

Le journal des AFFAIRES

50¢

VOLUME LII — NO 35, LUNDI, 8 SEPTEMBRE 1980

Des chicanes retardent la modernisation de l'industrie des pâtes et papiers

par Rosaire Morin

Après les grands travaux de la Baie James, les investissements dans les usines de pâtes et papiers représentent le plus grand projet économique du Québec d'ici 1984. Les programmes de modernisation proposés au Gouvernement nécessitent des immobilisations de l'ordre de \$2,3 milliards.

Depuis longtemps, le rajeunissement et la rénovation des usines de pâtes et papiers s'imposent. Les établissements québécois connaissent un retard considérable sur leurs principaux concurrents. Comme exemple la fabrication d'une tonne de papier journal coûte \$52.00 de plus en frais additionnels de matière première, de transport et de main-d'œuvre, avec une productivité inférieure. Le seul facteur favorable au Québec demeure le coût de l'énergie qui est moindre de \$14.00 la tonne.

Face à une telle situation, les installations de pâtes et papiers devenues trop étroites doivent être agrandies. L'équipement démodé doit

faire place à la machinerie moderne. La réalisation de ces transformations nécessaires n'a été perçue qu'en ces dernières années.

Intervention du Gouvernement du Québec

A la mi-décembre 1976, le gouvernement Lévesque forme un comité interministériel pour étudier la situation de l'industrie québécoise des pâtes et papiers. Des éléments de solution aux problèmes constatés sont recherchés.

A l'automne 1977, une commission parlementaire est convoquée. Des suggestions valables sont formulées. Une proposition québécoise pour

développer l'industrie des pâtes et papiers s'élabore dans les semaines qui suivent. Québec sollicite l'assistance d'Ottawa. Le gouvernement fédéral refuse de subventionner la modernisation des usines.

Le 25 janvier 1978, les Ministres des Forêts sont réunis en conférence fédérale-provinciale. A cette occasion, le Québec fait accepter le principe d'une aide financière des gouvernements à l'industrie des pâtes et papiers.

Le 27 juin 1978, le gouvernement du Québec fait connaître sa politique relative à cette industrie. Des démarches sont entreprises auprès du gouvernement fédéral. De juillet 1978 à janvier 1979, les discussions se poursuivent pour obtenir qu'Ottawa participe financièrement au projet québécois.

Le 1er février 1979, Ottawa annonce l'établissement d'une politique nationale et, de ce fait, accepte de participer au programme québécois. La détermination des modalités de la contribution fédérale requiert trois mois et demi de négociations entre les deux gouvernements.

Entente MEER-OPDQ

Le 15 mai 1979, Québec et Ottawa signent une entente. \$150 millions seront engagés dans la modernisation de l'industrie québécoise des pâtes et papiers. \$184 millions seront consacrés à l'amélioration des forêts du Québec.

Le gouvernement fédéral acquittera 60 pour cent des subventions et le gouvernement du Québec versera 40 pour cent.

L'objectif de la subvention est d'inciter les entreprises à investir dans la rénovation de leurs usines.

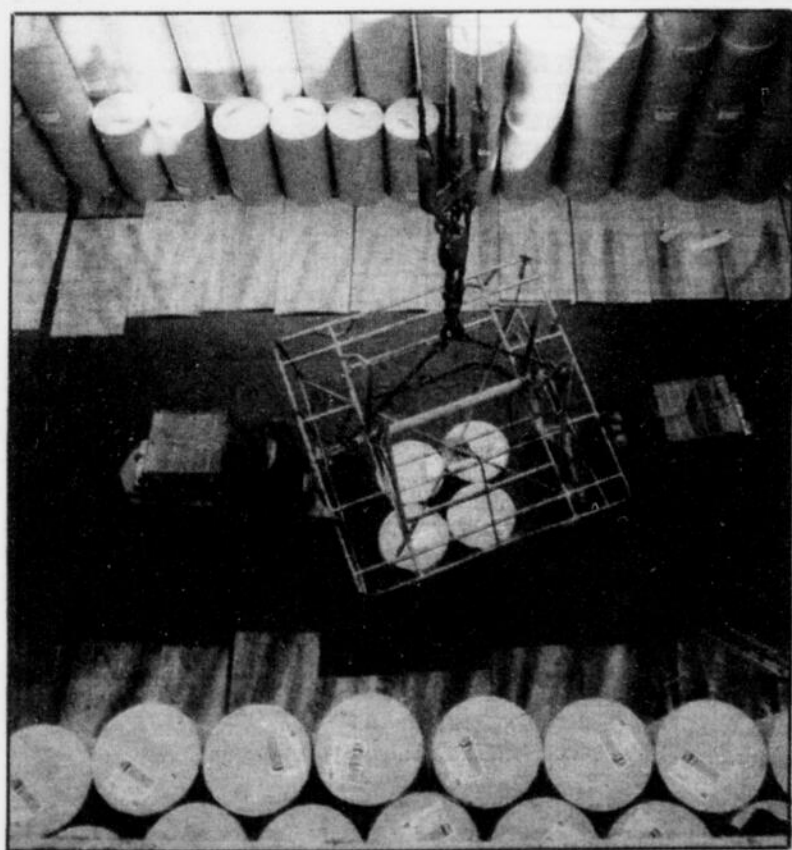
Depuis la signature de l'entente, 25 sociétés ont présenté des plans quinquennaux de modernisation

(Suite à la page 19)



cette semaine

Pour quelles raisons l'Ontario appuie-t-elle les propositions économiques d'Ottawa?	4
Comment libérer l'entreprise de la réglementation et de la papperasse?	5
Document du Québec sur les richesses naturelles	6
Le choix du bénéficiaire de ses assurances	15
Où se situe présentement votre commerce?	16
Les produits québécois à la conquête des marchés étrangers	21
Les sables bitumineux représentent-ils un mirage?	28





Fer et Titane Inc.



Guy Marinier

M. Henri A. Roy, vice-président, Finances, est heureux d'annoncer la nomination de Guy Marinier au poste de Contrôleur. M. Marinier assumera ses nouvelles fonctions au siège social de Montréal et à son usine de transformation de Sorel.

M. Marinier se joint à QIT après avoir acquis une expérience industrielle au sein d'importantes entreprises manufacturières du Québec. Diplômé de l'Université de Montréal, M. Marinier est également membre de l'Ordre des Comptables Agréés du Québec.

QIT — Fer et Titane Inc. exploite un gisement d'ilménite près de Havre St-Pierre et transforme le minerai à ses usines de Sorel en produits destinés aux marchés mondiaux.



Marine Industrie Limitée engagée sur la voie de la rentabilité

Les déficits légendaires de Marine Industrie appartiennent au passé. La réorganisation entreprise à l'été 1979 par le gouvernement du Québec commence déjà à produire des résultats intéressants. Le premier semestre de 1980 témoigne d'un revirement que tous souhaitaient, mais que peu de financiers croyaient possible.

Souvent, on se rappelle davantage des malheurs que des réussites. Qui a oublié l'aide financière particulière de \$28 millions que le Gouvernement accordait à Marine en décembre 1978? Et l'histoire des six navires de type Marinus non vendus?

Mais tous ces faits ont été corrigés. Une direction compétente applique le programme gouvernemental établi. Après tant d'autres sociétés publiques, Marine s'apprête à démontrer que la rentabilité est possible dans tous les secteurs gouvernementaux, à la condition que l'on respecte les règles fondamentales des affaires.

\$16,7 millions d'investissement

Au cours des deux prochaines années, Marine réalisera un programme d'investissement de l'ordre de \$16,7 millions.

Pour faciliter le financement de ces immobilisations, le Ministère de l'expansion économique régionale a octroyé une subvention de \$3 015 400. De son côté la Société de développement industriel contribue pour \$1,3 million à l'exécution des plans établis.

La division hydro-électrique

Des investissements projetés, \$9,1 millions seront injectés dans la division hydro-électrique. Une aléreuse horizontale sera acquise. Ainsi, certaines composantes de turbines et d'alternateurs tels les arbres creux et les pivots pourront être fabriquées à Sorel, au lieu d'être importées de France et d'Angleterre.

La capacité de fabrication de cette division sera augmentée et pourra répondre à la croissance de la demande.

Le président de Marine, M. Jean-Roch Brisson, nous rappelle que les ventes de la division hydro-électrique sont passées de \$1 million à \$60 millions en 12 ans. Grâce aux investissements actuellement consentis, le chiffre d'affaires moyen devrait se maintenir à \$80 millions par année au cours des cinq prochaines années. Le carnet de com-

mandes atteint présentement les \$350 millions.

Au fil du temps, cette division a développé ses capacités de conception, de production et de montage. Elle peut désormais assumer toutes les activités reliées à la fabrication et à la mise en marche de l'équipement électromécanique d'une centrale. Elle entend aussi élargir la gamme de ses produits et aborder d'autres secteurs de génération d'énergie.

La division wagons

\$2 millions seront investis dans ce secteur d'activités. Les moyens de production seront modernisés. La position concurrentielle de la société sera ainsi améliorée. La division des wagons espère mettre sur le marché entre 1700 et 2000 wagons pour les deux prochaines années. Pour 1981, le carnet de commandes comprend déjà 1550 wagons.

La deuxième ligne de montage inaugurée en mars dernier a permis à Marine Industrie de produire 3450 wagons en 1980, dont 1500 ont été expédiés sur les marchés des États-Unis.

Nouvelles lignes de produits

Marine recherche de nouveaux secteurs d'activités. Elle vise à diversifier sa production.

Elle a déjà identifié de nouveaux produits dont les perspectives de vente sont excellentes, produits qui sont compatibles avec l'expertise et les

capacités de production de l'entreprise.

Les études de rentabilité sont en cours. Marine se lancera dans au moins un autre secteur, afin de contrebalancer les conséquences cycliques du marché des wagons et des navires.

Le nouveau secteur d'activités consolidera la permanence des emplois et équilibrera le chiffre d'affaires, de revenus et de profits de l'entreprise.

Les activités navales

La situation actuelle et les prévisions sont ici moins encourageantes.

Toutefois, des progrès ont été réalisés au cours de la dernière année. Les six navires panaméens ont été vendus à un prix raisonnable. C'est un lourd fardeau en moins.

De plus, deux navires ont été livrés à la Pologne et deux traversiers à la Société des traversiers du Québec.

Mais le carnet de commandes est presque vide. Afin d'éviter la baisse d'emplois à Marine, le ministre, Yves Duhaime, espère ardemment que le gouvernement fédéral établira à brève échéance une politique d'aide financière aux chantiers maritimes. Le Ministre réclame aussi "l'accélération des programmes de réfection de navires militaires et l'attribution des contrats de réfection en considérant le niveau d'activité de chaque chantier".

LA BRASSERIE O'KEEFE LIMITÉE



RONALD COREY



I. LLOYD MATTE

Le Conseil d'administration de la Brasserie O'Keefe Limitée a le plaisir de faire part de la nomination de Monsieur I.L. Matte au poste de Président du conseil d'administration et de Monsieur Ronald Corey au poste de Président de la compagnie.

Monsieur Matte, auparavant Président de la Brasserie O'Keefe Limitée, continuera d'agir comme Vice-président exécutif région de l'est et siégera au Conseil d'administration de Les Brasseries Carling O'Keefe du Canada Limitée.

En plus de la présidence de la Brasserie O'Keefe Limitée, Monsieur Corey agira comme Vice-président directeur général région de l'est de Les Brasseries Carling O'Keefe du Canada Limitée et siégera au Conseil d'administration de la compagnie.

La Société générale de financement Un bon deuxième trimestre

Le président et chef de la direction du Groupe SGF, M. Guy Coulombe, rapporte que, dans l'ensemble, son Groupe a connu un deuxième trimestre satisfaisant.

Le chiffre d'affaires s'est établi à \$227 944 000, comparativement à \$112 911 000 pour le trimestre correspondant en 1979.

Le bénéfice net du Groupe s'est élevé à \$13 109 000, contre \$5, 049 000 pour le deuxième trimestre de l'année dernière. La Société générale de financement a participé à 47,5 pour cent de ce bénéfice, enregistrant des profits de \$6 225 000 pour le deuxième trimestre.

Pour les six premiers mois de l'année 1980, le chiffre d'affaires total des entreprises du Groupe est de \$371 999 000 et leurs profits de \$23 383 000. Il y a un an, le chiffre d'affaires

consolidé était de \$208 618 000 et les bénéfices de \$6 496 000.

M. Coulombe explique ces résultats par la bonne performance de Donohue Inc., durant cette période, notamment en raison de la hausse des prix du papier-journal et de la pâte kraft.

Il a également souligné le redressement graduel de Marine Industrie Limitée, qui a permis à cette entreprise de réaliser des bénéfices.

Le Groupe SGF est composé des sociétés suivantes: Donohue Inc. et ses filiales, Marine Industrie Limitée et ses filiales, Cegelec Entreprises Inc. et sa filiale B.G. Checo International Limitée, Forano Inc. et sa filiale, Cegelec Industrie Inc. et sa filiale, Volcano Inc., Artopex Canada Ltée et sa filiale, Sogefor Ltée, LaSalle Tricot Limitée et Nouveler Inc.

Le Journal des AFFAIRES

Éditeur: PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979) INC.
385 boul. Lebeau, Ville St-Laurent, H4N 1S2.

TELEX — 05-826770
Tél.: 337-8100.

Impression: Imprimerie Trans-Continental

Président: Rémi Marcoux
Rédacteur-en-chef: Rosaire Morin

Collaborateurs:
Gérard Bélair
Jacques Gagné
Michel Guénard

Ahmed Jazouli
Léonard Roy
Michel Vastel
Michel Villeneuve

Collaboration spéciale:
Industrie Commerce, Canada
Samson, Bélair & Associés

Les articles peuvent être reproduits avec
la mention "Le Journal des AFFAIRES".
Les articles signés expriment l'opinion de leurs auteurs.

Abonnement:

Directeur: Guy Bourget
55 numéros: \$16.00 — 110 numéros: \$25.00

Dossier économique: Denis Bonneau

Publicité:

Bureau de Montréal: 514-337-8100
Henri Poupart René Bourbonnais
Pierre Goyer Bernard Turgeon

Bureau de Toronto: 416-449-3808
Marc Girard Carmen Girard



(Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923)
(Dépôt légal — Bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859
Fondé en 1924



...au Québec



Provigo, c'est désormais 323 JOVI (anciennement les magasins Provipop), 287 Provibec et 151 Provigo (connus auparavant sous les noms Provigain, Jato et Aubaines Alimentaires).

Cette réunification des bannières Provigo a été dévoilée récemment par la société du même nom, lors d'une conférence de presse tenue simultanément dans les villes de Montréal, Québec, Chicoutimi et Sherbrooke.

A Montréal, M. Richard Constantineau, Vice-président, opérations détail, a expliqué la décision de la société comme suit: "Réunir nos bannières en trois groupes bien distincts JOVI, PROVIBEC et PROVIGO était une nécessité. Cela permettra à notre société de poursuivre son avance et donnera à Provigo un nouvel essor. Des économies importantes de gestion seront ainsi réalisées et permettront à nos détaillants affiliés et à nos magasins corporatifs de continuer leur politique de prix extrêmement compétitifs qui a fait leur renommée auprès de leur clientèle."

Deux raisons

Deux raisons déterminantes ont incité la société à adopter cette stratégie: minimiser l'effet inflationniste des prix et offrir de nouveaux services aux consommateurs québécois.

Parlant de ces consommateurs, ils sont environ 425 000 à fréquenter chaque semaine l'un des 130 JOVI, 130 Provibec ou l'un des 65 supermarchés Provigo de la région de Montréal.

Sa position

Provigo est le premier distributeur d'aliments au Québec, et le quatrième à l'ensemble du Canada.

Cette position privilégiée, elle la doit à une progression phénoménale de son chiffre d'affaires au cours des onze dernières années, soit de 1969 à 1980. Ce chiffre d'affaires est passé de \$180 millions à \$2,3 milliards. Une synthèse de Provigo pourrait s'établir ainsi:

- \$8 millions de ventes par jour;
- 7747 employés dont 3700 au Québec;
- 1452 clients affiliés sous les principales bannières;
- 44 centres de distribution;
- 82 entrepôts libre-service et agences;
- 350 magasins d'accommodation sous franchise;
- 67 postes d'essence Top-Valu;
- 67 supermarchés conventionnels;
- 20 marchés d'escompte;
- 9 pharmacies.

L'avenir

Au cours de la prochaine décennie, Provigo prévoit accorder beaucoup plus d'importance à la région de Montréal.

L'extension des trois réseaux Provigo se fera également dans chacune des municipalités de la grande région de Québec.

Des investissements de l'ordre de \$4 millions seront injectés dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean, tandis qu'une dépense en capital de \$1,5 million sera affectée à l'agrandissement et au réaménagement du centre de distribution dans la région de Sherbrooke.

A partir de 1981, et pour les prochaines années, 275 magasins JOVI, PROVIBEC et PROVIGO seront implantés au Québec, selon les besoins du marché et de la population.

• commerçants • propriétaires
• locataires • automobilistes

En toute assurance avec



Région de Montréal:
270-9111

Plus de
30 succursales
au Québec

General Electric investit \$60 millions

La compagnie Canadian General Electric construira au Québec une usine de \$60 millions afin de fabriquer des lames et des ailettes de son moteur F-404. Ce dernier sera utilisé dans la fabrication des avions CF-18 de McDonnell Douglas.

C'est la région des Cantons de l'Est qui a retenu l'attention de la société.

Un porte-parole de la com-

pagnie a précisé que les négociations se poursuivaient actuellement avec deux municipalités de cette région, sans les nommer toutefois.

CGE emploie environ 14 000 travailleurs au Québec, répartis dans plus de quinze installations.

Récemment, elle annonçait l'expansion de son usine de St-André-d'Argenteuil, au coût de \$3,2 millions.

Raffinerie de sucre de St-Hilaire, millionnaire

Les profits de la Raffinerie de sucre de Saint-Hilaire se sont élevés à plus de \$1 million au cours de l'exercice financier clos le 31 mars dernier.

La société d'Etat a réalisé un chiffre d'affaires de \$8 millions, contre \$5 millions pour 1978-79. Elle avait alors enregistré une perte de \$80 000.

Les contrats avec les producteurs ont déjà été signés pour l'année prochaine. On

poursuit actuellement le processus pour 1982.

La raffinerie est présente-ment à agrandir et à moderniser ses installations. La réalisation de ce projet coûtera \$33 millions. La capacité de production sera augmentée de 1 600 à 3 600 tonnes métriques par jour en 1984. Le taux d'autosuffisance du Québec sera ainsi porté de 4 pour cent à 17 pour cent.

Bombardier Des ventes encourageantes

La société Bombardier Inc. a dévoilé ses résultats financiers pour le semestre se terminant le 31 juillet 1980.

Les ventes nettes consolidées se sont élevées à \$162 778 000 contre \$153 533 000 pour le semestre correspondant de 1979.

A ces ventes, se rattache un bénéfice net de \$2 370 000 pour 1980 et de \$5 090 000 l'an

dernier. Ces résultats se traduisent par un bénéfice par action de \$0.60 pour le semestre de 1980 et \$1.31 pour celui de 1979.

Le président du Conseil et chef de la direction de la société montréalaise, M. Laurent Beaudoin, explique que ces résultats de l'exercice en cours avaient été anticipés.

GAGNON BOURDAGES, SAUVÉ & ASSOCIÉS

AVOCATS

1130 ouest, rue Sherbrooke

Suite 801, Montréal H3A 2M8

Tél.: (514) 284-0426

Maheu, Noisieux, Roy & Associés

COMPTABLES AGRÉÉS

2 COMPLEXE DES JARDINS BUREAU 2000 TEL: (514) 281-1555
C.P. 153 MONTREAL H5B 1E8 TELEX: 055-60917

BUREAUX A OTTAWA, HULL, HAWKESBURY, MONTREAL, LAVAL, QUÉBEC, LÉVIS ET MONCTON

SOCIÉTÉ NATIONALE COLLINS BARROW
BUREAUX A VANCOUVER, CALGARY, EDMONTON,
WINNIPEG, TORONTO, MONTREAL,
QUÉBEC, HALIFAX ET AUTRES VILLES

REPRÉSENTATION DANS LES GRANDS
CENTRES FINANCIERS INTERNATIONAUX

La Corporation des Outils du Québec

Située à Ville Saint-Laurent, cette compagnie entreprend l'expansion de sa manufacture de pièces métalliques. Sept emplois seront créés. Le coût du projet est de \$612 000.

Les Bâtisses Le-Fort

Les Bâtisses Le-Fort Ltée, spécialisée dans la fabrication de structures d'acier préfabriquées, agrandit sa manufacture de St-Césaire. La réalisation de ce projet nécessitera des déboursés de l'ordre de \$363 000.

Art Steel Products

Une somme de \$395 000 sera investie par cette

entreprise pour l'implantation d'une manufacture de métal en feuilles à Saint-Lambert.

Oxydation Alumico Anodizing

La société montréalaise recevra une subvention de \$45 000 du MEER afin d'agrandir son usine où l'on procède à l'oxydation anodique de l'aluminium. Pour sa part, Oxydation Alumico investira \$300 000, ce qui permettra la création de 14 nouveaux emplois.

Aviatech

Un projet de \$863 000 permettra à Aviatech Inc. d'implanter, à Ville Saint-Laurent, une nouvelle manufacture de produits en métal et en plastique. Ces

produits seront destinés à l'industrie aéronautique. Quelque 27 emplois naîtront de ce projet.

Polipiastic

Polipiastic Inc. agrandit son usine de Granby. Elle y fabrique des sacs de polyéthylène. Le coût du projet est évalué à \$650 000. Le ministère fédéral de l'Expansion économique régionale participera à sa réalisation avec une subvention de \$97 500.

Viking Brush

Une manufacture de brosses et de balais sera implantée à Lavaltrie. Quelque \$225 000 seront injectés dans la construction et l'aménagement du nouveau bâtiment.

éditorial

Pour quelles raisons l'Ontario appuie-t-elle Ottawa?

A quelques jours de la conférence des Premiers ministres, il est valable de commenter les propositions fédérales en matière économique.

Dans le cadre de la réforme constitutionnelle, le gouvernement canadien entend préciser "les pouvoirs touchant l'économie". Cinq grandes rubriques ont été soumises aux provinces le 17 juillet dernier:

- "le maintien de l'union économique canadienne;
- la redistribution des richesses entre les particuliers et les régions;
- la promotion et l'orientation du développement économique;
- la stabilisation de l'économie dans son ensemble;
- la conduite des relations économiques à l'échelle internationale."

A ce jour, les débats n'ont porté que sur le maintien de l'union économique canadienne. A cette fin, le gouvernement fédéral formule trois propositions: 1. il suggère l'insertion de l'article 8 au projet fédéral de Charte canadienne des droits et libertés pour "assurer la liberté de mouvement des citoyens"; 2. il soumet un nouvel article 121 à l'A.A.N.B. dans le but "de réduire les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens et des capitaux"; 3. il veut modifier l'article 91(2) de l'A.A.N.B. pour "étendre la compétence fédérale relative aux échanges et au commerce".

A l'exception de l'Ontario, les provinces ont généralement perçu les propositions fédérales comme une atteinte directe à leurs compétences législatives.

Elles adhèrent au principe du maintien de l'union économique et elles acceptent "l'insertion d'une déclaration de principes qui serait assortie d'une mécanique d'arrangements intergouvernementaux."

Le co-président du Comité permanent des Ministres sur la Constitution, M. Roy Romanow, s'est objecté avec fermeté au document fédéral. De ses nombreuses interventions, on peut retenir les propos suivants:

"Les leviers économiques importants, notamment les taux d'imposition et les politiques en matière de tarifs et de transports, ne seraient pas remis en question. Mais ces grands leviers économiques constituent précisément les forces qui ont le plus d'effets sur la mobilité des ressources et de produits au Canada. Les provinces les plus riches sont les plus en mesure de se servir de ces outils pour attirer des entreprises chez elles au détriment des autres provinces. Le seul moyen de défense d'une petite province pourrait être de prendre des mesures qui créent des barrières afin de devenir concurrentielle au sein de l'union économique et ce sont justement ces mesures qui seraient interdites par l'article 121 proposé".

Pour sa part, le gouvernement du Québec s'est objecté à "tout accroissement nouveau des pouvoirs fédéraux" et il a réaffirmé que "le Québec et les provinces en général doivent disposer de pouvoirs économiques réels."

Les conséquences de l'acceptation des propositions fédérales ont déjà été exprimées en ces pages. Elles affectent les programmes de subventions des provinces, l'accréditation aux professions, l'achat préférentiel d'un gouvernement, la transformation sur place du minerai, le fonctionnement des offices de commercialisation, le contrôle de la propriété des terres, le taux privilégié pour l'électricité, etc.

Comment interpréter l'attitude de l'Ontario?

L'Ontario est la seule province qui a appuyé inconditionnellement "la libre circulation des personnes, des biens, des capitaux et des services". Le mémoire ontarien qualifie de "balkanisation" les mesures protectionnistes des autres provinces. En conclusion, l'Ontario termine son intervention par cette déclaration: "As we are one country, we must also be one economy".

Il est difficile de commenter le mémoire de l'Ontario. Aucun argument n'est développé. Queen's Park approuve la centralisation des pouvoirs économiques à Ottawa. Le raisonnement commence et se termine par cette adhésion.

Pour quels motifs l'Ontario se dissocie-t-elle des autres provinces? Plusieurs raisons peuvent justifier le gouvernement minoritaire de M. Davis.

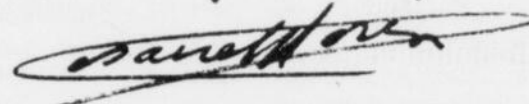
Première raison: Tous les Canadiens savent, l'histoire le confirme, que l'Ontario a toujours bénéficié de l'intervention fédérale en matière économique. L'implantation et le développement des grandes usines ontariennes ont été fortement encouragés par des subventions fédérales. La politique des transports d'Ottawa n'a jamais défavorisé l'essor industriel de l'Ontario. Le fonctionnarisme fédéral a avantagé le plein emploi dans la province voisine. De multiples mesures économiques ont aidé à l'essor de l'industrie et du commerce de l'Ontario. Queen's Park n'a pas à craindre les interventions d'Ottawa.

Deuxième raison: L'Ontario fait face à la crise énergétique. Son pouvoir hydroélectrique représente 12,7 pour cent de ses besoins. Elle est dépendante pour le pétrole, le gaz naturel et le charbon. L'expansion de l'énergie nucléaire comporte des effets négatifs sur l'environnement. Pour conserver une capacité concurrentielle à l'égard des Etats-Unis, Toronto a besoin d'Ottawa pour la détermination d'un prix du pétrole et du gaz qui soit inférieur à celui versé sur le marché international. La Ville Reine requiert même que les revenus gigantesques de l'Alberta soient redistribués selon la consommation énergétique. Queen's Park sait qu'Ottawa demeurera un arbitre qui lui sera sympathique.

Troisième raison: La domination économique de l'Ontario est menacée par sa dépendance des succursales américaines implantées sur son territoire. Le premier ministre, M. William Davis, comprend aujourd'hui que les maisons-mères américaines se préoccupent d'abord de leurs propres intérêts. En temps de récession, elles consolident leurs activités principales, négligeant et fermant au besoin leurs succursales canadiennes. Queen's Park a confiance qu'Ottawa établira une stratégie économique pour protéger les intérêts de l'Ontario.

Quatrième raison: La prédominance de l'Ontario ne peut plus affronter les mesures préférentielles et protectionnistes que les autres provinces ont adoptées pour contrebalancer les mesures discriminatoires que l'Ontario a elle-même établies en premier lieu. Les grandes entreprises ontariennes éprouvent maintenant de grandes difficultés à compétitionner dans les autres provinces les industries et les commerces autochtones. C'est pourquoi Queen's Park espère qu'Ottawa imposera "la libre circulation des personnes, des biens, des capitaux et des services."

Mais pour corriger les problèmes de chômage et de main-d'oeuvre spécialisée de l'Ontario, faut-il créer du chômage dans les autres provinces et recruter le personnel compétent qui y habite et dont l'Ontario a besoin? Pour éviter l'exode des Ontariens vers l'Alberta et pour empêcher que des centaines d'entreprises ontariennes aillent s'installer à Edmonton ou à Calgary, faut-il vider le Québec et les Maritimes de leurs entreprises les plus rentables et de leurs travailleurs les plus qualifiés? Ce n'est pas en créant de multiples problèmes que l'on doit concevoir la prospérité de l'Ontario.



Rosaire Morin, merci

Rosaire Morin, avec le présent numéro, quitte la direction du Journal des Affaires. Depuis quinze mois, dans des conditions parfois difficiles, il a assumé dans tout son être cette publication.

Je veux, ici, lui rendre, publiquement, un profond et sincère hommage. Sans lui, le Journal des Affaires ne serait pas ce qu'il est aujourd'hui.

En mai 1979, il a pris, à pied levé, du jour au lendemain, la direction du journal alors qu'en dépit de sa large expérience il n'avait jamais tâté du journalisme. Il l'a fait par dévouement, par dévotion à la cause qu'il a toujours défendue et pour laquelle il continuera à se battre: la promotion économique des Canadiens français et le progrès industriel, commercial et financier des Québécois.

Durant ces quinze derniers mois non seulement a-t-il assuré la continuité mais encore a-t-il amorcé des changements qui font que le journal est plus fort aujourd'hui que jamais. Plus que jamais, en effet, le Journal des Affaires peut s'appuyer sur une crédibilité sans faille.

M. Morin, ainsi qu'il l'a écrit dans un récent éditorial, a vu de près au présent, bien sûr, mais aussi à l'avenir du journal. Il quitte la direction assuré de la relève. Mais M. Morin conserve toute la place qui est la sienne dans le groupe de ceux qui consacrent leur vie à la promotion économique des leurs.

Au nom des employés du journal, des actionnaires et des lecteurs, j'exprime à Rosaire Morin ma plus vive reconnaissance pour le travail accompli.

Rémi Marcoux
Président du conseil d'administration

commentaires économiques

Libérer l'entreprise de la réglementation et de la paperasse

La Chambre de Commerce
de la Province de Québec

Réglementation et paperasse: à eux seuls ces deux mots sont devenus au cours des récentes années synonymes de la présence envahissante et indésirable de l'Etat et leur évocation constitue un cri de ralliement à une réforme d'autant plus profonde et radicale qu'il est difficile de déterminer exactement par où l'entreprendre.

Dans son mémoire annuel de juin 1977, la Chambre définissait ainsi une des principales composantes de sa mission: "dédouaner l'entreprise du fardeau administratif et réglementaire actuellement beaucoup trop lourd que lui impose l'Etat et lui (l'entreprise) permettre de jouer plus efficacement son rôle..."

Notre message a été compris?

... Par ailleurs, notre mes-

sage maintes fois répété semble avoir été entendu. Le ministre des Finances, Monsieur Jacques Parizeau a longuement traité le sujet lors de son allocution à Sherbrooke, le 2 novembre dernier dans le cadre de notre congrès annuel et, deux mois plus tôt, la publication de l'Enoncé de politique économique intitulé "Bâtir le Québec" en faisait état en affirmant, aux pages 121 et 122, que: "La croissance du système réglementaire entraîne dans certains cas des effets nocifs sur la productivité et le niveau des prix"... "Il est évident, cependant, que la réglementation, dans certains secteurs d'activités, est difficile à justifier et que les résultats obtenus sont souvent à l'opposé des objectifs poursuivis".

Nous ne saurions être plus éloquents...

Les coûts directs

... Plusieurs études ont tenté de cerner les coûts directs et indirects imposés tout aussi bien à l'entreprise, qu'au consommateur, au contribuable et à l'économie...

... Nous arrivons à un total se situant à un peu plus de 3% du Produit intérieur brut québécois. Sans compter que l'ensemble du dédale réglementaire donne prise à la création d'une économie parallèle dont l'importance s'accroît d'année en année.

Trois pour cent du PIB du Québec en 1980, cela s'établit à environ 2 milliards. Cela équivaut cette année à près de 25% des immobilisations totales anticipées au cours de l'année. C'est énorme...

Comment en sortir?

... Le grand cri de ralliement

en Amérique du Nord concernant la réglementation économique a été celui de la déréglementation. Dans bien des cas, ce serait certes la solution économiquement la plus logique. Mais il faut aussi reconnaître que la logique économique et les impératifs socio-politiques sont parfois difficilement conciliables, surtout dans le temps.

La Chambre croit qu'il est opportun d'entreprendre immédiatement, au plus haut niveau gouvernemental, un examen global de la réglementation dite de type économique de façon à privilégier, autant que faire se peut, l'effet des forces des marchés...

Amorcer la réforme

... Il est certain, malgré tous les désirs de réforme et de réglementation économique, qu'il est impossible de défaire en quelques semaines ce qui a mis des années à s'élaborer. Il est aussi indéniable que cer-

taines réglementations devront demeurer et que d'autres viendront probablement s'y ajouter. Notre tentative est d'améliorer une action compatible avec les objectifs de "Bâtir le Québec" soit de laisser toute la latitude possible aux forces du marché et de s'assurer qu'une intervention contraire constitue véritablement une exception.

... Enfin, un troisième objectif de l'examen de la réglementation économique pourrait porter sur la simplification de celle devant être conservée.

L'amorce de la réforme que nous avançons peut sembler timide par rapport à l'envergure du problème. La Chambre croit cependant qu'une démarche, telle que celle proposée et animée d'une véritable volonté pourrait mieux que toute autre atteindre les objectifs qu'expriment à la fois les entreprises, les consommateurs et les dirigeants des pouvoirs publics.

La survie du transport aérien

par M. Claude I. Taylor
Président-directeur général d'Air Canada

Prenant la parole devant l'Association du Barreau Canadien, réunie à Montréal pour son 62e congrès annuel, M. Claude I. Taylor a affirmé que l'industrie du transport aérien doit continuer d'accroître sa productivité, si elle veut limiter l'ampleur des hausses de tarifs qui seront inévitables à l'avenir.

Selon M. Taylor, les grands transporteurs aériens du monde entier "se doivent d'augmenter leur rendement, dans tous les secteurs de leur exploitation. Ils doivent obtenir le plus possible en retour de chaque dollar investi, de chaque dollar versé en salaire, de chaque gallon de carburant qu'ils achètent."

Le rendement du capital

M. Taylor a déclaré que la survie du transport aérien dépendait du rendement du capital et des ressources humaines, d'une part, et d'un strict contrôle des coûts, d'autre part.

Il a ajouté que "toutes les compagnies aériennes, sans exception, auront à affronter les problèmes de l'heure. Celles qui sauront relever le défi seront celles qui survivront."

"Ces dernières pourront traverser les années 80 si elles savent faire preuve d'une gestion solide, a poursuivi le président du transporteur

national, qui est également président de l'Association internationale du transport aérien (IATA). M. Taylor a souligné que le climat économique évoluait constamment, et que les gestionnaires des grandes entreprises "se doivent de prévoir les occasions favorables et d'être prêts à agir en fonction des changements futurs".

Entre autres besoins pressants, les grandes compagnies d'aviation doivent renouveler leurs flottes, ce qui est fort coûteux. Il faudra y consacrer "d'énormes capitaux, au moment même où la demande de capitaux est très forte," a expliqué M. Taylor, ajoutant: "ceux qui sortiront sains et saufs de l'aventure, durant les dix prochaines années, seront ceux qui détiendront des fonds suffisants ou qui pourront les obtenir en affichant des gains substantiels."

La politique aérienne des Etats-Unis

M. Taylor n'a fait aucune allusion dans son discours aux conséquences éventuelles de la politique des Etats-Unis en matière de transport aérien, sauf pour noter que, suite à la déréglementation, "seuls deux transporteurs intérieurs, Delta et U.S. Air, ont enregistré des bénéfices durant le premier semestre de 1980."

Il a cependant reproché aux Etats-Unis de vouloir imposer leur propre politique de libre concurrence en matière d'aviation internationale, et d'essayer de faire dévier l'IATA de son mandat, qui est "d'harmoniser les besoins des compagnies aériennes du monde entier."

Il a rappelé que 42 pays avaient envoyé des notes diplomatiques au département d'Etat à Washington, exprimant leur appui envers l'IATA, lorsque la régie américaine de l'aviation civile proposa que les transporteurs des Etats-Unis n'aient plus le droit d'appartenir à cet organisme. Les Américains, souligne M. Taylor, sont fermement convaincus que leur attitude unilatérale "ne peut souffrir la discussion."

Il résulte de cet état de choses, selon M. Taylor, que les Etats-Unis ont suscité "une sorte de confrontation entre différentes philosophies économiques." Ils s'imaginent que "leur façon d'agir est la seule valable" et ils ont tenté de la répandre, mais leur concept n'en est pas un qui soit "très accepté."

Hausse prévisible des tarifs

C'est pourquoi "les tarifs aériens canadiens sont plus bas de 15 à 20 pour cent que ceux des Etats-Unis." Mais c'est là "une situation qui ne peut durer éternellement," dit M. Taylor.

LE CHÂTEAU MONTEBELLO



Beaucoup d'air pur pour vos réunions

Le Château Montebello offre beaucoup d'avantages aux congressistes. Qu'il s'agisse d'un séminaire, d'un colloque ou d'un congrès, Le Château Montebello peut accueillir jusqu'à 225 personnes et offre toutes sortes d'activités quand vient le temps de se détendre, comme la chasse, l'équitation, le tennis, le golf, la natation... Renseignez-vous!

Beaucoup d'air pur pour vos réunions

Nom: _____
Entreprise: _____
Adresse: _____
Code postal: _____ Téléphone: _____

CP Hôtels

Le Château Montebello

Montebello (Québec) J0V 1L0 (819) 423-6341

130 km à l'ouest de Montréal, 65 km à l'est d'Ottawa, sur la rivière Outaouais

CP et CH sont les marques déposées de Canadian Pacific Limited

Les richesses naturelles

L'importance des richesses naturelles pour le Québec:

Quelques chiffres

Le territoire québécois est particulièrement bien doté en richesses naturelles de toutes sortes: mines, minéraux, eau, électricité, forêt, sol arable. Du point de vue du développement économique, ces richesses constituent un avantage marqué en faveur des Québécois. Elles sont le pilier central de l'économie de certaines régions et, dans l'ensemble, elles fournissent des dizaines de milliers d'emplois directs et indirects.

Quelques chiffres permettent de mesurer ce capital québécois. Ainsi, en 1977, l'exploitation forestière et la production de pâtes et papiers, de bois d'oeuvre, de placage et de contre-plaques représentaient une valeur de 3,15 milliards \$. Pour la même année, le secteur minier contribuait pour plus de 1,79 milliard \$ à la balance extérieure du Québec. Les réserves minières du Québec sont également fort importantes; on y trouve notamment 36% des réserves mondiales d'amiante, 10,7% des réserves mondiales de titane et environ 5% des réserves mondiales de fer, de lithium et de niobium.

Pour ce qui est des richesses énergétiques, celles qui sont les plus connues et dont il est davantage question dans l'actualité courante, elles sont très majoritairement composées de ressources hydro-électriques. Quelque 16 700 mégawatts ont été aménagés

jusqu'ici au Québec et quelque 18 000 autres le seront vraisemblablement avant 1990. On évalue présentement à environ 100 000 mégawatts le potentiel hydro-électrique du Québec. Ce potentiel équivaut à une production pétrolière de 2 800 000 barils de pétrole par jour qui serait nécessaire pour obtenir la même quantité d'électricité à partir des centrales thermiques conventionnelles.

Le Québec a pris charge du développement de ses richesses naturelles par l'entremise, entre autres, d'institutions publiques dont les Québécois ont raison d'être fiers: Hydro-Québec, Soquem, Soquip, Rexfor, Société d'Énergie de la Baie James et Société de Développement de la Baie James.

Les richesses naturelles et la constitution

La propriété provinciale et les pouvoirs généraux d'Ottawa

Les droits de propriété sur les richesses naturelles appartiennent clairement, pour ce qui est du domaine public, aux provinces. Dans le cas du Québec, ces droits, qui existaient avant 1867, ont été réaffirmés dans l'A.A.N.B. Il n'y a donc aucun doute quant à la propriété.

Le problème constitutionnel, quant aux richesses naturelles, provient du fait que les interventions gouvernementales dans les domaines de

l'eau, de l'énergie, de l'environnement, des forêts et des mines sont effectuées aussi bien par Ottawa que par les provinces. Pour agir dans le territoire des provinces, le gouvernement central se fonde non pas sur un droit de propriété, qu'il ne détient pas de toute façon, mais sur diverses compétences législatives ayant rapport avec certains aspects des ressources naturelles. Il dispose aussi de pouvoirs généraux qui, en ce domaine comme en d'autres, lui assurent souvent, une prépondérance suffisante pour mettre en échec, le cas échéant, des initiatives provinciales, d'où une négation de fait du droit provincial de propriété. En outre ces interventions fédérales sont à l'origine de nombreux chevauchements fédéraux-provinciaux.

Ces pouvoirs généraux du Parlement d'Ottawa lui fournissent la possibilité d'envahir des domaines provinciaux de différentes façons. Ainsi le pouvoir déclaratoire fédéral est un pouvoir discrétionnaire qui peut permettre à Ottawa, à partir d'une simple déclaration, de prendre le contrôle d'ouvrages qui, autrement, sont de juridiction provinciale. Ce pouvoir a déjà été utilisé en particulier pour assujettir l'énergie nucléaire à l'autorité centrale. Il pourrait également en être de même pour le pétrole ou pour l'électricité si, du point de vue d'Ottawa, les circonstances s'y prêtent.

Il existe, pour le gouvernement central, un autre pouvoir général, celui fondé sur la clause "paix, ordre et bon gouvernement du Canada". La loi fédérale sur les ressources

Document

Aux réunions du Comité permanent des Ministres sur la Constitution tenues du 8 au 11 juillet dernier, le Québec a déposé un document sur les richesses naturelles. Nos lecteurs liront avec intérêt ce dossier.

en eau du Canada, adoptée en 1970, est justement appuyée sur ce pouvoir. Cette loi va jusqu'à permettre au ministre fédéral de l'Énergie, des Mines et des Ressources de planifier la gestion des eaux provinciales, même sans l'accord des provinces concernées. Cette loi peut par exemple mettre en échec toute la législation provinciale en matière de cours d'eau situés entièrement à l'intérieur de la province.

Les "compétences implicites", autre grand pouvoir général, autorisent aussi Ottawa à empiéter dans des domaines provinciaux. De récentes modifications apportées à la loi fédérale sur les pêcheries exigent l'approbation fédérale pour toute initiative en milieu hydrique susceptible d'affecter la faune aquatique. En soumettant la gestion de l'eau à une réglementation sur les pêcheries, Ottawa soumet à son contrôle la plupart des initiatives provinciales en milieu hydrique.

La loi sur les approvisionnements en énergie, adoptée en 1974 par Ottawa, découle aussi de l'utilisation des pouvoirs généraux du Parlement fédéral: il s'agit, dans ce cas, d'un pouvoir fondé sur l'urgence. Le gouvernement québécois de l'époque n'a pas alors manqué de réagir en invitant le gouvernement fédéral à ne pas s'engager dans la planification de la distribution des

richesses naturelles. Cette loi a expiré en 1976. Toutefois, s'il est vrai que les mesures d'urgence adoptées par Ottawa ne suspendent que temporairement l'exercice de compétences provinciales, les périodes "temporaires" peuvent parfois être fort longues. Une crise peut être réelle ou appréhendée; en outre les mesures d'urgence peuvent parfois s'appliquer sur une période postérieure dite "de rétablissement". Des études indiquent que, pour 40% du temps écoulé entre 1914 et 1976, des mesures d'urgence étaient en vigueur dans tel ou tel domaine.

La position du Québec

Le Québec, comme d'autres provinces, a maintes fois réclamé que lui soit reconnue formellement l'exclusivité des compétences sur les richesses naturelles. Nous réaffirmons cette position en prenant comme base un texte soumis aux Premiers ministres, en février 1979, par notre Comité ministériel, mais en insistant tout particulièrement sur la nécessité de restreindre les pouvoirs généraux du Parlement d'Ottawa. En effet, comme la discussion de ces pouvoirs n'apparaît malheureusement pas à l'ordre du jour de la présente ronde de négociations et comme ceux-ci peuvent avoir une influence capitale sur la compétence des provinces quant aux richesses naturelles qu'elles soient, nous demandons une stipulation constitutionnelle qui empêcherait explicitement leur exercice à l'égard des richesses naturelles, sauf avec l'accord de la province concernée. Cette idée était déjà admise, quant au pouvoir déclaratoire, dans le document soumis aux Premiers ministres par notre Comité ministériel, en février 1979.

Nous voulons éviter qu'Ottawa s'approprie dans l'avenir, à toutes fins utiles, les richesses naturelles des Québécois en se justifiant, pour agir, sur l'existence de pouvoirs généraux comme la compétence résiduelle, la compétence implicite, le pouvoir déclaratoire, le pouvoir de dépenser, le pouvoir de réserve et de désaveu, le pouvoir d'adopter des lois pour "la paix, l'ordre et le bon gouvernement au Canada" ou le pouvoir d'urgence. Il faut également éviter d'autres intrusions fédérales qui pourraient être fondées, par exemple, sur la compétence d'Ottawa en matière de commerce ou en matière de taxation.

Le Québec est d'avis que les problèmes relatifs aux ressources naturelles peuvent se résoudre pour peu que les provinces et Ottawa, comme

(Suite à la page 11)

Notre tâche est de faciliter la vôtre.

Efficacité et ponctualité. Voilà les deux mots-clés pour décrire le genre de service que nous accordons aux réunions.

Et cela est tout à fait normal. Ne sommes-nous pas le premier nom à l'échelle mondiale dans le domaine de l'hôtellerie? Oui, vous pouvez compter sur la vaste expérience que possède Hilton pour assurer la bonne marche de votre réunion.

Le choix d'un hôtel est une décision importante. Pour votre prochaine réunion, rendez-vous la tâche facile et n'hésitez pas à nous contacter en composant les numéros suivants: 869-1600, ou 861-1982 à Montréal.

Toronto Hilton
Harbour Castle



résultats financier\$

Banque de Montréal \$66 millions au 3e trimestre

La Banque de Montréal annonce un revenu après impôt de \$66 millions pour le troisième trimestre terminé le 31 juillet dernier. Ce résultat correspond à une augmentation de \$8 millions, soit 13,8 pour cent en comparaison avec le même trimestre de 1979.

Les revenus après impôt du trimestre sont de \$1.22 par action, en regard de \$1.19 pour les trois mois correspondants de l'année précédente. La faible progression entre les deux périodes, est attribuable à un

nombre plus élevé des actions en circulation.

Pour les neuf premiers mois de l'exercice en cours, les revenus après impôt se chiffrent à \$190,6 millions, ou \$3.74 par action, contre \$164,5 millions, ou \$3.40 par action pour les trois trimestres correspondants de 1979.

Le total des actifs de la Banque de Montréal a atteint \$44,9 milliards au 31 juillet. Il s'agit d'une hausse de \$2,8 milliards par rapport au niveau du 30 avril, et de \$8,4 milliards, ou 22,9 pour cent, par rapport au 31 juillet 1979.

Camflo Mines 92 puits de forage

La société Camflo Mines Limited a fait savoir qu'au cours des six premiers mois de 1980, elle a participé au forage de 92 puits dans l'est du Canada. De ce nombre, 66 ont été complétés et sont potentiellement productifs.

Le revenu net consolidé de la compagnie, pour le semestre clos le 30 juin, s'est élevé à \$5,7 millions comparativement à \$5,2 millions au cours de la même période l'an dernier. Le bénéfice par action s'est ins-

crit à \$1.59 en 1980, contre \$1.50 pour le premier semestre de 1979.

Camflo a réalisé un revenu total pour le premier semestre de \$30,6 millions, soit 68,1% de plus qu'à la même époque l'an dernier.

Le revenu total comprend la vente de lingots d'or pour \$18,3 millions, le revenu provenant du charbon, \$9,7 millions et le revenu net provenant de droits de redevance de pétrole et de gaz, \$2,6 millions.

Simpsons-Sears Hausse de 10%

Les résultats financiers de Simpsons-Sears Limited, pour les six mois échus le 30 juillet 1980, révèlent que les ventes nettes consolidées ont atteint \$1 255 690 000. Cela représente une augmentation de 10,8% par rapport à la période correspondante de

1979.

Les bénéfices nets se sont établis à \$5 680 000, à comparer à \$10 336 000 l'année précédente. Le bénéfice net par action a été de 7 cents, contre 14 cents par action en 1979.

Texaco Canada investit \$266 millions en 1980

M. R.W. Sparks, président du conseil et chef de l'administration de Texaco Canada Inc., annonce que les dépenses en immobilisations et exploration de la société atteindront \$266 millions en 1980. Cette somme représente près du double du montant dépensé en 1979.

Selon M. Sparks, les bénéfices considérables enregistrés en ce début d'année ont servi de base à cette augmentation des dépenses en immobilisations et exploration.

Pour le premier semestre de 1980, les bénéfices nets consolidés de Texaco Canada ont atteint \$182,5 millions, soit \$5.70 par action ordinaire. Il y a

un an, ses bénéfices nets avaient été de \$100,8 millions, ou \$2.99 par action ordinaire.

Les bénéfices nets du deuxième trimestre se sont chiffrés à \$89,3 millions comparativement à \$52,7 millions pour les trois mois correspondants l'année dernière. Pour ces deux périodes, les bénéfices nets par action ont été respectivement de \$2.79 et \$1.57.

Au cours des six premiers mois de 1980, la compagnie a réalisé des revenus bruts d'environ \$1,7 milliard, contre \$1,2 milliard pour la même période en 1979. Au deuxième trimestre, les revenus bruts se sont élevés à \$825,3 millions comparativement à \$582,8 millions l'année dernière.

Spar Aerospace Constructeur pour la NASA

La société Spar Aerospace Limited vient d'obtenir du centre Marshall Space Flight de la NASA, un contrat d'une valeur de \$115 000 (devises canadiennes). Le contrat prévoit la mise au point d'un "end effector" (dispositif d'accrochage) destiné à l'entraînement au sol et aux études technologiques d'une gamme d'aéronefs télécommandés.

Ce dispositif fait partie du système de manipulation à distance (RMS) en cours de construction pour la NASA.

Spar est le responsable principal de la conception et de la construction du système "RMS".

Finances

Les profits de Spar Aerospace Limited ont subi un léger recul durant le premier semestre de l'année en cours, passant de \$1 131 000 qu'ils étaient à la même période en 1979, à \$959 000 en 1980.

Sur une base entièrement diluée, le bénéfice par action s'est chiffré à 31 cents contre 40 cents en 1979.

Les revenus ont cependant augmenté au cours de la période observée, atteignant \$65,8 millions par rapport à \$51,5 millions l'an dernier.

Une performance excellente de Brinco Oil & Gas

Le bénéfice net de Brinco Limited s'est élevé à \$646 000 pour les six premiers mois clos le 30 juin 1980, en regard de \$442 000 en 1979.

Après le paiement du dividende sur les actions privilégiées de série "A", le bénéfice par action s'est inscrit à 1,4 cent contre 3,0 cents

en 1979.

Le fonds provenant de l'exploitation s'est chiffré à \$2 499 000 en comparaison de \$102 000 pour le premier semestre de l'an dernier. Ces résultats sont attribuables à la performance plus qu'excellente de Brinco Oil & Gas Limited, ainsi qu'à l'augmentation notable des revenus sur l'intérêt.

Donohue voit diminuer ses profits

La société Donohue rapporte que ses bénéfices ont légèrement diminué au cours du deuxième semestre, s'établissant à \$5,9 millions en comparaison avec \$6,6 millions après les trois premiers mois de 1980.

La situation de crise que vit présentement le marché du bois d'oeuvre au Canada et aux Etats-Unis serait à l'origine de cette régression.

Pour le premier semestre de 1980, les bénéfices de la compagnie forestière se sont

élevés à \$12,5 millions ou \$6.91 par action (non dilués) contre \$2,2 millions ou \$1.15 par action (non dilués) pour les six premiers mois de 1979. Les résultats de 1979 ont été affectés par la grève qui a paralysé la papeterie de Clermont pendant plusieurs mois.

Les ventes du premier semestre ont atteint \$133,4 millions, alors qu'elles s'étaient établies à \$59,1 millions pour le semestre correspondant en 1979.

Les supermarchés Dominion Trimestre mouvementé

Au cours de la période de 13 semaines terminée le 21 juin dernier, Les supermarchés Dominion Limitée ont ouvert trois nouveaux supermarchés, en ont agrandi un et fermé cinq petits magasins. En outre, la puissante chaîne d'alimentation a inauguré quatre dépanneurs et six entrepôts offrant un choix limité d'articles.

Pour cette période, ses ventes se sont élevées à \$697 791 000 en regard de \$643 950 000 pour la même période il y a un an. Cela représente une augmentation de 8,36 pour cent.

Les bénéfices nets pour le trimestre ont atteint \$6 844 000 contre \$6 162 000 l'an dernier. Par action, les bénéfices se sont établis respectivement à 74 cents et 72 cents.

Parler une autre langue? Une affaire de semaines.

Le programme d'Immersion Totale® de Berlitz® vous permettra de vous familiariser avec une langue étrangère en deça de six semaines. Et durant tout ce temps on ne vous permettra jamais de parler une autre langue. Même seul...Prenez rendez-vous dès aujourd'hui. Vous verrez que vous pouvez maîtriser une langue étrangère bien plus vite que vous ne le croyiez.

BERLITZ®

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

Leçons particulières et en petits groupes • Services de traduction et d'interprétation.
Les frais de tous les programmes sont déductibles de l'impôt.
"Berlitz" et "Immersion Totale" sont des marques déposées des Écoles Berlitz langues vivantes du Canada Ltée. Permis de culture personnelle n° 749585/749584/669514/260526/270551. Ministère de l'Éducation du Québec.

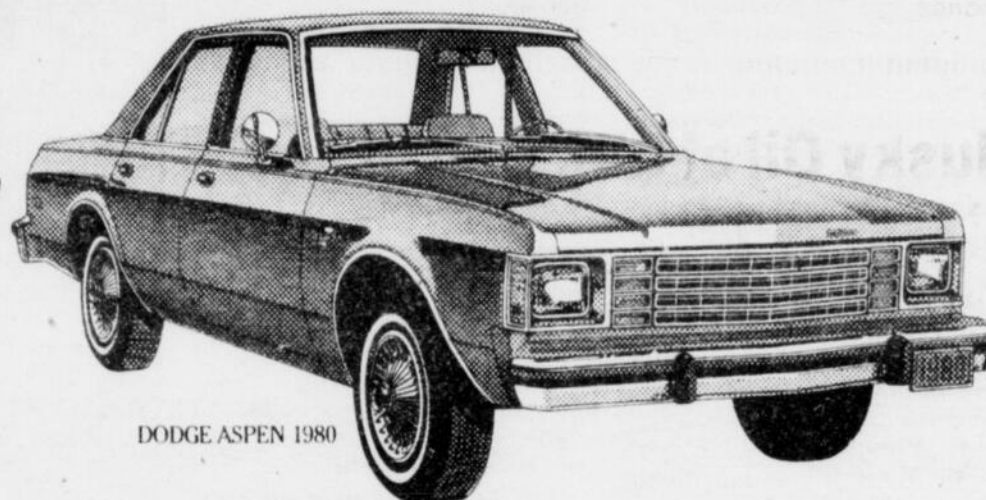
IMBATTABLE! PLYMOUTH VOLARÉ, DODGE ASPEN

Des voitures à 6 vraies places pour moins de

*Plus de \$1200 de moins
que la Fairmont 1980!* **\$6150!** *Près de \$1800 de moins
que la Citation 1980!*



PLYMOUTH VOLARÉ 1980



DODGE ASPEN 1980

Imbattable! C'est tout dire! Moins de \$6 150 pour rouler en tout confort dans les élégantes et spacieuses Plymouth Volaré et Dodge Aspen, peu gourmandes d'essence et équipées de tous ces accessoires: • MOTEUR FIABLE ET ECONOMIQUE 3,7 LITRES SIX CYLINDRES INCLINÉS • PNEUS RADIAUX CEIN-

TURÉS DE VERRE À FLANC BLANC • BANDES LATÉRALES DÉCORATIVES • APPUIE-TÊTE RÉGLABLES • BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE TORQUE-FLITE AWARE D'ESSENCE • SERVO-DIRECTION • ENJOLIVEURS DE ROUES DE LUXE • MOULURES DE CONTOUR D'AILE, AVANT ET ARRIÈRE

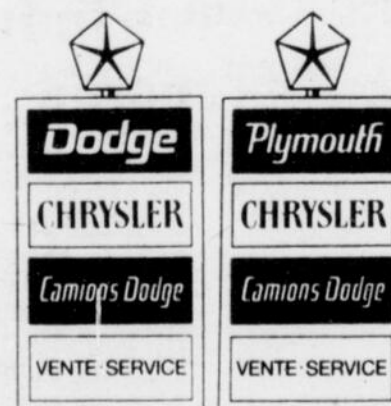
• BUTOIRS DE PARE-CHOC, AVANT ET ARRIÈRE

Et rappelez-vous que la Plymouth Volaré et la Dodge Aspen sont des voitures à six places pour la famille, tandis que la Fairmont et la Citation ne logent que 5 personnes.

	VOLARÉ	FAIRMONT	ASPEN	CITATION
PRIX DE BASE DU VÉHICULE*	\$6 118.00	\$6 346.00	\$6 130.00	\$6 868.00
MOTEUR SIX CYLINDRES	STD	260.20	STD	266.50
BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE	STD	388.40	STD	398.65
SERVO-DIRECTION	STD	188.50	STD	193.40
PNEUS RADIAUX À FLANC BLANC	STD	54.30	STD	53.75
ENJOLIVEURS DE ROUES DE LUXE	STD	50.20	STD	50.50
BANDES DÉCORATIVES LATÉRALES	STD	36.80	STD	37.60
MOULURES DE CONTOUR D'AILE	STD	ENS.**	STD	STD
BUTOIRS DE PARE-CHOC	STD	26.10	STD	53.75
TOTAL	\$6 118.00	\$7 350.50	\$6 130.00	\$7 922.15

*Le prix de base suggéré par le manufacturier peut être obtenu de sources officielles. Les taxes locales et les frais de transport ne sont pas inclus. Les concessionnaires peuvent offrir des prix inférieurs.

**L'ensemble de décoration extérieure est offert à frais supplémentaires. Certains accessoires illustrés peuvent être offerts en option à frais supplémentaires.



VENTE OU LOCATION

HÂTEZ-VOUS! PROFITEZ DÈS MAINTENANT DE RABAIS ALLANT JUSQU'À \$300 CHEZ LES CONCESSIONNAIRES PARTICIPANTS! OUI, DES RABAIS ALLANT JUSQU'À \$300!

...au Canada



General Motors du Canada important rappel d'employés

Faisant face à une remontée prononcée de la demande du concessionnaire et du consommateur, la société General Motors du Canada a décidé d'accroître ses taux de production. Cette décision du géant de l'automobile signifie le rappel ou l'engagement de plus de 1 050 employés.

C'est ainsi que le taux d'emploi sera augmenté de 315 per-

sonnes à l'usine de camions de Scarborough.

Un total de 320 employés seront engagés à l'usine d'assemblage de voitures d'Oshawa.

Quelque 100 employés seront rappelés à l'usine de fabrication d'Oshawa, tandis que 320 travailleurs seront rappelés aux installations que General Motors possède à St. Catharines.

Fermeture du Ottawa Journal et du Winnipeg Tribune

Les groupes Southam Inc. et Thomson Newspapers, respectivement propriétaires du Ottawa Journal et du Winnipeg Tribune, annonçaient dernièrement la fermeture de ces deux grands quotidiens anglophones.

De ce fait, pas moins de 750 personnes ont perdu leur emploi à Ottawa et à Winnipeg.

Chacun des deux groupes a invoqué le motif de non-rentabilité pour expliquer leur décision.

Husky Oil et Gulf Canada s'associent

Husky Oil Operations Ltd. et Gulf Canada Resources Inc. seront désormais partenaires. Une entente intervenue entre les deux groupes stipule que Gulf s'engagera dans des dépenses d'une valeur de \$35 millions et dans une participation dans d'autres propriétés qui lui rapporteront un intérêt allant jusqu'à 50%. Ces propriétés sont localisées sur un terrain en friche de 117 000 acres, dans la propriété de pétrole lourd que Husky

détient à Lloydminster, en Saskatchewan.

En ce qui concerne Husky, elle recevra une participation dans des terrains que Gulf possède en Alberta.

Les deux sociétés ont fait savoir que Gulf sera l'exploitant d'un programme d'exploration accélérée, de mise en valeur et de récupération renforcée de pétrole. Ce programme devrait commencer immédiatement.

United Westburne Industries Expansion et records

Le président du Conseil de la société United Westburne Industries Limited, M. Lucien Cornez, déclare que l'année fiscale terminée le 31 mars 1980 a été, pour sa compagnie, une année d'expansion et de records tant au niveau des ventes que des bénéfices.

Le dernier exercice a été marqué par la première étape de l'expansion de United Westburne aux États-Unis.

En août 1980, la société achetait de la Cie Crane, 26 succursales de plomberie-chauffage situées dans 16 états américains. Elle faisait récemment l'acquisition de

South-Western Supply Co., un grossiste en plomberie-chauffage basé au Colorado et exploitant 5 succursales.

Au Canada, la société a acheté Bayfield Plumbing and Heating Supply Limited, un grossiste du nord de l'Ontario possédant 2 succursales.

Au niveau des finances, United Westburne a réalisé des bénéfices nets totalisant \$19,5 millions contre \$9,1 millions l'an dernier. Ces bénéfices représentent \$10,33 par action ordinaire comparativement à \$4,89 l'année précédente. Les revenus bruts ont progressé de 77% passant de \$426,1 millions à \$752,8 millions en 1980.

Inco, moins d'anhydride sulfureux

Inco Metals Company a annoncé récemment qu'elle est en voie de mettre au point une méthode visant à réduire ses émissions d'anhydride sulfureux en provenance de ses installations de Sudbury. Une fois installé, le nouvel équipement permettra une réduction de 25% des émissions.

Ce projet entrepris par Inco est évalué à \$13 millions, et comprend les études d'ingénierie pour la phase deux du projet.

L'ensemble de ce programme devrait coûter quelque \$40 millions.

Mitel Corporation contrat à Londres

La société Mitel Corporation, d'Ottawa, a fait savoir que sa filiale du Royaume-Uni, Mitel Telecom, a été choisie par British Telecom (autrefois les Postes britanniques) afin de négocier un contrat relatif au matériel électronique "PABX" de petite et moyenne

dimension.

Le matériel sera fabriqué à l'usine de Mitel Telecom, en Angleterre.

La livraison de la première commande représenterait une valeur minimale de \$14 millions.

Campeau Corporation réalise des profits

Pour les six mois terminés le 30 juin 1980, la société Campeau a réalisé des profits nets de \$335 000 ou 2 cents l'action, comparativement à une perte de \$1,8 millions ou 46 cents l'action pour la même période

l'an dernier.

Les rentrées provenant des opérations ont totalisé un peu plus de \$7 millions, contre \$4,6 millions pour le premier semestre de 1979.

Offre d'emploi

Poste accessible aux hommes et aux femmes

Le gouvernement du Québec

sollicite des candidatures pour le poste de

SOUS-MINISTRE ADJOINT À LA PLANIFICATION, À LA RECHERCHE ET À L'ENSEIGNEMENT

au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries
et de l'Alimentation

Sous l'autorité du sous-ministre, le sous-ministre adjoint à la planification, à la recherche et à l'enseignement est responsable des programmes et services du ministère reliés aux études économiques, à la recherche dans les domaines des ressources naturelles agricoles et de la technologie alimentaire, ainsi qu'à l'enseignement dispensé par les instituts de technologie agricole de Saint-Hyacinthe et La Pocatière. De façon générale, il est chargé d'évaluer l'impact des programmes du ministère et de concevoir des stratégies et des schémas d'orientation de l'activité agro-alimentaire québécoise.

Le candidat recherché possède une formation universitaire de deuxième ou de troisième cycle, de préférence en économique, ou en administration ou dans des disciplines concernées par l'agriculture et l'alimentation. Il doit posséder une expérience professionnelle d'une dizaine d'années dans des secteurs intéressant le ministère de l'Agriculture.

Le poste est à Québec.

Le salaire sera établi selon la formation et l'expérience des candidats, entre 47 300 \$ et 63 700 \$.

Ce poste est comblé par décision en Conseil des ministres sur la proposition du Premier ministre. Il n'est pas soumis aux règles de l'Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique. Il est accessible aux hommes et aux femmes.

Les dossiers reçus sont traités de façon confidentielle.

Écrire avant le 15 septembre au:

Secrétaire général du Gouvernement
Conseil exécutif
885 Grande-Allée est
Bureau 211
Québec G1A 1A2
À L'ATTENTION DE Pierre Martin
Emplois supérieurs



Gouvernement
du Québec

\$ituation économique

L'inflation depuis 1946

L'inflation connaît une courbe fort irrégulière. Après la guerre, de 1946 à 1948, la fièvre inflationniste monte en flèche. L'accalmie est de courte durée. Durant la guerre de Corée, de 1950 à 1953, une autre poussée des prix enregistre une croissance rapide.

Les prix se stabilisent et présentent de légères variations de 1953 à 1971. Mais une accélération rapide se produit de 1971 à 1974 suivie d'un léger fléchissement qui dure à peine trois ans. Depuis 1977, les Canadiens vivent à nouveau un régime inflationniste qui ne semble pas disposé à arrêter son élan dans le court terme.

Certes, de nombreux facteurs de cette maladie infectieuse proviennent de pressions inflationnistes mondiales. La hausse des prix des biens et services exportés et importés est responsable de l'augmentation de l'indice des prix. Mais le coût des aliments demeure responsable en partie de la présente poussée

observée depuis 1974. En effet, depuis cette date, l'indice des prix des aliments a grimpé à 189,7.

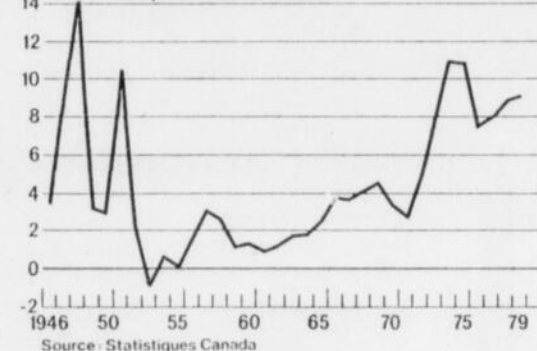
Les économistes affirment que la vigueur soutenue de la demande et la politique monétaire expansionniste du Canada constituent les principales causes de l'inflation galopante canadienne. Sans une croissance soutenue de la masse monétaire, les fortes pressions inflationnistes n'au-

raient pu subsister aussi longtemps.

Par contre, si la politique monétaire n'avait pas été favorable aux pressions des prix mondiaux, des répercussions négatives auraient affecté la croissance économique et l'emploi.

À voir l'intervention des gouvernements et à entendre les arguments des économistes, on se demande si l'inflation n'est pas une maladie incurable comme le cancer.

INFLATION AU CANADA - PÉRIODE D'APRÈS-GUERRE (Variation en pourcentage - indice des prix à la consommation)



Source: Statistiques Canada

Des avantages à retirer de la francisation de l'entreprise

La francisation de l'entreprise n'est pas si dispenseuse qu'on le laisse croire. Même que les entreprises pourraient en tirer des profits à moyen terme.

C'est du moins ce que laisse à entendre une étude publiée dernièrement par l'Office de la langue française.

Les résultats de l'étude, menée par la firme montréalaise Econosult, une filiale de Lavalin Inc., démontrent que la francisation coûterait au maximum à l'entreprise 0,5 pour cent de son chiffre d'affaires au Québec. Ces faibles coûts directs seraient par ailleurs absorbés par une augmentation de la créativité et de l'innovation chez les Francophones, ainsi que par une

hausse générale de la productivité.

L'étude portait sur 27 entreprises de plus de 500 employés et sur six organismes publics.

Les coûts directs de la francisation qui ont été retenus par la firme Econosult sont les frais de traduction (de 50 à 75% du total), les frais de formation linguistique, la gestion et les frais d'embauche de conseillers.

Ces frais devraient diminuer considérablement au cours des trois prochaines années, pour enfin se stabiliser, puisque les opérations auxquelles ils sont affectés, ne seront effectuées qu'une seule fois (traduction de documents de base, etc.).

Exploitation ferroviaire

Les sept principales sociétés ferroviaires en exploitation au pays ont déclaré des recettes brutes de \$427,4 millions, en mars dernier, ce qui représente une hausse de 13,1% par rapport à l'an dernier.

Pour la période observée, les recettes nettes ont totalisé \$29,4 millions contre \$39,6 millions en mars 1979.

En mars 1980, les dépenses d'exploitation se sont accrues de 17,7% pour se chiffrer à \$397,9 millions.

Exportations d'oeufs au Moyen-Orient

L'Office canadien de commercialisation des oeufs vient de vendre près d'un million de douzaines d'oeufs à des acheteurs du Moyen-Orient. Plus précisément, la vente totalise 963 330 douzaines d'oeufs.

L'Iraq constitue la destina-

tion finale de cette cargaison.

La valeur de la participation canadienne à cet envoi se chiffre aux alentours de \$750 000.

La majorité des oeufs sont de taille moyenne et proviennent du Québec, de l'Ontario et du Manitoba.

Contre-plaques de construction

Des chiffres préliminaires révèlent que les manufacturiers canadiens ont fabriqué 237,1 millions de pieds carrés (209 783 mètres cubes), base 3/8" ou 9,525 mm, de contre-plaques de construction en juin 1980. Le volume de fabri-

cation avait atteint 262,7 millions de pieds carrés (232 492 mètres cubes) en juin 1979.

De janvier à juin 1980, la production a été de 1 324 824 000 de pieds carrés (1 172 338 mètres cubes).

Bois à pâte et déchets de bois

La production de bois rond a chuté de 4,3%, en juin dernier, pour atteindre 4 472 481 mètres cubes. Elle avait été de 4 675 279 mètres cubes en juin 1979.

La consommation industrielle de bois à pâte et de déchets de bois s'est accrue de 0,8% pour passer de 7 455 408 mètres cubes, il y a un an, à 7 513 277 mètres cubes en

juin 1980. Les stocks de fermeture de ces deux produits se sont chiffrés à 23 955 133 mètres cubes, soit une baisse de 2,2%.

Les arrivages de déchets de bois ont été de 3 532 019 mètres cubes en juin dernier, soit 0,2% de moins qu'un an plus tôt.

"Ne Plus Ultra"

Insurpassable -
Le Scotch
De Luxe
Dewar's
12 ans
d'âge



bulletin fiscal

Pourquoi une compagnie?

Collaboration spéciale
par Samson, Bélair Associés
comptables

L'incorporation est souvent utilisée par les hommes d'affaires qui désirent simplifier l'administration de leurs biens, minimiser leurs impôts et planifier leur succession. Ce mode d'exploitation d'une entreprise présente certains avantages et inconvénients d'ordre commercial et fiscal.

Nous examinerons d'abord les conséquences commerciales résultant de la création d'une personne juridique autonome, la compagnie.

Avantages

Responsabilité limitée

Cet avantage bénéficie généralement plus aux corporations dont l'activité commerciale est plus étendue. Pour une petite corporation les endossements personnels exigés des actionnaires réduisent parfois à néant l'avantage de la responsabilité limitée.

Financement plus facile

Le choix du placement est plus souple pour l'investisseur qui peut choisir

entre le capital-risque et le capital à revenu fixe. De plus, les investisseurs manifestent une plus grande confiance envers les compagnies en vertu du caractère de permanence et de stabilité qui s'y rattache. Enfin les investisseurs ont développé certaines techniques pour transiger avec les compagnies.

Souplesse lors d'un décès ou de la vente

L'existence permanente de la corporation facilite les transferts d'actions qui s'effectuent, en dehors de cette corporation, entre les actionnaires. Le nombre d'actionnaires peut être augmenté ou diminué sans que la compagnie soit elle-même modifiée quant à ses objectifs, sa raison sociale ou ses statuts.

Technique de gel successoral

La "Planification par la capitalisation" du capital-actions d'une compagnie constitue une technique de plani-

fication des plus simples et efficaces. En plus d'atteindre son objectif de gel successoral, un contribuable pourra utiliser la corporation dans le cadre d'une planification de fractionnement de revenu.

Comme il y a des avantages, il existe certains inconvénients à l'incorporation.

Frais professionnels

Certains frais légaux et comptables sont encourus lors de l'incorporation et chaque année par la suite pour maintenir la corporation et pour préparer les contrats ou les minutes.

Taxe sur le capital

Cette taxe peut représenter un montant plus ou moins important puisqu'elle est basée sur les sommes investies dans une compagnie.

Rapports périodiques

Certains rapports périodiques exigés des compagnies entraînent des frais additionnels et une charge de travail plus importante.

DOCUMENT

Les richesses naturelles

(Suite de la page 6)

partenaires majeurs et responsables, s'entendent sur certains principes essentiels, par exemple pour assurer les garanties d'approvisionnement en période de crise. A cet égard, le Québec serait disposé à s'engager vis-à-vis les autres provinces, s'il obtient un engagement similaire de leur part, à ce que ses richesses naturelles destinées à l'exportation en dehors du Canada leur soient en priorité offertes au prix escompté de l'extérieur.

Le Québec estime que les provinces ont jusqu'ici développé et démontré leur capacité à gérer et à mettre efficacement en valeur les ressources naturelles qui leur appartiennent. Elles peuvent par conséquent, dans l'avenir, assumer l'exclusivité des compétences législatives sur ces richesses sans qu'il soit automatiquement nécessaire de s'en remettre à des interventions fédérales autoritaires, comme si, par définition, les provinces étaient incapables d'agir en vue du bien commun.

**PROGRAMME
DE CRÉDIT D'IMPÔT
À L'EMPLOI**

EMPLOYEURS!

**C'est tout un programme!
Faites-en bon emploi.**

**Plus de 7 500 chefs d'entreprises au Québec l'ont déjà utilisé avec succès.
Tirez-en profit vous aussi!**

C'est très simple.
Le gouvernement fédéral a décidé de prolonger le Programme de crédit d'impôt à l'emploi déjà si profitable à tous. Ce programme accorde des crédits d'impôt à toute entreprise admissible qui crée des emplois supplémentaires découlant directement des dispositions du programme. En y participant, vous:

- **Augmentez le nombre des emplois.**

Vous permettez à plus de travailleurs de se trouver un emploi. Le Centre d'Emploi du Canada vous aide à recruter votre personnel. Grâce à ce programme, 27 061 emplois ont été créés au Québec depuis deux ans.

- **Payez moins d'impôt.**

Le gouvernement peut vous accorder jusqu'à \$4 160 de crédit d'impôt par année pour chaque

travailleur engagé, selon la région. Les crédits sont déductibles lors des déclarations d'impôt.

- **Améliorez vos affaires tout en stimulant la croissance économique.**

Avec un personnel plus nombreux, vous êtes en mesure de réaliser de nouveaux projets et vous assurez d'une expansion profitable.

Participez immédiatement! Hâtez-vous d'accumuler vos crédits d'impôt à l'emploi.

Pour obtenir des instructions détaillées et recevoir une brochure explicative, communiquez avec le Centre d'Emploi du Canada le plus près de chez vous.



Emploi et
Immigration Canada
Lloyd Axworthy,
Ministre

Employment and
Immigration Canada
Lloyd Axworthy,
Minister

Canada



nos entreprises se développent

Ganterie Auclair Inc., prête pour l'hiver

par Michel Villeneuve

Tout comme plusieurs entreprises québécoises qui débute, Ganterie Auclair Inc., de Loretteville, se devait d'importer une partie du matériel nécessaire à la fabrication de son produit. Cette situation est attribuable en partie aux installations restreintes d'une nouvelle entreprise.

Ganterie Auclair Inc. a cependant remédié à la situation. Elle confectionne aujourd'hui ses propres doublures de dacron pour ses gants et ses mitaines d'hiver.

Tout a commencé en décembre 1978. A cette époque, la compagnie importait ses doublures de dacron, déjà confectionnées, de la Corée du Sud et de Taiwan. Désireuse d'offrir un produit entièrement québécois, elle décide alors d'ajouter un second étage à son usine existante (d'une superficie de 10 000 pieds carrés). De plus, elle se porte acquéreur d'un équipement spécialisé nécessaire à la confection de doublures de dacron. Maintenant, elle peut fabriquer ses doublures à partir de dacron acheté au Québec. Ce projet entrepris par Ganterie Auclair, a permis la création de trois emplois permanents. L'entreprise a aussi amélioré son pro-

gramme de mise en marché ainsi que la présentation des produits Auclair.

Par ailleurs, M. Jacques Auclair, président de la compagnie, a confirmé aux AFFAIRES qu'un projet d'expansion, visant la construction d'un nouvel entrepôt (environ 4 000 pieds carrés) est sur le point d'être mis en branle.

Nouveau produit

Le nouveau dacron utilisé par la compagnie se distingue par son tissu moins serré et sa légèreté. Le tissu moins serré permet une meilleure circulation de l'air, réduisant la formation d'humidité.

Chaleur et confort constituent les principales caractéristiques des gants et des mitaines Auclair.

La capacité de production de la compagnie est de 900 paires de gants et de mitaines



Un employé s'apprête à couper une partie d'un rouleau de dacron avec un moule. Le matériel s'ajustera parfaitement à l'intérieur d'une mitaine.

par jour. En 1978, elle en a vendu 197 000 paires. L'année suivante, son volume de ventes est demeuré stable. En 1980, Ganterie Auclair Inc. compte bien accroître son chiffre d'affaires de façon substantielle.

Diversification

En 1966, la compagnie était l'une des premières entreprises québécoises à fabriquer des mitaines de motoneigistes. A cette époque, la société Bombardier était l'un de ses principaux clients. En 1974, Ganterie Auclair se lance dans la fabrication des gants de motocyclette. Un peu plus tard, elle met au point un modèle innovateur de gants de ski de randonnée. Ces

gants sont recourbés de façon à épouser la forme naturelle de la main.

En 1980, la compagnie débute dans la fabrication des gants de racketball. "C'est la plus récente innovation de Ganterie Auclair", de dire son président.

Le marché

Présentement, l'entreprise de la région de Québec écoule la presque totalité de sa marchandise au Canada. Le Québec accapare 55 pour cent de sa production, l'Ontario, environ 25 pour cent et l'Ouest canadien, près de 20 pour cent.

M. Auclair indique cependant que le marché américain,

plus précisément la Nouvelle-Angleterre, sera exploité dès cette année. La compagnie a d'ailleurs déjà élaboré son programme de mise en marché.

Quant au chiffre d'affaires total, il se répartit comme suit: gants de ski, 35 pour cent; gants de motoneige, 23 pour cent; gants de motocyclette, 12,5 pour cent; gants divers (policiers, cols bleus, pompiers, etc.) 20 pour cent; vestons de motards et harnais à raquettes, 9,5 pour cent.

Depuis quelques mois, cette entreprise québécoise s'est assurée de bien se faire connaître du public en identifiant tous ses produits par le sigle "GA".



M. Jacques Auclair, président de Ganterie Auclair Inc.

**Un mode
d'épargne
supérieur**
Les certificats de dépôt
garanti du Trust Général

- Sécurité du capital et des intérêts
- Taux d'intérêt garanti
- Taux d'intérêt élevé
- Souplesse dans le paiement des intérêts
- Aucun coût

12^{3/4}%

Intérêts
versés
annuellement.
Période
de 5 ans.
Dépôt
minimum
\$500.

Autres certificats à autres taux pour des
allant de 30 jours à 5 ans.
Taux sujet à changement.

**TRUST GÉNÉRAL
DU CANADA**

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

Demandez le poste 2000

Sept-Îles: 968-1830 Rivière-du-loup: 862-7286
Chicoutimi: 549-6490 Québec: 688-0630
Alma: 668-3391 Lévis: 833-4450
Rimouski: 724-4106 Trois-Rivières: 379-7230

Montreal: 866-9641
Outremont: 739-3265
Hull: 771-3227
Ottawa: 238-4900

**Du nouveau dans l'air
dès le 15 septembre.**

PREMIAIR

de CP Air



Profitez d'une foule d'avantages comparables à bien des points de vue à ceux d'une première classe:

- ☐ Un comptoir d'accueil exclusif au service Premiair
- ☐ Un service prioritaire de manutention des bagages pour vous éviter les pertes de temps

UN HORAIRE PRATIQUE/ VOLS DU LUNDI AU VENDREDI

Montréal - Toronto	09H00 13H00 17H00 21H00
Toronto - Montréal	07H15 11H15 15H15 19H15

Un service unique aller-retour de MONTRÉAL à TORONTO pour les gens d'affaires

Grâce au service Premiair de CP Air, vous pourrez bientôt vous éviter tous les désagréments de certains vols offerts actuellement aux gens d'affaires sur le trajet Montréal-Toronto-Montréal.

Une innovation sur toute la ligne

\$22 de plus (seulement) que le plein tarif d'un aller simple en classe économique

Pour vos réservations, appelez votre agent de voyages ou communiquez avec CP Air.

Premiair: c'est comme voyager dans l'avion de la compagnie.



Le prix peut changer sans préavis.
Taxe canadienne de transport en sus.
Sous réserve de l'approbation du gouvernement.

☐ Un salon d'attente spécial où une hôtesse s'occupe de vos réservations d'hôtel et d'automobiles

☐ Un Boeing 737 spécialement aménagé pour vous offrir plus d'espace: 68 fauteuils seulement au lieu de 112

☐ Un personnel de bord particulièrement qualifié

☐ Un menu spécial dans la bonne tradition de CP Air

☐ Des consommations gratuites en cours de vol... même le matin!

☐ Des journaux et revues d'affaires distribués gratuitement dans le salon

☐ Plus de compartiments pour vous permettre de ranger la plupart de vos bagages à portée de la main

☐ Un embarquement et un débarquement beaucoup plus rapides

PREMIAIR

CP Air

De plus en plus au pays, on vole à votre service.

CP et  sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée.

À Ottawa, les exemptions personnelles ne seraient plus indexées?...

par Rosaire Morin

Déjà, les hommes politiques ont parlé ouvertement de cesser l'indexation des exemptions personnelles. Quelques mois sont passés depuis et l'opinion publique a oublié ce dessein que l'on s'apprêterait à introduire dans le prochain budget fédéral.

Un haut fonctionnaire me confiait ces jours derniers l'intention du Ministère des Finances d'insérer le retrait de l'indexation dans le prochain budget. La préoccupation de réduire le déficit fiscal hante les esprits de certains technocrates.

Des conséquences iniques

L'augmentation des revenus

qui découlerait d'une telle mesure comporte des conséquences injustes pour l'ensemble des contribuables canadiens.

Le retrait des exemptions personnelles hausserait de 4,5 pour cent les impôts d'une personne qui gagne \$40 000 par année. Le travailleur qui jouit d'un salaire de \$10 000 par an verrait son impôt fédéral augmenter de 31 pour cent. Avec les années, l'écart s'agrandirait encore entre les moins nantis et les parvenus.

Ainsi, en 1985, le retrait de l'indexation des exemptions personnelles représenterait une croissance d'impôt de 30,9 pour cent pour un revenu

de \$40 000, alors que la hausse d'impôt correspondrait à 179 pour cent pour le petit salarié de \$10 000 par an.

Avec un taux d'inflation qui progresse plus vite que le rythme des salaires, il est socialement impensable de voir le gouvernement s'engager dans l'abolition de l'indexation des exemptions.

Une conjoncture défavorable

La présente situation économique s'oppose à une action fiscale de cette nature.

Les taux élevés de chômage et d'inflation commandent la prudence. La faiblesse des mises en chantiers et la diminution de la fabrication ne seraient pas favorisées par le retrait de l'indexation.

Diverses répercussions négatives résulteraient de cette mesure fiscale. Le gouvernement doit réfléchir aux effets de son intervention.

Une recette pour réduire le déficit

Si le Ministre fédéral des Finances est inquiet d'un déficit prévu de \$14 milliards, il peut entreprendre des coupures de dépenses dans plusieurs secteurs.

Une enquête récente révélait que le rendement dans le fonctionnarisme fédéral est inférieur d'environ 40 pour cent à la productivité des employés de l'entreprise privée. Voilà un champ d'action où des gains peuvent être réalisés. Un bon administrateur économiserait \$1 milliard

et obtiendrait une productivité supérieure.

La paperasse fédérale coûte, selon certains spécialistes, près de \$6 milliards au gouvernement et à l'industrie. La réglementation affecte tous les secteurs de l'industrie, du commerce, de la finance et des services. Les contribuables sont même harcelés par les formules et les contraintes des règlements.

Certes, certains formulaires sont nécessaires et certaines réglementations essentielles. Un grand ménage dans la paperasse épargnerait des sommes considérables. La Commission qui se promène dans 9 villes canadiennes pour étudier divers aspects de cette question n'aboutira, selon la tradition, qu'à l'accroissement des dépenses.

Respecter la juridiction des provinces

Le gouvernement fédéral pourrait aussi réduire largement son déficit budgétaire en n'intervenant pas dans des domaines qui relèvent de la compétence des provinces.

Que de chevauchement existe! Des Ministères d'Ottawa et des provinces travaillent en duplication dans des secteurs de juridiction provinciale: sécurité sociale, santé, éducation, agriculture, logement et autres. Ces empiètements représentent plusieurs milliards de dollars en dépenses qui ne relèvent pas du gouvernement central.

Au moins deux cents programmes d'aide à l'industrie et au commerce fonctionnent parallèlement à Ottawa et dans les provinces. Cette concurrence entraîne des frais onéreux et nuit même à l'application des programmes établis. Les hommes d'affaires sont souvent perdus dans le labyrinthe des aides gouvernementales offertes.

Et le prix du pétrole?

La libéralité du fédéral en matière pétrolière coûte au moins \$3 milliards en 1980. Ottawa subventionne chaque baril de pétrole importé. \$20. sont accordés par baril.

Si le Ministre de l'Énergie savait s'entendre avec les provinces productrices pour élever les prix pétroliers à un niveau raisonnable, le coût de ces subventions diminuerait d'autant. En outre, les revenus fiscaux du Fédéral progresseraient au rythme même de la croissance des prix du pétrole canadien.

Nombre de mesures de diverses natures peuvent réduire le déficit fiscal d'Ottawa. La décision à ne pas prendre consiste à ne pas abolir l'indexation des exemptions personnelles.

LES PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979)

LE JOURNAL DES AFFAIRES

Vous présente chaque semaine les opinions de financiers éminents et d'industriels réputés. Soyez donc informés des plus récents développements dans la conjoncture économique. Suivez l'évolution des marchés financiers et profitez des recommandations d'achats de spécialistes en la matière. Analysez les résultats financiers de vos concurrents ou de vos partenaires. Soyez avertis de leurs projets...

AFFAIRES SIC

Avec un abonnement au Journal, recevez GRATUITEMENT les 8 numéros du magazine AFFAIRES SIC, le magazine québécois pour hommes d'affaires.



5 NUMÉROS SPÉCIAUX

Également sans frais avec un abonnement au journal, 5 numéros spéciaux faisant le point sur l'évolution de l'économie québécoise, les finances publiques, le développement industriel, la finance, etc...

Le Journal des Affaires 385 boul. Lebeau, St-Laurent, H4N 1S2

- ☐ Nouvel abonné
☐ Renouvellement
☐ Chèque non chèque



Entreprise
Nom
Profession
Fonction
Code postal
Adresse
Ville
Type d'entreprise

Critères dans le choix d'un bénéficiaire

Yvon Trépanier, F.S.A., F.I.C.A.
Actuaire
Blondeau & Compagnie

Un des premiers critères à considérer lors du choix du bénéficiaire est le but recherché lors de la souscription de l'assurance. La situation diffère selon chaque cas. Nous allons examiner les cas d'assurance en vue du soutien familial, de paiement de droits successoraux et des régimes enregistrés d'épargne-retraite.

Soutien de famille

Lorsque l'assurance a été souscrite dans le but de remplacer un revenu, il faut bien s'assurer que l'argent profitera réellement aux personnes que l'on veut protéger. Ainsi, on peut désigner comme bénéficiaire la (les) personne(s) que l'on veut avantager. Le fait de donner l'argent par le biais du bénéficiaire met cette somme à l'abri des dettes du défunt et des droits successoraux possibles. Il est intéressant de noter que l'on peut nommer des bénéficiaires subrogés, c'est-à-dire des personnes qui deviendront bénéficiaire dans le cas où le premier bénéficiaire désigné décède avant l'assuré. Ainsi, dans le cas de soutien de famille, il convient très souvent de nommer le conjoint à titre de bénéficiaire et les enfants à titre de bénéficiaires subrogés. De cette façon, si les deux parents décèdent en même temps, les enfants seront les bénéficiaires de l'assurance, puisque la loi suppose que le bénéficiaire décède avant l'assuré.

Il est important de conserver le plus de souplesse possible car la situation familiale peut évoluer très rapidement. La nomination de bénéficiaire à titre irrévocable ne doit donc être envisagée que pour des cas très spéciaux.

Paiement de droits successoraux

Dans certains cas, des droits successoraux importants sont imposés et les héritiers peuvent manquer d'argent liquide pour les payer; ces situations se produisent spécialement lors de transfert d'entreprise par voie successorale. Un montant d'assurance légué à un bénéficiaire peut être la solution à ce problème puisque ce montant ne fait pas partie de la succession. A ce moment-là, il convient de nommer la personne qui aura à payer les droits successoraux à titre de bénéficiaire.

Les régimes enregistrés d'épargne-retraite

Le cas des régimes enregistrés d'épargne-retraite présente des particularités. Les primes versées à un REER

étant déductibles d'impôt lors du versement de ces primes, les sommes touchées au décès et provenant du "remboursement" (avec ou sans intérêt) de ces primes, sont imposables. Il faut savoir tirer le meilleur profit possible de ces cas d'impôt différé que constituent les REER. De façon générale, le "remboursement" des primes au décès est inclus dans le revenu de l'année du décès du preneur du REER. Ceci peut occasion-

ner des déboursés d'impôt assez importants. Par contre, lorsque le conjoint est le bénéficiaire du REER, le remboursement des primes est inclus dans le revenu du conjoint. Le conjoint a alors trois choix: payer l'impôt, différer l'impôt en transférant à son propre REER les sommes reçues ou encore différer l'impôt en achetant un contrat de rente à versements invariables. S'il choisit de différer l'impôt, le transfert peut se faire sans retenue d'impôt sur le remboursement de primes.

Une situation spéciale existe également lorsqu'un ou les enfants du preneur est ou sont bénéficiaires. Les som-

mes reçues sont imposables en tout ou en partie dans les mains de l'enfant. L'enfant a alors deux choix: payer l'impôt ou différer l'impôt en achetant un contrat de rente à versements invariables.

Assurance de personnes mineures

Dans le cas de personnes mineures, le preneur est une personne autre que l'assuré. Le preneur peut également être le bénéficiaire. La loi prévoit que le preneur peut nommer un propriétaire subrogé en cas de décès du preneur. Ainsi un des conjoints est le preneur de l'assurance

sur la vie des enfants et il peut nommer l'autre conjoint à titre de propriétaire subrogé. Si le preneur décède, l'autre conjoint devient le propriétaire de la police d'assurance sans que ce transfert de propriétaire ne fasse partie de la succession du preneur. De plus une nomination de propriétaire subrogé est toujours révoquée.

Cette description ne couvre évidemment que superficiellement le choix du bénéficiaire. Chaque cas présentant des aspects particuliers, il peut valoir la peine de prendre conseil auprès de personnes compétentes si l'on n'est pas certain que le choix est le bon.



Un chef d'oeuvre de l'art numismatique à votre portée.

La pièce canadienne de \$100 en or de 22 carats 1980

La Monnaie royale canadienne est fière de présenter une oeuvre canadienne de grande valeur; la pièce de \$100 en or de 22 carats 1980. Le dessin qui apparaît sur cette pièce commémore le centenaire du transfert au Canada par la Grande-Bretagne de l'archipel de l'Arctique canadien. Au revers de la pièce figure le dessin d'Arnold Machin, représentant un Inuk en kayak, symbole du mode de vie traditionnel dans le grand nord canadien. L'avertissement de la pièce porte l'effigie de Sa Majesté La Reine Elizabeth II, conçue par Arnold Machin.

Composée uniquement de métaux précieux!

La pièce canadienne de \$100 en or de 22 carats 1980 n'est composée que de métaux précieux—16,965 grammes dont 15,551 grammes (soit 1/2 once troy) d'or pur.

Émission limitée.

Cette année la Monnaie royale canadienne a reçu le mandat du gouvernement du Canada de frapper une quantité limitée à 300,000 pièces. La date limite d'acceptation des commandes est le 30 novembre 1980. Aucune pièce ne sera vendue après cette date. Les commandes seront remplies au fur et à mesure qu'elles seront reçues jusqu'à concurrence de 300,000 pièces.

La cinquième pièce de \$100.

La pièce en or de \$100 1980 est la cinquième pièce de cette valeur nominale frappée par la Monnaie royale canadienne. Les pièces émises précédemment comme le "Jubilé d'argent" ou encore "Les bernaches du Canada" ont confirmé l'excellente réputation de la Monnaie royale canadienne comme producteur des plus magnifiques pièces numismatiques au monde.

Certificat d'authenticité

Sur réception de votre commande, nous vous ferons parvenir votre pièce canadienne de \$100 1980, accompagnée d'un certificat d'authenticité préparé par les imprimeurs de billets de banque canadiens et signé par le Président de la Monnaie royale canadienne. Ce certificat garantit que cette pièce a cours légal au Canada et qu'elle a été frappée par la Monnaie royale canadienne.

Ecrin de présentation

Chaque pièce, accompagnée d'un certificat d'authenticité, vous est présentée dans un magnifique écrin en cuir véritable brun havane, avec un intérieur doublé de velours de même couleur et une couverture ornée d'une feuille d'érable avec "Canada 1980" imprimé sur le dos.

La grandeur des pièces n'est pas réelle



Monnaie royale canadienne Royal Canadian Mint

Prix et mode de paiement

Chaque commande doit être accompagnée d'un paiement intégral sous forme de chèque visé ou d'un mandat en dollars canadiens. Un délai de 30 jours est requis pour les chèques personnels. Pour le paiement fait par carte de crédit, toutes les informations pertinentes doivent apparaître sur la formule de commande dans l'espace réservé à cette fin. La Monnaie royale canadienne n'est pas responsable pour tout frais douanier encouru lors de l'entrée de la marchandise en pays étranger.

Avis important

La Monnaie royale canadienne se réserve le droit de limiter ou de refuser une commande et de modifier ses prix sans préavis pour quelque motif qu'elle jugera bon. La Monnaie royale canadienne remplacera toute pièce comportant un défaut de fabrication pourvu que cette pièce lui soit renvoyée dans les 30 jours suivant la date de réception. Si toutefois toutes les pièces étaient écoulées, la Monnaie royale canadienne rembourserait alors le montant du prix original d'achat de cette ou de ces pièces.

Afin de commander votre pièce d'or de \$100, veuillez remplir ce bon:

Monnaie royale canadienne
Case Postale 445, Succursale "A" Ottawa,
Ontario, Canada K1N 8V5

Prévoyez six à huit semaines pour la livraison.

Veuillez me faire parvenir la pièce de \$100 en or de 22 carats 1980.

(quantité) à \$430.00 (can.) l'unité \$

*Taxe provinciale, dans les provinces canadiennes où elle s'applique \$

TOTAL \$

*Ne s'applique pas à l'Alberta, l'Île du Prince-Edouard, le Québec, les Territoires du Nord-Ouest et le Yukon.

Numéro d'exemption

de taxe de vente:

Mode de paiement (cochez la case appropriée):

☐ Vous trouverez ci-inclus un chèque visé ou un mandat à l'ordre de la Monnaie royale canadienne.

Veuillez porter à mon compte de: ☐ Master Card ☐ Chargex/Visa ☐ American Express

Mon numéro

de carte

de crédit:

Nom

Adresse

Ville

Province

Code postal

Signature

La commande doit être signée pour être valable

Numéro de téléphone

AF 212



la conjoncture commerciale

Où se situe votre commerce présentement ?

par Gérard Bélair, Économiste-Conseil

Les gens de marketing connaissent ce que l'on appelle communément le "cycle" de vie d'un produit. Par analogie avec les cycles de la vie, on a imaginé une théorie selon laquelle les produits passent par différentes phases au cours de leur vie: il y a une période de lancement. C'est le départ. Puis, il y a le stade de la croissance du produit. Et le produit atteint un sommet. Souvent un plateau apparaît, le produit ne bouge plus... jusqu'au jour où il commence un déclin. Et finalement disparaît du marché.

Les exceptions à cette théorie existent et on trouve

facilement des explications techniques valables. Il y a aussi dans la vie de l'entreprise des "cycles", et la Banque de Montréal a commencé la publication de petits feuillets qui demeurent des "guides" très pratiques pour le détaillant pressé qui veut vérifier certains principes administratifs dans son commerce.

Pour aider à résoudre des problèmes

La Banque de Montréal a conçu ses "Guides" (il y en a quatre de parus à ce jour) avec un but bien précis: aider la

petite entreprise à résoudre ses problèmes. Le rédacteur de ces "Guides" admet en liminaire de chaque Guide qu'il y a une foule de feuillets, de documents du genre sur le marché.

La Banque Fédérale de Développement a publié à ce jour une vingtaine de documents sur la gestion de la petite entreprise, y compris le commerce de détail. Sans compter les séminaires que cette institution organise pour les patrons de petites et moyennes entreprises et le Service de "conseillers", à honoraires dérisoires qu'elle met à la disposition de la PME. Il faudrait aussi, dans le monde bancaire, souligner la documentation de la Banque

Royale à l'intention des entreprises. Et nous oublions d'autres institutions qui publient des choses sans doute fort précieuses pour la PME.

Si nous nous attardons cette semaine au Guide no. 1 de la Banque de Montréal intitulé: "Les cycles de l'entreprise", c'est qu'il aborde une question très pertinente dans la vie d'une entreprise quelle qu'elle soit et d'une approche "dynamique".

Il ne fait aucun doute qu'un détaillant a d'abord, comme tout entrepreneur économique, conçu son commerce dans sa tête. L'écrivain porte son oeuvre non pas tellement dans sa plume-réservoir ou son stylo, comme dans son coeur et dans son esprit.

L'homme d'affaires conçoit avant tout une idée. Puis cet idéal il le réalise dans l'ouverture d'une entreprise.

Les détaillants qui nous lisent perçoivent peut-être des problèmes et ils ne savent pas toujours comment identifier ces problèmes. C'est un peu le mérite de ce Guide no. 1 de la Banque de Montréal, de faire prendre conscience les hommes d'affaires que leur entreprise est à telle ou telle phase de son évolution. Puis, à chaque phase, il y a des problèmes particuliers. Et ces problèmes peuvent trouver des solutions.

"Sans tricher", conseille l'auteur du Guide No. 1 en question, "examinez chacun des cycles que nous décrivons. Bien qu'il soit probable que plusieurs de ces cycles s'appliquent à votre entreprise, concentrez votre attention sur celui qui se rapproche le plus de votre situation actuelle," continue-t-il. (Cf. Guide no. 1 Les Cycles de l'entreprise, Banque de Montréal, 1979).

Les principaux cycles

Nous incitons les détaillants à se procurer la série de feuillets publiés à ce jour. Ils sont disponibles dans les succursales de la Banque de Montréal. Et c'est justement pour les inciter à se les procurer que nous prenons le temps de faire une analyse à vol d'oiseau du no. 1.

L'auteur a reconnu dans les entreprises trois stades d'évolution: 1) le stade avant le départ; 2) le stade de développement et 3) le stade de l'expansion. Et c'est à ce stade qu'il peut se présenter ce que l'on appelle dans le document "le régime de croissance". Et le feuillet donne des conseils judicieux sur les moyens de redresser une mauvaise situation.

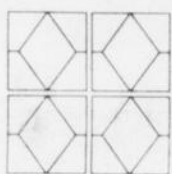
Nous laissons aux lecteurs qui se procureront ou qui possèdent déjà le document le soin de lire le liminaire du feuillet ainsi que la description du stade de départ. Nos lecteurs sont déjà lancés en affaires.

Par conséquent ils ont franchi cette étape. Mais ils peuvent connaître des problèmes à d'autres stades: au moment du développement de l'expansion nous avons particulièrement aimé chez l'auteur son souci de bien analyser chaque stade. Il procède selon une méthode simple, mais très efficace:

- 1.- Il analyse les caractéristiques de chaque phase;
- 2.- Il fait un checklist des principaux problèmes pertinents à chaque stade;
- 3.- Il suggère des stratégies simples de redressement ou de solution - c'est ce que l'on

(Suite à la page 20)

Offre par



SODARCAN, LTÉE

aux détenteurs d'actions ordinaires de

DALE-ROSS HOLDINGS LIMITED

Sodarcanc, ltée offre d'acheter toutes les actions ordinaires du capital-actions de Dale-Ross Holdings Limited, à l'exception de celles qui sont déjà détenues par des filiales de Sodarcanc, ltée, sous réserve des termes et conditions contenus dans l'offre datée du 25 août 1980, au prix de

\$21.00 par action

L'offre expirera le 24 septembre 1980, sauf prolongation.

Nous avons formé un groupe d'agents de sollicitation dont nous assumerons la gérance, moyennant compensation, dans le but de solliciter l'acceptation de l'offre. Les membres du groupe d'agents de sollicitation, y compris nous-mêmes, recevront une commission de Sodarcanc, ltée pour les actions déposées par leur entremise.

Nous recommandons que les détenteurs d'actions acceptent l'offre dans les plus brefs délais. Les actions peuvent être déposées à la Fiducie Nord-Amérique ou par l'entremise des membres du groupe d'agents de sollicitation. Les soussignés demeurent à votre disposition pour vous aider.

Greenshields Incorporée

Lévesque, Beaubien Inc.



Communications informatiques.

GCI, c'est le sigle du Groupe des communications informatiques du Réseau téléphonique transcanadien.

Le GCI conçoit des systèmes de transmission de données et en assure le bon fonctionnement.

Non seulement le GCI construit-il des systèmes et les met-il en place, mais encore il achemine les communications et, toujours à la fine pointe du progrès technologique, il répond de la gestion des réseaux de ses clients pour satisfaire tous leurs besoins en matière de téléinformatique.

Ressources précieuses d'un océan à l'autre

- compétences reconnues dans tous les domaines de la téléinformatique
- équipes multidisciplinaires pour les systèmes les plus perfectionnés
- spécialistes pour les systèmes plus modestes

Gamme complète de services

- équipements et services standards

- systèmes conçus selon les besoins de l'utilisateur
- planification et étude de systèmes
- conception et mise sur pied de systèmes
- spécialistes de la transmission de données
- recherche de solution sur les lieux
- guides techniques complets
- formation des usagers
- maintenance des réseaux et des terminaux

Gestion de réseau sophistiqué

- système intégré de vérification
- centres d'exploitation des systèmes répartis dans tout le Canada
- groupe des supports techniques (Datec)
- recherche documentaire informatisée pour correction rapide de pannes

Le GCI, chef de file de renommée internationale

- centres de formation et de perfectionnement des employés

- colloques et cours destinés à sa clientèle
- en liaison étroite avec les groupes de recherches les plus prestigieux.

Les communications informatiques d'aujourd'hui et de demain

Nous sommes de notre temps, nos réalisations en témoignent: systèmes de transmission numérique, multiplexage numérique, commutation par paquets, terminaux intelligents. Nous serons là demain.

Pour plus de renseignements, demandez le Zénith 33000.

Le Groupe des communications informatiques

Réseau téléphonique transcanadien

Les devises étrangères, le sucre et le blé

Paul W. Clément (514) 934-5044
Michel R. Delisle (514) 934-5073
De Bache Halsey Stuart Canada

Devises étrangères

Le dollar U.S. a inscrit des gains marqués sur les marchés de changes cette semaine lorsque le bond considérable et inattendu de la masse monétaire et une autre importante augmentation des prix producteurs ont entraîné les taux d'intérêt U.S. sensiblement plus haut. Ajoutant aux craintes d'un resserrement du crédit aura été la volatilité persistante du taux des

"Federal Funds" sans que la Federal Reserve ne se manifeste vraiment de quelque côté du marché.

Derrière le bond de \$8.9 milliards de M1-B, l'on croit retrouver d'importants paiements de sécurité sociale venus temporairement gonfler les comptes de chèques, de sorte que les relevés monétaires d'ici la fin d'août devraient démontrer des baisses sensibles et faire ainsi contrepoids à la croissance rapide des

agrégats.

Entre-temps, le relèvement du taux préférentiel à 11-1/4% par la Chase Manhattan Bank est venu ajouter à la nervosité des marchés du crédit. En réalité, avec le niveau actuel des coûts sur le marché monétaire — les certificats de dépôt à trois mois coûtent actuellement aux banques 10% avant réserves le taux préférentiel pourrait bien atteindre 11-3/4%.

Réduction des taux d'intérêt

Comme toujours, pourtant, la course du dollar n'est jamais à sens unique. Nous

sommes d'avis que la perspective immédiate en est une de réduction des taux d'intérêt U.S., laquelle réagira rapidement sur le dollar.

En outre, les banques centrales européennes commencent à manifester leur mécontentement par rapport à la force récente du dollar. Il y a à peine quelques semaines, d'importantes réductions du taux bancaire étaient attendues en Allemagne, au Japon et en Angleterre sur la foi des conditions économiques existant dans ces pays. La chose ne s'est toutefois pas produite, probablement pour d'autres raisons, mais dans un tel contexte le potentiel haus-

sier du dollar devra demeurer limité.

Hausse de l'inflation

L'économie américaine a entrepris une remontée mais les signaux sont plutôt confus. A notre avis, bien que nous assistions présentement à une reprise de l'activité économique et à une hausse connexe des coûts de crédit et de l'inflation, un nouveau ralentissement semble probable plus tard cette année avant qu'une reprise durable puisse s'installer.

Malgré tout, certaines manipulations politiques de l'économie, sans doute dans le but de gagner des votes en novembre, se traduiront sans doute par des nouvelles poussées d'inflation dans l'avenir. De ceci, nous tirons la conclusion que le crédit demeurera abondant et que l'inflation à deux chiffres va se poursuivre.

Défense de la valeur du mark et du yen

Outre-mer, sans qu'il s'agisse d'une première fois, il y a des signes que les responsables politiques seraient moins préoccupés de stimuler leur économie en période de récession que de contenir leur taux d'inflation et maintenir la valeur extérieure de leur monnaie. Pour eux, la principale inquiétude demeure le coût de leurs importations essentielles libellées en dollar U.S. plutôt que le prix de leurs exportations libellées en monnaie locale, lesquelles souffriraient de toute manière si la demande étrangère devait s'évaporer.

En conséquence, l'Allemagne tout autant que le Japon semblent disposés à défendre la valeur du mark et du yen aux dépens de leurs conditions économiques intérieures. Les taux d'intérêt seront tenus élevés relativement à l'inflation, situation presque sans précédent aux Etats-Unis.

Sucre

Le sucre à terme sur le marché de New York a enregistré un recul de 3 cents la semaine dernière lors d'une réaction technique à un état de suraccumulation. Les positions ouvertes avaient augmenté de 5,500 contrats en même temps que les liquidations spéculatives se sont poursuivies. Tandis que les intérêts locaux forçaient le déclenchement d'ordres "sell-stop", les milieux commerciaux se sont portés acheteurs en quantités régressives.

Les opérations "physiques" demeurent soutenues, l'Iran, la Libye et la Pologne étant signalés acheteurs. Les raffineries américaines ont également été acheteuses et elles n'auraient toujours pas comblé tous leurs besoins de quatrième trimestre. La rumeur persiste sur le marché que le Mexique aurait récemment acheté 100,000 tonnes de sucre, tandis que l'Inde pourrait devoir importer d'autres fortes quantités de sucre cette

(Suite à la page 20)

Avec le classement électronique de Kodak, vos employés les plus rapides sont encore plus rapides.

L'intégration de l'électronique à la dactylographie, permet d'en faire plus en moins de temps.

L'intégration de l'électronique au traitement des données, permet de reproduire en quelques minutes seulement, une montagne d'informations.

Eh bien, l'électronique peut être intégrée, tout aussi avantageusement, à votre système de repérage des informations. Avec le classement électronique de Kodak, vos plus rapides employés pourront accomplir plus de travail... plus rapidement.

Considérez cet exemple: avec un terminal de micro-image Kodak Oracle, un document qui demande normalement plusieurs minutes à être repéré, peut l'être en quelques secondes seulement.

Un procédé "indexation/filmage" en une seule étape, donne à chaque document son propre code et donne aux employés, l'accès aux documents à l'aide d'un bouton-poussoir. Ce procédé élimine le besoin d'entreposer les index dans l'ordinateur.

Plutôt que de chercher parmi tous les classeurs pour trouver le bon dossier, et ensuite chercher dans ce dossier pour trouver le bon document, l'employé n'a qu'à insérer le chargeur dans le terminal Oracle, introduire le numéro de code du document en question, presser la touche "Search," et le document paraît automatiquement à l'écran.

Vous avez besoin d'une belle copie sèche? Il vous suffit de presser la touche "Print" et l'imprimante vous remet votre copie en quelques secondes.

Parce que l'équipement Kodak Oracle est plus productif, les gens qui l'opèrent le sont également. Du fait que vos employés peuvent retrouver les données dont vous avez besoin plus facilement et plus rapidement, il en résulte qu'un plus grand nombre de consultations est effectué à chaque heure de la journée.

Découvrez de quelle façon l'équipement Kodak Oracle peut permettre à vos employés d'offrir un rendement accru. Faites-nous parvenir le bon ci-joint, pour obtenir de plus amples informations, ou bien, communiquez avec le représentant Kodak pour une démonstration du terminal de micro-image Kodak Oracle.

Agissez vite, et vous découvrirez pourquoi vos plus rapides employés peuvent produire davantage, plus rapidement.



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

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

Nom _____ Fonction _____

Compagnie _____

Adresse _____

Ville _____

Province _____

Code postal _____

Téléphone _____



Des chicanes retardent la modernisation de l'industrie des pâtes et papiers

(Suite de la page 1)

pour 47 usines. Les investissements prévus s'élèvent à \$2,3 milliards. C'est la relance de l'industrie tout entière.

Les deux niveaux de gouvernements semblaient comprendre l'urgence des transformations à accomplir. Ils semblaient concevoir que les usines québécoises, pour demeurer compétitives, devaient opérer à la fine pointe de la technologie la plus avancée.

Les 45 000 personnes qui travaillent dans les 62 usines et les 130 000 personnes qui sont employées dans les secteurs connexes se réjouissaient de l'harmonie qui existait entre Québec et Ottawa. Les 32 entreprises québécoises de pâtes et papiers envisageaient déjà de dépasser largement le cap des \$2 milliards de produits actuellement exportés.

Le casse-tête chinois

Le programme se met en marche. Cinq projets sont acceptés: Papier Rolland à Saint-Jérôme, Domtar à Donatona et Consolidated-Bathurst à Grand-Mère, Shawinigan et Trois-Rivières.

Mais comme les demandes excèdent et doublent presque les prévisions établies, le 30 janvier 1980, le Conseil des Ministres du Québec demande à Ottawa l'augmentation du budget pour l'application de ce programme. La somme supplémentaire pour satisfaire aux subventions se chiffre à \$109 millions. Selon le partage habituel, la part d'Ottawa est de \$65 millions et celle du Québec \$44 millions.

La participation du gouvernement fédéral dans ce plan conjoint est proportionnelle à la richesse des différentes provinces. Ottawa assume 75 pour cent des subventions dans les Maritimes, 60 pour cent au Québec et 50 pour cent en Ontario.

A cette demande québécoise, le gouvernement fédéral propose une somme additionnelle de \$120 millions. Le montant est suffisant. Mais le partage suggéré est différent. Ottawa accepte de verser 37,5 pour cent, soit \$45 millions. Québec devrait alors absorber 62,5 pour cent ou \$75 millions du budget supplémentaire. C'est une distribution fort arbitraire.

En outre, l'offre du gouvernement fédéral comporte de nouvelles conditions qui modifieraient les plans actuels de modernisation et en retarderaient la réalisation.

La dernière proposition québécoise

Après nombre de démarches, de téléphones et de lettres, le ministre québécois, Yves Bérubé,

propose le 20 août une augmentation du budget de \$90 millions dont \$75 millions seront défrayés selon le partage habituel (60-40). Ainsi, Ottawa verserait \$45 millions et Québec \$30 millions. Hors de l'entente, Québec acquitterait les \$15 millions qui manquent, le Conseil des Ministres ayant déjà approuvé le 30 janvier dernier un déboursé additionnel de \$44 millions pour le programme.

Pendant que nos Ministres

discutent, négocient et se chicanent, Ottawa retarde depuis des mois l'approbation de quinze projets de modernisation d'usines de pâtes et papiers dont les investissements atteignent les \$567 millions. 27 autres projets ne sont pas encore soumis par le comité directeur aux autorités fédérales.

De l'action immédiate

Les tergiversations ont assez duré. Le gouvernement fédéral devrait accepter

de verser les \$45 millions qu'il proposait le 31 juillet 1980 comme participation au budget supplémentaire. Les 75 pour cent d'impôt sur les corporations que le trésor fédéral perçoit justifie amplement ce geste. Le temps n'est pas de fendre un cheveu en quatre. Cessons de part et d'autre de faire de la politique avec la modernisation de nos usines de pâtes et papiers.

Si les \$45 millions ne viennent pas d'Ottawa, puisse

Québec débloquer rapidement les crédits nécessaires pour accélérer la prospérité d'une industrie qui demeure le moteur de l'économie québécoise. Le temps perdu sera difficilement rattrapé. La productivité accrue de nos usines en sera retardée d'autant.

Comme nous sommes loin du régime Lesage! En ce temps-là, Québec se retirait des plans conjoints et réclamait des points d'impôt en compensation.



Voici l'avion le plus silencieux de sa catégorie.

Par comparaison à tout avion de même catégorie en service aujourd'hui, le nouveau DC-9 Super 80 de McDonnell Douglas permet de réduire de 80% la zone de bruit intense autour des aéroports. Le DC-9 Super 80 est le premier gros avion de ligne à répondre aux exigences américaines et internationales sur le bruit pour les années 80.

Le Super 80 offre aussi aux compagnies aériennes le coût d'exploitation le plus bas par siège/mille parmi tous les avions de sa catégorie—même dans son trajet maximal—ainsi que la plus faible consommation de carburant par passager de tous les avions de ligne commerciaux. C'est là une réduction de 40% de la consommation de carburant par rapport à la consommation de l'avion de ligne le plus populaire. L'utilisation de méthodes d'entretien et de systèmes de soutien standards contribue également à réduire les coûts.

Le Super 80 est le premier avion de ligne commerciale à offrir dans son nouveau poste de pilotage des instruments de vols simples, fiables, légers et de haute-précision, ceci grâce à l'application systématique de l'affichage numérique.

Résultat: il coûte moins cher, il est plus efficace et allège la tâche du personnel navigant.

Les 172 passagers, que peut accueillir le Super 80, apprécieront le nouvel aménagement de la cabine. Ses 172 sièges sont tout aussi larges que ceux d'un jet jumbo. Nous avons également augmenté le débit de la ventilation et réduit le niveau sonore dans la cabine.

Le DC-9 Super 80 est silencieux, confortable et offre un rendement accru du carburant. C'est exactement ce que les compagnies aériennes recherchent pour les années 80.

DC-9 Super 80
MCDONNELL DOUGLAS

Les devises étrangères, le sucre et le blé

(Suite de la page 18)

année. La Chine et l'URSS ont aussi été signalées comme étant tout près du marché.

La CEE a récemment autorisé une réduction des stocks entre les mains des producteurs de 10 à 8%, ce qui devrait libérer environ 182,000 tonnes à temps pour la prochaine saison. Les résultats des preuves de production européenne de sucre de betterave continuent d'arriver et, en général, ils s'avèrent légèrement inférieurs à l'année dernière. Une évaluation préliminaire fournie par les milieux commerciaux indique que la production de la CEE en 1980/81 pourrait être d'un million de tonnes de moins que le niveau record de l'année dernière, bien que

cela dépendra en grande partie des conditions de pousse qui prévaudront d'ici la fin de la saison.

Nous demeurons positifs envers le marché du sucre et nous conseillons de maintenir les positions haussières d'octobre établies lors de la chute récente, tout en utilisant des stops de clôture seulement à 200 points du prix d'entrée.

Blé

Comme nous l'avons déjà souligné, le Secrétaire à l'agriculture a indiqué qu'il n'y aura pas de superficies proprement désignées pour la culture du blé de prochaine campagne. En conséquence, il est probable que le nombre d'acres mises en culture dépassera les 80.9 millions d'acres de

l'année dernière, la température aidant. La préparation des semis est déjà en cours dans les zones de culture de blé d'hiver. La qualité des récoltes sur pied dépendra des précipitations, étant donné qu'à l'heure actuelle l'humidité en sous-sol demeure insuffisante pour assurer un bon départ pour une grande partie de la récolte.

Quant aux approvisionnements actuels, les rendements sur la Côte ouest ont été signalés très forts. En certains cas, la production a été suffisamment élevée pour déborder les installations d'entreposage et de transport, de sorte que beaucoup de blé a dû être emporté à l'extérieur.

La demande de la Chine pour le blé blanc mou à gros rabais par rapport au blé dur devrait aider. Avec la publication prochaine des rapports de récolte, il est plus que probable que la production de blé d'hiver sera révisée à la hausse. Dans une certaine mesure, cela devrait être compensé par la production estimative de blé de printemps plus faible.

Il y a peu de doute que la production mondiale de blé et de farine dépassera le niveau de 1979/80 de 420 millions de tonnes métriques. En outre, la récolte mondiale a probablement connu une amélioration ces dernières semaines. Grâce à la venue de nouvelles précipitations, la production

canadienne s'annonce meilleure. En conséquence, dans une certaine mesure, la fermeté du prix du blé dépendra de l'ampleur du commerce mondial au cours de l'année commerciale 1980/81.

Comme prévu, les prix du blé ont connu une reprise saisonnière. Dans la zone de culture de blé d'hiver, les prix ont augmenté en même temps qu'une récolte est passée dans les canaux d'entreposage et de transport.

Nous ne débordons pas d'enthousiasme pour le marché du blé, bien que nous soyons disposés à y participer du côté acheteur avec stops en courte remorque. Le blé de décembre a commencé à se replier et nous serions acheteurs du contrat de décembre à 4,70 ou mieux avec stop en dessous de 4.65.

Algoma vous promet de la tôle d'acier de qualité supérieure où vous le voulez, quand vous le voulez...

"Laissez-nous vous le prouver."

John Wood, directeur du marketing - produits d'acier

Algoma s'est beaucoup améliorée ces dernières années sur le plan de la livraison de tôle laminée à chaud et à froid. Les expéditions récentes ont plus que doublé nos niveaux du début des années 70 et ont fait de la tôle le produit le plus important d'Algoma.

Et notre principale préoccupation demeure de toujours vous livrer la tôle qui convient au moment qui convient.



Quel est votre problème le plus difficile en matière de tôle laminée à chaud ou à froid? Est-ce la qualité? Les livraisons? La fiabilité? L'approvisionnement à long terme? Quel que soit votre problème, Algoma est prête à le résoudre...

Voici pourquoi.

Vous profitez de nos plus grandes possibilités de production. Sur notre laminoir de bande à chaud de 106 po, nous produisons les bobines laminées à chaud les plus larges du monde... jusqu'à 96 po de large. Et sur notre laminoir à froid de 80 po, nous laminons des tôles allant jusqu'à 74 po de large, dans les nuances et les caractéristiques qui satisfont vos besoins spéciaux.

Vous profitez du savoir-faire technique d'Algoma. Ceci veut dire par exemple que nous mettons au point des aciers spéciaux tels que notre tôle ALGOFORM à haute résistance, qui se prête au formage ou d'autres produits à rendement élevé.

Notre entreprise repose sur la qualité, le service et la fiabilité. Alors, pourquoi ne pas nous mettre au défi en nous demandant quelque chose de vraiment difficile. C'est le meilleur moyen que nous connais-



sions de vous prouver qu'Algoma livre des tôles de qualité supérieure où vous le voulez, quand vous le voulez.

Appelez votre représentant des ventes d'Algoma et mettez-nous au défi maintenant. Parce que chez Algoma, l'acier, c'est notre affaire.

ACIER ALGOMA

The Algoma Steel Corporation, Limited
Sault Ste. Marie, Ontario



Bureaux de vente de district: Moncton, Montréal, Toronto, Hamilton, Windsor, Winnipeg, Calgary, Vancouver.

Où se situe votre commerce présentement ?

(Suite de la page 16)

nomme dans le Guide no. 1 "mesures à prendre".

4.- Il formule une espérance pour l'homme d'affaire aux prises avec des problèmes: "comment survivre".

Quel est votre stade crucial actuel ?

Chacun pourra diagnostiquer son propre commerce. Mis au fait de la conjoncture commerciale actuelle, il se pourrait qu'un bon nombre de détaillants connaissent présentement une crise de "croisière". Si l'on se fie aux statistiques dans divers domaines, on se rend compte que les affaires stagent un peu partout. C'est particulièrement tragique dans certains secteurs.

Dans le Guide no. 1 dont il est question ici, on va jusqu'à prétendre que "80% des firmes canadiennes ont atteint un régime de croisière." Ce que l'auteur semble vouloir indiquer c'est qu'un taux de croissance de 10% des affaires est un signe de régime de croisière. Il est clair qu'une croissance qui se situe à peu près à la lisière du taux d'inflation est une croissance zéro réelle. Trop souvent le petit détaillant se contente de retirer de son commerce un salaire, de faire vivre des employés convenablement, de rencontrer ses échéances. Même si son commerce ne prend plus d'expansion, il devient fataliste, se disant "qu'il faut attendre les jours meilleurs."

C'est probablement ici que des conseils de l'ordre de ceux publiés dans ce Guide de la Banque de Montréal prennent couleur concrète. On fait prendre conscience aux détaillants, par exemple, des problèmes du régime de croisière, on leur propose des pistes de réflexion et de solutions.

C'est déjà énorme. Un problème bien posé, n'est-il pas souvent à moitié résolu ?

Les produits québécois à la conquête des marchés étrangers

Le ministre de l'Industrie et du Commerce, M. Yves Duhaime, rappelait cette semaine, que "pour plusieurs de nos entreprises, l'exportation deviendra même, à court terme, une question de survie puisque la nouvelle situation du commerce international créera une concurrence industrielle très vive sur leurs marchés, tant internes qu'externes."

M. Duhaime ajoutait que "la seule façon de soutenir cette concurrence sera la spécialisation dans des produits finis uniques et de haute qualité, c'est-à-dire des produits pour lesquels le marché interne ne sera pas suffisant et pour lesquels le marché international permettra les économies d'échelle nécessaires".

La croissance des exportations

Le Québec enregistre une croissance substantielle de ses exportations. En 1978, l'augmentation correspond à 25,8 pour cent sur 1977. En 1979, la valeur des produits exportés par le Québec connaît une augmentation de 34,9 pour cent sur 1978.

Ces progrès sont dus en large partie à une vingtaine de grandes entreprises qui réalisent près de 60 pour cent des exportations québécoises. Une seconde faiblesse de notre marché extérieur consiste dans le fait que dix groupes de produits représentent 54 pour cent de nos exportations. Il faut aussi souligner cette déficience qu'une trop forte proportion de minerais est exportée à l'état brut.

Le secteur manufacturier a entrepris une percée intéressante. Il expédie hors du Québec, dans les autres provinces et aux États-Unis, près de 44 pour cent de sa production. On exporte maintenant du papier, des moteurs d'avions, des pâtes de bois, des viandes, du matériel de bureau, de transport, etc.

Sur les marchés extérieurs, notre principal client demeure les États-Unis qui achètent pour \$7,7 milliards de biens et de services québécois, soit 63,4 pour cent des produits exportés.

Les autres pays de destination représentent des marchés marginaux qu'il faudrait développer davantage, pour ne pas dépendre d'un seul client. L'Allemagne apparaît au second rang des clients extérieurs avec \$728 millions d'achat, à peine 6 pour cent de nos ventes à l'étranger.

La SDI-Exportation

Pour offrir un instrument efficace aux industriels, le Gouvernement renforce l'action de la SDI. Cette société assumera désormais l'administration des différents programmes d'aide relatifs au financement des exportations.

Elle devra soutenir des consortiums ou des sociétés d'exportation constituées d'entre-

prises privées. Elle accordera une participation financière et des services spécialisés.

Elle accordera du crédit à l'implantation, à la prospection et au démarrage d'une activité d'exportation. Elle consentira du crédit de transaction pour l'exportateur qui attend le paiement d'une commande livrée à l'étranger. Elle financera un réseau de distribution en d'autres pays. Elle poursuivra sa politique de stimulants à l'exportation sous forme de bonifications d'intérêts.

L'Office québécois du commerce extérieur

Le Ministère de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme vient d'établir l'Office québécois du commerce extérieur.

Cet organisme fournira aux PME toutes les données sur les techniques et les procédures relatives à l'exportation.

L'Office réunit en une seule entité administrative toutes les fonctions concernant la

promotion des produits québécois à l'étranger ainsi que les fonctions de prospection de nouveaux marchés.

Sous son autorité, toutes les initiatives favorisant l'exportation seront regroupées: expositions privées, foires commerciales ou industrielles, missions de ventes de biens et de services, missions d'acheteurs étrangers, etc.

Des efforts particuliers seront consacrés pour vendre à l'étranger de l'équipement de traitement et d'épuration des eaux, de la machinerie

pour l'industrie de l'habillement, des vêtements, du matériel de télécommunication et d'informatique, des produits électriques, des articles de maison, des bateaux de plaisance, des composants électroniques, des produits chimiques, de la fourniture, de la machinerie d'usinage du bois, des pâtes et papier, etc.

La SDI-Exportation et l'Office québécois du commerce extérieur devraient permettre une expansion considérable à l'exportation québécoise.



"D'après le livret, cette merveille peut faire plus de 7000 copies à l'heure. Malheureusement notre ami Hector peut enagrafer seulement 312."

Le copieur fait partie d'une chaîne et il n'est jamais plus rapide que le plus lent de ses chaînons. C'est pourquoi sa vitesse maximale et sa productivité réelle sont souvent deux choses bien différentes. Sauf s'il s'agit d'un copieur Kodak.

Le copieur Kodak peut tout faire à la vitesse de 4 200 à l'heure, la reproduction aussi bien que l'assemblage et l'agrafage. Ce qui fait que dans une chaîne de production, le copieur Kodak est souvent plus efficace qu'un copieur plus rapide. Et nos clients sont unanimes: il fait les meilleures copies qui soient. Le représentant Kodak

peut vous faire la démonstration.

Pour en savoir plus long sur le copieur Kodak Ektaprint, communiquez avec le bureau le plus près de chez vous.



QUÉBEC (418) 681-3518 MONTRÉAL (514) 761-3481 OTTAWA (613) 820-9410 TORONTO (416) 445-9241
WINNIPEG (204) 775-0337 CALGARY (403) 259-3395 EDMONTON (403) 465-0235
VANCOUVER/VICTORIA (604) 926-7411

Les Américains ont conquis le pétrole, les mines et l'industrie du Canada

par Rosaire Morin

En 1867, à l'inauguration de la Confédération canadienne, les investissements étrangers au Canada s'élevaient à \$200 millions. 90 pour cent de cette somme provenait de la Grande-Bretagne. Les Britanniques achetaient les obligations de l'Etat et finançaient nos sociétés ferroviaires.

Au fil des années, la part des Britanniques à l'investissement étranger au Canada diminue graduellement. Les Américains occupent la place laissée vacante par messieurs les Anglais. Ce n'est qu'en 1926 que les principaux créanciers du Canada résident aux Etats-Unis. Depuis, l'invasion américaine se poursuit sans interruption.

En 1946, les Américains détiennent 72 pour cent du total de l'investissement étranger au Canada et les Britanniques ne représentent plus que 23 pour cent. En 1967, l'année à la fois de l'Expo et du Centenaire, les Américains détiennent 80 pour cent des \$30 milliards de capitaux étrangers au Canada. Ce pourcentage demeure le record enregistré pour la part américaine dans le capital étranger investi en notre pays.

Durant la dernière décennie, de 1970 à 1976, la croissance du capital étranger a atteint une moyenne de \$6 milliards par année. Les Américains n'apparaissent pas au dernier rang dans la course au trésor.

Les Etats-Unis ont envahi le Canada

Au contraire de la Russie qui occupent militairement des pays satellites, les Etats-Unis procèdent pacifiquement, sans bruit; l'argent remplace les armes.

En 1976, les Américains ont investi au Canada plus de \$60 milliards, soit 75 pour cent de tous les investissements étrangers en notre pays. La somme représente le quart des investissements américains à travers le monde.

Près de \$26 milliards de fonds américains, soit 43,2 pour cent de leur avoir au Canada, sont immobilisés dans le secteur manufacturier canadien. Les produits du bois et du papier jouissent d'un apport de \$4,2 milliards. Dans les usines canadiennes du fer et des produits en fer, les Américains ont investi \$9,1 milliards. Les produits chimiques et connexes bénéficient de \$4,3 milliards d'argent U.S. Dans les métaux non ferreux, \$2,8 milliards américains sont présents dans nos usines. Dans nos produits maraîchers, on retrouve \$2,8 milliards de capitaux américains. Dans les autres secteurs manufacturiers, on retrouve \$2,7 milliards U.S.

En 1976, \$14,4 milliards d'argent américain finançaient les entreprises pétrolières et gazières du Canada. Le montant représentait 24 pour cent des investissements des Etats-Unis en notre pays. Mais, depuis, cette infiltration a dû connaître un rebondissement à la taille des développements canadiens dans ces secteurs.

Les Américains avaient investi, en 1976, \$13,3 milliards dans les services canadiens, soit \$5,9 milliards dans les entreprises financières, \$3,9 dans les commerces et \$3,5 en d'autres sociétés de services.

Dans les mines et les fonderies canadiennes, les Américains avaient injecté \$6,3 milliards, soit 10,5 pour cent de leurs investissements au Canada.



Une présence influente, mais intéressée

La propriété américaine en terre canadienne exerce une influence prépondérante sur l'économie canadienne et, par voie de conséquence, sur la vie culturelle et sociale des Canadiens.

Les raisons qui motivent les Américains d'investir au Canada sont facilement décelables. Notre pays est riche en matières premières. Notre prodigalité est proverbiale. Depuis toujours, le minerai extrait de nos mines d'amiante, de fer, de cuivre et autres est exporté à l'état brut principalement vers les industries américaines ou approvisionnent largement les usines américaines implantées au Canada.

L'exploitation même de nos forêts a attiré nos riches voisins du Sud. Les premiers capitaux ont servi à acheter de vastes terrains boisés. Par la suite, les Américains ont investi au Canada dans des scieries et des usines de pâtes et papiers.

L'ensemble de ces investissements n'a été déterminé que par l'intérêt des Américains à réaliser des profits.

Des marchés pour les produits américains

On peut aussi imputer au voisinage les motifs économiques qui ont convié les Américains à s'installer au Canada.

Les investissements directs qu'ils ont faits en notre pays leur permettaient de faire entrer au Canada avec plus de facilité les produits de leurs industries. La multitude des succursales américaines au Canada est un facteur important de l'accroissement des marchés pour les produits américains.

L'intérêt américain envers notre minerai et notre secteur manufacturier est tel que près de 80 pour cent des investissements américains au Canada sont concentrés dans ces deux secteurs.

La générosité canadienne a rarement établi des politiques favorisant d'abord l'économie canadienne, devant l'entrée massive de capitaux américains.

Le Canada vit à l'ombre du drapeau étoilé

par Rosaire Morin

La masse d'investissements américains dans les richesses naturelles et les industries manufacturières du Canada indique le degré de contrôle que les Etats-Unis exercent dans l'économie canadienne.

Des sociétés américaines contrôlent 58 pour cent de l'exploitation des pétrolières et des gazières canadiennes. Elles maîtrisent 45 pour cent de la valeur comptable des entreprises minières du Canada. Elles ont investi 43 pour cent des capitaux engagés dans les industries manufacturières canadiennes.

En certains secteurs, la prédominance est aberrante. En 1976, les sociétés américaines contrôlent 85 pour cent de l'exploitation du fer tiré de nos mines. Elles maîtrisent 84 pour cent du matériel électrique industriel fabriqué en notre pays. Elles ont investi 81 pour cent dans nos compagnies de produits en caoutchouc. Elles sont présentes pour 80 pour cent dans le capital des entreprises du matériel de transport. Elles financent 60 pour cent des usines canadiennes de produits chimiques.

L'importance des sociétés américaines

Les compagnies canadiennes contrôlées par des capitaux américains se classent au nombre des entreprises les plus importantes, les plus rentables et les plus influentes au Canada.

En 1976, elles ont obtenu 57 pour cent du revenu imposable des industries manufacturières canadiennes et 71 pour cent du revenu des entreprises minières oeuvrant au Canada. Ces données soulignent avec force leurs influences.

Faut-il ajouter que des 100 premières compagnies industrielles canadiennes, 38 d'entre elles sont détenues par des Américains à plus de 50 pour cent du capital-actions. Au total, on compte au Canada plus de 4 000 sociétés contrôlées par des capitaux américains. La valeur de leurs actifs excède de loin le nombre des entreprises.

La localisation des entreprises américaines

Dans toutes les provinces, on peut recenser l'existence de compagnies américaines. Mais, dans les faits, elles sont concentrées en Ontario, en Alberta et au Québec.

En Alberta, en 1976, les sociétés contrôlées par des Américains ont acquitté 58,5 pour cent de tout le revenu imposable des compagnies albertaines. Ce fait est attribuable au contrôle par les

Américains des principales compagnies pétrolières et gazières de cette province.

En Ontario, pour la même année, les compagnies ou succursales américaines paient 45 pour cent du revenu imposable sur les corporations ontariennes. La dépendance américaine se situe en cette province dans l'industrie manufacturière.

Dans la Belle Province, les Américains dominent principalement dans le secteur minier. Leurs investissements dans les manufactures québécoises ne dépasseraient pas les 20 pour cent.

Les perspectives prévisibles

Des économistes ont écrit que les changements dans les investissements s'étendront à l'échelle mondiale. La réduction des tarifs ferait disparaître les impératifs américains d'implanter des succursales au Canada. Les mêmes auteurs limitent presque l'accroissement américain au Canada à l'augmentation des bénéfices de leurs filiales déjà implantées en notre pays.

Certains soulignent l'acquisition par des Canadiens de succursales et même de sociétés-mères américaines.

Malgré cet optimisme, je demeure très sceptique. La tendance que l'on dit avoir constatée est contredite par les demandes d'investissements américaines soumises à l'Agence qui examine les requêtes d'investissement étranger.

Du 1er avril 1974 au 31 décembre 1979, 732 entreprises américaines ont acquis des compagnies canadiennes. Du 15 octobre 1975 au 31 décembre 1979, 548 corporations américaines se sont implantées au Canada. 78 demandes d'acquisitions seulement ont été refusées et 42 demandes de nouvelles entreprises ont été rejetées.

Les statistiques indiquent en outre que "la part américaine de la valeur comptable de l'investissement étranger au Canada" est encore au niveau de 80 pour cent. C'est dire l'importance des Etats-Unis comme source d'investissement au pays.

Cette réalité confirmée par l'Agence rappelle cette enquête tenue il y a plus de quarante ans sur l'industrie canado-américaine. On y affirmait que le "taux d'accroissement de l'industrie américaine devait diminuer de beaucoup, parce que cette dernière avait atteint un point de saturation".

On a pu observer depuis quarante ans la montée des investissements américains qui ont atteint des records sans précédent.

Propriété à vendre

Située au centre de Cap St-Ignace
Cté Montmagny

9 pièces comprenant 5 chambres à coucher dont 3 avec lavabo et 2 avec douche. Salon avec foyer, cuisine avec foyer, boudoir avec patio extérieur, salle de réception, au sous-sol magnifique chambre de bain et salle de lavage en plus logement 4-1/2 pièces dans une partie du sous-sol soit logement à revenu au bureau professionnel.

Terrain 170 x 210 incluant piscine foyer extérieur, jet d'eau, patio et table de pique-nique en ciment.

112 Rue du Manoir Est
Tél: 246-5866 (code 418)

cartes d'affaires

comptables agréées

**SAMSON,
BÉLAIR
& ASSOCIÉS**

Comptables agréés

QUÉBEC - MONTRÉAL - OTTAWA - TORONTO - CALGARY - VANCOUVER
RIMOUSKI - TROIS-RIVIÈRES - SHERBROOKE - SAINT-HYACINTHE - KITCHENER
SEPT-ÎLES - MATANE - COATICOOK - FORT LAUDERDALE (U.S.A.)

*Charette, Fortier, Hawey & Cie
Touche Ross & Cie*

1 Place Ville-Marie
880 Chemin Ste-Foy

Montréal
Québec

Bureaux dans les principales villes du Canada et des
États-Unis et dans la majorité des autres pays.

immeuble

ADMINISTRATION D'IMMEUBLES
LOCATION D'APPARTEMENTS

GESTIMREC LTÉE

7840 Mountain Sights, Mtl.
731-3769 - 325-5879

imprimerie

domel inc.
imprimeur lithographe

3300 est, boulevard crémazie, montréal / tél. 722-4691

informatique



Service d'informatique A.T.D. inc.

432 RUE CHURCH
VERDUN, QUE. H4G 2M4 TEL.: (514) 767-3437

Canron représente un bon achat à moyen et long terme

Canron est une entreprise canadienne qui fabrique des produits et du matériel pour l'industrie lourde. Au 31 décembre 1979, la compagnie employait 5 700 personnes dans ses usines situées au Canada et à l'étranger.

Les activités de Canron comprennent six divisions. La division des fonderies a réalisé un chiffre d'affaires de \$71 millions. Le secteur de la tuyauterie a atteint un volume de \$93 millions. La division mécanique a obtenu un revenu de \$47,2 millions. Le matériel ferroviaire a rapporté \$114 millions. La division de la charpente d'acier a réalisé le même volume, soit \$114 millions. La Distribution termine l'exercice financier avec \$33 millions. Le chiffre total des revenus s'élève à \$472,2 millions, soit une augmentation de 15 pour cent sur l'année 1978.

Le premier trimestre

Au premier trimestre 1980, Canron a enre-

gistré \$92,8 millions en revenus, soit une hausse de 3 pour cent sur la même période de 1979. Les bénéfices par action ont été de \$0.33 par rapport à \$0.28 en 1979. Cette augmentation de 17,8 pour cent des bénéfices nets est due à une hausse des marges brutes et d'une diminution du taux d'imposition.

Les prévisions

Les commandes en carnet s'élevaient à \$301 millions au 31 mars 1980 dont le tiers doit être complété en 1981. Le ralentissement économique de l'Amérique ne devrait pas empêcher Canron de connaître une légère augmentation de ses bénéfices en 1980. La demande soutenue de ses produits permet de croire à un tel résultat.

On anticipe un bénéfice de \$2.40 par action pour 1980 et de \$2.75 pour 1981. L'achat de cette valeur est recommandable.

La Compagnie Rothmans de Pall Mall Canada progresse

La Compagnie Rothmans de Pall Mall Canada Limitee rapporte que, pour le premier trimestre arrêté au 30 juin 1980, son bénéfice consolidé de l'exploitation s'élève à \$8 361 000, en regard de \$6 885 000 pour le trimestre correspondant de l'an dernier. L'augmentation est de 21,4 pour cent.

Par action ordinaire, le bénéfice se chiffre à \$1.43 contre \$1.31 l'année précédente.

Le chiffre d'affaires consolidé pour ces trois mois a atteint \$256 078 000, accusant

une hausse de 13 pour cent par rapport à la même période de 1979.

L'exploitation du tabac a donné un bénéfice de \$5 540 000, soit un gain de 13,4 pour cent sur 1979.

La part de la Compagnie du bénéfice de Carling O'Keefe a atteint \$2 821 000 contre \$1 999 000 en 1979.

Carling O'Keefe a obtenu dernièrement certaines autorisations gouvernementales lui permettant de vendre ses marques de fabrique Carling Black

Label et Red Cap dans le territoire du sud de l'Afrique.

Cette vente a permis à la Compagnie d'enregistrer un gain extraordinaire de \$5 263 000.

Le chiffre définitif du bénéfice du premier trimestre en 1980 est ainsi porté à \$13 624 000, ou \$2.39 par action.

Cette entreprise est appelée à une progression continue. L'achat de l'action Rothmans représente une valeur offrant une plus-value avec un bon rendement.

Résultats financiers abrégés au 30 juin, premier semestre

	Profits (\$000)			Revenus bruts (\$000)		
	1980	1979	CHAN.	1980	1979	CHAN.
Brinco (soc. d'investissement) Montréal	646 0.01	247 0.02	161%	5,500	2,400	129%
Fruehauf Canada (remorques) Toronto	3,100 1.15	2,800 1.02	11%	50,200	49,400	2%
INTL Mogul mines (mines) Toronto	8,956 3.50	2,299 0.86	289%	10,500	3,400	208%
Keeprite Inc. (app. ménagers) Brantford	2,177 1.65	1,961 0.97	11%	45,400	38,400	18%
Labrador Mining & Explorations (mines) Toronto	12,815 3.20	9,048 2.74	41%	32,900	20,300	62%
New Brunswick Tel. (communications) Fredericton	8,700 1.25	8,200 1.19	6%	74,300	67,100	10%
Newfoundland Light & Power (serv. pub.) St-Johns	7,500 1.62	7,300 1.63	2%	67,300	57,000	18%
Quebec-Tel. (serv. pub.) Rimouski	5,100 1.27	5,000 1.21	2%	53,600	48,400	10%
Rayrock Resources (mines) Toronto	406 0.09	156 0.03	160%	1,423	1,100	29%
Silverwood Industries (prod. laitiers) London	907 0.68	606 0.45	49%	183,500	136,300	34%
TD Realty Investments (fin. hypothécaire) Toronto	4,483 1.45	4,398 1.58	1%	16,800	14,600	15%
Weateel-Rosco (dist. d'acier) Toronto	6,000 3.10	4,900 2.52	22%	102,300	94,700	8%
* 1er semestre 15 juin						

Rapports annuels 80



C'est une exposition des plus récents rapports annuels publiés par les principales entreprises canadiennes et étrangères.

C'est une exposition des 25 rapports annuels primés de la «MEAD Library of Ideas 24th International Annual Report», les plus prestigieux au monde.

C'est aussi des centaines de rapports annuels d'une qualité et d'une créativité exceptionnelle.

Date limite d'inscription:
le 15 septembre 80

Graphistes et entreprises, vous êtes invités à participer à cette exposition qui se déroulera à l'Hôtel le Méridien, les 14, 15, 16 octobre 80.

Un jury de cinq personnes jugera les pièces reçues et attribuera les trophées Lauzier Little, Journal des Affaires et Société des Graphistes du Québec.

Tous les participants recevront une attestation.

Pour renseignements:
Société des Graphistes du Québec
Case postale 1384, Succursale B
H3B 3L2, tél.: 277.2922

Bourse de Montréal

Cours du mercredi 3 septembre 1980

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
Abcornt	360	255	255	255		
Abtibi Pce	1000	110	110	110	+1	
Alfa Gas T	1600	533	20 1/2	20 1/2	+ 1/2	
Alfa Gas 3	1600	533	20 1/2	20 1/2	+ 1/2	
Alfa Gas 6	3100	546	45 1/2	46		
Alfa Gas 12	600	529 1/2	29	29 1/2	+ 1/2	
Alcan	14430	537 1/2	36 1/2	37 1/2	+ 1/2	
Algonia	500	539	38 1/2	39 1/2	+ 1/2	
Aldona	1000	116	116	116		
Aldona	500	539	38 1/2	39 1/2	+ 1/2	
Aquiline	2055	558 1/2	58 1/2	59 1/2	+ 1/2	
BP Can	2550	544	43 1/2	44	+ 1/2	
Bakertalc	8100	127	120	120	-10	
Bank Mtl	5948	529 1/2	29	29 1/2	+ 1/2	
Bank Nf	1638	531 1/2	31 1/2	31 1/2	+ 1/2	
Boue Nat	8518	513 1/2	13 1/2	13 1/2	- 1/2	
Bq Eparque	200	520 1/2	20	20	+ 1/2	
Bateman	11000	21	21	21	-1	
Bel Canad	17972	519 1/2	19 1/2	19 1/2	+ 1/2	
Bel pr H	1000	523 1/2	22 1/2	22 1/2	+ 1/2	
Belchas	8000	99	99	99		
Bomb Inc	2161	518	17 1/2	17 1/2	+ 1/2	
Borealis Ex	100	510	10	10	+ 1/2	
Bow Val	3050	523 1/2	22 1/2	23 1/2	+ 1/2	
Bral Can F	1000	516	16	16	+ 1/2	

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
Bran A	800	529 1/2	29 1/2	29 1/2	+ 1/2	
Brunau	6000	55	54	55		
Brunau	2020	514 1/2	14 1/2	14 1/2	- 1/2	
Cadillac Ex	1152	56 1/2	5 1/2	5 1/2	- 1/2	
Cad Fwv	15000	525	25	25	- 1/2	
Cda Cem	777	512 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/2	
C Found	110	215	215	215	+15	
C Imp Bank	2337	528 1/2	28 1/2	28 1/2	+ 1/2	
CP Ltd	4000	548 1/2	47 1/2	48 1/2	+ 1/2	
Cdn Tire A	100	527 1/2	27 1/2	27 1/2	+ 1/2	
Canon A	100	516 1/2	16 1/2	16 1/2	- 1/2	
Carl Ok	6505	512 1/2	11 1/2	11 1/2	- 1/2	
Chrysler	125	510 1/2	10 1/2	10 1/2	+ 1/2	
Cominco	200	565	65	65	-1	
C Bath A	1790	516 1/2	16 1/2	16 1/2	- 1/2	
Cons I Res	8500	235	226	229	+4	
C Sum	8263	76	71	71	-4	
C Text	700	578 1/2	78 1/2	79 1/2	+ 1/2	
C Delsyf	10802	55	5	5	-5	
Dalco Pet	100	587 1/2	87 1/2	88 1/2	+ 1/2	
Danco	700	574	7	7	-3	
Dome Pet	6075	586 1/2	86 1/2	87 1/2	+ 1/2	
D Bridge	6000	519 1/2	19 1/2	19 1/2	+ 1/2	
Domtex	1720	514 1/2	14 1/2	14 1/2	+ 1/2	

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
Domtar	898	524 1/2	24 1/2	24 1/2	+ 1/2	
Donohue	100	524 1/2	24 1/2	24 1/2	+ 1/2	
Donohue pr	4360	517 1/2	17 1/2	17 1/2	- 1/2	
Dumgmi	28800	56 1/2	5 1/2	5 1/2	+ 1/2	
Dumont	15000	80	77	77	-2	
Dyn Min	12000	90	85	89	+6	
Dyn CanP	5441	535 1/2	35 1/2	36 1/2	+ 1/2	
Ent CanP	1900	520 1/2	20 1/2	20 1/2	+ 1/2	
FCA Inter	500	525 1/2	25 1/2	25 1/2	+ 1/2	
Fal Nck	200	512 1/2	12 1/2	12 1/2	- 1/2	
Francan	200	518 1/2	18 1/2	18 1/2	+ 1/2	
Fraser	160	518 1/2	18 1/2	18 1/2	+ 1/2	
GBC pr	500	524	24	24		
Gaz Met	850	56 1/2	6 1/2	6 1/2	+ 1/2	
Genstar	1900	538 1/2	38 1/2	38 1/2	+ 1/2	
Goldex	3500	160	155	160	+8	
Gr Coast	4000	45	45	45		
Gulf Can	20015	530 1/2	30 1/2	30 1/2	+ 1/2	
H Bay MS	450	530	30	30	+ 1/2	
Husky Oil	2000	518	17 1/2	17 1/2	+ 1/2	
Imasco	802	525 1/2	25 1/2	25 1/2	+ 1/2	
Imp O A	12906	541 1/2	41 1/2	41 1/2	+ 1/2	
Inco	2246	529	29	29	+ 1/2	

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
IPL A	1000	518 1/2	18 1/2	18 1/2	+ 1/2	
Jewen	1000	31	31	31	+3	
Kiena	15125	523 1/2	23 1/2	23 1/2	+ 1/2	
Labatt A	500	524	24	24		
Labatt B	6770	180	176	179	+4	
Ladbur	16500	135	125	135	+10	
Lynx Exp	1900	526 1/2	26 1/2	26 1/2	+ 1/2	
MRRM	950	533 1/2	33 1/2	33 1/2	+ 1/2	
MB Ltd	100	470	470	470	+45	
Malsin	1200	524 1/2	24 1/2	24 1/2	- 1/2	
Mrt Tel	2865	59 1/2	9 1/2	9 1/2	- 1/2	
Mass Fer	24000	65	60	64	+3	
Messval	6500	63	60	63	+4	
Mnrah M	100	519 1/2	19 1/2	19 1/2	- 1/2	
Mercanti	100	519 1/2	19 1/2	19 1/2	- 1/2	
Mnt Trst	215	524	24	24	+2	
Moore	450	538 1/2	38 1/2	38 1/2	+ 1/2	
Murphy	34000	535 1/2	35 1/2	35 1/2	+ 1/2	
Musoch	59150	330	340	350	+10	
Newfld D	200	57 1/2	7 1/2	7 1/2		
Noranda	3286	528 1/2	28 1/2	28 1/2	+ 1/2	
Norcen	3940	525 1/2	25 1/2	25 1/2	+ 1/2	
Norcen	1125	57	6 1/2	6 1/2	-1	
NA Rare	2750	38	35	37	-1	
Nor Tel	962	538 1/2	38 1/2	38 1/2		

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
N S Svc	1000	511 1/2	11 1/2	11 1/2	+ 1/2	
Nuinsco	1500	205	200	200	-5	
Power Crp	3643	517	16 1/2	17	+ 1/2	
Proto Ex	200	160	160	160	-25	
Prov Ex	3000	130	130	130		
Que Cobl	500	100	100	100		
Que Expl	9800	196	193	193	-3	
Queinst	34950	56 1/2	6 1/2	6 1/2	+ 1/2	
Royal Bank	1623	533 1/2	33 1/2	33 1/2	+ 1/2	
R Trco A	100	525 1/2	25 1/2	25 1/2	+ 1/2	
R Trco C	15450	530	28	29	+ 1/2	
St L Cem A	100	525 1/2	25 1/2	25 1/2	+ 1/2	
Seagram	1920	566 1/2	66	66 1/2	+2	
Shell Can	10735	531	30 1/2	31	+ 1/2	
Sil Slack	8908	525 1/2	25 1/2	25 1/2	+ 1/2	
S Sears B	2000	58 1/2	8 1/2	8 1/2		
Southam	1100	539	39	39	+ 1/2	
Staford	700	390	390	390	-5	
Steico A	3000	535 1/2	35 1/2	35 1/2	+ 1/2	
Ste pr C	1040	527 1/2	27 1/2	27 1/2	+ 1/2	
Steinb A	100	521 1/2	21 1/2	21 1/2	+ 1/2	
Sul Min	300	385	385	385	+15	
Talism	1800	215	207	207	-3	
Teck Corp B	100	519 1/2	19 1/2	19 1/2		

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net
Tele Met B	400	527 1/2	27 1/2	27 1/2	+ 1/2	
Texaco	820	524 1/2	24 1/2	24 1/2	+ 1/2	
Texagulf	1050	550 1/2	50 1/2	50 1/2	+ 1/2	
Tot Pet A	500	528	28	28	+ 1/2	
Tr Can PL	1225	523 1/2	23 1/2	23 1/2	- 1/2	
Treco	900	450	450	450	+100	
Tr G C	7676	514	14	14		
Turbo	100	524 1/2	24 1/2	24 1/2		
Turb PrD	100	527 1/2	27 1/2	27 1/2		
Unipesco A	1000	525	25	25		
Unipesco B	200	150	150	150		
Union G A	1500	511 1/2	11 1/2	11 1/2		
Unifd Asbes	7550	570 1/2	70 1/2	71 1/2	+ 1/2	
Univiml	3500	140	135	140		
Velcro	100	511 1/2	11 1/2	11 1/2		
Wickr C	13500	530	29 1/2	29 1/2	+ 1/2	
Wickr PrE	500	529 1/2	29 1/2	29 1/2	+ 1/2	
Westburne	200	533 1/2	33 1/2	33 1/2	+ 1/2	
Westco Tra	1200	513 1/2	13 1/2	13 1/2	+ 1/2	
Westco Wf	225	450	450	450	+15	
Wrightbr	5000	160	160	160		
York Lam	500	148	148	148		
Total sales:						893,719

Bourse de Toronto

A-B						C						D						E						F						G						H						I						J						K						L						M						N						O						P						Q						R						S						T						U						V						W						X						Y						Z																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net

Les métaux

MARCHE DE LONDRES, PRIX EN
STERLING PAR TONNE MÉTRIQUE

FERMETURE CUIVRE (fils et barres)		
comptant	832-833	
à terme	849.50-850	
ventes	14,525 tonnes	

ETAIN (qualité ordinaire)		
comptant	7060-7070	
à terme	7100-7105	
ventes	2,885 tonnes	

ETAIN (qualité supérieure)		
comptant	7060-7070	
à terme	7105-7115	
ventes	aucune	

PLOMB		
comptant	351-352	
à terme	366-367	
ventes	7,200 tonnes	

ZINC		
comptant	318.50-319.50	
à terme	329-329.50	
ventes	8,800 tonnes	

ALUMINIUM		
comptant	701-702	
à terme	703.50-704.50	
ventes	3,900 tonnes	

NICKEL		
comptant	2680-2690	
à terme	2720-2725	
ventes	192 tonnes	

L'argent

Les courtiers londoniens ont haussé hier le prix de l'argent de \$0019.6 cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.

MONTREAL — Handy & Harman's évaluait le prix de l'argent canadien à \$18.766 l'once de Troyes.

NEW YORK — Handy & Harman's évaluait le prix de l'argent américain à \$16.24 l'once de Troyes.

L'or

Le prix de l'once d'or hier à Londres, était coté en dollars américains à \$640.00 — à Paris à \$636.25 — à Francfort à \$632.55 — à Zurich à \$640.50 — à Hong Kong à \$636.42.

Le dollar

MONTREAL — Le dollar américain par rapport à la devise canadienne était en baisse hier de 11-50 à \$1.1551 et la livre sterling en hausse de 31-50 à \$2.7878.

NEW YORK — Le dollar canadien par rapport à la devise américaine était en hausse de 4-25 à \$0.8657 et la livre sterling de 1 à \$2.4135.

Les devises

(PC) — Voici les taux des devises étrangères tels que fournis par la Banque de Montréal. Les cotes sont en monnaie canadienne.

Ces taux sont qualifiés de minimaux parce qu'ils fluctuent durant la journée et qu'ils varient d'une banque à l'autre.

x-Taux mensuel fixe:		
Afrique Sud	Rand	\$1.5300
Allemagne O	Mark	\$0.6450
Arabie S.	Rial	\$0.3500
Australie	Dollar	\$1.3500
Autriche	Schilling	\$0.09172
Bahamas	Dollar	\$1.1600
Barbade	Dollar	\$0.5840
Belgique	Cnv fr	\$0.0401
Bermudes	Dollar	\$1.1600
Brésil	Cruzeiro	\$0.0218
x-Bulgarie	Lev	\$1.3939
Caraïbes	Dollar	\$0.4340
Chine	Renminbi	\$0.8065
x-Colombie	Peso	\$0.0231
Danemark	Couronne	\$0.2085

Espagne	Peseta	\$0.01595
Etats-Unis	Dollar	\$1.1552
France	Franc	\$0.2785
Grèce	Drachme	\$0.0275
x-Hongrie	Forint	\$0.0368
x-H. Kong	Dollar	\$0.2350
Inde	Roupie	\$0.1535
Irlande	Livre	\$2.4300
Italie	Lire	\$0.001350
Jamaïque	Dollar	\$0.6520
Japon	Yen	\$0.005300
Koweït	Dinar	\$4.3350
Mexique	Peso	\$0.0570
Norvège	Couronne	\$0.2390
Nlle Zélande	Dollar	\$1.1375
Pays-Bas	Florin	\$0.5920
x-Pologne	Zloty	\$0.0389
Portugal	Escudo	\$0.0237
x-Roumanie	Leu	\$0.2572
Royaume-Un	Livre	\$2.7933
Singapour	Dollar	\$0.5465
Suède	Couronne	\$0.2770
Suisse	Franc	\$0.7015
x-Tchécosl.	Couronne	\$0.2350
Trinidad-T.	Dollar	\$0.4850
x-URSS	Rouble	\$1.8149
Venezuela	Bolivar	\$0.2782

Options Trans-Canada (transigées)

Option	Mois	Prix	Op. en Dern. du	Ferm. du
			Vol. cir. Trans.	Titre
Ab Prc	Fb 22 1/2	3 397 75	\$20 1/4	
Ab Prc	Nv 20	3 936 140	\$20 1/4	
Alcan	Fb 40	4 308	\$2 1/2	\$37 1/2
Alcan	Fb 40 p	2 15	\$5 1/2	\$37 1/2
Alcan	Mv 40	16 113	\$3 1/2	\$37 1/2
Alcan	Nv 32 1/2 p	5 114 100	\$37 1/2	
Alcan	Nv 35	5 499	\$3 1/2	\$37 1/2
Alcan	Nv 35 p	4 152 160	\$37 1/2	
Alcan	Nv 37 1/2 p	4 79	\$3	\$37 1/2
Alcan	Nv 40	1 501 110	\$37 1/2	
Alt GA	Mv 30	1 1	\$5	\$33
Alt GA	Nv 35	2 945	75	\$33
Aquatin	Mr 60	35	41	\$8 1/4
Aquatin	Mr 70	1 20	\$4 1/2	\$59
Aquatin	Sp 50	5 144	\$9 1/2	\$59
Aquatin	Sp 60	22 290	\$2	\$59
Aquatin	Sp 60 p	7 26	\$2 1/2	\$59
Aquatin	Sp 65	40 564	85	\$59
Aquatin	Dc 60	20 152	\$5 1/2	\$59
Aquatin	Dc 60 p	1 97	\$4 1/2	\$59
Aquatin	Dc 65	4 267	\$3 1/2	\$59
Asama	Ja 22 1/2	3 280	\$2 1/2	\$21 1/2
Asama	Ja 25	4 558	150	\$21 1/2
Asama	Ap 25	1 39	\$2 1/2	\$21 1/2
Asama	Ap 25 p	1 11	\$4 1/4	\$21 1/2
Asama	Oc 22 1/2	33 582	110	\$21 1/2
Asama	Oc 25	12 1215	50	\$21 1/2
Asama	Oc 27 1/2	2 434	30	\$21 1/2
Bell Can	Fb 20	33 632	55	\$19 1/2
Bell Can	Fb 22 1/2	10 239	20	\$19 1/2
Bell Can	Mv 20	10 117	75	\$19 1/2
Bell Can	Nv 20	142 1252	25	\$19 1/2
Bk Mtl	Fb 25	10 270	55	\$29 1/2
Bk Mtl	Fb 30	8 985	150	\$29 1/2
Bk Mtl	Nv 27 1/2	1 545	\$2 1/2	\$29 1/2
Bk Mtl	Nv 30	5 1331	70	\$29 1/2
Bk NS	Sp 30	5 78	180	\$31 1/2
Bk NS	Sp 30 p	5 38	20	\$31 1/2
Bk NS	Sp 32 1/2	5 34	65	\$31 1/2
Bk NS	Dc 32 1/2	5 113	170	\$31 1/2
Bow Val	Ja 20	9 346	\$5 1/4	\$23 1/4
Bow Val	Ja 22 1/2	1 350	\$3 1/4	\$23 1/4
Bow Val	Ja 25	5 61	\$2	\$23 1/4
Bow Val	Ja 25	20 679	\$2 1/4	\$23 1/4
Bow Val	Ap 22 1/2	6 24	\$2 1/4	\$1 1/4
Bow Val	Ap 25	26 437	\$3 1/4	\$23 1/4
Bow Val	Ap 27 1/2	8 146	\$2 1/2	\$23 1/4
Bow Val	Oc 15	3 773	\$8 1/2	\$23 1/4
Bow Val	Oc 15 p	10 38	25	\$23 1/4
Bow Val	Oc 16 1/2	82 746	\$6	\$23 1/4
Bow Val	Oc 18 1/2	8 538	\$5	\$23 1/4
Bow Val	Oc 20	9 2086	\$3 1/2	\$23 1/4
Bow Val	Oc 22 1/2	144 1742	\$2 1/2	\$23 1/4
Bow Val	Oc 22 1/2 p	13 228	140	\$23 1/4
Bow Val	Oc 25	82 3991	130	\$23 1/4
Bow Val	Oc 27 1/2	10 1749	50	\$23 1/4
BP Can	Ap 50	10 11	\$3 1/4	\$44
BP Can	Ap 50	10 391	155	\$44
Brscn A	Fb 27 1/2	1 256	\$3 1/2	\$29 1/2
Brscn A	Fb 30	3 211	\$2 1/4	\$29 1/2
Brscn A	Mv 27 1/2	2 2	\$4 1/2	\$29 1/2
Brscn A	Nv 22 1/2	24 301	\$7 1/2	\$29 1/2
Brscn A	Nv 25	2 258	\$4 1/2	\$29 1/2
Brscn A	Nv 27 1/2	5 359	\$3	\$29 1/2
Brscn A	Nv 30	1 399	160	\$29 1/2
C Im B	Mt 27 1/2	15 193	\$2 1/4	\$28 1/4
C Im B	Dc 30	4 121	90	\$28 1/4
CanP E	Fb 30	1 16	\$3 1/2	\$30 1/2
CanP E	Fb 32 1/2	4 60	195	\$30 1/2
CanP E	Nv 20	6 55	\$10	\$30 1/2
CanP E	Nv 22 1/2	20 206	\$8	\$30 1/2
CanP E	Nv 30	51 197	190	\$30 1/2
CanP E	Nv 32 1/2	53	82	\$100
CBTh A	Oc 17 1/2	7 421	40	\$16 1/4

Option	Mois	Prix	Op. en Dern. du	Ferm. du
			Vol. cir. Trans.	Titre
CP Ltd	Fb 40	2 52	\$9	\$48 1/2
CP Ltd	Fb 50	11 72	\$2 1/2	\$48 1/2
CP Ltd	Mv 45	5 12	\$6	\$48 1/2
CP Ltd	Mv 50	10 11	\$3 1/2	\$48 1/2
CP Ltd	Nv 40	1 410	\$8 1/4	\$48 1/2
CP Ltd	Nv 45	21 410	\$4 1/2	\$48 1/2
CP Ltd	Nv 45 p	9 76	115	\$48 1/2
CP Ltd	Nv 50	30 626	130	\$48 1/2
D Pete	Ja 70 p	1 48	\$2	\$86 1/4
D Pete	Ja 85	5 161	\$10 1/2	\$86 1/4
D Pete	Ja 90	43 1300	\$7 1/2	\$86 1/4
D Pete	Ja 95	2 117	\$5 1/2	\$86 1/4
D Pete	Ap 85	1 20	\$13 1/2	\$86 1/4
D Pete	Ap 90	6 117	\$11	\$86 1/4
D Pete	Ap 95	2 189	\$9 1/4	\$86 1/4
D Pete	Oc 70	4 886	\$17 1/2	\$86 1/4
D Pete	Oc 70 p	1 130	85	\$86 1/4
D Pete	Oc 75	10 959	\$13 1/4	\$86 1/4
D Pete	Oc 75 p	8 193	160	\$86 1/4
D Pete	Oc 80	12 1444	\$9 1/4	\$86 1/4
D Pete	Oc 80 p	10 337	\$2	\$86 1/4
D Pete	Oc 85	52 2259	\$6 1/4	\$86 1/4
D Pete	Oc 85 p	5 321	\$4 1/2	\$86 1/4
D Pete	Oc 90	151 2272	\$3 1/4	\$86 1/4
D Pete	Oc 90 p	10 201	\$7	\$86 1/4
D Pete	Oc 95	8 1075	\$2	\$86 1/4
Denis	Ja 40 p	2 4	\$0	\$49 1/2
Denis	Ja 45	10 79	\$7 1/2	\$49 1/2
Denis	Ja 50	2 104	\$5	\$49 1/2
Denis	Ja 55	10 73	\$3 1/4	\$49 1/2
Denis	Ja 55 p	1 9	\$6 1/2	\$49 1/2
Denis	Oc 50	2 407	\$2 1/2	\$49 1/2
Dom M	Ja 120	1 57	\$24 1/2	\$133
Dom M	Ja 130	8 20	\$24 1/2	\$133
Dom M	Ap 110	1 8	\$35 1/4	\$133
Dom M	Ap 120	7 39	\$28 1/2	\$133
Dom M	Ap 140	2 15	\$18	\$133
Dom M	Oc 100	2 62	\$33 1/2	\$133
Dom M	Oc 110	1 90	\$24	\$133
Dom M	Oc 120	5 116	\$15 1/2	\$133
Dom M	Oc 130	8 91	\$9 1/2	\$133
Dom M	Oc 140	13 74	\$5 1/4	\$133
Gnstar	Oc 35	7 50	\$3 1/2	\$38 1/2
Gnstar	Oc 40	5 90	\$10	\$38 1/2
Gulf C	Fb 27 1/2 p	7 65	\$170	\$30
Gulf C	Fb 30	41 881	\$4 1/2	\$30
Gulf C	Fb 32 1/2	58 562	\$3 1/4	\$30
Gulf C	Fb 32 1/2 p	4 43	\$4	\$30
Gulf C	Fb 35	197 1161	\$2 1/2	\$30
Gulf C	Mv 30	13 99	\$5 1/2	\$30
Gulf C	Mv 32 1/2	5 58	\$4 1/4	\$30
Gulf C	Mv 35	54 79	\$3 1/2	\$30
Gulf C	Nv 24	5 261	\$7	\$30
Gulf C	Nv 26	302 904	\$5 1/2	\$30
Gulf C	Nv 27 1/2	20 139	\$4 1/4	\$30
Gulf C	Nv 27 1/2 p	8 151	100	\$30
Gulf C	Nv 28	21 1248	\$4	\$30
Gulf C	Nv 28 p	5 251	115	\$30
Gulf C	Nv 30	90 2855	\$3 1/2	\$30
Gulf C	Nv 30 p	3 772	195	\$30
Gulf C	Nv 32	157 2982	\$2 1/2	\$30
Gulf C	Nv 32 p	3 334	\$3	\$30
Gulf C	Nv 34	173 4268	150	\$30
Gulf C	Nv 34 p	5 194	\$4 1/2	\$30
Gulf C	Nv 36	148 3570	90	\$30
Gulf C	Nv 38	123 3714	60	\$30
Gulf C	Nv 38 p	5 13	\$8 1/4	\$30
HB Mn	Dc 30	1 15	\$2 1/2	\$30
HBOG	Fb 35	5 109	\$	\$34 1/2
HBOG	Nv 35	26 386	\$2 1/2	\$34 1/2
HBOG	Nv 35 p	2 13	\$2	\$34 1/2
HBOG	Nv 40	10 501	100	\$34 1/2
Husky	Ja 13 1/2	1 271	\$5 1/2	\$17 1/2
Husky	Ja 20	8 795	160	\$17 1/2
Husky	Ap 17 1/2	1 219	\$3 1/4	\$17 1/2

Option	Mois	Prix	Op.		Ferm du
			Vol.	en. Trans.	
Husky	Ap	20	50	354	\$2 1/4 \$17 1/2
Husky	Oc	10	8	55	\$7 1/4 \$17 1/2
Husky	Oc	11 1/2	5	46	\$6 1/2 \$17 1/2
Husky	Oc	17 1/2	3	1880	145 \$17 1/2
Husky	Oc	20	23	1587	65 \$17 1/2
I Pipe	Mv	20	15	20	70 \$18 1/2
IAC	Mr	10	50	98	190 \$11
IAC	Mr	12 1/2	7	101	80 \$11
IAC	Sp	10	60	237	105 \$11
IAC	Sp	12 1/2	10	491	5 \$11
Inco	Fb	27 1/2	2	381	\$4 \$29
Inco	Fb	27 1/2 p	10	54	\$2 \$29
Inco	Fb	30	17	823	\$2 1/2 \$29
Inco	Mv	30	30	64	\$4 1/4 \$29
Inco	Nv	22 1/2	10	117	\$7 \$29
Inco	Nv	25	8	1001	\$4 1/2 \$29
Inco	Nv	27 1/2	31	1825	\$3 \$29
Inco	Nv	30	111	2231	175 \$29
Inco	Nv	30 p	2	54	\$2 1/2 \$29
Inco	Nv	32 1/2	23	620	90 \$29
Inco	Nv	35	13	497	50 \$29
IOil A	Fb	40	3	271	\$4 1/2 \$41 1/4
IOil A	Fb	45	59	492	\$2 1/2 \$41 1/4
IOil A	Fb	50	1	250	165 \$41 1/4
IOil A	Mv	45	9	32	\$3 1/2 \$41 1/4
IOil A	Nv	39 1/2	11	915	\$3 1/4 \$41 1/4
IOil A	Nv	39 1/2 p	7	205	150 \$41 1/4
IOil A	Nv	44 1/2	23	2825	155 \$41 1/4
IOil A	Nv	44 1/2 p	2	168	\$3 1/4 \$41 1/4
IOil A	Nv	49 1/2	9	1476	65 \$41 1/4
MB Ltd	Fb	30	20	129	65 \$33 1/2
MB Ltd	Fb	32 1/2	10	193	\$3 1/2 \$33 1/2
MB Ltd	Mv	35	4	6	\$2 1/4 \$33 1/2
MB Ltd	Nv	27 1/2	3	401	\$6 1/2 \$33 1/2
MB Ltd	Nv	32 1/2	1	325	\$2 1/2 \$33 1/2
MB Ltd	Nv	35	72	158	120 \$33 1/2
Moore	Nv	40	1	211	100 \$38 1/4
Naf Bk	Fb	10	10	10	\$3 1/4 \$13 1/4
Naf Bk	Nv	10	5	112	\$3 1/4 \$13 1/4
Nor Tel	Ja	40	2	110	\$2 \$38 1/4
Nor Tel	Oc	40	2	64	100 \$38 1/4
Noran	Fb	22 1/2	5	303	\$6 1/2 \$28 1/2
Noran	Fb	25	11	375	\$4 3/4 \$28 1/2
Noran	Fb	27 1/2	37	301	\$3 \$28 1/2
Noran	Fb	30	10	438	195 \$28 1/2
Noran	Mv	27 1/2	3	28	\$4 1/2 \$28 1/2
Noran	Mv	30	1	55	\$3 \$28 1/2
Noran	Nv	25	12	672	\$4 1/2 \$28 1/2
Noran	Nv	27 1/2	5	3023	\$2 3/4 \$28 1/2
Noran	Nv	30	60	1661	115 \$28 1/2
Noran	Nv	35	4	106	35 \$28 1/2
Norcn	Nv	30	35	153	\$6 1/2 \$35 1/2
Norcn	Nv	35	5	709	\$2 3/4 \$35 1/2
Norcn	Nv	35 p	6	69	150 \$35 1/2
Norcn	Nv	40	40	486	50 \$35 1/2
Powr C	Fb	15	2	220	\$3 \$17 1/4
Powr C	Fb	20	5	25	40 \$17 1/4
Powr C	Nv	17 1/2	2	262	75 \$17 1/4
Powr C	Nv	20	2	54	20 \$17 1/4
Rang	Oc	45	17	527	145 \$40
Roy Bk	Ja	50	2	41	\$5 1/4 \$53
Roy Bk	Ja	55	13	129	\$2 1/2 \$53 1/4
Segrm	Ja	60	3	1131	\$9 1/2 \$67
Segrm	Ja	65 p	3	12	\$3 \$67
Segrm	Ja	70	8	102	\$3 1/2 \$67
Segrm	Oc	55	1	73	\$12 \$67
Segrm	Oc	60	20	349	\$7 \$67
Segrm	Oc	60 p	5	9	45 \$67
Segrm	Oc	65	14	1062	\$4 \$67
Segrm	Oc	65 p	3	92	195 \$67
Segrm	Oc	70	20	509	\$2 \$67
Shell C	Fb	27 1/2	1	18	\$5 1/4 \$31
Shell C	Fb	30	25	247	\$3 1/2 \$31
Shell C	Fb	32 1/2	33	157	\$2 1/2 \$31
Shell C	Fb	35	33	367	165 \$31

IL EST PLUS FACILE DE S'ENTENDRE SUR LES MOTS LORSQU'ON A LES CHIFFRES À L'APPUI.

POUR CEUX QUI TRAVAILLENT AVEC LES MOTS, VOICI LE XEROX 860.

Si les mots constituent l'essentiel de votre travail, le système de traitement de l'information Xerox 860 est tout indiqué.

Ce système permet de changer la disposition des paragraphes, de modifier les marges, de corriger les fautes d'orthographe. Il n'y a pratiquement pas de limite aux révisions qu'il peut effectuer, et ce, à une vitesse de plusieurs centaines de mots à la minute.

Et il mémorise tout pour que vous puissiez vous y référer au besoin.

Ses possibilités ne s'arrêtent pas là. Car en plus d'être un système de traitement des mots, il peut effectuer de nombreuses opérations mathématiques.

En affaires, ceux qui travaillent avec les mots ont souvent besoin de s'appuyer sur des chiffres. Et vice versa.

POUR CEUX QUI TRAVAILLENT AVEC LES CHIFFRES, VOICI LE XEROX 860.

Si les chiffres constituent l'essentiel de votre travail, le système de traitement de l'information Xerox 860 est tout indiqué.

Ce système peut effectuer des calculs et des statistiques, s'acquitter de tâches routinières indispensables à la tenue de livres, à l'évaluation du rendement, etc.

Et il mémorise tout pour que vous puissiez vous y référer au besoin.

Ses possibilités ne s'arrêtent pas là. Car en plus d'effectuer de nombreuses opérations mathématiques, c'est aussi un système de traitement des mots.

En affaires, ceux qui travaillent avec les chiffres ont souvent besoin de s'appuyer sur des mots. Et vice versa.



Xerox Canada Inc.

XEROX

XEROX est une marque déposée de XEROX CORPORATION utilisée par XEROX CANADA INC. en tant qu'usager inscrit. 860 est une marque de commerce de XEROX CORPORATION.
N'existe qu'en certaines régions.

Les sables bitumineux représentent-ils un mirage?

par Rosaire Morin

Le Canada compte sur le pétrole des sables bitumineux pour atteindre l'autosuffisance énergétique vers 1990 ou l'an 2000. Diverses études représentent les sables tel le mirage dans le désert. La perspective de ce développement correspond-elle à une illusion d'optique?

Deux exploitations

A l'heure actuelle, deux exploitations de sables bitumineux commencent à peine à faire valoir les immenses dépôts bitumineux. La production quotidienne de 180 000 barils compense uniquement pour la baisse de production de pétrole conventionnel que connaît le Canada.

A Syncrude et à GCOS, on verse actuellement les prix mondiaux pour leur pétrole brut synthétique qui est partiellement raffiné.

Cet avantage fiscal est accordé par les gouvernements fédéral et provinciaux, pour favoriser l'exploitation des sources non conventionnelles de pétrole.

Mais, devant les profits réalisés par ces deux sociétés, le gouvernement fédéral songe à ne plus accorder le prix mondial pour le pétrole synthétique des sables bitumineux. Une telle décision risque de retarder des développements envisagés.

Syncrude illustre les difficultés

L'exploitation des sables est remplie d'impondérables qui font hésiter les investisseurs.

L'usine de Syncrude qui devait coûter \$200 millions a nécessité un investissement de \$2,1 milliards. La capacité de production n'est que de 100 000 barils par jour. L'exploitation des sables, comme on le voit, nécessite d'immenses sommes d'argent.

Les problèmes techniques ne manquent pas. Des incendies dans les installations de cokéfaction ont réduit de moitié la production de 1979. L'élément abrasif des sables bitumineux provoque des pannes répétées de l'équipement. Durant l'hiver, les dépôts de sables durcissent au point qu'il devient presque impossible de les manipuler. La technologie actuelle dégage le tiers des 7 pour cent des dépôts qui peuvent être exploités en surface comme pétrole synthétique.

Quelques projets

A l'horizon, Alsands Project Group, propriété de Shell Canada Resources, a l'intention d'investir \$6 milliards dans les dépôts de l'Athabasca.

Une filiale de l'Exxon's Imperial Oil Ltd se propose d'exploiter les dépôts de Cold Lake, entre l'Alberta et la Saskatchewan. On projette d'injecter de la vapeur dans les

dépôts pétrolifères pour chauffer le pétrole à une température suffisante pour activer sa circulation et pouvoir le pomper à la surface.

Diverses formes d'accès aux réserves

Les réserves de pétrole brut léger sont les plus faciles à exploiter. Les puits traditionnels permettent d'extraire le produit. La production totale canadienne s'élève à environ 2 millions de barils par jour.

Le pétrole brut lourd est produit au rythme de 10 à 20 barils par jour. La récupération de ce pétrole nécessite un très grand nombre de puits.

Dans les réserves de Lloydminster, pour accélérer le flot du pétrole, on doit utiliser un système de chauffage souterrain. Nombre de réserves pétrolifères nécessiteront l'usage de ce procédé. Le produit extrait est habituellement utilisé comme matériel de pavage. Pour le transformer en pétrole de qualité, il faudrait construire des raffineries près des champs pétrolifères. Chaque usine coûterait \$1 milliard et peut-être davantage pour une production de 50 000 à 100 000 barils par jour.

Les dépôts de pétrole lourd du type de Cold Lake et de Peace River exigent des méthodes de récupération encore plus complexes et les coûts de raffinement seraient considérables. Les compagnies attendent des approbations gouvernementales pour des arrangements fiscaux favorables: taxes, redevances et fixation des prix.

Tant qu'aux dépôts de l'Athabasca, 90 pour cent des réserves ne peuvent être extraites de la surface. On tente de découvrir les techniques qui permettraient une rentabilité d'exploitation.

L'autosuffisance bâtie sur le sable?

Croire que le Canada parviendra à l'autosuffisance énergétique, en l'an 2000, par l'exploitation des sables bitumineux, c'est espérer un miracle.

Pour atteindre cet objectif, les experts prévoient qu'il faudrait bâtir une nouvelle exploitation de sables chaque année, au cours des quinze prochaines années. Chaque usine exige un investissement d'au moins \$5 milliards. La main-d'œuvre canadienne est nettement insuffisante pour répondre à l'immensité de ces chantiers. Telle est l'opinion d'un spécialiste oeuvrant dans ce domaine.

A court terme, les sables bitumineux constituent une faible source d'approvisionnement en pétrole. Si les investissements requis sont immédiatement consentis, les sables représentent à moyen terme une ressource pétrolifère importante pour le Canada.

L'environnement

L'exploitation des sables bitumineux réussira avec le perfectionnement de la technologie et l'investissement de capitaux considérables.

Mais un problème d'ordre écologique se pose avec acuité. La technique de traitement à l'eau chaude dans les exploitations à surface affecte grandement les réserves d'eau qui peuvent être utilisées.

Des quantités immenses d'eau sont nécessaires; la technologie n'est pas assez avancée pour purifier et recycler l'eau. De vastes mares d'eau polluée s'étendent à perte de vue. Les émanations de soufre inquiètent les écologistes. On craint aussi un problème éventuel de pluies acides.

Avec la multiplication des usines, on entrevoit des pro-

blèmes relatifs à la végétation qui découleront principalement des mines à ciel ouvert.

Et la politique mêle les cartes...

Même en Alberta, les querelles fédérales-provinciales existent. Les deux gouvernements n'ont pu s'entendre sur la hausse des prix du pétrole et du gaz. Edmonton a agi unilatéralement en décrétant le 1er août une augmentation des prix.

Les discussions politiques et les différends entre les deux gouvernements inquiètent les investisseurs. Ces derniers seront prudents avant d'immobiliser des milliards dans l'exploitation des sables bitumineux.

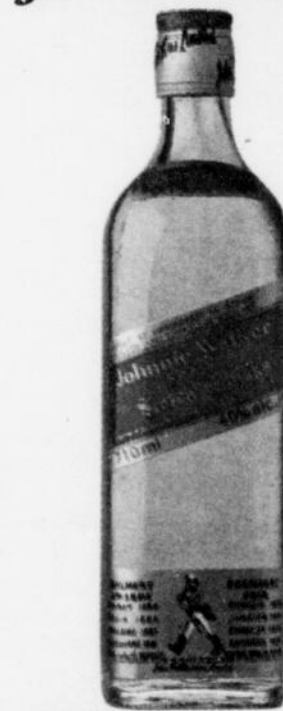
Edmonton affirme sa juridiction sur ses ressources naturelles. On sait là-bas que les ressources pétrolifères sont limitées et non renouvelables.

Le gouvernement albertain veut obtenir le prix le plus élevé pour son pétrole. Ottawa est préoccupé des répercussions des hausses des coûts du pétrole sur l'économie canadienne, particulièrement sur l'économie ontarienne.

L'Alberta n'est pas intéressée à une exploitation maximale immédiate. Elle désire d'abord que l'exploitation de ses ressources coïncide avec toute l'industrialisation qu'il est possible d'obtenir.

De son côté, Ottawa souhaite ardemment le développement rapide des réserves pétrolifères de l'Alberta, afin de réduire la dépendance canadienne envers les importations extérieures de pétrole, tout en ne surchauffant pas l'indice des prix du pétrole dont l'inflation galopante serait plus néfaste que celle des aliments.

Mesdames, Messieurs...
Johnnie Walker.



Si doux qu'il
est bon premier
dans le monde
entier.

