE

L'INDUSTRIELLE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE



ANDRÉ CHARRON, C.R.

Le conseil d'administration de L'Industrielle Compagnie d'Assurance sur la Vie, annonce l'élection de monsieur André Charron, C.R., au poste de président du conseil d'administration de la compagnie.

Monsieur Charron est président de Lévesque, Beaubien Inc.; Membre du conseil d'administration de plusieurs compagnies, entre autres: Steinberg Limitée; Compagnie du Trust National, Toronto; Campeau Corporation; Beaubran Corporation; Sandvik Canada S.C.C.; L'Énergie Atomique du Canada, Limitée; Atlific Inc. et président du Comité des Gouverneurs de la Bourse de Montréal.

L'Industrielle se classe parmi les 12 plus importantes compagnies d'assurance-vie au Canada.

La revue Qualité: pour les spécialistes de la production

Une jeune publication qui s'adresse plus particulièrement aux spécialistes de la production, la revue trimestrielle **Qualité**, célébrera avec son numéro de mars prochain son deuxième anniversaire de naissance. Etape importante pour une publication spécialisée, qui assure en quelque sorte sa survie définitive dans l'étroit marché québécois de l'édition.

Quant à la rentabilité de la revue, prévue pour le cinquième numéro, elle a été assurée dès le numéro trois, à la grande satisfaction du rédacteur en chef, éditeur et propriétaire de Qualité, M. **Joseph Kélada**, professeur à l'**Ecole des Hautes Etudes Commerciales** (HEC).

En deux ans, la revue de 32 pages est passée de 60 à 600 abonnés, sur un tirage de 2 000 exemplaires. L'abonnement se vend 16$ par année pour quatre numéros.

"Nous avons présentement environ 25 collaborateurs, a indiqué aux AFFAIRES M. Kélada, tous engagés dans le contrôle et la gestion de la qualité. Il y a quelques années, les questions relatives à la qualité n'intéressaient les gens que par leur aspect technique; c'est pourquoi ces matières s'enseignaient surtout à l'**École Polytechnique**. Mais aujourd'hui la qualité occupe une place importante dans la stratégie des entreprises; elle préoccupe donc tous les gestionnaires."

"L'intérêt grandit encore à mesure que nous nous orientons vers les problèmes de contrôle et de gestion de la qualité dans les petites et moyennes entreprises (PME), qui n'ont pas le même genre de problèmes à résoudre que **Bombardier** ou **Hydro-Québec**, par exemple", a-t-il ajouté.

"L'entreprise a débuté à l'occasion d'une série de séminaires sur le contrôle et la gestion de la qualité, a-t-il rappelé. **Gaston Meloche** traitait de la consommation et des aspects juridiques; il y avait aussi **Alain Chauvel** à l'époque avec **Johnson & Johnson**, et **Pierre Caillibot d'Hydro-Québec** comme personnes-ressources. Nous avons constaté à cette occasion que le matériel français et québécois faisait cruellement défaut. Nous avons donc songé à lancer une revue spécialisée en ce domaine."

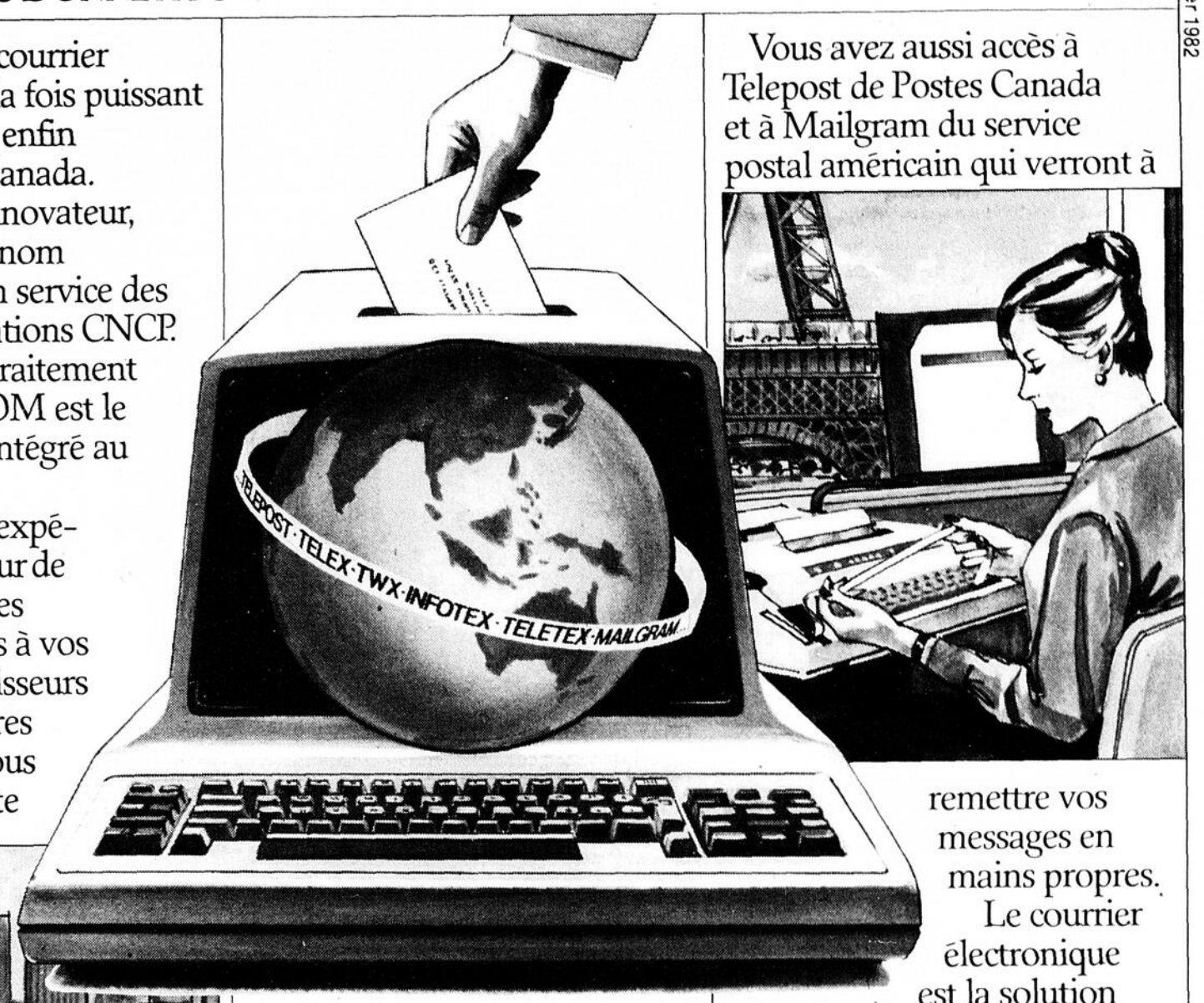
MICOM: À QUELQUES MINUTES PRÈS!

MICOM VOUS DONNE ACCÈS AU RÉSEAU DE COURRIER ÉLECTRONIQUE INFOTEX.

Un système de courrier électronique, à la fois puissant et universel, est enfin disponible au Canada.

Ce système innovateur, désigné sous le nom d'Infotex, est un service des Télécommunications CNCP. Le système de traitement de textes MICOM est le premier à être intégré au réseau.

Votre bureau expédiant chaque jour de nombreux textes dactylographiés à vos clients et fournisseurs ainsi qu'à d'autres compagnies, vous savez sans doute



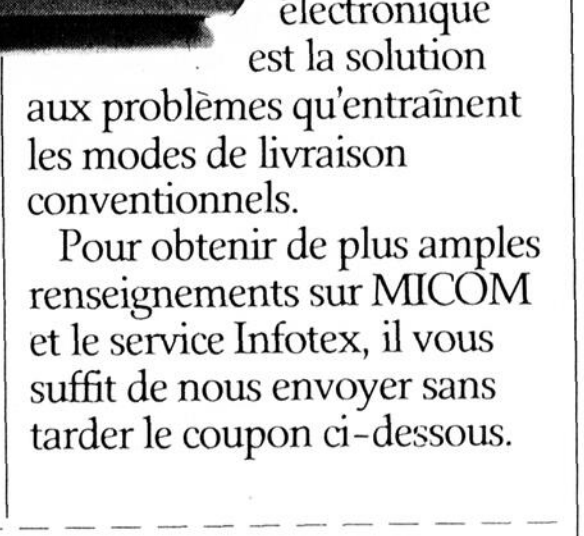


que les modes de livraison conventionnels exigent parfois trop de temps.

La solution? Infotex. C'est un moyen économique de faire parvenir un document de qualité à un autre abonné, en *quelques minutes seulement,* peu importe la distance.

Tout comme votre compagnie de téléphone, Infotex vous remet un annuaire. À l'aide de cet ouvrage de référence, vous pouvez échanger des messages avec plus d'un million d'abonnés du télex, d'autres terminaux et systèmes de traitement de textes canadiens, le réseau américain TWX et Teletex, version internationale d'Infotex.

Vous avez aussi accès à Telepost de Postes Canada et à Mailgram du service postal américain qui verront à



remettre vos messages en mains propres.

Le courrier électronique est la solution aux problèmes qu'entraînent les modes de livraison conventionnels.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur MICOM et le service Infotex, il vous suffit de nous envoyer sans tarder le coupon ci-dessous.

MICOM. Une filiale de Philips.

Robert Lachance
La Cie MICOM
3950, côte Vertu ouest, Ville St-Laurent
Montréal (Québec) H4R 1V4

Veuillez me faire parvenir de l'information sur MICOM et Infotex.

Nom ____ Poste ____

Compagnie ____

Adresse ____ Ville ____

Province ____

Code postal ____

LA0227

MICOM

PHILIPS

Prenez le Prêt-à-partir du Connaisseur

Vous êtes à bord de notre **Service Connaisseur.** Et voilà que, petit à petit, vous ne vous sentez plus pressé par le temps. Vous vous laissez aller au plaisir du voyage.
Le Service Connaisseur est **un Prêt-à-partir relax** qui vous permet enfin de profiter du temps.
Le temps d'un personnel expert. Celui d'Air Canada.
Au départ, en vol et à l'arrivée.
Ce service **fait sur mesure pour les grands voyageurs** fait déjà l'envie des autres lignes aériennes, tant par son exceptionnelle qualité que par l'étendue de son **réseau**. Ici au pays. Vers les États-Unis. Et même vers l'Europe.

En Connaisseur, vous profitez d'un service grand confort en vol. Au tarif de la classe économique!
Nous ne ménageons aucun effort pour créer autour de vous une ambiance de quiétude et de raffinement.
Laissez-vous aller au plaisir du voyage.
En notre compagnie.

VOUS AVEZ TOUT NOTRE TEMPS.

SERVICE CONNAISSEUR

MONTRÉAL VERS LA CALIFORNIE:
jusqu'à 4 vols par jour
avec correspondance ou escale à Toronto
2 vers Los Angeles et maintenant
jusqu'à 2 vers San Francisco

MONTRÉAL VERS LE TEXAS:
3 vols par jour
avec correspondance à Toronto
2 vers Dallas
1 vers Houston

Service Connaisseur à partir de Toronto.
Renseignez-vous auprès de votre agent de voyage ou au comptoir d'Air Canada.

AIR CANADA



Service Connaisseur et Prêt-à-partir sont des marques de commerce d'Air Canada.

L'Office des producteurs de lait du Québec investira 2,4 millions $ en 1982 pour sa promotion "La Voie Lactée"

Lait et publicité sociétale: un mélange profitable



■ La publicité de l'**Office des Producteurs de lait du Québec,** commencée il y a quatre ans sous le thème de "J'bois mon lait comme ça m'plaît", est en train de démontrer que la publicité dite "sociétale" qui vise à changer un comportement ou une habitude, peut s'avérer fort profitable. Les résultats positifs de cette campagne sur les ventes de lait se font en effet sentir.

Il y a cinq ans, le Québec se classait au 10e et dernier rang au Canada quant à la consommation de lait. En 1981, la Belle province arrivait au 7e rang.

L'OPLQ a vu ses ventes de lait augmenter de 3,2% en 1980 et de 1,5% en 1981. L'Office a décidé d'investir, pour l'année 1982, 2,4 millions $ pour sa promotion **"La Voie Lactée"** qui comprend également une campagne publicitaire télévisée "J'bois mon lait...". C'est l'agence de publicité **Communications PNMD** qui est responsable de cette publicité depuis ses débuts en 1976.

Cette promotion vise particulièrement les jeunes de 12/18 ans et les jeunes adultes de 19/29 ans qui constituent 34% de la population, soit 2 140 000 personnes. Plutôt que de s'engager dans une campagne de publicité massive, l'Office a choisi d'investir la majeure partie de son budget dans une série de programmes en s'associant aux amateurs de tennis, de patinage à roulettes et, sur le plan culturel, au réseau de radio étudiante dans les polyvalentes.

Actuellement, 148 polyvalentes ont une radio étudiante qui rejoint collectivement 308 000 étudiants. "La Voie Lactée" offre à ces étudiants un "magazine" parlé d'une durée de 15 minutes pouvant être diffusé sur leur propre radio étudiante.

Fin mars, un concours de radio-roman sera lancé, dont le premier prix sera un voyage pour cinq étudiants qui pourront visiter une radio étudiante européenne. De plus, pour permettre aux étudiants de diverses régions de communiquer entre eux, La Voie Lactée met à leur disposition un répertoire des radios membres du Club.

Le lait et le sport

Sur un autre terrain, si on peut dire, "La Voie Lactée" en collaboration avec la **Fédération québécoise de tennis,** organise des tournois de masse et d'élite dont les filales auront lieu en juin sur les courts du parc Jarry, à Montréal. Les tournois de masse s'adressent à tout joueur de 12 à 18 ans et auront lieu dans neuf régions du Québec. Le circuit haut calibre se divise en cinq tournois, toujours pour les juniors, mais cette fois les meilleurs du Québec. Le tout se fait sous la supervision des spécialistes de la Fédération.

La participation de la Voie Lactée se concrétise comme suit: bulletins d'inscription, T-shirts, tableaux de pointage, médailles aux finalistes du tournoi de masse et bourse d'étude pour ceux du tournoi d'élite.

Les jeunes ayant fortement tendance à s'identifier à une personnalité dans la pratique d'un sport, les promoteurs ont choisi **Réjean Genois,** champion canadien 1981 et buveur de lait convaincu. Celui-ci a participé à des tournois aussi prestigieux que ceux de Wimbledon, en Angleterre, de Flushing Meadow, aux Etats-Unis et de Roland-Garros en France.

Patinage à roulettes

L'OPLQ s'est également impliquée, par le biais de la **Fédération de patinage à roulettes,** dans cette activité qui connaît actuellement une grande vogue au Québec. Deux vedettes de ce nouveau sport, **Guy Aubin** et **Sylvie Gingras,** représentants du Canada lors du 26e championnat mondial disputé en Nouvelle-Zélande, et qui se sont mérité une médaille d'argent en se classant au deuxième rang, sont maintenant les figures de proue de la promotion La Voie Lactée.

Rappelons que les 35 centres de patinage à roulettes du Québec sont fréquentés par plus de 400 000 adeptes dont 80% ont entre 11 et 17 ans. Ce sport est considéré par les médecins comme le troisième en importance pour le conditionnement physique complet, et est maintenant accrédité aux jeux panaméricains. Les statistiques indiquent qu'il s'est vendu en 1980 environ 125 000 paires de patins à roulettes au Québec.

Même si ce sport connaît une popularité sans précédent, il n'y a que dix instructeurs au Québec. La Voie Lactée met en ce moment sur pied une école provinciale d'instructeurs, ainsi qu'une troupe de démonstration d'une vingtaine de patineurs qui se produira un peu partout dans la province.

Bref, cette promotion vise essentiellement à revaloriser auprès des jeunes l'image du lait en l'associant à des vedettes des sports les plus populaires auprès d'eux. Selon une étude de l'OPLQ, les jeunes boivent surtout leur lait aux repas et à la maison de préférence. Ils éprouvent une gêne sociale à consommer du lait à l'extérieur. Par exemple, lorsqu'ils achètent une boisson d'une machine distributrice, il s'agit de boissons gazeuses dans 69% des cas, de café dans 21% et de lait dans 6%. C'est entre 13 et 18 ans que se situe la période critique de diminution du lait.

L'écart de consommation par les adolescents entre la norme recommandée par le Guide alimentaire canadien qui est de 1 litre par jour et la consommation réelle moyenne de 600 ml explique l'intérêt de la promotion pour ce groupe d'âge.

CHRISTINE ISABELLE

Publicité Martin acquiert Prodis

■ **Publicité Martin** vient de faire l'acquisition d'une petite agence de promotion et relations publiques, **Prodis,** qui facture présentement 500 000$.

Avec cette acquisition, Publicité Martin est ainsi en mesure d'offrir à sa clientèle, constituée principalement de PME, une expertise en promotion et relations publiques. Pour ces entreprises qui ne peuvent rencontrer un plan de communications intégré, c'est-à-dire payer la publicité dans les médias électroniques et imprimés, il reste la solution de la promotion, ce qui comprend le recours aux affiches, circulaires, catalogues, concours, etc. Le président de Prodis, M. **René Paradis,** devient vice-président à l'administration et au développement chez Publicité Martin.

Avant de former sa propre agence en 1980, M. Paradis a été pendant 12 ans à l'emploi de **Foster Advertising.** Les trois clients de Prodis, **Ozite, Promotion Atlantique** et **Hitachi,** s'ajoutent à la clientèle de Publicité Martin et constituent le noyau de la division Promotion et Relations publiques.

Le présent avis n'est publié que pour fin d'information

CELANESE

CELANESE CANADA INC.

$100 000 000 (CAN.)

CRÉDIT ROTATIF À TERME

offert par

BANQUE CANADIENNE IMPÉRIALE DE COMMERCE
LA BANQUE ROYALE DU CANADA
BANQUE DE MONTRÉAL

Décembre 1981.

Si vous faites affaire avec une agence de publicité...

...avez-vous une rencontre cette semaine?

Les rencontres fréquentes avec votre agence de publicité sont très importantes. Certes, elles permettent de maintenir d'excellentes relations d'affaires... mais ce n'est pas l'essentiel. Elles sont surtout des moments privilégiés au cours desquels votre agence est en mesure de prendre le pouls de votre entreprise, de sentir son rythme, de comprendre vos problèmes et de vous suggérer des solutions à court ou long terme, selon les besoins.

Ces rencontres permettent à votre agence de faire évoluer votre plan de communication de la même façon qu'évoluent vos marchés et votre développement. Même s'il faut concevoir des plans à long terme dans le domaine de la communication, il faut aussi parfois procéder à des modifications en fonction d'une économie qui, surtout par les temps qui courent, varie aussi vite que la météo. Votre agence de publicité vous rencontre-t-elle aussi souvent qu'elle le devrait? Votre publicité évolue-t-elle au même rythme que vous? Répond-elle toujours aussi efficacement à vos besoins?

Les conseillers de l'équipe de Gilles Caron Communication et Marketing Ltée rencontrent leurs clients presque chaque semaine. C'est une rencontre statutaire qui, sans frais supplémentaires pour le client, nous permet de suivre son évolution et de nous y adapter sans retard. Souvent, ces rencontres nous ont fait découvrir des faiblesses de structure que nos recommandations ont corrigées. Souvent, elles nous ont fait voir les points forts sur lesquels notre publicité devait s'appuyer. Après tout, comment pourrions-nous prétendre communiquer le message d'une entreprise si nous avons peine à communiquer avec elle?

Pour plus de renseignements sur le principe des rencontres statutaires et sur les services offerts chez Gilles Caron Communication et Marketing Ltée, demandez notre cahier de présentation.

Gilles Caron Communication et Marketing Ltée
455, rue Sainte-Hélène, bureau 101
Vieux-Montréal (Québec) H2Y 2L3
(514) 845-5281

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

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

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

BOIS — Entreprise possédant moulin à scie, atelier de rabotage et atelier de portes et fenêtres à vendre. La dite entreprise est membre de l'AMBSQ, en affaires depuis 1939 au même endroit, environ 23 employés.
VF-147 Martin Caron
Montmagny (418) 248-3331

BÂTIMENT PRÉFABRIQUÉ EN STRUCTURE D'ACIER — Manufacturier de bâtisses en acier désire vendre son entreprise. Les bâtisses sont conformes au code national du bâtiment et approuvées par des ingénieurs. Date de fondation: 1975. Exportation.
VF-146 Paul M. Rolland
Longueuil (514) 873-4446

VÊTEMENTS ET SURVÊTEMENTS D'HIVER — Entreprise manufacturière de survêtements d'hiver à vendre. (Parkas, manteaux, habits de motoneige, mitaines, etc.). Surface de plancher 60 000². Environ 100 employés. Région sud de Montréal. Chiffre d'affaires annuel approx. 4 000 000$. Considérerait aussi fusion avec une entreprise engagée dans le vêtement ayant une production estivale.
VF-145 Paul M. Rolland
Longueuil (514) 873-4446

SEMI-REMORQUES — Manufacturier de semi-remorques, boîtes de camions, fardiers, plates-formes, etc. désire vendre ou fusionner son entreprise. Bâtisse moderne d'une surface de 50 000 pieds carrés.
VF-136 Gilles Côté
Longueuil (514) 873-4446

PRODUITS ALIMENTAIRES — Manufacturier de produits alimentaires désire vendre son entreprise. Marque déposée. Etablie depuis 20 ans. Raison de la vente: retraite. Acheteurs sérieux seulement.
VF-144 Raymond
Prud'homme
St-Jérôme (514) 436-6331

FABRICATION DE BIJOUX — Manufacture de bijoux à vendre (breloques, chaînes, colliers en or). Prix approximatif: 450 000$, plus inventaire.
VF-141 Jérôme Dupuis
Montréal (514) 873-5581

MÉTAL EN FEUILLE (réservoir) — À vendre: entreprise spécialisée dans le travail de métal en feuille. Très bon outillage. Surface de l'usine: 14 000². Terrain environ 100 000². Possibilité de contrat intéressant. Pourrait aussi envisager une association avec l'acquéreur.
VF-140 Yvan Croteau
Sherbrooke (819) 565-0205

IMPRIMERIE — Imprimerie avec équipement moderne à vendre. Bonne clientèle établie. Excellente diversification.
VF-138 Charles Montour
Beauce (418) 228-9537

ACQUISITION D'ENTREPRISE

DIVERS — Sommes intéressés à acquérir une entreprise manufacturière et/ou de distribution, située dans la région de Québec idéalement. Le profit brut devrait être au moins 200 000$ avant impôts et ne pas excéder 1 000 000$ avant impôts. Possédons compétence en administration, finance et mise en marché. Considérerait également entreprise de service ou d'immeuble.
AE-214 Fernand A. Bélanger
Québec (418) 643-8993

PROJET EN CO-PARTICIPATION (Joint venture)

INVESTISSEURS — Une entreprise manufacturière très dynamique et d'avant-garde dans son domaine, recherche pour développer sa filiale de distribution des investisseurs appartenant à la nouvelle vague d'hommes d'affaires pour compléter son groupe. Un profit très intéressant est à la portée de l'investisseur. Projet quinquennal. Minimum d'investissement 10 000$ (versements différés disponibles).
PC-323 Marcel D'Amours
Beauce (418) 228-9537

FIBRE DE VERRE — Entreprise manufacturière innovatrice oeuvrant sur la Côte Nord recherche partenaire financier. La gamme des produits fabriqués est utilisée dans le domaine de la pêche.
PC-322 Alain Gaudet
Côte Nord (418) 589-5715

RÉUSINAGE DE MOTEURS — Manufacturier de la région de Hauterive désire un partenaire pour un projet en co-participation dans le domaine du réusinage des moteurs à gaz et diesel.
PC-319 Alain Gaudet
Côte-Nord (418) 589-5715

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

PLACAGE DE NICKEL ET CHROME — Industrie spécialisée dans le placage de nickel et chrome prête à prendre de la sous-traitance en gros volume pour placage de tubes de fer, cuivre ou laiton et de petites pièces.
DS-556 Yvan Croteau
Sherbrooke (819) 565-0205

USINAGE ET MACHINAGE — Atelier d'usinage et de machinage réputé pour ses travaux de grande précision pour des entreprises de haute technologie d'envergure internationale, offre des capacités de production disponibles. La sous-traitance recherchée est pour des travaux de même nature (haute précision) et peuvent être en petite série ou à l'unité. Les travaux peuvent être exécutés à partir d'un dessin industriel et aussi un service de conception est disponible sur demande.
DS-554 Pierre Lévesque
Hull (819) 771-6239

INDUSTRIE MINIÈRE ET DE PÂTE ET PAPIER — Industrie possédant une grande technologie et plusieurs années d'expérience au service de l'industrie minière et de pâte et papier, offre ses services pour faire de la sous-traitance dans les transporteurs à vis sans fin, à courroie ou à godet, ainsi que dans la tuyauterie industrielle.
DS-553 Marcel D'Amours
Beauce (418) 228-9537

EMBOUTISSAGE DES MÉTAUX ET FABRICATION DE MATRICES — Entreprise de la région de Drummondville recherche sous-traitance. Equipements: presses de 4 à 400 tonnes, spot welders de 100 kva et 50 kva, soudeuses semi-automatiques. Département pour fabriquer moules et matrices, département pour assembler des pièces. (Presse de 300 tonnes ayant une table 39" x 108").
DS-552 Rinaldo Somenzi
Québec (418) 643-9848

TÉLÉCOMMUNICATIONS - ÉLECTRONIQUE — Compagnie de réputation internationale, à la fine pointe de l'électronique et des télécommunications offre ses services pour le montage et l'inspection de circuits électroniques. La section assemblage dispose d'un local d'une superficie de 2 800m², d'un personnel compétent et d'outillage moderne tel que des appareils à insertion semi-automatiques et des machines à soudure à vague. La production minimale serait d'environ 15 000 h/homme.
DS-550 Lévis Malenfant
Québec (418) 64[illegible]-5760

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

EQUIPEMENT DE PISCINES - RÉSEAU DE DISTRIBUTION — Un manufacturier d'équipement pour piscines consolide son réseau de distribution sur le marché ontarien et américain. Cette entreprise est disposée à prendre des ententes avec des manufacturiers de produits complémentaires aux siens pour l'utilisation conjointe de son réseau.
AO-617 Florent Boivin
Jonquière (418) 547-9336

EAU CHAUDE DISPONIBLE — Un fabricant d'objet en matière plastique de la banlieue nord de Montréal peut disposer d'une grande quantité d'eau chaude à 150°F ou l'équivalent de plus de 3 000 000 de BTU/heure, 24 heures par jour. Un vaste terrain est disponible immédiatement à côté de son usine pour une opération industrielle ou commerciale qui utiliserait cette ressource.
AO-616 Raymond
Prud'homme
St-Jérôme (514) 436-6331

OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISE DISPONIBLE
Directement de l'entreprise.
Capital requis: $3,000.
Territoire exclusif (Comté)
Revenu très intéressant.
Pour rendez-vous:
Club Automobile Routier CAR
Albert Boulet
526-0897

À VENDRE
QUEBEC, Terrain commercial, 26,400 pi. avec commerce alimentation, lave-auto 3 portes, maison seule et triplex.
Roland Gingras
418-623-5464

MANUFACTURE ATTENTION
Bon chiffre d'affaires à réaliser! Subvention gouvernementale possible. Produit nécessaire et aucune compétition du même genre. Résidence attachée pour le futur propriétaire ou mécanicien.
A qui la chance?
Contactez Maurice Lamarre
653-8610

ASSOCIÉ DEMANDÉ
avec capital de $400,000. pour gestion de terrains zonés CONDOMINIUM et RESIDENTIEL situés à Fleurimont, Qué.
Valeur de $2. millions.
Pouvons s'occuper de la construction et de la vente.
1-819-565-1338

ÉCONOMIE D'ÉNERGIE
Vous payez 50 000$ et plus d'Energie/an!
C'est trop! Un ingénieur en Energie vous aidera à gérer demandes et consommations!
Diagnostic en Economie d'Energie - DEE Inc.
C.P. 205 Terminal Aéroport de Mirabel J7N 1A3

OCCASION RARE
Imprimerie franchisée jouissant d'une excellente réputation.
Doit vendre pour raisons personnelles.
Frais généraux minimes, excellent potentiel de profits, aucune expérience nécessaire.
Programme complet de formation fourni par le compagnie.
Financement disponible.
Appelez, frais virés: Monsieur Brown
(416) 677-6061

PROFESSIONNELS

Charron, Schiller & Associés,
comptables agréés
Place Val des Arbres — Tour B, 1600 est, boul. St-Martin
Suite 630, Duvernay, Laval, Québec H7G 4S7
Tél.: 667-5661 382-2210

Gaudreault Pigeon Gamache Moulin
ARPENTEURS-GEOMETRES
Montréal, Laval 337-0033
Rive Nord, St-Eustache 473-1122

CRÉDITCO QUÉBEC
BUREAU DE CREDIT DES MARCHANDS DE LA CONSTRUCTION
ENQUÊTES DE CREDIT GENERALES ET RECHERCHES DE TITRE SUR PROPRIETES
2600 DE LA VOLIERE, VILLE DE LAVAL, QC 622-1270, 878-1543

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

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

GRAVEL
ASSURANCES • INSURANCE
COMMERCIALE — RÉSIDENTIELLE — AUTOMOBILE — VIE
"SERVICE PERSONNALISÉ"
J. G. GRAVEL & CIE LTÉE,
6484 SHERBROOKE OUEST,
MONTRÉAL H4B 1N2
TÉL.: 488-9196

ROBIC, ROBIC & ASSOCIES ASSOCIATES
Fondée en 1892
Brevets d'invention • Marques de commerce
Dessins industriels • Droits d'auteur
1514, Docteur Penfield Montréal, CANADA, H3G 1X5
Tél.: (514) 934-0272, Télex: 05-268656, Câble: MARION
Telecopier international Xerox 400

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

MARTINEAU WALKER Avocats

GEORGE A. ALLISON, c.r.	ROGER L. BEAULIEU, c.r.	PETER R.D. MacKELL, c.r.	GUY GAGNON, c.r.
ANDRE J. CLERMONT, c.r.	JOHN H. GOMERY, c.r.	ROBERT A. HOPE, c.r.	J. LAMBERT TOUPIN, c.r.
ROGER REINHARDT	JEAN H. LAFLEUR, c.r.	BERTRAND LACOMBE	F. MICHEL GAGNON
C. STEPHEN CHEASLEY	RICHARD J.F. BOWIE	JACK R. MILLER	SERGE D. TREMBLAY
ROBERT M. SKELLY	MAURICE A. FORGET	RICHARD MARTEL	STEPHEN S. HELLER
ROLLAND FORGET	PIERRETTE RAYLE	CLAUDE LECORRE	DAVID W. SALOMON
SERGE FORTIN	ANDRE T. MECS	JAMES G. WRIGHT	SERGE F. GUERETTE
ANDRE LARIVEE	LAWRENCE P. YELIN	CLAUDE BRUNET	LOUIS BERNIER
JEAN-FRANÇOIS BUFFONI	MICHEL MESSIER	WILBROD CLAUDE DECARIE	ROBERT B. ISSENMAN
MARC NADON	ANDREA FRANCOEUR MECS	DONALD M. HENDY	CLAUDE DESY
PAUL B. BELANGER	PIERRE G. THIBEAULT	FRANÇOIS ROLLAND	GRAHAM NEVIN
JEAN MASSON	DENNIS P. GRIFFIN	ANDRE DUROCHER	RICHARD J. CLARE
ALAIN CONTANT	MARIE GUGUERE	ERIC M. MALOOFF	XENO C. MARTIS
RONALD J. McROBIE	DAVID POWELL	REINHOLD G. GRUDEV	RAYMOND TRUDEAU
GILLES CARLI	ROBERT PARE	RICHARD LACOURSIERE	MARIE-FRANCE BICH
DAVID W. BOYD	PIERRE J. DESLAURIERS	BRIGITTE GOUIN	DANIEL PICOTTE
JACQUES DE L'ETOILE	JACQUES RAJOTTE	LUCIE J. ROY	C. ANNE HOOD-METZGER
LISE BERTRAND	JOY GODDMAN-MAILHOT	MARC L. PAQUET	MICHAEL E. GOLDBLOOM
MARK D. WALKER	GEORGE ARTINIAN	JOHN A. COLEMAN	R. ANDREW FORD
JOAN E. MONAHAN	GEORGE J. POLLACK	LIEBA SHELL	LOUISE COBETTO

AVOCATS-CONSEILS
LE BATONNIER JEAN MARTINEAU, C.C., c.r. ROBERT H.E. WALKER, c.r.
L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, C.P., c.r. LE BATONNIER MARCEL CINQ-MARS, c.r.
FERNAND GUERTIN, c.r.

Téléphone 395-3535- Code Régional 514
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266
Adresse télégraphique-CHABAWA
Télex 05-24610 BUOY Mtl
Bélinographe (514) 395-3517
Bureau 3400
La Tour de la Bourse
C.P. 242, Place Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9

Charette, Fortier, Hauvey, Touche Ross
Comptables agréés
Montréal (514) 861-8531
Québec (418) 687-3333
Hull (819) 770-9300
Bureaux dans les principales villes du Canada, des États-Unis et dans 82 autres pays.

sofideq inc.
4, parc samuel holland
bureau 1509
québec G1S 3R3
418-687-5122
Six années d'expérience dans l'évaluation, la négociation et la réalisation d'achats, ventes et fusions d'entreprises.

5 principes à suivre pour évaluer une entreprise

Malgré l'existence de techniques reconnues, la détermination de la juste valeur marchande d'une entreprise demande beaucoup de jugement, de discernement et de prudence. La façon d'appliquer ces techniques, la cueillette des informations et l'analyse des facteurs pertinents font souvent une différence dans les résultats d'une évaluation. Ce n'est pas pour rien qu'on dit que l'évaluation d'entreprise est un art et non une science.

Dû au fait que l'évaluation d'une entreprise est souvent effectuée dans le contexte d'une transaction fictive et non pour une vente (par exemple pour des fins fiscales), l'évaluateur d'entreprise doit créer un marché hypothétique dans lequel on suppose un équilibre des forces en présence. L'idée d'une vente forcée, d'un achat imprudent ou de capitaux insuffisants est exclue.

Pour guider l'évaluateur dans l'analyse des informations et l'exercice de son jugement, il existe certains principes de base auxquels il doit se conformer dans l'évaluation d'une entreprise.

1) Date précise dans le temps

La juste valeur marchande d'une entreprise doit représenter un prix auquel une transaction serait effectuée à une date précise et cette valeur est susceptible de changer avec le temps.

Pour comprendre l'application de ce principe, il suffit de suivre les prix d'une action sur le marché de la bourse pour réaliser que la valeur de cette action fluctue avec le temps et que le prix payé est en fonction du cours de l'action à une date donnée.

2) Information postérieure

Dans l'évaluation d'une entreprise, on ne doit pas considérer les informations obtenues après la date d'évaluation, à moins d'avoir des faits connus et raisonnablement prévisibles à la date d'évaluation pour corroborer ces informations.

Par exemple, lorsqu'un investisseur prend la décision d'acheter des actions d'une compagnie pétrolière ou minière, il ne connaît pas les découvertes futures de ces compagnies.

3) Perspectives

Les bénéfices passés d'une entreprise utilisés aux fins d'en déterminer la juste valeur marchande sont seulement un guide pour établir les perspectives. Une entreprise qui a généré des bénéfices de 150 000$ pendant plusieurs années n'est pas assurée de conserver ce niveau de bénéfices à l'avenir. On doit donc s'efforcer de déterminer les bénéfices autrement que par simple extrapolation.

4) Rendement et valeur des actifs nets

Pour un acheteur éventuel, plus la valeur des actifs nets d'une entreprise est élevée, moins grands seront les risques de l'investissement. En effet, le prix payé ne correspondra pas uniquement à la réalisation du rendement futur prévu mais aura aussi une contre-partie tangible.

5) Les acheteurs spéciaux

Dans l'évaluation d'une entreprise, on doit considérer la possibilité que certains acheteurs soient disposés à payer un prix plus élevé pour en faire l'acquisition.

Les acheteurs spéciaux, qui doivent être deux au minimum, sont souvent en mesure de réaliser des bénéfices supplémentaires que l'acheteur ordinaire ne peut espérer réaliser.

Dans le contexte économique actuel, ce principe de base prend de plus en plus d'importance, dû au fait que l'élimination d'un concurrent ou la réduction des frais par des économies d'échelle rend les acheteurs plus compétitifs dans leur industrie. Ces derniers doivent donc être considérés comme faisant partie du marché des acheteurs pour une entreprise. Plus on identifiera d'acheteurs spéciaux intéressés, plus la juste valeur marchande d'une entreprise pourra être élevée.

Ces différents principes de base doivent constamment être gardés à l'esprit lors de l'évaluation d'une entreprise. Leur application adéquate sera fonction du jugement éclairé de l'évaluateur.

DANIEL CADORET



(*) Daniel Cadoret, c.a., est membre du bureau de Québec de Price Waterhouse.

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

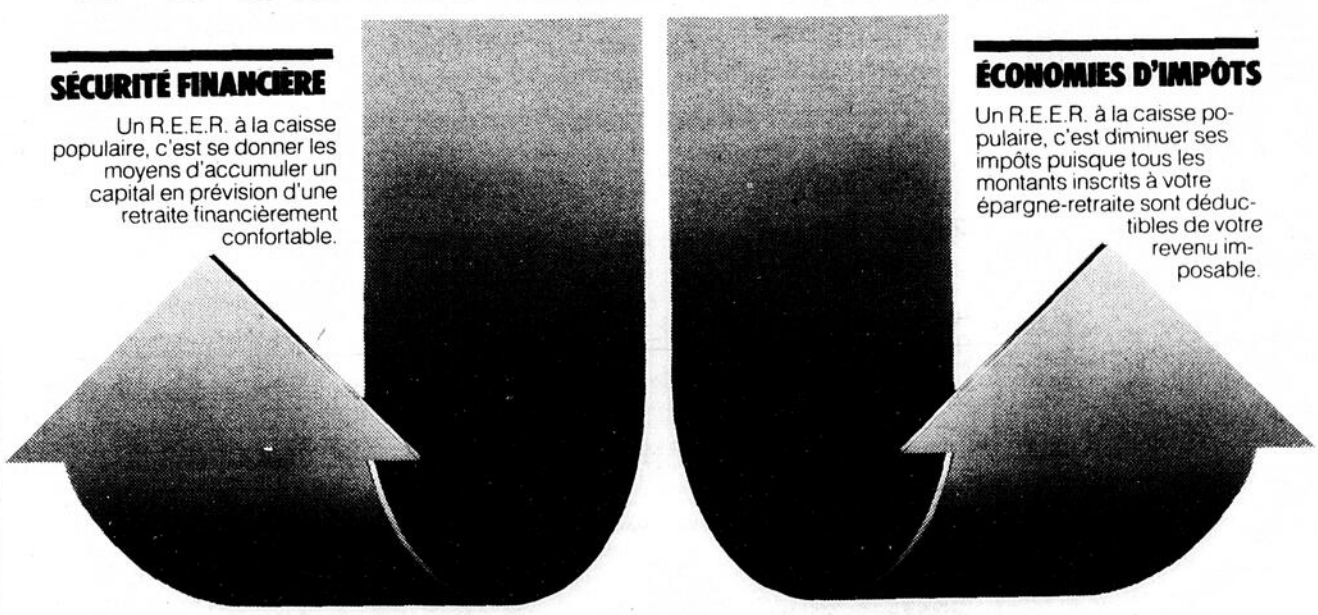
LE R.E.E.R. DE LA CAISSE POPULAIRE ...UN PLACEMENT DOUBLEMENT HEUREUX!

SÉCURITÉ FINANCIÈRE

Un R.E.E.R. à la caisse populaire, c'est se donner les moyens d'accumuler un capital en prévision d'une retraite financièrement confortable.

ÉCONOMIES D'IMPÔTS

Un R.E.E.R. à la caisse populaire, c'est diminuer ses impôts puisque tous les montants inscrits à votre épargne-retraite sont déductibles de votre revenu imposable.



À la caisse populaire Desjardins nous voulons faire du R.E.E.R. votre placement le plus heureux. Voici comment:

- Un choix d'options d'épargne-retraite
- Un taux d'intérêt vraiment concurrentiel
- Aucuns frais d'adhésion
- Un conseiller à votre service pour tout renseignement.

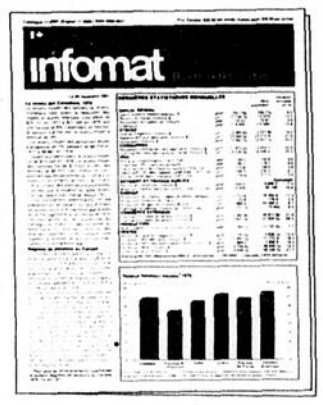
Disponible aux caisses populaires affiliées à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec.
Venez nous rencontrer ou, encore, prenez 30 secondes et téléphonez-nous... cela pourrait bien être votre meilleur placement!

la caisse populaire desjardins

L'ABRÉGÉ du GESTIONNAIRE

Contient en 4 pages:

- Faits saillants de la semaine dans le domaine de la statistique sociale et économique
- Graphiques et diagrammes



- Information diffusée quotidiennement par Statistique Canada
- Et, dans le supplément mensuel, l'information statistique venant de tous les coins du pays
- Seulement 50 cents le numéro!

Statistique Canada Statistics Canada

À: **PF #01066**
Ventes et services de publications
Statistique Canada
Ottawa, K1A 0V7

Veuillez m'abonner à l'Infomat, nº 11-002F, $25 au Canada, $30 à l'étranger.

Cette commande porte le nº _____
SVP me facturer ☐
Organisme _____
Division _____
Au soin de _____
Adresse _____
Ville _____
Province _____ Code postal _____

Canada

A.E. Lepage s'attaque davantage au secteur résidentiel en 1982

■ Les statistiques MLS de la **Chambre d'immeuble de Montréal** pour le marché résidentiel en 1981 nous consacrent bonne 5e parmi les plus importantes maisons de courtage immobilier de la région de Montréal, mais nous comptons bien renverser la vapeur dès 1982, a déclaré aux AFFAIRES M. **Gino Romanese,** directeur régional, Division résidentielle, chez **A.E. Lepage (Québec) Inc.** au cours d'une entrevue.

"D'ailleurs, il n'y a pas de raison pour que l'on continue de végéter à cette position, puisque A.E. Lepage constitue d'ores et déjà la plus importante société immobilière au Canada."

La compagnie a terminé l'année 1981 avec des ventes MLS totalisant 114 millions $.



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Gino Romanese: "Il n'y a aucune raison que nous ne soyons pas numéro un".

Mise en marché

Afin de s'affirmer davantage dans le secteur résidentiel, A.E. Lepage appliquera en 1982 différents programmes de mise en marché en plus de poursuivre ceux déjà entrepris en 1981.

Parmi ces derniers, la société continuera d'appliquer son programme de "Propriétés à Valeur reconnue" introduit sur le marché quelques semaines avant la fin de 1981. Ce programme consiste essentiellement à assurer à un acheteur que les résidences inscrites auprès des services exclusifs de A.E. Lepage ou M.L.S. sont d'une qualité supérieure. Autrement dit, les maisons inscrites à ce programme répondent à des critères d'excellence sévères tant sur le plan de l'apparence que sur celui du prix et du mode de financement.

La compagnie poursuivra également son programme de rénovation de succursales. Elle en compte actuellement 28 au Québec, et jusqu'à ce jour, douze d'entre elles ont été rénovées. Ces 28 succursales regroupent 550 agents.

Par ailleurs, A.E. Lepage prévoit mettre sur pied un programme destiné aux acheteurs qui en sont à leur première acquisition. Ce programme devrait être lancé dès les premières semaines de mars. Quant à son contenu, il a été impossible d'en obtenir les détails, les dirigeants de la société préférant en garder le secret pour ne pas "réveiller" les compétiteurs.

A.E. Lepage a aussi commencé dès la première semaine de février une campagne publicitaire à la télévision, sous le slogan "Le nom qu'un ami recommande". Cette campagne durera trois mois, pour se terminer à la fin du mois d'avril.



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Yvon Lavoie: "A.E. Lepage mettra encore l'accent sur ses services spécialisés".

Spécialisation

La société immobilière mise aussi beaucoup sur son centre de formation qu'elle a implanté à la fin de 1980. Selon les dirigeants de la société, il s'agit du centre le mieux équipé au Québec en ce qui a trait aux programmes de formation pour les agents spécialisés.

A.E. Lepage a également mis à la disposition de ses agents un système informatique qui leur permet de transiger au niveau national.

Quant aux autres secteurs dans lesquels oeuvre la firme de courtage immobilier, il semble bien que les efforts de marketing seront réduits à leur plus simple expression.

"A.E. Lepage s'est toujours différenciée des autres firmes de courtage immobilier par ses services spécialisés dans chacune des divisions qu'elle exploite, et c'est cette politique que nous continuerons d'appliquer en 1982", a déclaré aux AFFAIRES le président du conseil d'administration de A.E. Lepage (Québec) Inc., M. **Yvon Lavoie.**

Perspectives

Dans le secteur Investissement, entre autres, la compagnie poursuivra ses activités presqu'essentiellement dans l'immobilier conventionnel, compte tenu des mesures du budget MacEachen qui réduisent considérablement l'attrait de ce secteur.

Selon M. **Claude Fredj,** directeur, division de l'investissement et des ventes commerciales, la compagnie travaillera encore énormément avec les institutions, lesquelles recherchent un rendement sur leur investissement moindre que les individus. Un rendement de 6 à 7% sur le capital investi les satisfait tandis que les individus, en général, s'attendent à obtenir un rendement d'au moins 10%.

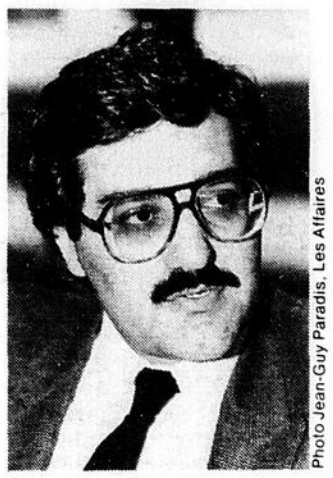


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Claude Fredj: "Les mesures MacEachen affecteront sensiblement le secteur Investissement".

Pour M. Fredj, les dispositions du budget MacEachen, dont on ne reprendra pas ici le procès, "affecteront le marché de l'investissement jusqu'à la fin du printemps. A ce moment-là les gens se seront habituées aux nouvelles mesures et nous assisterons dès lors à une reprise de ce marché dès le début de l'été".

Quant au secteur de la location commerciale,

A VENDRE

EMPLACEMENT COMMERCIAL ET INDUSTRIEL

Situé près des frontières américaines.
Local avec bureaux de 4,000 pi. ca.
Entrepôt 10,000 pi. ca.
Terrain 100,000 pi. ca.

Pour information: 514-245-3907

CLASSE 31

6 logements neufs, 4-1/2, à vendre à Pointe-aux-Trembles, rue Notre-Dame, face au fleuve et arrêt d'autobus.
Prix: $150,000.
Financement disponible.

Notaire L. P. Hébert,

581-7020

Nominations à Nouveler Inc.



Nicolle Forget



Joseph Bourbeau



Jean-Claude Lebel

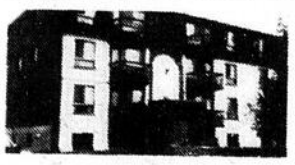
NOUVELER Inc. annonce la nomination de Mme Nicolle Forget à la présidence du conseil d'administration et de MM. Joseph Bourbeau et Jean-Claude Lebel comme membres du Conseil. Nicolle Forget succède à M. Robert A. Boyd, ex-président-directeur général d'Hydro-Québec. Quant à Jean-Claude Lebel, il comble, au Conseil d'administration de NOUVELER Inc., le poste de M. Guy Coulombe, récemment nommé président-directeur général d'Hydro-Québec. Nicolle Forget est également membre des Conseils d'administration d'Hydro-Québec, de la Société d'énergie de la Baie James et d'Hydro-Québec International. M. Bourbeau est président du Conseil d'administration d'Hydro-Québec et M. Lebel a récemment été nommé président du Conseil et président et chef de la direction de la Société générale de financement du Québec. NOUVELER Inc. a été constituée par quatre sociétés québécoises (Hydro-Québec, SGF, REXFOR et SOQUEM) et a pour objet de réaliser des projets de nature commerciale dans le domaine des énergies nouvelles et des économies d'énergie.

Le Permanent achète Lefebvre

■ La firme de courtage immobilier **Le Permanent** a annoncé récemment qu'elle a acheté la maison de courtage **Transactions Lefebvre.**

Transactions Lefebvre est l'un des importants courtiers du West Island de Montréal avec cinq bureaux.

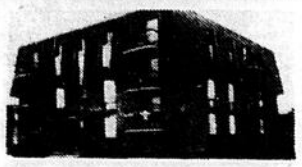
Le montant de la transaction n'a pas été divulgué.



Longueuil. Propriété 12 logements. Hypothèque 9-3/4%. Secteur de choix.

Rive Sud. Propriété de plus de 60 logements. Tout en béton. Hypothèque à 9-7/8%.

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



Longueuil. 23 logements. Classe 31. Taux 13-1/4%.



Longueuil. A quelques minutes du métro. 50 logements. Hypothèque 10-1/2%.

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

A VENDRE. Banlieue de Montréal, magnifique style futuriste georgien, 11 pièces, 3 salles de bains, 1 bain romain, 2 foyers, piscine creusée, tout est là. Faut voir.
Denis Fontaine,
585-4001
M. Lachapelle courtier

ENTREPÔT À LOUER

Route Transcanadienne, sortie 112 - Beloeil. 8000 p.c. incluant bureaux (1,200 p.c.), terrain clôturé de 150,000 p.c. Endroit idéal pour distributeur d'équipement ou entrepreneur.
Libre immédiatement.

Pour informations, demander:

Diane Brière
tél: 467-6521

M. **Gordon Peters,** vice-président et directeur, location de bureaux, a indiqué aux AFFAIRES que "ce marché aura bonne allure jusqu'à l'automne, compte tenu principalement de l'espace disponible dans les édifices à bureaux nouvellement construits ou encore en construction."

"En outre, a ajouté M. Peters, notre produit se compare avantageusement à celui de Toronto, les coûts de location étant inférieurs de 25% à ceux qui prévalent dans la métropole ontarienne."

Cependant, malgré le fait que le "boom" immobilier que connaît présentement Montréal dans la construction d'édifices à bureaux apportera d'ici 1984 quelque 7 millions de pieds carrés de bureaux nouveaux disponibles, les experts d'A.E. Lepage prévoient une hausse des loyers en 1982 pouvant atteindre 20$ et 25$ le pied carré. Les taux de location pourraient se stabiliser toutefois par la suite, les locaux qui seront offerts peu après la grande vague de construction, devant susciter l'apparition d'un excédent en 1983 et 1984. Ces prévisions sont basées sur le fait qu'avec seulement 740 000 pieds carrés à offrir en 1982, on prévoit une pénurie de locaux de choix au centre-ville jusqu'au moins l'automne prochain, entraînant par conséquent un taux de disponibilité de seulement 1%.

Message

Enfin, pour M. Lavoie, 1982 devrait être considérée par les Québécois désireux d'investir dans le secteur immobilier comme une année remplie d'excellentes occasions.

"Cependant, l'ancienne formule du propriétaire unique n'a plus sa place de nos jours, a souligné M. Lavoie. Les individus devraient d'ores et déjà penser en fonction d'un regroupement de leurs capitaux en vue d'un investissement potable. La création de syndicats de propriétaires, entres autres, pourraient leur permettre, avec des fonds limités, d'acquérir une participation dans des immeubles de choix".

MICHEL VILLENEUVE





Le traitement de textes Scripsit™ de TRS-80 Modèle II multiplie le rendement de votre personnel

Avec un système de traitement de textes TRS-80 Modèle II de Radio Shack vous aurez un investissement solide qui vous épargnera temps et argent. Notre logiciel SCRIPSIT 2.0 amélioré est l'un des plus puissants programmes de traitement de textes connus à l'heure actuelle. Il est aussi facile à utiliser. Il vous met des possibilités d'édition perfectionnées au bout des doigts. Vous pouvez aussi utiliser votre ordinateur Modèle II pour votre comptabilité, le classement électronique, le contrôle du stock et de nombreuses autres fonctions de gestion.

Avec le SCRIPSIT, écrivez, révisez et corrigez lettres, mémos, manuscripts et autres documents sur l'écran vidéo du Modèle II puis imprimez autant de copies impeccables que vous le désirez à la vitesse incroyable de 500 mots/minute. Notre imprimante à marguerite II ultra-rapide vous assure la qualité "machine à écrire électronique". Ajoutez une autre unité de disque pour utiliser le SCRIPSIT avec notre programme de liste de publipostage et imprimez des lettres-formules "personnalisées". Le dictionnaire SCRIPSIT (anglais seulement) permet la lecture d'épreuves automatique de plus de 100,000 mots, contractions, abréviations et noms propres. Vous pouvez y ajouter jusqu'à 2,000 mots particuliers à votre domaine ou à votre profession. Le SCRIPSIT est fourni avec documents et cassettes de formation très clairs.

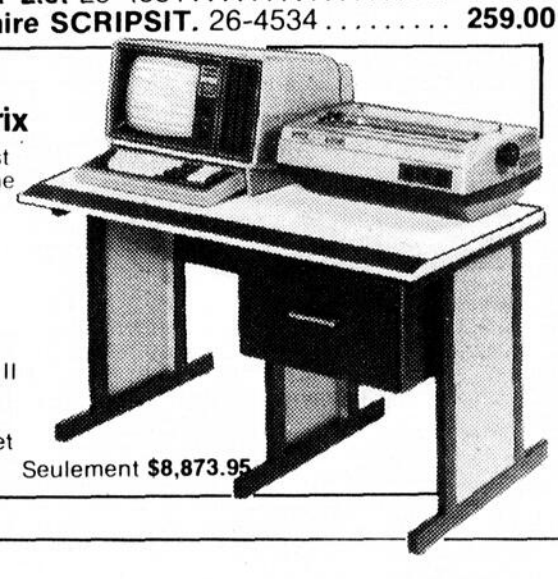
Venez à votre centre de micro-ordinateurs Radio Shack pour voir comment le traitement de textes SCRIPSIT et un TRS-80 Modèle II peuvent augmenter votre productivité. Vous ne pourrez bientôt plus vous en passer!

SCRIPSIT 2.0. 26-4531 ..... **499.00**
Dictionnaire SCRIPSIT. 26-4534 ..... **259.00**

Système TRS-80 Modèle II à bas prix

Le TRS-80 Modèle II n'est pas seulement un système de traitmenet de textes; c'est un ordinateur de gestion essentiel, à votre service dès aujourd'hui.

Le système comprend: TRS-80 Modèle II, 1 disque, 64 K. (26-4002); imprimante à marguerite II (26-1158); câble (26-4401); support d'imprimante (26-4302); et bureau (26-4301).



Seulement **$8,873.95**

Vous êtes le numéro 1 à nos centres d'ordinateurs

Dans nos centres de micro-ordinateurs, vos affaires sont nos affaires! Notre personnel se fait un devoir de vous aider.

L'informatique chez Radio Shack, ce sont nos centres d'ordinateurs consacrés strictement aux ventes et au soutien du TRS-80. Nous offrons un grand choix d'ordinateurs et d'accessoires dans l'industrie de la micro-informatique. Notre personnel professionnel vous fera profiter au maximum votre investissement. **Vous pouvez venir nous voir en toute confiance...** nos professionnels vous montreront les capacités du TRS-80 sans jargon professionnel ou mots à double sens. Nos programmes prêts à l'emploi mettent votre TRS-80 immédiatement au travail.

L'enseignement et la formation nous distinguent de nos concurrents. La plupart des centres de micro-ordinateurs assurent la formation en classe pour l'exploitation, les applications et la programmation des micro-ordinateurs afin de faciliter l'intégration du TRS-80. **Nous voulons que vous soyez satisfaits de votre investissement.** Comparez la qualité de nos services. Vous verrez que Radio Shack met votre intérêt au premier plan... Quoi de plus normal pour la seule compagnie nationale de micro-ordinateurs avec des services complets? Venez vite nous voir.



TRS-80
"L'ordinateur avec le meilleur soutien au monde"

Radio Shack

Les marques déposées appartiennent à Tandy Corporation. Électroniques Tandy Limitée en est un utilisateur agréé

Centre d'ordinateur Radio Shack:
Montréal • 8092 Voie de Service sud, St-Laurent, 514-337-2741 • 1255 rue Guy, 514-931-4494
Ville de Québec • 2095 boul. Charest ouest, Ste. Foy, 418-683-2149

DIVISION, ÉLECTRONIQUES TANDY LIMITÉE

Principaux indicateurs

CANADA

		% VARIATION		
	Mois	Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Indicateur avancé (filtré)	nov.	-2.9	-2.7	-0.6
DEMANDE INTERIEURE				
1. **Ventes au détail**	déc.	-0.2	4.0	12.9
dont: automobiles	déc.	-10.9	30.4	6.1
autres	déc.	2.3	-0.8	14.5
Ventes de voitures (,000)	déc.	779	1118	908
2. **Livraisons manufacturières**	nov.	-0.4	-0.4	14.3
Nouvelles commandes	nov.	1.4	-2.9	13.6
dont: biens durables	nov.	1.7	-6.1	10.9
commandes en carnet	nov.	-0.1	-0.9	6.4
3. **Inventaires ($M) manuf.**	nov.	116.0	345.2	4714.0
Gros & détail (1)	nov.	-903.7	1838.6	2356.6
Ratio stocks/expéditions	nov.	2.12	2.12	1.99
4. **Mises en chantier (,000)**	janv	148.7	181.3	180.6
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	nov.	0.2	-0.6	2.8
Production industrielle	nov.	-0.5	-1.4	1.9
dont: manufacturière	nov.	-0.6	-1.6	2.7
construction	nov.	-2.6	-1.7	5.7
SECTEUR EXTERIEUR				
Exportations marchandises	déc.	-5.1	4.2	8.9
Importations marchandises	déc.	-0.3	-0.1	13.4
Solde commercial ($M)	déc.	753	1105	6573
INFLATION ET COUTS				
Prix à la consommation (1)	déc.	0.4	0.9	12.5
- excl. alim. et énergie (1)	déc.	0.5	1.3	10.9
Prix industriels (1)	déc.	0.4	-0.2	8.0
Salaires horaires (Mfr)	nov.	0.8	1.1	11.9
Coûts unitaires main-d'o.	nov.	0.7	1.9	10.3
MARCHE DU TRAVAIL				
Population active	janv	-0.6	-0.1	2.6
Emploi	janv	-0.2	-0.5	2.5
dont: hommes adultes	janv	-0.2	-0.8	1.7
Taux de chomage	janv	8.3	8.6	7.6
dont: hommes adultes	janv	5.7	6.0	5.0

(1) Non désaisonnalisé
(2) Variation par rapport à année antérieure

STATISTIQUES BANCAIRES				
1. **Agrégats monétaires**				
M1 d	janv.	0.1	7.1	-2.2
M2 d	janv.	1.1	2.2	10.8
M3 d	janv.	-0.9	3.3	11.2
2. **Prêts en $ canadiens**	janv.	-1.6	2.2	29.8
dont: Prêts généraux	janv.	-3.2	2.6	20.8
consommation	janv.	0.8	0.7	9.6
industriels	janv.	-4.7	3.2	25.7
Prêts hypothécaires	janv.	0.6	0.2	6.7
3. **Dépôts en $ canadiens**	janv.	-0.6	1.5	15.8
dont: Epargne personnelle	janv.	1.0	1.0	14.0
Non personnels	janv.	-3.9	4.0	22.3
4. **Avoirs nets en devises ($)**	janv.	-6223	-6362	-4995
dont vis-à-vis résidents ($)	janv.	13201	12 348	9055
5. **Financement commercial à court terme**				
(intérieur et étranger)	oct.	2.8	2.4	51.1
dont: prêts	oct.	1.9	1.2	55.3
titres	déc.	1.5	-17.0	26.4

ÉTATS-UNIS

		% VARIATION		
	Mois de référence	Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Ventes au détail	janv.	-1.1	0.2	8.8
Livraisons manufacturières	déc.	-0.2	-1.3	1.4
Nouv. commandes	déc.	0.2	0.6	-1.2
Ratio stocks/livraisons	déc.	1.49	1.49	1.41
Mises en chantier (000)	janv.	894	899	1040
Production industrielle	janv.	-3.0	-2.0	2.0
Exportations	déc.	-1.6	0.4	-2.2
Importations	déc.	-13.3	-3.2	-8.7
Solde commercial ($M)	déc.	-1.591	-4.412	-3.113
Prix à la consommation	déc.	0.3	0.5	8.9
Prix à la production	janv.	0.4	0.3	8.5
Sal. horaires (privé)	déc.	0.1	0.7	7.3
Emploi (millions)	déc.	-0.8	-0.2	-0.9
Taux de chômage	déc.	8.9	8.4	7.4
Revenu personnel	déc.	0.2	0.6	9.5
Crédit à la consommation	nov.	0.1	0.3	7.3
Masse monétaire - M1	janv.	1.9	1.1	7.0
Masse monétaire - M2	janv.	0.9	0.7	10.4
Financement à court terme	janv.	1.2	1.4	18.6

Source: Service des études économiques. Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Quelle allure prendront les négociations salariales au pays?

Tandis que **Ford Motor** de Détroit; Michigan, s'apprête à signer une entente historique comportant un gel des salaires de ses 170 000 employés, il n'est toujours pas possible d'entrevoir de façon claire l'allure que prendra le renouvellement des nombreuses et importantes conventions collectives qui viennent à expiration cette année au Canada.

La première constatation qui s'impose est l'importance du calendrier de négociation lui-même. Selon un relevé de **Travail Canada,** 371 conventions collectives majeures (500 employés et plus) expiraient en 1982; ces conventions couvraient 835 886 employés, représentant 41% des conventions principales enregistrées à Travail Canada et 40% de tous les employés concernés par ces conventions. Le relevé ne tient pas compte des petites conventions.

PARTAGE DES GAINS DANS L'ÉCONOMIE

	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Gains du travail en % du Revenu national net	73,9	72,7	70,6	71,2	72,5(1)	72,0(2)
Les profits en % du Revenu national net	13,0	14,3	17,0	16,3	14,7(2)	13,8(2)
Coût unitaire du travail % d'augmentation	6,0	4,9	8,4	11,4	10,2(2)	11,5(2)
Gains horaires hebdomadaires réels (variation de l'indice)	1,5	-2,5	-0,5	-0,1	-0,3(2)	1,3(2)
Variation en % des salaires de base	7,6	6,9	8,2	10,1	12,2(3)	—

Source: Conférence Board du Canada
(1) Selon le 2e trimestre de 1981
(2) Prévisions du Conference Board
(3) Selon le 3e trimestre de 1981

On retrouve parmi ces groupes les 48 410 employés du gouvernement de Québec, les 100 800 employés des commissions scolaires du Québec, les 101 395 employés de l'**Association des hôpitaux du Québec,** les 36 280 fonctionnaires du gouvernement de la Colombie-Britannique, les 31 015 bureaucrates du gouvernement albertain, les 36 280 employés de **GM of Canada,** 15 205 travailleurs de l'**Ontario Hydro,** 12 125 employés d'**Hydro – Québec,** 14 500 employés des centres d'accueil du Québec, etc... la liste pourrait s'allonger de plusieurs dizaines de noms d'employeurs importants, tels **Ford Canada, Chrysler Canada,** etc. D'autres conventions, expirées à la fin de 1981, ne sont toujours pas renouvelées; parmi ce groupe, on retrouve notamment 90 000 employés des chemins de fer canadiens et 30 000 employés de **Bell Canada.**

Contrôle des salaires

Le fait qu'autant de conventions collectives viennent à échéance en 1982 n'est d'ailleurs pas étranger aux discussions entourant la réimposition d'un contrôle des salaires au Canada. Si l'on ne parle plus de contrôle des profits, c'est que ceux-ci fondent comme neige au soleil. Selon un récent relevé du **Financial Post** à partir des résultats de 65 compagnies dont les actions se transigent publiquement, les profits nets du quatrième trimestre de 1981 ont baissé de 45% sur ceux du même trimestre en 1980; pour l'année 1981, la baisse a été de 24%.

Selon **J.F. Allison,** vice-président, relations industrielles d'**Abitibi-Price,** il existe plusieurs similarités entre la période d'avant-contrôles de 1974-1975 et la situation présente.

Ainsi qu'il le rapportait dans le dernier Executive Bulletin du **Conference Board du Canada,** il y a eu dans les deux périodes de fortes augmentations des prix de l'alimentation et de l'énergie, une augmentation régulière des coûts du travail et des matériaux, un accroissement rapide des taux d'intérêt, une baisse des profits des corporations et de la croissance économique et une extension des clauses d'indexation au coût de la vie dans les conventions.

La différence principale réside dans les règlements salariaux eux-mêmes. Ils n'ont pas fait les bonds spectaculaires de 18%, 19% et même de 21% que certaines conventions ont procurés à leurs membres en 1975. Et pourtant, l'inflation était alors de 2% inférieure à celle que nous connaissons aujourd'hui.

De plus, les travailleurs ont perdu de 1978 à 1981 une partie de leur pouvoir d'achat, à la suite d'augmentations de salaires inférieures à ce que s'est révélée être la hausse des prix à la consommation. Voilà pourquoi, les syndicats représentant les 32 000 employés du secteur des pâtes et papier dans l'est du Canada ont fait du mot "rattrapage" une sorte de leitmotiv pour la négociation en cours.

Règlements récents

Les règlements salariaux récents sont cependant différents de ce qu'ils furent de 1978 jusqu'au 3e trimestre de 1981. Selon le dernier bulletin du Conference Board, les augmentations des salaires de base (bas de l'échelle) accordées au cours du troisième trimestre de 1981 (les données les plus récentes) ont été de l'ordre de 14,3% en moyenne dans les conventions ne comportant pas de clauses d'indexation et de 10,5% dans les conventions prévoyant des clauses d'indexation, pour une moyenne de 12,2% (ce relevé tient compte uniquement des unités de négociation comportant 500 employés et plus). Pour les conventions d'un an, la hausse moyenne fut de 13,6%.

D'autre part, on a rapporté des hausses de 16% et 17% (50% sur trois ans) dans certaines unités de négociation.

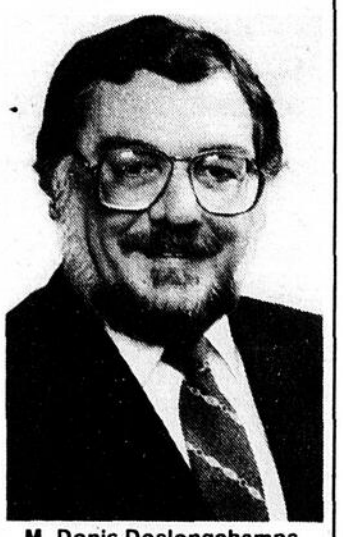
Comme l'indiquent déjà ces règlements, l'enjeu des négociations de 1982 sera l'argent. Et l'une des façons de protéger le pouvoir d'achat des travailleurs sera de miser sur des clauses d'indexation à la fois des salaires et des pensions. Les clauses d'indexation, qui n'étaient présentes que dans 13,5% des conventions en 1971, étaient en vigueur dans 37,4% des conventions couvrant 46,5% des employés des grandes unités de négociation en 1980; 59,2% des conventions du secteur manufacturier avaient en 1980 des clauses d'indexation.

Cette combinaison de facteurs fait croire à plusieurs que, si l'on n'y prend garde, tout est en place pour une nouvelle spirale dans la hausse des salaires. La plupart des premiers ministres du Canada sont parmi ce groupe.

C'est le sens qu'il faut donner aux déclarations de MM. **Pierre Trudeau** et **René Lévesque** sur la nécessité de limiter les augmentations de salaires dans les secteurs public et parapublic et à la déclaration de M. **Bill Bennett** de la Colombie-Britannique de limiter à 10%, plus ou moins 2%, les augmentations de salaires des employés de son gouvernement.

JEAN-PAUL GAGNE

Nomination Price Waterhouse



M. Denis Deslongchamps

Les associés de Price Waterhouse sont heureux d'annoncer que M. Denis Deslongchamps, R.I.A., C.R.M. s'est joint à la firme à titre de conseiller principal.

M. Deslongchamps possède une vaste expérience en gestion des documents et de l'information puisque pendant quinze ans, il a été à l'emploi d'Hydro-Québec comme responsable du Service de gestion des documents.

Il est membre fondateur et ex-président de la section Montréal de l'"Association of Records Managers and Administrators Inc." (ARMA) et membre de l'"Institute of Certified Records Managers".

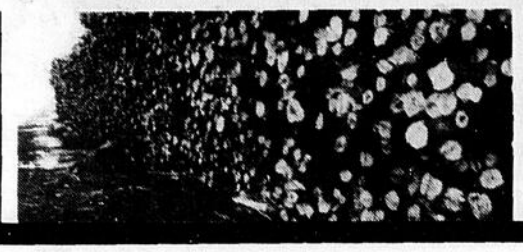
Il est aussi membre de la Corporation professionnelle des comptables en administration industrielle du Québec (R.I.A.) et, à deux reprises, a été président provincial de cette corporation.

RESSOURCES NATURELLES



Les compagnies minières au Québec: structures de propriété et production

p. 25



Une gestion plus dynamique des forêts pour contrer les problèmes d'approvisionnement

p. 31

Nos mines et forêts

DOSSIER

Propriété et transformation

pp. 23 à 34

Les mines sont plus canadiennes que

LA PROPRIÉTÉ MINIÈRE AU QUÉBEC
(secteur exploitation)

Exploitations:	Propriétaire et/ou principal actionnaire
Mines Agnico-Eagle (Or)	Mentor Exploration and Development Co. (Tor.) (8,3%)
Lac Bachelor (Or)	Québec Sturgeon River Mines (54.9%), elle même contrôlée par The Coniagas Mines à 20,3%
Mines Belmoral	Frères Robert et Frank Brown de Calgary (57,3%)
Mines Camflo (Or)	United Sicoe Mines (16,7%) (Toronto)
Mine Darius (Or)	Gold Field Mining Corp. of New-York (100%)
Les mines East Malartic, Thompson-Bousquet (Or)	Gr. Little Long Lac (Toronto)
Doyon	Silverstack (51%) Contrôlée par Little Long Lac, Soquem (49%)
Falconbridge Copper	Falconbridge Nickel (Toronto) (50.2%)
Compagnie minière Lamaque (Or) Mines Madeleine (Cu)	Teck Corporation (Vancouver) McIntyre Mines (36,4%) Teck Corp. (24,5%)
Les mines d'or et de cuivre Mid-Canada Ltée	Dumont Nickel Corp. (29,4%)
Les mines Noranda Chadbourne (Or), Matagami (Zinc) Gaspé (Cuivre), Horne (Cuivre)	Noranda Brascade Resources (39,2%) (voir texte)
Ressources Camchib (Or-cuivre) Lac Gwillim, Henderson-Cedar Bay,	Campbell Resources (19,35%) (Toronto)
Mines Selbaie (Cuivre)	Selco Mining (67%) et Hudson Bay Oil and Gas (Toronto) (33%)
Mines Sigma Ltée	Dome Mines (62,6%), contrôlée par Dome Petroleum (39,3%)

Source: Canadian Mines Handbook, 1981-82

Selon des données préliminaires, la valeur de la production minérale au Québec, en 1981, atteindra les 2,4 milliards $. Cette industrie génère 30 000 emplois et 780 millions $ en salaires. Mais qui en détient le contrôle? Qui, excepté les secteurs du fer et de l'amiante, est propriétaire des mines au Québec? Il suffit de regarder le tableau ci-contre pour en avoir une bonne idée. Certes, ces entreprises sont en majeure partie canadiennes, mais les québécois n'en ont pas le contrôle.

Selon **Jacques Beauregard**, de l'**Association des prospecteurs miniers du Québec**, "beaucoup de terrains miniers sont propriété de Québécois. A Val-d'Or, on retrouve **Brominco** qui est un important détenteur de droits miniers le long de la faille Cadillac. Le groupe **Aiguebelle**, le groupe **Claude** et un ensemble de petits prospecteurs détiennent passablement de terrains miniers. Là où cela se gâte, c'est au niveau de la propriété des mines en exploitation."

Pour M. Beauregard, les Québécois à ce sujet ont tout simplement raté le bateau. "Je pense qu'une des causes de cette situation fut la longue période dormante au niveau du financement des compagnies juniors d'exploration, résultant d'une série de scandales dans l'utilisation des fonds de ces compagnies.

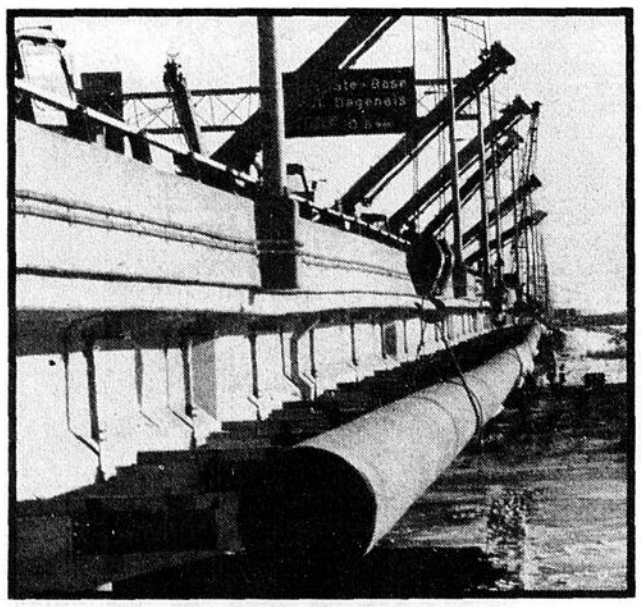
La **Commission des valeurs mobilières du Québec** avait imposé une règlementation très sévère à la suite de ces scandales, de sorte que même si nous avions à l'époque une génération d'individus dotés des compétences techniques et du goût de mettre des entreprises sur pied, le contexte n'en favorisait pas le financement. Résultat: des groupes de prospecteurs, des promoteurs de Toronto et de l'ouest ont formé des entreprises qui sont venues explorer au Québec et qui ont découvert des mines".

Dans ce même contexte, il est intéressant de rappeler que la **Caisse de dépôt et placement du Québec** s'est récemment unie à **Brascan (Peter et Edward Bronfman** de Toronto) pour former "**Brascade Resources**", dont l'objectif était de prendre le contrôle de **Noranda** en acquérant 39,2% de celle-ci. La caisse possédait initialement 8% des actions de Noranda et Brascan 20%. Au terme de cette mise en commun, Brascan détient 70% des actions de Brascade et la Caisse de dépôt en a 30%. Mais encore là, on ne peut parler de contrôle québécois.

Soquem

Pour l'instant, la présence québécoise dans l'exploitation minière au Québec s'incarne par le biais de **Soquem**. Bien que l'exploration minière constitue le fondement de ses activités, Soquem se livre néanmoins à de l'exploitation par le biais de filiales à part entière ou d'entreprises en participation. Ainsi, elle aura réussi en une quinzaine d'année à doter le Québec de sa première mine de sel et de la deuxième mine de niobium en importance à l'échelle mondiale.

Quelle était la meilleure solution pour traverser la rivière des Mille-Îles ?



Gaz Métropolitain a choisi la plus sûre et la moins coûteuse: suspendre la conduite à la structure du pont.

Pour augmenter la capacité de son réseau, Gaz Métropolitain construit, à Boisbriand, le poste de livraison et de détente le plus important au Québec. Elle met en place parallèlement un réseau à Saint-Jean et remplace de nombreuses conduites de fonte par des conduites de plastique qui lui permettent de desservir un plus grand nombre de clients.

Et ce n'est qu'un début. Dans les années qui viennent, tout le territoire octroyé à Gaz Métropolitain, représentant près de 67 pour cent du marché du gaz naturel au Québec, disposera d'une énergie souple, propre, peu coûteuse, accessible à un nombre grandissant de foyers québécois et essentielle à beaucoup d'industries.

Gaz Métropolitain

Un quart de siècle de présence québécoise

québécoises

La **Société minière Louvem** est une de ces filiales à part entière. Elle est entrée en activité le 5 août 1970 pour exploiter un gisement de cuivre découvert par Soquem dans le canton Louvicourt en Abitibi. Prévue pour 22 mois, la durée de l'exploitation s'est poursuivie jusqu'en mars dernier alors qu'il a fallu fermer la mine à cause d'un épuisement des réserves.

Louvem possède également l'usine **Manitou** qui servait au traitement du minerai de la mine. Selon M. **Lucien Fontaine**, directeur des communications chez Soquem, l'usine est fermée actuellement, mais de façon temporaire. "Les installations sont évaluées à 15 millions $ et nous ne pouvons nous permettre de perdre notre équipe. Cette dernière a notamment été affectée à des travaux de mise en valeur sur d'autres propriétés, comme **Chimo**. Quant à l'usine, elle pourra servir pour le traitement de minerai provenant d'autres propriétés de Soquem ou d'autres producteurs."



Lucien Fontaine

Les mines

Niobec, aussi filiale à part entière, exploite depuis 1976 un gisement de niobium découvert en 1968 par Soquem à St-Honoré dans la région du Saguenay. Avec 200 employés, Niobec est le seul producteur de niobium au Canada et le seul exportateur de concentrés de pyrochlore au monde. Des travaux d'expansion de 10 millions $, terminés en 1981, doivent permettre de porter la capacité annuelle de production de 2,54 à 3,4 millions de tonnes de pentoxyde de niobium. On étudie également la possibilité de produire de l'oxyde pur et, comme sous-produits, des concentrés d'apatite qui entrent dans la fabrication d'engrais phosphatés actuellement produits avec du minerai importé de Floride.

Quant aux **Mines Seleine Inc.**, le début de l'exploitation de la première mine de sel du Québec, aux Iles-de-la-Madeleine, est prévu pour juillet prochain. La mine emploiera 135 personnes et contient des réserves pour 20 ans au minimum. En vertu d'une entente conclue au cours de l'exercice 1980-81, Seleine fournira chaque année pendant 10 ans, à **Diamond Crystal Salt Company** de St. Clair au Michigan, 300 000 tonnes de sel de déglaçage destinées à la Côte-Est des États-Unis.

En ce qui concerne les filiales en participation, Soquem s'est associée à parts égales avec **Silverstack Mines Ltd.**, pour l'exploitation de la mine **Doyon**, un riche gisement aurifère situé à Cadillac en Abitibi et employant 150 personnes. Une usine de cyanuration d'une capacité de 1 000 tonnes métriques par jour, actuellement en construction sur le site de la mine, permettra à l'exploitation d'accroître sa marge de bénéfice en traitant du minerai dont la teneur ne pourrait supporter des coûts de transport et d'usinage.

Par contre, Soquem a décidé en 1981 d'interrompre sa participation au programme de mise en valeur du gisement aurifère de **Montauban** dans le comté de Portneuf, à cause des réserves insuffisantes et de la faiblesse du prix de l'or. Soquem partageait les coûts de ce programme à parts égales avec les **Explorations Muscocho Limitée**, qui continue seule la mise en valeur du gisement.

Quant au secteur de la transformation des métaux, il appartient à Noranda qui exploite deux fonderies, à Rouyn-Noranda et à Murdochville, ainsi qu'une affinerie pour le cuivre à Montréal-Est et une autre pour le zinc à Valleyfield (**Société Zinc électrolytique du Canada**).

A ce dernier endroit, on a entrepris la construction d'un four de grillage pour le minerai de zinc et d'une usine d'acide sulfurique au coût de 45 millions $.

JEAN-RENE MARCHAND
(collaboration spéciale)

COMPAGNIES MINIÈRES
(Statistiques de 1981)

Compagnie et localisation	Livraisons	Chifffre d'affaires total *(millions $)*	Valeur de la production au Québec *(millions $)*	Actifs totaux *(millions $)*	Actifs au Québec *(millions $)*	Employés au Québec	Produits ou minéraux
Mines Agnico Eagle Limitée Joutel	or: 40 326 oz. argent: 8 584 oz.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	213	or, argent
Mines Belmoral Limitée Val d'Or	n.d.	4,7	4,7	45	45	342	or
Mines Camflo Limitée Malartic	n.d.	n.d.	n.d.	134 (1980)	n.d.	189 (1981)	or
Ressources Campbell Chibougamau		29		138,4			
Ressources Camchib Inc. Chibougamau	or: 30 051 oz. cuivre: 6 316 000 lbs. argent: 28 849 oz.	n.d.	14,9	46	46	380	cuivre, or, argent
La Corporation Falconbridge Copper	cuivre: 69 m lbs.	171 (1980)	171 (1980)	173 (1980)	173 (1980)		cuivre, or, argent, zinc
- division Lac Dufault, mine Corbet	zinc: 50 m lbs.					398	
- division Opemiska, mines Cooke, Springer, Perry	argent: 1,8 m oz. or: 44 000 oz.					146	
Indusmin Limitée St-Donat et St-Canut	425 000 t.	11	11	51 (1980)	10	150	silice
Compagnie minière I.O.C. Schefferville	21,3m t.	n.d.	n.d.	1 000	n.d.	2 500	minerai de fer
La cie minière Lamaque Val d'Or	argent: 6 041 oz.	18,5	18,5	3,8	3,8	450	argent, or
Groupe Little Long Lac Gold Mines	or: 185 000 oz.	91,7 (1980)	46,5	180	91,8	650	or,
Mines Madeleine Ltée Ste-Anne des Monts	cuivre: 11 m lbs. argent: 90 000 oz	13-14	11	12	12	71	cuivre, argent
Mines Northgate Patino Chibougamau	cuivre: 30m lbs or: 53 628 oz.	72,7	65,3	31,2	31,2	616	cuivre, or, argent, cadmium, zinc
division - Copper Rand	argent: 283 346 lbs.						
division - Portage	zinc: 12m lbs.						
division - Lemoine	cadmium: 61 440 lbs.						
Mines Noranda		3 000	n.d.	5 300	n.d.	(groupe Noranda) 9 572	cuivre, zinc, cadmium, molybdène, argent, or
division Horne - Noranda (fermée)							
division Mines Gaspé - Murdochville	cuivre: 64000 t.					1 367	
division Matagami - Matagami	zinc: 86 000 t. cuivre: 40 000 t.					645	
projet Chadbourne - Noranda	or: 20 753 oz.					61	
QIT - Fer et Titane Inc. usine à Tracy	scorie de titane: 684 000 t.	375	245	385	295	2 000	fer, titane, poudres métalliques, ilmenite
mine à Hâvre St-Pierre	p. métall.: 33 000 t. Fer (Sorel-métal): 460 000 t. ilmenite: 215 000 t.						
Compagnie minière Québec Cartier Fermont	13m t.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 700	minerai de fer
Les mines Selbaie Joutel	concentré: 14 000 t.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	400	cuivre, or, argent
Sidbec-Normines Inc. Fire Lake	4,8m t. (usine de bouletage)	270	270	630	630	450 (+ 1000 du sous-traitant: Québec Cartier)	minerai de fer
Les mines Sigma (Québec) Ltée Val d'Or	or: 56 113 oz. argent: 10 427 oz.	env. 30	env. 30	n.d.	n.d.	450	or, argent
Les Services T.M.G. Inc.	niobium: 5,9m	19	19	30	30	200	niobium

Tableau LES AFFAIRES: renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp.

Les prix doivent augmenter pour relancer l'exploration minière

Les dépenses d'exploration minière au Québec, en 1981, sont restées stables. Mais, elles subiront une baisse en 1982 à cause évidemment de la faiblesse du prix des métaux, notamment l'or et le cuivre.

Les analystes financiers prévoient que le prix du métal précieux pourrait tomber aussi bas que 320$ US au cours de l'année. Cette baisse résulterait, en partie, de ventes d'or massives de la part de l'Union Soviétique qui cherche des fonds pour régler ses factures d'importations et pour venir en aide à ses pays satellites.

Quant au cuivre, il oscille aux environs de 0,95$ la livre et de l'avis de plusieurs, son prix devra remonter à 1,25$ la livre pour qu'il y ait relance dans ce secteur.

De son côté, le prix du zinc a augmenté de 22% en 1981, mais la production québécoise de ce minerai a subi une baisse de 17,2%. Il s'agirait d'une restriction volontaire afin de soutenir le prix.

La baisse que l'on anticipe en 1982 au niveau des dépenses d'exploration viendra des compagnies privées. Ce secteur est le premier à subir des coupures lorsque les prix des métaux s'affaissent.

En 1980, les dépenses d'exploration au Québec totalisaient 81,8 millions de dollars, soit une augmentation de 28% sur 1979. Cette hausse résultait en grande partie de la flambée du prix de l'or à l'époque. Celle-ci rendait rentable l'exploitation de gisements aurifères à faible teneur.

Au Québec, outre les compagnies privées qui font de l'exploration par le biais de divisions ou filiales, comme c'est le cas pour **Noranda, Falconbridge** et **Long Lac Mineral,** le ministère de l'Energie et des Ressources et les sociétés d'Etat (SOQUEM, SDBJ) participent également à l'effort d'exploration en compagnie d'entreprises de plus petite taille (prospecteurs indépendants et "juniors").

Le ministère

Au ministère de l'Énergie et des Ressources, le sous-ministre adjoint à la direction générale de l'exploration géologique et minérale, **André F. Laurin,** a ainsi expliqué aux AFFAIRES les deux grands objectifs de son ministère: "Nous voulons, d'une part, augmenter les réserves minérales du Québec et, d'autre part, libérer les régions minières de l'état de monominéralisme qui les caractérise actuellement.

"Par exemple, l'exploitation minière en Gaspésie repose présentement sur le cuivre. Nous cherchons, nous, à découvrir d'autres types de minéralisation afin d'en arriver à une diversification des exploitations minières à l'intérieur de chaque région. Et nous espérons que nos recherches inciteront les compagnies privées à orienter leurs programmes d'exploration dans le même sens."

Selon M. Laurin, le MER prévoit consacrer en 1982 aux travaux d'exploration, sensiblement le même montant qu'en 1981, soit 14,5 millions $. Les travaux se dérouleront en Abitibi, en Gaspésie et dans la fosse du Labrador. "En Abitibi, nous réduirons quelque peu notre effort, puisque le plan quinquennal d'exploration du Nord-Ouest québécois, instauré en 1977, est pratiquement terminé.

"Notre effort sera augmenté en Gaspésie. On a amorcé l'an dernier un plan quinquennal destiné à apporter des connaissances supplémentaires et à créer un facteur d'entraînement pour l'industrie. Cette région recèle selon nous des formations géologiques valables et il s'agit d'y faire des travaux de synthèse qui n'ont jamais été effectués dans le passé.

"L'Abitibi reste quand même pour nous une région très importante. Depuis quelques années, nos travaux gîtologiques sont orientés vers des substances comme le molybdène, le cobalt et le tungstène. Nous avons trouvé des indices du côté du molybdène et l'été prochain on va compléménter cette information.

Sociétés en commandite

D'autre part, pour stimuler l'exploration minière, le ministre **Yves Duhaime** a anoncé le 18 décembre dernier le prolongement jusqu'au 31 décembre 1985 de la déduction de 166 2/3% des dépenses d'exploration minière pour les sociétés en commandite. Il en existe trois actuellemente au Québec: **"La Société en commandite Muscocho 1980-81", "Explorations SDBJ",** et **"La première société en commandite Camchib".**

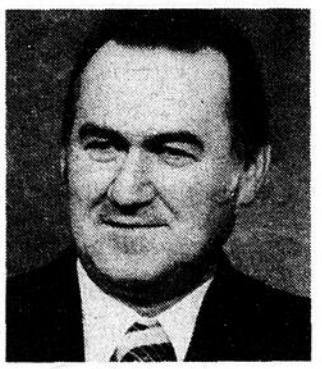
Selon M. **Jacques Beauregard** de l'**Association des prospecteurs miniers du Québec,** "dès que les conditions de l'économie en général vont s'améliorer, nous pourrons assister à l'annonce de nombreux projets d'exploration se prévalant de cette mesure. Et ces projets pourraient se traduire par des investissements de 20 millions $. Notre association s'est toujours battue pour obtenir ce genre d'avantage fiscal, absolument essentiel, selon nous, pour assurer au cours des prochaines années la participation du capital privé québécois dans l'exploration au Québec".

PRODUCTION MINERALE DU QUEBEC

		1979	1980	1981	% d'augmentation ou diminution 1981/1979	1981/1980
Valeur - Métaux		1 108 073 137$	1 414 569 872$	1 351 189 000$		—4.5%
Valeur - Minéraux		616 758 629	651 899 217	635 390 000		—2.5%
Valeur - Matériaux de construction		441 713 779	403 608 167	402 653 000		
Valeur totale - production minérale		2 164 545 542$	2 470 077 256$	2 389 172 000$	+ 10.4%	—3.3%
Amiante	- Production (t.m.)	1 327 980	1 150 842	984 000	—25.9%	—14.5%
	Valeur	505 698 707$	495 526 353$	471 443 000$	—6.9%	—4.9%
	Valeur moyenne/t.m.	380.80$	430.52$	479.10$	+ 25.7%	+11.4%
Minerai de fer	- Production (t.m.)	20 854 529	17 449 265	18 092 000	—13.3%	+ 3.7%
	Valeur	543 256 717$	531 010 525$	588 009 000$	+ 8.3%	+10.7%
	Valeur moyenne/t.m.	26.05$	30.43$	32.50$	+ 24.7%	+ 6.8%
Cuivre	- Production (kg)	80 231 243	97 728 096	89 499 000	+11.5%	—8.5%
	- Valeur	190 226 950$	253 696 274$	200 477 000$	+ 5.5%	—21.0%
	- Valeur moyenne/kg	2.37$	2.60$	2.24$	—5.5%	—14.0%
Zinc	- Production (kg)	78 927 780	65 599 076	54 329 000	—31.2%	—17.2%
	- Valeur	76 070 190$	63 705 887$	64 614 000$	—15.0%	+ 1.4%
	- Valeur moyenne/kg	0.964$	0.97$	1.19$	+23.0%	+22.0%
Or	- Production (gm)	14 721 423	15 547 848	16 517 000	+12.2%	+ 6.2%
	- Valeur	170 053 999$	357 953 907$	298 294 000$	+75.0%	—17.0%
	- Valeur moyenne/gm	11.55$	23.02$	18.06$	+56.0%	—22.0%

Source: Association des Mines de Métaux du Québec Inc.
Les chiffres pour 1981 sont des estimés.

Les mines



Louis de Gonzague Langlois

Soquem

Chez Soquem, on entend maintenir les dépenses d'exploration minière, cette activité constituant le fondement même de l'entreprise. Selon M. **Lucien Fontaine,** directeur des communications à la **Société Québécoise d'Exploration Minière,** les dépenses d'exploration minière s'élèveront à 8,5 ou 9 millions $ en 1982.

"Nos travaux de recherche de gisements aurifères se dérouleront sur nos propriétés des régions de Rouyn, Duparquet et Val-D'Or. À Val-d'Or, nous réhabiliterons le puits de notre propriété de **Chimo** afin de trouver de nouvelles réserves. Nous savons qu'elle recèle des réserves de 50 000 tonnes valant 6 millions $ qu'on pourra récupérer pour amortir les coûts si les recherches ne donnent pas les résultats escomptés.

"De plus, à la mine de fer **Vauquelin,** près de Chimo, une campagne de forage nous a démontré qu'il existe une minéralisation d'or intéressante. Dans la région de Duparquet, les travaux sur la propriété d'**Alembert** s'effectueront en association avec INI, une société espagnole; nous avons aussi pris une option sur la propriété **Eldrich,** où les travaux se font en association avec le **Groupe Minier Sullivan.**

"D'autre part, à Rouyn, en plus de l'or, nous entreprendrons des travaux de recherches de cuivre, en collaboration avec **Noranda,** qui partagera la moitié des coûts (1 million $). Enfin, on travaillera sur le projet de **Crevier,** qui recèlerait un gisement extrêmement intéressant de tantale et colombium. Cependant, il faut séparer le tantale du columbium et nous consacrerons un important montant à une recherche en ce sens."

Selon M. **Louis de Gonzague Langlois,** directeur général de l'**Association des Mines de Métaux du Québec,** il y a peu de chances de voir l'ouverture de nouvelles mines en 1982, particulièrement du côté de l'or, à cause du prix de l'or qui s'est effondré et qui laissera planer une inquiétude tant qu'il ne remontera pas à 500$ Can. A cela, s'ajoute le reste des coûts de production résultant des hausses salariales.

JEAN-RENÉ MARCHAND
(collaboration spéciale)

NORMICK

BOIS D'OEUVRE CONTRE-PLAQUÉ
PANNEAU GAUFRÉ COPEAUX

NORMICK PERRON INC.
225, CHEMIN NORMICK, LA SARRE, QUEBEC, J9Z 2X6

DIVISION
AMOS, QUÉBEC
BEATTYVILLE, QUÉBEC
COCHRANE, ONTARIO
KIRKLAND LAKE, ONTARIO
LA SARRE, QUÉBEC
SENNETERRE, QUÉBEC

Le gaz naturel pourrait sauver l'industrie québécoise du fer

Le nouveau-Québec est né au début des années cinquante avec l'exploitation de la **Fosse du Labrador**; les gisements de fer découverts étaient suffisamment riches croyait-on, pour permettre une exploitation jusqu'au milieu du prochain siècle.

Toutefois, 30 ans plus tard, les quatre compagnies minières qui extraient le fer du sous-sol des deux côtés de la frontière Québec-Labrador se retrouvent confrontées à de sérieuses difficultés économiques; c'est une situation que seule la mise en valeur du gaz naturel de l'Arctique pourrait améliorer.

Comment, dans les faits, le projet **Artic gaz** (actuellement sous étude par l'Office national de l'énergie) peut-il redonner un second souffle à une industrie si dépendante des besoins des acieries américaines, elles-mêmes reliées intimement aux marchés de l'automobile et des matériaux de construction?

Cette bouée de sauvetage permettrait aux sociétés minières **Iron Ore, Québec Cartier, Mines Wabush** et **Sidbec-Normines** qui ensemble fournissent plus de 80% de la production canadienne de fer, de rentabiliser leurs opérations. Elle a pour principal défenseur un économiste du ministère fédéral d'**Énergie, Mines et Ressources, M. Michel Boucher.**

Ce dernier est catégorique: "Le problème financier des sociétés minières du Québec-Labrador en est un de non rentabilité occasionnée par les hausses successives du prix du pétrole. A moins qu'on ne modifie le projet de l'Arctique en construisant un pipeline acheminant le gaz naturel entre **Hope Advance Bay** et **Sept-Iles** (un projet évitant les risques de catastrophes écologiques), il est évident que les mines du Nord québécois fermeront tour à tour, en commençant par celle de **Schefferville**, qui s'avère non-rentable. Les quatre compagnies consomment actuellement l'équivalent de 4,2 millions de mètres cubes de gaz, ce qui est déjà un marché intéressant", a affirmé M. Boucher aux AFFAIRES.

Proposition méconnue

Quoi qu'il en soit, la proposition Boucher est encore méconnue du grand public. Les projecteurs de l'actualité demeurent braqués sur le choix politique du terminal méthanier de l'est du pays qui oppose Melford Point en Nouvelle-Ecosse à **Gros-Cacouna**. A ce sujet, l'économiste fédéral reconnait sans ambages que les gouvernements et les financiers se préoccupent du nord dans la mesure où le sud peut en profiter.

Son projet a le mérite de développer de nouvelles mines, d'utiliser le potentiel hydro-électrique de la Baie d'Ungava, bref de mettre en valeur le nord du Québec en y injectant 12 milliards $, ce qui au surcroît pourrait créer 15 000 emplois. A tout le moins, même sans ces réalisations majeures, le gazoduc Fort Chimo-Sept-Iles pourrait sauver l'industrie minière de la Côte-Nord de la perdition lente, mais inévitable.

Entre-temps, les compagnies minières du Québec-Labrador ont annoncé leurs couleurs pour 1982: l'Iron Ore et Mines Wabush fermeront, l'été prochain, pour cinq semaines. La compagnie Québec Cartier devrait les imiter sous peu.

Cette année, les prévisions des compagnies sont à la baisse. Surtout chez l'IOC qui produira 32 millions de tonnes (18 millions de concentrés servant à produire 10 millions de tonnes de boulettes à **Labrador City** et 2,5 millions de tonnes de minerai brut à Shefferville). Québec Cartier devrait maintenir la production de **Mont Wright** autour de 12 millions de tonnes de boulettes, alors que Mines Wabush fabriquera 5,2 millions de tonnes de boulettes et Sidbec-Normines 4,8 millions de tonnes de boulettes de fer.

2 000 emplois de moins

Les sociétés minières de cette partie de la Côte-Nord et du Labrador ont grandement souffert de la chute du marché mondial de l'acier: sur les 12 500 travailleurs de 1978, il n'en reste que 10 500, soit une perte de 2 000 emplois.

Curieusement, c'est l'aînée des compagnies et la plus importante en terme d'effectifs et de production, qui a le plus écoppé. En effet, l'Iron Ore Company du Canada, le premier producteur de fer au pays, n'embauche plus que 5 500 de ses 7 500 employés des belles années.

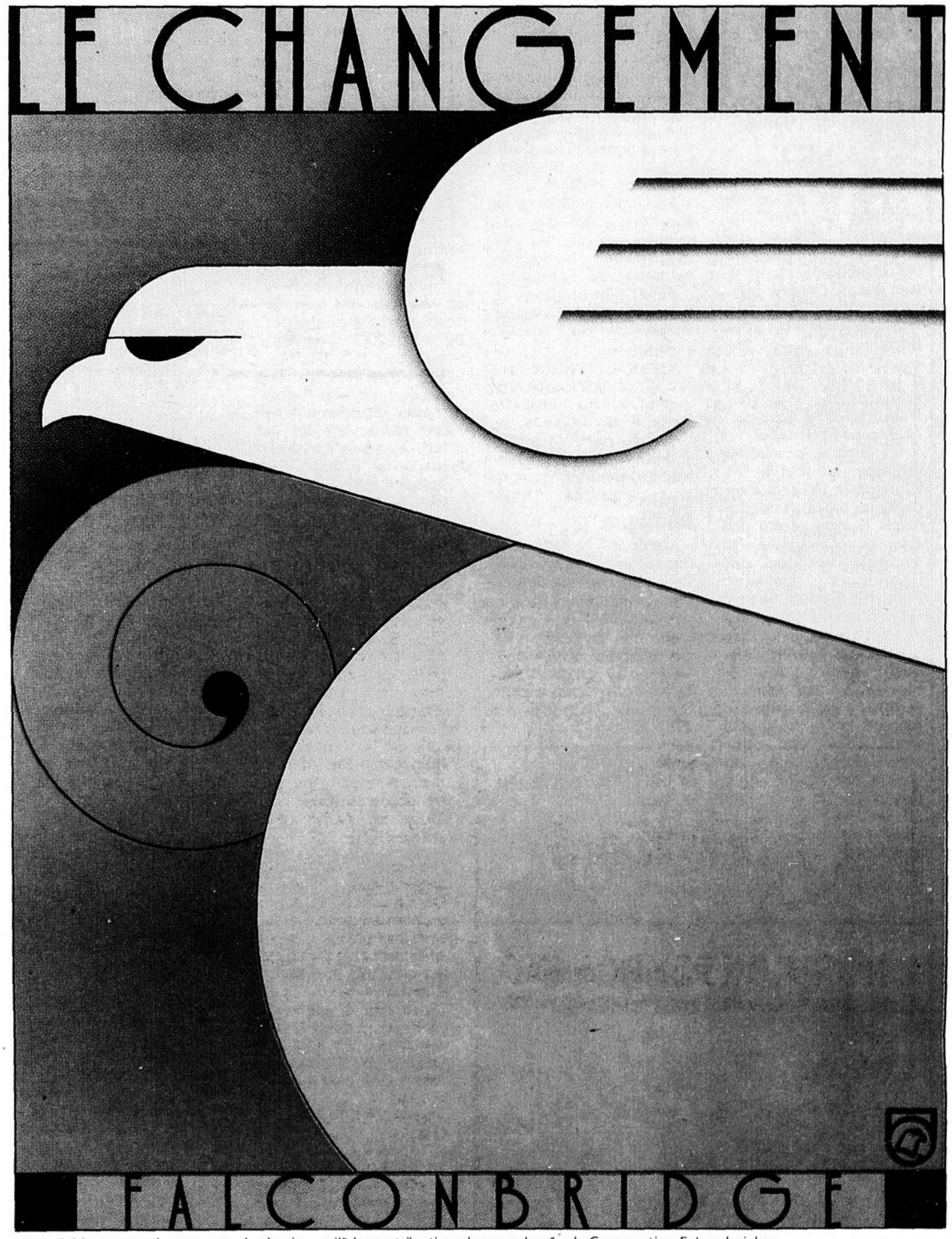
De l'autre côté de la Baie des sept îles, l'usine de bouletage des Mines Wabush a maintenu ses effectifs malgré la crise, soit 700 travailleurs.

A Port-Cartier, la filiale à part entière de **US Steel**, la compagnie minière Québec Cartier a conquis le titre de première minière québécoise du fer avec ses 4 000 employés. Plus de 1 600 d'entre eux travaillent aux installations du Mont Wright (mine et concentrateur), 1 100 autres s'occupent de l'administration, du chemin de fer et du port de **Port-Cartier** alors qu'un autre millier d'employés de CMQ travaillent à la mine de **Fire Lake** et aux usines de concentration de **Gagnon** pour la production destinée à Sidbec-Normines.

Cette société d'état québécoise qui figure parmi les géants du fer a pris peu à peu sa place: l'usine de bouletage de Port-Cartier qui emploie 400 travailleurs fournit des boulettes aux partenaires de l'entreprise dans la proportion de leur participation respective: **Sidbec** 50,1%, **British Steel International** 41,67% et la Compagnie Québec Cartier 8,23%.

ANDRE LAMOUREUX
(collaboration spéciale)

Les mines



Un enrichissement de notre mode de vie–voilà la contribution des employés de Corporation Falconbridge Copper et des compagnies du groupe Falconbridge. Par la découverte, la mise en valeur et le raffinage des ressources minérales. Et la commercialisation des métaux à l'échelle mondiale. Si vous désirez un agrandissement de cette reproduction, veuillez écrire à Falconbridge, C.P. 40, Commerce Court West, Toronto M5L 1B4. Ou composez 416-863-7000

Dans l'amiante, la reprise passe par la transformation

L'industrie de l'amiante traverse présentement une période très difficile. La chute de la demande pour les produits incorporant de l'amiante a été d'autant plus brutale qu'elle a été provoquée à la fois par le ralentissement cyclique de l'industrie de la construction et la publicité négative qu'a reçue l'amiante en rapport avec les risques que font peser sur la santé certains produits d'amiante.

Plusieurs compagnies ont déjà effectué des mises à pied et d'autres fermetures temporaires de mines d'amiante sont annoncées pour les mois qui viennent. **Canadian Johns-Manville** fermera ses installations pendant 13 semaines en 1982, ce qui affectera 2 000 mineurs. Pour la plupart des travailleurs québécois oeuvrant dans l'industrie de l'amiante, les arrêts de travail dureront généralement de 12 à 15 semaines.

"Pour les années de récession que nous traversons et comparativement aux autres substances minérales, la situation dans l'amiante n'est pas si pire; c'est grave, mais ce n'est pas catastrophique", a affirmé aux AFFAIRES au cours d'une entrevue le président de la **Société Nationale de l'Amiante**, M. **Daniel Perlstein**..

Il faudra cependant attendre la reprise de l'économie pour évaluer de façon plus certaine les effets à long terme des craintes écologiques et médicales suscitées par l'amiante. "Lorsque l'activité économique va reprendre aux Etats-Unis et en Europe, il va être intéressant de voir dans quelle mesure l'amiante reprendra au même rythme. Si l'amiante reprend beaucoup moins vite que lors des autres cycles économiques, on pourra pour la première fois évaluer l'impact réel du facteur santé sur la consommation des produits incorporant de l'amiante", a affirmé M. Perlstein. Ce dernier



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

M. Daniel Perlstein

s'est cependant dit confiant. Il souligne par exemple que l'industrie de l'amiante a réalisé des ventes records aux États-Unis de 1977 à 1979 alors que les dangers de l'amiante sont connus dans ce pays depuis le début des années 1970.

De toute évidence, la transformation de l'amiante, qui est l'un des objectifs de la Société Nationale de l'amiante, aidera l'industrie à remonter la côte lorsque s'amorcera la reprise économique.

Jusqu'à maintenant, la création de la SNA il y a trois ans a amené la création au Québec de nouvelles usines de fabrication de produits utilisant de l'amiante.

Endos à linoléum

Créée il y a trois ans par la SNA, **Lupel-SNA Inc.** fabrique du papier servant comme endos à linoléum dans l'ancienne usine Wayagamack de la **Consolidated-Bathurst** à Cap-de-la-Madeleine. Lupel-SNA a réalisé un profit de 212 000$ en 1981-82 et devrait pouvoir rembourser d'ici un an les 3,2 millions $ qu'a investis la SNA pour sa création.

Sa production devrait atteindre 15 000 tonnes de papier en 1982, ce qui représente le travail d'une équipe d'hommes; M. Perlstein espère que l'usine fonctionnera avec deux équipes d'hommes d'ici trois ans. Lupel vend son papier surtout au Canada, mais aussi aux États-Unis, au Vénézuéla et au Japon.

Freins

Distex-SNA Inc. de Montréal, dans laquelle la SNA détient un intérêt de 50% a doublé sa production de coussinets de freins en 1981. Elle fabrique des coussinets de freins pour le marché de remplacement qui semble aller très bien, contrairement au marché de la voiture neuve. La compagnie a fait un profit de 1,1 million $ au cours du dernier exercice sur des ventes de 4,4 millions $; le rendement de la SNA sur son investissement cumulatif de 1,45 million $ a été 22,9%.

Selon M. Perlstein, les grands manufacturiers de voitures ont tort de substituer des plaquettes de freins faites entièrement en acier à des plaquettes incorporant de l'amiante; ils ont ainsi fait augmenter le prix de leurs voitures neuves d'une centaine de dollars.

Assez curieusement, Distex-SNA fabrique également des plaquettes de freins entièrement en métal; cette production ne représente toutefois que 5% de la production totale de l'usine.

L'amiante-ciment

Le secteur de l'amiante-ciment va moins bien. **Atlas-Turner** de Montréal, qui a été acquise par la SNA en même temps que les **Mines d'amiante Bell** il y a deux, a réalisé une perte de 613 000$ en 1980-81, ce qui est toutefois beaucoup plus bas que les pertes de 3,3, 2.1 et 1,3 millions $ enregistrées au cours des trois années antérieures.

Une autre filiale acquise à la même occasion, **Turner Building Products** de la Colombie-Britannique s'est mieux tirée d'affaires, réalisant un profit de 572 000$ sur des ventes de 2,7 millions $, le plus haut rendement des cinq dernières années, et cela, même si l'usine n'utilise que 40% de sa capacité de production.

Nouveaux produits

Par ailleurs, la SNA poursuit très activement son travail de recherche pour la mise au point de nouveaux produits et de nouveaux procédés de fabrication utilisant de l'amiante ou encore des résidus d'amiante.

Les résidus d'amiante contiennent de 30% à 45% d'oxyde de magnésium et de 15% à 23% de métal de magnésium. Pour cette raison, un des premiers soucis de la SNA a été de chercher une façon rentable d'utiliser ces résidus. Les fruits de sa recherche commencent à porter fruit et 14 millions de $ seront investis dans les deux années qui viennent pour construire une usine d'extraction d'oxyde de magnésium. Ce produit est très en demande par les industries métallurgique et pharmaceutique.

Pour l'instant, le financement de cet investissement n'est pas encore complètement réglé. Une partie des fonds nécessaires sera fournie par le gouvernement québécois alors qu'une autre proviendra du Ministère de l'Expansion Economique Régionale. Monsieur Perlstein affirme que cet organisme n'a pas encore donné son approbation.

La nouvelle usine emploiera une cinquantaine de personnes et produira 6 000 tonnes d'oxyde de magnésium par année. Comme cette substance se vend 2 000$ la tonne, la production de cette nouvelle installation vaudra 12 millions de $ par année.

Les choses sont moins avancées dans le cas de la production du métal de magnésium. D'ici la fin de l'année, on espère pouvoir produire de façon répétitive des quantités d'une livre de métal dans des fours expérimentaux. Vers le milieu de l'année prochaine, on prévoit que la SNA pourra entreprendre la construction d'une petite usine pouvant produire de 1 000 à 2 000 tonnes de métal par année.

À l'heure actuelle, le magnésium est surtout utilisé dans la production d'alliages à base d'aluminium. Si le coût de production pouvait être abaissé suffisamment, le magnésium pourrait concurrencer l'aluminium pour certains usages. M. Perlstein estime toutefois que pour atteindre ce but, il faudrait pouvoir abaisser le prix du magnésium d'au moins 30%.

Maisons d'amiante-ciment

Un autre débouché intéressant est la fabrication de maisons préfabriquées en amiante-ciment. Pour construire une habitation comme celles mises au point par Descon SNA, il faut 6 tonnes d'amiante-ciment, lesquelles contiennent une tonne de fibres d'amiante. Construites en séries, ces maisons pourraient devenir un débouché majeur pour l'amiante du Québec.

Le projet actuel vise surtout à construire des habitations destinées aux pays sous-développés, mais ces techniques pourraient à plus long terme être appliquées chez nous. Le principal avantage de ces constructions est que ces dernières peuvent être assemblées rapidement par des ouvriers non spécialisés. L'amiante-ciment a de plus l'avantage de résister beaucoup mieux que la plupart des autres matériaux à la chaleur, aux moisissures, aux insectes et à l'humidité.

Selon M. Perlstein, le secteur de l'habitation en pays étranger est un marché pratiquement infini. "La seule contrainte que nous avons, a-t-il affirmé, est le besoin d'aide extérieure pour financer ces projets de développement résidentiel". Des négociations sont présentement en cours avec l'**ACDI** et la **Banque Mondiale** pour mettre au point des formules de financement. D'ici un an, la SNA prévoit s'être implantée sur ce marché.

DANIEL BORDELEAU
(collaboration spéciale)

MINES D'AMIANTE
(Statistiques de 1981)

Compagnies et localisation	Livraisons (tonnes métriques)	Chiffre d'affaires total (en millions $)	Valeur de la production au Québec (en millions $)	Actifs totaux (en millions $)	Actifs au Québec (en millions $)	Employés au Québec
Société Asbestos Thetford	122 800	114	n.d.	309	n.d.	1950
Les mines d'amiante Bell Thetford Mines	61 300	35,3 (31/3/81)	35,3	n.d.	n.d.	550
Carey Canada East Broughton	131 000	28	28	47	41	340
Johns-Manville Canada Asbestos	377 300	2 300 (estimés)	162	2 400 (estimés)	163	2 000
Lac d'amiante du Québec Black Lake - Thetford	236 800	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1 150

Tableau LES AFFAIRES; renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp

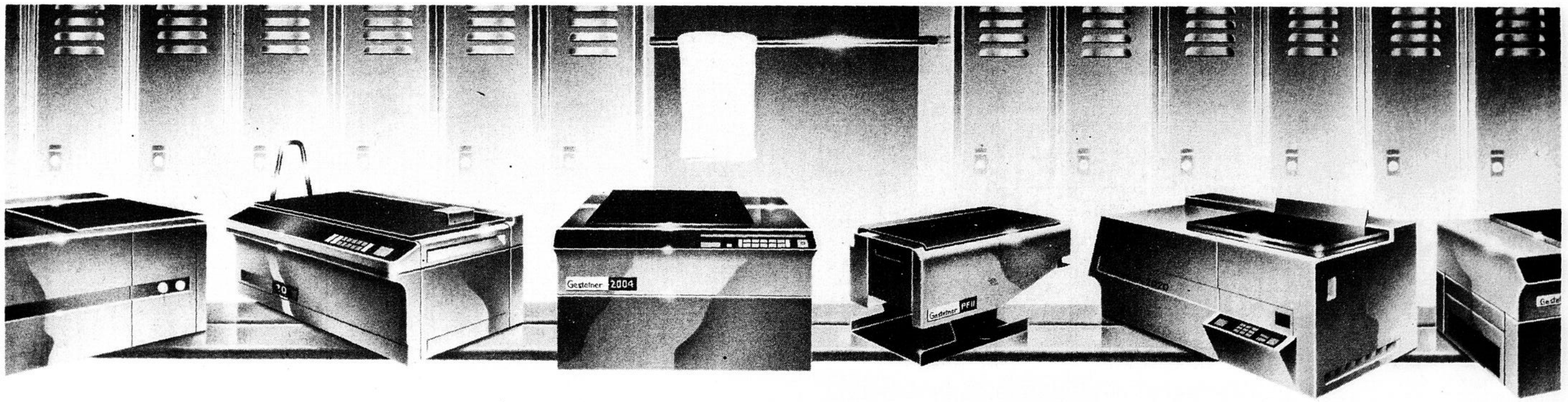
Les mines

CARTIER
SOCIETE D'INGENIERIE
CARTIER LIMITEE

SERVICES
• GESTION
• ETUDES
• INGENIERIE
• APPROVISIONNEMENTS

CHAMPS D'ACTIVITE
• ENERGIE
• ENVIRONNEMENT
• INDUSTRIE
• TRAVAUX PUBLICS
• TELECOMMUNICATIONS

2045 STANLEY, MONTREAL
QUEBEC H3C 3Z9 TEL. 286-3948





UNE MAGISTRALE SÉRIE DE PHOTOCOPIEURS

Chacun de ces robustes photocopieurs sur table est conçu pour fonctionner sans défaillance. Courte et droite, la course du papier rend le blocage pour ainsi dire impossible.
Tous peuvent reproduire les lignes fines, les pleins, les tramés, les couleurs, y compris le bleu. Les copies sont nettes, les noirs profonds et continus et cela, sur les deux faces d'à peu près n'importe quel papier.
L'équipe Gestetner jouit du puissant appui, à l'échelle nationale, de 77 centres de service répartis partout au Canada et d'un personnel de représentants chevronnés qui peuvent répondre à toutes vos exigences en fait de photocopie, duplication sur stencil, reprographie offset et déchiqueteuses de papier.

2020 • 20 copies/min sur papier ordinaire • boutons-poussoirs • programme d'auto-diagnostic • mise en marche instantanée

2004 • 15 copies/min sur papier ordinaire • commande par microprocesseur • doubles cassettes à papier à sélection instantanée **2003** • version du 2004 à cassette simple

2001 • 12 copies/min sur papier ordinaire • réglage automatique d'intensité • interrupteur du cycle de tirage • tire jusqu'au format de 10" x 14"

2010 • 10 copies/min sur papier ordinaire • tiroir d'alimentation autoréglable • interrupteur automatique

PF11 • 5 copies/min (sur papier enduit de zinc seulement) • fonctionnement automatique • réchauffement sans attente

Gestetner Inc., 849 Don Mills Rd., Don Mills, Ont. M3C 1W1

☐ Je désire examiner les photocopieurs Gestetner un-sur-un. Veuillez m'appeler pour convenir d'une démonstration.

☐ Je désire plus de renseignements. Par la poste, s'il-vous-plaît. 82—02/27—LA

Nom/Titre _____

Compagnie _____

Addresse _____
rue ville

_____
province code postal

N° de téléphone _____

Les systèmes Gestetner

Si vous voulez bien paraître sur papier.

Où s'arrêtera l'intégration des industries du sciage et du papier?

COMPAGNIES MANUFACTURIÈRES DE BOIS DE SCIAGE

(Statistiques de 1981)

Compagnie et localisation	Chiffre d'affaires *(millions $)*	Nombre d'employés	Produits fabriqués	Actifs *(millions $)*	Capacité de production (millions de P.M.P.)	Taux d'utilisation de la capacité
Groupe Abitibi-Price	n.d.	Total: 528	bois d'oeuvre,	n.d.		
scierie Péribonka - L'Ascension	(chiffres consolidés)	178	copeaux		95	100%
scierie Shipshaw - Falardeau		150			scierie; 26 rabotage: 23	56% 72%
scierie Price - Price (Matane)		200			15	40%
Groupe Bienvenue 2 filiales:	n.d.	Total: 750	bois d'oeuvre	n.d.		
- Howard-Bienvenue Inc. - La Sarre		500			90	100%
- Scierie H.B. Inc. - Parent		250			45	100%
Matériaux Blanchet Inc.	env. 50	Total: 705	bois d'oeuvre	35-37	200	75%
- 2 usines à St-Pamphile		265				
- 1 à Pointe-à-la-Croix		140				
- 2 à Amos (Théo Ayotte)		180-120				
Groupe Cossette - complexe Malartic - Malartic - complexe Bernetz - Bernetz - complexe Champneuf Champneuf, Barraute - complexe Val d'or - Sullivan, Lebel-sur-Quevillon	n.d.	1600	bois d'oeuvre	n.d.	250	n.d.
Groupe Donohue - division Chibougamau parc Chibougamau - division Gérardville Gérardville - division St-Thomas-Didyme St-Thomas-Didyme	292,8	550	bois d'oeuvre	537	142	60%
Laberge & Laberge - 2 usines sciage & rabotage St-Félicien	19	185	bois d'oeuvre	10	80	100%
Les Industries Maibec Inc.	n.d.	Total: 271	sciage de résineux, bardeaux de cèdre	n.d.	64	95%
- Barraute (Abitibi)		46				
- St-Pamphile		225				
Groupe Normick Perron Inc.	global: 93 Québec: 58	1525	bois d'oeuvre	56	4 scieries: 320	100%
- div. J.H. Normick La Sarre			panneaux gaufrés		en 81: 320 (à cause de la grève La Sarre)	75%
- div. J.E. Therrien Amos			contre-plaqué			
- div. Camille Richard Beattyville						
- div. Senneterre - Senneterre						
Rexfor	46 (31/3/81) 30 (sciage seulement)	1960 (31/3/81)	bois d'oeuvre	113 (31/3/81)		prévision 1/4/81 à 31/3/82:
- scierie Bearn-Bearn					50	96
- scierie Chic-Chocs Grande-Vallée					12	41% (usine fermée)
- scierie Outardes - Hauterive					100	(fermée 16/10/81) 38
- division Matapédia - Proforêt Legrand, Lac-au-Saumon					27	(en transformation) 31
- division Matabois - Matane					20	(en transformation) 0
- Produits forestiers Bellerive Ka'N'Enda 3 usines sciage, 1 contreplaqué					18	40 (usine fermée)
- scierie Grand Remous Grand Remous					32	(ouverture 9/81) 25
- Temfor - Ville-Marie Témiscamingue			contre-plaqué de peuplier,			
- Cèdre Fabre - Fabre Témiscamingue			bardeaux			
Produits forestiers Saucier - Comtois - Senneterre	48	Total: 1100 800 300	bois d'oeuvre,	40	230	95%

Tableau LES AFFAIRES: Renseignements colligés par Celine Gélinas-Beauchamp

■ "En Colombie-Britannique, l'industrie du sciage a développé l'industrie des pâtes et papier. Ici, ce sera le contraire; ce sera l'industrie des pâtes et papier qui développera l'industrie du sciage".

Alors que l'industrie du sciage du Québec traverse une des périodes les plus difficiles de son histoire (4 500 mises à pied, à peine 50% de la capacité de production utilisée, pas de reprise en vue), cette déclaration aux AFFAIRES de M. **Jean Perron**, un des trois frères Perron qui contrôlent **Normick-Perron**, la plus grande entreprise de sciage à l'est des Rocheuses, revêt un sens bien particulier.

Il y a quelques mois, la compagnie de papier **MacLaren Inc.**, de Buckingham et Thurso dans la vallée de l'Outaouais, prenait une participation de 27% dans le groupe Normick-Perron de La Sarre, en Abitibi.

Par le biais de cette transaction, MacLaren obtenait des garanties à long terme pour l'approvisionnement en copeaux. "Quant à nous, a dit Jean Perron, nous sommes maintenant assurés de vendre nos copeaux à long terme."

Intégration

Si les compagnies de pâtes et papier possèdent de meilleures assises financières, en revanche, comme le fait remarquer le directeur de l'**Association des manufacturiers de bois de sciage, M. Richard Lacasse**, "elles sont toujours sujettes à l'intervention du ministère de l'Energie et des Ressources. Si ces compagnies procèdent à l'achat d'une ou de plusieurs scieries, cela ne fait qu'ajouter à leur sécurité."

Des statistiques: en 1970, environ les 2/3 de la forêt publique était exploitée par l'industrie des pâtes et papier. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Pour les compagnies de pâtes et papier, les industries de sciage ont donc de quoi à offrir.

Pourtant, en dépit de la conjoncture actuelle, alors que bon nombre de scieries éprouvent des problèmes de fonds de roulement, et que certaines seraient prêtes à des "fiançailles" ou même carrément à la vente de leurs actifs, aucun mouvement ne semble en voie de se dessiner en faveur d'une plus grande intégration de l'industrie du bois de sciage à celle des pâtes et papier.

En 1970, au Québec, il y avait six scieries qui appartenaient à l'industrie des pâtes et papier. En 1975, il y en avait dix; en 1980, leur nombre avait été porté à 14, mais en 1981 elles ne sont plus que 13 à être possédées par des compagnies de pâtes et papier. En gros, 25% de l'industrie du sciage du Québec est contrôlée par l'industrie des pâtes et papier.

Consolidated-Bathurst a toujours ses deux scieries à St-Fulgence et à Notre-Dame-du-Rosaire au Lac St-Jean. **Domtar** a les siennes à Dolbeau et à Mistassini. **Donohue** en exploite également trois dans la région. Il y a quelques semaines, elle a acheté de la **Chaîne coopérative du Saguenay** une autre usine au Lac Doré, toujours dans la région du Saguenay-Lac-St-Jean.

Enfin, **Abitibi-Price** a deux usines de sciage à Ascension et à Falardeau. **Reed paper** de Québec vient de porter à 100% sa participation dans la scierie **H.C. Leduc** à Neufchatel près de Québec. Enfin, **Pâtes et Papier Thurso (Cie)** possède une scierie à Notre-Dame-du-Laus et une autre dans les feuillus à Thurso.

La compagnie de papier **Price** voudrait vendre sa scierie à Price entre Rimouski et Matane; la scierie **Joe Houde** à Baie Ste-Catherine est à vendre et ne trouve pas davantage preneur chez les compagnies de pâtes et papier.

"Nous souhaitons que la part de l'industrie des pâtes et papier dans l'industrie du sciage demeure aux environs de 25%", a affirmé M. **Richard Lacasse**, directeur général de l'**Association des manufacturiers de bois de sciage**.

Si, au niveau du groupe Normick-Perron, la consolidation s'est faite par le biais d'une association avec l'industrie traditionnelle des pâtes et papier, il semble à tout le moins que dans une première étape, la consolidation de l'industrie du sciage passera par des acquisitions de la société d'Etat **Rexfor** et par la constitution de plus grands groupes forestiers spécialisés.

MICHEL MORIN
collaboration spéciale

Les forêts

Bois: les projets seront nombreux au cours des prochaines années

Quoiqu'on puisse déjà parler de rareté des approvisionnements en bois, les industriels du sciage et des pâtes et papier croient que la forêt québécoise permettra encore l'implantation de nouvelles usines et la création de nouveaux emplois au cours de la prochaine décennie.

Les dix dernières années on vu la naissance d'une industrie du sciage d'avant-garde, l'amorçe d'un vaste programme de modernisation des usines de pâtes et papier, la construction de nouvelles usines de pâtes et papier (à Port-Cartier, St-Félicien et Amos), la mise en marche des trois premières usines de panneaux gauffrés à Val d'Or, La Sarre et St-Georges de Champlain et, enfin, la construction de la première usine de panneaux particules à Sayabec, dans la vallée de la Matépédia.

Les années quatre-vingt réservent d'autres investissements. A Québec, on étudie deux projets de papeteries exigeant que les industriels s'impliquent dans l'aménagement pour obtenir les garanties d'approvisionnement du gouvernement; ces deux projets, dont la capacité de production sera de 400 000 tonnes au total, ne comprennent pas le projet de papeterie à Matane.

Trois autres projets moins "solides" mais toujours sur la planche à dessein impliquent des investissements importants d'usines de pâtes et papier utilisant davantage les feuillus. On parle également d'une usine de déroulage du tremble dans le Témiscamingue, d'une autre usine de panneaux gauffrés à Val d'Or et d'une usine de panneaux à densité moyenne dans l'Outaouais, connue sous le nom de projet "Cituf" et impliquant des déboursés de 110 millions $'s'il était intégré à une usine de cogénération de l'énergie.

Tous ces projets font l'objet d'études de même que d'autres projets moins conventionnels comme l'usine de méthanol dont on coulera les fondations au printemps à St-Juste de Bretonnières. Il y a aussi les projets de Bioshell, une filiale de la pétrolière Shell, qui concernent la concentration de la matière ligneuse par le procédé "Woodex" en vue d'une utilisation énergétique sur une base domestique.

Par ailleurs, de toute évidence, les frontières de l'exploitation de la forêt québécoise seront repoussées au nord de Matagami d'ici dix ans, et on trouvera des remplaçants à ITT sur la Côte Nord. En fait, s'il n'en tenait qu'à ce secteur industriel, l'économie du Québec se porterait bien. Voilà donc pour un premier tableau général quant à l'utilisation "optimale" de la forêt québécoise.

L'aménagement

Pourtant, et c'est là le paradoxe, on réalise déjà dans les milieux forestiers les "dures" limites de l'exploitation, les limites de la forêt à produire les essences nécessaires au maintien des usines existantes.

Selon les experts, la possibilité réelle de l'exploitation forestière au Québec est d'environ 30 millions de mètres cubes par année alors que les garanties d'approvisionnement déjà consenties à long terme par le gouvernement aux industriels du sciage et du papier dépassent les 32 millions de mètres cubes!

"Quand on a décidé du projet de papeterie à Matane, ça nous a pris un an et demi avant de savoir si réellement on avait la matière ligneuse", a déclaré aux AFFAIRES M. **Laurent Marois**.

Dans le nord-ouest québécois, les permis de coupe pour les industries du sciage étaient récemment dans l'unité de gestion Harricana, deux fois plus élevés que ce que la forêt pouvait vraiment soutenir à long terme. Depuis, on tente d'inciter les industriels à pousser l'exploitation au nord de Matagami.

"Bientôt, soutient M. Marois, la compagnie signataire d'un contrat d'allocation devra accepter un protocole qui la liera à l'exécution d'un programme d'aménagement. "Mais aucune compagnie n'a signé un tel accord jusqu'ici.

Quant au gouvernement, sa contribution est encore modeste en termes de travaux sylvicoles: 35 millions de plants par année. L'objectif a été porté à 100 millions de plants en 1984. C'est peu comparativement à la Suède qui plante 600 millions de plants par année sur un territoire deux fois plus petit.

"Si l'on faisait 100 000 acres par année (100 millions de plants) en travaux sylvicoles, on pourrait obtenir un rendement de 6 millions de mètres cubes de plus dans 3 ans, soutient de son côté M. **Emile Ouellet**, du ministère de l'Industrie du Commerce et du Tourisme.

M. **Jean-Claude Mercier**, sous-ministre aux forêts au Ministère de l'énergie et des ressources, déclare quant à lui: "Actuellement, nous nous contentons de rotations bien conservatrices de 60 à 70 ans sur les parterres de coupe. Nous pourrions envisager des rotations de 30 à 40 ans et, même, des mini-rotations de 20 à 25 ans. Nous nous devons de faire une gestion plus dynamique de nos forêts, en nous débarrassant du complexe des voisins du Sud favorisés par un meilleur climat et en devenant de véritables cultivateurs de fibres!"

Les feuillus

Alors que les pressions n'ont jamais été aussi fortes pour l'utilisation des résineux (sapin, épinette et pin gris), à peine 15 à 20% du volume total des feuillus (tremble, peuplier, érable à sucre et bouleau jaune) est utilisé. A première vue, c'est de là que viendra le développement industriel des prochaines années.

Mais, une des premières utilisations est contestée: celle qui consisterait à augmenter la capacité des usines de pâtes et papier et à utiliser davantage de feuillus dans la préparation de la pâte.

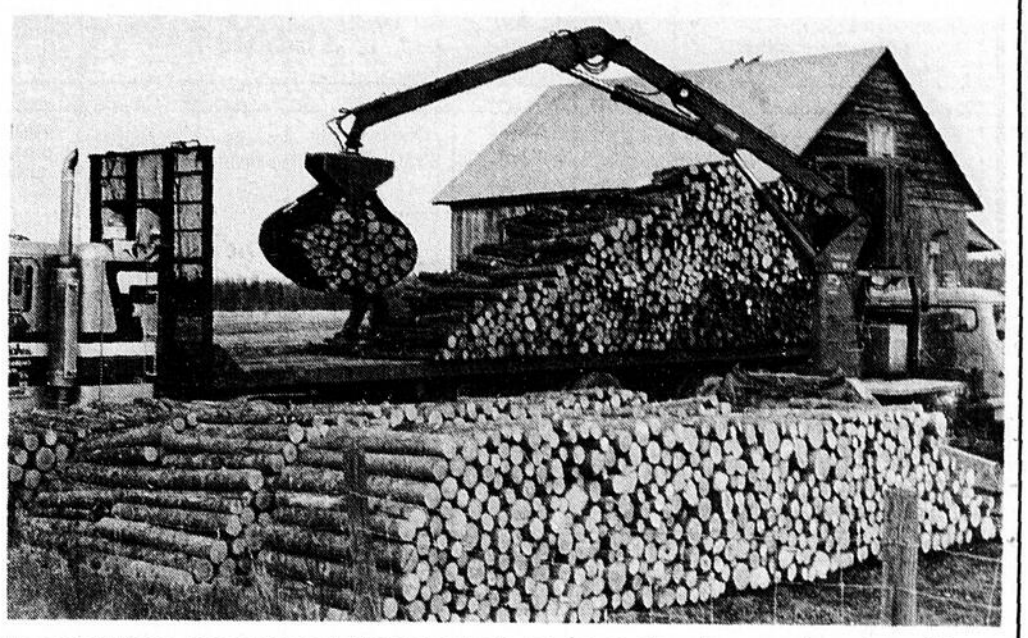
Déjà des compagnies, comme la **Maclaren** à Thurso, la **Consolidated-Bathurst**, à Portage-du-fort, la **Domtar**, à Windsor, comptent sur une proportion importante de feuillus pour fabriquer leur pâte kraft. En Saskatchewan, on est à construire une usine de pâte qui fonctionnera avec 80% de peupliers comme matière première et à peine 20% avec des résineux. Au Québec, à peine 50 millions $ sur les 2,5 milliards $ du programme de modernisation de l'industrie des pâtes et papier ont été consacrés, justement, à l'augmentation de la capacité des usines conventionnelles à utiliser les feuillus comme matière première.

Le responsable du programme M. **Claude Diament** soutient que cet effort de l'industrie, bien que modeste, est suffisant. "Si on utilisait davantage de feuillus, explique-t-il, les prix augmenteraient plus rapidement pour l'industrie. A long terme, nous travaillerions contre nous-mêmes. Ce n'est pas ici que les feuillus poussent le plus rapidement et ce qui a fait jusqu'ici notre réputation, c'est la fibre longue de notre épinette noire. Ce serait se rendre un très mauvais service que de pousser plus à fond l'utilisation des feuillus dans la fabrication de la pâte", conclut-il.

Quoiqu'il en soit, les demandes affluent au ministère, pour les 550 000 à 600 000 tonnes de feuillus qui pourraient être exploitées sur une base annuelle, notamment dans les forêt du nord-ouest québécois, de l'Outaouais et du Saguenay Lac St-Jean.

D'autres utilisations apparaissent plus plausibles à court terme: usines de panneaux gauffrés, usine de déroulage du tremble, usine de bois de caisserie destiné aux producteurs d'agrumes d'Afrique du Nord.

Certains autres projets apparaissent même farfelus au premier abord, comme celui d'utiliser le tremble pour fabriquer des aliments destinés aux animaux: l'arbre est débité en copeaux, lesquels sont cuits et enrichis de protéines(humus de poules)...et ça donne une sorte de fourrage. Il ne faut pas en rire, une usine du genre est sur le point d'être construite en Ontario.



Le problème des approvisionnements se pose de plus en plus dans l'industrie du bois.

La biomasse

En Suède, on a poussé l'utilisation de la biomasse forestière au point d'extraire les racines de l'arbre du sol une fois l'arbre coupé. Au Québec, on est encore bien loin des suèdois; les troncs marchands destinés à la commercialisation ne sont utilisés qu'à 60%.

Le témoignage de M. **Hippolyte Ayotte**, président de la scierie **Bisson & Bisson** à Amos, est éloquent: "Ça fait dix ans que j'empile mes écorces, j'en ai maintenant toute une montagne. Je ne peux même pas les brûler, le ministère de l'Environnement m'en empêche." En fait, ce propriétaire de scierie ne peut même pas donner ses écorces. Dans ces conditions, les grands discours sur l'utilisation de la biomasse laissent perplexes.

Néanmoins, selon une enquête menée récemment par M. **Louis-Jean Lussier** ingénieur-conseil, la consommation totale de la biomasse forestière passera de 2,3 millions de tonnes en 1980 à 4 millions de tonnes en 1985 et à 4,9 millions en 1990. L'industrie des pâtes et papier en demeurera le principal utilisateur avec les trois-quarts de la consommation totale.

Selon M. Lussier, "dès 1986 les besoins de résidus seront plus considérables que leur volume de production et il faudra alors se tourner vers d'autres sources de matière ligneuse, notamment la biomase excédentaire en forêt."

Donc, jusqu'au milieu des années 80, l'excédent des résidus d'usinage du bois empêchera le développement d'une industrie qui serait axée sur l'utilisation de la biomasse en forêt.

En résumé, au cours des années quatre-vingt, les projets conventionnels d'usines de sciage et de pâtes et papier ne pourront démarrer que dans le contexte d'un aménagement forestier qui accordera une large place aux travaux sylvicoles. Les projets d'utilisation des feuillus risquent d'être plus nombreux aux cours des prochaines années. Quant aux projets d'utilisation de la biomasse forestière, il faudra attendre peut-être jusqu'à la fin des années quatre-vingt pour que leur rentabilité soit vraiment prouvée.

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)

Les forêts

LOUVEM
La Société Minière Louvem Inc.
C.P. 1500
Val d'Or (Québec)
J9P 4R1
Tél.: (819) 736-2541
Télex: 057-45554

Producteur d'or et autres métaux non ferreux

PÂTES ET PAPIER
(Statistiques de 1981)

Compagnie et localisation	Chiffre d'affaires (millions $)	Valeur de la production au Québec (millions $)	Nombre d'employés au Québec	Actifs totaux (millions $)	Actifs au Québec (millions $)	Produits fabriqués au Québec
Abitibi-Price Alma, Beaupré, Chandler (Gaspésia Ltée), Jonquière, Kénogami, Lachute	n.d.	n.d.	5 021	n.d.	n.d.	papier journal, pâte, carton, papier ordinaire, cartons pour la construction, spécialités, papiers fins et divers
Groupe Cascades	global: 82 p.p.: 50			44		cartons, cartons-caisses papier à cannelure, tube papier serviette, hygiénique papier d'amiante
- Papiers Cascades Inc. Kingsey Falls	6,5	2	50	2,9	2,9	
- Papiers Cascades Inc. Cabano	24	5,3	100	16,6	16,6	
- Industries Cascades Ltée Kingsey Falls	11	0,036	50	7,2	7,2	
- Papiers Kingsey Falls Inc. Kingsey Falls	8,2	6,3	55	4,2	4,2	
CIP Trois-Rivières, La Tuque, Gatineau (2), (Masonite Ltée (3) à Gatineau, Matane, Pointe-aux-Trembles (2), Vaudreuil, Saint-Léonard	1 340	n.d. (chiffres consolidés)	CIP: 7569 Masonite: 588 (30/6/81)	n.d.	n.d.	papier journal, cartons d'emballages, sacs à parois multiples, matériaux de construction, contenants de carton
Consolidated-Bathurst Portage-du-Fort, Trois-Rivières, Shawinigan, Grand-Mère, Ville de la Baie, New Richmond	1 479	875	7 812	1 432	(immobilisations) 452	papier journal, pâte, carton, papiers kraft, papiers à base de pâte mécanique et spécialités, panneaux durs
Groupe Domtar Beauharnois, Dolbeau, Donnacona, East Angus, Windsor, Lebel-sur-Quevillon	1 764,7	n.d. (chiffres consolidés)	env. 7000	n.d.	n.d.	pâte, papiers kraft, papiers fins, spécialités, papiers pour la construction, papiers divers, papier journal et papiers d'impression, produits chimiques, cartons
Donohue Inc. Clermont, St-Félicien	(ces chiffres incluent bois de sciage et pâte kraft) 308	292,8	3250	537,2	537,2	papier journal, pâte kraft, bois d'oeuvre
Produits forestiers E.B. Eddy Hull-Ottawa	n.d.	n.d.	1950	n.d.	n.d.	papiers de soie, papiers kraft, papiers fins, papiers hygiéniques, spécialités, papiers divers, pâte
Kruger Inc. Bromptonville, Trois-Rivières, Montréal (3)	340	318	2650	402	392	papier journal, carton ondulé, papier couché, papier carton
La compagnie James MacLaren Ltée Buckingham Thurso	n.d.	n.d.	1612	n.d.	n.d.	papier journal et pâte
La compagnie de papier Q.N.S. Ltée Baie Comeau	n.d.	n.d.	1700	n.d.	n.d.	papier journal
Rolland Inc. Mont-Rolland St-Jérôme	180	105	env. 1000	75	55	papiers fins, spécialités, papiers couchés, papiers divers
Les Papiers Reed Ltée Québec	300	250	1700	n.d.	n.d.	papier journal, pâtes, cartons, produits chimiques
Les papiers Scott Crabtree, Lennoxville	env. 195	n.d.	880	n.d.	n.d.	pâte, papiers hygiéniques, spécialités
F.F. Soucy Inc., Rivière-du-Loup	85	85	310	64	64	papier journal
Tembec Inc. Témiscamingue	95	95	604	120	120	pâte bisulfite

Tableau LES AFFAIRES: Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp.

Groupe Minier SULLIVAN Limitée
Mines EAST SULLIVAN Limitée

EXPLORATION - MISE EN VALEUR - FINANCEMENT

NOUS EXPLORONS ACTIVEMENT LES REGIONS ABITIBI - CHIBOUGAMAU

CANTONS
- Beauchastel
- Carheil
- Desjardins
- Duprat
- La Dauversière
- Lacorne
- Louvicourt
- Malartic
- Pascalis

SIEGE SOCIAL
500 Place d'Armes
Montréal, P.Q.
H2Y 2W6

BUREAU D'EXPLORATION
Val d'Or, P.Q.
J9P 3N6

Pâtes et papier

Le Québec progresse

Les forêts

Longtemps dominée de l'extérieur du Québec, l'industrie québécoise des pâtes et papier se rapproche toujours davantage des intérêts typiquement québécois.

Ce rapprochement qui est en marche depuis quelques années se fait la plupart du temps en douce, à la faveur de transactions et de décisions d'investissements.

La plus spectaculaire des décisions importantes à avoir été prises dans cette direction depuis un an a été l'achat d'un bloc d'actions représentant 22% du capital de **Domtar** par la **SGF**; additionné avec le bloc de 20% détenu par la **Caisse de dépôt et placement**, la participation totale du gouvernement du Québec dans Domtar est rendue à au moins 42%, ce qui donne à l'Etat québécois la mainmise effective sur l'une des plus importantes entreprises de pâtes et papier au Canada.

Le gouvernement possède également 55% de **Donohue** via la SGF; Donohue est l'une des compagnies papetière qui progressent le plus rapidement au Québec grâce à la réalisation de deux investissements majeurs au cours des dix dernières années, **Donohue-St-Félicien** en association avec **B.C. Forest Products**, et **Donohue-Normick** à Amos en association avec **Normick Perron** de La Sarre.

Le gouvernement du Québec est aussi présent dans **Papiers Rolland** (la Caisse y a 19% d'intérêt), dans **Papier Cascade Cabano** (la **SDI** y a un intérêt de 20% et **Rexfor** en a un de 30%), dans **Tembec** (Rexfor a un intérêt de 11%) et dans **F.F. Soucy** de Rivière-du-Loup (Rexfor y détient 10% des actions).

De plus, Rexfor aura une participation voisine de 50% dans une nouvelle papeterie qui verra le jour dans la région de Matane dès que les conditions économiques deviendront plus favorables.

D'autres participations de l'Etat québécois s'exercent indirectement par le biais de la Caisse de dépôt. La Caisse possède par exemple près de 5% de la **Consolidated-Bathurst**, qui est sous la mainmise de **Power Corporation**, qui y a un intérêt de 40%. (Power Corp. est possédée majoritairement par M. **Paul Desmarais**, un résident montréalais). La Caisse possède aussi environ 6% ou 7% de **Canadien Pacifique**, lequel détient un intérêt majoritaire dans **Entreprises Canadien Pacifique**, qui possède 100% des actions de **CIP**. Power Corp. détient également environ 7,5% de Canadien Pacifique, ce qui indirectement renforce la propriété québécoise de l'exfiliale d'**International Paper** de New-York. Canadien Pacifique a son siège social à Montréal, ce qui toutefois n'est plus ou ne sera bientôt plus le cas d'Entreprises Canadien Pacifique.

Une autre des participations indirectes de la Caisse s'exerce via **Brascade Resources**, la société constituée par **Brascan** (70%) et la Caisse (30%); Brascade détient 39% de **Noranda**, qui possède 100% de **Maclaren**, qui a des usines à Buckingham, Thurso et Masson. Incidemment, Maclaren détient également 27% de Normick Perron.

Un autre groupe de compagnies peut être identifié à des intérêts très majoritairement, sinon entièrement québécois; ce sont principalement Papiers Rolland, **Papiers Cascade, Kruger** et Tembec.

Certaines des compagnies exploitant des usines de pâtes et papiers au Québec sont très majoritairement canadiennes; outre celles dans lesquelles des actionnaires québécois détiennent 50% ou plus des actions, il faut inclure dans cette catégorie de compagnies CIP, le groupe **Abitibi-Price**, qui appartient maintenant à **Olympia and York** de Toronto, le "holding" des frères **Reichman**, et **E.B. Eddy** de Hull, qui fait partie intégrante de **George Weston Ltd.**, le géant de l'alimentation.

JEAN-PAUL GAGNE

Hydro: une traversée du désert avant une reprise des investissements en 85

Hydro-électricité

Avec une conjoncture économique à croissance plus lente et les taux de chômage élevés qui marqueront l'économie québécoise au cours des prochaines années, les investissements d'**Hydro-Québec** seront un élément déterminant pour l'économie québécoise: à la baisse au cours de la première moitié des années 80, à la hausse au cours de la seconde moitié.

En fait, les investissements d'Hydro-Québec, dans la première demi des années quatre-vingt varieront de 17 à 13% de l'ensemble des dépenses en immobilisations. C'est là une perspective guère encourageante puisqu'au cours des années 1978-80, les investissements d'Hydro-Québec ont représenté plus du cinquième des investissements totaux du Québec.

Par contre, si l'on est patient, ces investissements représenteront, à la fin de la décennie, plus du quart des investissements du Québec.

Ces projections d'Hydro-Québec ne sont pas, bien sûr, à l'abri des variations, à la baisse, de la consommation d'électricité comme ce fut le cas cette année. En outre, des difficultés pourront être rencontrées sur les marchés financiers où bon nombre de "méga-projets" devront être financés d'ici la fin de la décennie. Hydro-Québec n'est pas, non plus, à l'abri des interventions des gouvernements en matière de politique énergétique et de taxation.

Traversée du désert

Une chose est sûre: à moins de mises en chantier imprévues, il y aura au cours des prochaines années une véritable traversée du désert en ce qui concerne la contribution d'Hydro-Québec à l'économie en général... sauf peut-être au gouvernement à qui elle paiera de plus en plus de dividendes!

En somme, Hydro-Québec reviendra à un niveau plus "normal" d'investissements en relation avec le reste de l'économie. Par contre, le dynamisme qu'elle avait insufflé à l'économie québécoise ces dernières années en souffrira.

De 1975 à 1979, la forte poussée des investissements d'Hydro-Québec à la Baie James avait contribué plus que tout autre secteur de l'économie québécoise à soutenir la croissance économique, étant donné, notamment, la faiblesse relative des investissements du secteur privé.

"Il est bien évident qu'en tout temps, les activités d'Hydro-Québec (surtout les investissements) soutiennent la croissance économique du Québec puisque celles-ci sont un élément important qui compose la demande globale québécoise. Il est tout aussi certain que, dépendamment du rythme de croissance des activités d'Hydro-Québec et des autres secteurs de l'économie, les investissements d'Hydro-Québec deviennent un moteur plus ou moins prépondérant de la croissance économique", écrivent les auteurs d'un mémoire sur le plan d'équipement d'Hydro-Québec et l'économie du Québec réalisé par la direction recherche économique de la Société d'Etat.

Les auteurs ajoutent qu'à cause de la sous-utilisation des ressources et des taux de chômage élevés, les investissements d'Hydro-Québec, malgré leur ampleur, ne causent pas de pressions inflationnistes dans l'économie du Québec.

Dans ce contexte, le recul des prochaines années n'augure rien de bon. Les investissements d'Hydro-Québec qui représentaient 4,1% du produit intérieur brut en 1980, tomberont à 2,7% du PIB en 1985 pour remonter à 6,7% en 1990.

Bateau amiral

De fait, le programme d'immobilisations d'Hydro-Québec représentera, d'ici l'an 2 000, les neuf-dixièmes des "méga-projets" québécois. C'est vraiment, comme le dirait le premier ministre Lévesque, le vaisseau amiral de l'économie québécoise.

Selon les estimations d'Hydro-Québec, ses dépenses de biens, de services et de main-d'oeuvre au cours de la prochaine décennie équivaudront à un peu plus de 406 000 personnes/années en emplois directs et indirects. Sur dix ans, cela fera en moyenne 40 000 hommes au travail chaque année uniquement grâce à la mise en place du plan d'équipement de 66 milliards $. Or, déjà, la société d'Etat fournit de l'emploi de façon permanente à quelques 18 000 employés.

Quant aux principaux secteurs de l'économie qui seront entraînés par la mise en place du plan d'équipement d'Hydro-Québec, ce seront les firmes de génie-conseil et les fabricants de machinerie et de produits électriques, plus précisément les fabricants de vannes, de turbines alternateurs, de transformateurs et de conducteurs.

La société d'Etat a été à l'origine de la croissance exceptionnelle qu'ont connu plusieurs firmes d'ingénieurs-conseil ces dernières années. Il est difficile de retracer l'impact de tous les mandats confiés par Hydro-Québec. Alors que l'Ontario-Hydro faisait une grande partie de son génie détaillée "in house", Hydro-Québec, au contraire, a toujours assuré une rotation des firmes de génie-conseil dans l'attribution de ses mandats. Des firmes comme **Lavallin**, **ABBDI**, **SNC** doivent beaucoup à Hydro-Québec.

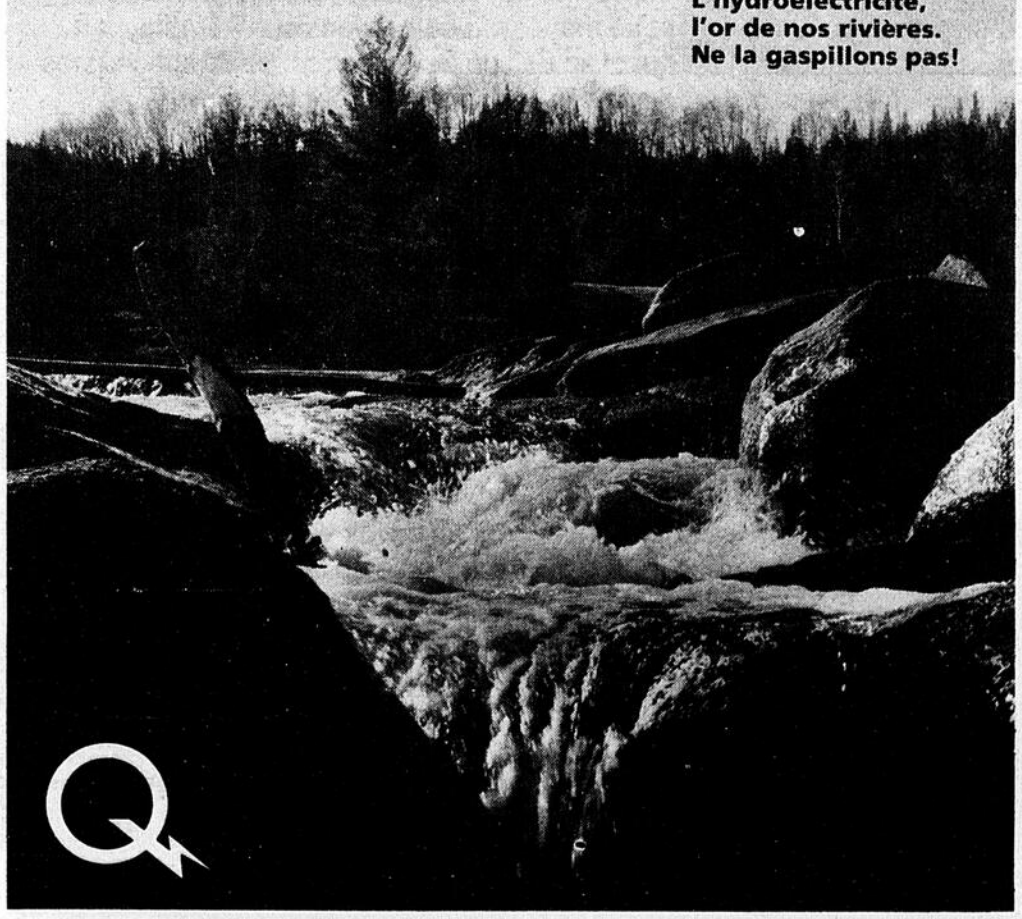
Une de nos grandes richesses :
l'hydroélectricité

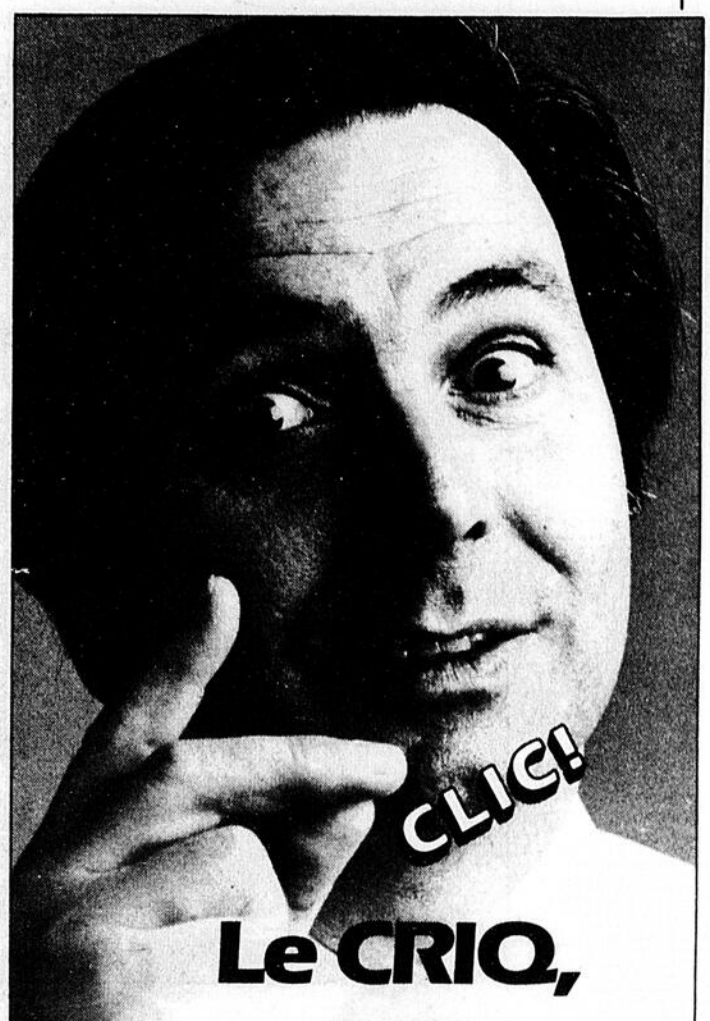
Nous sommes privilégiés de pouvoir compter sur une ressource renouvelable pour produire notre électricité et d'habiter un territoire qui en soit abondamment pourvu.

Plus de 99 % de l'électricité produite par Hydro-Québec est tirée du potentiel de nos cours d'eau.

Toutefois le nombre de nos rivières aménageables n'est pas illimité et celles qui restent à exploiter sont de plus en plus loin de nous.

L'hydroélectricité, l'or de nos rivières. Ne la gaspillons pas!





Le CRIQ, c'est une bonne idée!

D'ailleurs il est là pour vous en trouver.

Des **idées-solutions** pour améliorer un de vos produits, pour vous aider à en développer un nouveau ou pour élaborer un procédé de fabrication plus rentable;

des **idées innovatrices** conçues par des experts en recherche industrielle qui travaillent pour votre projet;

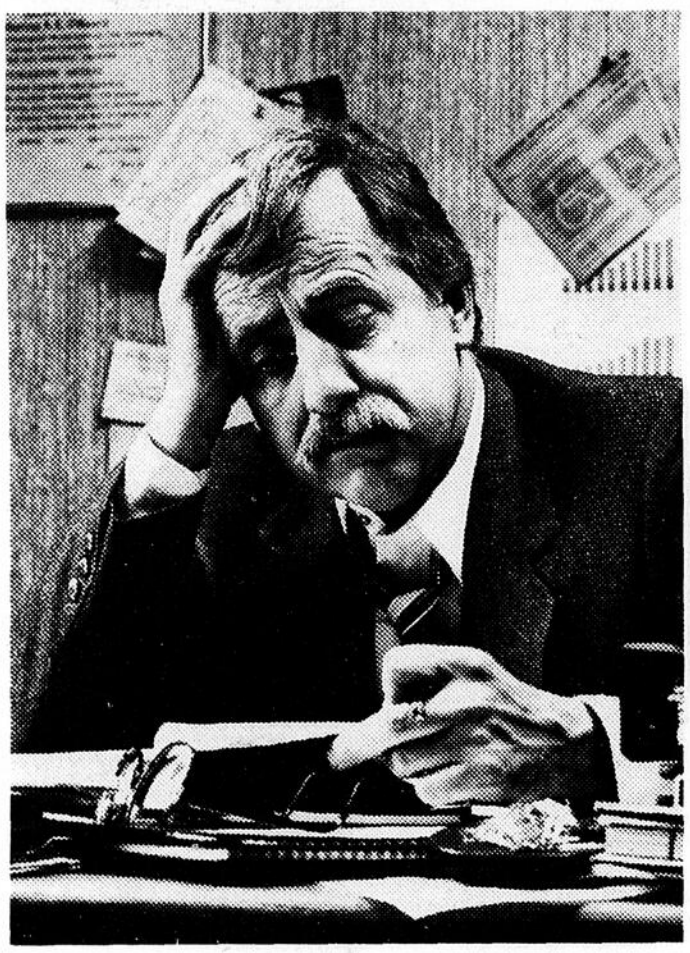
des **idées accessibles** rapidement grâce à son service gratuit de renseignements à l'industrie qui vous permet de voir plus clair dans vos problèmes techniques.

Contactez le CRIQ sans tarder. Un spécialiste, compétent dans votre domaine, se fera un plaisir d'aller en discuter avec vous, où que vous soyez au Québec.

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

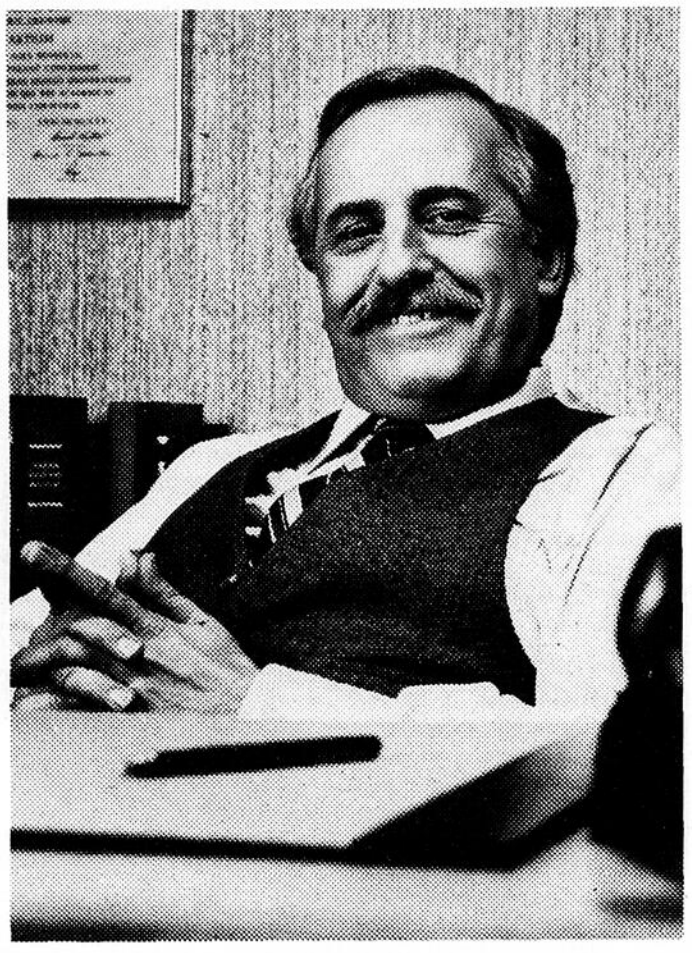
Vos affaires ont-elles besoin d'un petit remontant?

Profitez des services téléinformatiques du GCI.



Auparavant, Monsieur Tremblay ne savait plus où donner de la tête. Son entreprise promettait mais elle semblait manquer d'organisation. La comptabilité était devenue une tâche longue et ardue, la facturation avait du retard, le service à la clientèle, à bout de souffle, n'arrivait plus à connaître la rotation des stocks.

L'entreprise de Monsieur Tremblay avait besoin d'un outil de gestion efficace.



Maintenant, comme de plus en plus de commerçants, de restaurateurs, de professionnels et de manufacturiers, Monsieur Tremblay fait appel au GCI de Bell. Une équipe de spécialistes a analysé ses besoins et conçu un système de transmission de données approprié à son entreprise.

Grâce au GCI, l'entreprise de Monsieur Tremblay a réglé ses problèmes de gestion dans les limites de ses moyens.

Soyez à l'heure de la téléinformatique grâce au GCI.

L'avenir est là, ne vous laissez pas devancer par la concurrence. Pour en savoir plus sur l'application de la téléinformatique dans votre entreprise, communiquez sans tarder avec un conseiller du GCI en composant: 1-800-361-8441.

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

GCI Bell Canada



Une trentaine de compagnies canadiennes tentent leur chance dans l'exploration

Pétrole en Australie: les résultats se font attendre

Frustrées par les politiques du Programme énergétique fédéral, les compagnies canadiennes d'exploration pétrolière ont voulu tenter leur chance ailleurs depuis deux ans. La majorité d'entre elles, dont plusieurs ont maintenant déchanté, se sont tournées vers les États-Unis; mais un groupe d'une trentaine de compagnies ont choisi l'Australie comme futur Klondyke. La promesse que leur fait ce pays, c'est de recevoir 38,6% des bénéfices annuels d'une découverte comparativement à 19,5% au Canada sur une période de 10 ans.

Mais cette Terre promise en est-elle vraiment une?

La compagnie **Bow Valley,** qui a accumulé une expérience internationale impressionnante, vient de plier bagages de l'Australie.

Dans une entrevue à ''Oil Week'', **M. A.D. Mason,** gérant de l'exploration de **Bow Valley Exploration,** concède que l'équipe indonésienne de géologues de Bow Valley n'a peut-être pas étudié suffisamment bien la géologie de l'Australie avant de recommander de s'y implanter. ''Oui, il y a des Australiens qui connaissent le pétrole; mais c'est un genre différent de chat. Ceux qui veulent forcer les coparticipations sont probablement ceux qui ont le moins à offrir'', dit-il.

Une autre compagnie, **Westburne International** a failli tout laisser en plan après une série de conflits ouvriers. Après une période d'attente, elle recommence de nouveau à s'intéresser à l'Australie.

Pour **M. Philippe Hervieu,** analyste pétrolier à la maison de courtage **Nesbitt Thomson,** le mouvement du pendule revient au centre: ''Les compagnies canadiennes se sont aperçues qu'aux Etats-Unis, il y a beaucoup de petits puits mais presque pas de grands réservoirs et qu'en Australie, c'est un travail de défrichage qui n'apporte pas nécessairement de résultats immédiats. Les gens reviennent donc au Canada''.

Pas tous cependant. **Home Oil Australia,** une filiale de **Hiram Walker** est de celles qui restent en Australie. Sa spectaculaire découverte en 1981 au puits Blina, dans l'ouest de l'Australie, a accéléré le mouvement des compagnies canadiennes vers ce pays. Le réservoir de Blina contiendrait 250 millions de barils de pétrole dont 100 millions recouvrables, ce qui potentiellement peut donner 900 barils par jour.

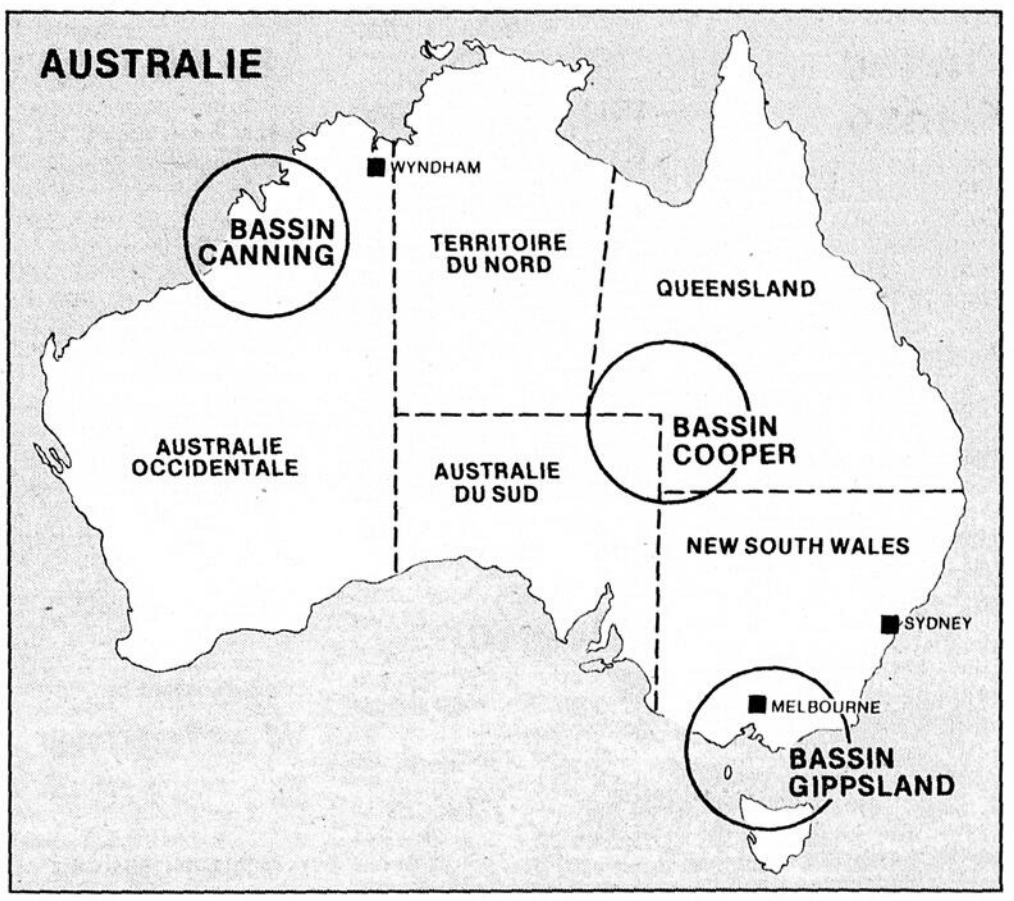
Une autre découverte à quelques centaines de kilomètres de Sydney, la capitale, a fait écarquillé les yeux des prospecteurs. C'est une filiale de **Hudson's Bay Oil and Gas,** la compagnie **Hudbay Oil (Australia)** qui a foré un puits rapportant le double de Blina, soit 1 800 barils par jour.

Deuxième chance?

Pour l'Australie, ces deux importantes découvertes sonnent l'heure de la ''deuxième chance''. Dans une volumineuse étude sur l'industrie du pétrole en Australie, la maison de courtage **Merrill Lynch** signale toute une série de ''faux départs'' en 1953, 1961 et 1965. Jusqu'ici 3 300 forages ont été faits, mais seulement 50 ont conduits à des découvertes commerciales.

Il s'agit là d'un ratio de succès tellement faible qu'il peut laisser des doutes quant à l'opportunité d'y faire de l'exploration, à plus forte raison quand on sait que le ratio de succès au Canada est de l'ordre de 40 à 50% et de 50 à 60% aux Etats-Unis.

Il faut bien comprendre que la situation n'est pas du tout identique en Australie. Ce qui fait monter la moyenne de succès au Canada et aux Etats-Unis tient à la multiplication du nombre de puits de développement. De tels puits sont forés dans les environs immédiats de puits ayant déjà fait l'objet de découvertes. Or, en Australie, 78% du territoire est constitué de bassins sédimentaires propices aux nappes de pétrole et de gaz mais ces bassins ont à peine été explorés.



Les bassins Canning, au nord-ouest, Cooper, au centre, et Gippsland, au sud, sont ceux qui intéressent le plus les compagnies canadiennes engagées dans l'exploration pétrolière en Australie.

Dans cet immense territoire de 3 millions de milles carrés dont 2,3 millions de milles carrés contiennent des roches sédimentaires, quel serait le potentiel de réserves?

''L'Australie compte 50 bassins sédimentaires bien identifiés. La géologie ressemble plus à celle des Etats-Unis (petits réservoirs nombreux) que du Canada (grands réservoirs limités). Le Bureau fédéral des Ressources minérales de l'Australie estime à 50% de chance que les réserves soient de 3,6 milliards de barils dans 20 ans'', rapporte **Merrill Lynch.**

Ainsi donc, le potentiel entier de l'Australie serait l'équivalent d'un seul grand réservoir canadien comme celui de **Hibernia,** au large de Terre-Neuve, ou comme celui de **Koapanoar,** en Mer de Beaufort.

Les deux plus ''vieux'' bassins de l'Australie sont situés dans le détroit de **Bass,** près de Melbourne, et le bassin **Cooper,** au centre-est du pays.

Bien que la prospection soit toujours actives dans le détroit de Bass, la région la plus prometteuse est le bassin **Cooper,** qui a une superficie de 58 000 milles carrés. De 1965 à 1980, 150 puits ont été forés avec 33 découvertes dont plus de la moitié sont des découvertes commerciales. Un pipeline de 160 millions $ sera construit, en 1983, pour relier la région à Stoney Point sur la côte où on construira également des installations de raffinage. 20 puits d'exploration et 20 puits de développement seront forés au cours de l'année dans le bassin Cooper. Actuellement, aucune compagnie canadienne n'y a de réserves bien que plusieurs d'entre elles possèdent des terrains à exploiter.

Les compagnies canadiennes en Australie p. 36

C'est dans le bassin de **Surat,** qui couvre 104 000 milles carrés et qui est situé dans la région Queensland qu'il y aura le plus de forages en 1982, soit entre 50 et 60 puits.

La compagnie canadienne la plus en vue dans ce secteur est **Coho Australia,** qui détient 755 000 acres et qui forera au moins 10 puits en 1982. La compagnie compte y dépenser 20 millions $ en coparticipation avec d'autres partenaires.

De tous les bassins de l'Australie, c'est sans doute le bassin **Canning** qui est le plus connu des canadiens puisque c'est à cet endroit que les compagnies **Home** et **Ocelot** ont découvert le puits Blina. Une trentaine de puits ont été forés dans ce bassin de 165 000 milles carrés. Les compagnies canadiennes suivantes sont aussi actives dans cette région: **Medcon Resources, Ranger Oil** et **Sulpetro.**

Enfin, le bassin de **Perth,** à l'ouest de l'Australie, fournit actuellement 8% du gaz naturel de l'Australie. C'est dans cette région que plus de 10 milliards $ seront investis dans le ''North West Shelf Projet'' qui vise à assurer par voie de pipeline les découvertes sous-marines de gaz naturel. Les participants dans ce projet colossal sont **Woodside Petroleum, BP Petroleum Development Australia Pty Ltd, California Asiatic Oil Co., Shell Development (Australia) Pty** et **Hermatite Petroleum Pty Ltd.**

L'Association pétrolière australienne estime que 1,4 milliards $ ont été dépensés dans l'industrie pétrolière en 1981, soit 3 fois plus qu'en 1979. Mais cela est insuffisant. Par exemple, plus de la moitié des bassins sédimentaires n'ont jamais été explorés. L'équipement de forage y est si vétuste et démodé qu'il serait mis aux rebuts au Canada.

Depuis l'arrivée au pouvoir en 1980 de la coalition libérale-parti national, le gouvernement s'est particulièrement attaché à préconiser des politiques favorables à l'exploration. Au même titre que le Canada, le gouvernement fédéral australien a engagé une bataille avec les régions frontalières qui réclamaient la juridiction sur les superficies sous-marines. Le débat s'est rendu en Cour Suprême et le verdict a été le suivant: le gouvernement fédéral est propriétaire des ressources sous-marines. Les royautés de 10% sur le pétrole produit va dans une proportion de 40% au fédéral et de 60% au gouvernement des régions.

NORMAND LASSONDE

Les compagnies canadiennes en Australie

Hiram Walker

La filiale de Hiram Walker Resources, Home Oil Australia Ltd, possède 27,5% d'intérêt dans le puits Blina du bassin Canning dans l'ouest de l'Australie. Jusqu'à ce jour, aucune évaluation des réserves n'a été publiée. Au cours d'une période d'essai qui a duré environ deux mois, la moyenne quotidienne de production a été de 300 barils de pétrole par jour. Pour mesurer l'étendue du réservoir, cinq forages seront nécessaires à partir d'un rayon d'un demi-mille du puits de découverte. Pour obtenir une licence de production, le groupe devra faire place à des intérêts australiens, ce qui aura pour effet de diluer la participation de chacun des partenaires de la façon suivante: **Home Oil Australia (17,18%), Australia Occidental Petroleum (17,18%), Alberta Eastern Gas (15,62%), intérêts australiens (50%).** Ce groupe a déjà donné le feu vert à deux des cinq forages prévus. Les premiers résultats provenant de ces deux forages sont décevants. Le Blina no 2 donne 95 barils par jour et le Blina no 3 indique tout simplement la présence de pétrole. Ce dernier résultat date du début de janvier 1982. Les partenaires attendent de connaître les résultats définitifs avant d'autoriser les trois autres forages. Immédiatement à l'o. est du Blina no 1, la compagnie s'est associé à **Ocelot Industries** (chacune 25%) pour deux forages sous-marins, l'un prévu au milieu de 1982 et l'autre en 1983.

Ocelot

Via la compagnie **Alberta Eastern Gas,** la compagnie détient un intérêt de 25% dans le puits Blina no 1, première découverte d'importance dans le bassin Canning. Ocelot est associé à Home Oil Australia (chacune 25%) dans deux forages situés à l'ouest du puits Blina no 1. Le premier forage aura lieu à la mi-année dans 65 pieds d'eau et le second en 1983 dans 130 pieds d'eau. Ocelot a fait application pour obtenir un permis d'exploration dans le bassin Perth où il y a déjà eu des découvertes.

United Canso

United Canso détient un intérêt de 26,1% dans la découverte de East Mereenie Nord. La découverte date de 1967 et au fil des ans, des travaux additionnels ont permis d'évaluer à environ 300 millions de barils le potentiel de réserves. La compagnie détient également un intérêt de 33,3% dans une découverte de gaz naturel à Palm Valley. Cette découverte date de 1969 et offre un débit de 69,7 millions de pieds cubes de gaz par jour. Un important programme de forage est en cours pour augmenter les réserves et raffermir les possibilités de vente. United Canso a récemment pris un intérêt de 60% dans un bloc de 21 000 milles carrés dans le bassin Drummond dans les Queensland. Dans le bassin Canning, la compagnie a pris une participation de 32% dans un bloc voisin de Blina no 1 avec des partenaires. L'achat de ce bloc est actuellement contesté devant les tribunaux.

Medcon

Medcon possède un intérêt de 25,2% dans le champ gazier de Tubridgi découvert en 1981 dans le bassin North Carnarvon dans l'ouest de l'Australie. Les réserves seraient de l'ordre de 126 milliards de pieds cubes. Un programme de cinq forages additionnels vise à augmenter ces réserves. A 120 milles au sud-ouest du puits Blina no 1, Medcon détient un intérêt de 30% dans un bloc de 3,2 millions d'acres où deux forages seront effectués.

Hudson Bay Oil & Gas

Hudson Bay, à travers sa filiale **Hudbay Oil (Australia)** détient de très grandes superficies de terrains, soit 5,3 millions d'acres. Six puits de forage sont en chantier. La compagnie est fortement impliquée dans le forage sous-marin. Dans le bassin Adavale de la région Queensland, la compagnie fait deux forages sur terre.

Silverton

Cette jeune compagnie de Calgary vient de découvrir au début de février un champ gazier dans le bassin du golfe Bonaparte. Le puits Petrel no 3 produit 22,7 millions de pieds cubes de gaz par jour et 144 barils de pétrole. Bien qu'on ne connaisse pas son degré de participation dans ce puits, on sait qu'elle détient 2,49% et 4,74% de deux puits voisins. La compagnie a pour politique de prendre de petites participations dans un grand nombre de programmes. Elle est actuellement impliquée dans 15 bassins différents et possède un intérêt de 10% dans le groupe de compagnies Magnet qui détient 34 permis d'exploration. **Silverton** dépensera 15 millions $ en exploration au cours des 18 prochains mois.

Coho Resources

Coho Resources a acheté en 1980 49,9% des actions de **Varley Investments** pour environ 3,5 millions $. Cette compagnie australienne a ensuite changé de nom pour devenir **Coho Australia.** C'est la compagnie canadienne qui possède le plus grand nombre de permis dans le bassin Surat, soit 755 000 acres. La compagnie s'est engagée à forer un minimum de 10 puits. Dans le bassin Cooper, en association avec la compagnie australienne **Santos, Coho** dépensera 6 millions $ pour un droit de 25% dans 1,5 million d'acres en forant deux puits. En Australie du sud, elle possède un intérêt de 40% dans 1,3 million d'acres près de la route du pipeline qui reliera éventuellement le bassin Cooper aux côtes.

Westburne

C'est par sa filiale **Peyto Explorations** que **Westburne** est présente en Australie où elle détient 800 000 acres dans le plateau Exmouth à l'ouest de l'Australie. En participation avec **Bridge Oil** (50-50) la compagnie opère deux plates-formes de forage dans le bassin Surat.

Canada Northwest

Canada Northwest Land détient 65% de **Canada Northwest Australia,** une jeune compagnie qui a recueilli 6 millions $ lors de son premier financement à la bourse d'Australie. La compagnie détient 9,7 millions d'acres. La compagnie projetait de forer un puits de 11 500 pieds de profondeur dans 2 300 pieds d'eau à l'ouest de l'Australie. Incapable de trouver un navire pouvant forer à une telle profondeur, elle a demandé une extension de la durée de son permis qui prendra fin en mars 1982 si elle ne remplit pas ses obligations.

Carling O'Keefe

Cette compagnie de boissons s'est diversifiée dans l'exploration pétrolière avec **Star Oil & Gas Ltée** qui détient un intérêt de 7% dans un bloc du North West Shelf à l'ouest de l'Australie et un intérêt de 14% en participation avec **Canada Northwest Australia Oil.**

Norcen Energy

Norcen détient des intérêts dans trois permis de prospection sous-marine. Deux trous ont été forés dans la région de Swan. Le premier est un puits sec et le second, même s'il a indiqué la présence de pétrole et de gaz, a été abandonné à cause de la formation de haute pression. La compagnie forera probablement deux ou trois puits dans 300 pieds d'eau à l'aide d'un semi-submersible.

Nu-West Group

Cette compagnie immobilière a entrepris une diversification dans l'exploration pétrolière avec **Voyager Petroleums** qui détient des intérêts dans le Queensland et à l'ouest de l'Australie. Dans le plateau Exmouth, elle participera au forage d'un puits voisin du puits Phoenix 2 où il y a eu découverte de gaz. Dans le bassin Bowen de Queensland, elle détient un intérêt de 49% dans un bloc où il y a eu une découverte mineure de 10 barils de pétrole par jour. La compagnie a reçu également un permis pour prendre une participation de 50% dans un autre bloc de la même région.

Oakwood Petroleum

Oakwood International Petroleum est détenu à 63% par **Oakwood Petroleum Ltée** à la suite d'un financement public sur la bourse d'Australie en 1980. Oakwood International détient un intérêt de 10,5% dans le North West Shelf dans l'ouest de l'Australie sur le même bloc détenu en coparticipation avec **Canada Northwest Australia Oil.** La compagnie est dirigée par M. **John Zehnder,** ancien directeur général de la compagnie **Santos,** la compagnie australienne la plus importante dans l'exploration du pétrole et du gaz.

PanCanadian Petroleum

Pan Canadian Petroleum détient un intérêt de 20% dans un bloc à l'ouest de l'Australie en co-participation avec **Hudbay Oil Australia.** La compagnie est en train de réétudier son implication en Australie.

Ranger Oil

Ranger Oil, cette compagnie canadienne qui s'est particulièrement signalée en Mer du Nord, détient 56% de 2,2 millions d'acres dans le bassin Canning. Elle possède également 20% d'une compagnie australienne, la **Pontoon Oil and Minerals,** qui a un intérêt de 24% dans cette même superficie. Même si les terrains font partie du bassin Canning, ils sont par contre en territoire sauvage et n'ont jamais été explorés.

Sulpetro

Sulpetro opère indirectement en Australie à travers les 21,25% d'intérêt qu'elle détient dans **International Energy Development Corp.** Cette compagnie possède de grandes superficies de terrain dans le voisinage immédiat de la découverte de Blina no 1. La part réelle de Sulpetro est de 11% sur 1,3 million d'acres entourant Blina no 1. Deux ou trois forages sont prévus vers le mois de juin. IEDC devra "s'australiser" et compte faire une émission d'actions pour les investisseurs australiens en 1982.

NORMAND LASSONDE

PME PME PME PME PME

CID et PME, deux symboles qui grandissent ensemble!

CRÉDIT INDUSTRIEL DESJARDINS INC.

Succursale Rive-Sud:
6, boulevard Desaulniers
Bureau 300
Saint-Lambert (Québec) J4P 1L3
Téléphone: (514) 465-0320
Ligne directe: 1-800-361-9136

Placement dans l'industrie robotique japonaise

Bache choisit Yaskawa Electric pour le court et le long terme

Les Japonais considèrent les robots comme des alliés et non comme des ennemis. Ce n'est pas pour rien que le Japon compte à lui seul plus de 57% de tous les robots industriels qui travaillent sans rouspéter à travers le monde suivi de très loin par les Etats-Unis avec 19% et par l'Allemagne de l'ouest avec 5%. Le gouvernement japonais accorde à l'industrie robotique les mêmes appuis financiers et moraux qui ont produit les grandes victoires contre les Américains dans les domaines de l'électronique et de l'automobile.

Comme c'est leur habitude, les Japonais ont importé leur premier robot des Etats-Unis. Maintenant, le Japon compte plus de 150 fabricants de robots, un nombre cinq fois plus élevé qu'en Amérique.

Pour l'année financière 1980, les ventes de robots japonais ont totalisé plus de 78 milliards de yens (396 millions $). Selon les analystes **Peter Wolff** et **Hidemi Matsuzaki** de **Bache Halsey Stuart,** la production en est encore au stade du développement: ''au cours des 3 à 5 prochaines années, l'industrie robotique devrait enregistrer un taux de croissance de 40% supporté par une forte volonté des industries de rationaliser et de réduire leurs coûts d'exploitation en achetant des robots et en employant des individus dans les secteurs où ils seront les plus efficaces.''

On peut diviser en deux groupes distincts les compagnies japonaises impliquées dans la fabrication de robots. Il y a les très grosses compagnies pour lesquelles la fabrication de robots constitue une activité peu importante dans leur production totale. On retrouve dans ce groupe les manufacturiers de produits électroniques **Toshiba, Hitachi** et **Matsushita,** le fabricant automobile **Honda** et le fabricant d'équipements lourds **Kawasaki Heavy Industries.**

Par contre, il y a un autre groupe de compagnies pour lesquelles la fabrication de robots est assez importante pour avoir une influence déterminante sur les ventes et les profits de l'entreprise et le comportement de leurs actions en bourse. On retrouve dans ce groupe **Yaskawa Electric,** le manufacturier d'instruments de précision **Futjisu Fanuc, Osaka Transformer, Nachi Fujikoshi** et **Aida Engineering.**

PRINCIPAUX MANUFACTURIERS DE ROBOTS

Sortes de robots	Rang
Soudeurs	1) Kawasaki Heavy Industries 2) Yaskawa Electric 3) Nachi Fujikoshi
Soudeurs à arc	1) Yaskawa Electric Manufacturing 2) Osaka Transformer 3) Shinmeiwa Industry
Peintures en jets	1) Kobe Steel 2) Mitsubishi Heavy Industries 3) Tokico
Assemblages	1) Fujitsu Fanuc 2) Sankyo Seiko 3) Nitto Seiko
Presses	1) Aida Engineering

Source: Bache, Japanese Research, Tokyo

Un nom à retenir: Yaskawa

Après avoir analysé l'industrie robotique japonaise, les analystes financiers **Junichi Kimura** et **Peter Wolff** de Tokyo recommandent l'achat des actions de Yaskawa Electric Manufacturing Co., l'un des principaux manufacturiers de robots du Japon, pour des objectifs de placement à court et à long terme.

Les experts japonais de Bache à Tokyo estiment que la compagnie connaîtra un taux annuel de croissance des bénéfices d'environ 35% sur une augmentation des ventes de l'ordre de 19% au cours des 3 à 4 prochaines années. Les ventes de robots seront les principaux contributeurs de ces augmentations, appuyées par une forte demande pour les servo-moteurs, les devis à contrôle numérique et les contrôles séquentiels. L'expérience accumulée de Yaskawa dans le secteur de la technologie robotique devrait lui permettre de conserver sa position de chef de file sur ses compétiteurs pour les années à venir.

Yaskawa qui n'avait que 10 robots en 1977 a augmenté sa production à 360 unités en 1980; les experts de Bache estiment que la compagnie devrait en produire 630 pour l'année en cours. Ils s'attendent à ce que la production de robots soit multipliée par 10 d'ici 1985 pour atteindre 3600 unités.

Parallèlement à cette forte croissance du secteur robotique, la filiale **Yaskawa Electric Data** qui s'occupe de la fabrication d'équipements pour ordinateurs, contrôle 80% de la production japonaise et 30% de la production mondiale de disques à bords flottants (floppy discs). Ces produits ont connu en 1979 et 1980 une augmentation des ventes de 112,5% et 45,1% respectivement. La forte demande pour les équipements de bureau automatisés devrait augmenter les ventes de cette filiale de 30% annuellement pour les prochaines années.

Pour l'année financière 1980, la division technologique de Yaskawa comptait pour 32% des ventes nettes, mais pour 64% des profits d'exploitation. Dans le futur, les experts de Bache estiment que la croissance de cette division technologique augmentera la rentabilité de la compagnie, due à une forte croissance des ventes de ce secteur par rapport aux ventes totales. En 1985, les ventes de cette division devraient compter pour 60% des ventes totales et 77% ou plus des profits d'exploitation, ce qui en ferait la division la plus profitable de Yaskawa. A l'intérieur de cette division, le niveau de contribution des robots par rapport aux profits d'exploitation comptait pour 1% en 1980, et environ 9% en 1981; cet apport devrait augmenter à 24% d'ici 1985.

Robots soudeurs

Pour l'année fiscale 1980, Yaskawa a fabriqué 40% de tous les robots soudeurs à arc voltaïque. Dans le futur, la compagnie entend étendre ses lignes de robots pour inclure des robots soudeurs à arc voltaïque équipés de bras sensibles électriques, des robots d'assemblage à bas prix pour les servomoteurs et les devis à contrôles numériques ainsi que des robots adhésifs/scellants. D'ici 1985, la compagnie tient à augmenter ses exportations de robots de plus de 50% et, pour cette raison, elle a conclu une entente avec **Hobart Brothers** des Etats-Unis pour la vente de ses produits. Yaskawa prépare en ce moment l'installation d'un réseau de ventes en Europe.

Les experts de Bache émettent cependant quelques réserves pour le futur, puisque la compétition deviendra de plus en plus forte. Ils craignent aussi pour la division de la machinerie, qui compte pour environ 19% des revenus, dont les ventes augmentent à un taux négligeable de 2% à 3% annuellement et qui contribue aux profits d'une façon erratique. Heureusement, le poids de cette division par rapport aux ventes globales devrait fléchir au cours des années futures.

Quant à la division des équipements électriques lourds, qui compte pour environ 35% des ventes, la demande reste bonne; elle a pour clients les producteurs chimiques, des industries de l'acier et des compagnies de pouvoir électrique.

Pour les investisseurs qui veulent étudier plus longuement le sujet de la robotique, ils pourront également étudier les compagnies suivantes: Kawasaki Heavy Industries, Hitachi, **Kobe Steel,** Mitsubishi Heavy Industries, **Mitsubishi Electric, Sankyo Seiki, Tokico, Shin Meiwa, Nitto Seiko, Aida Engineering, NEC,** Fujitsu, **MEI, Komatsu** et Toshiba.

CH.-EDOUARD LEBEL

YASKAWA ELECTRIC MANUFACTURING CO. LTD.

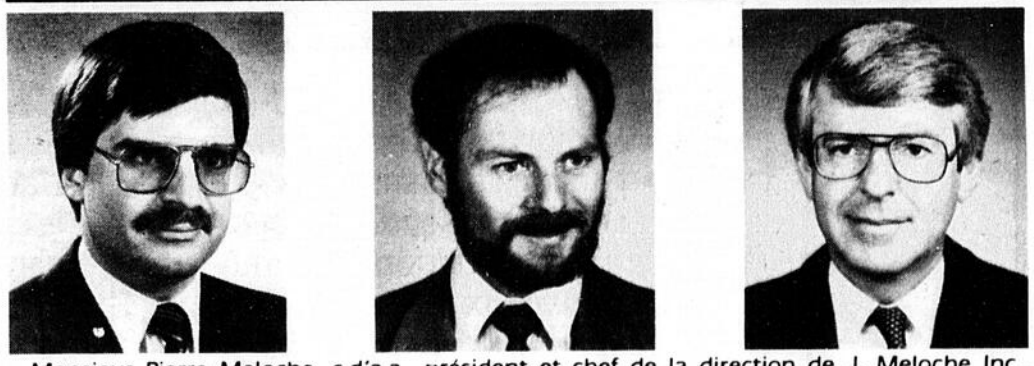
	yens	$Can.	%
Prix (17/2/82)	680	3,44	
Dividende	5	0,025	
Rendement			0,7
Valeur aux livres	103,4	0,52	
Rendement sur l'avoir des actionnaires			22
Bénéfices par action 1982E 1981E		 0,21 0,13	
Haut 1981-82 Bas 1981-82	745 326	3,78 1,65	
Croissance des ventes 1978-80 1980-85 Projection			 19 19
Croissance du bénéfice par action 1978-80 1980-85 Projection			 50 35

Notes: 1) Toutes les conversions ont été faites à 197 yens par dollar canadien, soit 1 yen = 0,005071$.
2) Les états financiers de base sont ceux de mars 1981, date de la fin de l'année financière.

Source: Bache, Japanese Research, Tokyo.
Journal Les AFFAIRES

NOMINATIONS

Jean R. Lachance, c.d'a.a., f.i.a.c. — **Robert Meloche, c.a.** — **Pierre E. Paquette, c.d'a.a.**



Monsieur Pierre Meloche, c.d'a.a., président et chef de la direction de J. Meloche Inc., courtiers d'assurances, fait part de la nomination de messieurs Jean R. Lachance, au poste de vice-président, Robert Meloche, au poste de vice-président principal, et Pierre E. Paquette, au poste d'adjoint au président.

Monsieur Lachance est responsable des opérations de courtage d'assurances des particuliers au Québec, alors que monsieur Meloche est responsable des opérations de la société et de ses filiales. Monsieur Paquette, qui depuis 1962 a occupé plusieurs postes au sein du groupe Meloche, était, jusqu'à récemment, vice-président délégué de Société de Courtage Meloche Limitée. Il est responsable du développement stratégique de la société et de ses filiales.

Le Groupe Meloche offre des services de courtage, de gestion, de recherche et de consultation à plus de 60 000 assurés au Québec, en Ontario, en Alberta et dans les provinces maritimes.

MELOCHE

courtiers d'assurances

Mark's Work Wearhouse reprend son souffle

■ Que se passe-t-il chez **Mark's Work Wearhouse?**

Après avoir connu un haut de 7,25$, les actions de la compagnie ont touché un bas de 3$ et se transigent maintenant à 3,65$. Les prévisions de profit pour 1981 indiquaient 0,72$ par action alors qu'elles ne sont plus maintenant que de 0,40$.

C'est habillé en veston de cuir, chemise à col ouvert et pantalons en jeans que le président de la compagnie, **Mark Blumes,** a rencontré dernièrement les analystes financiers de Bay Street pour faire le point. Le style de M. Blumes n'a jamais particulièrement plu aux analystes de Toronto. Même si l'évolution récente de la compagnie confirme leurs prévisions, les analystes ont, semble-t-il, apprécié le fait que M. Blumes ne se soit pas esquivé et qu'il ait décidé de faire face à la musique.

Erreurs

Tout d'abord, M. Blumes a confessé quelques erreurs dont la principale à son avis a été la griserie du succès. ''Un beau matin, le printemps dernier, je me suis demandé si je n'étais pas devenu le chairman d'une importante compagnie publique''. Il avoue avoir été lent à saisir l'implication du ralentissement économique et du chômage sur le chiffre de vente de ses magasins spécialisés dans les vêtements pour ouvriers.

Ces difficultés temporaires ne conduisent cependant pas à la conclusion que le concept même des magasins pour ouvriers doit être mis de côté. Au contraire, dit-il. ''Vous, les analystes financiers comme d'ailleurs tous ceux qui portent veston et cravates, avez le choix entre des centaines de magasins pour vous habiller; mais l'ouvrier qui s'identifie comme tel n'a qu'un seul véritable endroit où aller et c'est dans nos magasins'', a-t-il lancé.

Stratégies

Pour contrer les effets d'un marché difficile, M. Blumes a adopté deux stratégies.

La première consiste à limiter l'expansion du réseau de magasins. Ainsi, au lieu d'ouvrir 27 magasins aux États-Unis, seulement deux verront le jour au Wyoming et en Idaho. D'autre part, il a révélé que son ''arme secrète'' pour les trois ou quatre prochaines années serait le lancement d'une nouvelle série de pantalons pour hommes ''parce qu'il y a un vacuum énorme dans ce secteur''.

Bref, pour le moment, il s'agit de digérer la croissance phénoménale des dernières années. En 1978, les ventes étaient de 1,2 million $ et sont passées à 41 millions $ au 31 janvier 1981. Pendant ce temps, les actifs sont passés de 400 000$ à 11,5 millions $ tandis que les profits augmentaient de 57 000$ à 1,1 million $. Pour l'exercice fiscal 1981, les profits seront de 2,1 millions $ sur des ventes de 85 millions $ et pour 1982, M. Blumes prédit des ventes entre 130 et 140 millions $

L'accident du ''Ocean Ranger''

■ La semaine dernière, la plate-forme de forage **''Ocean Ranger''** sombrait au large des côtes de Terre-Neuve, entraînant dans la mort 84 personnes.

Les implications boursières de cet accident sont de courte durée. **Gulf Canada,** partenaire important du groupe de compagnies qui forent sur la structure Hibernia où a lieu le sinistre, a baissé d'un point à l'annonce de la nouvelle mais le titre n'a pas reculé depuis.

Pour donner un peu de perspectives à la situation, précisons qu'en 1982, il y a 15 plates-formes de forage en opération sur la Côte Atlantique et, qu'en conséquence, le potentiel de découverte n'a été réduit que de un quinzième.

Selon **M. Philippe Hervieu,** analyste pétrolier chez **Nesbitt Thomson,** la décision du gouvernement de Terre-Neuve d'aller en Cour Suprême pour s'approprier les droits sous-marins a des conséquences beaucoup plus importantes que l'accident. A son avis, cela pourrait retarder d'un an la mise en production du champ d'Hibernia prévue pour 1985.

NORMAND LASSONDE

Hay Associés Canada Limitée Nomination



Michel Pinsonneault

M. Roger Gurr, directeur du bureau de Montréal, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Michel Pinsonneault au poste de conseiller principal au sein de Hay Associés Canada Limitée. Monsieur Pinsonneault, qui a plus de dix ans d'expérience en tant que conseiller en administration auprès de sociétés des secteurs public et privé, oeuvre principalement dans le domaine de la rémunération des cadres, du développement de l'entreprise, de la planification et du perfectionnement des ressources humaines.

Monsieur Pinsonneault est affecté au bureau de Montréal du groupe Hay, la plus importante société de conseillers en administration des ressources humaines au monde qui regroupe 80 bureaux répartis dans 25 pays et qui dessert plus de 5 000 clients.

RÉPONDRE AUX NOUVEAUX BESOINS DES CONSOMMATEURS.

En 1981, notre capacité d'adaptation face à un marché qui évolue sans cesse, s'est révélée essentielle. Pour faire face à cette situation, la ManuVie a créé de nouveaux produits d'assurance, des programmes collectifs d'avantages sociaux concurrentiels et toute une gamme de services connexes. L'introduction de ces nouveaux produits, le dynamisme et la compétence de notre personnel nous ont permis d'accroître notre portefeuille d'assurance de plus de 2 milliards de dollars en 1981.

Notre aptitude à suivre l'évolution du marché s'est également manifestée dans nos résultats de placements. Grâce à sa politique dynamique, la ManuVie a su réagir promptement et tirer profit des occasions de placement qui s'offraient à elle. En tant que compagnie canadienne de premier ordre, la ManuVie possède des investissements de plus de 3 milliards de dollars dans l'économie canadienne.

De plus, le rendement élevé de ses placements et les bénéfices techniques favorables qu'elle a connus ont permis à la ManuVie de satisfaire les attentes de ses assurés face à l'inflation. L'an dernier, la ManuVie a augmenté le capital assuré de 125 000 polices participantes plus anciennes – et ce, jusqu'à 40 p. 100 –, en plus de relever le montant de ses participations.

En 1982, et tout au long des années quatre-vingt, la ManuVie poursuivra sa politique d'investissement dynamique et continuera de répondre aux besoins de ses titulaires de police ainsi qu'à ceux des consommateurs.

ManuVie
La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers
Innove pour mieux répondre à vos besoins.

INDUSTRIELS-COMMERÇANTS

Nous avons plus de **350** vendeurs disponibles pour combler vos besoins de toutes sortes

Appelez le **C.V.C.**
CONSEILLERS EN VENTES COMMERCIALES
(514) **843-5570**

Pour vos occasions d'affaires

TÉLÉPHONEZ A (514) 842-6491

L'or: attendre la panique avant d'acheter

Le marché de l'or, dont on se rappelle facilement l'hystérie de 1980, est redevenu à la suite d'une baisse accentuée et continue, beaucoup plus stable. Cependant, les petits investisseurs, ceux qui pour la plupart ont payé le gros prix, se demandent encore quoi faire avec un bien dont la valeur ne représente plus que 40% à 50% des sommes investies.

Analyser à fond toutes les raisons qui sont responsables d'une telle flambée serait beaucoup trop long; il suffit d'en énumérer quelques-unes pour comprendre l'ampleur du problème.

Le premier mouvement d'accumulation, de 100$US à 200 $US, fut sans doute basé sur la perception d'événements à venir par les économistes et les analystes. Les principaux facteurs expliquant cette poussée et dont on connaît encore les effets sont les suivants:

— Les déficits budgétaires croissants et persistants de plusieurs gouvernements, dont principalement celui des États-Unis;

— l'inflation qui mine les économies;

— la hausse des produits pétroliers et son effet sur les déficits;

— le recyclage des pétrodollars;

— le manque de confiance des pays producteurs de pétrole dans ce recyclage et la diversification de leurs avoirs en partie vers les métaux précieux.

Fonctionnement du marché

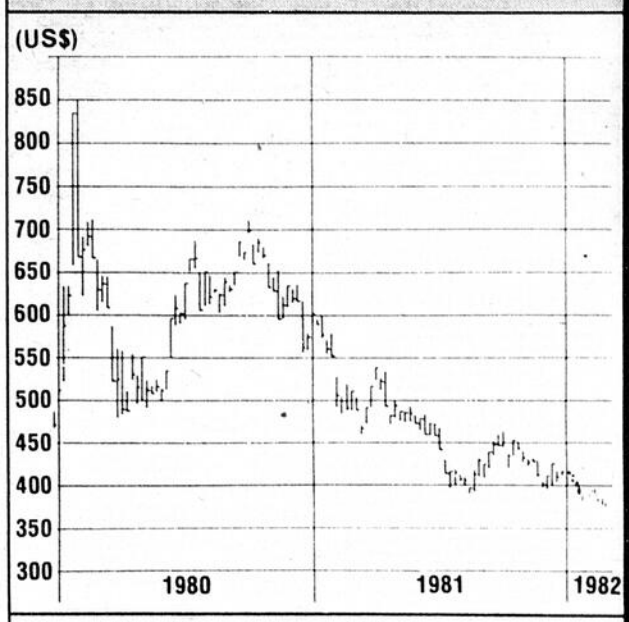
À cela, s'est ajouté la popularité croissante des marchés à terme (Commodities). C'est plus particulièrement la méthode de financement des investissements et de la spéculation dans ce marché qui explique la poussée qu'a alors connue le prix de l'or. L'acheteur, celui qui profite de la montée des prix et le vendeur, celui qui profite de la baisse des prix, n'ont en effet qu'à déposer 10% de la valeur entière de leurs achats ou ventes pour faire une transaction même s'ils sont responsables du coût total des contrats négociés.

De plus, même les profits non réalisés peuvent servir à faciliter le financement d'autres achats additionnels. Ainsi, certains spéculateurs forts de leurs convictions et misant sur leurs premiers gains pyramident leur avoir dans le but de profiter plus rapidement de la vague spéculative.

Hunt

Bien entendu, plus grandes sont les possibilités de gains, plus grands sont les risques; les péripéties des frères Hunt dans le marché de l'argent, en sont un exemple éclatant. Les Hunt firent l'accumulation de contrats d'argent; comme leurs propres achats ont été faits pour quantité énorme, ils ont contribué à faire monter les prix, ce qui, en retour, augmentait encore leur pouvoir d'achat.

MARCHÉ DE L'OR À LONDRES



Source: Merrill Lynch Commodities Inc.

Le premier incident de parcours fut une rencontre des gouverneurs de la Bourse des denrées; devant le danger que présentait la situation créée par la tentative des Hunt de contrôler le marché de l'argent, les autorités ont changé les règles du jeu; les mises ont été porté de 10% à 25%, puis à 50% et finalement à 100%; enfin, presque toutes les maisons de courtage ont interdit à leurs clients d'investir dans ces marchés.

Le groupe Hunt dut s'avouer vaincu; à la suite d'une baisse minime des prix, ils durent commencer à liquider leur avoir. La nouvelle fit boule de feu et il n'y eut plus bientôt que des vendeurs qui pressurisaient les quotations de prix aussi rapidement qu'elles avaient monté.

Les médias

Un facteur important dans le marché de l'or est l'influence des médias d'information sur la psychologie de masse. On se rappelle combien il était difficile de ne pas être au courant du prix de l'or à l'hiver 1980. Toutes les stations radiophoniques, toutes les chaînes de télévision, tous les journaux nous rappelaient constamment les déboires économiques, l'inflation rampante et la protection idéale qu'apportait l'or en ces temps difficiles. L'histoire se répète, seuls les titres changent; le dollar canadien est tombé, les taux d'intérêts ont monté et les marchés immobiliers ont atteint un sommet inégalé. Anxieux d'acheter et poussé par la vague spéculative, l'investisseur non-averti est devenu propriétaire lorsque le marché a atteint son sommet.

Que faire maintenant? Vendre et récupérer une partie de sa perte sur un retour fiscal, acheter dans l'espoir d'une autre flambée ou tout simplement jouer à l'autruche tout en évitant, bien sûr, de parler du prix d'achat...

Toute réponse catégorique à ces questions serait présomptueuse; néanmoins, certains faits ne peuvent être niés. Les investisseurs avertis achètent quand personne ne veut acheter et vendent quand tous sont acheteurs. À partir de là, on peut avancer que certains seront acheteurs aussitôt que les taux d'intérêt amorceront la descente.

Le marché des denrées à terme termine souvent sa phase ascendante dans l'euphorie et un marché de baisse dans la panique.

Mais les raisons fondamentales qui ont favorisé l'accumulation première sont toujours intactes: les gouvernements semblent incapables de contrôler leurs déficits, les producteurs de pétrole parviennent à maintenir le prix de leur produit, l'inflation n'est pas vraiment maîtrisée et la confiance dans le papier monnaie n'est pas vraiment revenue.

Que faire? Sans affirmer que les événements passés sont nécessairement un guide pour l'avenir, ils peuvent sans doute éclairer nos décisions futures. ...L'or semble avoir débuté sa première hausse aux environs de 50 $US pour la terminer à 200 $US. La correction qui suivit a ramené le prix à 100 $US, pour une baisse de 66%. Le deuxième marché de hausse a débuté à 100 $US pour se terminer à 875 $US. Une correction similaire (soit 66%) ramènerait le prix de l'or aux environs de 360 $US. L'autre possibilité est une correction de 66%, mais du mouvement total, c'est-à-dire de 50 $US à 875 $US ce qui ramènerait le prix à 325 $US.

C'est ce prix qui, à mon avis, devrait être envisagé, d'autant plus qu'un mouvement de baisse se termine généralement en panique de vente. Or, jusqu'ici, nous n'avons pas encore eu de panique.

JEAN-JACQUES CORBEIL
(collaboration spéciale)

Évitez les démarches

ENCOMBRANTES
lors de l'achat de votre ÉPARGNE-RETRAITE

SOGECAR peut vous l'offrir avec toutes les institutions financières

SANS FRAIS

Contribution personnelle	$2,500.00
Retour d'impôt	$2,540.00

Venez nous consulter pour préparer votre rapport d'impôt et déterminer votre contribution pour l'achat d'un REER, cette année.

Prêt disponible

OUVERT SAMEDI ET DIMANCHE

SOCIETE DE PLANIFICATION ET D'INVESTISSEMENT
9501, Christophe Colomb, suite 1, Montréal Tél.: 382-7232

Sogecar

Les régimes d'épargne-retraite. L'important, c'est le rendement.

17 1/4%* À la Banque Nationale, on a tout fait pour établir des REER vous offrant le plus d'avantages possibles. Nous vous proposons tout un éventail de modes de placement et soulignons qu'il n'y a aucuns frais d'administration sur les dépôts à taux fixe. De plus, vous pouvez profiter du plan prêt-épargne, grâce auquel nous vous avancerons, jusqu'au 1er mars 1982, la somme requise pour souscrire un REER. Et ce, à un taux inférieur de 1% à celui en vigueur sur les prêts personnels.

Passez nous voir, nous vous donnerons tous les renseignements pour vous aider à choisir le REER qui vous convient.

*Taux de rendement maximum pouvant être atteint sur les REER de la Banque Nationale. Ce taux est sujet à changement sans préavis.

BANQUE NATIONALE

Nous, on s'en occupe.

Les risques du métier



Oui, aujourd'hui, les risques du métier d'un cadre ou d'un professionnel salarié existent! Combien de fois vous est-il arrivé d'apprendre que telle entreprise ou telle compagnie fut contrainte de fermer ses portes! Qu'une fusion, ou encore, de sévères coupures budgétaires furent la cause de licenciements...!

Aujourd'hui, protéger sa carrière contre ces risques devient donc indispensable. Et voici, pour la première fois au Canada, un plan de protection de carrière. Gestas vous présente SécuriCadre.

Un outil moderne qui répond aux problèmes contemporains.

- SécuriCadre garantit la même rémunération nette pendant un maximum de deux années en cas de perte involontaire d'emploi.
- SécuriCadre vous aide à trouver une nouvelle situation à votre mesure.
- SécuriCadre comble, jusqu'à concurrence de 25%, la différence entre votre ancienne et nouvelle rémunération et ce, jusqu'à la fin de la période d'indemnisation.

SécuriCadre, le plan de protection des cadres modernes à un prix nettement inférieur à une semaine de travail. C'est peu comparé à ce que représente votre carrière.

GESTAS, INC.

Pour plus de renseignements, faites-nous parvenir le coupon ci-dessous; ou encore contactez votre courtier d'assurances.

SECURICADRE®

Le premier plan de protection de carrière.

Je désire recevoir votre documentation concernant SécuriCadre

Nom: _____

Adresse: _____

_____

Code Postal: _____ Téléphone: _____

Votre courtier d'assurances: _____

GESTAS, INC.
15 rue Toronto, bureau 501, Toronto, Ontario M5C 2E3 J.d.A.

Notre petit test

A l'occasion du **Salon de l'épargne-placements**, LES AFFAIRES proposait aux visiteurs un petit test sur leurs connaissances financières et économiques. Ils avaient à répondre à 5 questions choisies au hasard par ordinateur parmi les 23 questions suivantes, que nous reproduisons...,avec les réponses, à la demande de nos lecteurs:

1- A combien évaluez-vous la fortune personnelle de Paul Desmarais et sa famille?
a) 25 à 50 millions $
b) 50 à 100 millions $
c) 100 à 200 millions $
d) 200 à 350 millions $

2- Laquelle de ces sociétés de fiducie appartient au Mouvement Desjardins?
a) La Fiducie du Québec
b) Le Trust Général
c) La Société nationale de fiducie
d) La Fiducie Prêt et Revenu

3- Quelle est la plus ancienne compagnie canadienne?
a) Canadien Pacifique
b) La compagnie de la Baie d'Hudson
c) Banque de Montréal
d) Molson

4- Qui est propriétaire de la Bourse de Montréal?
a) les investisseurs?
b) les compagnies inscrites?
c) les maisons de courtage?
d) le gouvernement du Québec?

5- Quel est le montant moyen investi par un individu à la bourse?
a) 5 000$
b) 10 000$
c) 20 000$
d) 35 000$

6- Qui est le principal actionnaire de Provigo?
a) Caisse de dépôt et placement du Québec
b) Antoine Turmel
c) Groupe Sobey's
d) Groupe Oshawa

7- Qui possède le Crédit Foncier?
a) La Banque Nationale
b) La Banque d'Epargne
c) La Laurentienne
d) Power Corporation

8- Combien y avait-il de chômeurs au Québec en décembre 1981?
a) 297 000
b) 325 000
c) 349 000
d) 367 000

9- Qui est le plus important courtier en valeurs mobilières au Canada?
a) Merrill Lynch Royal Securities
b) Dominion Securities Ames
c) Wood Gundy
d) Lévesque, Beaubien

10- Quelle est la plus importante firme de comptables agréés au Canada pour le nombre de comptables employés?
a) Price Waterhouse
b) Touche Ross
c) Deloitte Haskins
d) Thorne Riddell

11- Quelle est la plus importante banque au monde pour les dépôts?
a) Banque Nationale de Paris
b) Bank of America
c) Deutsche Bank
d) Citybank

12- Quelle compagnie dépense le plus pour la recherche et le développement au Canada?
a) Bell Canada
b) Energie atomique du Canadaa
c) Pratt & Whitney
d) Imperial Oil

13- Quelle était en 1980 la plus importante compagnie canadienne par ses ventes?
a) General Motors Canada
b) Imperial Oil
c) Canadien Pacifique
d) George Weston

14- Qui est le plus important courtier d'immeubles au Canada pour les commissions nettes gagnées?
a) Royal Trust
b) Canada Permanent
c) Montreal Trust
d) A.E. Lepage

15- Quelle est l'entreprise canadienne qui est au premier rang en terme d'actifs?
a) General Motors
b) Bell Canada
c) Hydro-Québec
d) Alcan

16- Quel a été le sommet atteint par le taux d'intérêt préférentiel des banques au Canada en 1981?
a) 19,75%
b) 20,50%
c) 21,25%
d) 22,75%

17- Qui possède les autobus Voyageur?
a) Power Corporation
b) Canada Steamship Lines
c) Greyhound
d) Paul Desmarais

18- Qui possède les Chantiers Davie à Lauzon?
a) Power Corporation
b) Louis Rochette et ses associés
c) Dome Petroleum
d) Canadien Pacifique

19- Quel a été le sommet atteint par le prix de l'or en 1981?
a) 540 $US
b) 635 $US
c) 760 $US
d) 850 $US

20- Quelle a été l'action la plus transigée à la Bourse de Montréal en 1981?
a) Gulf Canada
b) Dome Petroleum
c) Abitibi-Price
d) Bell Canada

21- Quelle est la plus grosse société immobilière du Canada?
a) Olympia and York
b) Trizec
c) Cadillac-Fairview
d) Nu-West Group

22- Qui est l'actionnaire principal d'Abitibi-Price?
a) Brascan
b) Canadien Pacifique
c) Olympia and York
d) Power Corporation

23- Quelle est la plus importante compagnie canadienne d'assurance-vie pour les actifs?
a) Confederation Life
b) Sun Life
c) Manufacturers Life
d) Great-West Life

Réponses:

1. d)	5. a)	9. b)	13. c)	17. b)	21. a)
2. a)	6. c)	10. d)	14. d)	18. c)	22. c)
3. b)	7. b)	11. a)	15. c)	19. a)	23. b)
4. c)	8. c)	12. a)	16. d)	20. b)	

59 600 visiteurs au Salon de l'épargne-placements

Le **Salon de l'épargne-placements**, le premier du genre au Canada, qui s'est terminé mercredi dernier à la **Place Bonaventure** à Montréal, a connu un véritable succès. Ses organisateurs, MM. **Serge Martin** et **François Prévost** se sont donc déjà engagés à renouveler l'expérience l'an prochain; le salon 1983 aura lieu du 27 au 31 janvier.

59 600 visiteurs ont, cette année, monté l'escalier de la grande salle d'exposition de la Place Bonaventure pour aller rencontrer la centaine d'exposants que comptait le salon.

La **Bourse de Montréal**, avait obtenu, pour la circonstance, les autorisations requises pour effectuer sur les lieux mêmes du salon de véritables transactions boursières.

Les quelques rares maisons de courtage présentes se sont toutes déclarées extrêmement satisfaites des résultats.

"Il nous aurait fallu un an de travail pour aller chercher autant de nouveaux clients que nous l'avons fait en cinq jours", a déclaré aux AFFAIRES, le v.-p. exécutif et directeur général de **Lévesque, Beaubien**, M. **Pierre Brunet**. Le président de **Geoffrion, Leclerc**, M. **Guy-J. Desmarais**, a confié de son côté que s firme a ouvert "plusieurs centaines de nouveaux comptes chaque jour du salon". Même son de cloche chez M. **André Désaulnierss**, président de **McNeil Mantha**, qui a hâte de "voir les résultats à long terme du salon" pour sa maison spécialisée dans les options.

LES AFFAIRES

Le kiosque du journal LES AFFAIRES s'est également avéré l'un des plus achalandés du salon. "Nous avons eu plusieurs milliers de visiteurs chaque jour, a déclaré le directeur du tirage du journal, **M. Yves Blain**, même si seulement quelques centaines pouvaient passer notre test à cause de l'affluence à notre petit ordinateur."

Sur les 1 622 personnes qui ont fait notre tesst, 17 ont obtenu 5 bonnes réponses sur 5 questions choisies au hasard. La moyenne des bonnes réponses a été légèrement inférieure à 2 sur 5, soit 37,60% pour être exact.

Gouvernement du Québec
Commission des normes du travail

RAPPEL AUX EMPLOYEURS ASSUJETTIS AU RÈGLEMENT DE PRÉLÈVEMENT DE LA COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL DU QUÉBEC

La Commission des normes du travail désire rappeler à tous les employeurs qui ont des salariés travaillant au Québec qu'ils sont assujettis au règlement de prélèvement numéro 1, 1979. Seules les catégories d'employeurs bénéficiant d'une exemption de prélèvement en vertu de l'article 30 de la Loi sur les normes du travail ou exclus de l'application de cette loi ne sont pas assujettis au règlement de prélèvement.

Le prélèvement doit être versé à la Commission au plus tard le 10 mars suivant l'année pour laquelle il est dû.

SALAIRES SUJETS AU PRÉLÈVEMENT

Sont sujets au prélèvement pour 1981 tous les salaires payés et les avantages fournis aux salariés jusqu'à un maximum annuel de 23 500 $ par employé (établi en vertu de l'article 42 de la Loi des accidents de travail du Québec).

TAUX

Ce règlement prévoit que la Commission doit prélever à chaque année, des employeurs assujettis, une somme égale à un huitième d'un pour cent (1/8 de 1%) des salaires payés à leurs employés.

PÉNALITÉS ET INTÉRÊTS

Tout employeur qui remet son rapport d'accompagnement après cette date, doit ajouter 5% à son montant de prélèvement. De plus, s'il retarde à verser son prélèvement, sa redevance porte intérêt au taux d'un et quart pour cent (1 1/4%) par mois à compter de l'échéance.

FORMULE À REMPLIR

L'employeur est tenu en vertu du règlement, de remplir la formule spéciale que lui a fait parvenir la Commission des normes du travail.

Advenant qu'un employeur ne l'a pas eue ou qu'il a égaré celle qu'il a reçue, son obligation demeure et il doit se procurer une copie de cette formule spéciale.

NOTE: L'article 140 de la Loi sur les normes du travail stipule que tout employeur qui refuse de produire son rapport ou fait une fausse déclaration, est passible d'une amende de 200 $ à 500 $ dès la première offense.

RENSEIGNEMENTS

On peut obtenir des informations supplémentaires et la formule spéciale à compléter en communiquant avec le Service du prélèvement de la Commission à Québec (418) 643-4912 ou en composant l'un des numéros de téléphone suivants:

MONTRÉAL	(514) 873-7249	**JONQUIÈRE**	(418) 547-6689
ALMA	(418) 662-3975	**LÉVIS**	(418) 833-6194
HAUTERIVE	(418) 589-9931	**ROUYN**	(819) 762-0867
HULL	(819) 771-6259	**SHERBROOKE**	(819) 565-0441
MATANE	(418) 562-2010	**TROIS-RIVIÈRES**	(418) 374-4661

Achetez une Ford Escort ou EXP, une Mercury Lynx ou LN7 et...

VOUS CONDUIREZ POUR PRESQUE RIEN

Ford du Canada a tellement confiance en ses Ford Escort et EXP et ses Mercury Lynx et LN7, qu'elle vous propose de les conduire pour presque rien. Si vous achetez une Escort, EXP†, Lynx ou LN7† neuve entre le 8 février et le 13 mars 1982, Ford se chargera de l'entretien programmé pendant deux ans ou 40 000 km, selon la première éventualité, et fournira aussi une garantie de deux ans ou 40 000 km, le tout sans frais supplémentaires. De plus, vous recevrez, de Ford du Canada, une remise au comptant jusqu'à concurrence de 470 $. Ce qui veut dire que pendant deux ans vous ne paierez pratiquement que l'essence. Voici les détails:

PREMIÈRE OFFRE: ENTRETIEN PROGRAMMÉ PENDANT DEUX ANS SANS FRAIS SUPPLÉMENTAIRES

Techniquement, les Escort, EXP, Lynx et LN7 sont tellement perfectionnées que le coût de leur entretien est exceptionnellement faible.

Et il peut encore diminuer...

Diminuer au point qu'il ne vous en coûtera rien pour les pièces et la main-d'oeuvre. Rien de rien!

Pendant deux années complètes ou 40 000 km, selon la première éventualité, Ford du Canada paiera absolument tous les frais de l'entretien programmé prescrit dans le manuel du propriétaire, y compris le coût des vidanges d'huile, des filtres et même des bougies. Donc, vous ne débourserez pas un cent, sauf pour l'essence. Ce qui est peu, puisque les cotes de consommation de Transports Canada, pour les Escort, EXP, Lynx et LN7, s'établissent comme suit:

6,7 L/100 km (42 mi/gal) parcours mixte — **5,2** L/100 km (54 mi/gal) route

Cotes de consommation citées au Guide 1982 de Transports Canada sur la consommation d'essence, première édition, pour les Escort, EXP, Lynx et LN7. Méthodes d'essais approuvées par Transports Canada avec mécanismes d'entraînement de série, uniquement pour fins de comparaison. Les résultats que vous obtiendrez peuvent varier selon les routes, l'état du véhicule, les habitudes de conduite et les conditions atmosphériques.

DEUXIÈME OFFRE: GARANTIE POUR DEUX ANNÉES ENTIÈRES SANS FRAIS SUPPLÉMENTAIRES

Les tolérances de fabrication pour les Escort, EXP, Lynx et LN7 sont si précises que nous avons, sans frais supplémentaires, prolongé jusqu'à deux ans ou 40 000 km, selon la première éventualité, notre garantie normale d'un an ou 20 000 km.

En vérité, cette garantie est tellement complète que seuls les dommages dus aux accidents, les excès du conducteur, les pneus et les liquides en sont exclus.

Mais ce n'est pas tout...

TROISIÈME OFFRE: REMISE AU COMPTANT JUSQU'À CONCURRENCE DE 470 $

En plus de l'entretien programmé et de la garantie, nous offrons une remise au comptant qui vous aidera à acheter une voiture à traction avant hautement perfectionnée, à un prix exceptionnel.

Si vous commandez ou achetez un modèle 1982 Ford Escort ou EXP ou Mercury Lynx ou LN7, vous recevrez une remise au comptant (voir tableau). Vous pouvez également obtenir une remise de 300 $ à l'achat d'une Escort ou Lynx 1981 neuve.

Bas prix à partir de
Escort SE trois portes
5 988 $*
Lynx SE trois portes
5 998 $*

*Les prix peuvent être inférieurs chez les concessionnaires.

Cette remise peut s'ajouter à votre versement initial ou vous être versée par chèque de Ford du Canada.

Voici ce que cette offre représente pour vous:

Escort	P.D.S.C.*	REMISE
SE trois portes hatchback	5 988 $	300 $
SE cinq portes hatchback	6 226 $	315 $
Trois portes	6 558 $	330 $
Cinq portes	6 801 $	340 $
L trois portes	6 865 $	345 $
L cinq portes	7 116 $	360 $
L quatre portes wagonnette	7 349 $	370 $
GL trois portes	7 290 $	365 $
GL cinq portes	7 541 $	380 $
GL quatre portes wagonnette	7 797 $	390 $
GLX trois portes	7 953 $	405 $
GLX cinq portes	8 204 $	420 $
GLX quatre portes wagonnette	8 404 $	430 $
GT trois portes hatchback	7 843 $	395 $
EXP trois portes	8 736 $	440 $

Lynx	P.D.S.C.*	REMISE
SE trois portes hatchback	5 998 $	300 $
SE cinq portes hatchback	6 236 $	315 $
Trois portes	6 593 $	330 $
Cinq portes	6 836 $	345 $
L trois portes	6 990 $	350 $
L cinq portes	7 241 $	365 $
L quatre portes wagonnette	7 475 $	375 $
GL trois portes	7 361 $	370 $
GL cinq portes	7 612 $	385 $
GL quatre portes wagonnette	7 858 $	395 $
GS trois portes	8 144 $	415 $
GS cinq portes	8 395 $	430 $
GS quatre portes wagonnette	8 532 $	435 $
LS trois portes	8 921 $	450 $
LS cinq portes	9 172 $	460 $
LS quatre portes wagonnette	9 308 $	470 $
RS trois portes	7 936 $	400 $
LN7 trois portes	8 940 $	450 $

*Prix suggéré par le constructeur pour les modèles indiqués, à l'exclusion des frais de transport et de manutention, de la taxe de vente provinciale et du coût de l'immatriculation. Les prix peuvent être inférieurs chez les concessionnaires.

OFFRES PHÉNOMÉNALES

Si vous achetez votre nouvelle voiture avant le 13 mars 1982, vous n'aurez pas à payer d'entretien programmé pendant deux ans et vous aurez une garantie de deux ans, sans supplément de prix. Et vous recevrez une remise au comptant jusqu'à concurrence de 470 $.



†L'offre initiale comprend maintenant les achats effectués à compter du 8 février ainsi que les EXP et LN7. Les remises sont exprimées en dollars.

Les tractions avant
FORD ESCORT/EXP et MERCURY LYNX/LN7
C'est maintenant ou jamais au Canada.

MERCURY
FORD

REER au nom du conjoint, Régime d'épargne-actions et Régime de pension

Voici comment maximiser les avantages fiscaux des REER

En connaissant bien les divers avantages fiscaux des régimes enregistrés d'épargne-retraite (déductibilité des cotisations, accumulation des revenus en franchise d'impôt, fractionnement des revenus de retraite entre les conjoints) il faut savoir tirer parti de ces caractéristiques comme instrument de planification fiscale.

REER en faveur du conjoint

Le REER en faveur du conjoint constitue un moyen privilégié de fractionner les revenus de retraite entre les époux pour minimiser le fardeau fiscal de l'unité familiale.

Si le fondement de cette technique de fractionnement est de profiter des taux marginaux d'imposition plus bas de chacun des époux lorsque les revenus de retraite sont répartis entre eux, elle comporte d'autres dimensions.

Les rentes provenant d'un REER et les prestations d'un FERR (fonds enregistré de revenus de retraite) constituant des revenus admissibles à la déduction de 1 000$ au titre du revenu de pensions lorsque le rentier est âgé de 65 ans ou plus, le REER en faveur du conjoint permet que celui-ci reçoive suffisamment de revenus admissibles pour avoir droit à cette déduction. On se souviendra que les prestations de sécurité de la vieillesse et celles du Régime de pensions du Canada et du Régime de rentes du Québec n'y sont pas admissibles.

On remarquera qu'à compter de 1982, vous ne pourrez plus profiter de la déduction inutilisée de votre conjoint que dans la mesure où votre exemption de personne mariée sera diminuée par un montant au moins correspondant à la déduction transférée. Pour recevoir une rente annuelle de 1 000$ de 65 ans à 90 ans, il suffit que le conjoint ait accumulé 6 873$ dans son REER à échéance si l'intérêt de la rente est composé à 14% annuellement.

Un contribuable âgé de 65 ans ou plus peut recevoir en franchise d'impôt des sommes importantes d'un REER s'il n'a pas d'autres sources de revenu. Ainsi en 1981, l'effet combiné de l'exemption de base, de l'exemption en raison d'âge, de la déduction pour revenu de pensions admissible, de la déduction forfaitaire facultative ainsi que de la première tranche de revenu imposable non assujettie à l'impôt au fédéral, fait qu'un conjoint peut recevoir 8 358$ au fédéral et 7 260$ au Québec en franchise d'impôt.

Pour recevoir une rente annuelle de 7 260$ de 65 ans à 90 ans, le conjoint devra avoir accumulé 48 897$ dans son REER à échéance si l'intérêt de la rente est composé annuellement à un taux de 14%. Pour accumuler une telle somme dans le REER du conjoint, il suffit, par exemple, d'y verser des cotisations annuelles de 5 500$ pendant 6 ans et 3 mois à un taux de 14%.

REER/REP

Les sommes cotisées à votre régime enregistré de pension (REP) affectant le montant que vous pouvez cotiser à un REER, il importe de bien combiner les cotisations aux deux régimes. Vous pourrez réaliser la combinaison optimale de vos cotisations REER/REP lorsque les règles régissant le régime enregistré de pensions de votre employeur ne vous obligent pas à cotiser tout en vous permettant des cotisations volontaires.

Le plafond de déductibilité de vos cotisations annuelles au REP de votre employeur est limité à 3 500$ pour les services courants plus 3 500$ pour les services passés pour une année où vous n'avez pas contribué au régime. Toutefois, si vous entendez effectuer une cotisation pour services passés à l'égard d'une année où vous avez cotisé moins que la cotisation maximale de 3 500$, vous ne pourrez effectuer qu'une cotisation totale de 3 500$ à l'égard des services courants et des services passés (pour l'impôt québécois, ces limites sont de 5 500$).

Lorsque vous participez au REP de votre employeur, la cotisation annuelle maximale que vous êtes autorisé à effectuer à votre REER est de 3 500$ moins la cotisation effectuée à votre REP.

Conscient des divers plafonds de déductibilité, vous devez combiner vos cotisations REER/REP par cycles de deux ans pour en tirer le meilleur parti possible. La première année du cycle, 1982 par exemple, vous cotisez 3 500$ à votre REER et vous n'effectuez aucune cotisation à votre REP. La deuxième année, 1983 par exemple, vous cotisez 3 500$ à votre REP pour services courants et 3 500$ pour services passés, soit à l'égard de l'année précédente.

Naturellement, la deuxième année, vous n'êtes pas autorisé à cotiser à votre REER. En procédant de la sorte, vous augmentez le plafond de déductibilité de vos cotisations REER/REP sur une période de deux ans de 7 000$ à 10 500$. Le cycle de deux ans est ensuite répété.

REER/REA

Une utilisation judicieuse des possibilités offertes par le REER et par le régime enregistré d'épargne-actions du Québec (REA) vous permettra une double déduction aux fins de l'impôt provincial pour le même investissement.

Les règles régissant le REA permettent la déduction, à certaines conditions, des sommes investies dans de nouvelles émissions d'actions ordinaires de sociétés publiques québécoises jusqu'à concurrence du moindre de 20% du "revenu gagné" et de 15 000$. Les cotisations déductibles à un régime enregistré de pensions (REP), d'épargne-retraite (REER) et d'épargne-logement (REEL) réduisent d'autant ce plafond de déductibilité. A cause de cette restriction, le contribuable qui entend pleinement profiter de la double exemption devra avoir un "revenu gagné" au moins deux fois plus élevé que celui permettant la cotisation maximale à son REER. Ceci signifie un "revenu gagné" d'au moins 35 000$ pour celui qui participe à une caisse de retraite et de 55 000$ pour les autres contribuables.

Un exemple illustrera le jeu des mécanismes fiscaux permettant la double exemption.

Un contribuable ne participant pas à un REP a un "revenu gagné" de 55 000$. Il peut donc faire, pour l'année, une cotisation déductible de 5 500$ à son REER. S'il acquiert des actions admissibles à un REA au cours de l'année, la déduction maximale qui lui sera alors permise sera de 5 500$, soit 20% de son "revenu gagné" (11 000$ moins sa cotisation à son REER 5 500$). Le contribuable bénéficiera donc d'une première déduction de 5 500$ s'il a acquis suffisamment d'actions admissibles au REA au cours de l'année et s'il les détient au 31 décembre.

La possibilité de double déduction existe parce que les cotisations versées à un REER dans les 60 premiers jours d'une année peuvent être déduites du revenu de l'année de leur versement ou de celui de l'année précédente. Durant cette période, le contribuable pourra soit transférer directement les actions à son REER autogéré ou les vendre et contribuer le 5 500$ ainsi obtenu à son REER.

Dans l'un et l'autre cas, le contribuable pourra réclamer, dans la même année, une deuxième déduction pour le même investissement de 5 500$. L'achat des titres et leur transfert au REER ou leur vente seront habituellement si rapprochés que le transfert ne devrait pas entraîner de gain en capital.

Les règles régissant les REA forceront le contribuable à acquérir, au cours de la nouvelle année, 5 500$ d'actions admissibles au REA s'il ne veut pas que les sommes déduites l'année précédente au titre du REA soient incluses dans son revenu. Si le contribuable maintient le niveau de son REA à 5 500$, il ne pourra profiter de la double exemption que tous les trois ans.

Toutefois, un accroissement judicieux des investissements dans votre REA pendant les deux ans suivant la première année où vous aurez profité de la double déduction, pourrait vous permettre d'atteindre un niveau d'investissement dans votre REA vous assurant, à partir de la quatrième année, la double déduction sans avoir à accroître votre niveau d'investissement. Si les actions admissibles au REA étaient des actions d'une SODEQ, la double déduction pourrait devenir une triple déduction.

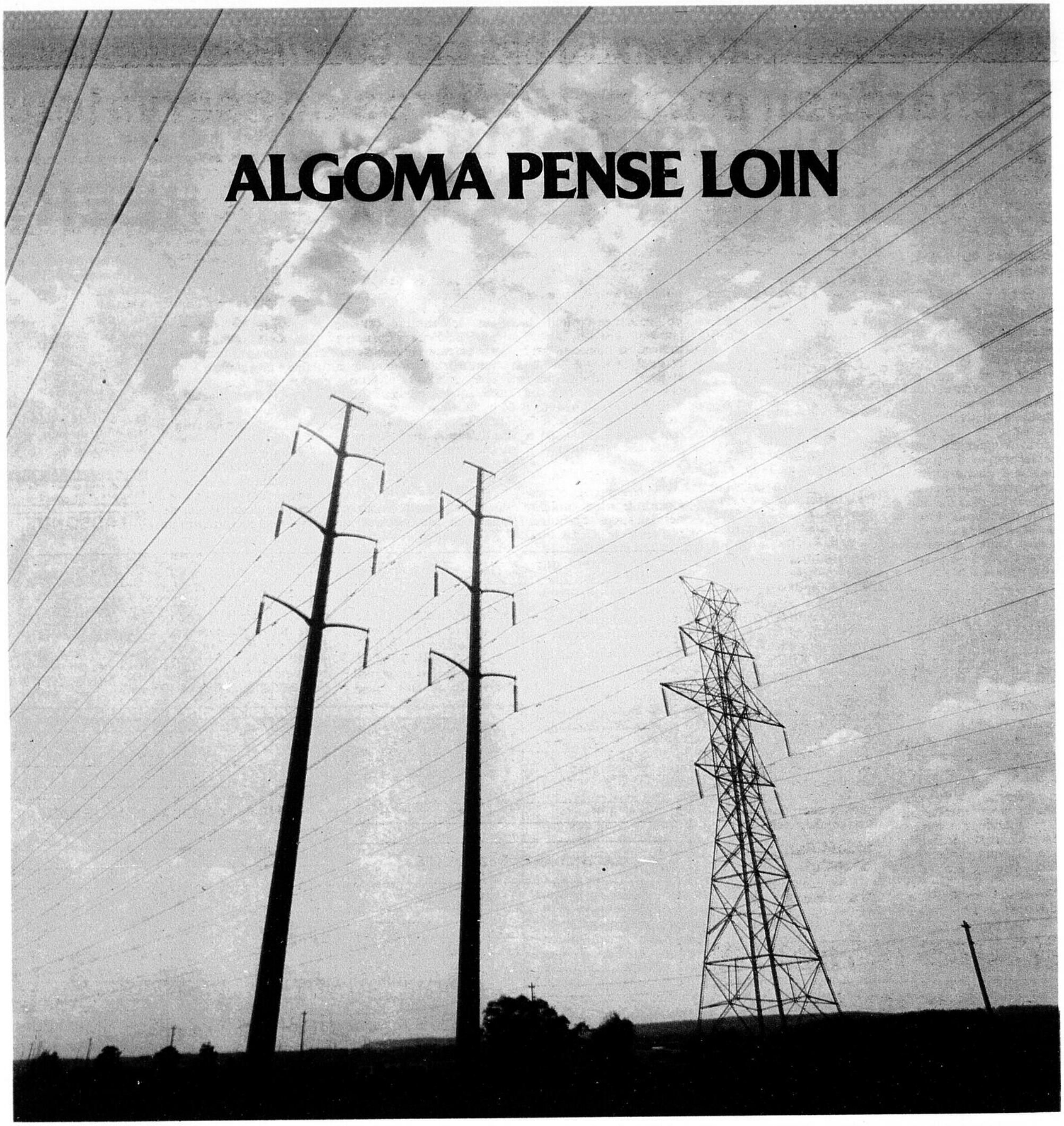
ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, M. Fisc., c.a., est du bureau de Montréal de Price Waterhouse.



ALGOMA PENSE LOIN

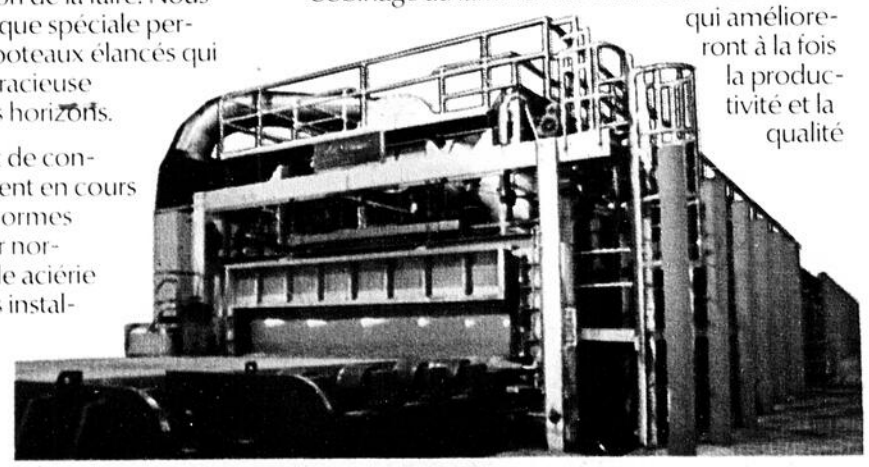


Aciers Algoma va de l'avant avec de nouvelles idées de nouvelles installations de nouveaux plans.

Lorsqu'un fabricant nous a demandé une plaque d'acier résistante, robuste mais facile à former, nous avons trouvé une façon de la faire. Nous avons mis au point une plaque spéciale permettant de construire ces poteaux élancés qui dressent maintenant leur gracieuse silhouette sur l'infini de nos horizons.

Les projets énergétiques et de construction navale actuellement en cours au Canada requièrent d'énormes quantités de plaque d'acier normalisée. Algoma est la seule aciérie au Canada qui dispose des installations permettant de la produire. C'est d'ailleurs dans ces mêmes installations que l'on produira bientôt la plaque trempée et revenue d'Algoma, de même que l'acier correspondant aux spécifications spéciales des clients.

Pour répondre à la demande toujours croissante de tôle d'acier, Algoma ajoute un troisième four de réchauffage et une nouvelle cage de bobinage au laminoir de tôle. Autant d'additions qui amélioreront à la fois la productivité et la qualité des produits d'Algoma.



Dans le laminoir d'aciers de construction, notre programme d'expansion est presque terminé et notre capacité a augmenté. Cela ne nous empêche pas d'avoir déjà entrepris des études techniques pour la construction d'un nouveau centre de production.

Comme nous entretenons des relations de longue date avec nos clients, nous jouissons de leur confiance et nous connaissons leurs besoins. Nous sommes conscients de la responsabilité qui nous incombe en retour de planifier en conséquence pour répondre à ces besoins.

... Parce que l'acier, c'est notre affaire!

ALGOMA STEEL

Aciers Algoma Limitée

RECOMMANDATIONS DES COURTIERS

Richardson propose 7 titres conservateurs

La maison de courtage **Richardson Securities** vient de mettre au point un portefeuille de sept valeurs pour les investisseurs prudents et conservateurs.

Banque de Montréal

Comme le rapport prix/bénéfice n'est que de 3,7 et que le rendement du dividende est de 8,1%, les actions de la **Banque de Montréal** sont un placement tout choisi en cette période d'incertitude. D'une part, le rendement du dividende est intéressant et d'autre part, le gain de capital est quasi assuré puisque le prix de l'action ne peut rester indéfiniment à un rapport prix/bénéfice aussi bas. Les profits de la banque devraient connaître une croissance annuelle de 15% pour les 5 prochaines années. La banque met l'emphase sur des stratégies de marketing nouvelles et s'implique dans des financements importants à l'étranger, notamment en Australie, au Mexique et au Brésil.

Ciment Canada Lafarge

Richardson Securities mise sur **Ciment Canada Lafarge** principalement parce qu'elle se détache du peloton. Au Canada, toutes ses installations sont maintenant modernisées avec des technologies d'avant-garde. Aux États-Unis, grâce à l'acquisition de **General Portland Cement,** elle est devenue le plus important producteur nord-américain de ciment avec une production de 12,5 millions de tonnes. D'autre part, les concurrents américains ne peuvent compter que sur des moyens de production désuets. Lors de la reprise, à cause d'une hausse prévisible de ses prix, Ciment Canada Lafarge pourra possiblement afficher un profit de 4$ à 5$ par action.

George Weston

Les actions du consortium **George Weston** — l'un des plus importants au Canada—se transigent presque à leur valeur aux livres, qui est de 35,75$. Les ventes de la division **Loblaw** gravitent autour de 6 milliards $. La division forestière, avec **E.B. Eddy,** a entrepris un programme d'investissement de 252 millions $ qui se terminera à la fin de 1983 et qui aura pour effet de diriger cette compagnie vers la production de papiers spéciaux.

La division de transformation de produits alimentaires continuera de croître par acquisition d'autres entreprises. La division pêcheries, avec **B.C. Packers,** est en restructuration. La flotte de pêche sera vendue au profit d'une implication plus grande dans le traitement du poisson.

MacMillan Bloedel

Un placement dans **MacMillan Bloedel** doit être vu dans une perspective plus longue parce que le facteur décisif d'un rebondissement est lié à la reprise de la construction domicilaire aux Etats-Unis. **Richardson** estime que le niveau de construction aux USA ne pourra rester longtemps à 600 000 unités par année comme c'est le cas depuis 1979. La maison de courtage prédit la construction de 1 475 millions d'unités en 1982 et de 2 250 en 1983. Le secteur de la construction représente 50% des ventes de la compagnie, comparativement à 35% pour les pâtes et papier et 15% pour l'emballage.

Moore Corp.

La compagnie **Moore Corp.,** le no 1 mondial des formules d'affaires, souffre d'un handicap particulier auprès des investisseurs, celui de couvrir un marché considéré comme rendu à maturité.

Par contre, la compagnie est en excellente posture financière, possédant un fort fonds de roulement et très peu de dettes. Le rendement sur le capital est de 16,6%. Pour déboucher sur un marché plus dynamique, la compagnie a créé la division **Moore Business Systems** pour commercialiser des mini-ordinateurs et des programmes auprès des petites et moyennes entreprises.

Royal Trustco

Bien soutenue par sa division de services de fiducie, le **Royal Trustco** dépend cependant d'une baisse des taux d'intérêt pour améliorer sa performance financière puisque 60% de son portefeuille hypothécaire a des échéances supérieures à un an tandis que 60% de ses dettes ont une échéance de moins d'un an. Le titre se vend à 5,5 fois les bénéfices et **Richardson** croit qu'il devrait au moins se vendre à la moyenne du TSE 300, soit approximativement 8 fois les bénéfices.

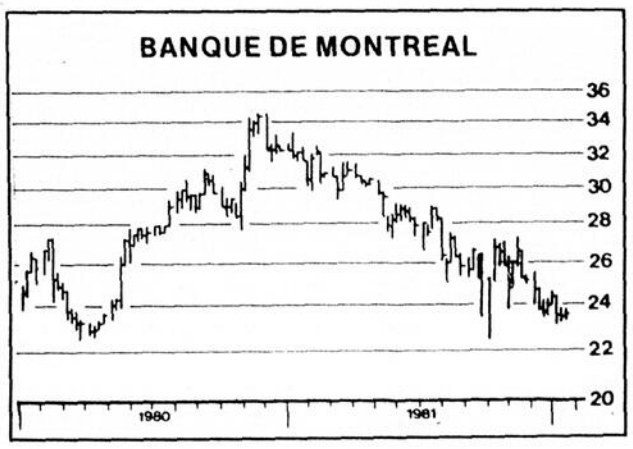
TransAlta Utilities

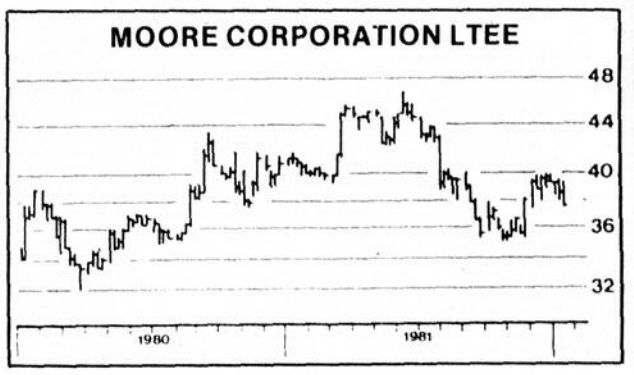
TransAlta Utilities est implantée en Alberta où elle a dépensé des sommes colossales (plus de 1 milliard $ en quatre ans) pour son réseau d'électricité. En 1980, la compagnie avait obtenu des taux pour lui permettre d'offrir un rendement de 14,5% sur le capital. Une demande est en cours pour porter ce rendement à 17%.

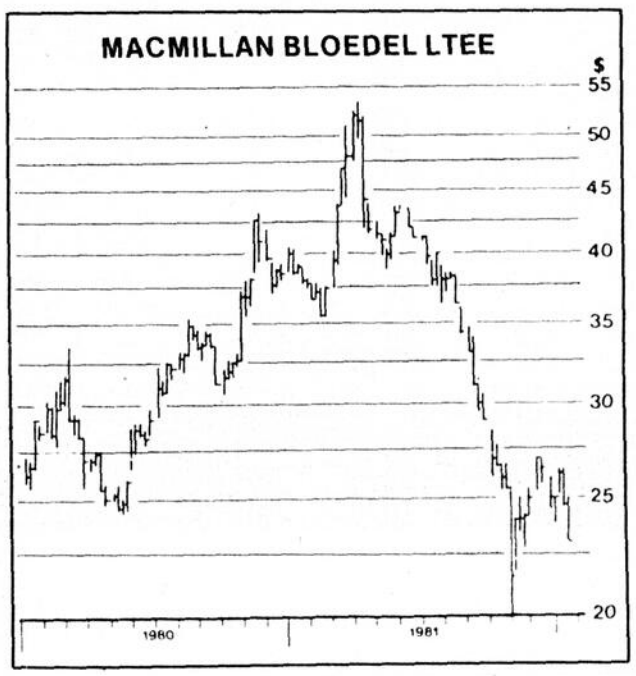
Les gains de la compagnie devraient augmenter de 20% au cours des cinq prochaines années. TransAlta Utilities s'est récemment diversifiée dans l'exploration pétrolière avec TransAlta Resources et 20% de Canada Northwest Land. Elle détient 36,9% de Canadian Utilities.

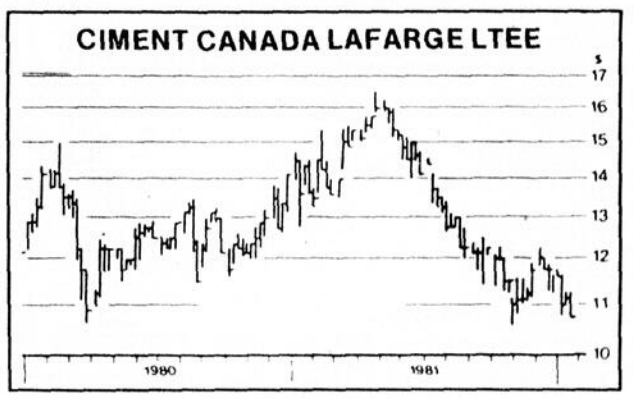
NORMAND LASSONDE

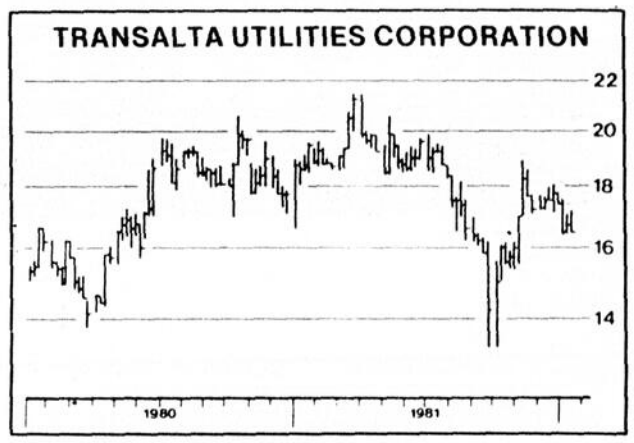
"LE GROUPE DES SEPT" — Variations boursières 1980-81-82

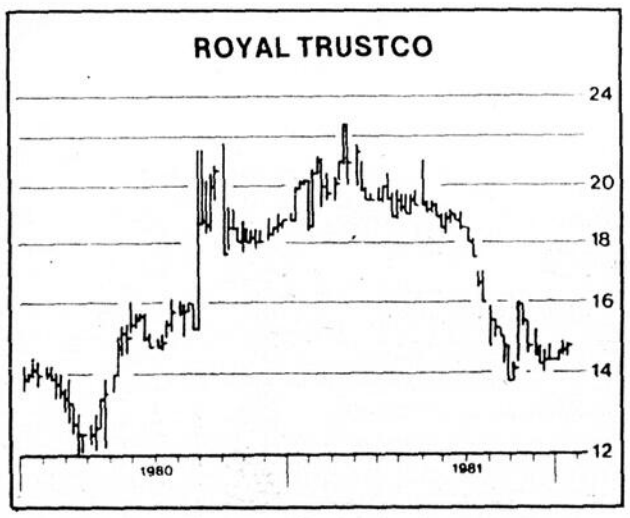


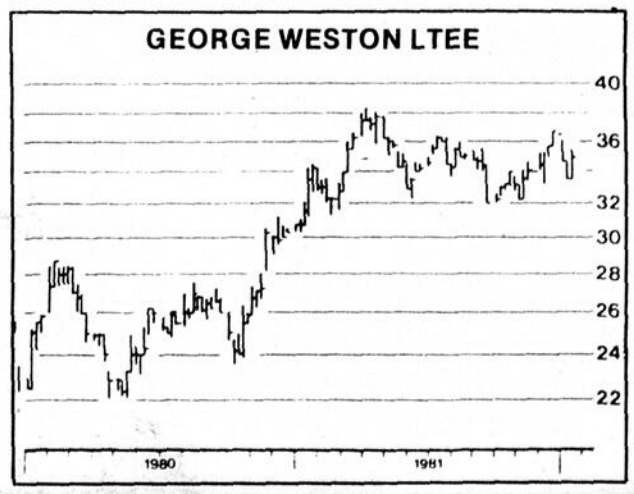












Source: Richardson Securities du Canada

CARTES D'AFFAIRES

lacroix design inc
Services de design et aménagement de locaux commerciaux
10339 BOUL. ST-LAURENT, MONTREAL H3L 2P1 TEL.: 384-2161

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

CLUB DE GOLF LACHUTE
C.P. 246
Lachute, Qué. J8H 3X5
36 trous - terrains exclusifs
18 trous - réservé aux membres
18 trous - TOURNOIS ET ABONNEMENTS QUOTIDIENS
Pour toutes informations sur: abonnements - tournois de golf - conventions - journées d'études - banquets - réceptions de tous genres -
Signalez: 514-562-5228
Ligne de Montréal - 861-7953
Eliane Julien Rowe

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt en vigueur le 23 février 1982

DEPOTS	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	Fed. Caisse Etabl.	Crédit foncier	Fiducie du Québec	Fiducie Populaire	Fiducie Prêt & Revenu	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Montreal Trust	Morguard	Trust General	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie
Epargne stable	13-1/4	12-3/4	12-3/4	12-3/4	—	12-3/4	12-3/4	12-3/4	12-3/4	11	12-3/4	—	—	14-3/4	—	13	13	12-3/4	—	12-3/4	—	12-3/4	12-3/4	—
Int. quotidien	12-1/2	9-1/2	12	12	—	12-1/2	11-3/4	12	12	12-1/2G	12	13-1/2	—	—	—	12-1/4	12-3/4	12-1/4	—	12	—	—	12-1/4	—
Dépôts à terme: Min. 5 000 $																								
30 à 59 jours	13-3/4	13-1/2	13-1/2	13-1/2	13-3/4	13-1/2	13-3/4	13-1/2	13-1/2	—	13-3/4D	14-1/2 D	13-3/4	13-3/4	14	13-1/2	14-1/4	13-1/2	13-1/8	13-3/4	14(F)	13-1/2	13-3/4	14
60 à 89 jours	14	13-1/2	13-3/4	13-3/4	14	13-3/4	14	13-3/4	13-3/4	—	14D	14-1/2 D	14-1/4	14	14-1/4	14	14-1/2	13-3/4	13-1/4	14	—	14	14	14-1/4
90 à 119 jours	14-1/4	13-1/2	14	14	14-1/4	14	14-1/4	14	14	14	14-1/4D	14 D	14-1/4	14-1/2	14-1/2	14	14-1/2	14	13-1/2	14	—	14-1/4	14-1/4	14-1/2
120 à 179 jours	14-1/2	14-1/4	14-1/4	14-1/4	15	14-1/4	14	14-1/4	14	14	14-1/4D	14 D	14-1/2	14-1/2	14-1/2	14	14-1/2	14-1/4	13-5/8	14	—	14-1/2	14-1/2	14-1/2
180 à 269 jours	14-1/2	14-1/2E	14-1/2	14-1/2	15-1/4	14-1/2	14-1/4	14-1/4	14-1/4	14	14-1/2D	13-3/4 D	15	14-3/4	14-3/4	14	14-3/4	14-1/2	14-1/8	14	—	15	15	14-1/2
270 à 364 jours	14-1/2	14-1/2	14-1/2	14-1/2	15-1/2	14-1/2	14-1/4	14-1/4	14-1/4	14	14-1/2D	13-3/4 D	15-1/4	14-3/4	15	15	15-3/4	15	14-7/8	14	—	15	15-1/4	14-3/4
Dépôts à terme Min. 1 000 $																								
1 an	15A	14-3/4	14-3/4	14-3/4A	16A	14-3/4	14-1/4	14-1/2	14-1/2	14-1/2	15-1/2	14-3/4C	—	—	—	—	16	—	—	—	—	—	—	—
2 ans	15-1/4A	14-3/4	15	14-3/4A	16A	15	14-1/4	14-1/2	14-1/2	14	14-3/4	14-1/4C	—	—	—	—	15-1/2	—	—	—	—	—	—	—
3 ans	15-3/4A	14-3/4	14-3/4	14-3/4A	16A	14-1/4	14-1/4	14-3/4	13-3/4	13-1/4	14-3/4	14C	—	—	—	—	15-1/2	—	—	—	—	—	—	—
4 ans	15-1/4A	14-3/4	14-1/4	14-1/4A	16A	14-1/4	13-3/4	14	13-3/4	—	14-3/4	13-1/2C	—	—	—	—	15-1/2	—	—	—	—	—	—	—
5 ans	15-1/4A	14-3/4	14-1/4	14-1/4A	16A	14-1/4	13-3/4	14	13-3/4	—	14-3/4	13-1/2C	—	—	—	—	17	—	—	—	—	—	—	—
Cert. dépôts (intérêt annuel): Min. 1 000$																								
1 an	16-3/4	15-3/4	16-1/4	16-1/4	16A	16-1/4	16-1/4	16-1/4	16-1/2	15	16-1/4	—	16-3/4C	16-1/4	16-1/4	16-1/2	17	16	16-1/2	16-1/4	16-1/2	16-1/2C	16-1/4	16-1/2
2 ans	17	—	16-3/4	16-3/4	16A	17	16-3/4	16-1/2	17	14-1/2	15-1/2	—	17-3/8C	16-1/4	16	16-1/2	16-1/2	16-1/2	17-1/2	16-1/4	16-1/2	17-3/4C	16-1/4	16-1/2
3 ans	17-1/2	16-3/4	17-1/2	17-1/2	16A	17-1/2	17-3/4	17	17-1/2	13-3/4	15-1/2	—	17-3/4C	17	17	17-3/4	16-1/2	17-1/4	17-1/2	16-1/2	17	17-1/4C	16-1/2	17-1/2
4 ans	16-3/4	—	17-1/2	17-1/2	16A	15-1/4	17-1/4	16-3/4	14-1/2	—	15-1/2	—	17-3/4C	16-3/4	16-1/2	17	16-1/2	16-3/4	17-1/2	16-1/2	17	16-3/4C	16-1/2	17
5 ans	16-3/4	—	17-1/2	17-1/2	16A	15-1/4	17-1/4	—	14-1/2	—	15-1/2	—	17-3/4C	16-3/4	16-1/2	17-3/4	18	16-3/4	17-1/2	17-1/4	17	16-3/4C	16-3/4	17

A- Intérêt semi-annuel B) 90 jours seulement C) Minimum 500.00$ D) Minimum 1,000.00$ E) A partir de 209 jrs F) 10,000 et plus

PRETS																								
Hypothèques conv.										6-18-1/4							6-17-1/2			6-19-1/2				
1 an	—	18-1/4	18-1/4	18-1/4	—	18-1/4	18-1/4	18-1/4	18-1/2	19	18-1/4	17-1/2	18-1/2	18-1/4	18-1/4	18-1/2	18-3/4	18-1/2	18-1/4	18-1/2	18-1/2	18-1/2	18-1/4	18
2 ans	—	—	—	18-3/4	—	18-3/4	18-3/4	—	19	—	19	—	19	—	18-3/4	—	—	19-1/4	18-3/4	—	18-1/2	18-3/4	18-1/2	18-1/2
3 ans	—	19-1/4	19-1/4	19	—	19-1/4	19-1/4	19-1/4	19-1/2	—	—	—	19-1/4	—	19	19	—	19-1/2	—	—	18-3/4	18-3/4	18-1/2	18-3/4
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19-1/4	—	—	—	—	19-1/2	—	—	18-3/4	—	18-3/4	—
5 ans	—	—	19-1/2	19-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	19-1/2	—	19-1/2	19-1/2	—	19-3/4	—	19-1/2	19	—	18-3/4	—
Hypothèques commerciales:										6-18-1/2														
1 an	—	18-1/2	—	—	—	—	—	—	—	19-1/4	19	18-1/2	—	18-1/4	18-1/2	—	—	18-3/4	18-1/4	—	18-1/2	18-1/2	—	—
2 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19	—	—	19-1/2	18-3/4	—	18-1/2	18-3/4	—	—
3 ans	—	19-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19-1/2	—	—	19-3/4	—	—	18-3/4	18-3/4	—	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19-3/4	—	—	18-3/4	—	—	—
5 ans	—	19-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19-3/4	—	—	20	—	—	19	—	—	—
Prêts personnels*	21 22-1/2*	19-3/4*	20-1/2 et plus	19-3/4 et plus*	—	18-3/4 21-3/4	20-3/4*	19-3/4*	19-3/4*	21-1/2**	20-1/2	19-3/4**	—	—	—	18 18-1/2	—	20-3/4	—	—	—	—	19-3/4	—

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein

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

Marchés monétaires

CANADA

	10-02	03-02	Haut 1981	Haut 1980
1. Taux d'escompte	14.87	14.74	21.24	17.36
2. Taux préférentiel	16-16-1/2	16-16-1/2	22.75	18.25
3. Bons du Trésor (3 mois)				
Canada	14.62	14.49	20.99	17.11
E.U. (taux corrigé)	14.82	14.55	17.37	17.64
4. Papier commercial (90 j.)				
Canada	15.50	15.40	22.50	18.13
E.U. (taux corrigé)	16.21	15.80	19.53	21.63
5. Rendement des obligations				
Canada 1-3 ans	15.79	15.94	18.93	14.40
3-5 ans	15.52	15.71	18.68	13.86
10 ans —	15.93	15.97	17.66	13.45
10 provinciales	17.14	17.19	18.70	14.07
6. Taux de change				
$Can/E.U. comptant	.8264	.8320	.8493	.8745
$Can/E.U. à terme	.8273	.8320	.8434	.8794

ETATS-UNIS

	10-02-82	03-02-82
Taux d'escompte	12.00	12.00
Federal Funds	15.19	14.77
"Prime rate"	15-3/4 - 16-1/2	15-3/4 - 16-1/2
Certificats de dépôt (90 jours)	15.32	14.60
Bons du Trésor (90 jours)	13.92	13.17
Papier commercial (90 jours)	14.83	14.23
Eurodollar (90 jours)	15.96	15.24

Source: Service des études économiques, Banque Nationale.

Hausse généralisée des taux de plus d'un an

La hausse généralisée, à travers le système bancaire et parabancaire au pays, des taux d'intérêt d'un an et plus illustre la difficulté qu'éprouvent nos institutions financières à convaincre épargnants et investisseurs à s'engager à long terme. Cela pourrait toutefois devenir moins difficile, au cours des prochaines semaines, parce que l'écart entre les taux offerts à court terme et les taux d'un an et plus s'élargit de plus en plus en faveur de ces derniers.

Cette semaine, suivant la voie tracée par la **Banque du Canada** qui a réduit son taux d'escompte de 0,13% à 14,74%, un certain nombre de banques, de caisses populaires et de sociétés de fiducie ont abaissé légèrement (1/4% de 1%) les taux offerts sur leurs certificats de dépôt de 30 à 59 jours et de 60 à 89 jours. La **Banque Mercantile,** qui s'était pendant quelques jours la semaine dernière placée loin en avant du peloton, a dû se réajuster drastiquement en réduisant ses taux de 1%. Seule la **Banque Nationale** a haussé ses taux sur ces courtes échéances. D'une institution à l'autre, le taux sur les certificats de 30 à 59 jours varie de 13-1/8% à 14%.

À l'inverse des taux à court terme, les taux à long terme ont monté dans la plupart des institutions recensées par LES AFFAIRES.

Sur les certificats de dépôts garantis (non encaissables avant échéance) échéant dans un an, les taux offerts s'échelonnent de 15-3/4% **(Banque d'Épargne)** à 17% **(Guardian)**.

Règle générale, c'est pour l'échéance de trois ans que les institutions financières offrent leur meilleur rendement, qui atteint 17-1/2% en plusieurs endroits et même 17-3/4% au **Trust Général.** Seule la société de fiducie **Guardian** offre davantage, soit 18%, pour une échéance de cinq ans.

En contrepartie de ces rendements élevés, les taux imposés sur les hypothèques ont également grimpé presque partout. Sauf dans les **caisses d'établissement,** il n'y a plus rien en bas de 18-1/4% pour une hypothèque d'un an. Le taux monte jusqu'à 19-3/4% pour une hypothèque de 5 ans.

Notre régime d'épargne-retraite:
C'est son rendement SUPÉRIEUR qui le rend supérieur.

17 3/4%

Dépôt garanti 2 ans, minimum 500 $, intérêt crédité annuellement. Taux sujet à confirmation

TRUST GENERAL

Montréal/University: 871-7200
Montréal/Place Ville-Marie: 861-8383,
Outremont: 739-3265.

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

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

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

LES GAGNANTS

Haley: 7 millions $ pour se moderniser

Haley: + 0,60$ à 4,475$

Malgré une légère baisse des profits prévue pour l'année en cours, un programme de modernisation de plus de 7 millions $ permettra à la compagnie d'obtenir une plus grande part du marché dans la fabrication de moules pour l'industrie aéronautique, a déclaré le président de la compagnie M. **Robert Turnbull.** Il a ajouté que le secteur de l'industrie aérospatiale devrait connaître un important rebondissement dès l'année prochaine. Haley est un fabricant de moules à haute précision pour l'industrie aérospatiale.

Falconbridge Nickel: + 1,25$ à 63,75$

En dépit du pessimisme général des investisseurs et de la chute continue des cours boursiers depuis le début de l'année 1981, les chasseurs d'aubaines accumulent certaines valeurs de qualité comme Falconbridge Nickel. Plusieurs analystes estiment que le prix des différents métaux ont touché leur bas cyclique et devraient s'apprécier au fur et à mesure que la reprise économique se fera sentir et ainsi ramener à de meilleurs niveaux les profits des compagnies minières.

Asbestos Corp.: + 0,88$ à 14$

La hausse du cours de l'action semble être une reprise technique à la suite de la chute importante des derniers mois. Malgré la situation catastrophique dans l'industrie de l'amiante, quelques analystes croient que l'achat du titre est justifié en fonction d'un achat à long terme. Le fonds de roulement de la compagnie, après déduction de la dette à long terme, est d'environ 18,50$ l'action, ce qui représente une garantie contre toute baisse importante dans le futur.

LES PERDANTS

Ocelot B: — 2$ à 20$

Cette culbute de 9% du prix de l'action représente l'incertitude des investisseurs face à la baisse du prix du pétrole dans le monde et de bien pauvres ancitipations pour les exploitations de la compagnie en Australie. **North Cooper,** de **Moss, Lawson** à Toronto, estime que le projet de la compagnie de construire une usine de méthanol en Colombie-Britannique au coût de 150 millions $ est dangereux puisque la demande pour le méthanol est faible et que les coûts d'emprunt sont très élevés.

CP Ltd: — 1,63$ à 33,50$

Roland Jones de **Pitfield, Mackay, Ross** pense que la faiblesse du titre est due à la croyance que la direction de **CP** aura à emprunter sur les marchés des capitaux cette année pour financer une partie de son programme de dépenses en capital. Toutefois, il prévoit pour l'année en cours un profit de 7$ l'action, comparativement à 6,75$ pour l'année 1981.

Brunswick: —0,75$ à 11$

La direction de la compagnie a annoncé qu'elle coupait son dividende de moitié pour le porter à 7,5 cents, payable le 24 mars aux actionnaires enregistrés aux livres de la compagnie le 3 mars. Le dernier dividende payé fut de 15 cents.

GMC: — 1,12$ à 42,38$

La baisse importante du titre sur les bourses canadiennes fait suite à l'annonce par la compagnie-mère de Détroit, **General Motors Corp.**, qu'elle réduisait sa production de voitures et qu'elle éliminait un tour de rotation de ses employés. GM a aussi annoncé plusieurs fermetures d'usines pour cette semaine, remerciant du même coup plus de 38 500 travailleurs. Le titre a clôturé à la Bourse de New-York à 34,38 $US.

Dofasco A: — 1,50$ à 33,50$

L'incertitude des analystes au sujet des prévisions pour l'année en cours ont semé le désarroi parmi les investisseurs. De tous les analystes qui ont écrit sur le sujet, aucun ne prévoit une année exceptionnelle pour 1982. Ils estiment que le niveau de profit par action pour l'année dépend uniquement de la date à laquelle débutera la reprise, et seulement si cette reprise débute au cours des 2 premiers trimestres; sinon, l'effet sur les bénéfices ne sera ressenti qu'en 1983.

LU, VU, ENTENDU...

Michel Baribeau achète 33 600 actions de la BNC

Si **Antoine Turmel** a vendu ses actions de la **Banque Nationale,** il n'en va pas ainsi d'un autre administrateur. **Michel Baribeau,** de Lévis, vient d'acheter 33 600 actions de la BNC pour porter son avoir à 42 907. L'action de la BNC semble à son minimum et elle remontera dès que la banque de la Place d'Armes retrouvera la rentabilité.

* * *

Pour la première fois dans son histoire, **Geoffrion, Leclerc Inc.** s'est classé, en janvier dernier, au premier rang de tous les courtiers et banques pour sa participation aux émissions d'obligations municipales et scolaires vendues au Québec. Geoffrion, Leclerc a participé aux émissions pour une somme de 18,8 millions $, soit 27,1% du total souscrit de 69,4 millions $. Le no 2 a été **Lévesque, Beaubien** qui a souscrit pour 14,7 millions $, soit 21,2% du total émis. On retrouve ensuite dans l'ordre **Molson, Rousseau** (8,3%), **McNeil, Mantha** (7,9%), la **BNC** (7,1%), **Tassé et Associés** (7,1%) et **Grenier, Ruel** (6,0%).

* * *

Mauvaises nouvelles pour **Hibernia.** Le naufrage de la plateforme **Ocean Ranger,** au puits Hibernia J-34, foré à 9 000 pieds, a forcé **Mobil Oil** a ramené à quai les deux autres plates-formes qui foraient sur le champ Hibernia. Les plates-formes **Zapata Ugland** et **Sedco 706** ne retourneraient pas avant avril à leur site respectif de forage, **West Flying Foam** (19 milles du lieu de la tragédie) et **Nautilus C-92** (9 milles). Les deux puits sont forés à des profondeurs de 15 000 et 13 000 pieds. De plus, il n'y a pas de plateforme disponible pour reprendre à brève échéance le travail au puits Hibernia J-34. L'autre mauvaise nouvelle est le recours aux tribunaux du gouvernement terre-neuvien pour régler le différent fédéral-provincial sur la propriété des ressources au large des côtes.

LA PRODUCTIVITÉ DU 3e TYPE:

La bureautique au service de votre entreprise et de votre personnel



À bien y penser, votre bureau n'est autre qu'un centre de communication. Pourtant, en cette époque de communication rapide, le bureau fonctionne encore comme au 19e siècle.

Depuis dix ans, la productivité industrielle a progressé de 83%, alors que la productivité des bureaux n'a augmenté que de 4%. C'est pourquoi DMR a reconnu le besoin d'ajouter la bureautique à ses services de consultation en gestion de l'information.

La bureautique, c'est l'organisation harmonieuse du personnel, de la technologie et de l'information pour accroître l'efficacité et la productivité du bureau. La bureautique transforme le bureau en un centre d'information moderne, parfaitement intégré. Par l'utilisation adéquate des technologies de pointe, elle vous permet d'augmenter l'efficacité de votre bureau tout en réduisant les coûts d'opération et d'améliorer la satisfaction du personnel.

DMR regroupe des conseillers en administration spécialisés en gestion de l'information; ils sont également en mesure de développer et d'implanter les systèmes recommandés. Fort d'une expérience solide acquise au service de grandes compagnies canadiennes, DMR étudiera les besoins de votre entreprise et vous conseillera la meilleure façon d'implanter et d'utiliser les technologies de pointe dans votre bureau.

DMR vous aidera à planifier votre accès aux communications efficaces par l'intégration de procédures de gestion plus fonctionnelles, d'un personnel mieux entraîné et de systèmes efficaces capables de transmettre, de classer, trier et retrouver renseignements et documents plus rapidement et avec une plus grande précision. Ne fonctionnez plus comme au siècle dernier! Profitez de la bureautique pour augmenter votre productivité.

DUCROS, MEILLEUR, ROY ET ASSOCIÉS

Les professionnels de la gestion de l'information

ST-JEAN (T.N.)
E. Foran
(709) 722-7242

HALIFAX
J. Snow
(902) 422-1541

SAINT-JEAN (N.B.)
R.A. Cox
(506) 642-7242

QUÉBEC
D. Laroche
(418) 653-6881

MONTRÉAL
R. Gagné
(514) 866-3301

OTTAWA
T.M. Moore
(613) 238-2697

TORONTO
J.W. Kranias
(416) 363-8661

EDMONTON
R.J. Hunter
(403) 423-2070

CALGARY
G.D. Hadford
(403) 265-6001

VANCOUVER
P. Tinevez
(604) 669-9077

Membre de l'Association canadienne des conseillers en administration.

A la Bourse de Montréal

Le marché des options sur l'or démarre bien

L'inauguration du marché international d'options sur l'or à la **Bourse de Montréal,** lundi dernier, constitue déjà un franc succès. Au cours des deux premières journées de transactions il s'est transigé 649 contrats, pour une valeur cumulée de 142 820 $US, a indiqué aux AFFAIRES M. **Léon Bitton,** adjoint au service des options de la Bourse de Montréal.

Ce marché d'options sur l'or est une première en Amérique et est réalisé en coopération avec l'**European Options Exchange,** d'Amsterdam. Un investisseur qui effectue une opération initiale d'options sur l'or à la Bourse de Montréal peut faire une opération liquidative sur l'EOE et vice-versa. La séance débute à Amsterdam à 4h30 (heure de Montréal) et Montréal prend la relève à 10h30 lorsque les transactions arrêtent à Amsterdam, le décalage horaire permettant une séance continue de 12 heures.

Il y a deux sortes d'options qu'un investisseur peut acheter ou vendre: l'option d'achat communément appelée "call" et l'option de vente appelée "put":

1) l'acheteur d'un "call" acquiert le droit d'acheter de l'or, à un prix prédéterminé, avant la date d'échéance de l'option. Le vendeur d'un "call" reçoit de son côté le montant payé par l'acheteur de l'option et s'oblige à vendre de l'or à un prix prédéterminé advenant que l'acheteur du "call" demande la livraison du métal avant la date d'échéance.

Par exemple, à la fermeture du marché lundi dernier, le "call" avec échéance au mois de mai pour un prix d'achat de 375 $US a clôturé à 54 $US sur un volume de 20 contrats. Comme chaque contrat représente 10 onces d'or, le dernier acheteur a dû verser au vendeur la somme de 540 $US (plus les commissions au courtier qui s'est occupé de la transaction). Le vendeur reçoit la prime de 540 $US moins les frais de courtage applicables.

Au fixing de Londres lundi après-midi, l'or cotait 364,25 $US. L'acheteur du "call" estimait donc que le métal précieux s'appréciera d'ici mai au-delà de 375 $US, de préférence á 429 $US pour couvrir non seulement le montant d'achat de l'or mais encore le coût de son achat de l'option. Si, en réalité, le prix de l'or au comptant demeure au niveau de 364,25 $US jusqu'au mois de mai, la prime de 54 $US s'effritera peu à peu jusqu'à ce qu'elle ne vaille plus rien puisqu'elle est liée au nombre de jours dont l'acheteur dispose pour vendre ou exercer son option.

2) l'acheteur d'un "put" paie le montant de l'option (prime) et il obtient le droit de vendre de l'or, à un prix prédéterminé, avant la date d'échéance. Le vendeur du "put" encaisse la prime et s'engage à acheter l'or, à un prix prédéterminé, avant l'échéance de l'option.

Par exemple, à la fermeture du parquet lundi dernier, le "put" avec échéance au mois de mai pour un prix d'achat de 350 $US a fermé à 16 $US sur un volume de 13 contrats. L'acheteur a donc versé au vendeur la somme de 160 $US (plus les commissions au courtier). Le vendeur a reçu la prime de 160 $US moins les frais de courtage.

Comme le fixing de Londres lundi dernier était de 364,25 $US l'once d'or, l'acheteur du "put" pense que le prix de l'or va baisser sous le niveau de 350 $US, de préférence à moins de 334 $US afin de couvrir le montant de la prime de 160 $US qu'il a versé au vendeur. Si l'or tombait à 300 $US l'once, il pourrait acheter l'or à ce prix sur le marché libre puis exiger du vendeur du "put" de lui acheter à 350 $US l'once ce même or, ou il pourrait tout simplement revendre sur le marché boursier son option à un autre acheteur.

Le vendeur du "put" croit, au contraire, que le prix de l'or va s'apprécier puisqu'il s'est engagé à acheter l'or à 350 $US l'once.

Il est à noter que la plupart des positions créées par des transactions d'options sur l'or ne sont pas exécutées; les options sont liquidées sur le marché des options ou viennent tout simplement à échéance.

L'axe Montréal-Amsterdam permet donc aux investisseurs du monde entier de réagir rapidement lors des périodes de forte volatilité du marché de l'or et lorsque des événements internationaux causent des changements rapides aux fixings de l'or à Londres et à Hong-Kong.

Ce marché sur les options est différent de celui qui existe à Winnipeg, a expliqué aux AFFAIRES M. **André Couture,** vice-président et secrétaire de la Bourse de Montréal. "Les contrats d'option à Winnipeg portent sur des contrats à terme, tandis que chaque option d'or négociée à Montréal porte sur 10 onces troy d'or sous sa forme la plus largement acceptée, soit le lingot d'or d'une pureté de 995 parties par mille". Le détenteur d'une option achetée à la Bourse de Montréal peut donc exiger la livraison du métal précieux, tandis que l'option achetée à la Bourse de Winnipeg donne droit à la livraison d'un contrat à terme et non au produit même.

CH.- ÉDOUARD LEBEL

maintenant disponible

Édition 1982

Profils d'entreprises québécoises

Le seul ouvrage de référence du genre au Québec

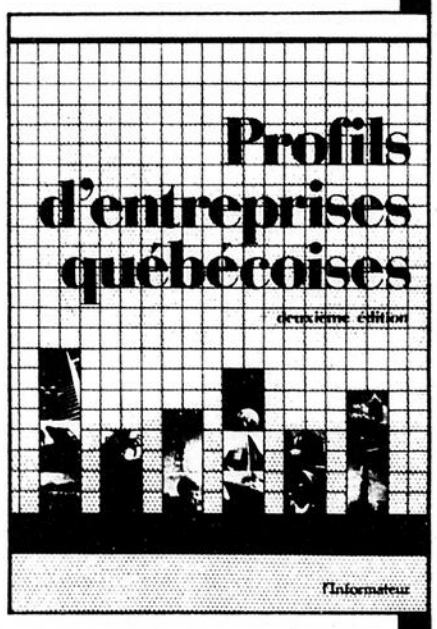
Cette deuxième édition, **entièrement revue et augmentée,** comprend deux parties:

I- Articles descriptifs portant sur plus de 50 entreprises

Les thèmes abordés dans chacun des articles portent sur l'historique de l'entreprise, le type d'activité, les marchés, le nombre d'employés, les statistiques financières, les filiales, les objectifs, la responsabilité sociale, etc. En référence supplémentaire, la signature corporative de l'entreprise, une liste des principaux cadres dirigeants et, en moyenne, trois illustrations montrant l'entreprise sous divers aspects et/ou ses dirigeants.

II- La liste "Les Affaires, 300 principales industries manufacturières au Québec"

Établie en juin 1981 par le journal **Les Affaires,** cette liste a pour but de souligner l'importance du secteur manufacturier au Québec. Les entreprises y sont classées suivant le nombre de leurs employés et la valeur de la production qu'elles effectuent au Québec.



bulletin de commande

Volume format 15 cm X 23 cm
355 pages - **22,95$**
ISBN 2-920155-01-6
ISSN 0229-348X

Commandez votre exemplaire dès aujourd'hui.

Libellez votre chèque ou mandat à l'ordre de: Éditions l'Informateur Inc.

L'éditeur assume les frais d'envois.

Veuillez nous faire parvenir:

☐ ( ) exemplaire (s) **P.E.Q.,** 2e édition (1981-82) - **22,95$**

☐ Paiement ci-joint:.....$ ☐ Veuillez nous facturer.

NOM:.....

Adresse:.....

Ville:..... Prov.:.....

Code postal:..... Tél.:.....

Éditions l'Informateur Inc.
A/S Les Affaires, 465, rue Saint-Jean, MONTRÉAL (Qc) H2Y 3S4
Réf. 1020 Tél.: (514) 842-6491

Aff - 820227

REER
CINQ ANS

Un Régime Enregistré d'Épargne-Retraite conçu pour offrir un rendement maximum et un maximum de stabilité. Les intérêts élevés garantis sont calculés annuellement, vous assurant un placement de tout repos pendant cinq ans, plus un rendement de premier ordre.

17 1/2 %

Exemple: un placement de $1.000 aurait, à l'échéance, une valeur de **$2239.70**

Aucuns frais
Dépôt minimum $500

Intérêts composés annuellement
Le taux d'intérêt est garanti pour tout le terme de 15 mois.

Membre S.A.D.C.
REER Info: (514) 284-2424
1125 ouest, boulevard de Maisonneuve a Peel
Montréal, Québec H3A 3B6

HORAIRE PROLONGÉ SOIRS ET SAMEDIS
Les samedis: 20 et 27 février — 10 h à 16 h
Sur semaine: 22-26 février et 1er mars — 9 h à 20 h

Membre de la Régie de l'assurance-dépôts du Québec

Trust First City

LA BOURSE

VARIATION DES INDICES

	22 fév. 82	15 fév. 82	Var.	1981-82 Haut	1981-82 Bas
TSE - 300	1655.57	1648.28	+ 7.29	2393.33	1640.96
Mtl - Composé	275.43	274.36	+ 1.070	375.70	273.50
Dow Jones - 30 ind.	811.26	833.81	— 22.55	1024.05	811.26

METAUX PRECIEUX ET DOLLAR

	22 fév. 82	15 fév. 82	Var.	1981-82 Haut	1981-82 Bas
Or (Londres) US$	364.25	375.25	— 11.00	539.50	364.25
Argent (Londres) US$	8.08	8.51	— 0.43	16.35	7.73
Dollar can. US$	82.12¢	82.12¢	—	85.01¢	80.43¢

COUP D'OEIL SUR LE MARCHÉ

Le Dow-Jones croule sous 824

■ Coup de théâtre à la **Bourse de New York** lundi dernier. À la suite de l'annonce par la **Réserve Fédérale américaine** d'une baisse de 3,1 milliards $US de la masse monétaire M-1 pour la semaine se terminant le 10 février 1982, le Dow-Jones industriel grimpe de plus de 8 points dans la première heure de transactions. La moyenne des 30 industrielles tient le coup avec un gain de plus de 4 points jusqu'à 14h00 mais s'écroule comme une roche dans les dernières heures de transactions pour clôturer à 811,26, défonçant d'un coup sec le plancher psychologique de 824,01 qui tenait depuis le 25 septembre 1981.

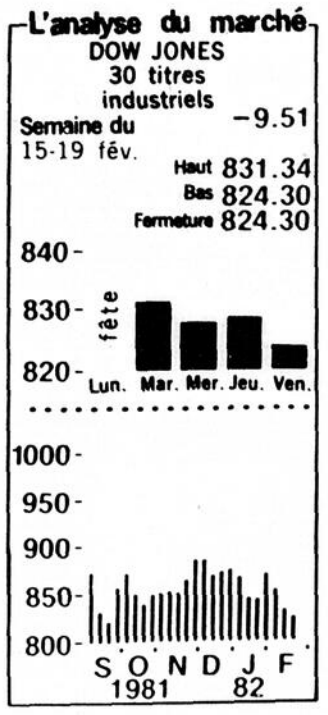
Comme nous vous l'avons déjà mentionné (voir LES AFFAIRES du 23 janvier 1982, p. 24), la séance de transactions qui suit celle où le Dow-Jones industriel clôture sous un important pilier du passé est une journée cruciale. La journée de mardi, soit la journée qui suit immédiatement la fermeture sous le niveau 824,01, a été une séance de transactions où il y a eu peu de fluctuations. Le Dow-Jones industriel a baissé d'au plus 3 à 4 points durant la journée, pour clôturer à 812,97, une hausse de 1,71 point par rapport à la fermeture précédente.

Historiquement, les séances de transactions qui suivent la cassure d'un important pilier du passé se terminent la plupart du temps par des pertes importantes dans les moyennes et indices boursiers. Si dans les prochains jours, le marché boursier ne continue pas sa descente, ce sera l'indication que le plancher a été atteint.

De tout temps, le meilleur moment pour acheter des actions est DURANT OU QUELQUE PEU APRÈS une récession importante, lorsqu'un plancher important du marché boursier a été franchi. Une fois que cette barrière est traversée, plusieurs investisseurs paniquent et vendent tout ce qu'ils possèdent. C'est justement dans cette période d'affolement et d'épouvante qu'il est le plus sage d'acheter.

Les jours qui vont suivre donneront le ton au marché. Si la panique de vente est déjà derrière nous, le marché ne demeurera pas longtemps sous le niveau 824 et s'appréciera rapidement, dès que les investisseurs reconnaîtront qu'il n'y a plus de vendeurs qui sont effrayés par l'idée de détenir des actions. À la suite d'une première vague d'achats, le marché remontera facilement et attirera une multitude d'acheteurs qui seront à la recherche d'aubaines.

L'analyse du marché



Au contraire, si le marché n'a pas atteint son plancher au cours des derniers jours, il continuera la baisse amorcée depuis avril 1981. La dégringolade sera drastique et se fera sur une courte période de temps, ce que les analystes techniques appellent le "climax terminal".

Une chose est claire, le pessimisme est à son comble, ou presque. Il ne faut pas être devin pour comprendre qu'une baisse de plus de 213 points dans la moyenne industrielle du Dow Jones en dix mois, ce qui représente une chute de 20,8%, est un événement que l'on voit très rarement. Ce qui est encore plus rare, c'est que la baisse s'est faite sans aucune réaction technique à la hausse. Généralement, ces réactions techniques sont contraires à la tendance principale du marché et recouvrent de 33% à 66% du terrain perdu.

Au cours des prochaines semaines, la Bourse de New York devrait connaître une vague d'achats qui feront remonter les cours de façon importante. À la suite de cette hausse, les investisseurs devront déterminer si ce n'est qu'une réaction temporaire ou bien le début d'un nouveau marché haussier.

CH.-EDOUARD LEBEL

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 19 février 1982

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
A-B							
A.G.F.M	1521	$6	6	6	- ½	6⅞	6
AMCA Int	11387	$19½	18¾	18⅞	- ⅜	23½	18¾
Abtl Prce	3207	$20	19¾	20		22⅜	19¾
Abitbi 7½p	220	$25	24½	24½	- ½	26½	24½
Abitbi 10	320	$36	35½	35½	- 1¼	37¼	35
Acklands	1412	$12⅜	12	12¼	+ ¼	14	12
Ackind 2p	100	$12	12	12		13½	12
Adanac M	3200	75	72	75		99	65
Advocate	6500	28	25	25	- 15	40	22
Aero E	23750	430	360	375	- 60	8⅛	360
Agassiz	24240	73	70	70	- 2	73	51
Agnico E	36660	$7¾	7	7¼	- ⅜	7¾	5⅞
Agra Ind A	1700	$8½	8⅜	8⅜		9¼	8⅛
Akaitcho	2500	65	50	55	+ 5	68	40
Albany	84100	67	51	60	- 7	100	51
Alt Energy	157237	$11	9⅝	10	- ⅜	16¼	9⅜
Alta Nat	1075	$24½	23	23	- 1¼	27½	23
Alcan	201556	$24	22½	23½	+ ½	27⅜	22¼
Algo Cent	14900	$17¼	17	17	- ¼	18¼	16½
Algoma St	39627	$37¼	36¾	37	- ½	44	36¾
Algoma St p	1700	$15½	15½	15½	- ½	17¼	15½
Algon pr	600	$10	10	10		10	10
Alum 3rd p	3500	$18¾	18¼	18¾		19¾	18¼
Amcan	2000	36	32	32	- 6	125	32
Am Eagle	17059	310	285	285	- 20	360	285
Am Leduc	32700	28	25	25	- ½	39	25
Andres W A	510	$12¾	12	12¾	+ ¾	13¾	12
Andres W B	1175	$12½	12	12½	+ ½	13	12
Ang CT 4½	z22	$14¼	14¼	14¼		16	15
Ang CT 265	588	$16½	16	16	- ¾	19	16
Ang CT 290	z110	$19	17⅜	18½		20½	19⅜
Ang CT 315	220	$20¼	20¼	20¼	- ¾	22½	20¼
Ang D Gld	808	45	45	45	- 10	65	45
Ang U Dev	8800	80	75	75	- 5	92	70
Anthes	11600	175	170	170	- 15	290	170
Arbor C	1425	365	360	360	- 5	365	330
Argosy	18000	23	21	21	- 7	28	21
Argus	4893	$8⅜	8⅜	8⅜		9	435
Args 250 p	290	$16¾	16¾	16¾		18½	16¾
Argus B pr	460	$16½	16¼	16¼	- ½	18½	16¼
Argus C pr	3092	450	435	440	+ 5	7	400
Asamera	18800	$11¼	10⅞	11⅛	- ¼	14¼	10⅞
Asbestos	9603	$14⅛	13⅛	14	+ ⅞	19⅞	13
Asoc Porc	12831	325	310	325	+ 15	375	305
Astral	7800	485	450	480		5¼	400
Atco I	9452	$7¼	6½	6¾	- ¼	8¾	6½
Atco II	1370	$7	6½	6¾	- ¼	8⅞	6½
Atl C Cop	2100	90	85	90	+ 3	110	85
Atlas Yk	19350	50	43	48	- 2	73	43
Atlas w	8500	15	12½	12½	- ½	24	12½
Augmitto	8850	155	145	145	- 5	175	110
Ato Hard A	300	$10⅜	10¼	10⅜	+ ⅛	12	10¼
BC Sugar A	5642	$15½	14	14½	- 1⅛	18	14
BC Sugar P	100	$10	10	10		10	10
BP Can	58960	$24¼	22⅜	23¼	+ ½	33¼	22¼
Bachelor	10600	300	270	290	- 10	405	270
Bakertalc	7000	35	34	34	- 1	41	28
Banister C	5084	$7½	7	7⅜	- ¼	8¼	5¼
Bank BC	25364	$42⅜	41½	42		50½	41½
Bk BC 228	100	$16	16	16	- ¼	16¾	15½
Bk BC r	129363					100	13½
Bank Mtl	191062	$22⅜	21⅜	22⅜	+ ½	24½	21½
Bk Mtl 285	7500	$26⅜	26	26¼	- ½	27¾	25½
Bk Mtl 250	66250	$19¼	18¾	19		26½	18¼
Bk Mtl w	75600	485	455	475	- 20	6	435
Bank N S	52140	$23¾	22½	23⅜		28	22½
Bankeno	4500	$7⅜	7½	7½	- ½	10	7
Barbcon A	1200	$6	5⅞	5⅞	- ⅛	6	5⅞
Barbcon B	1150	$6	6	6		6	6
Bary Expl	10000	15	14	14	- 1	20	14
Basic Res	3100	400	360	360	- 45	490	360
Baton A	1550	$7¼	7	7		8	7
Baton B	1500	$7¼	7	7¼	+ ¼	7¼	6¾
Bay Mills	100	$6⅜	6⅜	6⅜	- ⅛	6¾	5⅞
Bell Canad	309799	$17¾	17¼	17½	- ⅛	19¼	17¼
Bell A pr	103	$23	23	23	- 30	56⅞	23
Bell B pr	z25	$51¼	51¼	51¼		55½	53
Bell C pr	875	$17	17	17		18½	16¾
Bell 2.28	500	$26½	26½	26½	- ¼	28¾	26¼
Bell 1.80	6960	$14	13⅜	13⅜	- ⅜	14⅜	13⅜
Bell 1.96	2887	$21	20½	20½	- ¼	23	20¼
Bell 2.05	46925	$17⅜	17¼	17½	- ⅛	19⅛	17¼
Bighart O G	22000	$7	6¼	6⅜	- ⅜	8¼	6¼
Biltmore I	z10	440	440	440		475	450
Biltmo A p	140	425	425	425		425	425
Black Phot	123570	$11	9¾	10	- ¾	11	7
Blackwod	2300	255	250	250		260	246
Blake Res	37101	249	230	236	- 9	495	230
Bluesky	31948	288	271	271	- 10	410	251
Bluesky pr	500	300	300	300	- 175	5	300
Bomac A	100	$8	8	8	+ 1	8	7
Bombdr A	326	$9⅛	9⅛	9⅛		11½	9⅛
Bonanza Oil	42557	250	226	230	- 25	325	226
Bow Vly 7	825	$64	60	62	+ 2	77	60
Bow Vly R	13425	$7	6⅜	6⅜	- ¼	8	6¼
Bralor Res	14648	$11¼	10¾	10¾	- ½	14⅛	10¾
Bramalea	24345	$7⅛	6½	6½	- ⅜	8⅜	6½
Brscade p	63984	$31	29	30½	+ 1⅜	32⅞	28⅞
Brascan A	45092	$20⅜	19½	20⅛		24½	19
Brscn 8½	4250	$15½	15	15	- ¾	18¼	15
Brscn 1981	5026	$21	20⅛	20¾		23	20
Brenda M	6691	$11	10⅛	10⅛	- ⅞	12½	8½
Bright A	775	$13	12⅞	12⅞	- ⅛	13¾	12
Brinco	11718	$6	5½	5¾	+ ¼	6⅜	5½
Brinco p	983	450	425	425	- 40	490	425
BCFP	87129	$10⅞	9⅝	9⅞	- 1	12⅞	9⅝
BCFP pr	z20	$24¾	24¾	24¾		28½	26
BC Pack B	500	$37	36½	36½	- 2½	41	36½
BCRIC	107864	375	360	370		395	325
BC Phone	10773	$14¾	14½	14⅝		15¼	14½
BCPh 4⅜ p	z90	$27½	27⅜	27⅜		32	32
BCPh 4½ p	270	$29	29	29	- 1	31½	29
BCPh 4¾ p	214	$32	32	32	+ 2¼	32	29¾
BCPh 1956	152	$31	31	31	+ 1¼	32⅜	29¾
BCPh 4.84	375	$8¾	8⅝	8⅝	+ ⅜	9	8
BCPh 5.15	725	$34½	34¼	34½	+ ¼	35¾	34¼
BCPh 5¾ p	z35	$40	37¾	37¾		40⅛	39½
BCPh 6 pr	z95	$37¾	37¾	37¾		40	40
BCPh 6.80	2625	$11¾	10½	10½	- 1⅜	13	10½
BCP 7.04 p	500	$11¾	11¾	11¾		13¾	11½
BCP 10.16 p	13106	$17¼	17	17¼	+ ⅛	18⅞	17
Broul Reef	8100	72	70	70	- 1	74	66
Brunswk	25325	$12	11	11	- ¾	14⅞	11
Budd Can	6025	490	480	490	+ 5	5½	480
C							
CAE	69600	$8⅜	7¾	8¼	+ ⅜	10½	7¾
CCL Ind	11100	$7	6¾	6¾	- ¼	7¾	6¼
CIL	2745	$25	25	25	- ½	34	25
CME Res	13099	81	76	76	- 5	109	76
Cad Frv	122557	$11	10	10¾	- ¼	13¾	9
Cad Frv A	5820	$5½	5⅛	5¼	- ¼	6¼	5⅛
Calvrt D A	900	295	225	225	- 115	350	225
Calvrt D B	600	300	300	300		350	300
Calvert	36000	43	34	34	- 4	53	34
Camchib	2300	$5	480	480	- 20	5¼	480
Cmchib w	500	51	51	51	+ 1	65	50
Camel O G	19100	370	350	350	- 40	490	350
Camflo	9380	$15½	14½	15	- ¾	19¾	14½
Camp RL	61422	$14⅜	13½	14	- ¼	18¼	13¼
Camp Res	5719	$7⅞	7¼	7⅜	- ⅜	8¼	6½
Campeau	39600	$8	7½	8		11	7½
Camreco	11500	80	70	70	- 10	108	70
Can Cem	24611	$9½	9	9	- ⅛	11½	8⅜
C Cem 6½	1357	$9	8⅜	8⅜	- ⅞	9¾	8⅜
CCem 2 p	12710	$10¾	10¼	10¼	- ¾	12½	10¼
CDC	95850	$7	6⅛	6⅞	+ ⅜	9½	6⅛
CDC pr B	15605	$87	80	86	+ 4	99	80
CDC 1980	49985	$13¼	12⅜	13	+ ¾	15	12⅛
Can Malt	900	$33	33	33	- ¼	35¼	33
C Nor West	10596	$26⅞	24¼	26	- 1	35	24¼
CanP Ent	140750	$17¼	16½	17	- ¼	18⅝	16¼
C Packrs	33918	$32	31½	31½	- ¼	33½	31½
Can Perm	8193	$35	35	35		35	35
CPerm 8	11100	$13¼	12½	13	- ¾	14¼	12½
C Safway p	z5	$85	85	85		90	90
CS Pete	16810	$5	460	5	+ 20	6	460
Can Trust	309921	$29½	27½	28½	+ 1	29½	26
C Trust 7¼	3800	$21	20¼	21	+ ¼	21¾	19⅞
C Tung	3900	$24	22	24	+ 1½	25	21
Canadex	9700	245	215	225	- 20	325	205
Cdn Arrow	4200	33	30	30		38	25
CC Man Y	200	$10¼	10¼	10¼		11¼	10¼
C Formst	1000	320	295	295	- 25	435	295
C Formst sp	500	320	320	320		425	310
CGE	z5	$29¾	29¾	29¾		32	29⅝
CG Invest	1879	$19¼	18½	18½	- 1	20	18½
C Hydro pr	1050	$7½	7⅛	7¼		8	7⅛
CI Bk Com	78567	$26⅜	25¾	26⅛	- ⅛	29⅛	25¾
CIBC 250 p	17650	$20⅜	20¼	20⅜	+ ¼	21	19½
CIBC 2.05 p	17829	$20⅜	20⅛	20¼		23⅛	20
CIBC w	20800	$7	6¾	7	+ ⅛	9⅛	6½
C Lencour	36200	21	17	21		28	17
C Manoir	300	280	280	280		300	275
C Marconi	4210	$30¾	30	30	+ ½	33⅛	26¼
Cdn Nat Res	135341	$53¼	470	5	- ¾	93⅜	470
C Nat 8.50	1250	$17	16	16	- 1	20½	16
C Ocdental	6365	$11	10⅜	10⅞	+ ⅛	11½	10¼
C Ocdntl p	180	$17⅜	17⅜	17⅜	- ⅛	19	17
CP Ltd	251468	$35	33⅛	33½	- 1⅜	41⅞	33⅛
CPL A p	12622	$6¾	6¾	6¾		7¼	6¾
CPL 4 p	2150	$10	10	10		10	8
CPL UK p	152	$8½	8½	8½	- 1½	10	8⅜
C Reserve	5668	$14¾	11½	11½	- 3½	18½	11½
Cdn Tire	1400	$32	32	32	+ ½	33¼	31½
Cdn Tire A	78375	$36	35	36	+ 1	36⅞	33¾
C Utilties	5135	$21	20⅜	21		21⅞	20½
C Util 5 pr	z60	$34	34	34		34	33½
CUtil 6 pr	270	$37½	37½	37½		37½	37½
C Util 10¼ p	4720	$19½	18½	18½		20	18⅜
C Util 9.24	550	$16	15½	15½		17¾	15
CUtil 2nd D	1700	$22	21¼	22		23½	20
CUtil 2nd E	1100	$21	20⅛	20½	+ 1	21¾	19½
CUtil 2nd F	5000	$25¼	25	25¼		26⅜	24¼
CWN 5½ p	600	$7½	7⅜	7½	+ ⅛	8	7⅜
Canbra	1800	$7½	7	7	- ⅞	10½	7
Canray Res	8050	45	36	36	- 9	60	36
Canron A	39701	$13½	13	13½	+ ⅜	14⅞	12½
Caron 6 pr	50	$95	95	95	- 5	100	95
Canuc	21500	55	50	55	+ 3	83	50
Canusa	24450	198	190	190	- 1	240	190
Canusa w	800	23	23	23		45	15
Cnwst Fin p	300	$21	21	21	+ ⅞	22¼	20⅛
Cara	8280	$7¼	6¾	7¼	+ ¼	7⅜	5⅞
Cara A	18930	$7⅛	6¾	7⅛	+ ⅜	7⅛	6
Carl OK	27205	$6⅛	5¾	6⅛	+ ⅛	6½	5⅛
Carl A p	200	$15⅜	15½	15⅜	- ⅛	16⅛	15½
Carl B p	720	$18	18	18		21	17⅛
Carma A	11180	$8½	8⅛	8⅜	+ ⅛	11¾	8
Carma cvp	13200	$13	12⅞	12⅞		15⅞	12¾
Carolin M	5800	$16	15½	16	+ ¼	19⅞	14⅜
Cassidy L	300	405	405	405	+ 5	405	400
Casidy A p	800	420	420	420	- 15	435	420
Celanese	18962	$8⅛	7¾	8⅛	+ ⅜	10½	7¾
Celanes 1 p	100	$6¼	6¼	6¼	- ¼	7½	6¼
Celan 175 p	300	$11	10¾	10¾	- ¾	12¼	10¾
Ctl Fund A	100	$7¾	7¾	7¾	+ ⅛	7¾	7½
Cent Pat	2380	330	280	280	- 60	375	280
Centri Tr	3223	$6⅛	5½	5¾	- ¾	7	5½
Ceres Res	20400	195	170	180	- 15	275	170
Chancellor	14550	139	120	125		195	120
Charter Ol	1100	105	100	105	- 6	150	100
Cherokee	7107	480	460	470	- 5	6⅜	450
Cheroke r	36900	1	½	½	- ½	5	½
Chieftan D	22548	$19	18¼	18½	- ½	22½	18¼
Chieftan B	400	$47	46	47		52¾	46
Chrysler	4286	$5⅜	5⅛	5¼	+ ⅛	5⅝	425
CHUM B	519	$16	15⅝	16	+ ¼	16	14½
Cinequity	8504	40	35	36	- 2	60	35
Coastal A	5500	420	405	415	+ 10	6½	400
Cockfield	300	$6¼	6	6	- 1¼	10	6
Coho A	21157	$6¾	6⅛	6⅛	- ¾	8⅜	6⅛
Coin Lake	4700	25	21	21	- 1	35	21
Color Y W	z50	460	460	460		400	400
Comaplex	8400	75	75	75	- 5	90	70
Comiesa	3000	65	55	65	+ 20	65	45
Cominco	52926	$49¾	47¾	49	+ ½	55¼	47¾
Cominco A	2700	$16⅛	15	16		19	15
Comrcl O G	20700	110	95	95	- 10	140	95
Computlog	3500	$5½	5	5	- ½	7½	5
Computel	200	$8	7¾	8	+ ¼	9	7
Coniagas	47300	150	125	138	- 12	265	125
Con Bath A	26376	$15¾	15	15⅛	- ⅞	18¾	15
Con Bath p	837	$11	10½	10½	- ½	13	10½
Con Fardy	8334	166	155	155	- 11	200	146
Con Copper	39300	42	34	38½	+ 12	45	26½
C Durham	36100	160	142	150	- 8	225	142
COLouanna	6600	170	128	128	- 32	245	128
C Marben	10200	54	48	50	- 4	58	48
Cons Prof	92260	145	115	120	- 6	237	111
C Rambler	17500	465	455	465	+ 10	480	455
C Rexspar	14000	28	26	27	+ 2	36	25
C Summit	38350	45	36	45	+ 9	65	35
Consoltex	2300	200	185	185	- 40	325	185
Con Distrb	7683	$5⅞	5⅜	5½	- ⅛	8	5⅛
Con Gas B	z65	$37¼	37¼	37¾		39½	37½
Con Glass	4313	$14½	14⅛	14⅛	- ⅛	15½	14⅛
CTL Bank	16570	$7½	7⅛	7⅜	+ ⅛	8⅜	6¾

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
Control F	100	200	200	200	+5	200	180
Conventrs	13550	$6⅞	5¾	5¾	- 1¼	11⅜	5¾
Conwest A	4601	350	330	335	- 35	410	330
Conwest B	23238	325	305	305	- 25	405	305
Cooper C	700	480	480	480	- 20	5	480
Cop Fields	7766	$9	8½	9	- ¼	10½	8½
Corby vt	2186	$25¾	24	24	- 1¾	30	24
Corby B	z160	$24½	21¾	21¾		26½	23½
Corp Food	210	$46	46	46		46	46
C Falcon C	41385	$11¾	10⅝	11⅜	+ 1⅛	12⅞	10
Coseka R	23486	$8	7⅜	7⅜	- ¾	12¾	7⅜
Corrida	28422	245	225	240	+5	320	225
Corida w	22037	3	2	2	- 3	5	2
Coseka 7 p	3400	$5¾	5⅜	5½		7⅛	5⅜
Costain Ltd	1000	$7½	7	7	- 1⅛	9¼	7
Courvan	7200	30	26	26	- 4	35	26
Craigmt	15750	180	158	160	+5	195	150
Crain R L	9224	$14	13½	13¾	- ¼	14½	12½
Crestbrk	2200	$27	27	27		33	27
Crwn Trst	300	$16	16	16		16½	16
Crown 8¾	200	$12	12	12		12½	12
C Zelrba A	3600	$24½	24	24½	+ ½	27½	22½
Cullaton	21675	$12¾	11⅜	11⅜	- ⅞	14¼	11
Cuvier M	1000	26½	26½	26½	- 1½	40	26½
Czar Res	88156	350	290	310	- 45	6⅜	290
Czar Wt	3367	32	30	30		85	28

D-G

DRG A	6300	$6¼	6	6	- ⅛	7	6
Dalco Pet	28150	135	121	121	- 17	165	121
Dale-R pr	400	475	475	475		475	475
Dalmys	930	$8¼	7½	8¼	+ ¾	8¾	7½
Dalmy C	1740	$8	8	8		9	8
Daon Dev	71527	400	380	380	- 20	5¼	380
Daon A	2540	470	440	470	+ 30	475	415
Daon 8⅜ p	5450	495	465	495	+ 20	5⅛	465
Daon 9½ p	2200	$5½	475	5	- ¼	6	475
Datline	z152	$7⅛	7⅛	7⅛		7½	7½
Dejour Mn	27000	35	32	34	- 1	48	32
D Eldona	19000	70	65	66	+ 1	94	65
Delhi Pac	203600	64	48	61	+ 9	97	48
Denison	58538	$27½	26	27⅜	+ ⅜	33¾	26
Dicknsn A	10857	205	195	200	- 5	250	175
Dicknsn B	9939	204	190	191	- 10	270	176
Digtech	2500	420	410	410	+ 10	480	400
Discovry	16171	138	120	120	- 6	153	115
Dofasco A	22662	$35	33⅜	33½	- 1½	41½	33⅜
Dofasco 4¾	600	$37¼	36	36	- ⅛	37¼	36
Dofasco 235	2700	$16¾	16⅛	16⅜	- ⅛	17¾	16⅜
Dofasco wt	1800	$6¼	5⅜	5⅞	+ ⅜	8	5½
Doman I	15450	$5¼	475	490	+5	6¾	475
Dome Cda	238146	$5⅜	5⅛	5⅛	- ⅜	6⅜	5
Dme Cda w	120986	108	100	103	- 3	163	95
Dome Mine	30478	$16⅞	15¾	16⅜	+ ⅜	18⅜	14½
Dome Pete	763429	$10½	9⅞	10¼	- ¼	15	9⅞
DPete A p	6841	$12⅜	12⅛	12⅛	- ⅛	13¼	12
DPete B p	2515	$12¼	12	12¼		13	12
D Citrus	2200	490	475	490	+5	490	450
DExplor	44000	63	55	55	- 5	82	55
Dom Store	7190	$15½	15¼	15¼		16	15
D Textie	22429	$13	12⅜	12⅜	- ⅜	13⅜	12½
Domtar	132574	$20⅛	19¾	20	+ ⅛	22	19¾
Domtar pr	1500	$7⅛	7	7		7¾	7
Dorset	10000	62	61	61	- 3	85	61
Dover pr	100	430	430	430	- 20	450	430
Dr Mc C A	3191	$7⅜	7⅛	7⅛	- ¼	8⅜	7⅛
Drumnd P	44800	170	151	155	- 15	270	151
Dunde Pal	7533	21	20	20	- 5	34	20
Dunraie	9600	40	30	35	- 5	52	30
Du Pont A	6365	$21	20	21		29	20
Dylex Ltd	240	$14½	14½	14½	- ¼	15⅛	14
Dylex L A	2075	$14⅞	14¼	14½	- ¼	14⅞	13⅞
Dynamar	145500	237	205	215	- 25	350	205
E-L Fin	100	$10	10	*10		10⅜	10
Est Mirtic	405	285	285	285	- 35	325	240
East Sul	5070	190	185	185	- 15	260	175
Eaton A	2100	$6¼	6⅛	6⅛	+ ⅛	6⅜	6
Echo B 300	8900	$13⅞	13½	13⅝		15	13½
Echo 1986 w	8015	280	250	250	- 30	300	250
Echo 1987 w	10315	230	200	200	- 21	270	200
Echo 1988 w	8115	210	190	190	- 20	260	190
Echo 1989 w	8715	195	175	175	- 21	260	175
Econ Inv	z50	$18⅜	18⅜	18⅜		18⅞	18⅞
Ego Res	63400	54	49	50	- 4	66	49
Elcthorn X	11914	$9¾	7½	7⅝	- 2⅛	12	7½
Elcthorn Y	21200	$10⅛	8	8	- 2⅛	12⅛	8
Electhorn p	z10	$52⅛	52⅛	52⅛		53	53
Elks	700	213	200	213		213	185
Emco	1500	$11⅞	11⅞	11⅞	+ ⅛	13½	11½
Enrgy Res	4800	40	38	40		60	37
Epitek	35400	230	215	220	- 5	275	196
Extndcar	15727	$10⅜	9½	10	+ ½	12½	9½
Extndcar A	11072	$9¼	8¼	9	+ ½	11¾	8¼
FCA Intl	1350	$7⅞	7½	7½	- ⅜	8⅜	7
Flbrg Nik	10013	$64½	62½	63¾	+ 1¼	73¾	61½
Fathm Ocn	12900	140	131	140		167	131
Fed Ind A	8660	$11¼	11	11¼	+ ¼	13	11
Fed Pion	400	$50	50	50		53	50
Fidelty Tr p	1731	$11½	11	11		12¼	11
Finning A	1200	$8½	7¾	8½		10½	7¾
Finning B	4600	$7¾	7	7¾	+ ¼	10⅜	7
Firan Gndl	6400	155	135	155		185	135
F Calgary	14451	130	115	120	- 20	205	115
F Calgry p	800	$6¾	6½	6¾		8	6½
F City Fin	200	$20½	20	20	- 1	21	20
F Cty Tr A	3500	$7	6½	7	+ ¾	7⅛	6¼
F Cty Tr B	500	$5¼	5¼	5¼	+ ¼	5½	5
F Cty Tr C	2000	470	470	470	+5	5	450
F Cty Tr D	11400	$6½	6½	6½	- ½	7	6½
F Mar	1800	140	125	140	+ 13	170	120
Fisher O	59404	370	315	320	- 50	495	270
Foodex p	1400	350	300	350	+ 50	375	300
Ford Cnda	1080	$30½	30¼	30¼	+ ¼	33¾	30
F Sea A pr	600	$5	5	5		5⅞	5
Francana	39044	$15	12½	13	- 2	17⅜	12½
Fraser	200	$15	14⅛	15	+ 1	17⅛	14
Fruehauf	200	$9⅜	9⅜	9⅜	- ¼	10⅞	9⅜
G&H Steel	200	$6	5¾	5¾	+ ¼	6	415
G M Res	7050	300	300	300	- 10	385	250
GSW Cl A	330	455	450	450		455	450
GSW Cl B	200	375	350	350	- 50	400	350
Galtaco	z17	186	186	186		201	181
Galtaco w	1600	38	38	38	- 12	55	38
Galveston	13700	155	135	135	- 20	185	135
Gane	1388	140	125	135	- 8	200	125
Gaz Metr	6461	$5¼	5⅛	5¼	+ ⅛	5½	425
Gaz 5.40 p	143	$55	55	55	- 5	61	55
Gaz 5½ p	200	$60	60	60		60	56
G Distrb A	10300	$15½	15	15⅛	- ⅜	16½	15
G Distrb w	2075	$7	7	7	- ¼	8¼	7
GMC	6841	$43⅜	42⅜	42⅜	- 1⅛	47⅝	42⅜
Genstar L	49881	$19⅞	18⅜	18¾	- ⅛	24	18
Gnstar 2.35	3780	$23	22	22½	- ½	26¼	22
Geocrude	6308	200	175	185	+5	260	175
Gesco Ind	700	275	275	275	- 25	300	275
Giant Yk	452	$8⅞	8¾	8¾	- ⅜	10	8¾
Gibraltar	107550	$9⅞	8½	9	- ¼	9⅞	7¼
Glencair	2400	65	60	60		110	60
Goldale A	30700	385	305	360	+ 45	385	265
Goldund M	60620	75	60	64	- 10	85	60
Goodyear	200	$21	21	21	- ½	24	21
Graft G p	200	$18½	18½	18½		18⅜	18
Grandma	103173	$16½	14⅛	15½	+ ⅞	16½	11½
Granduc	3000	110	105	110		115	100
G L Nickl	20900	58	55	55	- 5	64	55
GL Forest	8143	$64	60	63	+ 1½	81½	60
GN Fin	540	325	325	325	- 10	375	300
Gt Pacific	9987	$17⅛	16	16	- ¾	17½	16
GW Steel A	200	325	325	325	- 50	460	325
G West wt	7000	5	4	4	- 3	71	4
G Goose	500	$6¼	6	6¼	+ ⅛	6½	5⅜
G Goose 9¾	200	$6¼	6¼	6¼	- ⅜	7½	6¼
Greyhnd C	1000	150	141	141	- 11	180	141
Greyhnd	10470	$20¼	19¾	20		22	19
Guar Tr p	1400	$11	10⅜	10⅜	- ⅝	11⅛	10⅛
Guard Cap	z20	$7⅞	7⅞	7⅞		9½	8
Gulf Can	894899	$14	12⅜	13⅞	- ¼	18⅜	12⅜
Gulfstrem	132985	470	360	360	- 105	6½	360
Gulfstrm w	26648	7	3	3	- 4	65	3

H-L

HCI Hldg A	3449	475	430	470	- 10	8⅛	430
HCI Hldg B	102300	$5	450	470	- 30	7¾	450
HCI Hld w	4901	77	70	70	- 15	123	70
Hale Res	500	85	85	85	- 5	120	85
Haley	3460	475	420	475	+ 60	5¾	410
Hardee	7000	60	51	60	+5	60	50
Hard Crp A	3000	195	183	195	+9	240	181
Hard Crp C	1000	200	200	200		200	160
Harris A	200	$5½	5½	5½		6	5¼
Harris B	100	$5½	5½	5½		6	5
H Wood	1700	111	100	100	- 11	130	100
Hatleigh A	1300	400	400	400		410	400
Hawker	13717	$12⅜	11⅜	12	+ ½	12¾	10¾
Hawker pr	z55	$39¼	39¼	39¼		43	41
Hayes D	3967	$7⅞	7⅞	7⅞		7⅞	7¼
Heritage	100	$13	13	13	- 1½	14½	13
Heritage A	31050	$12⅛	12	12⅛	+ ⅛	14¾	11⅞
Highfield A	2000	265	250	250	- 15	330	250
Highwood	5300	200	185	190	- 10	240	175
Hollinger	4090	$25¼	25	25	- 1	30¾	25
Howdn DH	972	$10¾	10½	10½	- ¼	10¾	10½
H Bay Mng	7772	$19	17⅜	19	+ 1⅜	25	17⅜
H Bay Co	41221	$19⅜	19	19¼	+ ¼	22	18½
HBC pr	12756	$11	10½	11		13	10½
HB Oil Gas	384894	$48¼	46⅞	47	- ⅞	51¾	46¾
Hu-Pam	4200	36	35	35	- 2	42	35
Husky Oil	127490	$7¾	7¼	7¼	- ½	10⅞	7¼
Husky A pr	z60	$27½	27½	27½		28	27¼
Husky B pr	z20	$25½	25½	25½		27	23¾
Hydra Ex	4810	39	37	38		48	36
ICG Util p	100	$10	10	10		10	10
ITL Ind	100	100	100	100		130	100
IU Intl	6666	$15	14⅜	14⅜	- ½	16½	14⅜
Imasco	14862	$41½	40¾	41¼	- ¼	42	37⅜
Imasco B p	13715	$42¾	42	42¼	+ ¼	43	38½
Imp Life p	100	$22¾	22¾	22¾		25	22¾
Imp Oil A	140906	$22½	21	22½	+ ⅞	26	21
Imp Oil B	830	$21⅝	20⅞	21⅜	- ⅛	25⅜	20⅞
Inco	217221	$16⅜	15⅞	15⅞	- ½	17½	15¼
Inco 7.85	4782	$12¾	11⅞	11⅞	- ⅜	14	11⅞
Indal	9316	$13¼	12¼	12¾	- ½	15	12¼
Indusmin	z4	$11½	11½	11½		13½	11
Inland Gas	17046	$15⅛	14	14½	- ⅞	16½	14
Inland G p	1600	$7⅛	7	7		7½	7
Inter-City	50209	$9	8½	8¾	+ ⅛	10	8½
Inter C A p	z25	$8¼	8¼	8¼		9½	8½
Inter C B p	250	$9½	9½	9½	- ½	10¼	9½
Intrmetco	100	$7	7	7		7½	7
IBM	13777	$76½	73½	75½	+ 1	77	65½
Int Mogul	z36	$5¼	475	5¼		6½	5⅜
Intl Thorn	142500	$6¾	6½	6¾	+ ⅛	7⅛	6½
Intpr Pipe	43895	$14⅛	13½	14	+ ½	14⅞	13½
Ipsco	16757	$26⅞	25¾	25¾	- ½	27⅞	25¾
Inverness	5200	305	300	300		415	300
Invern w	1500	20	20	20		55	15
Inv Group	125	$23½	23½	23½		23½	23½
Iron Bay T	100	$5⅛	5⅛	5⅛		5½	5⅛
Irwin Toy	140379	$26⅞	22¾	23⅜	- ⅜	26⅞	13
Island Tel	1021	$14	13½	13¾	- ¼	14⅛	13
Ivaco	1625	$20	19½	19¾	- ¼	23½	19½
Ivaco C p	110	$29⅛	29⅛	29⅛	- ⅛	30	29
Ivaco D p	1325	$18½	17⅛	17¾	- ¾	19⅛	17⅛
Jannock	10441	$10¾	10	10½	+ ¼	11	10
Jannock 8	3259	$9	8⅛	8¼	- ½	9	8
Janock wt	2 10714	450	405	440	+ 30	5¼	405
Joffre Res	125955	105	90	94	- 6	209	90
Jorex Ltd	17300	51	45	45	- 5	70	41
Joutel	57700	111	91	92	- 18	210	91
Kam Kotia	30600	97	86	90	- 5	160	86
Keeprite	200	$16¾	16¾	16¾	- ¼	18¼	16½
Kelly D A	100	$11	11	11		11¼	11
Kelsey H	300	$10½	10½	10½		11⅛	10½
Kerr Add	42400	$15⅛	14½	14½	- ⅜	16½	13¾
K Anacon	32234	70	65	66	- 6	87	65
LK Res A	1500	200	200	200	- 35	255	200
LK Res B	2850	200	200	200		225	150
La Luz	z40	96	96	96		110	100
Labatt A	5432	$25¾	25½	25½	- ⅛	27½	25½
Labatt B	200	$25½	25½	25½		25½	25½
Lab Min	200	$37¾	37¾	37¾	+ ¾	41¼	37
Lacana	30180	$5¼	480	490	- 35	6⅜	480
Laidlaw A	3625	$9⅝	9¼	9⅝	+ ⅛	9⅝	8¾
Laidlaw B	15600	$9¾	9¼	9¾	+ ½	9¾	8¾
Laidlaw 9¾	800	$6⅞	6½	6½	- ⅜	7½	6
Laidlaw 8	z40	$6½	6½	6½		6½	6½
LOnt Cem	2756	$6¾	6¾	6¾		7	6¾
L Shore	1185	$12½	12	12	- ½	14½	11¼
Lambd M	1000	50	50	50		51	50
Lamb M A	2000	50	50	50		50	41
Larder Res	16900	26	24	25		34	23
Laurasia	24225	25	21	23	- 2	35	21
Lau Fin p	z21	475	475	475		5	475
Lava Cap	27987	325	300	315	- 25	5⅛	300
L & J A	150	$10	10	10		10	10
Leigh Inst	7710	415	360	400	+ 50	5	350
Levy A pr	200	$6½	6½	6½		6½	6
Liberlan	2200	225	200	225	+ 45	250	180
LL Lac	4833	$12¼	12¼	12¼	+ ¼	16	12
Loblaw Co	44167	$6¾	6¼	6⅜	+ ½	6¾	5½
Lob Co pr	2363	$16	14¾	16	+ ½	17¾	14¾
Lob Ltd Ap	1300	$10½	10¼	10⅜	- ¼	11¾	9½
Lob Ltd Bp	600	$10½	10½	10½	+ ⅜	11½	10
Lochiel A	15194	115	90	92	- 8	150	90
Lochiel B	35695	95	83	83	- 12	130	83
Logistec	100	$6	6	6	+ ¼	6	5¾
L L Mnrls	12983	$6¾	6¼	6½		9	6⅛
Lumonics	16065	$14½	14	14⅛	- ⅜	16½	14
Lynx Can	18855	55	50	52	- 3	70	50
Lytton M	4730	29½	27	29½	+ 2½	45	27

M-O

MDS H A	3250	$11½	11	11	- ¼	13¼	11
MDS H B	11500	$11¾	11¼	11¾	+ ½	13¼	11¼
MICC	250	$8	8	8		10¼	8
MICC A	530	$16	15¼	15¼	- ¾	17	15¼
MICC 8⅜	2440	$12½	12	12	- ¼	13	12
Micc 8 p	150	$17½	17½	17½	- ¾	23	17½
MPG Inv A	z90	$10¼	10¼	10¼		8⅜	8¼
MSR Exp	36052	$5¾	490	5¼	- ¾	8½	490
Mackenzie	16900	$5½	5⅜	5½		6	5¼
Mclan H X	44229	$11¼	10¾	11¼	+ ⅜	12¼	10¾
Mclan H Y	8762	$10⅞	10½	10¾		11½	10¼
Macmilan	54815	$22⅜	21½	22	+ ¼	26½	21½
Mcmiln 200	4091	$20	19¼	19¼	- ¼	20½	18⅛
Mcmiln 208	2768	$18¼	17½	17¾	+ ¼	19	17
Macquest	3700	315	300	305	- 5	325	270
Madeline	3008	58	55	55	- 3	72	55
Magna A	7575	$7	6½	7	+ ½	7½	6½
Magna B	6100	$8¼	8	8¼	+ ¾	9	7½
Magnason	8700	420	380	420	+ 80	420	340
Magnetcs	2440	76	75	76	- 4	110	75
Maher Inc p	600	390	355	355	- 30	390	355
Majstc Wil	28900	$6⅞	6⅜	6⅜		7¾	6
Malartic	3000	315	315	315	- 5	350	280
Man Bar	15260	30	29	29	+ 1	40	27
Manville	8700	200	180	200	- 10	254	180
Manvile w	2000	40	40	40	- 50	58	40
M Lf Gard	417	$31½	31	31½	+ 1	31½	29¼
Maplex A	z58	$5⅛	5⅛	5⅛		6	6
Maplex B	378	$5¾	5¼	5¾		5¾	5¼
Mrtme El	831	$13¾	13½	13½		14	13½
Maritime	9762	$21⅛	20¾	21		21¾	20½
Martim A p	700	$5⅜	5¼	5⅜	+ ⅜	5⅜	5
Mar T 860	1141	$6¼	5⅞	6	- ¼	6⅜	5⅞
Mar T 940	2052	$7	6⅞	6⅞	+ ⅛	7½	6⅜
Mar T 765	599	$5	5	5	- ⅛	6	5
Mark Spnc	7115	$9⅛	8¼	9⅛	+ ⅞	9⅜	8
Mark Wrk	6400	375	365	375		490	310
Mascan	z75	$6⅜	6⅜	6⅜		8	7
Mascan 9	3500	$22	20⅜	20⅜	- 1⅛	22½	19¼
Mascan 10	200	$9¾	9½	9¾	- ¼	10	9½
Mass Fer	62553	210	202	206		235	195
Mas F A	6807	$7⅜	6⅞	6⅞	- ¼	8¼	6¾
Mas F B	6627	$7⅞	7¼	7¼	- ½	8	6⅛
Matchan	8000	22	20	20	- ½	30	20
Maynard	3000	275	240	240	- 55	345	240
Mc Adam	27725	31	30	30	- 4	42	25
McChip	1500	95	95	95		115	90
McGraw H	1100	$10	10	10	+ ⅜	10	9¼
Mc Intyre	2150	$37	35	36	- ½	42	35
McPhar	1400	125	125	125	- 5	160	125
Melcor	z80	$12⅛	12⅛	12⅛		15½	10¼
Mentor	3050	400	380	400	+ 20	410	375
Mercantil	2468	$14⅜	13½	13½	- ¾	16½	13½
Merland E	29145	$6⅝	5⅛	5⅞	- ⅜	10¾	5⅛
Merland p	900	$16⅝	13¾	13¾	- 2½	23⅞	13¾
Meston	4200	190	170	170	- 20	320	100
Metalore	2870	220	210	210	- 10	275	210
Midcon	1800	275	255	275		300	255
Minri Res	65380	137	116	125	- 7	200	116
Minorco p	z25	$36¾	36¾	36¾		40	36
Mitel Corp	200124	$28⅛	25½	27¾	+ ⅞	29¼	23⅛
Mobil Corp	300	$27½	27	27½		27½	27
Moffat A	600	$18	17½	18	+ ½	18	16½
Molson A	6365	$24⅞	24½	24¾	- ⅛	25¾	23½
Molson B	421	$22½	22	22	- 1	24	22
Monenco A	3300	$16¼	16	16	- ⅜	17	16
Mtl Trust	3200	$18⅜	18½	18½		21	18
Moore	24169	$37⅜	36⅜	37⅛	- ⅛	39⅜	36¼
Morisn	12600	200	187	195	- 5	280	187
Mt Jamie	9152	30	27	29½	+ 1½	40	27
Muncpl Fin	600	375	375	375	- 5	385	360
Murphy	5250	$18⅜	18	18	- ½	25¾	17½
N B Cook	6100	175	150	165	- 15	255	150
NBU Mine	43250	140	110	110	- 32	274	110
NSR Res	59940	26	21	23	- 4	39	21
Nat Bk Can	28127	$6	5⅞	6		7¼	5⅞
Nat Bk cv	1900	$20	19½	20	+ ¼	21⅞	19¼
N Hees Ent	130	$14½	14½	14½		15	13¾
Nat Pete	32125	69	60	61	- 8	90	60
Nat Sea A	175	$7¼	7¼	7¼		8½	6⅞
Nat Trust	1580	$19	19	19		19½	18¾
Neomar	3600	175	160	170	+5	220	160
Nearctic	97775	215	180	205	+ 15	325	150
NB Tel	5205	$17⅜	17	17⅜	- ⅛	18⅞	17
NB Tel 1.37	100	$10	10	10	- ½	10½	10
NB Tel 1.85	478	$12⅞	12½	12⅞	- ⅛	14	12½
N Kelore	35600	38	31	38	+6	50	31
N Provid D	3250	30	30	30	- 2	37	30
N Que Ragl	1000	295	295	295	- 15	350	290
N York Oil	12425	150	140	150		170	120
Nfld Cap A	44100	$8	7	7½	+ ¼	9¾	7
Nfld Cap B	10950	$8¼	8	8		9	8
Nfld LP A	925	$18¼	18	18	+ ¼	20	17¼
Nfld Tel	18782	$8¾	8⅜	8¾		9	8⅜
Nfld Tel 725	450	$10½	10¼	10¼	- ¼	11	10¼
Nfld Te 975	289	$14	14	14	+ ¼	14¼	13¾
Nfld Te 885	1150	$12½	12¼	12½	+ ¼	13	12
Newnor	21500	11	10	10	- 2	15	10
Nick Offset	14600	75	60	60	- 10	80	60
Nick Rim	2500	15½	15½	15½	- ½	22½	15½
Noble M	3900	63	56	56	- 4	79	56
Noma A	3300	450	400	450	+ 25	5¾	380
Noma B	1900	450	390	450	- 25	5¾	380
Nor Acme	12225	90	75	75	- 11	150	75
Noranda	292390	$18⅞	17¾	18¾	+ ¾	22⅞	17¾
Nor 9½	1493	$87	85	85	- 1	90	85
Norbaska	4200	34	31	31	- 5	36	30
Norcen	109053	$22¾	21⅞	22¾	+ ⅜	27	21¾
Norcen A	200	$25	25	25		25	25
Norcn 288	6900	$40½	39½	39

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
TrnAlta UB	z85	$16½	16¼	16½		17	16¼
TrAlta 4	z45	$30¾	30¾	30¾		37	30¾
TrAlta 7	680	$61	58	58	+3	61	55
TrAlta 7½	750	$65	60	60	+3½	65	55
TrAlta 10	500	$83	80	83	+8	83	74
TrAlta 9.80	445	$70	69¼	69¼	- ¾	71	68
TrAlta 9.75	250	$70	70	70	+1	70	68½
TrAlta 2.36	665	$17½	17½	17½		18¼	17
TrAlta 8¾	296	$61½	61½	61½	- ½	62	61½
TrAlta 1.40	15557	$17⅛	16⅜	17	+ ¼	18¾	16⅜
TrAlta 12	2800	$24	22	24	+2	25½	21
TrCan PL	218714	$24⅞	23⅜	23⅜	- 1⅛	25½	22¼
TrP 2.80 p	555	$19⅝	19½	19⅝	+ ⅛	21½	19½
TrP 2.65 p	270	$80	80	80		80	73
TrP 4.50 p	2899	$43¾	43	43¾	+ ¾	46	43
TrP 1st D	5460	$47¼	46	46½	- 1	47½	45¾
TrP 1st E	780	$45⅛	44	45	- ¼	48¼	44
TrP 1st F	6125	$51	50¼	50¾	+ ⅜	52¼	50
Trnspacfic	h12299	185	100	135	- 45	335	100
Trimac	229451	$8¼	7⅛	7⅜	- ⅜	11¾	7⅛
Trimac 9.12	1000	$15½	15½	15½		18¾	15½
Trin Chib	22500	18½	15	15	- 3½	24	15
Trinity Res	39010	$11	10⅛	10¾	- ⅛	14⅜	10⅛
Trizec Crp	21986	$22	21	22	+ ½	25¾	21
Turbo	229777	305	230	250	- 55	470	230
Turbo sp	1971	310	275	280	- 45	475	265
Turbo 10½	2850	$14¼	13⅞	14		15¾	13⅞
Turbo wf	24540	120	80	80	- 35	290	70

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Twin R B	1000	355	355	355	- 5	425	350
Ulster Pet	97661	157	142	155	- 5	248	142
Ultramar	2301	$9½	9	9¼	+ ¼	11	8⅞
Unican S	700	300	285	285	- 25	315	285
Unicorp F A	5500	450	405	440	+ 35	465	350
Un Carbid	12040	$13¼	12¾	13	- ½	16	12¾
Union Gas	69220	$9	8½	8¾		9¾	8½
UGas 5½	z60	$22¾	21¼	21¼		21	21
UGas 6 pr	z10	$20⅛	20⅛	20⅛		22	20½
Un Asbstos	9970	$7½	6⅜	6½	- ¼	7½	6
U Cdn Shar	1500	$18½	18¼	18½		19⅞	18¼
U Canso	31441	$8⅞	8¼	8⅜	- ⅛	11¾	8
Un Corp	539	$15¼	14¼	14¼	- 2	22	14¼
Un Corp 59	450	$9¼	9⅛	9¼	+ ⅛	10¼	9⅛
Un Corp 63	500	$9½	9½	9½	- ⅛	10½	9½
U Keno	1245	$13¾	13¼	13⅜	+ ⅛	17	12¾
Un Reef P	11500	24	16	16	- 3	25	16
U Siscoe	8255	$5¾	5	5	- ½	7⅛	5
Un Wburn	919	$10⅜	10	10	- 1⅜	12¾	10
Un Wstn OG	2225	50	50	50	- 8	75	50
Unversl F	3000	245	245	245	+ 20	265	225
VS Serv	5318	$9¾	9⅝	9⅝	+ ⅜	9¾	8½
Van Der	300	300	300	300	- 5	390	300
Verstl Cl A	33853	$11¾	11	11½	+ ¼	14	11
Verstl Cl B	18404	$11½	11	11⅜	+ ¼	14	11
Verstl Cor p	4656	$9½	9	9½	+ 1	10⅛	8½
Verstl wf 2	1000	$9⅜	9	9⅜	+ ⅜	11¾	9
Vestgron	4690	$17⅜	15¾	17⅜	+ 1⅞	19⅜	15¼

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	1981 Haut	1981 Bas
VG Trstco	18460	$5¾	5½	5¾		6¼	5½
Villcentre	875	400	380	390	- 40	5⅜	380
Vulcan Ind	84960	$9⅜	7⅛	8⅜	+ 1¼	9⅜	5⅜
WCI Can	z135	$9¾	9¾	9¾		11¼	11¼
Wafrbord	100	350	350	350		350	325
Wajax A	9700	$11⅛	10⅞	11	- ¼	12	10⅞
Wajax 1.86	5600	$22⅜	21½	22		23¾	21½
Walker R	373614	$14⅞	13⅞	14¾	+ ¼	23½	13⅞
Walker 9	3265	$20	19⅜	19⅜	- ⅛	29½	19⅜
Walker 7½	178254	$15¾	15¼	15½	- ⅛	22½	15¼
Walker 9½	34675	$18⅜	17½	18⅜	+ ½	22¾	17
Wlkr 14.16	7800	$25⅜	25⅛	25½	+ ½	26	24⅜
Walker w	35160	335	270	290	- 45	5½	270
Wal Redkp	400	450	425	450		475	425
Wardair	6245	375	325	350	- 30	5⅛	325
Warn Can	600	$8⅜	8¼	8⅜	- ⅛	9¼	8¼
Warren	18166	140	120	140		217	120
Warington	32300	74	65	68	- 3	94	60
Wasabi	1000	58	58	58	+8	85	50
Weldwod	650	$22¼	22	22¼	- ¼	25½	21½
Wstburne	59990	$15¾	13¾	13¾	- 1¼	22¾	13¾
Wcoast Pt	23164	$19	17½	19	+ 2¼	19	16¼
W Pet A p	1680	$37½	34	37½	+5	37½	32½
Wcoast T	31602	$12¼	11¾	12¼		13½	11¾
Wcost 8½ p	100	$42½	42½	42½		44½	41½
Westfair	100	$31	31	31	- 1	32	31
Westfield	16500	113	95	100		130	90
Westfort	33500	165	145	161	+ 11	180	130
Wesgroth	39536	150	150	150	+ 10	190	140

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Westnhse	500	$45	42⅜	42⅜	+ ⅛	45	42½
Westmin	49327	$8¼	7¾	8	+ ⅛	9	7⅛
Westmin p	12850	$18½	17⅜	18⅜	+ ⅛	20	17¼
Westmnt r	7200	140	135	135		195	130
Weston	2670	$35½	34¾	35	- ½	36	33½
Wstn 4½p	z65	$34¾	34¾	34¾		42	36
Wstn 6pr	312	$46	46	46		46	46
Wharf	2200	170	165	165	- 5	270	160
Whim Crek	4000	50	50	50	- 7	68	50
White P A	200	$10½	10½	10½	- ¼	12	10½
Whonok A	16210	$7¾	7¼	7¼	- ½	9	7¼
Wilanour	2800	220	200	220	+ 20	310	200
Wilco	24000	21	21	21	- 1	27	20
Willroy	8270	$5¼	495	5¼		6½	495
Win-Eld	8500	16	15½	15½	- ½	24	15
Woodwd A	11680	$13¼	12⅛	13¼	+ ¾	14¼	12
Wr Harg	300	225	225	225	+ 15	260	210
Yk Bear	54550	$8¼	8	8¼	+ ¼	8¼	6⅜
York Cons	10216	21	21	21	- 2	28	21
Y Rusel 9¾	200	$13¾	13	13	- ¾	14½	13
Y Rusel 170	100	$11½	11½	11½	+ ⅛	12½	11
Zephyr	28700	205	190	196	+6	210	155
Partnership Units							
Lehndorff	500	$19	19	19	- ½	19⅜	18
Trust Units							
BBC R un	7125	$11⅜	11	11⅜		13	11
C Perm un	3994	$6⅞	6⅜	6⅜	- ¼	7	6⅜
C Realty u	9179	$5¾	5¼	5⅜	+ ⅛	6	5⅛

MONTRÉAL

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	1981 Haut	1981 Bas
Agnico E	25000	$7⅜	7⅜	7⅜	+ ¼	$18⅜	6⅛
Alcan Alu	134603	$24	22⅝	23½	+ ⅜	$47½	22¼
Algoma St	18800	$37	36¾	37	- 1½	$48¾	36¾
Amca Int	6538	$19½	19	19	- 1	$27⅛	19
Asbestos	1600	$13½	475	13½		$45⅛	475
Astral Bel	300	455	455	455	- 20	6	330
BC Phone	200	$14¾	14¾	14¾	+ ⅛	$16¼	14
BP Canad	1040	$23⅜	22½	23⅜	+ ⅞	$59⅛	22½
Bque Cont	9425	$7⅜	7¼	7⅜	+ ¼	$13¼	6½
Bq Mercn	14997	$22	13⅜	13⅜	- 1½	$26	13⅜
Bque Mtl	53068	$23⅜	21⅜	22⅜	+ ½	$33⅜	21½
BMO 2.85	7125	$26½	26	26¼	+ ½	$34¼	25¼
BMO $2.50	1350	$19	475	19	- ¼	$26⅜	
BMO Wts	3750	475	455	475	- 15	6	
Bank NS	35390	$23⅜	22⅜	23⅜	+ ¼	$34¼	22⅜
Bq Eparg	17557	$9	6	9		$19½	6
Bque Nat	59623	$6	5⅞	6		$15½	5⅞
Bq Nat A	2084	$23½	23⅛	23⅛	+ 3⅜	$31⅜	19½
Bq Royale	13297	$23⅞	22⅜	23½	- ¼	$32½	22⅜
BqRy 1.88	4050	$25½	25⅛	25¼	+ 11	$25½	13⅜
BqRy 2.75	34140	$25⅜	10	24⅞	- ⅜	$26	
Baxter Tc	30736	$17¾	245	245	- 5	$17¾	125
Bell Can	202608	$17¾	17¼	17⅜	- ¼	$20	16⅞
Bell 1.96	1900	$17⅜	17⅜	17⅜	- 3⅜	$23¾	17⅜
Bell 2.05	3400	$17⅜	17¼	17¼	- ⅜	$22¾	17¼
Bluewater	6819	$9⅛	5¼	5¼		$18	5¼
Bomb A	2824	$9½	8	8¼	- ⅞	$16⅞	8
Bomb B	810	$8½	8½	8½	- ½	$16	8½
Bow Val	4300	$15⅛	14⅝	14⅞	- ⅛	$25½	13¾
Bow V Rs	175	$6⅞	6⅞	6⅞		$12⅛	5¼
Bralorne	5114	$11	10¾	10¾	- ¼	$18¼	10¾
Brascade	2119	$30⅞	29½	30⅝	+ 1⅝	$33⅜	28¾
Brascan A	2096	$20¼	19¾	20¼		$37	19¼
BrCon Oil	8815	40	39	39		40	13
Brunswick	1305	$12	11	11		$17¾	11
CAE Ind	5425	$8⅜	7¾	8⅜	+ ⅜	$11⅞	7⅛
CIL Pr a	3000	415	400	400		415	
Cad Frvw	300	$11	11	11		$17	7¾
Campeau	599	$9¼	9⅛	9⅛		$16⅜	9
Cim C Laf	1724	$9½	9¼	9¼		$16½	8½
Cda Pack	3060	$6¼	6¼	6¼		$35½	6¼
Can Devlp	117	$7	7	7	+ ⅛	$15⅞	6¾
C Devlp b	202	$81	81	81	- 1	$161	81
CDC 7.6 p	800	$13	13	13	+ ⅞	$23⅜	12⅛
C South R	175	$67	66⅜	66⅜	- 5⅜	$85	64
C Imp Bk	31856	$26¼	25¾	26¼	- ⅛	$32	25¾
CIBa 2.50	500	$20½	20½	20½		$21	19¼
CIBq 2.05	600	$20½	20¼	20¼	- ⅜	$25⅞	20
CIBq wt	3550	$6⅞	6¾	6¾	- ⅛	$9¾	5½
COcc Pete	4455	$34¾	33½	33¾		$34¾	21¼
CP Ltee	35041	$34¼	33¼	33¼	- 1⅞	$55	33¼
C Util Prk	1000	$25½	25½	25½		$25⅜	24½
CWN Pr b	300	$13	13	13		$13	
Canron A	2400	$13	13	13	+ ½	$20⅛	12½
Canw 2.56	300	325	325	325		22	325
Capitl Dyn	200	325	325	325		375	100
Carena	1325	$23	5¾	23		$35	5¾
Carl Ok	1212	$6⅛	6	6		$9⅜	475
Cassdy 614	1057	$7⅞	7¾	7⅞		$7⅞	420
Celanese	1093	$8¼	8	8¼	+ ⅜	$14½	7⅞
Cent Dyn	4900	70	61	61	- 14	175	55
Chrysler	188	$5¼	5¼	5¼		$9	380
Chum B	100	$15¾	15¾	15¾		$15¾	13½
Cominco	12611	$49½	48⅛	49½	+ ¾	$72	45
Comterm	363842	$8⅛	6¼	7¼	+ ⅞	$8⅛	250
C Bath A	2842	$15¾	15	15⅛	- ⅞	$29⅞	15
Con Glass	4040	$14¼	14¼	14¼		$18½	14¼
Dalfns ltd	1300	$8½	8½	8½		$8½	120
Denison	11704	$27¼	26⅜	27		$58¾	26⅜
Dofasco A	7100	$34½	34	34½	- 1	$49	34

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	1981 Haut	1981 Bas
Domco Lte	3712	$6	5⅛	6	+ ¼	$9¼	5⅛
Dome Cda	20335	$5⅜	110	5⅛	- ¼	$11½	110
DomeC wt	5752	$15⅞	102	102	- 4	$15⅞	62
Dome Mns	30894	$16¼	10	16¼	+ ⅜	$30½	10
Dome Pet	121334	$10½	10	10¼	- ¼	$25⅜	10
Dom Store	3295	$15¼	12⅞	15¼		$24½	12⅞
Domtex	4124	$12¾	12⅜	12⅜	- ⅜	$22¼	12½
Domtar	12003	$20⅛	19¾	20		$37⅜	19¾
Donohue	625	$21½	20⅛	21½	- 3½	$35	20⅛
Donohue a	635	$14	14	14	+3	$17	11
DuPont A	5000	$20	20	20		$38	20
Dylex Ltd	9150	$14¼	25	14¼		$18	25
East Bak	200	$8½	8½	8½		$8½	5
Echo pr a	100	$13⅜	13⅜	13⅜		$16⅛	13⅜
EnPr Met	2500	$5½	55	5½		$8⅛	55
EnPr A	900	65	65	65		5	40
Enheat B	147149	$17	16½	16⅝		$17	475
Entrep CP	80530	$17⅛	16½	17		$28	16¼
Est Malar	1500	40	38	38	- 272	6	38
FCA Inter	11300	$10⅝	7½	7½	- ¼	$10⅜	450
Falcn Cop	6075	$11½	10⅜	11½	+ ⅞	$19	8⅞
Fulcrm 6p	100	$10½	10½	10½		$11	10¼
Guar Amr	8515	$5⅜	5⅛	5¼		$127	5⅛
Gaz Metr	27231	$5⅜	5⅛	5⅛	+ ⅛	$7½	425
Gaz 15	3200	$23½	22¾	23½		$23½	
Gen Motrs	370	$19	19	19		$67⅛	19
enstar	84850	$19¾	½18⅝	18¾		$42½	18¼
Grma Lee	16817	$16⅜	14¼	15⅜	+ 1⅛	$16½	340
Gulf Can	389698	$13⅞	11¾	13¾	- ⅜	$31½	11¾
Hawker	3710	$12½	11¾	11¾	+ ⅜	$28¾	9¾
Hwkr 534	3875	$14½	14¼	14¼		$14½	
Hir Walkr	22833	$14¾	14	14¾		$35⅜	14
H Wlkr D	900	$15⅝	15⅜	15⅝	- ⅛	$32	15⅜
H Wlkr f	8500	$25½	25¼	25¼	+ ½	$25½	
H Bay MS	200	$18	18	18	- 1⅜	$37¼	18
H Bay Co	2909	$48½	19	19		$48⅛	19
H Bay pA	304	$10¾	10¾	10¾		$18	10¾
HB Oil G	29245	$48¼	47	47	- 1	$51⅜	21
Husky Oil	7100	$7⅜	7¼	7¼	- ⅜	$22	7¼
InvFnd A	200	$74	74	74		$85	63
Imasco ltd	371	$41	41	41	- ¼	$42	29¾
Imasco pB	35354	$21⅝	21¼	21¼	- 20	$43⅛	21¼
Imp Oil A	126881	$22½	21	22½	+ ⅞	$38¼	21
Imp Oil B	16902	$16¼	16⅛	16⅛		$36	16⅛
Inco Ltd	37535	$16½	15⅞	15⅞	- ⅜	$28½	15⅛
Inter Pipe	8116	$14⅛	14	14⅛	- ¼	$16⅝	13
Inverness	9000	300	300	300		7¼	300
Ivaco	3301	$19⅞	19¾	19¾	+ ⅛	$29½	19⅜
Ivaco 2.50	100	$17½	17½	17½		$24	16½
Janock	8400	$10½	10½	10½	+ ⅛	$15½	9¼
Jnock prC	1000	105	105	105		10¾	105
Joffre Res	36070	105	95	95	- 5	7	95
Kiena	7493	$25¾	14¼	14⅝	+ ⅛	$25¾	14
Labatt A	557	$25½	25½	25½	- ¼	$29⅜	23¼
Lake Shre	245	$6	6	6		$27¾	6
Latonia	17000	31	31	31		31	
L fin pr	1500	$5⅞	5⅞	5⅞		$14⅝	5⅞
La Vrdy a	4550	$6	5¾	6	+ ⅛	$7½	450
Lobl 2.40	103	$6½	6½	6½		$20¼	6½
Logistec	3131	$5⅞	55	5⅞	+ ⅛	$7¼	55
Min Lg Lc	5022	$6¾	6⅜	6½		$9⅞	6¼
MPG Inv	100	$25	25	25		$25	
Mclean X	22000	$10¾	10¾	10¾	- ¼	$13¼	9⅛
Mclean Y	150	$22	22	22		$22	10⅞
McM Bldl	285	$22⅛	21⅞	22⅛		$53⅛	20½
Magnetic	1000	76	76	76		190	76
Maislin	127	$21	21	21		$21	110
Mass Fer	12050	206	205	206	- 4	6⅛	195
Mas F 2.5	1000	$7¼	7¼	7¼		$17	5⅞
Mcintyre	100	$6½	6½	6½		$66½	6½

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	1981 Haut	1981 Bas
Merland	700	$6	6	6	- ⅜	$13⅛	6
Merland a	200	$13⅞	13⅞	13⅞	- 2⅜	$25¾	13⅞
Mitchell A	388	$26⅞	26⅜	26⅜	+ 15	$26⅞	10
Mitel Corp	4369	$27¾	25⅜	27¾	+ ¾	$48⅞	18¾
Molson A	3308	$24¾	24½	24½	- ¼	$31½	23¼
Molson B	273	$22⅜	22⅜	22⅜		$29	21½
Mtl Ent fr	100000	$37¼	37	37		$37¼	
Moore	5735	$37¼	59	37¼		$46¾	59
Nat Cbl a	200	$5¼	5¼	5¼		$7½	350
NB Tel	100	$17¼	17¼	17¼		$20	16⅛
NB Tl 1.85	1931	$12½	12½	12½		$18½	12½
NfldL 512	100	375	375	375		400	300
NfldL 514	260	$6	350	350		$6	315
NfldL 9p	2200	$9¾	6	6	- ¼	$9¾	5½
Nfld 1414	1900	$10¼	10	10¼	+ ¼	$10⅞	9¼
Nfld Tel	2630	$8¾	8⅝	8⅝		$10⅜	7¾
Noranda	108680	$22⅜	17⅞	18⅜	+ ⅜	$36⅜	17⅞
Norcen En	8796	$22⅜	22	22⅜	+ ¼	$34¼	21¼
Normick	685	$8	7¾	8	+ ¼	$16½	7¼
Nor Tel	4089	$60	58	58	- 1¼	$60½	32½
NWest Spt	211875	$7⅜	7⅛	7⅛		$9	380
Nova Alta	543815	$7⅜	7	7⅜	+ ⅛	$14⅜	7
Nova 7.6	700	$19⅞	19⅞	19⅞		$20	14
Nova 638	100	$29½	29½	29½	- 2	$58½	29½
Nova 612	2335	$19⅝	19	19½	- ⅜	$37	19
NuWest A	400	$5	5	5		$17¼	5
NuWest 8p	100	$10½	10½	10½	- 1	$21	10½
Ocelot B	100	$19¾	19¾	19¾		$64¼	19¾
Osha A	3300	$66¾	13	13		$66¾	12⅜
Pancdn Pt	55800	$67	66	66	- ¾	$94	65½
Perl Rug	200	460	460	460		9¼	460
Petro Inc	31	$130½	130½	130½		$130½	82½
Popular	600	250	250	250		290	200
Powr Crp	2979	$13¼	12⅞	13⅛	- ½	$24⅜	12⅞
Provigo	28757	$10⅛	9⅞	10⅛		$17¾	8½
Pub Strge	400	$10⅞	10⅞	10⅞	- ⅛	$19⅞	10⅞
Pub St II	427	$16¼	15⅞	15⅞	+ 7⅜	$16¼	7¾
Que Tel	226	$16	15¾	16	- ¼	$20⅞	15¾
Reed Sten	101	$11¼	11¼	11¼		$12½	9⅞
Reich 714	1000	$7¾	7¾	7¾		$18	7¾
Reitman	4200	$19	19	19		$26½	19
Reitman A	600	$19¾	19¾	19¾		$27	19¼
Rio Algom	9100	$37½	37½	37½		$40⅜	32
Rolland B	100	$7	7	7		$9⅜	6
Ry Trco A	1308	$14⅛	14	14		$22¼	13⅞
Scotts C	474	$64½	64½	64½		$64½	6¾
Seagram	4821	$64	63¼	63¼	- 1¾	$73	54
Seco p B	100	$14⅜	14⅜	14⅜		$23½	14⅜
Selkirk A	2200	$17	17	17		$17	9¼
Shell Can	27355	$17	16⅜	16¾	- ¼	$28¾	16½
Sigma Mn	228	$5¼	5¼	5¼		$16⅜	5¼
S Sears A	240	$5⅜	5⅜	5⅜	- ⅛	$8	5⅜
Sobeys A	1288	$7¼	6¾	7¼		$13½	6¾
Sodecom	590	$7	6⅞	7		$7	
Southam	1900	$36	35½	36	+ ½	$40¾	30
Spar 1.08	1100	9	9	9		18¼	9
SparCap	11000	8	7	7	- 1	45	7
Steinbg A	19298	$26½	26	26		$35	26
Stelco A	11249	$26⅜	26⅛	26⅜	+ ⅜	$40⅞	26
Stel 1.94	8000	$22¼	22	22	+ ¼	$31	21¾
Strhern A	391	215	212	215		215	126
Systemhse	200	$7½	7½	7½	- ½	$13	7¼
Teck B	79260	$17	9	9	- ¼	$19¾	9
Tele Met B	1722	$17	16	16	- 1	$20	14
Texaco	7665	$25¾	23¾	23¾	- 2¾	$46	21½
Tor Dm Bk	28780	$27⅝	26⅝	27½	+ ¾	$35⅜	26¼
TDm 1.83	100	$13½	13½	13½		$15	13¼
Torst 2.68	800	$12½	12	12		$21¼	12
Total Pete	1000	$12⅛	12⅛	12⅛	- ⅜	$28⅛	12⅛
Tot Pet pr	200	$24⅜	24⅛	24⅛	- ⅞	$44⅛	24⅛

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	1981 Haut	1981 Bas
TrAlta pO	3575	$24½	24⅜	24⅜	+ 7¾	$24½	16¼
TrCan Pl	39580	$24	23⅜	23½	- 1¼	$27½	18
TrCan 5.0	50000	$46⅜	46⅜	46⅜		$53¼	45
TrCan pg	100	$50⅜	50⅜	50⅜	+ ⅛	$52	
Tr Cda rs	1700	200	200	200		5	200
Trizec Crp	120	$21¼	21¼	21¼		$32½	21¼
Trust Gen	960	$13¼	13¼	13¼		$13⅞	13
Turbo Res	71400	280	240	240	- 65	12½	240
UAP In A	1000	$26½	26½	26½		$27¼	23
Uncp pr d	650	195	195	195		17½	195
Uniges B	2466	200	190	190	- 5	225	85
Union Gas	1500	$8¾	8⅜	8⅜		$13½	8
Untd Asbes	100	$6½	6½	6½		$13⅛	6⅜
Velcro Ind	6178	$18¼	17¾	17¾	- ¼	$18¼	10⅛
Wjax A	2000	$11	11	11		$13½	10
Wargton	500	66	66	66	- 4	155	66
Webb Knp	33400	$15¼	15	15¼	+ ;50	$15¼	350
Westburne	3925	$15¾	14⅛	14⅛	- 1¼	$34¼	14⅛
Wcost Pet	500	$12	11⅞	12		$24¾	11⅞
Wcst Trn	8450	$12¼	11⅞	12¼	+ ⅛	$15⅜	10¾
Weston	1900	$35	35	35	- ¼	$37¾	30½
Ziebart	10	40	40	40		225	40
Total	sales:			4,219,431			
Junior Mines Oils							
Abcourt	4300	70	70	70		470	70
Abitibi As	11000	30	28	30	- 5	103	22
Alguebelle	7513	300	275	280	- 20	400	260
Algue Wts	15560	37	28	28	- 2	65	21
Americ M	5500	23	21	23	- 2	70	20
Bachelor	3800	280	275	280	- 10	6¾	275
Bateman	12200	10	9	10	+ 1	47	7
Belchasse	11000	65	61	65	- 4	149	45
Borelis Ex	700	$11	10	10¾	+ 1¼	$31	9½
Brosnan	9675	38	36	37	+ 1	200	30
Bruneau	20000	35	30	30	- 5

VANCOUVER

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
Maclie	1200	45	45	45	
Mcknze	70600	80	66	66	- 7
Mcmiln	26500	160	150	150	- 20
Maggie	1000	25	25	25	
Magnm	8000	32	32	32	
Mhgny	25200	70	60	67	
Maistic	5000	30	30	30	
Maisty	4000	34	30	34	- 1
Malabr	4000	15	15	15	
Mlartic	1340	$8	7⅞	7⅞	- ⅛
Manhtn	4500	22	21	22	+ 2
Mplelf	8500	34	33	33	+ 1
Mar gold	12000	85	73	75	- 13
Mara	14800	15	13	13	
March	17425	400	370	395	+ 15
Mark V	5000	75	70	75	+ 5
Martel	3400	34	31	34	
Mascot	5500	100	100	100	- 10
Masive	1000	120	120	120	
Mvrick	9000	50	45	45	- 3
May rlh	21300	45	40	40	- 10
Maymc	z100	127	127	127	
Mckiny	1000	15	15	15	
Megaln	500	25	25	25	- 1
Merid w	9500	23	23	23	
Mid Mtn	20500	28	25	25	
Mid cda	4200	30	28	28	- 2
Midnpr	84000	139	125	126	- 9
Molco	139500	199	172	175	- 15
Moly Mit	500	80	80	80	+ 5
Mntrse	7000	32	32	32	- 8
Mospri	2000	40	40	40	+ 1
Mndee	7000	75	75	75	- 4
Morgld	1500	30	25	25	- 6
Musto E	3000	90	85	86	- 4
Mutual	2000	30	30	30	
N amer c	1200	89	89	89	- 1
Nat res	z50	229	229	229	
NCA Mrl	1600	395	360	395	
Nesbitt	10000	11	10	10	
New beg	67300	35	26	33	+ 2
New b w	40000	2	1	2	
N Cinch	4000	28	25	26	
N Congr	4500	26	25	25	
New frn	10574	185	175	180	- 10
N Privtr	1500	60	60	60	
N Scope	9700	64	60	62	
New tye	1000	35	35	35	- 2
Newcst	2000	58	51	51	- 4
Nwvw.	3000	6	6	6	
Newhk	1000	15	15	15	
Ni Cal	3145	485	475	485	+ 5
Nithex X	5500	65	65	65	
Nolan	1000	18	18	18	
Nomad	96800	63	55	55	
Norges	1400	222	219	222	+ 4
Norco	6600	185	175	175	- 10
Norex	10600	35	32	35	
Nortek	18825	135	125	125	- 15
Na powr	1000	100	100	100	- 10
Nth Hart	11000	18	18	18	
Nth Sth	54500	95	92	92	- 2
Nth sth r	199900	1	1	1	
N eagle	2000	50	50	50	- 10
NW Vent	2500	90	85	90	+ 10
NRD Mn	500	$5	5	5	
Nunsco	13000	90	80	80	- 5
Nuspar	5000	37	35	37	+ 2
Nw Gth a	1313	165	.165	165	
Ohio	1000	100	100	100	
Oliver	3500	26	26	26	
Oly	700	23	23	23	
Omen	500	80	80	80	- 9
Omni	3800	80	70	70	- 10
ORB	1000	200	200	200	- 1
Oxford	1500	18	18	18	
P Cassar	100	230	230	230	
P cypres	3500	42	40	40	
Pacific r	6000	25	25	25	+ 2
P seadr	z7	63	63	63	
Palisr	300	395	395	395	+ 20
Pan am e	5500	55	45	45	- 10
P Arctic	4200	70	70	70	+ 1
Panthr	500	125	125	125	
P rmac	2000	19	19	19	
Pawne	6000	46	42	46	+ 5
Pecos	2500	30	30	30	
Pegs gd	2390	385	375	375	- 10
Pmbrtn	3700	60	60	60	
Pngly	1000	30	30	30	
Penn E	2000	100	100	100	
P w pet.a	3500	36	36	36	
Petro a	29700	30	26	29	+ 1
Petrox	3000	45	45	45	+ 5
Pez	86740	54	45	54	+ 7
Phoenx	10200	105	95	95	
Pilgrm	2000	48	45	45	- 5
Pine Bel	1500	32	30	30	
Pipestn	1500	95	95	95	+ 5
Pizza Pti	7500	60	60	60	
Placer	15000	$12⅜	12⅜	12⅜	
Plains	4000	35	35	35	- 1
Plexus	14200	100	100	100	+ 5
Plumb	2100	240	230	230	
Polaris	9500	51	49	51	
Psidn	5000	28	28	28	- 2
Potter A	1100	132	130	130	
Prare pc	3200	155	155	155	
Pride	6000	18	17	17	
Prism	3500	150	150	150	
Pryme	21500	170	155	170	- 1
Qued res	2000	40	40	40	
Qunstk	5000	200	200	200	
Quinstr	13600	205	195	195	- 5
Quintin	1500	48	47	47	
Rainbw	500	22	22	22	
Rainier	5000	110	100	100	
Ralegh	1000	50	50	50	
Ramblr	1500	30	28	28	
Ramm	4200	60	50	50	- 10
Ramp	1000	40	40	40	
Ramrd	2000	55	55	55	
Raymc	3300	130	125	125	- 10
Rea pet	4300	100	100	100	+ 5
Reako	2900	28	27	28	- 1
Rebel	5000	16	16	16	
Redfrd	9400	130	120	130	+ 5
Regal	1000	21	21	21	
Regncy	1500	55	55	55	
Regina	8200	165	162	163	+ 2
Regnl	1200	90	90	90	+ 5
Regis	1000	30	30	30	
Reguls	1500	100	100	100	
Renox	1000	55	55	55	- 2
Rhodes	2000	36	35	36	+ 1
Richrk	7000	15	15	15	
Rideau	600	60	60	60	
Rio Plat	2200	37	36	36	- 3
Roanke	2500	76	75	75	- 1
Rocwl	37000	40	38	40	+ 5
Romx	5500	28	28	28	
Ronrco	3000	75	75	75	
Rosmc	5200	125	125	125	- 1
Rover	26500	169	150	169	+ 14
Rover w	7000	10	10	10	+ 3
Royln	4000	18	18	18	
Ruby	1000	70	60	60	
Rule	2000	31	31	31	
Ruskin	3000	40	40	40	
Ruv ver	3200	35	31	35	
Sabina	1300	40	40	40	
Saco	1000	30	30	30	
Sahqua	6000	22	22	22	+ 4
Samsn	5500	33	31	33	
Santa S	2700	110	106	110	- 10
Santna	11500	85	60	85	+ 15
Saturn	500	135	135	135	+ 5
Saxton	7166	112	112	112	
Scheer	500	85	85	85	- 2
Scotia	1000	20	20	20	
Scottie	100	460	460	460	+ 15
Sea gold	4000	24	24	24	- 1
Seafrth	500	26	26	26	
Service	2000	60	51	60	
Seymor	1000	42	42	42	
Shcklin	5000	30	30	30	
Shelter	1500	165	161	161	- 4
Sienna	5500	165	160	165	+ 5
Sierra w	3000	3	3	3	
S Cloud	2000	38	38	38	+ 5
Silvr hill	15000	15	15	15	
Silver sc	3000	17	17	17	
S Stndrd	2000	80	77	80	+ 2
Svr tsk w	2000	20	18	18	
Svr Tusk	10000	75	69	70	- 5
Slvrdo	3450	130	125	125	- 10
Silvex	2100	25	25	25	
Sipald	500	25	25	25	
S.J	17600	232	230	230	
Skalbn	2500	70	70	70	
Sooner	5000	65	64	64	- 2
S union	1000	20	20	20	
Soufork	26000	61	57	58	+ 1
Sovrgn	1000	20	20	20	- 4
Spectm	4500	20	20	20	
Stampd	500	400	400	400	
Stnd Skt	3000	24	24	24	
Stan gld	1000	60	60	60	
Stanley	1000	87	87	87	
Strtbrst	13000	60	51	60	+ 4
Strgzr	1400	23	22	23	+ 3
States	1300	260	250	260	
Stikine	1000	25	25	25	
Strat	2500	40	30	30	
Sun msk	12350	390	380	390	
Suntco	1000	31	31	31	
Sunbrst	2000	25	25	25	
Suncst	1000	12	12	12	
Sundan	4000	31	31	31	- 1
Suneva	2000	60	60	60	- 1
Sunxco	5300	51	50	51	
Suthrld	3100	165	165	165	
Sydney	2200	245	240	240	
Synrgy	8200	43	43	43	
TX Res	35000	14	14	14	- 3
TRV Mn	2700	285	270	285	+ 10
Table Mt	4000	35	34	35	
Talos	2430	700	687	687	+ 2
Tamar	3000	21	21	21	
Tanos	2000	25	24	25	
Tappit	500	28	28	28	
Taro	800	300	300	300	
Taseko	6700	80	70	70	- 10
Taurus	5300	119	110	118	+ 4
Tay Rvr	1000	25	25	25	
Telstar	3300	55	50	50	- 5
Terra	5260	250	230	230	- 20
Texma	600	65	65	65	
Thor Ex	39650	152	130	150	+ 10
Thnrwd	2000	20	20	20	
Tiger	3300	152	150	150	- 1
Tivertn	608	300	290	290	- 10
Tor cal	33500	105	100	100	- 5
Tormx	12000	51	50	51	
Tracon	6700	46	46	46	- 4
Tracer	4000	65	63	65	+ 5
Trn Pac	2000	15	15	15	
Tri basin	12000	170	160	166	+ 6
Tri Powr	1500	150	150	150	
Tricor	1000	37	37	37	
Trident	2500	20	20	20	
Triple	3500	35	31	31	
Tudor hd	12100	405	390	400	+ 10
Tundra	z300	16	16	16	
Tungco	2500	21	21	21	
Uke res	1000	50	50	50	- 10
UCbrge	3200	85	75	85	+ 10
U Fortne	1000	18	18	18	
U Herne	100	400	400	400	
U Ravor	6500	500	450	500	+ 35
U Wstld	34650	425	350	400	+ 50
Valhala	1750	37	37	37	
Valley	1900	45	42	45	+ 3
Vantex	6500	50	50	50	
Vat Pete	10500	77	76	76	- 4
Velvet	4425	155	148	148	- 7
Veronx	100	240	240	240	
Vilnuve	5500	47	46	46	
Viscont	2500	155	150	150	- 5
Voir egy	4700	55	50	55	+ 5
Waddy	5200	215	210	210	- 10
Warstr	4400	115	110	110	
Wasbi	3800	55	54	55	
Weaco r	14500	50	50	50	
Wlcm N	2300	60	60	60	
Wldwd	1000	$22	20	22	
Wesgld	500	36	36	36	
W Jay	1500	60	60	60	
W Trend	3100	45	45	45	
W Warnr	1500	90	85	85	
Wstfort	1000	165	165	165	
Westly	1000	195	195	195	
Wstmin	1100	$8¼	8¼	8¼	
Westrx	10000	69	65	65	- 8
Westwd	5000	59	53	59	+ 9
Wharf	1000	160	160	160	- 5
Wildcat	7000	29	29	29	
Wimbly	500	23	23	23	
Windra	9500	170	140	170	+ 20
Wndmil	32000	129	125	125	+ 5
Windsr	500	150	150	150	
Wdwd A	9600	$12¾	12¾	12¾	
Yankee	500	26	26	26	
Ykn Rev	3000	70	70	70	+ 5
Zenco	15575	235	220	220	- 20
Zenith	4000	220	218	220	- 2
Zeron	500	20	20	20	
Zone	1100	225	225	225	- 25
20th Cen	3000	66	66	66	- 4

TOTAL VOLUME 4,827,599

FONDS MUTUELS

AGF Group		yIntl Income	3.92
Amer Grwth	9.31	yNat Res Gth	4.32
Cdn Gas Egy	5.86	yNorthn Egy	5.68
Cdn Sec Gth	10.43	yRevenue Gth	4.21
Cdn Trusteed	3.61	yUnivest	6.10
Corp Invest	6.88	CSA Mgmt Gr	
Corp Inv Stk	3.76	Goldfund	3.39
Gwth Equity	4.55	Goldtrust	3.71
Japan	5.36	Confed Group	
nMMF 14.34p	10.00	Dolphin Eqty	4.90
Option Equity	4.22	Dolphin Mtg	4.78
Special	4.94	Cundill Group	
Bolton Tremblay		ySecurity	7.90
Cda Cumul	11.07	Value	7.42
Income Fund	9.08	Dynamic Group	
Internatnl	11.43	ynDyn Amer	5.79
Pld Resourcs	9.43	ynDyn Fund	11.89
Taurus	16.26	ynDyn Income	4.90
Calvin Bullock Gr		Eaton Bay Group	
Acrofund	1.62	Commwlth	5.50
Banner Fund	5.60	Dividend	4.24
xdCIF	4.92	Growth	7.41
CIF Income	8.28	Income	3.16
Central Group		Internatnl	7.43
yCam Grwth	5.76	Mortgage	9.49
yCompound	9.19	Viking	7.55
yDividend	10.07	Guaranty Trust Gr	
yFund 4000	5.34	ynInv Equity	11.99
yIntl Energy	2.30	ynInv Income	3.50
yIntl Gwth	6.50	ynMortgage	9.84
Guardian Group		ySask Dev Fd	3.80
Enterprise	.93	Scotiafd Mtg	.89
Grouped Inc	4.90	Sterling Group	
Gwth Fund	23.01	Equity	5.73
North Amer	5.77	yMortgage	4.66
Mutual Acu	4.31	Templeton Gth	8.15
STMny 14.49p	10.20	Trimark Group	
World Equity	4.98	Rimark	5.03
Investors Group		Trimark Cdn	4.63
yBond	3.57	United Bond Share	
yDividend	6.12	RoyFund	8.85
yGrowth	6.16	RoyFnd Inc	4.38
yInternatnl	9.57	Universal Group	
yJapan	14.06	American	5.58
yMortgage	4.52	Equity	13.74
yMutual	5.45	Income	3.43
yProvidt Stk	7.11	Japan	5.09
yRetiremnt	10.23	Resource	4.79
ynJones Hewrd	4.07	Non-Members	
Managed Gwth	5.30	ynAltamira Fd	5.81
Montreal Trust Gr		Assoc Inv	7.90
ynEquity	20.66	Beaucanagx	5.49
ynIncome	6.46	Canagex Gr	
ynInternatl	11.93	yHypotheq	9.39
ynMortgage	9.33	yObligatns	7.52
Principal Gr		Capital Gth	5.43
yCollective	10.73	nCapstone	4.58
yGrowth	5.45	Co-op Trust Gr	
yVenture	6.96	ynCo-op Fnd	14.11
yBond	2.35	ynLandmk	14.16
Prudential Gr		Desjardins Gr	
Growth	6.45	yActions	12.08
Income	4.24	yHypotheq	4.01
yInternatnl	11.11	Marlborough	7.69
yObligatns	3.64	nNatrusco	17.70
yQuebec	6.08	NW Group	
nySpec	8.48	Canadian	6.28
Dixon, Krog Gr		Equity	13.95
Dixon, Krog	11.26	xOne Wm St	14.48
xdHeritage	3.42	xOppenhmr	6.95
Vanguard	13.40		
yDomequity	12.21	Pemberton Gr	
yDomin Comp	11.89	nPacific Div	5.72
Dreyfus Group		nPacific Ret	4.45
yInc	12.69	nPacific US	4.34
yInternatnl	23.97	PHN Group	
Executv Intl	1.04	yBond	7.37
xFid Trend	25.64	yCanadian	10.37
nFst Cdn Mtg	9.68	yDiv Income	9.11
nFiscon Fund	5.16	Funde	17.75
Harvard	10.11	yPooled	26.19
Industrial Gr		nyRRSP	20.90
Indust Amer	3.12	PMF Managmnt	
Indust Div	5.04	nPension Mu	9.07
Indust Eq	8.37	nXanadu Fd	6.45
Indust Gth	5.62	nPutnam	9.70
Indust Incom	6.90	Pret et Revenu Gr	
Indust Pens	2.30	yAmerican	13.62
Mack Eq	1.34	yCanadian	6.95
Keystone Gr		yFonds H	4.56
xCus K-2	5.54	yRetraite	9.32
xCus S-1	14.79	Synchrovest	5.42
xCus S-4	4.89	xTech	10.35
xLex Rsrch	14.35	yTradex	4.28
xManhatn	3.78		
yMaritime Eq	3.60		
Trans Canada Gr		yCont Mortg	5.04
A	4.37	Horizon	4.08
B	59.45	Security	3.84
C	11.41	Venture	5.65
United Group		Venture Ret	6.64
Accumula	5.76	nyWaltaine	22.96
Accumula R	6.10	Western Gwth	4.09
American	2.56		

LES OBLIGATIONS

	Prix	Rend.	Chang.
GOUVERNEMENT DU CANADA			
Canada 8 Oct 15-82	95.50	15.65	+ 10
Canada 11¾ Dec 15-82	97.20	15.52	+ 20
Canada 4½ Sep 1-83	86.20	15.03	+ 20
Canada 12¾ Dec 15-83	95.70	15.39	+ 20
Canada 10 Jun 1-84	89.50	15.66	+ 10
Canada 12½ Feb 1-86-91	92.00	15.27	- -
Canada 13 May 1-85-90	94.62	15.17	+ ¼
Canada 13½ Dec 1-99	85.00	16.07	- -
Canada 13 May 1-01	82.50	15.94	- -
Canada 9½ Oct 1-01	63.75	15.40	- -
Canada 11¾ Feb 1-03	74.75	15.94	- -
Canada 10¼ Feb 1-04	67.00	15.39	- -
PROVINCIALES			
BC Hy 13½ Jan 15-04-11	80.00	16.94	- -
Manitoba 10 Dec 5-99	66.50	15.61	- -
NB Ele 10¼ Dec 21-03	59.50	17.53	- -
NfldLabHy 10 Jun 27-03	58.75	17.53	- -
Nfld 13⅜ May 15-86	89.00	17.12	- -
NS Pwr 9⅜ Jan 10-03	55.50	17.33	- -
Ont Hy 13¼ Mar 15-85	92.37	16.50	- -
Ont Hy 10 May 10-09	62.37	16.16	- -
Ont Hy 13 Jan 29-04-11	77.75	16.86	- -
Que Hy 11 Oct 15-04	63.25	17.61	- -
Que Hy 14 Apr 15-85-90	92.75	17.05	- -
INDUSTRIELLES			
Bell 11 Oct 15-04	67.75	16.45	- -
Fst Cdn 13⅝ May 15-85	91.75	17.03	- -
CIBC 10.10 Jun 15-84	87.12	17.06	- -
Dofasco 13½ Nov 1-00	80.25	17.00	- -
Steico 13½ Oct 1-00	80.25	17.00	- -
Shell 9⅜ Mar 15-03	56.00	17.17	- -

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices	souscripteurs	Titres
Dofasco Inc:	(Dom. Sec. Ames, Wood Gundy, Pitfield Mackay Ross)	Débentures à fonds d'amortissement
Compagnie Pétrolière Impériale	(Wood Gundy, Dom. Sec. Ames, McLeod Young Weir)	Débentures à fonds d'amortissement
Acier Algoma Ltée	(Wood Gundy, Greenshields, Burns Fry)	Débentures
Société de crédit T. Eaton	(Dom.Sec.Ames)	Débentures à fonds d'amortissement
Société financière Simpson s Sears Ltd.	(Wood Gundy)	Débentures
Bell Canada	(Wood Gundy, Dom. Sec. Ames, Greenshields, Richardson Securities, McLeod Young Weir, Lévesque Beaubien)	Actions privilégiées convertibles
Southgate Shopping Centre	(Wood Gundy, Dom. Sec. Ames, Richardson Securities)	Obligations
Woodward Stores	(Wood Gundy, McLeod Young Weir)	Débentures à fonds d'amortissement
Banque Toronto Dominion	(McLeod Young Weir, Wood Gundy, Burns Fry)	Actions privilégiées rachetables
Core-Mark International Distributors Ltd.	(Greenshields)	Débentures subordonnées et actions
George Weston	(Burns Fry, McLeod Young Weir, Dom. Sec. Ames)	Débentures non garanties rachetables
Maritime Telegraph & Telephone Company	(Pitfield Mackay Ross, Wood Gundy)	Obligations rachetables de 1ère hypothèque
Banque de Commerce	(Dom. Sec. Ames, Burns Fry, McLeod Young Weir)	Débentures
Abitibi-Price	(Greenshields, McLeod Young Weir)	Débentures à fonds d'amortissement (garanties et remboursables)
British Columbia Telephone	(Pitfield Mackay Ross)	Obligations de première hypothèque
The Consumer's Gas Co. Ltd.	(Dom. Sec. Ames, Burns Fry, Pitfield Mackay Ross)	Actions ordinaires
Canadian National Railways	(McLeod Young Weir, Greenshields, Geoffrion Leclerc, Pemperton Securities, Lévesque Beaubien)	Débentures
Fiber Glass Canada Inc.	(Wood Gundy, Burns Fry, McLeod Young Weir)	Débentures

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Option	Mois	Prix	Vol.	Op. en cir.	Dern. Trans.	Ferm. du Titre
Alcan	Fb	22½	9		100	$22¾
Alcan	Fb	22½p	9	105	1	$22¾
Alcan	Fb	25 p	53	30	150	$22¾
Alcan	Fb	27½p	40		$3¾	$22¾
Alcan	Fb	35 p	1		$11½	$22¾
Alcan	My	22½	2	634	$2¼	$22¾
Alcan	My	22½p	13	508	130	$22¾
Alcan	My	25	135	803	90	$22¾
Alcan	My	25 p	8	368	$2½	$22¾
Alcan	My	27½	2	589	25	$22¾
Alcan	My	30	75	466	25	$22¾
Alcan	Ag	22½	25	384	$2¾	$22¾
Alcan	Ag	22½p	3	152	190	$22¾
Alcan	Ag	25	4	348	155	$22¾
Alcan	Ag	25 p	1	154	$2¾	$22¾
Alcan	Ag	30 p	1	15	$6½	$22¾
Alt Enr	Jn	10	2	12	125	$10
Alt Enr	Sp	10	1	6	170	$10
Asama	Ap	12½p	3	59	165	$11⅛
Asama	Jy	12½	10	100	95	$11⅛
Bell Can	Fb	17½	4	261	1	$17½
Bell Can	My	15 p	2	3	15	$17½
Bell Can	My	17½	141	1058	60	$17½
Bell Can	My	20	18	3714	15	$17½
Bell Can	Ag	17½	10	415	105	$17½
Bell Can	Ag	20	27	890	35	$17½
Bk Mtl	Fb	22½	9	503	5	$22¼
Bk Mtl	Fb	22½p	15	31	15	$22¼
Bk Mtl	My	22½	20	296	105	$22¼
Bk Mtl	My	22½p	15	155	100	$22¼
Bk Mtl	My	25	15	725	35	$22¼
Bk Mtl	My	27½	5	481	10	$22¼
Bk Mtl	Ag	20 p	16	24	55	$22¼
Bk Mtl	Ag	22½	23	93	165	$22¼
Bow Val	Ap	15 p	2	424	130	$14¾
Bow Val	Ap	17½	9	1456	30	$14¾
Bow Val	Ap	20 p	10	110	$5⅛	$14¾
Bow Val	Jy	15	2	414	$2	$14¾
Bow Val	Jy	15 p	15	211	150	$14¾
Bow Val	Jy	17½	4	170	90	$14¾
Bow Val	Jy	20 p	10	30	$5¼	$14¾
Bow Val	Jy	22½	8	161	20	$14¾
Bow Val	Oc	15	2	42	$2½	$14¾
Bow Val	Oc	17½	5	57	140	$14¾
Bow Val	Oc	20	10	95	125	$14¾
BP Can	Ap	22½	7	127	190	$23¼
BP Can	Ap	22½p	10	81	130	$23¼
BP Can	Ap	25	15	345	125	$23¼
BP Can	Ap	40	3	125	20	$23¼
BP Can	Jy	25	8	195	$2	$23¼
BP Can	Jy	27½	2	219	115	$23¼
BP Can	Jy	30	10	138	100	$23¼
BP Can	Oc	25 p	3	28	$3⅜	$23¼
BP Can	Oc	27½	5	215	$2⅛	$23¼
BP Can	Oc	30	5	55	180	$23¼
Brscn A	My	20	2	60	125	$20⅛
Brscn A	My	20 p	2	120	130	$20⅛
C Im B	Jn	27½	10	152	65	$26⅛
CanP E	Fb	17½	11	253	1	$16½
CanP E	Fb	17½p	24	5	40	$16½
CanP E	My	15	2	302	$2½	$16½
CanP E	My	15 p	10	72	70	$16½
CanP E	My	17½	39	489	100	$16½
CanP E	My	17½p	12	299	150	$16½
CanP E	Ag	17½	10	212	135	$16½
Cmnc	Mr	45	30	171	$4¾	$49
Cmnc	Mr	50 p	5	324	$2½	$49
Cmnc	Mr	55	3	267	35	$49
Cmnc	Jn	45	30	48	$7	$49
Cmnc	Jn	60 p	3	146	$11½	$49
Cmnc	Sp	55	2	40	$2¼	$49
Cmnc	Sp	55 p	1	24	$9¼	$49
CP Ltd	Fb	35 p	231	72	135	$33¾
CP Ltd	My	32½	54	57	$2½	$33¾
CP Ltd	My	32½p	26	55	150	$33¾
CP Ltd	My	35	137	440	165	$33¾
CP Ltd	My	35 p	215	551	$3	$33¾
CP Ltd	My	40	48	986	55	$33¾
CP Ltd	My	40 p	13	228	$6⅝	$33¾
CP Ltd	My	50	1	71	20	$33¾
CP Ltd	Ag	32½p	8	8	$2	$33¾
CP Ltd	Ag	35	50	85	$2⅞	$33¾
CP Ltd	Ag	35 p	3	52	$4	$33¾
CRL	Jn	15	3	219	90	$14
CRL	Sp	12½	3	9	$2¾	$14
CRL	Sp	17½	5	220	85	$14
D Pete	Mr	10	30	864	75	$10¼
D Pete	Mr	12½	3	398	10	$10¼
D Pete	Mr	15 p	4	67	$4⅝	$10¼
D Pete	Ap	10	445	2585	120	$10¼
D Pete	Ap	10 p	62	1913	90	$10¼
D Pete	Ap	12½	93	2954	30	$10¼
D Pete	Ap	15	136	4751	15	$10¼
D Pete	Ap	15 p	45	1210	$4¾	$10¼
D Pete	Jn	10	7	90	155	$10¼
D Pete	Jy	10	49	1399	180	$10¼
D Pete	Jy	10 p	7	390	110	$10¼
D Pete	Jy	12½	107	2600	85	$10¼
D Pete	Jy	12½p	3	902	$2½	$10¼
D Pete	Jy	15	2	2

LE PORTEFEUILLE DE GEORGES GRATTON

Entrez à pas feutrés à la bourse

L'indice de la Bourse de Toronto a reculé de 14,91% depuis le début de l'année face à l'incertitude économique.

La chute de 31% des profits des compagnies canadiennes au cours des trois derniers mois de 1981 confirme les craintes des investisseurs quant à la santé précaire de notre économie. Il est indéniable que toute reprise boursière soutenue passera d'abord par un changement de perception en ce qui a trait à la rentabilité des entreprises dont les titres sont inscrits.

La récente vigueur des taux d'intérêt et le maintien de politiques monétaires restrictives ont jeté à nouveau le doute sur une éventuelle reprise de l'économie que l'on espérait pour la deuxième moitié de 1982. Non seulement celle-ci est-elle retardée mais les indices boursiers semblent vouloir nous indiquer qu'elle pourrait être aussi lente que tardive. Pour l'instant, il faut une certaine habileté pour manoeuvrer dans ce marché boursier qui n'offre que déception sur déception depuis le début de l'année, même si son comportement était prévisible (voir Les Affaires du 5 décembre 1981, "Surveillez votre capital et sortez bientôt de la Bourse").

Les taux d'intérêt maintenant disponibles sur le marché favorisent toujours les placements à revenus et à échéances fixes, tels les obligations et les dépôts à terme. Le rendement projeté des revenus sur les actions (bénéfices par action ÷ prix X 100) est de loin inférieur à ce que l'investisseur peut obtenir lorsqu'il possède un titre obligataire ou un dépôt à terme de 30, 60 ou 90 jours.

Les bénéfices par action prévus au deuxième trimestre pour l'ensemble des titres inscrits à la Bourse de Toronto ne procurent qu'un rendement de 12,62% (calculé sur la fermeture de l'indice TSE 300 au 19 février à 1 662,78) alors qu'il est possible d'obtenir des rendements de plus 16% sur des obligations dont l'échéance est de trois à cinq ans et plus de 14,50% sur des dépôts de 90 jours.

Ou bien la bourse baisse pour s'ajuster à cette structure des taux (l'indice TSE pourrait baisser au niveau de 1400 (210 ÷ 1400 X 100 = 15%), ou bien les taux d'intérêt doivent reculer sensiblement.

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 22 FÉVRIER 1982

Nombre 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 ($)
100	Campbell Red Lake	14,58$	1 458,50$	14,00$	1,400,00$	0,36$	36,00$
100	Dome Petroleum	11,78$	1,178,00$	10,25$	1,025,00$	—	—
200	Echo Bay Mines	16,62$	3,323,75$	13,75$	2,750,00$	3,00$	600,00$
100	Gaz Métropolitain	25,00$	2,500,00$	24,00$	2,400,00$	3,75$	375,00$
200	Gulf Canada	14,58$	2,917,00$	13,875$	2,775,00$	0,44$	88,00$
1	Unité fonds de forage Numac Oil & Gas	2,650,00$	2,650,00$	23,50$	2,350,00$	24,00%	636,00$
200	Numac Oil & Gas (vente à découvert)	23,50$	4,700,00$	25,75$	5,510,00$	0,20$	(40,00$)
	Dépôt à court terme à 14,50%	100,00$	8,502,01$	100,00$	8,502,01$	14,50%	1,232,79$
	Crédit au compte à découvert	—	—	—	450.00$	—	—
	TOTAL DU PORTEFEUILLE		27,229,26$		26,802,01$		2 927,79$

Performance du portefeuillle: du 29 mai 1981 au 22 février 1982, +7,20% vs Bourse de Toronto (—29,87%), écart de 37,07%

Non-initiés, s'abstenir

Cet écart dans les rendements invite ceux qui en sont à leurs premières armes à faire leur entrée sur le marché boursier à pas feutrés en s'armant de patience et en ne posant le premier geste qu'après mûres réflexions. Il n'est pas impossible de trouver des titres d'une qualité insoupçonnable, comme **Bell Canada**, dont la régularité du dividende et son augmentation graduelle colmatent les ravages causés par l'inflation. D'autres entreprises dont les activités sont toutefois de nature plus cycliques se prêtent tout de même à ce genre d'exercice. On peut aussi penser à des entreprises engagées dans les services publics, dans l'alimentation, le commerce de détail, les communications et dans le domaine bancaire.

Les premiers achats doivent s'effectuer de cette manière et pas autrement afin de constituer une base solide à toute stratégie éventuelle de portefeuille.

Lorsque vous engagez 20% de votre capital disponible dans des titres boursiers, il vaut mieux éviter, en ce moment, les ressources naturelles et l'immeuble, secteurs qui depuis le début de l'année offrent les pires performances (pétroles - 26,68%; immeuble - 27,13%).

Même si les mines et métaux, et les aurifères semblent vouloir s'engager dans un virage qui amélioreraient d'ici peu leurs fiches (voir tableau qui donne les résultats obtenus en 1981 et 1982), il semble prudent d'éviter ces secteurs au début de votre programme d'achat.

Cette recommandation vaut pour les investisseurs qui veulent dormir sur leurs deux oreilles et laisser le marché effectuer l'appréciation de capital à long terme.

Le portefeuille

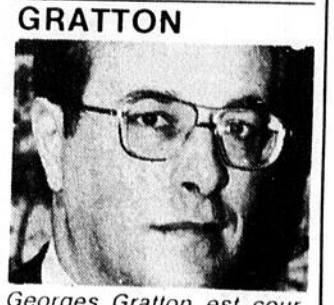
Nous n'avons la semaine dernière effectué aucun changement au portefeuille, dont la valeur totale de 26 802,01$ n'a presque pas bronché depuis l'évaluation du 15 février (50$ de moins).

L'écart entre la performance de notre portefeuille et celle de la Bourse de Toronto (voir au bas du tableau de l'évaluation) a atteint un nouveau sommet de 37,07% malgré de récentes transactions qui ont entraîné de légères pertes (421,04$).

Après avoir acheté les actions de **Campbell Red Lake**, de **Dome Petroleum**, et de **Gulf Canada**, nous avons maintenu nos placements dans **Echo Bay Mines** et dans **Gaz Métropolitain**.

L'achat des actions d'Echo Bay Mines à 13,75$ l'unité procurerait un rendement avant impôts de 26,18% à son détenteur, l'équivalent de 39,27% obtenu par le biais d'intérêts sur obligations ou dépôts à terme. Seule une fulgurante chute du prix de l'or risquerait de mettre en péril une telle proposition advenant l'éventualité où l'entreprise des Territoires du Nord-Ouest serait dans l'incapacité de respecter les engagements pris envers ses actionnaires privilégiés.

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc.

VARIATIONS DES INDICES DE LA BOURSE DE TORONTO*

Symb.		1981	1982
TSEM	Mines et Métaux (12,50%)	-21,34%	—14,50%
TSEG	Or (2,94%)	-45,00%	—12,24%
TSEO	Pétroles (23,03%)	-13,33%	—26,68%
TSPF	Produits forestiers (1,70%)	-19,46%	—16,05%
TSCN	Consommation (7,88%)	-10,04%	—16,48%
TSEI	Industriels (10,23%)	- 3,93%	—11,31%
TSRE	Immeuble et construction (2,15%)	+15,18%	—27,13%
TSTR	Transport (5,05%)	- 1,58%	—24,01%
TSPL	Pipeline (3,57%)	- 5,29%	—12,34%
TSUL	Service public (8,11%)	- 8,11%	— 7,52%
TSCO	Communications (2,21%)	-16,19%	— 1,91%
TSME	Commerce de détail (2,93%)	- 5,11%	— 6,79%
TSEF	Finance (13,71%)	-12,55%	—12,48%
TSMA	Société de gestion (3,99%)	-23,81%	—10,68%
TSEC	Indice de Toronto (TSE 300)	-19,96%	—14,91%

%=proportion de chaque indice au sein de l'indice composé de Toronto (TSE 300)
**au 19 février 1982*



AFFAIRES EN BREF

Femme d'affaires canadienne de l'année

Le **"PRIX VEUVE CLICQUOT"** sera décerné pour la première fois au Canada le 18 mai 1982.

Introduit en 1974, ce prix a été créé avant tout en vue de couronner la réussite et l'action prépondérante des femmes dans le monde des affaires.

Qui peut mériter un tel prix? Les critères de sélection des candidates sont les suivants: l'esprit d'entreprise, le degré de responsabilité, le pouvoir assumé et le succès remporté. De plus, la candidate doit résider au Canada et sa candidature doit être remise avant le 15 avril 1982.

Les propositions de candidates devront contenir le plus d'informations possible, principalement appuyées par des coupures de presse ou tout autre document pertinent.

Pour obtenir de plus amples informations, contacter M. Claude LeGris, Les Communications Pluval Inc., (514) 849-9483.

Le concours est organisé par la **Maison Veuve CLICQUOT-PONSARDIN,** en collaboration avec **Schenley Canada Inc.**

Nouvelle publication aéronautique

Une nouvelle publication spécialisée dans le domaine de l'aéronautique a vu le jour dernièrement au Québec. son nom: **Aéromag.**

Prenant la relève du magazine **Aviation Québec,** Aéromag innove sur le marché avec une approche sectorielle de l'actualité aéronautique et un dossier par mois. Son équipe rédactionnelle est formée de pilotes, de journalistes spécialisés, d'ingénieurs et d'administrateurs aéronautiques.

Il est possible de contacter la revue Aéromag au numéro suivant: (514) 527-8226.

CONTRATS

Contrats internationaux de l'ACDI

• **Secteur: Agriculture**
Pays: Sahel
Description du projet: **(CILSS)** Comité Inter-États de lutte contre la sécheresse au Sahel. Le mandat du consultant est de réaliser, à la demande du CILSS, des études sectorielles et ponctuelles sur.divers sujets reliés au développement rural et à la production agricole, et suivre les colloques du CILSS et de ses huit groupes de travail qui ont pour tâche de préparer et évaluer les programmes d'action régionaux et nationaux.

L'ACDI finance environ: 382 500$.

Firme invitée à négocier un contrat: Agrovet Inc., 1695 Croissant Séguin, Brossard J4X 1K9 (514) 773-6073.

À VOTRE AGENDA

M. **Jean-René Halde,** président du groupe **Métro-Richelieu,** prendra la parole lors du prochain déjeuner-rencontre de l'**Association des MBA du Québec** (AMBAQ) qui se tiendra le 10 mars 1982, à l'**hôtel Reine-Élisabeth,** à Montréal. Renseignements: (514) 866-2916.

Le 17e congrès annuel de l'**Association québécoise du transport et des routes Inc.** (AQTR) aura lieu les 11 et 12 mars prochain, à l'**hôtel Bonaventure,** à Montréal. Le thème: **"Bilan et prospective de l'économie des transports au Québec".** Deux déjeuners-causeries seront organisés dans le cadre du congrès, auxquels participeront MM. **Michel Clair,** ministre des **Transports du Québec,** et **Serge Saucier,** président de la **Chambre de commerce de Montréal.** Pour informations: (514) 878-1711.

La **Famille des sciences de la gestion** de l'**Université du Québec à Montréal** présente le 3 mars prochain une conférence-midi, dont le thème est **"La gestion au Québec".** Conférencier invité: M. **Pierre Lortie,** président de la **Bourse de Montréal,** qui traitera notamment de la **"Productivité et responsabilité sociale au Québec".** Endroit: Salle J-2930, **pavillon Judith-Jasmin,** 1455 St-Denis. Heure: 12h15. Entrée libre. Informations: **Carole Tremblay,** (514) 282-3111.

La **Chambre de commerce de Montréal** reçoit à son prochain déjeuner-causerie M. **Jean Campeau,** président du conseil et directeur général de la **Caisse de dépôt et placement du Québec.** Date: 2 mars 1982. Lieu: **Hôtel Sheraton Mont-Royal.** Renseignements: (514) 866-2861.

"Prendre ou ne pas prendre sa retraite?". Tel est le thème du prochain colloque présenté par la firme montréalaise d'actuaires-conseils **William M. Mercer Limitée** et qui aura lieu à l'hôtel **Reine-Élizabeth** le mardi 2 mars, en anglais. (Salon Marquette), et le mercredi 3 mars, en français (Salon MacKenzie). Pour renseignements: (514) 285-1802.

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS QUÉBÉCOIS 2e édition

Fiable et indispensable

Plus complet, plus pratique

757 médias et entreprises de communication

397 médias imprimés, 157 médias électroniques
50 groupes médias et maisons de représentation
122 câblodistributeurs, 19 télévisions communautaires

Une nouvelle section **affichage** comprenant 12 maisons spécialisées en publicité intérieure et extérieure.

Des données fournies par région et par municipalité.

D'une simplicité à consulter! C'est un jeu d'enfant grâce aux index, aux listes et aux repères en bordure de page.

À un prix plus qu'abordable. Seulement 25 $

L'an dernier, la première édition du Répertoire des médias québécois s'est vendue le temps de le dire. Il en sera sans doute de même pour la nouvelle.

Alors, dépêchez-vous! Commandez dès maintenant vos exemplaires du nouveau Répertoire des médias québécois.

Également disponible dans les librairies de l'Éditeur officiel.

BON DE COMMANDE

Gouvernement du Québec
Ministère des Communications

IMPORTANT: Joindre chèque ou mandat à l'ordre du ministre des Finances du Québec.

Oui, nous désirons recevoir _____ exemplaire(s) du «Répertoire des médias québécois».
Prix: 25 $ chacun. Ci-inclus _____ $
Nom _____ Fonction _____
Entreprise _____
Adresse _____ Ville _____ Code postal _____
Retourner à: Ministère des Communications, Diffusion des publications, 1283, boul. Charest ouest, Québec, G1N 2C9

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

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

CONTRÔLEUR AVIATION

Contribuez à l'essor d'une jeune entreprise québécoise reliée à l'aviation et établie à Schefferville au Québec.

Membre d'une petite équipe de gestion, vous participerez à l'administration et au financement quotidiens. Vous relèverez directement du directeur général et serez responsable de la supervision d'un petit groupe de comptabilité et de la préparation d'états financiers de même que de rapports. Vous apporteriez à une équipe dynamique de gestion votre expérience à titre de contrôleur et participerez ainsi à l'interprétation de l'information de gestion et à la prise de décision.

Vous devez être bilingue et posséder une riche expérience de la comptabilité financière de même que quelques années dans un poste de supervision. De plus, vous devez faire preuve d'initiative et d'autonomie dans l'atteinte des résultats visés et voir les compétences nécessaires pour travailler efficacement avec les cadres et le personnel.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à

Monsieur John Bogie
à Air Schefferville Inc.,
C.P. 1540,
Schefferville, Qué. G0G 2T0
(418) 585-2257

Discrétion assurée

Emailleurs Laurentide investit 963 500$

L'entreprise montréalaise **Les Emailleurs Laurentide Ltée** agrandira, au coût de 963 500$, son usine spécialisée dans l'application de peinture sur le métal par un procédé à sec. La réalisation de ce projet devrait amener la création de 30 emplois. Subvention du MEER: 192 700$.

Les Radiateurs Universels: Les Radiateurs Universels Inc. investira la somme de 675.000 $ pour l'implantation, à Verdun, d'un nouvel établissement fabriquant des échangeurs de chaleur. 16 emplois seront créés. Participation du MEER: 120 000$.

Elimetal: cette compagnie construira à Montréal un atelier d'usinage de haute précision. Huit emplois seront créés grâce à des investissements de l'ordre de 280 000$. Contribution du MEER: 56 000$.

Les Industries Can-Fit: un nouvel établissement spécialisé dans la fabrication de joints et de raccords filetés en acier inoxydable sera érigé à Longueuil par Les Industries Can-Fit Ltée. Le coût du projet se chiffre à 218 000$. Participation financière du MEER: 43 600$.

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

Une nouvelle entreprise du secteur de la pétrochimie est à la recherche d'un

ANALYSTE FINANCIER – Prix de revient

Le poste

Le titulaire de ce poste aura la responsabilité:

- de collaborer à la définition et à l'implantation du système informatique;
- de planifier, coordonner et contrôler les activités relatives à la comptabilité de prix de revient de deux usines;
- de participer à la préparation des prévisions trimestrielles et des budgets annuels, ainsi qu'aux analyses financières s'y rattachant;
- d'effectuer les analyses mensuelles de performance des usines.

Les exigences

Le candidat devra posséder:

- un R.I.A. ou un C.G.A.
- une bonne connaissance de la comptabilité d'industries utilisant des procédés de production continue;
- une expérience suffisante de l'utilisation d'un système de comptabilité informatisé;
- l'expérience et une bonne compréhension d'un système informatisé de gestion.

Si vous croyez posséder les qualifications nécessaires à ce poste, écrivez-nous, en ayant soin de joindre votre curriculum vitae, à:

PÉTROMONT INC.
a/s M. Serge Guérin
Direction de l'administration
2020, rue University
Bureau 2000
Montréal (Québec)
H3A 2A5

PÉTROMONT

Fonction publique du Québec

Concours ouverts aux hommes et aux femmes

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

Conseiller ou conseillère en développement de l'industrie des produits métallurgiques

Concours spécifique numéro 102J-283008/RA Ce concours vise à combler uniquement l'emploi identifié à cet avis.

Ministère de l'industrie, du commerce et du tourisme Direction générale de l'industrie — 1 emploi vacant actuellement à Québec — 3 emplois possiblement vacants durant la prochaine année.

Attributions — Développer une connaissance approfondie des facteurs qui influencent le développement de l'industrie des produits métallurgiques. A cette fin, réaliser ou coordonner des études sur l'évolution du secteur des métaux ferreux et non-ferreux: ses forces et faiblesses ainsi que ses possibilités de développement; maintenir des contacts étroits avec les entreprises et les associations industrielles; suggérer aux autorités gouvernementales des moyens de favoriser le développement de cette industrie; conseiller les industriels et les autres agents économiques impliqués dans son développement.

Conditions d'admission — Détenir un dipôme universitaire de premier cycle en sciences pures ou appliquées, en économique, en administration ou dans une autre discipline appropriée. Posséder un minimum de 3 années d'expérience pertinente au niveau du marketing, de la production ou de la finance dans le domaine industriel ou para-industriel de la métallurgie. Chaque année de scolarité manquante peut être compensée par 2 années d'expérience pertinente aux attributions mentionnées; toutefois, le candidat doit détenir au moins un certificat d'études secondaires équivalant à une 11e année ou à un secondaire V ou une attestatioin d'études dont l'équivalence est reconnue par l'autorité compétente. Chaque année d'expérience pertinente manquante peut être compensée par toute tranche d'études de 30 crédits pertinentes et supérieures à la scolarité mentionnée plus haut. Inclure une photocopie de l'original des attestations d'études.

Inscription - Office de recrutement et de la sélection du personnel
Case postale 2188
QUEBEC QC
G1K 7N8

Agent de développement industriel, grade II
Traitement de 27 593$ à 37 088$
Période d'inscription: Du 27 février au 12 mars 1982

Conseiller ou conseillère en développement de l'industrie de la sidérurgie

Concours spécifique numéro 102J-283009/RA Ce concours vise à combler uniquement l'emploi identifié à cet avis.

Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme Direction générale de l'Industrie — 1 emploi à Québec

Attributions — Développer une connaissance approfondie des facteurs qui influencent le développement de l'industrie de la sidérurgie. A cette fin, réaliser ou coordonner des études sur l'évolution de cette industrie, ses forces et faiblesses ainsi que ses possibilités de développement; maintenir des contacts étroits avec les entreprises et les associations industrielles; suggérer aux autorités gouvernementales des moyens de favoriser le développement de cette industrie; évaluer les documents remis aux autorités gouvernementales touchant cette industrie sous l'angle des marchés et de la technologie; conseiller les industriels et les autres agents économiques impliqués dans son développement.

Conditions d'admission — Détenir un diplôme universitaire de premier cycle en sciences pures ou appliquées, en économique, en administration ou dans une autre discipline appropriée. Posséder un minimum de 8 années d'expérience pertinente au niveau de la production, de la finance ou du marketing, dont un minimum de 2 années au niveau du marketing, dans le domaine industriel ou para-industriel de la sidérurgie. Chaque année de scolarité manquante peut être compensée par 2 années d'expérience pertinente aux attributions mentionnées: toutefois, le candidat doit détenir au moins un certificat d'études secondaires équivalant à une 11e année ou à un secondaire V ou une attestation d'études dont l'équivalence est reconnue par l'autorité compétente. Chaque année d'expérience pertinente manquante peut être compensée par toute tranche d'études de 30 crédits pertinentes et supérieures à la scolarité mentionnée plus haut. Inclure une photocopie de l'original des attestations d'études.

Inscription - Office de recrutement et de la sélection du personnel
Case postale 2188
QUEBEC QC
G1K 7N8

Agent de développement industriel, grade I
Traitement de 36 697$ à 43 277$
Période d'inscription: Du 27 février au 12 mars 1982.

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.

La Fonction publique du Canada offre des chances égales d'emploi à tous

The Public Service of Canada is an equal opportunity employer

Fonction publique Canada / Public Service Canada

Industrie du gaz, agent de règlementation

Traitement: À $40 918
N° de réf.: 82-NCRSO-NEB-1

Office national de l'énergie
Direction du gaz
Ottawa (Ontario)

L'Office national de l'énergie règlements des domaines précis de l'industrie du pétrole, du gaz et de l'électricité au Canada dans l'interêt du public et conseille le gouvernement sur l'exploitation et l'utilisation des ressources énergétiques. Les titulaires effectueront des études sur la méthode de réglementation du gaz naturel, des produits et des industries gazières. Ils oeuvreront dans les domaines de l'établissement des prix au Canada et à l'exportation, du transport, de la distribution et des questions de réglementation de même que de l'industrie pétrochimique canadienne et du programme de contrôle de l'exportation de propane et butane.

Conditions de candidature
Grade universitaire avec spécialisation en économie génie, affaires, gestion financière ou sciences. Expérience dans au moins un des domaines suivants: transport, distribution, planification économique, commercialisation ou contrôle financier ou expérience analogue auprès d'un organisme provincial ou fédéral de réglementation dans le domaine du gaz naturel, du pétrole ou d'industries connexes.
La connaissance de l'anglais est essentielle.

N^{os} d'autorisation: 312-014-036, 312-018-077

Comment se porter candidat
Envoyez votre demande d'emploi ou votre curriculum vitae à:
Rachel Boisvert
à l'adresse ci-dessous,
Téléphone (613) 593-5331
Date limite: le 19 mars 1982

Tout renseignement relatif à ce concours est disponible en français et peut-être obtenue en écrivant à cette adresse:
Additional job information is available by writing to this address.

Bureau de dotation de la région de la Capitale nationale
Commission de la Fonction publique du Canada
300 avenue Laurier ouest
Ottawa (Ontario) K1A 0M7

Prière de toujours rappeler le numéro de référence approprié.

Canada

CHRYSLER RÉALISE UNE PROPHÉTIE DE **NOSTRADAMUS** DE 1555

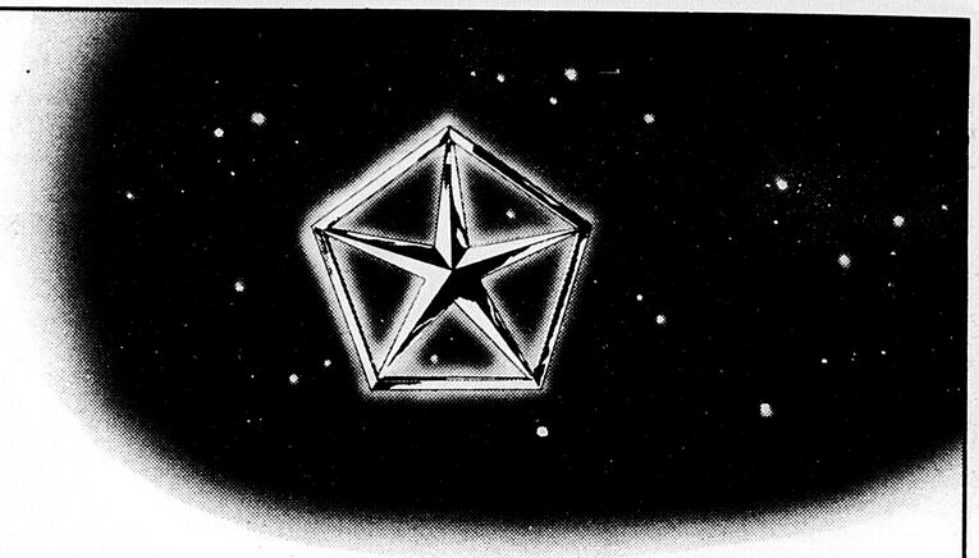
PROPHÉTIE DE NOSTRADAMUS

Près loing defaut d'un grand luminaire,

Qui surviendra entre l'Avril et Mars:
Ô quel cherté! Mais un grand débonnaire
Par terre et par mer secourra toutes pars.

TRADUCTION LIBRE

Peu longtemps avant l'apparition d'une grande étoile,
Surviendront plusieurs mois
De grande cherté! Mais un grand constructeur
Apportera des secours de toutes parts.



"J'AI CONFIANCE EN CE LUMINAIRE, (1)"
(1) *ÉTOILE*





DODGE
CHARGER 2.2



PLYMOUTH
TURISMO TC 3



PLYMOUTH
HORIZON ÉCONOME



DODGE
OMNI ÉCONOME

Chrysler éblouit l'Amérique en vendant plus de 1 000 000** de ses brillantes petites tractions avant économiques.

Éblouissantes tractions avant

Après des milliards de milles parcourus, les tractions avant de Chrysler continuent d'éblouir l'Amérique du Nord. Traction sûre et efficace. Maniabilité et tenue de route exceptionnelles. Espace intérieur plus confortable. Ce sont là des avantages recherchés des fameuses tractions avant de Chrysler.

Éblouissante valeur de revente

Un autre avantage considérable: Les Omni, Horizon, TC3 et 024 des années 78 et 79 se vendent à environ 80% de leur prix d'achat.***

Économiques à l'achat

Une autre raison qui fait de ces petites tractions avant économiques les autos de l'heure dans toute l'Amérique du Nord: le prix d'achat. Comparez. Pouvez-vous vraiment obtenir autant d'efficacité, d'économies, de durabilité à un aussi bas prix? Les 5 portes Omni et Horizon se vendent à seulement **6 103$.** Ce sont des modèles 82 au prix de 81.

Économiques à l'usage

Tous les modèles Chrysler, Dodge et Plymouth à traction avant roulent à l'essence ordinaire au plomb, environ 12¢ moins chère par gallon. C'est comme rouler presqu'un mois sans payer d'essence.
C'est tout un avantage... surtout avec la consommation exceptionnellement basse de ces voitures.

Omni/Horizon 5 portes Économes	
57 mi/gal cote routière 4,9L/100km	**43** mi/gal cote urbaine-routière 6,5L/100km
Essence ordinaire au plomb*	

* Selon Transports Canada
La consommation réelle peut varier
** Ventes totales: 1 026 874
Selon "R.L. Polk North American New Car Registrations" pour les Omni, Horizon, TC3 et 024, de janvier 78 à novembre 81.
*** Selon le "Black Book" (manuel d'évaluation des voitures d'occasion)

Chrysler. On a confiance en notre étoile.

Dodge Plymouth
Camions Dodge Camions Dodge
CHRYSLER CHRYSLER

L'AutoBail CHRYSLER

L'AutoBail Chrysler, c'est la clé.
Les meilleurs termes de location pour un véhicule vraiment à votre goût.