

• commerçants • propriétaires
• locataires • automobilistes

**En toute assurance
avec**



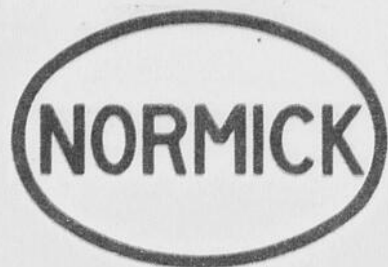
Région de Montréal:
273-5101

Plus de 25 succursales au Québec

Volume L1 - No. 39, Lundi 24 septembre 1979 50 cents

Le journal des AFFAIRES

HEBDOMADAIRE D'INFORMATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE



Normick Perron Inc.

**2700 employés et
\$60 millions d'actif**

\$100 millions de ventes en 1979

**Le plus important manufacturier
de bois d'oeuvre de l'Est du Canada**

Une grande entreprise ne naît pas spontanément. Normick Perron Inc. est le fruit de quarante ans de travail.

En 1914, monsieur Henri Perron s'établissait à La Sarre. Il défriche des centaines d'acres de terre. Pendant les longs mois d'hiver, il travaille en qualité de contracteur forestier pour des compagnies de papier.

En 1939, M. Perron bâtit une première scierie à Val Paradis, à 33 milles au nord de La Sarre. Ses deux fils, Normand et Michel, s'associent à leur père en 1950.

Deux ans plus tard, le feu ravage la scierie de Val Paradis. La famille Perron rebâtit une scierie plus moderne. La

compagnie H. Perron & Fils Ltée prend naissance. En 1954, le volume d'affaires s'élève à \$432 000.

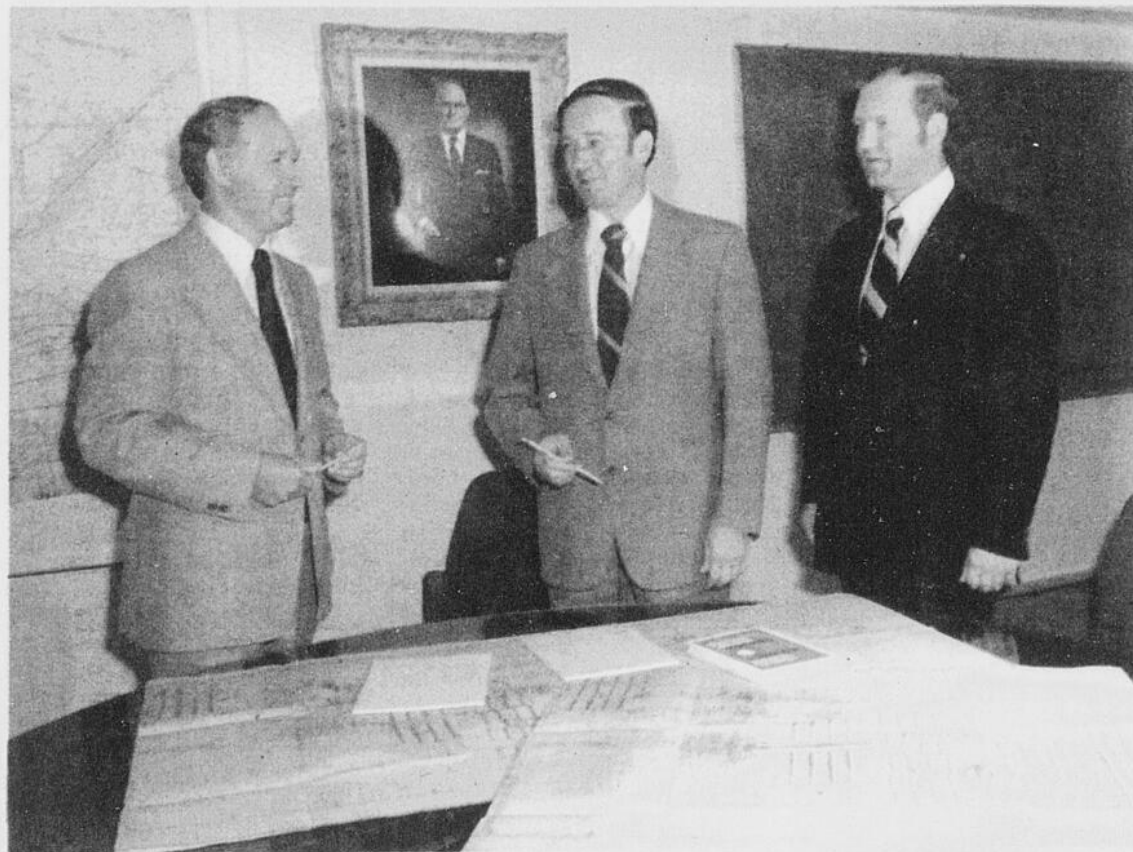
L'année suivante, la compagnie fait l'acquisition d'une scierie à Villebois. La raison sociale sera Villebois Lumber Co. En 1956, J.H. Normick Limitée est constituée en société. J. pour Jean, H pour Henri, Nor pour Normand et Mick pour Michel. Une usine de contre-plaqué vient d'être fondée. Jean se joint à l'entreprise familiale.

En 1959, la famille Perron achète la compagnie La Sarre Forest Products Ltd, une société qui se spécialise dans le séchage et le planage du bois.

L'usine de contre-plaqué construite à Cochrane en 1963 passe au feu après une seule année d'opération. Les membres de la famille retroussent leurs manches et rebâtissent un établissement plus moderne et d'une capacité supérieure.

Les soucis des opérations quotidiennes n'empêchent pas les membres de la famille de préparer l'avenir. Une société de gestion est formée. Un programme de financement à long terme est élaboré. A La Sarre, en 1969, une scierie moderne est construite pour remplacer l'établissement de Val Paradis.

En 1970, les deux sociétés,
(Suite à la page 2)



NORMAND PERRON
Vice-président du conseil
et trésorier

MICHEL PERRON
Président du conseil
et chef de la direction

JEAN PERRON
Président et chef
de l'opération

Jacques Genest

M. Genest est spécialiste en néphrologie, en endocrinologie et en médecine interne. Il est "fellow" du Collège Royal des médecins et chirurgiens du Canada, de l'American College of Physicians, de l'American Geriatric Society, de l'American College of Clinical Pharmacology and Chemotherapy et "master" de l'American College of Physicians.

Il est docteur "honoris causa" de l'Université Queen's, Université de Toronto, Université Laval, Université de Sherbrooke, Université Memorial et Université McGill.

Il est ou a été membre de 80 associations médicales. Il a prononcé 216 conférences dont 108 en 21 pays étrangers.

Il est le directeur scientifique de l'Institut de Recherches Cliniques de Montréal.



cette semaine

Le Ciel est bleu... l'Enfer est rouge... par Rosaire Morin	4
L'art du reflux par Michel Guénard	4
Table ronde des courtiers	5
Le mot de l'actuaire par Irénée Bouchard	7
Aide à l'industrie par Jacques C. Martin	9
Situation économique	10
Nos industries se développent	12
La bourse	19
Des indicateurs économiques	23
Au Québec... au Canada	3-8
Résultats financiers... à travers le monde	6-16

**Cours clôt.
Vendredi**

**Dow
Jones 893.94 +**

**Bourse
Toronto 1740.93 +**

**Bourse
Montréal 303.43 -**

**Or Marché
Londres U.S. \$369.00 +**

\$ Can. U.S. \$0.8569 -



(Suite de la page 1)

H. Perron & Fils Inc. et J.H. Normick Ltée, se fusionnent. Les ventes nettes s'élèvent alors à \$9 200 000. L'empire Perron vient d'être créé.

En 1972, la scierie J.E. Therrien Inc. d'Amos rejoint le groupe. L'année suivante, l'acquisition de la scierie Camille Richard Inc. de Beattyville élève le volume des ventes à \$28 300 000.

Les Entreprises Perron Inc. deviennent publiques. Le nom de Normick Perron Inc. apparaît. Les actions se transigent aux bourses de Montréal et de Toronto.

En 1975, un complexe de sciage et de rabotage est construit à Cochrane. Deux années s'écoulent à peine que la scierie Paradis & Fils de Senneterre est acquise par Normick. L'an dernier, la Scierie Kokotow Lumber de Kirkland Lake est achetée et transférée par le groupe Perron.

Faits saillants

En 1979, le volume des ventes dépassera les \$100 millions. 2700 personnes travaillent dans les 6 scieries et entreprises du groupe Normick Perron.

Ces établissements produisent cette année plus de 400 millions p.m.p. de bois de sciage. 500 000 tonnes anhydres de copeaux sont produits, ainsi que 150 000 tonnes anhydres de sciures et de planures. La production des deux usines de contre-plaqué est de 110 millions de piz 1/4".

Au premier semestre de 1979, le bénéfice net se chiffre à \$2 589 000.

Le développement

Mais Normick ne s'arrête pas à ces succès. Au cours de la dernière année, \$7,5 millions ont été investis dans les diverses entreprises du groupe.

L'usine de contre-plaqué de Cochrane a été modernisée. La production en est augmentée de 20 p.c. Cet établissement est maintenant spécialisé dans la fabrication du contre-plaqué utilisé dans la construction.

Rétrospective de dix ans

	Exercices terminés le 31 décembre — For the years ended December 31				Exercices terminés le 31 mai — For the years ended May 31					
	1978	1977	1976	1975 (1)	1975	1974	1973	1972	1971	1970
Ventes nettes (\$000)										
Bois d'œuvre	57,700	46,900	20,200	20,300	16,800	21,600	16,700	6,700	3,900	3,100
Contre-plaqué	12,800	10,200	10,300	8,600	8,200	8,700	8,400	5,900	5,500	5,100
Copeaux	17,500	19,500	11,800	9,200	10,300	6,200	3,200	1,900	1,400	1,000
	<u>88,000</u>	<u>76,600</u>	<u>42,300</u>	<u>38,100</u>	<u>35,300</u>	<u>36,500</u>	<u>28,300</u>	<u>14,500</u>	<u>10,800</u>	<u>9,200</u>
Bénéfice (Perte) (\$000)										
Avant impôts sur le revenu	13,922	5,226	(224)	2,298	972	7,375	8,314	2,001	50	706
Impôts sur le revenu (réduction)	5,463	2,071	(88)	1,081	481	3,444	3,836	995	(28)	371
Bénéfice net (perte)	<u>8,459</u>	<u>3,155</u>	<u>(136)</u>	<u>1,217</u>	<u>491</u>	<u>3,931</u>	<u>4,478</u>	<u>1,006</u>	<u>78</u>	<u>335</u>
Avoir des actionnaires (1)	21,757	15,428	13,571	13,705	12,948	12,213	8,586	4,895	3,854	3,267
Immobilisations (\$000)										
Au coût	46,652	41,461	34,344	31,678	28,068	22,885	17,071	9,383	8,769	6,453
Amortissement accumulé	15,076	12,539	10,224	8,395	7,618	6,416	5,319	2,834	2,302	1,904
	<u>31,576</u>	<u>28,922</u>	<u>24,120</u>	<u>23,283</u>	<u>20,450</u>	<u>16,469</u>	<u>11,752</u>	<u>6,549</u>	<u>6,467</u>	<u>4,549</u>
Par action ordinaire										
Bénéfice (perte) net (2)	\$1.88	\$0.69	(\$0.04)	\$0.27	\$0.11	\$0.88	\$1.01	\$0.23	\$0.02	\$0.08
Dividendes (3)	0.37	0.25	—	—	0.05	0.15	0.08	—	—	—
Avoir des actionnaires (1)	4.89	3.47	3.05	3.08	2.91	2.75	1.93	1.10	0.87	0.73
Expéditions										
Bois d'œuvre	309,000	323,000	160,000	185,200	161,500	160,500	120,800	75,100	58,800	46,500
Contre-plaqué	101,000	93,000	96,900	89,800	89,500	96,900	98,800	86,800	100,100	85,500
Copeaux	431,000	503,000	289,000	200,300	264,300	232,200	150,000	94,000	66,000	48,000

(1) Déduction faite des actifs intangibles.

(2) Sur la base de 4,446,000 actions ordinaires actuellement en circulation (dilution totale).

(3) Pour la période de douze mois terminée le 31 décembre. (Non vérifiée)

Le complexe de sciage de Kirkland Lake a été rénové. \$2 millions ont été immobilisés dans ce programme de modernisation.

Les usines de sciage de La Sarre et d'Amos ont acquis et ont intégré les activités de Le Bois de Construction du Nord (1971) Limitée et de deux autres entreprises situées à Rouyn.

A la scierie de Beattyville, une nouvelle table de triage automatique augmente la productivité.

Des travaux de rénovation ont permis à l'usine de Senneterre une meilleure récupération de bois d'œuvre et de copeaux.

L'expansion

Mais l'expansion du groupe Normick ne se limite pas à la modernisation des entreprises existantes.

Le 10 janvier dernier, la direction de Normick annonçait la construction à La Sarre d'une usine de panneaux gaufres. Cet investissement nécessitera \$10,3 millions. Cette usine sera la première du genre au Québec. A compter de juin 1980, elle produira 75 millions pieds carrés (1/4").

La matière première utilisée pour la production consiste dans le tremble. Ce bois est très répandu dans l'Abitibi. L'équipement pourra oeuvrer sur les billes de faible diamètre qui ne se prêtent pas au déroulage. Les coeurs des billes de découpage de l'usine de contre-plaqué seront aussi récupérés.

Les panneaux fabriqués en dimensions de 4' x 8' seront vendus dans l'Est du Canada et aux Etats-Unis. Ces panneaux servent de plus en plus dans la construction domiciliaire. Ils sont approuvés par la Société Centrale d'Hypothèques et de Logement pour les planchers, les murs et les toits de maisons. Fabriqué avec de la résine phénolique, le produit est utilisé à l'extérieur pour toute construction.

Ce nouveau projet offre des perspectives de développement nouvelles et prometteuses. L'entreprise qui diversifie sa production en utilisant une matière ligneuse sans valeur commerciale est une société vouée à la réussite.

Une usine de papier journal

Normick Perron est une société qui n'a pas fini de

grandir. Une réalisation est à peine terminée qu'elle envisage un projet encore plus gigantesque.

La Société étudie à l'heure actuelle la construction d'une usine de papier journal et de



services accessoires. Cet établissement serait implanté à Amos. Le taux de capacité de cette usine serait de 159 000 tonnes métriques de papier journal par année. 168 000 tonnes métriques anhydres de fibres de bois seraient requises.

Le coût du projet s'élève à \$140 millions. Donohue participerait à la société nouvelle qui serait créée. Elle apporterait ses connaissances techniques. Normick Perron assumerait l'approvisionnement en copeaux. Plus de 900 000 tonnes de copeaux sont actuellement exportées à l'extérieur de la région.

Il semble que les autorités gouvernementales consentiront à accorder à Perron-Donohue les garanties d'approvisionnement du bois requis. L'aide financière adéquate ne devrait pas représenter une difficulté en une région où le chômage atteint les 15 p.c.

Normick Perron est l'une de ces entreprises bâties à la force des poignets. Le coeur à l'ouvrage, les dirigeants et les ouvriers ont érigé un empire dont ils doivent être fiers.

Achat d'actions par les employés

Les employés de Normick peuvent participer à la croissance de la compagnie. Ils sont encouragés à acheter des actions de l'entreprise.

Déjà, plusieurs centaines de travailleurs ont bénéficié de ce privilège.

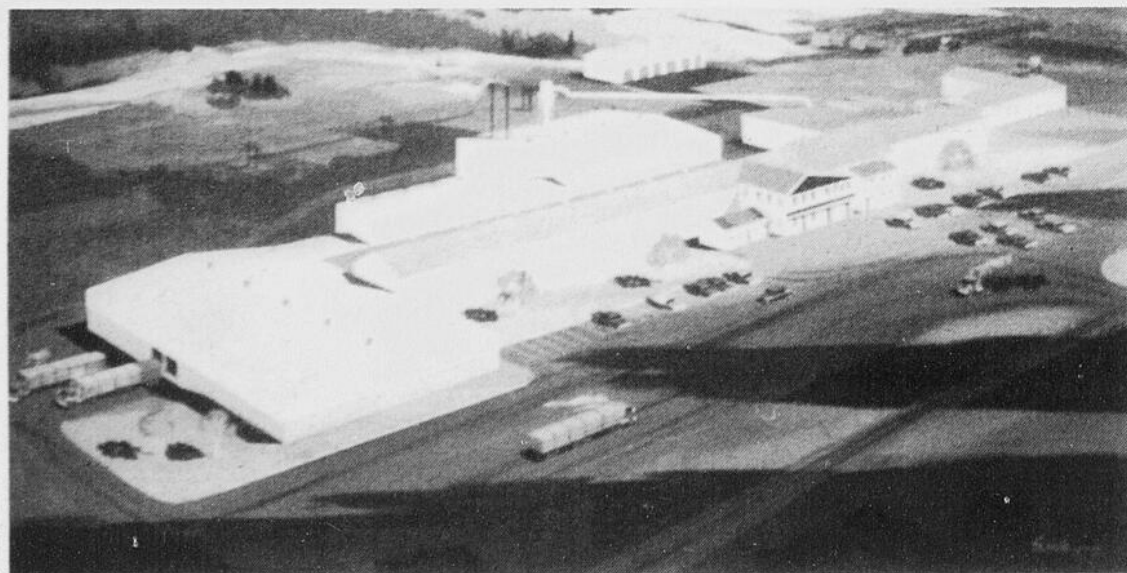
Tous les employés qui ont deux ans et plus de service sont éligibles à participer au plan qui est entré en vigueur le 1er mai 1979.

Normick contribue une part égale à celle de l'employé, à même ses bénéfices nets consolidés. L'employé qui participe volontairement au plan peut contribuer sous forme de déduction sur salaire, soit 1 p.c., 2 p.c. ou 3 p.c. de ses gains, avec un maximum de \$500 par an.

Les actions sont achetées par un fiduciaire au prix du marché aux bourses de Montréal et de Toronto.

L'employé a droit à des dividendes comme tout autre actionnaire ordinaire et il est libre de vendre ses actions. Près de 1200 employés sont éligibles à ce plan.

Cette formule de participation au capital de l'entreprise développe l'intérêt de l'employé. Elle l'informe davantage sur la structure et les activités de l'entreprise. Normick mise sur la participation de ses employés pour son développement.



Usine de panneaux gaufres: couverture blanche.

...au Québec



Alcan Aluminium Limitée

La société d'électrolyse et de chimie Alcan Limitée remplacera l'un des principaux ateliers de son usine de Kitimat au coût de \$46 millions répartis sur deux ans et demi.

Cette nouvelle construction comprend de plus l'érection de trois silos d'entreposage du coke et l'aménagement d'une aire de stockage de brai; ces matériaux sont les éléments de base nécessaires à la composition de la pâte anode servant à l'électrolyse de l'aluminium.



Bourse de Montréal

Les membres de la Bourse ont accepté l'adhésion de deux nouveaux membres individuels, soit M. Roger Charland et M. Stanley A. Moran.

M. Charland sera maintenant de marché des actions de la Dominion Textile et M. Moran pour les actions de IAC.

La Bourse de Montréal comptera dorénavant sur 14 membres individuels et 60 maisons de courtage.

Canadair

La société pour l'expansion des exportations a conclu une entente financière de \$17.1 millions pour favoriser la vente de sept bombardiers d'eau CL-215 de Canadair à l'Espagne.

Cette vente est la troisième du genre conclue avec l'Espagne et elle porte sur une valeur de \$21.5 millions pour les appareils, les pièces de rechange et services connexes.

Canadair a réussi à vendre 65 de ces appareils CL-215 et elle a récemment annoncé son intention de reprendre la construction de ces avions.

Dominion Bridge/AMCA

Les compagnies Dominion Bridge Ltée et Sulzer Frères (Canada) Ltée annoncent conjointement la conclusion d'une entente relativement à certains développements communs au Canada et aux États-Unis.

Sujet à l'obtention de certaines approbations nécessaires et à la finalisation de certains aspects de la transaction, Dominion Bridge formera une nouvelle compagnie canadienne qui comprendra substantiellement toutes les affaires en cours et usines actuelles de Dominion et Sulzer s'engage à se porter acquéreur de 49% des parts de cette nouvelle société au coût de \$24 millions, dont le siège social sera situé à Montréal.

Le nom de la nouvelle corporation sera connu à la fin de septembre 1979.

L'association de ces deux compagnies permettra à la

nouvelle corporation de fabriquer et de vendre au Canada et aux États-Unis des turbines hydrauliques et autres équipements de conception Escher Wyss pour centrales hydro-électriques.

Gaucher Pringle Carrier / Sofati

Cette entreprise de Montréal a conclu un contrat pour la vente d'un centre de formation pour opérateurs et mécaniciens de machines lourdes d'une valeur de \$23.2 millions avec le gouvernement de l'Algérie.

Ce contrat sera financé en bonne part par la SEE qui affectera une somme de \$14.6 millions (CAN) dans le cadre de l'entente conclue en octobre 1978 entre la Banque Algérienne de Développement et la SEE.

Ce contrat comprend la conception, la construction et la mise en train d'un centre de formation tout équipé de 12 600 m.ca. qui emploiera 72 instructeurs et logera 720 étudiants.

McLaughlin Associates Ltd

Pour la période de six mois se terminant le 30 juin, McLaughlin dévoile des ventes de \$31,553 000 dollars comparativement à \$18 509 000 dollars en 1978.

Cette compagnie a réalisé des revenus nets de \$7,1 millions par rapport à une perte de \$2,3 millions l'année antérieure.



Sidbec

M. Robert de Coster, actuellement président de la Régie de l'assurance automobile du Québec, vient d'être nommé président-directeur général de Sidbec. Il succède à M. Jean-Paul Gignac qui donnait sa démission en mai dernier en consentant à exercer ses

stelco

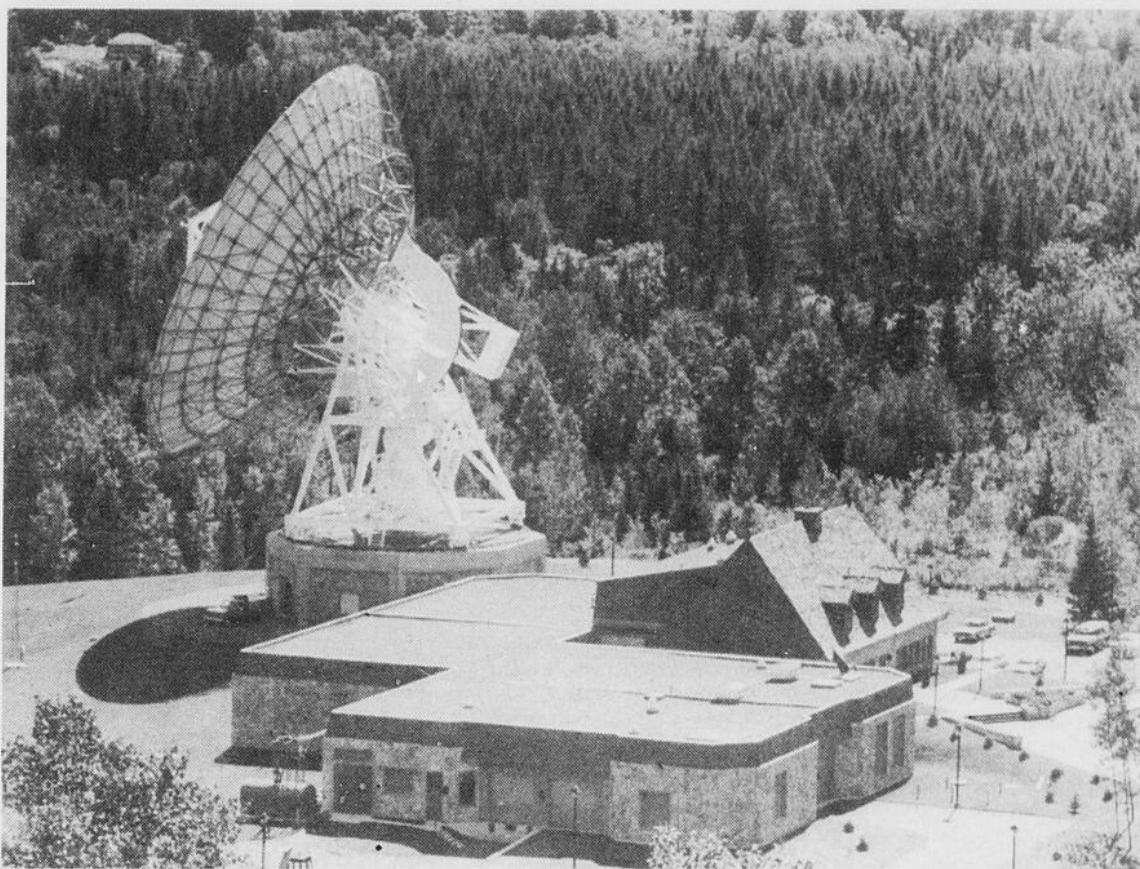
THE STEEL COMPANY OF CANADA, LIMITED DIVIDENDE NO 273

Avis est donné par les présentes que le conseil d'administration de la Compagnie a déclaré un dividende de quarante-cinq cents (45¢) par action, pour les actions convertibles de catégorie A et les actions convertibles de catégorie B de la Compagnie payable le jeudi 1er novembre 1979 aux actionnaires inscrits à la fermeture des affaires le mercredi 3 octobre 1979.

Par ordre du conseil

Le secrétaire
J. W. Younger

Toronto, Canada
Le 17 septembre 1979



L'emplacement de la nouvelle station des Laurentides de Téléglobe Canada a été choisi en raison de la protection naturelle qu'offrent les montagnes environnantes contre le brouillage radio-électrique et à cause de la proximité des stations terminales de trafic international de Montréal et de Toronto. L'endroit est également libre de toute pollution industrielle et de trafic aérien et se prête bien à l'expansion de la station qui prévoit une exploitation dans les bandes plus élevées des fréquences 11/14 GHz.

fonctions jusqu'à ce que sa succession soit désignée.

M. de Coster occupera son nouveau poste le 1er octobre prochain. Il fut membre du Conseil d'administration de Sidbec de 1970 à 1975, alors qu'il était sous-ministre de l'Industrie et du Commerce. Il fut également président-fondateur de la Régie des Rentes du Québec de 1965 à 1970.

Teleglobe Canada

La première station terminale internationale de Téléglobe Canada vient d'être inaugurée. Elle permet d'échanger des conversations téléphoniques et des émissions télévisuelles par satellite avec les pays de la région de l'Atlantique. La station ter-

rienne des Laurentides dont le coût s'élève à \$14 millions a été construite dans le but de faire face à la demande toujours croissante de transmission, en raison de l'augmentation de 20 p.c. du trafic international. La nouvelle station permettra d'avoir accès au troisième satellite Intelsat IV-A placé tout dernièrement en orbite géostationnaire au-dessus de l'Atlantique.

Le journal des AFFAIRES

Pour 30c par semaine, le JOURNAL DES AFFAIRES vous offre:

- le profil d'une entreprise qui réussit
- les indicateurs économiques
- les programmes d'aide aux entreprises
- l'inventaire des revues d'économie
- l'analyse du marché boursier
- la recommandation d'obligations
- le mot de l'actuaire
- situation économique
- les entreprises qui se développent
- à travers le monde
- les nouvelles des entreprises
- la gestion d'une entreprise

Un magazine gratuit

Des heures de lecture agréable avec SIC, le magazine des Affaires, offert gratuitement à tous les abonnés du journal.

3 suppléments gratuits finance et développement

Placement, l'économie du Québec, bilan et perspectives.

NE TARDEZ PAS. Postez votre abonnement dès ce jour.
\$16.00 pour 52 numéros.

Abonnement: 52 numéros, \$16.00

- ☐ Nouvel abonné
- ☐ Renouvellement, numéro
- ☐ Ci-joint mon chèque

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

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

éditorial

Le Ciel est bleu... l'Enfer est rouge...

En 1979, ce calembour de Duplessis est exprimé en d'autres mots.

Des compatriotes jugent que tout va mal au pays de Maria Chapdelaine. A les entendre, la dette publique augmente. Les chômeurs sont plus nombreux. Les contribuables sont les plus taxés du Canada. Les assistés sociaux se multiplient.

Les Libéraux accusent les Péquistes des faiblesses traditionnelles de notre économie industrielle. Le Gouvernement Lévesque attribue au pouvoir fédéral son incapacité de résoudre les problèmes de la société québécoise. Les prix à la consommation montent en flèche.

Un petit coin de ciel azur

Pourtant, au pays du Québec, à l'heure du midi, on distingue encore un petit coin de ciel azur. Le soir, on peut encore contempler de majestueux couchers du soleil.

Le Québécois jouit d'un niveau de vie qui le classe au rang des premières nations du monde. Le territoire recèle de l'amante, du fer, du cuivre et des richesses qui le situent sur la carte mondiale. La puissance hydraulique du Québec est exceptionnelle.

Les pessimistes qui rechignent le plus commandent dans les meilleurs restaurants hors-d'œuvre, potage, homard, salade, légumes, cocktail, vin, champagne, café espagnol et sundae au caramel avec fraises et chocolat. Ils possèdent en leurs riches résidences trois télévisions en couleur, quatre radios et deux systèmes de son. Monsieur conduit une Cadillac, Madame se promène dans une Chevrolet et l'ainée se rend à l'Université en Pinto. Oublions l'usage du cigare, la pratique du golf et la fréquentation des Clubs.

De plus malheureux que soi

Il n'est pas nécessaire de poursuivre la description du luxe et du confort que connaissent la majorité des Québécois pour se convaincre de notre situation privilégiée.

Plus d'un tiers des hommes de la terre connaissent une subsistance à peine suffisante pour se maintenir en vie. En Afrique, en Asie, en Amérique centrale et en plusieurs régions du globe, des millions d'enfants meurent affamés. Ils sont privés de lait, de pain, d'aliments. Des inondations détruisent les récoltes. Au Tiers-Monde, le sous-développement est généralisé dans tous les domaines: culture, industrie, commerce, santé, etc.

En notre pays, des contrées connaissent un niveau de vie inférieur à celui des Québécois. La Belle Province possède aussi ses centres de pauvreté et de misère.

La priorité des années 80

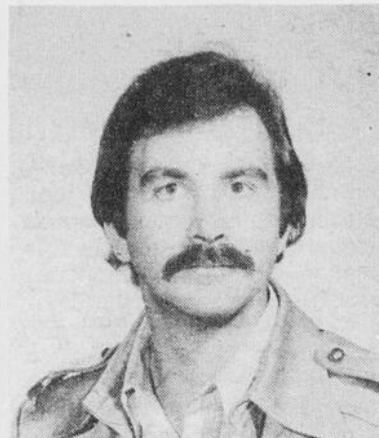
À l'aube des années 80, les Québécois qui possèdent davantage doivent accepter de venir en aide aux hommes qui possèdent le moins. Les plus hauts salariés doivent cesser de réclamer pour eux-mêmes. Les éternels pleurnichards doivent comprendre qu'ils bâtissent des conduites d'égouts qui se jettent dans l'eau potable.

Ces réflexions doivent conduire les dirigeants de l'opinion publique à déterminer des objectifs prioritaires qui favoriseront l'épanouissement de l'homme. Ainsi le Ciel deviendra azur pour tous.

Rosaire Morin

L'art du reflux

Par Michel Guénard



Les déclarations successives des principaux ténors économiques du Cabinet conservateur concourent toutes à discréditer le rôle interventionniste du gouvernement fédéral dans les circuits économiques de la nation. Sous le couvert idéologique d'un "néo-conservatisme" aux contours assez flous, l'on pratique l'art du reflux. On dilapide à qui mieux mieux l'héritage des sociétés de la couronne, fleuron maintenant dérisoire des administrations précédentes.

Le démantèlement de Pétro-Canada préfigure semble-t-il une vente aux enchères d'une série de sociétés fédérales (on en dénombre 401) qui, selon le Président du Conseil du Trésor, M. Sinclair Stevens, ne viennent que grever le budget du gouvernement central. Une "liste-cible" circule d'ailleurs sous le manteau à Ottawa et les victimes expiatoires ont noms: Canadair, de Havilland Aircraft, la Corporation de développement du Canada, la Corporation commerciale canadienne, Téléglobe Canada, et pourquoi pas la Société canadienne des brevets et d'exploitation.

En fait M. Stevens n'aime guère les sociétés de la couronne, à telle enseigne qu'il les a divisées en deux groupes: celles qui font des profits et celles qui de par leur nature même n'en feront jamais. Le Ministre a donc décidé de liquider l'inventaire complet des sociétés dont les bilans de fin d'année sont, dans le pire des cas, équilibrés. Bien sûr, les institutions nationales comme Radio-Canada et Air Canada ne peuvent être "privatisées" selon le nouveau mot à la mode à Ottawa. Mais gare à celles qui ne peuvent se draper dans les pans blancs et rouges de l'intérêt national: leur sort est cellé et le commissaire-priseur Sinclair Stevens entend ouvrir les enchères bientôt.

Quel fardeau !

Quant à celles dont le bilan demeure éternellement déficitaire, le ministre entend s'en départir en les démantelant de l'intérieur. Ainsi, la Banque

fédérale de développement pourrait devenir simplement un organisme financier oeuvrant à l'intérieur du MEER et répondant de ses actions à un sous-ministre adjoint. Nous ferions le cheminement inverse qui a vu sous l'administration de M. Trudeau, la Société centrale d'hypothèques et de logement absorber entièrement le ministère des Affaires urbaines.

Sous la férule de M. Sinclair Stevens, le ministère remettrait la main au collet des sociétés de la couronne. Finis les directorats, cabinet feutré et train de vie international aux dépens des contribuables canadiens. Sur cet air d'aller, il n'est pas étonnant d'entendre que l'Agence canadienne de développement international, dont le budget de \$1,2 milliard fait l'envie de tous les ministres du cabinet Clark, se donnera bientôt une nouvelle toilette organisationnelle. Elle deviendra ministérielle, bureaucratisée et surtout austère dans ses déboursés.

L'Etat providence

Cette politique délibérée du vacuum n'est que l'amorce d'un mouvement plus large et profond qui tend à réduire sensiblement l'action interventionniste d'Ottawa. Ces jours-ci à vrai dire, c'est tout le concept politique de l'Etat-providence qui est remis en question par le nouveau gouvernement conservateur.

Ainsi au plan énergétique, la trésorerie fédérale a versé \$5 milliards aux provinces consommatrices de l'Est du pays au titre des paiements de stabilisation des produits pétroliers. Cette politique avait été instaurée au lendemain de la crise énergétique (septembre 1973) à la faveur d'une analyse du ministère des Finances qui concluait à "l'éphémérité" du cartel de l'OPEP. Ce qui devait apparaître comme un geste ponctuel de bon Samaritain de la part du gouvernement fédéral s'est vite transformé en un tonneau des Danaïdes pour la trésorerie. Ici, avec le nouveau ministre de l'Energie, M. Ray Hnatyshyn, nous savons que les Conservateurs nous promettent la "maturité

énergétique". Celle-ci se traduira par une adéquation entre les prix intérieurs et ceux affichés sur le marché international... et la cessation des paiements compensatoires.

Nouveau rôle

Mais il y a plus, le ministre d'Etat au développement économique a commandé à la bureaucratie fédérale d'identifier pour quelque \$1,7 milliard de programmes qui pourraient simplement cesser d'exister dans le cadre de la nouvelle année fiscale 1980-81. Les sommes ainsi libérées seraient orientées vers le développement économique des 23 grands secteurs de la machine industrielle canadienne tels qu'analysés par le bureau de l'ex-ministre Andras.

Mais la mise au banc d'une série de programmes fédéraux impose une révision des accords fédéraux-provinciaux dans les domaines de juridiction partagée où l'on se fait fort de dénoncer les chevauchements, les doubles emplois et les gaspillages de fonds. Cette fois-ci, Ottawa donnera raison aux provinces qui, comme le Québec, demandent de chapeauter la présence fédérale. Le MIC québécois aura les coudées franches pour venir en aide à la PME et M. De Cotret fera l'économie de cette intervention en refilant la facture aux provinces.

Deux objectifs à moyen terme façonent cette politique: la réduction du déficit des opérations courantes de la trésorerie et l'allègement du poids relatif de la présence fédérale en regard du PNB. Présentement, l'activité du gouvernement central occupe 32% du champ de la richesse nationale et elle n'est pas étrangère au fait que les budgets des 10 provinces affichent un équilibre global. Quelqu'un ramasse l'addition via les paiements de transferts et la multiplication des programmes d'appoint en faveur des provinces. Ce quelqu'un commence à vouloir refaire une "nouvelle lecture" du fédéralisme canadien.

Le journal des AFFAIRES

Editeur: PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979) INC
385 boul. Lebeau, Ville St-Laurent, H4N 1S2. tél.: 337-8100.

Président: Rémi Marcoux
Rédacteur en chef: Rosaire Morin

Collaborateurs:	Jacques Gagné	Jacques Martin
Pierre-Paul Bourdages	Michel Guénard	Roland Prévost
Ghislain Dumais	Jean-Claude Lauret	Léonard Roy

Impression: Imprimerie Trans-Continental

Vice-président publicité: Pierre Robitaille

Abonnement: 52 numéros: \$16.00 — 104 numéros: \$25.00
Distribution en kiosque: Diffusion Saguenay-Lac-St-Jean

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



(Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923)
(Dépôt légal — Bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859
Fondé en 1928



Table ronde des courtiers

Même si le secteur des mines et du pétrole paraît présentement attrayant pour les investisseurs, il n'en demeure pas moins qu'en ce début de récession, la prudence est généralement de mise.

Il est donc recommandé aux investisseurs d'être sélectifs et, dans la mesure du possible, de choisir des titres dont l'échéance n'est pas trop lointaine. Mieux vaut, en effet, investir à court terme et profiter des opportunités qui ne manqueront certainement pas de se créer au cours de l'année qui vient. D'autant plus qu'il sera alors plus facile de se faire une idée sur les politiques que les gouvernements canadiens et américains entendent mettre de l'avant pour contrer la récession qui s'amorce.

Le cuivre

Dans les circonstances actuelles, il n'est pas facile de déterminer ce que sera l'évolution des cours boursiers pour la période qui s'en vient. A titre d'exemple, qu'il me soit permis de citer une analyse faite par deux importantes maisons de courtage concernant un secteur particulier: le cuivre.

Dans sa dernière édition de croissance Wood Gundy recommande, et je cite: "Nous croyons que les actions axées sur le cuivre offrent les possibilités de placement les plus intéressantes dans le compartiment des métaux à ce moment et que le potentiel de rendement est très bon à une échéance d'un an. Tandis que les cours du cuivre continueront à fluctuer à court terme suivant la conjoncture économique, le déstockage et la croissance favorables de l'économie mondiale, bien qu'à un niveau assez bas, augmentent la possibilité d'une forte reprise des prix du cuivre jusqu'en 1980 inclusivement..."

Par contre, dans sa livraison du mois d'août de **Investment Comments, Earnings Estimates and Selected Financial Statistics**, Nesbitt Thomson mentionnait:

"Il est probable que la production annuelle de cuivre s'accroîtra sensiblement (1 million de tonnes par année), ce qui aura pour effet d'affaiblir davantage les prix. Cette tendance sera aggravée par une demande plus faible aux USA et au Japon. Nous nous attendons donc à ce que les prix baissent encore d'ici la fin de 1979.

Nous recommandons aux investisseurs de profiter du fait que le prix élevé des titres du secteur du cuivre, particulièrement dans le cas de Gibraltar Mines, Falconbridge Copper, Lornex, Brenda Mines et Bethlehem

Copper, pour s'en départir. Placer Development qui tire une partie de ses revenus du cuivre, est également vulnérable. Noranda Mines, pour sa part, est moins vulnérable à une baisse dans les prix du cuivre à cause de sa très grande diversification."

Comme on le voit, les deux courtiers ne partagent pas nécessairement le même point de vue quant à l'opportu-

rité d'acheter ou non des actions dans ce secteur. Pour les habitués du marché boursier que le risque n'effraie pas, le problème est mineur, mais pour la majorité des acheteurs non initiés, la situation se complique drôlement.

Wood Gundy

C'est pourquoi nous ne pouvons que partager l'avis de Wood Gundy quand elle affirme:

"Dans l'ensemble, les investisseurs dynamiques peuvent toujours faire travailler leur argent dans les compartiments du pétrole et des mines s'ils sont conscients des risques qu'ils prennent. A ces niveaux, les nouvelles touchant l'exploration seront particulièrement critiques. Pour les investisseurs prudents, la sélectivité est de rigueur et ils feraient bien de se concentrer sur les titres dont les

bénéfices sont manifestes et qui promettent de maintenir leurs dividendes dans l'avenir."

Recommandations

Pour ceux qui sont prêts à prendre davantage de risques, on recommande donc sur les conseils des deux maisons ci-haut mentionnées, Noranda Mines et Algoma Steel; la première parce qu'elle présente

(Suite à la page 19)

N'attendez pas!
Faites appel aux services Kelly,
les spécialistes de l'aide temporaire.



Bien des choses peuvent arriver et bouleverser votre plan de travail: un afflux soudain de commandes... les vacances... le mauvais temps même!

C'est dans ces moments-là que vous devriez faire appel aux Services Kelly. Kelly vous fournira de l'aide fiable et efficace, quel que soit le poste à combler au bureau. Kelly couvre en effet plus de 100 catégories de travail afin de répondre à vos besoins précis. Ces catégories sont comprises dans le Guide

de description des tâches des Services Kelly, lequel est à votre disposition où que vous soyez. Vous y trouverez de tout: commis, dactylos, secrétaires, opérateurs(rices) de machines de bureau, et bien d'autres. La prochaine fois que vous aurez besoin d'aide temporaire qualifiée, n'attendez pas! Ouvrez les pages de votre annuaire et passez vite un coup de fil aux Services Kelly, les spécialistes de l'aide temporaire. Laissez au personnel fiable et qualifié de Kelly le soin de vous aider.

KELLY Les
Services
Kelly Ltée
SERVICES

Laissez Kelly travailler pour vous

Nous avons des bureaux à

Calgary Edmonton Vancouver Winnipeg Hamilton
London Ottawa Toronto Montréal

résultats financiers



Bombardier Inc.

Les ventes nettes consolidées de cette société pour le semestre se terminant le 31 juillet 1979, se chiffrent à \$153.5 millions comparativement à \$137.7 millions pour la même période l'année précédente.

Le bénéfice net réalisé totalise environ \$5 millions, ou \$1.31 par action alors qu'il était de \$2.2 millions, ou \$0.57 par action en 1978 pour la même période.

Selon M. Laurent Beaudoin, les résultats reflètent la bonne performance de toutes les divisions de la compagnie.

Brascan Limited

Brascan annonce que les revenus pour le semestre se terminant le 30 juin se chiffrent à \$28.7 millions comparativement à \$27.9 millions en 1978 pour la même période.

Une perte de \$3.2 millions a été encourue lors de cette période comparativement à un profit de 12.7 millions l'année précédente. Notons toutefois que la compagnie par ses transactions a augmenté son actif de \$71.5 millions à \$448.7 millions pour la même période et ce malgré la perte du présent exercice.

CNFLO Mines Ltd.

Pour la période de six mois se terminant le 30 juin 1979, CNFLO dévoile des bénéfices nets de \$5.2 millions, soit \$1.50 par action, comparativement à \$2.4 millions ou \$0.67 par action pour la même période lors de l'exercice financier précédent.

CNFLO projette et prévoit des dépenses de prospection et d'exploration de nouveaux gisements de pétrole, de minerai précieux et autres minéraux pour plus de \$6 millions au cours de l'année 1979.

Chromasco Ltée.

Le bénéfice net consolidé du semestre terminé le 30 juin 1979 s'est élevé à \$14 000 en regard d'une perte de \$1.3 million enregistrée au cours de la même période en 1978.

Les ventes effectuées au cours de cette période totalisent plus de \$60 millions soit une augmentation de plus de 49% sur celles réalisées en 1978 pendant la même période.



Cockfield Brown Ltée

Cockfield annonce des entrées d'argent de plus de \$37.8 millions pour la période se terminant le 30 juin 79 comparativement à \$31.0 millions pour la même période de six mois l'année précédente.

La société a réalisé des bénéfices nets de \$322 600 par

rapport à \$134 000 pendant la même période en 1978. Cette hausse des bénéfices provient du contrôle prononcé des coûts d'exploitation et de l'augmentation de la clientèle.

Compagnie de La Baie d'Hudson

Les ventes et revenus du premier semestre se terminant le 31 juillet se chiffrent à \$1,460 639 000 comparativement à \$691 423 000 pour la même période en 1978 avant l'acquisition de Simpsons et de Zellers. Incluant les ventes de Simpsons et de Zellers pour les deux semestres, les ventes ont augmenté de 12.8% sur l'année précédente.

Les bénéfices nets de l'exercice s'élèvent à \$7 036 000 par rapport à \$4 354 000 pour la même période en 1978.

Crédit Foncier

Le bénéfice net du Crédit Foncier pour le premier semestre se terminant le 30 juin 1979 se chiffre à \$5.9 millions comparativement à \$4.9 millions pour la même période en 1978.

Le total des revenus s'est élevé à \$71.8 millions contre \$61.4 millions pour les six premiers mois de 1978, soit une hausse de 17%. La société a réalisé des gains nets de l'ordre de \$2.4 millions sur la vente d'immeubles et de valeurs mobilières, laissant des bénéfices nets d'exploitation de \$3.5 millions.

L'actif consolidé s'établit à \$1.4 milliard, soit une augmentation de 15% sur l'année dernière. La valeur comptable de la part des actionnaires s'élève à \$96.5 millions, soit \$110.93 par action comparativement à \$101.86 à la fin juin de 1978.



Limitée

GSW Limitée annonce que les ventes se sont élevées à \$32,149,000 pour le premier semestre de 1979 se terminant le 30 juin comparativement à \$30,031,000 en 1978.

Le revenu net de l'exercice pour ce semestre se chiffre à \$1,321,000 ou 32c par action comparativement à \$957,000 ou 23c par action pour la même période en 1978.

Hugh Russel Inc

Hugh Russel Inc annonce une augmentation de 24% de ses ventes comparativement à l'année précédente pour le semestre se terminant au 30 juin.

Les \$251,328,000 de ventes ont généré un revenu net de \$5,835,000 soit une augmentation de 65% de ses revenus pour la même période lors de l'exercice précédent. Ces résultats proviennent de l'ex-

cellente performance réalisée par le groupe de la métallurgie.

Irwin Toy Ltd.

Irwin annonce, pour le semestre se terminant le 31 juillet 1979, des bénéfices nets de \$585 133 en regard de \$445 661 pour la même période en 1978.

Les ventes brutes consolidées de Irwin et de ses compagnies affiliées, ont augmenté de 15% pour atteindre \$24.5 millions comparativement à \$21.1 millions pour la même période en 1978.

International Thomson Organisation Limited

La compagnie a annoncé des ventes de 297.2 millions de livres Sterling, comparativement à 263 millions pour la période de six mois se terminant le 30 juin, soit une augmentation de 13% de ses ventes comparées à l'année précédente.

Le bénéfice net de la période se chiffre à 14.7 millions de livres Sterling par rapport à 13.9 millions pour ce semestre en 1978.

Massey Ferguson Ltd

Sujet à l'approbation requise des actionnaires ordinaires et privilégiés, le conseil d'administration de Massey Ferguson Ltd a dévoilé l'émission d'actions privilégiées d'une valeur variant entre \$300 à \$500 millions de dollars.

Cette émission comprend l'achat possible par Argus Corporation d'action privilégiée convertible en action ordinaire à taux fixe, une émission publique d'action privilégiée non-convertisible et une émission privée d'actions privilégiées au Canada. Les termes et conditions de chaque émission seront dévoilés dans les prochains jours.



Monenco Ltd.

Pour la période de six mois se terminant le 30 juin 1979, Monenco annonce des revenus bruts d'exploitation de \$53.3 millions par rapport à \$51.6 millions au cours de la même période l'année précédente.

Les bénéfices nets réalisés se chiffrent à \$2.6 millions comparativement à \$3.8 millions l'année antérieure au cours de la même période.



Northern Telecom Limitée

Les ventes consolidées du premier semestre de 1979 se

chiffrent à \$951.7 millions comparativement à \$648.8 millions pour la même période en 1978, soit une augmentation de 47%. Cette augmentation est issue principalement d'une hausse de 40.9% des ventes mondiales de matériels de télécommunications.

Les bénéfices du semestre s'élèvent à la somme de \$56.3 millions comparativement à \$43.3 millions pour la même période l'année précédente.

De plus Northern Telecom annonce l'émission de 1 600 000 actions ordinaires sans valeur nominale disponibles au Canada et aux États-Unis par l'intermédiaire de souscripteurs à forfait et selon les conditions stipulées à la convention.



Papier Rolland Ltée.

Le chiffre d'affaires consolidé de la compagnie s'élève à \$39.8 millions pour le premier trimestre se terminant le 31 mars 79 par rapport à \$32.4 millions pour la même période l'année précédente, soit une augmentation de 22.8%.

Les bénéfices nets réalisés se chiffrent à \$2.4 millions comparativement à \$1.1 million en 1978. Le surplus de bénéfice net est le résultat du volume supérieur des expéditions et à l'amélioration des marges bénéficiaires.

Peinture Internationale (Canada) Ltée

La compagnie annonce des ventes de \$34.7 millions pour le semestre se terminant le 30 juin comparativement à \$30.8 millions l'année précédente, soit une augmentation de 12.4%.

Les bénéfices nets de la période s'élèvent à la somme de \$782 213 par rapport à \$513 612 pour la même période le semestre précédent, soit un bénéfice de \$9.64 par action comparé à \$6.20/action en 1978.

Petrofina Canada Inc

Petrofina dévoile que les revenus de la période de 6 mois se terminant le 30 juin se chiffrent à la somme de \$364.6 millions comparativement à \$286.3 millions en 1978.

Les bénéfices nets s'élèvent à \$31.4 millions par rapport à \$8.2 millions pour la même période en 1978; cette augmentation résulte de la hausse des marges bénéficiaires sur les produits pétrochimiques et raffinés où le taux de rendement sur les investissements se chiffre à 11.9%.

Seagram Ltée

L'adoption récente d'une nouvelle loi fiscale en Angle-

terre permettra à la compagnie Seagram Ltée de comptabiliser une plus-value de \$75 millions de dollars américains, soit environ \$2.15/par action.

Environ \$50 millions de cette plus-value provient d'impôts reportés calculés au cours des exercices de 1973 à 1978 selon une loi édictée en 1973 à cet effet, et \$25 millions sont issus de l'exercice de 1979.

Simpsons Sears Ltd

Selon le rapport intérimaire du premier semestre se terminant le 31 juillet, les ventes nettes consolidées se chiffrent à \$1,132,792,000 soit une hausse de 8.1% pour la même période l'année précédente.

Les bénéfices nets réalisés se sont établis à \$10,336,000 alors qu'ils étaient de \$7,709,000 l'année précédente.

Suncor Inc.



Ross A. Hennigar

Le conseil d'administration de Suncor Inc. annonce la nomination au poste de président et directeur général de monsieur Ross A. Hennigar. Il siégera également au conseil d'administration. Monsieur Hennigar occupait des fonctions identiques au sein de Sun Oil Company Limited avant la fusion de cette dernière avec Great Canadian Oil Sands Limited d'Edmonton.

Monsieur Hennigar a commencé sa carrière avec Sun Oil en 1967 et devait par la suite occuper divers postes de commande au Canada et aux États-Unis. C'est en 1974 qu'il accédait à la présidence de Sun Oil Company Limited et qu'il est devenu membre du conseil d'administration. En 1977, monsieur Hennigar était élu président délégué du conseil de Great Canadian Oil Sands Limited.

Établie à Toronto, Suncor Inc. est une entreprise canadienne résultant de la fusion de Great Canadian Oil Sands Limited d'Edmonton et de Sun Oil Company Limited de Toronto. La nouvelle entreprise s'occupe de l'exploration et de la production de pétrole et de gaz, de l'extraction de pétrole des sables bitumineux, de la vente de l'essence, du mazout domestique et de lubrifiants Sunoco ainsi que des produits pétrochimiques Sunchem.

le mot de l'actuaire

Irénée Bouchard F.S.A., F.I.C.A.

Actuaire
Blondeau & Compagnie



L'assurance dentaire: pour qui et à quel prix ?

Les travailleurs québécois sont à découvrir l'assurance dentaire et ils s'y intéressent de plus en plus. Le programme public de services dentaires pour les enfants âgés de moins de 14 ans a sûrement contribué à sensibiliser les travailleurs quant à la valeur d'un tel régime. Enfin, les assureurs ont maintenant accumulé suffisamment de statistiques concernant ce type d'assurance pour leur permettre de le vendre de plus en plus agressivement, quelle que soit la grosseur du groupe.

L'intérêt du travailleur est de deux ordres. D'une part, ce système l'aide à budgétiser ses dépenses, parfois élevées, de services dentaires. D'autre part, lorsque l'employeur paie la totalité de la prime, ce type de régime devient particulièrement avantageux, puisqu'il est alors financé avec de l'argent "avant impôt".

Participation de l'employeur

Pour assurer le succès d'un tel régime, il est préférable que l'employeur participe

dans une large proportion à son financement, idéalement 100%, et que la participation soit obligatoire. Autrement, ceux qui ont la meilleure santé buccale auront tendance à ne pas participer et le coût des réclamations par assuré aura tendance à augmenter. L'assureur réalisera éventuellement des pertes et augmentera les primes. Les participants seront insatisfaits, d'autres cesseront de participer et la situation ira en se détériorant.

Les prestations

Les clauses des régimes d'assurance dentaire varient d'un groupe à l'autre. Cependant, un régime normal possède les caractéristiques suivantes:

- 1) Les premiers \$25 ou \$50 de frais encourus par l'assuré ne lui sont pas remboursés;
- 2) Selon la catégorie de services couverts, le régime rembourse la proportion suivante des frais additionnels:
 - service de prévention: 100%;
 - service de restauration: 80%;
 - prosthodontie: 50%;
 - orthodontie: 50%;

3) Le remboursement maximal par année est limité, par exemple, à \$500 ou \$1,000 par personne assurée;

4) Les tarifs de référence pour les différents services sont établis selon la nomenclature des Actes bucco-dentaires de l'Association des chirurgiens dentistes du Québec.

Les services de prévention

La structure des pourcentages de remboursement est établie pour favoriser les services de prévention, dans le but d'éviter des réclamations ultérieures plus coûteuses. Les services de prosthodontie sont souvent compris parmi les soins couverts. Cependant, leur coût est élevé et ils sont parfois exclus initialement par prudence. Le coût des services d'orthodontie est également élevé et ces services sont une source d'abus pour des raisons esthétiques. Ils ne font donc pas souvent partie des soins couverts et, dans la plupart des nouveaux régimes, il sont exclus initialement.

La prédétermination

Une clause particulière à ce type de régime est celle qui concerne la prédétermination. Celle-ci prévoit que pour tout traitement devant faire l'objet d'une demande de prestations excédant une certaine limite, entre \$150 et \$300, une description du traitement et une estimation des honoraires doivent être soumises avant le commencement du traitement. Cette pratique protège le régime contre des réclamations coûteuses et protège l'assuré contre une mauvaise interprétation de la protection offerte.

La femme

Le coût des services dentaires est plus élevé pour une femme que pour un homme. La raison de cet écart est l'utilisation plus grande des services par les femmes, le coût de chaque service étant identique pour les deux groupes. Les assureurs tiennent compte de cette caractéristique dans leur tarification.

La première année

La première année

d'opération est très souvent accompagnée d'un niveau de réclamations plus élevé que le niveau de croisière. Pour cette raison, il est prudent de prévoir certains mécanismes de contrôle adaptés au groupe. Un de ces mécanismes, très efficace mais qui peut être une source de critique de la part des assurés, serait de ne pas rembourser le coût des services reliés à des défauts ou à des maladies qui existaient déjà avant l'entrée en vigueur du régime.

Le coût

Pour un régime tel que nous l'avons décrit précédemment, qui exclut les services d'orthodontie, il en coûte en moyenne, au Québec, environ \$8 par mois à un travailleur sans personne à charge et environ \$20 par mois à un travailleur avec personne à charge.

C'est donc dire que le coût est loin d'être négligeable et qu'il est important de mettre toutes les chances de son côté pour assurer le succès d'un tel régime.

Société pour l'expansion des exportations

Les hommes d'affaires doivent connaître la Société pour l'expansion des exportations (SEE). Cette société encourage, facilite et développe le commerce canadien à l'exportation. Elle met à la disposition des exportateurs une assurance-crédits, des garanties, des prêts et d'autres formes d'aide financière, afin d'aider les exportateurs à faire face à la concurrence internationale.

L'Assurance

La SEE protège l'exportateur canadien contre les risques de dettes irrécouvrables suite à des raisons financières ou politiques indépendantes de l'exportateur ou de l'acheteur, lorsque les ventes à l'exportation sont effectuées dans des conditions normales de crédit. Presque toutes les transactions d'exportation sont assurables. Les transactions de biens et de services techniques sont assurables. Les services de gestion, les campagnes de publicité, la délivrance ou la vente de brevets, de marques de commerce, de droits d'auteur etc., sont aussi assurables.

Garantie

La SEE fournit des garanties

appropriées aux banques à charte ou à toute personne qui offre à un fournisseur un financement "sans recours" relativement à une vente à l'exportation. Des garanties peuvent également être données à l'égard d'un prêt consenti à un acheteur étranger qui désire obtenir des biens ou des services canadiens.

Financement

La SEE finance les acheteurs étrangers de biens d'immobilisation canadiens et de services connexes lorsque des modalités de crédits à long terme sont nécessaires et qu'elles ne peuvent être obtenues des prêteurs commerciaux. Elle peut financer des services de génie et autres services techniques de grande envergure (sauf les études de faisabilité), même lorsque les ventes en cause ne sont pas reliées à l'exportation de biens.

Protection

Elle protège les investissements canadiens à l'étranger contre les risques autres que commerciaux, comme les pertes occasionnées par la confiscation, l'expropriation, la guerre ou encore l'impossibilité de rapatrier le capital ou les gains.

Programmes d'exportation

Pour développer des marchés d'exportation, le ministère de l'Industrie et du Commerce du Canada administre entre autres, deux programmes de promotion commerciale.

Projets de promotion (PPP)

Le Ministère organise des foires, des missions et des visites commerciales à l'étranger. Ces activités comprennent des foires commerciales internationales, des "expositions solo" et de la promotion en magasin, des colloques spécialisés, des missions commerciales à l'étranger et des missions étrangères au Canada.

Les colloques spécialisés permettent aux acheteurs éventuels de se renseigner sur nos connaissances technologiques dans des secteurs particuliers, en vue de la création d'entreprises en participation et (ou) de la vente de produits et de services canadiens.

Développement des marchés d'exportation

Aux termes de ce pro-

gramme, le Ministère accorde des prêts remboursables à des entreprises individuelles afin de couvrir les dépenses engagées pour l'expansion de leurs exportations. Ces dépenses, en raison des ris-

ques, pourraient décourager les entreprises à l'exportation.

La SEE a son bureau chef à Ottawa, C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9. Elle a des succursales à Montréal, Toronto et Vancouver.

ESPACE À LOUER



2e étage de la Caisse Populaire Jean-Talon
2295 est, Jean-Talon, Montréal
300 à 4,300 pi. car.

à proximité future station de métro

376-7691

...au Canada



Banque Royale

La Banque Royale a annoncé récemment une augmentation de \$100 millions (U.S.) du capital de sa filiale en propriété exclusive de New-York, The Royal Bank and Trust Company et ainsi le porter à \$130 millions (US).

Cette infusion de capital permettra à la banque de porter à 13 millions (US) sa limite légale des prêts, lui permettant de répondre aux besoins financiers de ses clients et d'être beaucoup plus compétitive.

Par la même occasion, M. Rowland C. Frazee a dévoilé la nomination de M. C.L. Mahnken à titre de président de la Royal Bank and Trust Company.

M. Rowland C. Frazee annonce aussi le déménagement, de Toronto à New-York, de la division chargée des opérations effectuées aux États-Unis; cette réorganisation entre dans le cadre du programme de décentralisa-

tion de la division internationale de la Banque.

M. Snook, qui était en poste à Toronto, sera le nouveau président de cette division à New-York. Cette mutation a été effectuée dans le but de permettre à la Banque Royale d'accéder à de nouveaux marchés et de satisfaire les besoins de leur clientèle.



Communications Ltd

L'exposition annuelle de matériel de communications des années 80 se tiendra à Toronto au Harbour Castle Hilton les 12, 13 et 14 février 1980.

Cette manifestation est assortie d'ateliers de travail, de conférences et de séminaires se rapportant au domaine des communications data.

Des conférenciers de l'Europe, des États-Unis et du Canada présenteront des études et des projets de recherches en cours concer-

nant ce domaine spécialisé.

Plus de 1000 exposants étaleront leurs productions les plus récentes dans le domaine des communications.

Great West Compagnie d'Assurance-Vie

La compagnie Great West a dévoilé ses projets de construction d'un nouveau siège social en la ville de Winnipeg au coût approximatif de \$62 millions dans le but de regrouper sous un même toit tous ses services et employés dispersés en plusieurs édifices actuellement.

Cette construction s'ajoutera à l'immeuble déjà existant et elle comprendra un centre commercial, des espaces commerciaux pour bureaux, un parc de stationnement et une aire résidentielle pour appartements, maisons urbaines et copropriétés.

De plus suite à la réorganisation de ses installations canadiennes et américaines (Denver), de nombreuses nominations ont été dévoilées afin de structurer et d'appuyer davantage les activités croissantes de la compagnie.

Husky Oil Ltd

La société annonce l'achat des droits d'exploration et d'exploitation de CANADIAN HUNTER EXPLORATION LTD dans 210 000 acres brutes de terrains situés au nord-est de Lethbridge, Alberta.

Cette acquisition comprend de plus une production existante de quelque 5 millions de pieds cubes par jour de gaz naturel provenant d'un groupe de puits en exploitation sur ces terrains. La transaction se chiffre à plus de \$8 millions.

Intermetco Ltée

La société Intermetco Ltée, impliquée dans le secteur du recyclage des métaux, annonce l'acquisition d'une machine à couper hydraulique d'une capacité de 1 300 tonnes qui lui permettra de doubler sa capacité de production.

Cet achat représente un investissement de \$3 millions et cette machine sera opérationnelle en janvier 1980.

Jannock Ltd

Jannock annonce l'acquisition de toutes les actions de la compagnie Tiffany Stone and Brick Co Inc de San Antonio, Texas. Cette dernière compagnie est le plus gros fabricant et vendeur de brique au Texas; ses ventes de 1978 se chiffrent à plus de \$12 millions.

Jannock possède déjà des usines au Kentucky, en Ohio et au Michigan et elle termine la construction d'une autre usine au Texas en plus de l'achat ci-haut mentionné.

Northern Telecom Inc.

Northern annonce que sa filiale américaine de matériel de télécommunications, Northern Telecom Inc., a conclu un contrat d'une valeur de \$50 millions avec CENTEL pour la fourniture de toute la gamme des systèmes d'autocommunications numériques pour central téléphonique.

La fourniture de ce matériel accommodera 51 centraux assurant le service de plus de 280 000 lignes téléphoniques et dessert plus de 11 États américains. Centel est la 5ième compagnie en importance de téléphone aux États-Unis.

Aussi Northern Telecom International annonce la passation d'un contrat d'une valeur de \$6.5 millions pour la fourniture d'équipement de commutation crossbar intervenu avec l'Organisation des télécommunications Helléniques (OTE).

Depuis l'installation de centraux locaux par Northern pour le compte de l'OTE en 1967, Northern lui a vendu pour plus de \$20 millions d'équipements de ce genre.

Les systèmes de commutateur numérique, soit le DMS-200 et le DMS-300, intéressent vivement l'OTE et cette dernière étudie les possibilités de

faire l'achat de tel commutateur de transit international.

Volvo Canada Limitée

Les ventes de la société se sont chiffrées à 646 unités au cours du mois d'août soit une augmentation de 29% par rapport à l'an dernier; le total des unités vendues au cours de l'exercice financier présent atteint 4 337 unités, représentant une hausse de 28% comparativement à l'année dernière.

Il semble que cette hausse des ventes de la société reflète une tendance mondiale. Notons que depuis 1963, les unités vendues sur le marché nord-américain sont assemblées dans les usines de la compagnie à Halifax.

NOMINATION LA BRASSERIE LABATT LIMITÉE



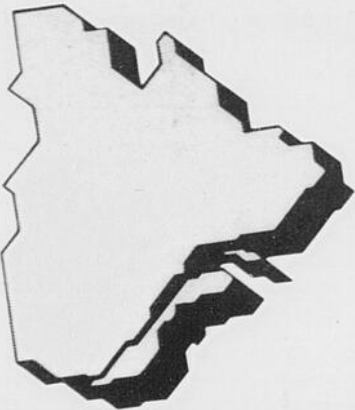
RAYMOND BOUCHER

M. Fernand Loranger, vice-président et directeur général, est heureux d'annoncer la nomination de M. Raymond Boucher au poste de vice-président marketing, de La Brasserie Labatt Limitée.

M. Boucher, détenteur d'une maîtrise en administration des affaires (MBA), University of Western Ontario, possède une vaste expérience au niveau de la gestion du marketing et de la publicité.

Il est responsable dans ses nouvelles fonctions de la mise en marché des produits de La Brasserie Labatt au Québec.

industriels du secteur agro- alimentaire soqu vous offre un éventail de services



Un apport de capital-équité....c'est comme un "coup d'épaule" qui donne l'élan à l'entreprise!

SOQUIA peut devenir votre partenaire financier et ainsi permettre la réalisation immédiate d'un projet d'expansion et d'implantation.

De plus, en équilibrant votre structure financière SOQUIA peut faciliter l'obtention d'un prêt à long terme auprès des institutions prêteuses.

SOQUIA dispose d'un personnel spécialisé qui saura vous conseiller.

SOQUIA a été utile à d'autres entreprises....pourquoi pas à la vôtre? Consultez-nous.

société québécoise
d'initiatives agro-alimentaires

1, Parc Samuel Holland, bureau 242, Québec, P.Q.
G1S 4P2 Tél.: (418) 643-1580

Québec CONSTRUCTION

l'hebdomadaire des travaux publics et du bâtiment

Chaque semaine, nous publions plus de 100 appels d'offres ainsi que des nouvelles sur la construction

Oui, je désire m'abonner à
QUEBEC-CONSTRUCTION

Abonnement: 52 numéros: \$65.00

☐ nouvel abonné
☐ renouvellement: numéro
☐ chèque ci-joint

Québec Construction
385 boul. Lebeau
St-Laurent H4N 1S2

Entreprise

Nom

Fonction

Adresse

Ville

Type d'entreprise

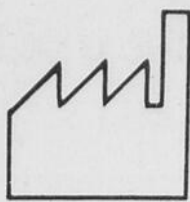
Profession

Code postal

Profession

Profession

aide à l'industrie



Jacques C. Martin
M. Com., Admin. A.;



Ministère de l'Industrie et du Commerce Service de Transactions Industrielles

Descriptions du service

Le Service de transactions industrielles du Ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) est un service gratuit et confidentiel. C'est une banque d'occasions d'affaires. Le MIC agit comme intermédiaire, pour la cueillette et la diffusion, partout au Québec, des offres et des demandes de transactions originant des entreprises québécoises.

Objectif du Service

Le service, en facilitant la conclusion de bonnes affaires entre les entrepreneurs québécois, contribue à une meilleure intégration de l'activité industrielle au Québec et au développement des entreprises les plus dynamiques.

Quels types de transactions peut-on annoncer?

- Vente ou proposition de fusion d'entreprises.
- Acquisition d'entreprises
- Projet en coparticipation ("joint venture")
- Offre de sous-traitance
- Demande de sous-traitance

Comment se fait la diffusion

Le bulletin du Ministère de l'Industrie et du Commerce, "Québec économique", dont l'édition québécoise tire à 20,000 copies, publie tous les deux mois les offres et les demandes de transactions. Le bulletin est distribué à l'ensemble des manufacturiers, gérants de banque, sociétés de financement industriels, comptables agréés, etc.

Qui administre le service

La Direction générale de l'industrie gère le Service en collaboration avec tous les agents de développement industriel du MIC (délégués régionaux, agents sectoriels, conseillers en gestion et autres) qui en assurent l'alimentation.

Comment fonctionne le service

L'agent de développement industriel du MIC

- transmet aux entreprises intéressées la documentation et les formulaires nécessaires à la cueillette de l'information;
- transmet le texte de l'annonce à la Direction des communications pour fins de publication;
- agit comme intermédiaire entre l'entreprise et ceux qui veulent entrer en contact avec elle;

— se conforme aux directions de l'annonceur et obtient son accord explicite avant de transmettre toute information confidentielle, ou de faciliter un contact direct

entre les parties.

Il faut souligner que l'annonce dans le bulletin Québec économique ne fait pas mention du nom de l'entreprise mais bien du nom et numéro

de téléphone de l'agent de développement industriel du MIC qui transmet le texte de l'annonce.

Pour en savoir davantage il faut téléphoner aux bureaux régionaux du MIC. L'espace manque ici pour les énumérer tous mais en s'adressant à ceux de Montréal et Québec, vous pourrez être mis en contact avec celui de votre région.

A Montréal:

M. Raymond Beauvais
Délégué régional
1, Place Ville-Marie,
23e étage Montréal
(514) 873-5581

A Québec:

M. Fernand Bélanger
Délégué régional
710, Place d'Youville
Québec (418) 643-8993

Le système complet.

Burroughs offre plus qu'un vaste choix d'ordinateurs de petite puissance, il offre aussi des solutions à vos applications, ainsi que la formation et le soutien nécessaires à un rendement maximum.

La gamme de nos ordinateurs de petite puissance, comprenant le B 80 (illustré ci-dessous), le B 800 et le B 1800, sont des appareils qui répondent très bien à de grandes exigences. Ils sont faciles à utiliser.

Ils offrent des programmes d'applications convenant à toutes les grosses entreprises; chacun étant conçu pour répondre à vos besoins spécifiques, tant en comptabilité qu'en gestion.

De plus, nos centres de formation répartis à travers le monde, enseignent à nos clients, professionnellement et complètement, le mode d'emploi de nos ordinateurs.

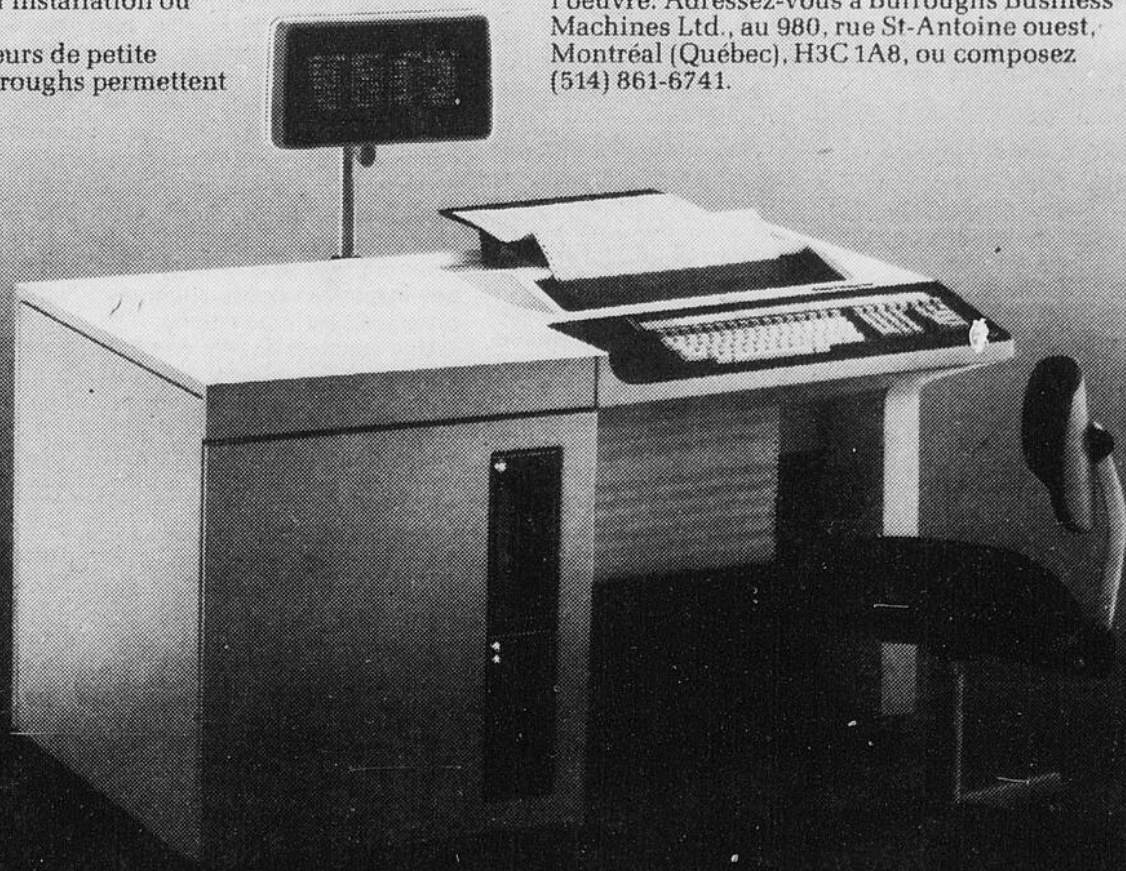
Quant au service aux clients, la compétence des quelques 30 000 employés de Burroughs, des services vente et après-vente est reconnue... qu'il s'agisse d'installation ou d'entretien.

Les ordinateurs de petite puissance Burroughs permettent

d'agrandir facilement vos installations. Leurs programmes d'application peuvent être transférés du moins puissant, le B 80, au plus important, le B 1800 sans qu'il soit nécessaire de repenser une nouvelle programmation ni un changement de langage.

Et avec un système Burroughs, vous obtenez plus qu'un simple ordinateur. Vous bénéficiez de nos 90 années d'expérience en informatique de gestion en plus d'un système logiciel, de programmes d'application communs à la plupart des entreprises, ainsi que des services de formation et d'après-vente. Même les formules et les fournitures vous sont offertes.

Venez voir nos ordinateurs de petite puissance à l'oeuvre. Adressez-vous à Burroughs Business Machines Ltd., au 980, rue St-Antoine ouest, Montréal (Québec), H3C 1A8, ou composez (514) 861-6741.



Burroughs

situation économique \$

Le commerce extérieur

La balance commerciale canadienne a enregistré au cours du deuxième trimestre de 1979, un excédent commercial de \$492 millions soit à peu près le même total que pour les trois premiers mois de l'année.

Depuis le début de 1979 nos achats à l'étranger se sont chiffrés à \$15 422 millions alors que nos ventes, elles s'élevaient à \$15 695 millions.

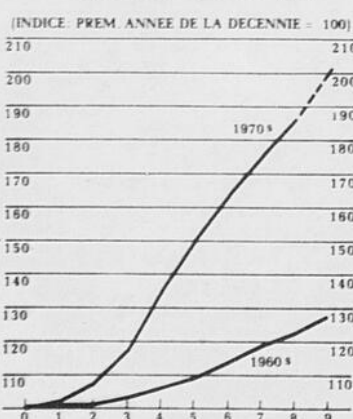
Au niveau des exportations, les ventes de machinerie, de métaux non ferreux, de bois, de produits chimiques, de fer, d'acier, de matière première de minéraux métalliques, d'avions et autre matériel de transports se sont toutes accrues. On a cependant enregistré une baisse dans les exportations de produits finis et bois d'œuvre alors que les ventes d'autres produits demeuraient à peu près stables.

Au chapitre des importations, nos achats de produits étrangers ont, dans pratiquement tous les cas, connu une augmentation en début d'année pour ralentir par la suite.

Parmi nos principaux partenaires, soulignons que nos exportations à destination des États-Unis (qui ont atteint un sommet en mars) et du Japon ont continué de s'accroître, mais à des taux décroissants. Pendant ce temps, nos ventes aux pays de la CEE s'accroissent fortement (plus de 3%) et celles à destination des autres pays d'Amérique connaissent une légère augmentation.

Nos achats en provenance des USA ont atteint leur sommet en avril pour progresser beaucoup plus lentement par la suite. Pour ce qui est des pays de la CEE, du Japon et des autres États américains, nos importations s'y sont accrues mais de façon régressive.

Indice implicite des prix du P.N.B.



Pour ou contre le droit de grève dans le secteur public

Le journal des AFFAIRES, Lundi 24 septembre 1979

Sorecom (Société de recherche en sciences du comportement) effectuait,

entre le 17 et le 24 août dernier, un sondage auprès de 1,214 Québécois afin de connaître leur opinion face au monde du travail.

A la question êtes-vous pour ou contre le droit de grève, les 879 personnes qui ont accepté de répondre au questionnaire ont donné la réponse suivante:

	Pour	Contre
Hôpitaux	18.6%	81.4%
Construction	42.2%	54.8%
Enseignement	23.0%	77.0%
Alimentation	28.8%	71.2%
Transport en commun	24.1%	75.9%
Manufactures	48.1%	51.9%
Services d'entretien des municipalités	25.6%	74.4%

Il ressort également du sondage que la plupart des Québécois (93.7%) se plaisent dans leur occupation actuelle.

Presque 50% de la population croit qu'il y a égalité des chances pour les deux sexes alors que 44% pensent le contraire.

Enfin, la majorité des personnes interrogées estiment que le climat de travail ne s'est pas amélioré (42.3%) ou qu'il s'est détérioré (40.8%). Une faible minorité (16.9%) pense que la situation a évolué pour le mieux.

Programme d'investissements en 1979

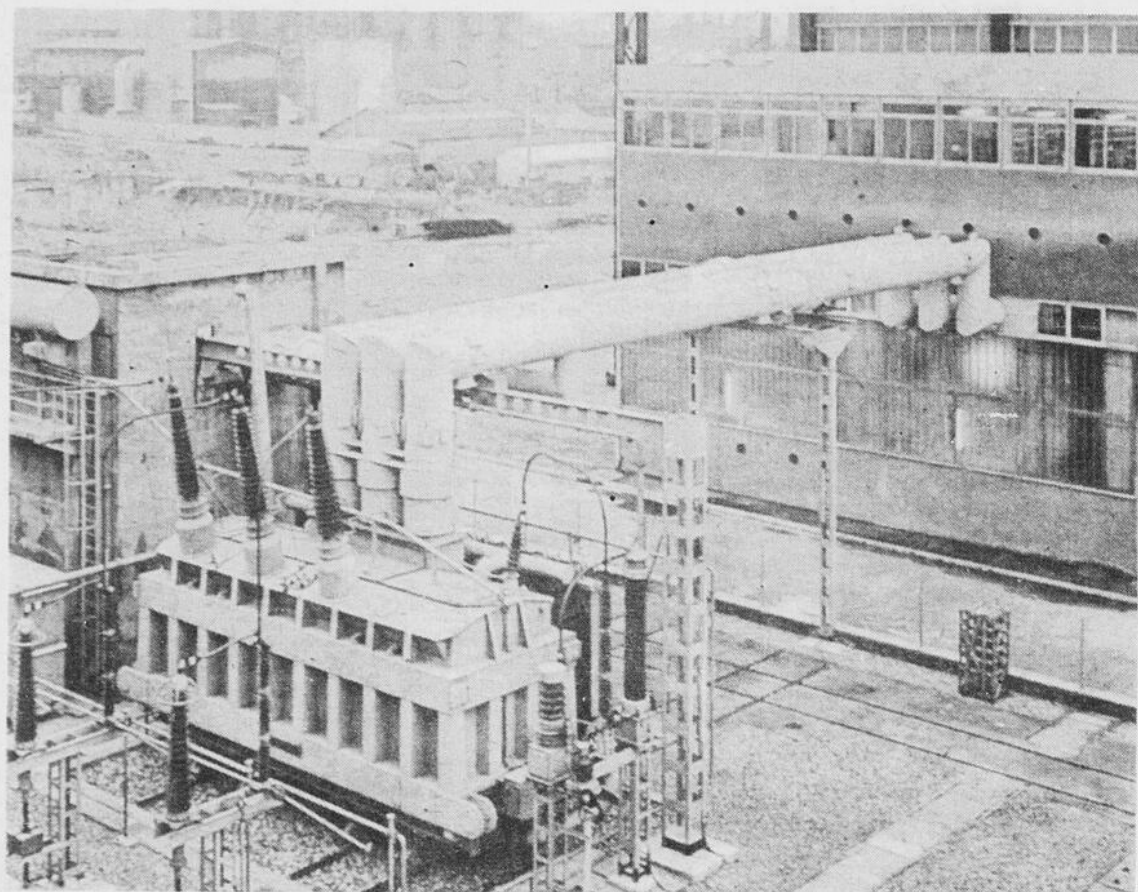
Selon les relevés de la mi-année, les projets d'investissements au Canada sont évalués à \$56 442 millions et ils dépassent de 3.1% les prévisions et de 12.3% le montant enregistré en 1978, soit \$50 238 millions.

Dans le secteur de la construction, les dépenses en immobilisations prévues se chiffrent à \$35 797 millions et elles sont supérieures de 2.8% aux estimations précédentes: cette augmentation est attribuable à la hausse de 4.5% des dépenses prévues dans le secteur non-résidentiel, soit une hausse de 15.6% sur les dépenses effectuées dans ce secteur en 1978. Le secteur résidentiel a subi une légère baisse et l'on prévoit des investissements de l'ordre de \$11,649 millions pour l'année 1979.

Dans le secteur des achats de machines et de matériel neuf, une hausse de 3.7% est envisagée pour se chiffrer à environ \$20,644 millions en 1979.

Une accumulation du capital-social et du capital commercial est constatée soit des hausses de 9.2% et de 16.7% respectivement.

Dans le secteur primaire, les investissements de l'industrie du pétrole et du gaz naturel atteignent \$3,713 millions, soit une hausse de 35.1% sur les dépenses de 1978. Dans le domaine de la pêche et de l'agriculture, une hausse de 15.5% des investissements est



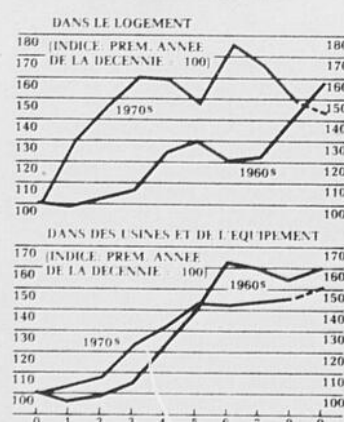
prévue par rapport au chiffre de 1978.

L'industrie manufacturière prévoit une hausse appréciable de 15.2% par rapport à 1978 pour se chiffrer à \$7,190 millions: l'augmentation relève notamment de la transformation des métaux, des minéraux non-métalliques, du papier, de la fabrication de produits en métal, du caoutchouc et des aliments et boissons.

Le secteur du commerce, de la finance et des services commerciaux prévoit une hausse de leur prévision de 5.4%; le groupe des transports, des communications et des autres services publics affiche la faible augmentation sur leur prévision mais il demeure et revendique la plus grande part des investissements commerciaux, soit \$11,840 millions.

Une hausse de 1% sur les prévisions est envisagée dans le groupe des services sociaux qui se chiffrera semble-t-il en 1979 à \$6422 millions pour les trois paliers de gouvernements.

Investissements



Assurance-chômage juin 1979

Le montant des prestations

versées en juin se chiffre à \$280 millions soit une diminution de 27% par rapport à mai et de 16% comparativement à juin 1978.

624,000 personnes étaient admissibles à recevoir des prestations soit une réduction de 15% par rapport à mai et une diminution de 1.7% comparativement à juin 1978.

Un nombre de 1,257,000 demandes de prestations ont été reçues pour les six premiers mois de l'année soit une baisse de 6% comparativement à la même période en 1978.

	Période de six mois	juin 79	juin 78	%
Prestations payées		2459981	2668590	-8
Sem. de prest.		22684	24355	-7
Prest. heb.				
moyennes		108.45	109.57	-1
Demandes				
reçues (000)		1257	1341	-6
Bénéficiaires (000)		851	930	-8

Ralentissement de l'économie USA

Dans *The Futurist*, Herman Kahn et John B. Phelps dressent un tableau des prochaines années; ralentissement de l'économie mais croissance du PNB.

Le fondateur de Hudson Institute et son collègue font une analyse complète de l'économie actuelle et future dans le monde, où il conclut que ce sont les pays à revenu moyen qui connaîtront la plus forte croissance des prochaines vingt années. Toujours optimiste, Herman Kahn ne prévoit aucune apocalypse, ni même une dépression.

Sa longue étude comporte de nombreux tableaux. Celui qui porte sur le ralentissement de l'économie américaine, et des autres pays très

développés, s'inspire du travail publié par Irving Leveson: "The Economic Future of the United States". En voici seulement quelques données principales.

Ce ralentissement est partiellement une question d'ajustement à des forces cycliques à long terme: il faut bien utiliser le surplus de capacité mis en place pendant les années 60, années de grande prospérité.

Main-d'oeuvre féminine

Cependant, l'économie va profiter d'avantages moins apparents auparavant. En particulier: les jeunes et les femmes sont plus expérimentées au travail; meilleure utilisation de la main-d'oeuvre féminine; éducation des adultes mieux organisée; progression des entreprises de services.

En outre, les changements technologiques resteront le facteur prédominant de la croissance, avec leurs répercussions sur la concurrence, les économies d'échelle, le besoin de compétences. Mais les États-Unis importeront de plus en plus des techniques.

Croissance de 3%

Durant les cinq à dix prochaines années, croissance moindre que de 1948 à 1973 mais pas trop grave, attendu que l'on aura résolu certains problèmes.

En somme, dans la décennie 1980, la croissance de l'économie américaine se tiendra aux alentours de 3% par année, et elle baissera possiblement à 2% par la suite.

Il y aura quand même un PNB d'environ \$4 trilliards en dollars de 1979 (contre \$2,3 trilliards en 1979).

Le marché de l'informatique chambardé par la nouvelle génération de IBM

Fortune entrevoit la disparition de maintes entreprises de location. Comment IBM va conserver sa prééminence.

Au grand soulagement des concurrents, le comité supérieur de IBM décidait il y a cinq ans d'abandonner son projet d'un "système du futur", préférant évoluer plutôt que de révolutionner. Au début des années 70, le lancement du système 370 pour remplacer le 360 avait rejeté RCA hors de l'informatique et ruiné des loueurs d'ordinateurs.

Mais le 30 janvier dernier, une nouvelle bombe explosait: IBM annonçait le lancement de deux nouveaux appareils, premiers-nés de la famille 4300, dans laquelle IBM apporte vraiment du nouveau depuis neuf ans.

\$10 milliards de commandes

La compagnie n'a fourni pratiquement aucun détail techni-

que sur cette nouvelle gamme d'ordinateurs, ce qui ne l'a pas empêché de recevoir pour \$10 milliards de commandes, à un rythme tel qu'il fallut les tirer au sort pendant les trois premières semaines.

Depuis janvier, les acheteurs se gardent bien d'acquiescer les appareils concurrents de IBM, s'attendant que IBM sortirait d'autres nouveautés radicales. En même temps, les loueurs d'ordinateurs et d'appareils périphériques sont durement touchés: pour la seule compagnie ITEL, c'est une perte de \$30 millions pour le premier semestre de 1979.

Les concurrents d'IBM ne se tiennent pas pour battus: ils vont s'acharner à mettre sur le marché des équipements capables de s'adapter aux ordinateurs 4300.

La voie de la prudence

IBM ne s'est évidemment pas lancée dans cette affaire sans prendre toutes ses précautions. Ainsi, elle prend bien soin de dire que le logiciel (software) du 370 va servir sur le 4300 et que la nouvelle génération d'ordinateurs "ne se compose que de versions moins coûteuses et plus perfectionnées de la famille 370". Elle ne veut évidemment pas affoler ses clients.

Malgré ces assurances, Fortune prévoit que les clients devront investir davantage dans le logiciel — une nouvelle génération de logiciel — pour rencontrer les performances des 4300.

Des bas prix

Par contre, la clientèle profitera des prix. Aux Etats-Unis,

le plus petit modèle de la lignée nouvelle, le 4331, a un rendement équivalent au modèle 138 du système 370, mais il coûte \$65 000, alors que le 138 se vendait \$350 000 à ses débuts. Quant au 4341, beaucoup plus puissant, il est lancé à \$245 000, un sixième du prix de son prédécesseur.

Dans les deux modèles, le périphérique est beaucoup moins cher. Tout cela s'explique par le fait que IBM a mis au point des techniques de fabrication nouvelles, qui représentent de fortes économies.

Offensive

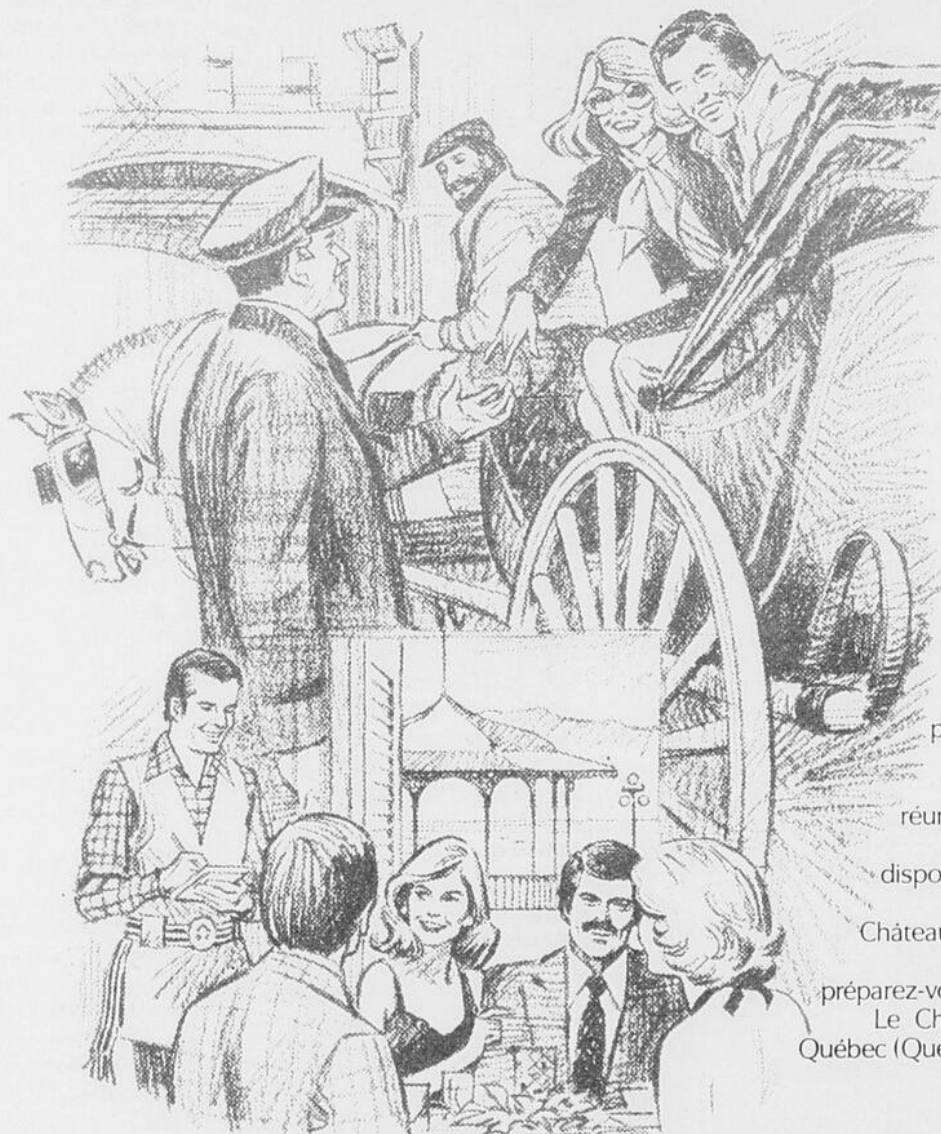
En lançant ces nouveaux modèles, IBM rencontre ses concurrents sur leur terrain. Ainsi le 4331 est le seul processeur IBM qui pourra être utilisé en dehors de la salle des ordinateurs: compact,

n'exigeant aucune climatisation spéciale, on pourra le placer dans des bureaux, dans des entrepôts, dans des usines.

En outre, la compagnie semble maintenant rechercher les profits dans le logiciel et les services plutôt que dans les appareils.

Dean Phypers, un vice-président d'IBM, croit que les ordinateurs ont encore un brillant avenir. "Dans un monde inflationniste, ils peuvent jouer deux rôles. D'abord contribuer pour beaucoup à réduire les coûts et à améliorer la productivité; ensuite, ils sont l'un des rares produits industriels dont les coûts réels vont continuer à baisser". Une autre raison pour se montrer optimiste, c'est la tendance des clients à payer et à utiliser les nouvelles applications de l'informatique.

Les inséparables amis de Québec: hospitalité, bonne chère et Le Château Frontenac!



L'emplacement, l'atmosphère et la cuisine du Château Frontenac sont vraiment inoubliables. C'est le seul grand hôtel à l'intérieur des fortifications de cette ville historique où le passé est toujours présent. Grâce au programme de rénovation que nous avons entrepris, nous pouvons maintenant vous offrir l'élégance du siècle dernier et le confort d'aujourd'hui. De plus, notre personnel très qualifié est passé maître dans l'art de prévoir vos besoins et vous accorde toute l'attention que vous donnerait un ami, une attention qui reflète bien notre hospitalité! Que vous vous installiez au Café Canadien, au menu solide comme l'exigeaient nos ancêtres, ou à la salle à manger Champlain, réputée parmi les meilleures tables d'Amérique du Nord, vous goûterez cette bonne chère. Ne manquez surtout pas de passer au Piano Bar, ce sera une révélation! Si vous venez par affaires, nous avons tout ce qu'il faut pour que votre réunion soit un succès. Pour un voyage d'agrément, nous mettons à votre disposition le cachet si romantique du Vieux Québec. Venez découvrir pourquoi le Château Frontenac est un ami qui sait recevoir.

Faites vos réservations chez nous. Et préparez-vous à connaître l'hospitalité québécoise! Le Château Frontenac, 1 rue des Carrières, Québec (Québec) (418) 692-3871.

Un ami qui sait recevoir
CP Hôtels

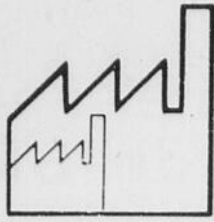
Service de réservations d'hôtel de CP Hôtels:
Province de Québec et Ottawa
1-800-268-9420

Banff Springs
Banff (Alberta)
Red Oak Inn
Brandon (Manitoba)
The Palliser
Calgary (Alberta)
Château Airport
Calgary (Alberta)
Château Lacombe
Edmonton (Alberta)
Château Halifax
Halifax (Nouvelle-Écosse)
Château Lake Louise
Lake Louise (Alberta)
Le Château de l'Aéroport
Mirabel (Québec)
Le Château Montebello
Montebello (Québec)
Le Château Champlain
Montréal (Québec)
Red Oak Inn
Peterborough (Ontario)
Le Château Frontenac
Québec (Québec)
The Saskatchewan
Regina (Saskatchewan)
The Algonquin
St-Andrews (Nouveau-Brunswick)
Le Baron
Sherbrooke (Québec)
Red Oak Inn
Thunder Bay (Ontario)
Royal York
Toronto (Ontario)
Le Baron
Trois-Rivières (Québec)
The Empress
Victoria (Colombie-Britannique)
Northstar Inn
Winnipeg (Manitoba)

A l'étranger:
Freeport (3) Nassau, Francfort, Hambourg, Jérusalem, Tibériade, Curaçao, Philadelphie (ouverture en 1980).

CP et  sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée.

nos industries se développent



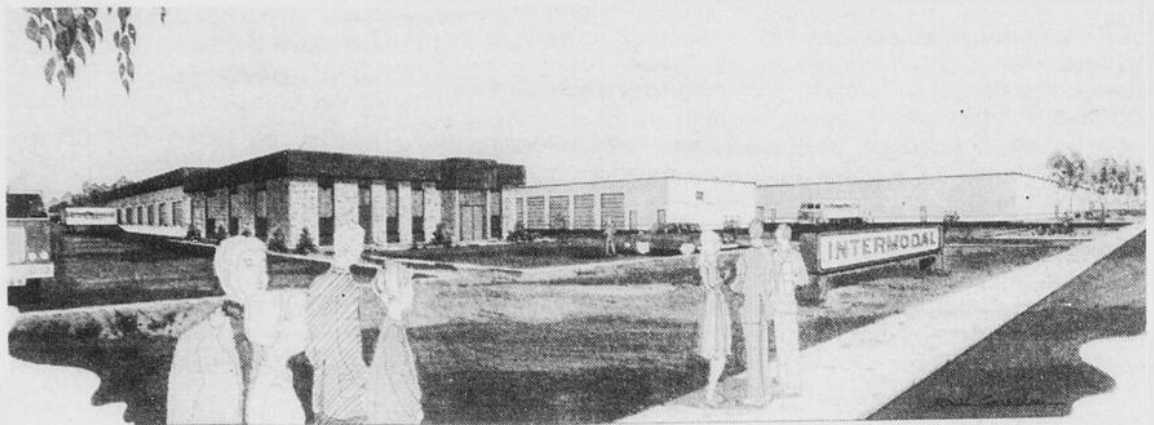
Les entreprises Goyette Ltée

Cette société maskoutaine a annoncé un projet d'investissement de l'ordre de \$2 millions pour l'expansion et la relocalisation de son entreprise de transport, Goyette Transport Ltée, dans le parc industriel de St-Hyacinthe.

Le projet comprend la construction d'un entrepôt d'une capacité de 1 250 000 pi.cu.

pour marchandise non périssable, d'un garage d'entretien de 7 000 pi. car. ainsi que du terminal de 10 300 pi. car.

En plus de son service routier, la société créera un service d'entrepôt, réception et expédition par voie ferrée. Le site choisi permettra de plus de tripler l'espace actuellement en construction si les besoins se font sentir.



Les hommes d'affaires préfèrent Sabena

Les habitués des lignes aériennes et plus particulièrement les hommes d'affaires ont des exigences qui réclament des services à la mesure de leurs besoins. C'est pourquoi ils préfèrent Sabena.

Bruxelles, l'aéroport le plus pratique d'Europe

Bruxelles, capitale de la Communauté économique européenne et un des plus importants centres d'affaires internationales, est devenue par le fait même l'un des aéroports les plus pratiques qui soient tout en conservant une dimension humaine. Tous les services sont regroupés dans un seul bâtiment et il n'y a pas de couloirs interminables. L'organisation est efficace: pas d'at-

tentes inutiles, pas de bousculades et surtout, des bagages qui suivent fidèlement. L'aéroport possède également l'une des plus intéressantes boutiques hors-taxes d'Europe. Quant aux correspondances, elles sont particulièrement faciles et agréables; il suffit de changer de vol et non d'aéroport. À partir de Bruxelles, Sabena offre quelque 75 destinations dans plus de 50 pays.

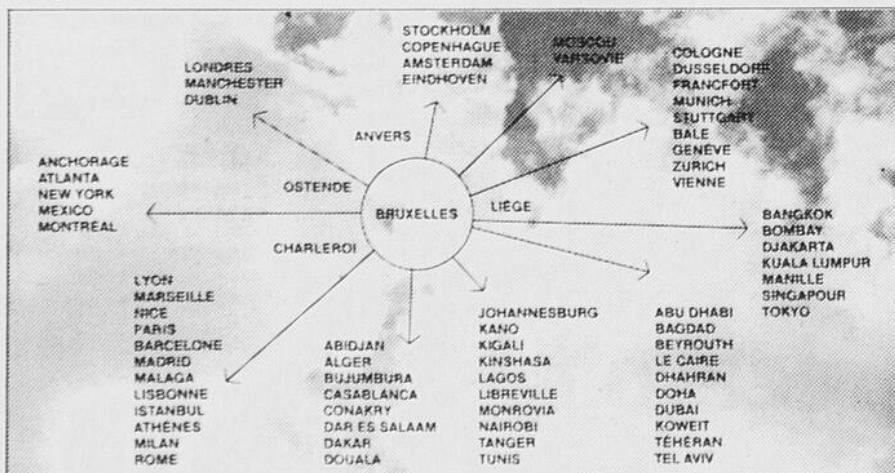
Les privilèges du Sabena Business Club

Les hommes d'affaires qui deviennent membres du "Sabena Business Club", ont droit à des privilèges intéressants tels: un excellent système de réservations, un enregistrement prioritaire des bagages au comptoir de pre-

mière classe même s'ils voyagent en classe économique, l'accès aux salons d'accueil du SBC et aux salons VIP à l'aéroport de Bruxelles, l'utilisation d'une salle de réunion, d'un secrétariat comprenant: téléphones, télex, photocopieuses, machines à écrire et à dicter.

Une multitude d'avantages pour l'homme d'affaires

Sabena parle français et sa sympathie renommée n'est plus à faire. Que l'on songe à la courtoisie de son personnel, à la ponctualité de ses vols, au confort de ses 747 et à la gastronomie belge de réputation internationale, on comprend mieux pourquoi Sabena est la préférée des connaisseurs. Enfin Sabena offre un vaste choix de départs de Montréal.



SABENA

belgian world airlines

Fondée en 1923, la Sabena fait partie des pionniers de l'aviation commerciale. Elle transporte plus de 2 millions de passagers par an.

Voyez votre agent de voyages ou appelez:

Montréal (514) 861-2631
Ottawa (613) 236-0641
Québec (418) 692-1742
Toronto (416) 366-3031

Sabena lignes aériennes belges
3, Place Ville Marie
suite 307, Montréal, Qué.

ISOLAIR

J.B. Charron Ltée

Modeste vitrerie de Ste-Thérèse fondée il y a plus de trente-cinq ans, cette société a connu une expansion et une progression constantes sous l'égide des frères André, Marc et Gilles Charron.

Dotée d'une usine et entrepôt d'une superficie de plus de 50 000 pi. car., l'entreprise produit et distribue des portes et des fenêtres de marques Isolair et J.B. Charron à travers le Québec et l'Ontario.

Afin de satisfaire davantage sa clientèle, J.B. CHARRON LTEE compte sur deux nouvelles compagnies qui assurent l'assemblage et la distribution de ses produits, soit Les Fenêtres Arctiques Inc. à Val D'Or, et Les Fenêtres G. Lepage Inc. à Chicoutimi.



Cegelec Industrie Inc

Suite à la fusion de BG CHECO INC et de BG CHECO INTERNATIONAL LTEE sous le nom de BG CHECOINTERNATIONAL Ltée, Cegelec Inc. termine ainsi sa réorganisation corporative amorcée en 1977. Cette filiale sera dorénavant responsable de toutes les activités domestiques et internationales de la société.

Un nouveau marché important a été acquis par l'industrie manufacturière par l'obtention de contrat au Mexique dans le cadre de l'extension du métro de Mexico.

Suite à la situation actuelle de l'Iran, la construction de lignes de transmission est suspendue en vertu du contrat et une renégociation des termes et conditions de ce contrat sera nécessaire avant d'en poursuivre la construction afin d'assurer une marge de profit normale.

Des ventes de \$85.1 millions ont généré des bénéfices de \$2.7 millions pour l'exercice financier de 1978 et les prévisions pour l'année 1979 semblent encore plus encourageantes.

La dette extérieure du Canada

"Nous marchons, tels des somnambules, au devant de graves ennuis." C'est ce qu'à déclaré aujourd'hui aux membres du Board of Trade de Vancouver le président et chef de la direction de la Banque Royale du Canada, M. Rowland C. Frazee.

M. Frazee a rappelé que la dette extérieure nette du Canada, qui était à \$60 milliards l'an dernier, connaissait une progression de \$7 milliards par an, et que le Canada avait la dette par habitant la plus élevée au monde.

"Ce qui complique davantage la situation", a-t-il poursuivi, "c'est que la plupart des Canadiens — peut-être 99 pour cent — ne sont pas du tout sensibilisés à ce problème."

M. Frazee a souligné que collectivement, nous vivons depuis cinq ans au-dessus de nos moyens, consommant plus que nous ne produisons et dépensant plus que nous ne gagnons.

"Nous avons un niveau de vie élevé," a-t-il dit, "grâce à nos emprunts à l'étranger," ajoutant que loin de servir à financer des investissements productifs, ces emprunts servent à régler nos comptes courants.

"Nous avons emprunté à l'étranger pour combler l'écart croissant entre l'argent que nous retirons et celui que nous dépensons à l'étranger. Nous avons aussi emprunté à l'étranger pour payer l'intérêt de nos emprunts. Et maintenant, nous empruntons aussi pour payer l'intérêt de l'intérêt."

"Nous ressemblons à l'écureuil dans sa cage tournante: même si nous marquons le pas, nous nous trouvons à reculer de plus en plus."

Des suggestions

M. Frazee a suggéré un certain nombre de mesures pour remédier à la situation, notamment un changement de notre attitude à l'égard du milieu des affaires, pour permettre aux entreprises canadiennes d'avoir des assises vigoureuses pour être plus compétitives sur le marché international.

Nous devons accorder plus de stimulants fiscaux aux entreprises pour qu'elles investissent dans la recherche et le développement. Nous devrions faire du marketing "un sport national". Nous devons améliorer notre système "scandaleux" de transport des grains. Le Canada doit être plus compétitif en matière de financement des exportations en offrant à ses clients éventuels des modalités intéressantes de crédit. Nous devons aussi être plus exigeants à l'égard de nos systèmes d'éducation en insistant sur la compétence technique et la gestion. Nous ne devons pas non plus oublier l'interdépendance qui existe entre le capital et le travail. "S'il faut faire la lutte à un adversaire," a-t-il dit,

"prenons-nous-en à nos concurrents."

Selon M. Frazee, les efforts du Canada dans tous ces secteurs sont "timides" et notre performance est "apathique." "Ce qui nous manque," a-t-il

dit, "c'est la volonté." Pour améliorer notre performance commerciale et réduire ainsi notre dépendance excessive à l'égard de l'étranger, nous avons besoin d'une "volonté nationale" d'atteindre ce but.

"Le changement le plus important que nous pouvons apporter," a-t-il ajouté, "est d'améliorer notre performance sur les marchés extérieurs." C'est là le point crucial du problème, mais

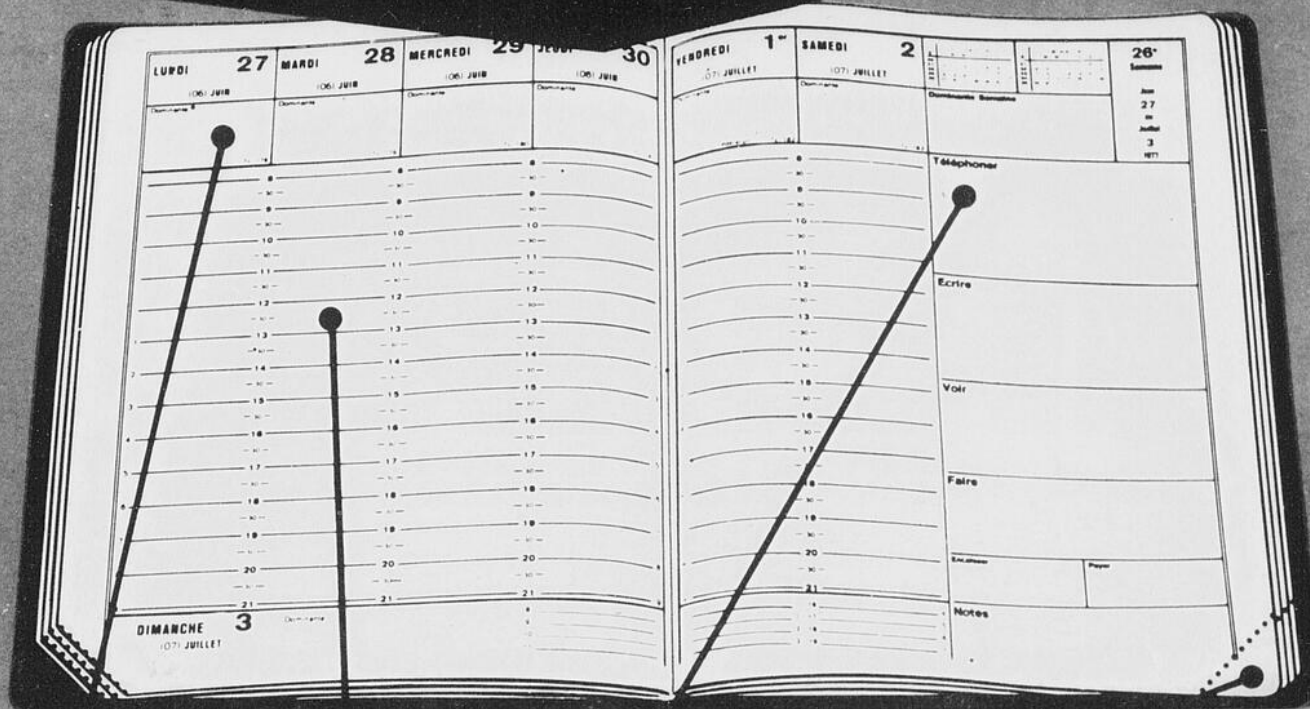
dans un monde où la concurrence se fait de plus en plus vive, "il semble que les Canadiens ne peuvent y faire face".

Selon M. Frazee, nous ne profitons pas d'un atout de

(Suite à la page 22)

QUO VADIS présente... le plus étonnant des agendas jamais créés pour les professionnels

"L'AGENDA PLANNING"



Dominante* le fait marquant de votre journée.

Votre plan journée de 8 h à 21 h par 1/2 heure.

Ordre méthode. Aucun oubli possible avec les cases spéciales: téléphoner, écrire, voir, etc.

Ouverture automatique sur la semaine en cours.

D'UN SEUL COUP D'OEIL VOTRE SEMAINE ORGANISÉE

"L'AGENDA PLANNING®" VOUS OUVRE UNE PERSPECTIVE NOUVELLE ET COMPLETE SUR VOS ACTIVITÉS JOURNALIÈRES ET HEBDOMADAIRES.

Les exécutifs sont aujourd'hui sous constante pression; quelle que soit leur compétence ils ont besoin d'aide pour planifier leurs activités, leurs projets, leurs obligations.

"L'AGENDA PLANNING" QUO VADIS fournit cette aide sous une forme novatrice et pratique, vous met dans une situation de contrôle total dans votre programme quotidien et hebdomadaire, vous guide systématiquement, heure après heure, éliminant ainsi incertitudes et confusions.

Un "MUST" pour personnes en situation de responsabilité.

- Planifie les occupations du jour et de la semaine.
- Déclenche la mémoire pour les rendez-vous et les dates limites.
- Economise le temps, élimine les conflits d'horaires.
- "COMPUTE" les idées importantes.
- Grave les éléments clés et les détails chronologiquement.
- Etablit les priorités d'actions ou d'attentions.

NOUVEAU ! EXCLUSIF !

Dans votre agenda, une méthode sans précédent pour comprendre aisément et utiliser journalièrement "le système métrique"



(Agendas canadiens. Brevet canadien n° 677 385)

SIX FORMATS QUO VADIS

Poche:	RANDONNÉE	3 1/2" x 5"
	AFFAIRE	4" x 6"
Bureau:	EXECUTIF	6" x 6"
	MINISTRE	6" x 9 1/2"
	PRESIDENT	8 1/2" x 11"
	PRENOTE	8 1/2" x 12"

En vente (également en anglais) dans les librairies et papeteries modernes et les magasins à départements.

QUO VADIS INTERNATIONAL Ltée

243 Avenue Dunbar
Montréal (P.Q.) H3P 2H4
Téléphone (514) 342-3919
Adr. Télgr.: QUOVADIS MONTREAL
Télex: 05-825839

Je désire recevoir gracieusement et sans obligation, votre catalogue 20 pages en couleurs format 8 1/2" x 11 3/4" (21 x 29,7 cm)

- ☐ Pour mon usage personnel.
☐ Pour mon entreprise.
☐ La liste des distributeurs de ma ville.

Nom _____
Titre _____
Société _____
Adresse _____
Téléphone _____ Poste _____

AFF

l'inventaire des revues



par Roland Prévost



Les salaires Canada-USA

Dans *Le Banquier et Revue IBC* Jean Poulain analyse la situation du travailleur canadien comparée à celle de l'Américain.

En 1973, le salaire moyen dans l'industrie manufacturière canadienne atteignait celui des Etats-Unis, soit \$167.70 par semaine. Deux ans plus tard, le Canada devançait de 10% les Etats-Unis à ce chapitre.

Mais il faut savoir que le travailleur américain fournit un rendement dix pour cent plus élevé que celui de son homo-

logue canadien. Dans l'ensemble, la productivité dépasse de 22 pour cent celle des Etats-Unis dans l'industrie manufacturière.

Le plus dommageable pour le Québécois, c'est que nous avons le salaire minimum horaire le plus élevé dans le monde (\$3.27) et que le salaire moyen dépasse de 20 pour

cent celui en cours aux Etats-Unis. Dans ces conditions, la concurrence est difficile, sur-

tout que la production unitaire est dans l'ensemble plus forte aux Etats-Unis.

Le coût de la main-d'oeuvre met en danger les ventes canadiennes aux Etats-Unis depuis 1971

	Ventes canadiennes aux USA	Ventes américaines au Canada
I) Croissance en volume (en 5 ans) Tous produits sauf ceux du pacte de l'automobile Produits de l'auto seulement	10.5% 50.7%	57.0% 68.9%
II) Croissance des prix (en 5 ans) Tous produits sauf auto Produits de l'auto seulement	104.6% 28.7%	50.5% 37.0%

Source: Statistique Canada

Une première canadienne: profils de l'informatique

Dans *La Revue ACI*, quatre articles très détaillés sur les fonctions et la compétence requise à tous les postes de l'informatique.

Les auteurs sont Alex Adams et Mike Applin, de l'importante maison Currie, Coopers & Lybrand. Cette revue, bilingue, est l'organe de l'Association canadienne de l'informatique.

Le but de cette étude est de déterminer combien l'informatique occupe de fonctions ou postes; comment ils sont reliés entre eux et comment ils sont groupés; comment les définir de façon utile. Dans ce contexte, le mot "informatique" exclut les personnes qui s'occupent de la vente ou des services.

Fonctions

Dans la pratique, les postes sont souvent dispersés, dans une organisation; on les a réunis en des groupes comme: la formation, le personnel, la sécurité, etc.

Les auteurs ont choisi finalement 13 fonctions-clés, sur lesquelles on pourra se baser pour la formation et les activités futures.

Conclusions

Les observations du premier article de cette série conduisent à ces conclusions:

- En informatique, les genres d'organisations, les descriptions et classifications de postes sont beaucoup trop variés, sans que cela soit justifiable;
- Cette variété abusive est une nuisance pour la formation, pour le perfectionnement, pour la planification des carrières;
- Pour que cette technologie vitale se développe, il faudra créer une forme quelconque d'apprentissage; les professeurs ne peuvent suffire à créer des informations vraiment compétentes;
- Les employeurs aussi bien que les associations professionnelles devront utiliser les véritables profils des fonctions, afin de savoir les utiliser.

Salon International du Prêt-à-Porter féminin

Se tiendra à Paris au Parc des Expositions de la Porte de Versailles, du 13 au 17 octobre 1979, le 38ième Salon du Prêt-à-Porter Féminin.

Ce salon est réversé exclusivement aux acheteurs professionnels des boutiques et de grand magasins; il réunira plus de 1200 exposants provenant de 30 pays distincts.

MICHELIN

je te confie mes camionnettes



... comme l'ont fait Purolator, Stuart, Jolicoeur, par souci de rentabilité!

La technique Michelin assure grande durabilité, faible consommation, confort et sécurité au volant. Au fil des kilomètres, Michelin est particulièrement rentable! C'est ce qu'ont découvert bon nombre de propriétaires de flottes de camionnettes. Demandez-leur!



Michelin pour camionnettes.

Une seule qualité, la plus haute... et quatre sculptures!

XCA

Pour grosses charges, démarrages fréquents, mauvais chemins.

XZY

Pour chantiers et mauvaises routes. Performances extraordinaires aussi à vitesse normale, sur routes normales.

X type S

Pour rouler sur sables ou sols sablonneux, ou sur pistes et routes enneigées.

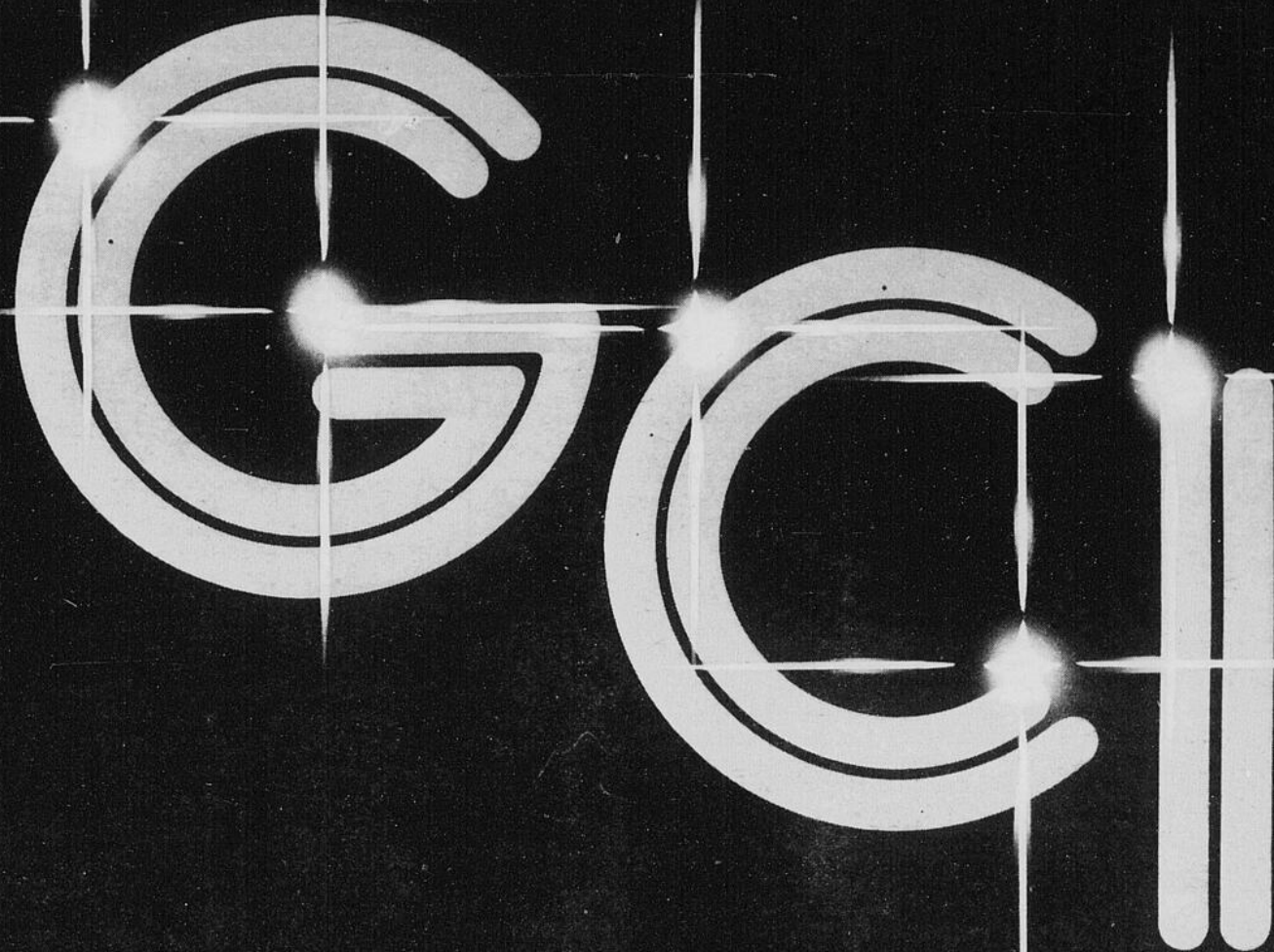
XC 4

Sculpture très profonde pour l'hiver ou pour rouler sur terrains très difficiles.

Roulez

MICHELIN

Pour avoir plus de renseignements, écrivez à: Société canadienne des pneus Michelin Ltée, Service Camionnettes, 2700 Alphonse Gariépy, Lachine, Québec H8T 1B2



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

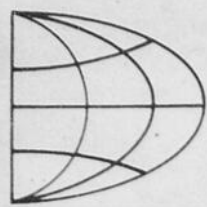
Nous sommes de notre temps, nos réalisations en témoignent: systèmes de transmission numérique, multiplexage numérique, commutation par paquets, terminaux intelligents. Nous serons là demain.

Pour plus de renseignements, demandez le Zénith 33000.

Le Groupe des communications informatiques

Réseau téléphonique transcanadien

à travers le monde



France

La Société marseillaise INTERSUB annonce la mise en chantier de deux contrats de longue durée: le premier, liant INTERSUB à TEXACO, consiste en l'assistance en permanence de deux sous-marins à la pose du pipeline entre les gisements pétroliers sous-marins de Tartan et Claymore ainsi que l'installation de la plate-forme Tratan en mer du Nord; le second est exécuté en Méditerranée pour le compte de la SNAM Italienne et consiste en l'assistance du navire-support Intersub Three à la pose du pipe et des supports du pipe qui acheminera le gaz algérien vers l'Italie.

Par la même occasion, INTERSUB a dévoilé l'acquisition d'un sous-marin profond, le Pisces V, construit par la compagnie canadienne HYCO, pour des travaux pouvant se situer jusqu'à des profondeurs de 2,000 mètres.

Ile de Caracao

Petite île des Caraïbes, Caracao a une superficie de 62 km de longueur par 11 km de largeur. Sa population de 159 000 habitants se compose de personnes originaires de 79 nationalités différentes.

Willemstad en est la capitale. Le hollandais est la langue officielle; cependant, l'anglais et l'espagnol sont utilisés couramment. L'unité monétaire est le Florin.

L'aéroport Albert Plessman et les ports Emma et Juliana sont les principales voies d'accès à l'une des principales industries soit le tourisme.

En outre la société pétrolière Shell y exploite le troisième plus important complexe de raffinage de pétrole brut de la société.

Une température constante, variant entre 75 et 81°F, favorise une industrie de tourisme qui accueille annuellement plus de 360 paquebots touristiques.

Israël

La pénurie des ressources en énergie représente l'un des problèmes majeurs du développement et de l'industrialisation du pays.

Le premier pas important effectué pour la production d'énergie en Israël, fut réalisé en 1936 lors de la construction d'un oléoduc reliant Kirboub (Irak) à Haifa; en 1939, le port et la raffinerie de Haifa furent érigés ce qui permit la production de 4 millions de tonnes de pétrole raffiné par année.

Après la guerre 39-45, la consommation ayant augmenté fortement, l'ensemble des secteurs économiques israéliens formèrent en 1951 la Société pétrolière Delek. Cette société entreprit le raffinage d'une partie de la consommation de pétrole au moyen d'entente conclue avec

L'OFFRE D'OR SUR LE MARCHÉ LIBRE

	1970	1974	1976	1978 (1)	1979 (2)
(En tonnes métriques)					
PRODUCTION DU MONDE					
OCCIDENTAL	1,274	1,008	967	969	1,010
dont:					
Afrique du Sud	1,000	759	713	706	720
Canada	75	52	52	53	
Etats-Unis	54	35	33	30	
Ghana	22	21	21	14	
Papouasie/Nouv. Guinée	1	21	21	23	290
Rhodésie	15	19	17	17	
Autres	107	101	114	126	
(Achats), ventes,					
des pays de l'Est	(3)	220	412	430	390
(Achats), ventes,					
du FMI et du Trésor américain	(236)	20	58	414	550
OFFRE TOTALE	1,035	1,248	1,437	1,813	1,950

(1) chiffres provisoires
(2) estimations

Source: Crédit Suisse, Zurich

LA DEMANDE D'OR SUR LE MARCHÉ LIBRE

	1970	1974	1976	1978 (1)	1979 (2)
(en tonnes métriques)					
BESOINS INDUSTRIELS	1,272	437	1,149	1,248	1,310
dont:					
Bijouterie	1,062	232	931	1,001	
Electronique	89	92	76	85	
Médecine dentaire	59	57	76	87	
Autres	62	56	66	75	
Médailles	54	7	47	45	40
Frappe officielle de monnaies	46	288	184	215	210
OR TRAVAILLE	1,372	732	1,380	1,508	1,560
Placements et thésaurisation	(337)	516	57	305	390
DEMANDE TOTALE D'OR	1,035	1,248	1,437	1,813	1,950

(1) chiffres provisoires
(2) estimations

Source: Crédit Suisse, Zurich

les compagnies Esso et Shell. Elle investit de plus dans la prospection: une nappe de pétrole fut découverte à Heletz en 1955 et du gaz naturel à Zohar en 1957. De 1955-58, les secteurs économiques israéliens prirent le contrôle de tous les intérêts pétroliers du pays.

L'Institut du pétrole et de l'Energie fut créé en 1964 dans le but de centraliser et d'organiser les programmes de prospection et de recherche pétrochimique.

En 1970, un oléoduc fut construit reliant Eilat à Ashkelon complétant celui existant entre Haifa et Eilat et une nouvelle raffinerie fut érigée à Ashdod. Un nouveau gisement de gaz naturel fut découvert à Sadot et plus de 1 milliard de Livres Sterling ont été consacrées à la prospection au cours de l'année 1978.

La capacité de raffinage du pays est estimée à 10 millions de tonnes/an.

Actuellement la première centrale électrique fonctionnant au charbon a été conçue afin de fournir 40% environ de la consommation d'énergie électrique du pays. Le gouvernement songe et étudie la construction d'une centrale électrique fonctionnant à base d'énergie nucléaire.

Des études sur l'énergie solaire éolienne sont poursuivies et des résultats encourageants se dessinent.

Israël désire ainsi s'assurer

d'une certaine indépendance en matière d'énergie afin de faciliter son développement tant économique que politique.

Jamaïque

Ce petit pays de la mer des Caraïbes est situé à environ 144 km au sud de Cuba. La superficie totale de l'île atteint à peine 11 763 km carrés. La population dépasse légèrement les 2 millions d'habitants dont 750 000 vivent à Kingston, la capitale.

Le régime politique est analogue à la monarchie constitutionnelle. La chambre voit ses membres élus par le Peuple. Un Sénat comprend des notables désignés par le gouvernement.

Le produit national brut s'élève à \$2,8 milliards U.S. Le taux de chômage est élevé. Une poussée inflationniste affecte l'économie du pays. La balance des paiements connaît un important déficit.

L'agriculture est le secteur qui emploie le plus grand nombre de travailleurs, mais sa productivité est faible. Les importations comprennent des produits alimentaires, des biens de consommation et d'investissement, du pétrole et certaines matières premières. La somme des importations s'élève à \$829 millions pour l'année 1977. Au cours de la même année, les exportations se chiffraient à \$596 millions.

Attention
constructeurs...
consulter
l'hebdomadaire



HABITABEC

"C'est savoir où investir"
Habitabec est gratuit à
votre institution
financière

carrières & professions

INGÉNIEUR DEMANDÉ

FONCTION

- Être en mesure de préparer des soumissions.
- Gérer des projets de constructions commerciales et industrielles.

QUALIFICATIONS

- Ingénieur sénior
- Expérience nécessaire dans la gérance des projets de constructions commerciales et industrielles.

SALAIRE

- A discuter, suivant expérience et qualifications.

Toute personne intéressée et qualifiée devra faire parvenir son Curriculum Vitae à:

GAGNE & FILS LTEE

M. Raymond Gagné, 52, Boul. Grégoire, Arthabaska, Québec G6P 5Z9



CENTRE DE FORMATION
DES PROFESSIONNELS
DE LA VENTE
du Collège Marie-Victorin

**VOUS NOUS CONFIEZ VOS VENDEURS
NOUS FORMONS POUR VOUS
DES PROFESSIONNELS;**

- résolus à vivre de la vente
- capables d'affronter toutes les situations
- conscients de leur compétence

Qui apportent à votre entreprise;

- la stabilité de votre personnel de vente
- une productivité accrue
- une diminution du coût des ventes
- une meilleure relation avec la clientèle

Une session dure deux mois.

La prochaine commence le 28 octobre.

Ecrivez ou téléphonez pour de plus amples informations;

7000 Côte-de-Liesse, Montréal, Québec H4T 1E7

Tél.: (514) 342-3710



PRENEZ LES GRANDS MOYENS

**Le microfilm Kodak,
c'est le moyen moderne et efficace
de prendre votre information en main.**

Quand on brasse de grosses affaires, on brasse aussi beaucoup trop de papiers. Et parfois on ne s'y retrouve plus. Prenez les grands moyens. Utilisez le microfilm Kodak. C'est le moyen moderne, économique, rapide et efficace de traiter l'information et de toujours l'avoir à portée de la main.

Le microfilm Kodak, c'est économique.

Il prend jusqu'à 98% moins d'espace que vos classeurs actuels. Vous économisez du temps. Vos dépenses de papeterie descendent en flèche.

Le microfilm Kodak, c'est rapide.

En quelques secondes vous repérez précisément le document que vous recherchez.

Le microfilm Kodak, c'est efficace.

Les documents microfilmés ne sont jamais mal classés ou égarés lorsque codés adéquatement. On sait toujours où les trouver... instantanément!

Renseignez-vous sur les nombreux autres avantages du microfilm Kodak. C'est l'outil de travail

moderne et polyvalent qui permet la bonne gestion de l'information au sein d'une entreprise.



KODAK CANADA

Division Systèmes de micro-information
2, Place du Commerce
Île des Sœurs, Montréal, Québec H3E 1A1

LA-10-24-9

J'aimerais savoir comment le microfilm Kodak peut aider mon entreprise.

☐ Veuillez me faire parvenir de plus amples détails.

☐ J'aimerais parler à un de vos représentants.

Nom _____

Fonction _____

Compagnie _____

Adresse _____

Ville _____ Prov. _____

Code postal _____ Tél. _____

ON PREND LES GRANDS MOYENS.

La Banque de Montréal vous présente un tout nouveau mode de placement.

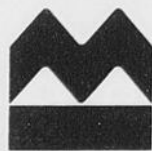
11^{1/2} 0%*

Les certificats de placement



- Le capital et l'intérêt de ces certificats de placement à haut rendement sont **garantis** sans condition par la Banque de Montréal.
- Le placement **minimum** est de \$5 000.
- Vous pouvez choisir une durée s'échelonnant de **un à cinq** ans.
- L'intérêt peut être versé, à votre choix, **une ou deux fois** par année.
- Le capital est remboursable à l'**échéance**, à toute succursale de la Banque de Montréal au Canada.

Vous pouvez vous procurer ces certificats et une brochure explicative à l'une de nos succursales.



Banque de Montréal

*Ce taux est établi pour un placement d'une durée de un an,
avec paiement annuel des intérêts.
Il est sujet à changement sans préavis.

la bourse



Amalta Oil

La compagnie Amalta Oil & Minerals Ltd qui avait accepté d'acheter 868,545 actions d'Aldona Mines au prix de \$1.55 l'action de certains actionnaires d'Aldona le ou vers le 31 mai 1979 a également accepté de faire, en-dedans de six mois suivant cet achat, une offre publique pour acheter 300,000 autres actions à un prix de ou égal à \$1.55 l'action payable au comptant ou en actions.

Canada Trustco

La compagnie Canada Trust Mortgage Co. a annoncé qu'elle avait l'intention d'offrir aux détenteurs d'actions ordinaires inscrits le 28 septembre 1979, le droit d'acheter une action additionnelle pour chaque huit (8) actions détenues au prix de \$21.50 l'action. L'offre expirera le 9 novembre 1979 et est sujette à l'approbation des parties concernées.

Hudson's

Les administrateurs de la compagnie Hudson's Bay Oil & Gas Company Limited ont approuvé le rachat en date du 15 octobre 1979 de toutes les actions privilégiées convertibles, rachetables à dividende cumulatif de 5% de Série A, émises et en circulation, au prix de \$51.00 l'action. Copie de l'avis de rachat a été

postée aux actionnaires le 10 septembre 1979.

Laidlaw

La compagnie Laidlaw Transportation Limited a annoncé que son offre datée du 21 août 1979 faite aux détenteurs d'actions ordinaires de Travelways Ltd. qui devait expirer à 16h30 (heure locale) le 12 septembre 1979 a été prolongée jusqu'à 16h30 (heure locale) le 28 septembre 1979.

Norcen Energy

La compagnie Norcen Energy Resources Limited rachètera le 30 septembre 1979, les actions privilégiées junior, de premier rang, rachetables, convertibles à dividende cumulatif de \$1.50 d'une valeur au pair de \$25 chacune de la compagnie au prix de \$26.25 l'action et seront retirées de la cote de la Bourse le 20 septembre 1979 à la fermeture des affaires. Les dites actions privilégiées sont convertibles en actions ordinaires de la compagnie sur une base de 1,5625 actions ordinaires pour chaque action privilégiée junior convertible avant la clôture des affaires le 20 septembre 1979 en même temps que le privilège de conversion expire.

Les actions de la compagnie qui devaient être déposées avant la clôture des affaires le 20 septembre 1979 en vertu du privilège de conversion peu-

vent être déposées avant la fermeture le 28 septembre 1979 pour fin de rachat avec la Compagnie National Trust Ltd. à Toronto, Calgary, Montréal, Winnipeg ou Vancouver et avec la compagnie Permanent Trust à Regina.

Brinco Limited

Les conseils d'administration de Brinco Limited et de Conuco Limited ont annoncé qu'une entente de principe avait été conclue selon laquelle Brinco et Conuco seront fusionnées. A la suite de cette fusion, Conuco deviendrait une filiale à part entière de Brinco et les actionnaires de Conuco deviendraient des actionnaires de Brinco. Si la fusion proposée est acceptée chaque actionnaire de Conuco recevra pour chaque 3 actions ordinaires ou actions privilégiées convertibles de Conuco, un lot d'actions de Brinco comprenant: 1 action ordinaire, 1 action privilégiée convertible en dedans de 12 mois d'une valeur au pair de \$5.50 à échéance rapprochable au bout de 5 ans et 1 action privilégiée convertible en dedans de 12 mois d'une valeur au pair de \$5.50 chacune à échéance rapprochable. Chaque action de chaque classe d'actions privilégiées devant être émise en vertu de la fusion serait convertible en .55 action ordinaire de Brinco. Conuco est détenu à 60% par

une compagnie de portefeuille dont les actionnaires ont accepté de vendre les actions en vertu des dispositions indiquées ci-haut.

Rio Algom

Preston Mines Limited et la compagnie Rio Algom Limited ont annoncé qu'elles étudiaient la possibilité de fusionner les deux compagnies au 31 décembre 1979. La compagnie fusionnée porterait le nom de Rio Algom Limited.

Les termes de l'échéance d'actions et les autres détails de la fusion n'ont pas encore été fixés. La fusion est conditionnelle à l'approbation des conseils d'administration et des actionnaires des deux compagnies ainsi qu'à celle des organismes ayant juridiction.

Francana Oil

Francana Oil and Gas Ltd. et Canadian Merrill Ltd., toutes deux de Calgary en Alberta,

ont annoncé que leur conseil d'administration respectif ont accepté en principe un plan prévoyant la réorganisation des compagnies selon laquelle les affaires de Canadian Merrill seraient transférées à Francana et les actionnaires de Canadian Merrill deviendraient actionnaires de Francana sur la base de 1.9 actions de Francana pour chaque action en circulation de Canadian Merrill.

Les compagnies avaient précédemment annoncé qu'elles étudieraient la possibilité de fusionner Francana avec Canadian Merrill.

La réorganisation sera réalisée et les compagnies concluent une entente satisfaisante qui sera soumise à l'approbation des actionnaires de Francana et Canadian Merrill. La réorganisation doit aussi recevoir toutes les approbations gouvernementales canadiennes et américaines requises. On prévoit que la réorganisation sera effectuée à la fin de l'année.

Table ronde des courtiers

(Suite de la page 5)

moins de risque à cause de sa grande diversification et la seconde parce que sa situation s'est raffermie après un léger ralentissement et que les perspectives semblent bonnes. De même, les acheteurs désireux de se procurer des actions de Cominco Ltd peuvent le faire tout en se souvenant bien qu'il est fort probable que ces titres aient atteints ou soient tout près d'atteindre un sommet.

Cours sur le marché

Parmi les actions cotées par Wood Gundy, les meilleures performances sur le marché boursier au cours des six derniers mois sont les suivantes:

	Hausse	Baisse
McIntyre Mines	140.3%	
Alberta Energy	95.1	
Cadillac Fairview	92.7	
Versatile Cornat	92.0	
CAE Industries	92.0	
Daon Development	88.4	
Ranger Oil (Canada)	85.0	
Inter-City Gas	84.7	
Gulf Canada	80.7	
Falconbridge Nickel "A"	79.7	
Canadian Superior Oil	79.5	
Westcoast Petroleum	78.2	
Hawker Siddeley Canada	77.9	
Petrofina Canada	76.0	
Chieftain Development	75.0	
Nu-West Development		
"A"	69.8	
Kaiser Resources	68.1	
Et les plus mauvaises performances sont:		
Rothmans Canada	-6.7%	
Banque de la Colombie-Britannique	-6.8	
Thomson Newspapers "A"	-7.0	
Scottish & York Holdings	-7.1	
Banque Provinciale	-7.9	
Interprovincial Steel & Pipe	-8.1	
Asbestos Corporation	-8.4	
B.C.N.	-9.4	
E-L Financial	-10.7	
Loblaws Companies "A"	-11.8	
BM-RT Realty Investors	-12.6	
Harding Carpets "A"	-13.9	
Rio Algom	-14.0	
Irwin Toy	-15.1	
Grafton Group "A"	-16.8	
B.C. Packers "B"	-17.5	
Dylex pfd. "A"	-17.6	

OCCASIONS D'AFFAIRES

TENUE DE LIVRES

Une société de gestion comptable serait intéressée à acquérir une clientèle de tenue de livres pour ajouter à la sienne.

Communiquez avec: M. Fontaine tél: 389-4051
ou écrire à: C.P. 51 Ahuntsic, Montréal, Qué. H3L 3N5

HOLLYWOOD

Près Howard Johnson US I sur Taft 10 unités 2-1/2, incluant une maison adjacente avec façade sur rue résidentielle. Bon financement, très rentable, \$195,000. U.S. 40,000. U.S. comptant.

Tél.: 418-878-2508

CARTES D'AFFAIRES

SAMSON, BELAIR & ASSOCIÉS
Comptables agréés

MONTREAL — QUEBEC — RIMOUSKI — SHERBROOKE — TROIS-RIVIERES
OTTAWA — SEPT-ÎLES — SAINT-HYACINTHE — COATICOOK — MATANE

Les Avocats:

Gagnon, Charbonneau, Bourdages, Sauvé, 1130 Sherbrooke Ouest, Suite 801, Montréal H3A 2M8
Tél.: 284-0426

Les Conseillers en Développement (C.D.I.) Inc.

615 ouest, boul. Dorchester, suite 900
Montréal, Qué. H3B 1P5 Tél.: (514) 866-5066

- Subventions • Aide gouvernementale
- Financement aux entreprises

MARTINEAU, WALKER

AVOCATS

SUITE 3400 LA TOUR DE LA BOURSE
C.P. 242, PLACE VICTORIA, MONTREAL, CANADA H4Z 1E9
TELEX 05-24610 BUOY MTL TELECOPIEUR (514) 395-3517
TELEPHONE 395-3535 - CODE REGIONAL 514
ADRESSE TELEGRAPHIQUE: CHABAWA

Touche Ross & Cie

Comptables agréés

St. John's • Corner Brook • Sydney • Halifax • Saint John • Fredericton
Québec • Montréal • Cornwall • Hull • Ottawa • Kingston • Toronto
Mississauga • St. Catharines • Hamilton • Kitchener • London • Windsor
Winnipeg • Regina • Saskatoon • Edmonton • Calgary • Kelowna
New Westminster • Langley • Vancouver • Victoria

Les marchés financiers

INDUSTRIELLES MAJEURES

Divid.	val.	Vol.	haut	bas	clôt.	diff.	haut	bas
Abitibi	73075	\$20 1/2	19 3/4	20 1/2	+ 3/4	\$21 3/8	17	
Abitibi Asb	500	71	71	71		95	68	
Alta Gas T	49831	\$27 1/2	26	27 1/4	+ 1/4	\$28 1/4	15	
Alta GT J	12400	\$38	36 1/2	38	+1	\$39	24 3/8	
Aldona	2456	118	118	118		121	82	
Alcan	28291	\$47 3/4	45 1/4	46 1/2	- 1 1/4	\$48	38 1/4	
Algoma	1492	\$30	29 3/8	29 3/4	- 1/4	\$30 3/8	26 1/2	
Algoma A	2900	\$26 1/8	26	26	+ 1/4	\$27 1/2	25 3/4	
Alum pr C	2300	\$26 1/8	26 1/8	26 1/8	- 1/8	\$26 1/4	26	
Aquitaine	34510	\$46 1/4	42 1/4	45 1/2	+ 1 1/2	\$47 1/2	20 3/4	
Arg pr C	1000	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4		\$15 1/2	9	
Asbestos	3600	\$44	40 3/4	44	+ 1 1/2	\$52	40 3/8	
Astral	5500	\$25	21 1/2	22 1/2		\$25	180	
Atco A	500	\$19 1/4	19 1/4	19 1/4	- 1/4	\$22 1/2	19	
Bakertalc	9000	32	31	31	+1	32	20	
Banister	100	\$12 1/2	12 1/2	12 1/2		\$13 3/8	10	
Bank Mtl	387236	\$24 1/4	23 3/4	24 1/4	+ 1/4	\$24 3/4	21 3/8	
Bank NS	5430	\$24 1/2	24	24 1/2	+ 1/2	\$25 1/2	21 3/4	
Bq CN	18676	\$14 1/2	14 1/8	14 3/8	+ 1/8	\$16 3/4	14 1/8	
Bq Epargne	7974	\$22	19	19		\$29	19	
Banque Pro	14191	\$14 1/4	14	14 1/4	+ 1/8	\$16 1/2	14	
Bateman	539800	23	7 1/2	16	+ 8 1/2	23	2	
Bell Canad	457229	\$21 3/8	20 3/4	20 7/8	- 3/8	\$23 1/8	20 3/4	
Bell pr F	1300	\$22 3/4	22 1/4	22 3/4	- 1	\$24 3/4	22 1/4	
Bell pr G	300	\$26 1/4	26 1/4	26 1/4		\$28 1/4	26 1/4	
Belchias	21500	\$9 1/2	35	38	+4	45	11	
Bluewtr	100	\$20	20	20	+ 3/4	\$23 3/4	9	
BM - RT un	2703	\$11	10 3/8	10 3/8	- 1/4	\$13 1/2	10 3/8	
Bomb Inc	2517	\$13 1/4	13	13	- 1/2	\$14	10 1/4	
Borealis Ex	500	\$5 3/8	5 1/8	5 1/8	- 1/4	\$8 1/2	70	
BP Can	48475	\$39 1/4	34 3/4	38 1/4	+ 2 1/2	\$41 1/4	21	
Brcan A	38170	\$26 1/4	24 1/4	26	+ 1 3/8	\$28	18 1/4	
B C Forest	10666	\$26	26	26	- 3/4	\$27 3/4	19	
BC Phone	4700	\$17 3/8	17	17 1/4	+ 1/4	\$18 1/2	16 3/8	
BCT 6.80	200	\$19 3/4	19 3/4	19 3/4		\$21 1/4	19 3/4	
BrCon Oil	2000	15	15	15	+2	19	11	
Bruneau	5000	35	31	35	+6	35	16	
Brunswk	38900	\$11	10 3/8	10 3/8	+ 1/8	\$11 1/4	6	
CAE A	132	\$13	13	13		\$14 3/8	6 3/4	
Cadillac Ex	43700	98	82	98	+8	100	55	
Cad Fvw	600	\$23 3/8	22 1/2	22 1/2	+ 1/8	\$23 3/8	10	
Cad Fvw A	570	\$10	10	10		\$10 3/8	10	
Cal pw A	3340	\$45	44 1/2	45	+ 1/4	\$46 3/4	39 1/2	
Cda Cem	3211	\$13 1/4	13	13	- 1/4	\$14 3/8	11 3/4	
C Cem C	195	\$15 3/8	15 3/8	15 3/8		\$17	15 3/8	
C Devlp B	150	\$128	127 3/4	128		\$128	105	
Cda Pack	500	\$30	30	30		\$30	20 3/8	
C Perm M	1600	\$18	18	18		\$22 3/4	17 1/8	
C P un	300	\$7 3/4	7 3/4	7 3/4		\$8 1/4	7 1/2	
C South Pete	500	\$6	6	6		\$7	495	
C Cellulose	2600	\$9 3/8	9 1/4	9 1/4	- 3/8	\$10 3/4	8 1/4	
C Imp Bank	11064	\$26 3/4	26	26 1/4	- 3/8	\$31 1/4	25 3/8	
CIL	10000	\$23	22 1/4	23	+1	\$24 1/8	20 1/2	
CP Inv	9375	\$36 1/4	35 1/4	35 1/2	- 7/8	\$36 1/2	23 1/4	
C Rfty un	100	\$7 3/4	7 3/4	7 3/4		\$9 1/4	7 3/4	
C RevnPr	150	\$23	23	23		\$23	23	
Cdn Tire A	4158	\$28 3/8	27 3/8	28 3/8	- 1/4	\$32	25 3/8	
C Util	8020	\$19 1/2	18 1/4	18 3/8	- 1 1/8	\$21	16 1/4	
Canron A	500	\$14	14	14		\$15 1/2	13 1/4	
CP Ltd	71224	\$39 3/8	39 1/8	39 3/8		\$39 3/8	23 3/4	
CP pr UK	600	\$6	6	6		\$6	5 1/4	
CP pr A	100	\$9 3/8	9 3/8	9 3/8		\$10 1/2	9 1/2	
Carl Ok	13537	\$6 1/2	6 1/8	6 1/4	- 1/4	\$6 3/8	465	
Celanese	10660	\$5 1/2	5 1/8	5 1/2		\$6 1/2	365	
Cent Dyn	7000	40	31	39	+1	58	25	
Cent East A	100	\$12	12	12		\$13 3/4	11	
Charter Ind	400	\$120	120	120		\$120	110	
Chesb	2000	116	114	115	-5	155	80	
Chieftain	2100	\$32 1/4	31 1/2	32 1/4	+ 3/4	\$32 1/4	14 1/8	
Chrysler	2380	\$9 1/4	8 3/4	9 1/4		\$13 1/2	8 3/4	
Cominco	9140	\$44 1/2	42 1/4	44 1/2	+1	\$49 3/8	31 3/8	
Cominco A	1800	\$26 3/8	26 1/8	26 3/8	+ 3/8	\$28	26	
Coniagas	2000	\$65	160	165	+30	165	70	
C Div pr	295	\$21	21	21		\$21	21	
Cons Imp	8500	\$18 1/2	18	18	-1	20	12	
C Bath A	21180	\$14 1/8	13 3/4	13 3/8	- 1/8	\$15	12 1/4	
C Bath pr	150	\$18 3/4	18 3/4	18 3/4		\$19 3/4	18 1/2	
C Tch	1905	36	36	36		36	17	
C Text	10200	\$7 1/8	6 3/8	7	+ 1/4	\$7 1/4	355	
Con Gas	19526	\$27 3/4	27 1/4	27 1/4	- 1/2	\$27 3/8	18 1/2	
C Gas D	725	\$36 3/8	36 3/8	36 3/8	- 1/8	\$36 3/8	28	
Con Glass	200	\$16	16	16		\$16	12 1/2	
Crush Int	800	\$15 1/2	15 1/4	15 1/2	+ 1/4	\$15 1/2	11 1/4	
Dalfens	1100	140	120	120		140	120	
Davd D	150	110	110	110		150	110	
Denison	255	\$32 3/4	32 3/4	32 3/4		\$32 3/4	18 3/8	
Dome Mns	100	\$54 3/4	54 3/4	54 3/4		\$54 3/4	30	
Dome Pete	40897	\$53	48 1/4	51 3/8	+ 1/8	\$55 3/8	23 3/8	
D Bridge	5210	\$43 1/2	39	43 1/2	+5	\$43 1/2	30 3/8	
Dofasco A	3946	\$34 3/4	34 3/4	34 3/4	+ 3/4	\$35 1/2	30 3/8	
Dormilim A	600	\$15	15	15		\$15	14 3/4	
Dormco	3250	\$7 1/8	6 3/8	7 1/8	+ 1/2	\$8	360	
Dorm Store	350	\$20	19 3/4	20	+ 3/8	\$21	17	
Dormtex	27761	\$14	13 3/8	13 3/8	- 1/8	\$15	11 3/8	
Dormtar	2955	\$26 3/4	25 3/4	26 1/4	- 1/8	\$29 1/4	23 3/8	
Donohue	900	\$16 3/8	16 1/2	16 3/8		\$17 3/8	14 3/8	

1979

Divid.	val.	Vol.	haut	bas	clôt.	diff.	haut	bas
Donohue pr A	204	\$18 1/2	18 1/2	18 1/2		\$19 1/4	17 1/2	
Dumgmi	16800	335	325	335	+5	335	210	
Dumont	686200	76	55	58	+5	76	8	
DuPont A	36470	\$22 1/2	21 1/8	21 1/8	- 1 3/8	\$23 1/2	16 3/8	
Dyn Mn	30500	70	63	70	+1	99	50	
Dyn M Wts	7500	11	10	11	+ 1/2	20	6	
Min est M	29180	205	190	200	+15	235	150	
Enheat A	900	\$45	45	45	+5	5	425	
Falcon Cop	1000	\$8 1/8	8 1/8	8 1/8	- 3/8	\$9 3/4	6 3/8	
Fal Nck A	695	\$70	66 1/2	70	- 1/2	\$73 1/2	33 1/2	
FCA Inter	18554	325	310	310	-25	370	275	
Fiscal Inv	1250	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4		\$8	6	
Fraser A	3550	\$16 1/8	16	16 1/8	- 3/8	\$17 1/2	13 3/4	
Fulcrum	384	\$6 3/8	6 3/8	6 3/8		\$6 3/8	5 3/8	
Gaz Metr	5902	\$6	5 3/4	5 3/4	- 1/4	\$7 1/2	5 1/4	
Genstar	15945	\$27 1/4	26	26 3/8	- 1/4	\$27 3/4	18 3/8	
Globe pr A	1520	\$24	24	24		\$26	24	
Goldex	38050	140	100	120	+45	140	35	
Gma Lee	39000	182	165	170	+1	195	140	
GBC pr	917	\$28 1/4	28 1/4	28 1/4	- 3/4	\$29 3/8	28 1/8	
GL Forest	410	\$49	49	49		\$49	41	
Gr Coast	19000	75	55	75	+20	75	27	
Gulf Can	108331	\$105 1/2	93 1/2	101	+1	\$105 1/2	36	
Hawker	4770	\$17 1/8	17	17	- 1/8	\$17 1/2	8 1/2	
Hollg A	1287	\$46	45	46	+ 3/4	\$47	38	
Home A	3880	\$83	82 1/4	82 1/2	- 1/4	\$83	42 3/4	
Home B	200	\$82 3/8	82 1/4	82 1/4		\$82 3/8	42 3/4	
H Bay MS	4500	\$25 3/4	25 1/8	25 3/4	+ 1/8	\$26 3/4	19 1/4	
H Bay Co	1888	\$27 1/2	27	27 1/2	+ 1/2	\$35 1/2	19 3/8	
H Bay pr A	7005	\$21 3/4	21 1/4	21 1/4	- 3/4	\$24	21 1/4	
HB Oil Gas	1500	\$90 1/4	88 1/2	88 1/2	-2	\$91 1/2	52 1/2	
Husky Oil	2793	\$74	70	74	+2	\$74	43 1/4	
IAC	74590	\$16 1/4	15 1/8	15 1/2	- 7/8	\$19 1/2	15 1/8	
Imp O A	76093	\$45 1/8	41 3/4	45	+2	\$45 1/8	24 3/8	
Inland Gas	515	\$13 1/2	13 1/2	13 1/2		\$14 3/4	11 3/8	
Inco	56554	\$25 3/8	24	25 1/8	+ 3/8	\$25 1/2	18 3/4	
Inco pr C	400	\$24 3/8	24 3/8	24 3/8		\$26 1/4	24 1/2	
IU Int	8875	\$15 1/8	14 3/8	15		\$16 3/8	11 3/8	
IPL A	16400	\$18 1/2	17 3/8	18 1/8	- 1/2	\$21	16 3/8	
Ivaco	11260	\$17 3/8	16 3/4	17 3/8	- 1/8	\$20	11 3/4	

bourse de montréal

Janock	930	\$13½	13	13	- ¾	\$14⅞	10¼
Kaiser Re	1400	\$33½	32½	32½	- 1	\$35⅞	16
Kiena	100314	\$7¼	6¾	7¼	+ ¼	\$7¼	234
Labatt A	7430	\$24¼	24	24⅛	+ ⅜	\$26¼	20¼
Ladubor	99301	144	120	127	+ 7	144	22
Laur F pr E	710	\$13⅜	13	13	- 1	\$15⅜	13
La Vrdu	3500	\$9⅜	9¼	9¼		\$10	5⅞
Lobl A	615	420	420	420		5⅞	410
Logistec	4724	430	425	425	- 10	450	400
Lynx Exp	29215	52	47	49	+ 3	52	25
MB Ltd	26935	\$28⅜	27	27½	- ¾	\$30	21½
Maislin	100	\$5⅜	5⅜	5⅜		\$6½	385
Mrt Tel	900	\$25	24¾	24¾	- ½	\$27¼	23
Mrt pr C	368	\$11	11	11		\$11¼	10½
Mark Spen	500	\$7¼	7¼	7¼	- ½	\$9¼	7¼
Mass Fer	5180	\$12⅞	12½	12½	- ⅜	\$15½	10½
Massval	30750	40	20	28	+ 10	40	10
Minrah Mines	6000	15	15	15	- 1	27	12
Mercanti	1370	\$16½	16⅜	16½	+ ⅛	\$16⅞	13⅞
Micc rt	196200	85	60	65		85	60
Midepsa	1900	23	23	23	- 7	35	18
Molson A	1183	\$28	28	28	+ ½	\$28	23
Molson B	1029	\$26	25¼	26	- ¼	\$26½	21⅜
Monenco A	4000	\$12	12	12		\$13½	12
Mnt Trst	200	\$19¾	19¾	19¾		\$22½	18¾
Moore	22259	\$37⅞	37⅞	37⅞	- 1	\$40	32⅞
M Rice A	100	\$26	26	26		\$28½	23
MRice c	500	\$18⅞	18⅞	18⅞		\$18⅞	18½
Murphy	3000	\$29½	29½	29½		\$29½	13½
Muscoch	161575	116	100	110	+ 15	125	43½
NB Tel	315	\$21⅞	21⅞	21⅞	- ⅜	\$24¼	21⅞
Newfld A	4234	\$20	19¾	19⅞	+ ¼	\$21¾	18⅞
Newfld E	1150	\$10½	10	10		\$11	9½
Newfld F	350	\$11	10¾	10¾		\$12	10½
Nfld Tel	1102	\$11⅜	11	11¼		\$12	10⅞
N Insko	18400	50	43	50	+ 5	50	30
Normick	5444	\$9¼	9	9	- ¼	\$10½	6
Noranda	56619	\$18⅞	17⅞	18½	+ ½	\$19⅞	12½
NA Rare	13500	17	13	17	+ 1	18	6½
Norcan	46843	\$30⅜	28⅞	28⅞	- 1⅜	\$30½	16½

Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment									
----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net										Change- Ferre- ment net									
Valeurs	Vente	Haut	Bas	ture	net	Valeurs	Vente	Haut	Bas	ture	net	Valeurs	Vente	Haut	Bas	ture	net	Valeurs	Vente	Haut	Bas	ture	net																
Talcorp A	350	131 1/4	131 1/4	131 1/4	13 1/4	9 1/2	Tr Can Res	298290	330	300	325	+ 20	350	176				Un Corp	2656	20 1/2	20	20 1/2	- 1/2	24	13														
Tara	150	13 1/4	13 1/4	13 1/4	+ 1/4	15	12 1/2	Trns Mt	30637	10 1/4	10	10 1/4	- 1/2	12	8 1/2			Un Corp p	215	18	18	18		24	16 1/4														
Teck Cor A	9978	178 1/2	16 1/2	17 1/2	- 3/4	19 1/2	10	TrCan PL	70437	224	23 1/2	23 1/2	+ 1/2	24 1/2	17 1/2			Un Fn Mgt	225	5 1/4	5 1/4	5 1/4	+ 1/4	5 1/4	40														
Teck Cor B	45089	171 1/2	16 1/2	17 1/2	- 3/4	18	9 1/2	TrCan B pr	1970	336	35	35	- 1	40	35			U Keno	62560	23 1/2	18 1/2	20	+ 1 1/4	23 1/2	8 1/2														
Tele Cap A	500	16	16	16	+ 1/2	16	11	TrCan C pr	220	78	78	78		78	58 1/2			Un Reef P	82250	89	75	84	+ 6	95	19														
Tele Cap B	200	20	19 1/4	20	- 1/2	21 1/2	14 1/2	TrCan D p	760	55 1/4	53	53 1/4	+ 1/4	56 1/4	53			U Siscoe	117732	12 1/4	11 1/2	12 1/2	+ 1/4	12 1/4	8 1/2														
Teledyne	1338	10 1/4	10 1/4	10 1/4	- 3/4	21 1/2	14 1/2	TrCan E p	4665	18	17 1/2	18	+ 1/2	18	10 1/4			Un Tire A	3500	210	195	210		285	195														
Tex Can	32692	82 1/2	81 1/2	81 1/4	- 1/4	35 1/2	45 1/4	TrCan F p	510	55 1/2	480	480	- 32	57 1/2	400			Un Wburn	1540	31 1/4	30 1/4	31 1/4		31 1/4	17														
Tex Gulf	49221	53 1/2	53 1/2	53 1/2	- 1/4	35 1/2	21 1/2	TrCan G p	26353	339 1/2	38 1/2	39 1/2	+ 1/4	39 1/2	24			UWBN 61AP	244	38 1/4	36	38 1/4		7	26														
Thom N	1561	30	30	30	+ 40	20	125	TrCan H p	1390	26 1/2	25 1/2	25 1/2	- 1/2	28	25 1/2			Un Wstn	OG24734	335	26	30	- 10	340	100														
Thom N A	46090	15 1/2	14 1/4	14 1/4	- 1/4	17 1/4	14 1/4	TrCan I p	2400	31 1/2	30	30		31 1/2	16			VGM Trsco	7735	6 1/4	6 1/4	6 1/4	+ 1/4	8 1/2	6 1/4														
Thom N pr	815	44 1/4	44	44	- 1/4	46 1/4	41 1/4	TrCan J p	105274	57	6 1/4	7	+ 1/4	8 1/2	480			VS Serv	2379	6 1/4	6 1/4	6 1/4	- 1/4	8	6 1/4														
Tombill	8425	95	85	94	+ 1	98	50	TrCan K p	14418	223 1/2	23	23 1/4	+ 1/4	23 1/2	15 1/4			Van Der	6400	57	6 1/4	6 1/4	+ 1/4	7	390														
Tone Craft	275	11 1/4	11 1/4	11 1/4	+ 1/4	11 1/4	7 1/4	TrCan L p	10358	157 1/2	15	15 1/2	+ 1/4	16 1/4	8 1/4			Venpower	500	180	180	180		310	125														
Toromont	4500	390	370	390	+ 15	390	325	TrCan M p	41222	157 1/2	15 1/2	15 1/2	+ 1/4	16 1/4	7 1/4			Verstl Cor	15162	22 1/4	20	21	- 1 1/4	24 1/2	8 1/2														
Tor Dm Bk	48889	24 1/2	24	24 1/4	+ 3/4	26 1/2	21 1/2	TrCan N p	800	20	19 1/2	19 1/2	- 1/4	20 1/2	19 1/4			Verstl Cor p	3475	14 1/2	14 1/2	14 1/2	- 1/4	15 1/2	14 1/2														
TD Rly p	9064	22 1/2	22 1/2	22 1/2	- 3/4	24 1/2	22 1/4	TrCan O p	32400	10 1/4	9 1/2	10 1/4	+ 1/4	10 1/2	9 1/4			Verstl C w	24840	7 1/4	7 1/4	7 1/4	- 1/4	7 1/4	200														
Tor Sun	5445	12 1/2	12 1/2	12 1/2	+ 1/4	14 1/2	12 1/2	TrCan P p	200	22	21 1/4	21 1/4	+ 1 1/4	22	17			Vestron	4324	16 1/2	15 1/2	16 1/2	+ 1/4	18 1/4	11 1/2														
Torstar B	14134	21 1/4	21 1/4	21 1/4	- 3/4	21	17	TrCan Q p	404330	440	385	415	- 15	514	186			Villcentre	1450	7 1/4	6 1/4	6 1/4	- 1/2	7 1/2	5 1/2														
Total Pet	169820	229 1/2	274	284	- 1/4	31 1/4	27 1/4	TrCan R p	1400	375	350	350	- 20	385	300			Vulcan Ind	3720	13	12 1/4	12 1/4	- 1/4	14 1/4	14 1/2														
Totl Pet w	29575	20 1/4	18 1/4	19 1/4	- 3/4	22 1/2	9 1/2	TrCan S p	2550	58 1/4	7 1/4	8	- 1/4	8 1/2	5			WCI Can	425	14 1/2	14 1/2	14 1/2	- 1	17 1/4	14 1/2														
Traders A	32579	16 1/4	15 1/4	15 1/4	- 3/4	18	15 1/4	TrCan T p	3150	223 1/2	23 1/2	23 1/2	- 1/4	24 1/4	17 1/2			Waford	360	450	450	450		495	400														
Traders B	220	16 1/4	16 1/4	16 1/4	- 1/4	22 1/2	15 1/2	TrCan U p	6066	112	11 1/2	12	+ 1/4	12 1/2	9 1/4			Wainco O	302	37 1/2	30 1/2	37 1/2	+ 8	3 1/2	18														
Trader A p	125	24 1/4	24 1/4	24 1/4	- 1/4	25	22 1/2	TrCan V p	2123	340 1/4	37 1/2	40 1/4	- 3/4	39	37 1/4			Wajax A	4184	18 1/4	17 1/4	18	+ 1/4	18 1/4	11 1/2														
Trader B p	125	24 1/4	24 1/4	24 1/4	- 1/4	28	24 1/4	TrCan W p	283	336 1/2	36 1/2	36 1/2	- 1/4	39	36 1/2			Wal GW A	91445	55 1/4	50 1/4	50 1/4	- 1/4	51 1/4	38 1/4														
Trade 10 1/4 p	520	11	10 1/2	11	+ 1/4	12 1/2	10 1/2	TrCan X p	3625	226 1/4	25 1/4	25 1/4	- 1/4	27	22 1/2			Wal Redkp	800	55	480	5	+ 45	5 1/4	445														
Trade 7 1/2 p	210	43 1/2	43 1/2	43 1/2	- 1	47 1/2	43 1/2	TrCan Y p	34256	334 1/4	32 1/2	33 1/2	- 3/4	36	19 1/4			Wardair	12800	405	400	400		514	350														
Trader 99 w	3500	300	275	280	- 20	485	270	TrCan Z p	5100	17 1/4	17 1/4	17 1/4		20 1/4	17			Warn Can	2000	58 1/4	8 1/2	8 1/2	+ 1/4	10 1/2	8 1/4														
Tr C Glass	24705	10	9 1/4	10	+ 1/2	10	6 1/4	TrCan AA p	106958	114 1/2	13 1/2	14 1/2	+ 1/4	15 1/2	8 1/4			Warington	131250	142	131	132	- 8	200	117														
								TrCan AB p	5100	17 1/4	17 1/4	17 1/4		20 1/4	17			Weldwood	7178	25	23 1/4	23 1/4	- 1/4	27	19 1/2														
								TrCan AC p	106958	114 1/2	13 1/2	14 1/2	+ 1/4	15 1/2	8 1/4			Westburne	22875	24	22 1/4	23 1/4	- 1/4	25 1/2	17 1/4														
								TrCan AD p	106958	114 1/2	13 1/2	14 1/2	+ 1/4	15 1/2	8 1/4			Wcoast Pt	107300	32	28	31 1/4	+ 3/4	32	12 1/4														

La dette extérieure du Canada

(Suite de la page 13)

premier plan, la baisse du dollar canadien. Nous perdons du terrain aux mains de nos concurrents étrangers même sur notre propre marché intérieur, et la performance de nos exportations de produits manufacturés se détériore progressivement.

M. Frazee a expliqué qu'un certain nombre de phénomènes vont intensifier cette concurrence à l'avenir, notamment les résultats des négociations du GATT, la modernisation accrue des pays en voie de développement et la montée des prix du pétrole.

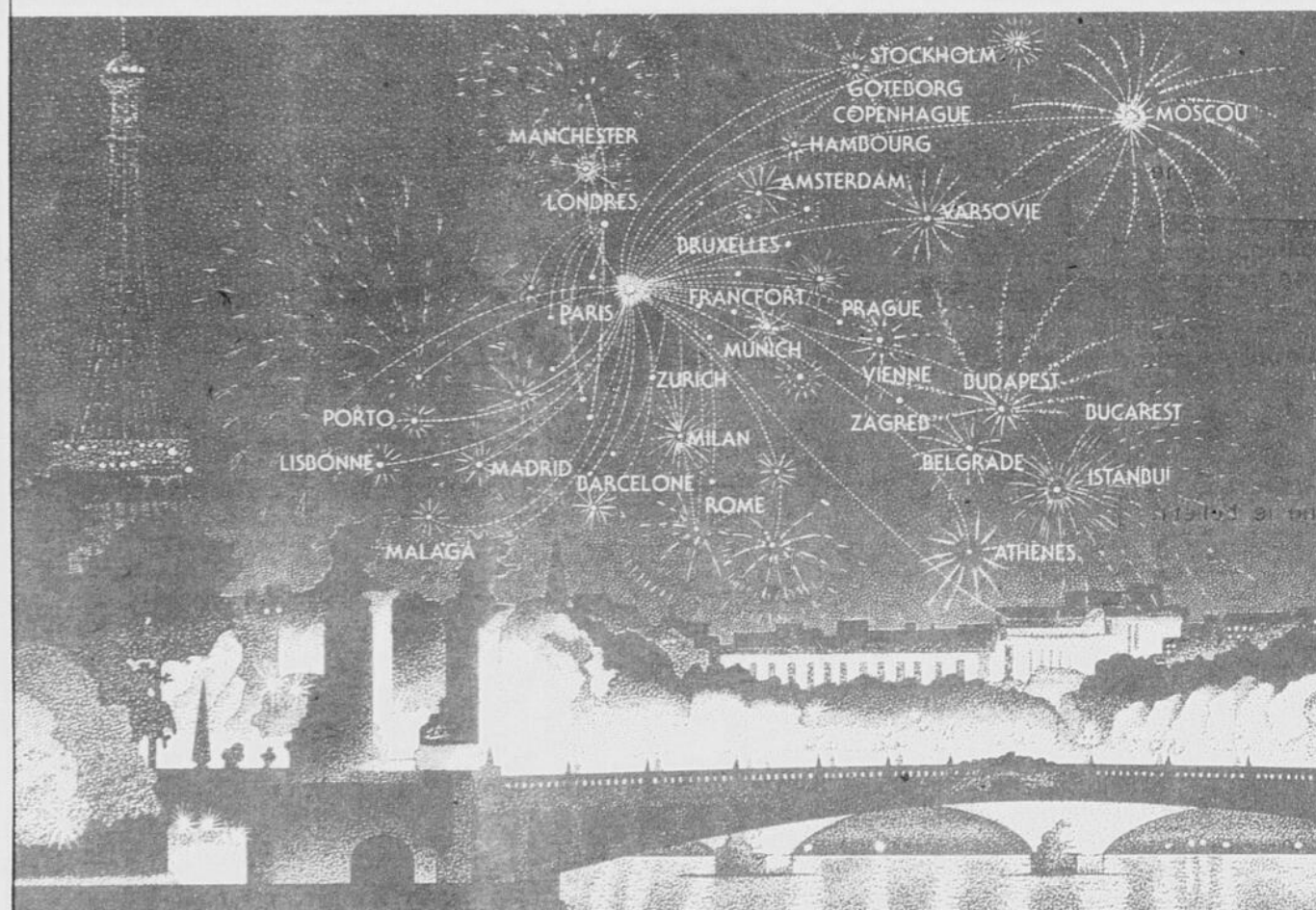
Les causes du problème de notre balance des paiements sont l'accroissement des sorties de capitaux au titre des intérêts, des dividendes et des dépenses touristiques, la diminution de notre excédent commercial et une sortie nette de capitaux d'investissement direct depuis 1975.

Il ne faut pas non plus oublier, selon M. Frazee, deux nouveaux phénomènes importants: en 1978, les Canadiens ont investi davantage à l'étranger qu'au cours des deux années antérieures, et en 1976 comme en 1978, les non-résidents ont retiré du Canada plus de capitaux qu'ils n'en ont investis.

M. Frazee a laissé entendre que si nous ne modifions pas nos façons de faire, nous connaissons une inflation encore plus prononcée, un chômage accru, une réduction de notre pouvoir d'achat; bref, une baisse générale de notre niveau de vie.

M. Frazee a invité les hommes d'affaires à assumer une part importante de responsabilité en vue de freiner la régression du Canada: "En fait, comme ce sont tous les secteurs de la société qui sont responsables de la situation, nous devons tous faire notre part pour régler nos problèmes. Il ne faut pas nous en remettre à l'Etat: l'Etat doit assurer l'environnement approprié, mais les initiatives doivent venir des citoyens, notamment du milieu des affaires."

Paris. L'Europport.



Paris. L'Europport. C'est la plaque tournante du monde des affaires, qui vous accueille avec ses centres de congrès, ses salons spécialisés et ses foires commerciales. C'est aussi la plaque tournante du monde de la culture, des arts, du divertissement et du savoir-vivre.

Paris. L'Europport. C'est une escale pratique vers les autres capitales de l'Europe, et vers celles de l'Afrique, du Proche-Orient, de l'Extrême-Orient, etc.

Avec ses 150 escales dans le monde, ses 55 destinations en Europe, Air France vient vous chercher pour vous déposer là où vos affaires vous demandent.

AIR FRANCE

On vient vous chercher

des indicateurs économiques

Banque de Commerce

Dans son dernier communiqué, la Banque de Commerce Canadienne Impériale souligne que son indicateur a enregistré une baisse de 0.2% en juin, confirmant ainsi la tendance qui se dessine depuis le début de l'année.

Cinq des composantes de l'Indicateur ont diminué en juin, ce sont: la valeur réelle des permis de construction autre que de logements (2.48%); la valeur réelle des nouvelles commandes dans le secteur manufacturier (1.37%); la moyenne hebdomadaire des heures travaillées dans le secteur manufacturier (1.01%); le ratio estimatif des bénéfices dans le secteur manufacturier (0.86%) et l'indicateur économique américain (0.26%).

Seuls l'indice du cours des actions (3.43%) et la valeur réelle de la masse monétaire ont progressé au cours du mois de juin.

Banque Canadienne Nationale

La Banque Canadienne Nationale, pour sa part, souligne que la capacité concurrentielle des manufacturiers canadiens est mise en danger. Nous dépendons du commerce international et par conséquent, pour ne pas être pénalisés et pour rester au plus fort de la lutte, il importe que nos frais de production soient comparables à ceux de nos concurrents. "A cet égard, mentionne le bulletin mensuel de la banque, une comparaison entre l'accroissement de la production manufacturière par travailleur et l'augmentation de la rémunération est très révélatrice".

La situation s'est améliorée dernièrement face à l'économie américaine surtout, rappelle la Banque à cause de la dépréciation du dollar canadien et d'un ralentissement dans le taux d'augmentation des salaires.

Banque de Montréal

Constatant que les progrès économiques enregistrés au cours des années 70 ont pu être décevants, en raison des attentes qu'avaient fait naître les perspectives au début de la dernière décennie, la Banque de Montréal considère malgré tout, que la situation n'est pas si mauvaise. Surtout qu'une attitude plus réaliste semble vouloir se faire jour dans la population canadienne. Les attentes sont nettement plus modestes. Cette attitude, note la Banque, "est non seulement le reflet de l'expérience récente mais correspond aussi à une vue plus réaliste des contraintes qui frappent l'économie". De là à conclure que c'est peut-être là l'élément le plus encourageant et le plus prometteur pour les années 80, il n'y a qu'un pas que la Banque semble vouloir franchir allègrement.

geant et le plus prometteur pour les années 80, il n'y a qu'un pas que la Banque semble vouloir franchir allègrement.

Banque Provinciale

Dans son dernier bulletin économique, la Banque Pro-

vinciale constate une "rationalisation" du secteur agro-alimentaire au Québec, mouvement qui devrait se continuer, mentionne-t-on, au grand avantage du consommateur.

Avec l'émergence des centres commerciaux, les grandes chaînes d'alimentation ont

vu leur activité s'accroître au dépend des épiciers indépendants. Pour ne pas être laissés pour compte, ceux-ci se sont alors affiliés "sous la bannière de grossistes". Une telle concentration a, à son tour, forcé les producteurs à s'adapter à cette réalité nouvelle. On a donc assisté à un regroupe-

ment des fabricants et des fournisseurs québécois, particulièrement dans les domaines de la boulangerie, de l'industrie laitière et des abattoirs de volailles. Sans compter que des efforts de modernisation sont actuellement en cours au niveau des abattoirs en général et des salaisons.

EMISSION DE \$1,300,000,000 D'OBLIGATIONS DU GOUVERNEMENT DU CANADA NON REMBOURSABLES PAR ANTICIPATION DATEES DU 1^{er} OCTOBRE 1979

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

Obligations 10³/₄% à 3 ans 1/2 mois échéant le 15 octobre 1982
Prix d'émission: 99.75% rapportant environ 10.85% à l'échéance

Intérêt payable le 15 octobre et le 15 avril
L'intérêt d'un demi-mois payable le 15 octobre 1979

et

Obligations 10¹/₂% à 5 ans échéant le 1^{er} octobre 1984
Prix d'émission: 99.50% rapportant environ 10.63% à l'échéance

Intérêt payable le 1^{er} avril et le 1^{er} octobre

et

Obligations 10¹/₂% à 10 ans échéant le 1^{er} octobre 1989
Prix d'émission: 99.75% rapportant environ 10.54% à l'échéance

Intérêt payable le 1^{er} avril et le 1^{er} octobre

et

Obligations 10¹/₂% à 25 ans échéant le 1^{er} octobre 2004
Prix d'émission: 100.00% rapportant environ 10.50% à l'échéance

Intérêt payable le 1^{er} avril et le 1^{er} octobre.

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

L'émission d'obligations 10¹/₂% datées du 1^{er} octobre 1979 et échéant le 1^{er} octobre 2004 ne dépassera pas \$600 millions.

La Banque du Canada convient d'acquiescer un minimum de \$400 millions des nouvelles obligations. Cette acquisition sera affectée à n'importe quelle échéance sauf que ce total comprendra un minimum de \$100 millions des obligations échéant en 2004.

Le produit de l'offre servira au rachat de \$967 millions d'obligations du gouvernement du Canada échéant le 1^{er} octobre 1979, ainsi qu'aux fins générales du gouvernement du Canada.

Les nouvelles obligations seront datées du 1^{er} octobre 1979 et porteront intérêt à partir de cette date. Le principal et l'intérêt sont payables, lorsqu'exigibles, en monnaie légale du Canada: le principal à l'échéance, à toute agence de la Banque du Canada, et l'intérêt, sans frais, à toute succursale au Canada d'une banque. Les titres définitifs seront disponibles le ou vers le 1^{er} octobre 1979 et par la suite sous deux formes: au porteur avec coupons annexés et sous forme entièrement nominative, l'intérêt étant payable par chèque. Les obligations de l'une ou de l'autre forme seront de mêmes coupures et entièrement interchangeables quant aux coupures et/ou à la forme, sans frais (sous réserve des exigences de transferts statutaires, le cas échéant).

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

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



Ministère des Finances
Canada

Department of Finance
Canada

SE7

La libéralisation du commerce international

Dans sa conférence sur la libéralisation du commerce international, le président et chef de la direction de La Banque Provinciale du Canada, monsieur Michel Bélanger, a relevé les effets à court et long terme des mesures qui régiront les échanges entre les pays après les accords de Genève. Il a souligné en outre les ajustements que ces mesures impliquent notamment pour les chefs d'entreprise et les gouvernements.

Résultats et effets sur l'économie mondiale

Si les accords établis le 12 avril dernier à Genève après six ans de négociations pour libéraliser les échanges et accroître la concurrence, ne correspondent pas vraiment aux objectifs élevés du Tokyo Round de 1973, ils ne sont pas pour autant insatisfaisants. Les résultats généraux sont positifs. Il faut tenir compte de la conjoncture économique médiocre des dernières années.

Les droits de douane qui à Tokyo devaient être abaissés de 40%, l'ont été d'un tiers environ. Cet abaissement qui entrera en vigueur le 1er janvier 1980, s'étalera sur huit ans et portera sur des échanges estimés à \$125 milliards de 1976. De nouveaux codes concernant les obstacles techniques au commerce, la valeur en douane, les marchés publics, les licences d'importation, le dumping, les subventions et les droits compensateurs, ont permis une réduction de ces barrières non tarifaires.

D'une manière générale, il y a tout lieu de penser que les progrès réalisés à Genève devraient permettre de renforcer les défenses contre les pressions protectionnistes. Les gouvernements ont opté pour une concurrence internationale accrue. La libéralisation des échanges permettra une meilleure utilisation des ressources et le consommateur se procurera les produits à meilleurs prix.

L'abolition des barrières commerciales incitera les industries à se spécialiser dans les secteurs où elles jouissent d'avantages importants. L'accès à des marchés plus vastes stimulera la productivité et diminuera les coûts de production. Mais à Genève certains points restent encore à régler: les pays du tiers monde n'ont pas ratifié les accords et "les mesures de sauvegarde" à prendre contre les importations qui désorganisent les marchés n'ont toujours pas fait l'objet d'une entente.

Résultats et effets sur l'économie canadienne

Au Canada, les résultats sont dans l'ensemble satisfai-

sants. Le gouvernement canadien a approuvé la mise en oeuvre des accords, la Chambre des Communes ratifiera probablement les réductions tarifaires avant la fin de l'année. Concernant les droits de douane sur les exportations canadiennes, les États-Unis qui absorbent 70% de nos produits exportés verront leurs droits de douane abaissés à 4 ou 5% dans huit ans sur les produits manufacturés canadiens. Les tarifs de la CEE et du Japon se situent entre 5 et 7% pour les produits finis canadiens, ils toucheront quelque \$2 milliards de nos exportations.

Dans le secteur agricole, le Canada bénéficiera de concessions tarifaires sur plus de \$1 milliard d'exportations.

Du côté des importations, le taux moyen des tarifs passe de 15 à 9 ou 10% pour les biens manufacturés. Soulignons que le Canada n'a pas consenti de réduction tarifaire sur l'entrée des textiles, vêtements, chaussures et navires.

Les structures commerciales du Canada ont forcément déterminé sa position autour des tables de négociations. Pays exportateur de richesses naturelles et importateur de produits finis, il n'était pas en position de force cependant il a sauvegardé ses intérêts. Étant parti avec des tarifs plus élevés, il jouit encore maintenant d'une protection tarifaire relativement élevée. Pour les obstacles non tarifaires, l'accord sur les subventions et les droits compensateurs semble avantageux. Par contre, la mise en oeuvre de l'accord sur la valeur en douane imposera des changements importants dans les lois et pratiques administratives et le gouvernement a proposé certaines conditions à son application.

Parmi les effets positifs: la période d'incertitude est terminée. Les investisseurs connaissent les règles, ils ont maintenant à prévoir leurs actions. A court terme, les effets des accords seront négligeables pour le pays. Mais pour la prochaine décennie, la réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires aura un double effet: nos exportations deviendront plus accessibles aux pays étrangers et la concurrence des importations s'accroîtra sur le marché intérieur canadien.

L'abaissement des droits de douane devrait entraîner une valorisation de notre production (amiante et produits forestiers) et une diminution du déficit du commerce de produits finis.

Pour nos exportations aux États-Unis, les perspectives sont intéressantes. Soulignons entre autres que 80% de nos ventes d'automobiles y entreront en franchise alors que 65% des produits américains entreront en franchise au Canada. Pour nos importations, les effets con-

sisteront en un abaissement des coûts et des prix et en une plus grande compétitivité. Il est impératif que ces conséquences soient mises en valeur par une action conjuguée des entreprises canadiennes et des gouvernements.

Les effets sur l'économie des provinces

La diversité des structures économiques régionales entraîne des différences dans les effets de la libération des échanges. Au Québec, le nombre d'emplois dans les industries manufacturières

très protégées (textiles secondaires, vêtements, chaussures) est élevé. Plusieurs produits bénéficieront de contingents à l'importation en plus de l'élimination ou de la réduction actuelle de la taxe de vente provinciale et échapperont à la réduction des droits de douane.

L'industrie aéronautique; celles de certains papiers, des boissons alcooliques, de l'aluminium, du cuivre et de l'amiante profiteront aussi des accords de Genève.

Dans les provinces de l'Atlantique, les matières premières et les produits semi-finis représentent 90% des exportations du Nouveau-Brunswick et 80% de celles de la Nouvelle-Ecosse. Les États-Unis importent ces produits sans franchise ou presque, les provinces maritimes devraient

donc être moins affectées que le Québec.

Quant aux exportations de l'industrie papetière; de l'industrie de transformation de produits alimentaires, des produits de la mer et de certains produits agricoles, elles devraient aussi être avantagées par les réductions tarifaires.

Soulignons enfin que les accords de Genève reconnaissent que les subventions au développement régional — importantes au Québec et dans les provinces de l'Atlantique — constituent une aide bien légitime.

Les règles du commerce international sont maintenant plus précises et plus claires mais si leur application n'est pas immédiate, les entreprises doivent d'ores et déjà prévoir tous les ajustements.

Mesdames,
Messieurs...
le numéro un.



JOHNNIE WALKER RED LABEL...
SI DOUX QU'IL EST BON PREMIER DANS LE MONDE ENTIER.

