

LISEZ PLUS RAPIDEMENT... ... PRÉSENTATION GRATUITE

L'Institut de Lecture Dynamique Evelyn Wood vous invite à une présentation gratuite de sa méthode de renommée mondiale au 205 ouest, rue Sherbrooke.

lundi 8 jan. à 19h.	lundi 15 jan. à 19h.
mardi 9 jan. à 19h.	mardi 16 jan. à 19h.
mer. 10 jan. à 19h.	mer. 17 jan. à 19h.
jeudi 11 jan. à 19h.	jeudi 18 jan. à 19h.
vend. 12 jan. à 19 et 21h.	vend. 19 jan. à 19 et 21h.
sam. 13 jan. à 10h.	sam. 20 jan. à 10h.

**institut de lecture dynamique
evelyn wood inc.**
205 OUEST, RUE SHERBROOKE
MONTREAL, QUE. TEL 844 1941

Lundi 8 janvier 1968
Vol. XL No 2

ROYAL COMMISSION ON
BILINGUALISM & BICULTURALISM
LIBRARY - BIBLIOTHEQUE

COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE SUR
LE BILINGUISME & LE BICULTURALISME

LES AFFAIRES

HEBDOMADAIRE D'INFORMATION FINANCIÈRE, INDUSTRIEL

635 HENRI-BOURASSA EST

MONTREAL 12

418-67/1-69/34/5
COMM. ROY. DE BIL. & BICULTUR.
Case Postale 1508,
OTTAWA, Ontario

ICIALE

5 cents

Selon un éminent homme d'affaires

A long terme, l'intégration nord-américaine s'impose

L'économie canadienne s'en va à la dérive, a déclaré M. Robert T. Ruggles, directeur de la planification de l'Imperial Tobacco, devant les membres de l'Association canadienne des fabricants d'équipement d'affaires, à Toronto.

"Au cours des deux ou trois dernières années," de poursuivre M. Ruggles, "on n'a obtenu que confusion, retards et renseignements erronés de la part de certains chefs de nos gouvernements, fonctionnaires et théoriciens en économie, le tout accompagné de vives pressions venant de l'extérieur, surtout des Etats-Unis." A la suite de ceci, d'affirmer M. Ruggles, "nous suivons un courant qu'il nous sera peut-être impossible de remonter".

L'orateur a ajouté que les Canadiens avaient trois choix. "Le pre-

mier est de continuer d'aller à la dérive. Si nous optons pour celui-ci, notre position concurrentielle se détériorera davantage à mesure que les frais de main-d'œuvre prendront le dessus sur les gains de productivité en fabrication. Les investissements au pays diminueront, nous ne deviendrons qu'une "succursale" et éventuellement nous devrons faire face à la dévaluation. Le niveau de vie baissera et les hommes-clefs seront portés à quitter le pays, entraînant ainsi d'autres problèmes", soulignait-il.

"Notre deuxième choix", de poursuivre M. Ruggles, "est un revirement immédiat et décisif par le gouvernement vers de nouvelles politiques fiscales et monétaires comprenant un programme d'une durée de trois à cinq ans faisant connaître publiquement les priorités en matière fiscale et une politique pour la stabilité monétaire," précisait-il. Parlant sur un ton plutôt humoristique que sérieux, l'orateur ajoutait "peut-être serait-il bon de rendre illégal pour les membres ou employés du gouvernement de parler des revenus provenant des impôts comme étant leur argent plutôt que celui des contribuables".

"Le troisième choix", de dire M. Ruggles "est que le Canada se dirige vers un vaste programme d'intégration Nord-Américaine. Il s'agit là d'un projet à long terme qui doit comprendre un grand nombre de changements dans les impôts, les investissements, les priorités, le bien-être et davantage", disait-il.

"L'adoption d'un 'revirement' ou d'un 'rehaussement' exige plus que de la compétence technique. Elle demande un surcroît de ma-

turité de la part des hommes d'affaires, des dirigeants syndicaux et, bien entendu, des chefs des partis politiques.

"Nous y parviendrons, de conclure l'orateur, seulement si nous

le voulons bien. Rappelez-vous toutefois que les grincements que vous entendez sont ceux du véhicule de l'économie canadienne, modèle 1968-1970, qui glisse vers un mur de concurrence à la suite d'un dérapage".

Les Canadiens de Harvard et leur avenir au Canada

Le "Canadian Club" du Harvard Business School annonce la récente parution de "Potential 68".

"Potential 68", fichier bibliographique, contient le curriculum vitae des étudiants canadiens, candidats au MBA au Harvard Business School. Vingt-trois de ceux-ci termineront leurs études en avril prochain et désirent obtenir un emploi permanent au Canada, tandis que quinze seront diplômés en 1969 et sont présentement en quête d'un emploi pour l'été qui vient.

Publié annuellement depuis quatre ans par les étudiants canadiens du Harvard Business School et à leurs propres frais, "Potential" veut faire prendre conscience au monde des affaires canadien du nombre relativement imposant d'étudiants venus de toutes les régions du Canada qui se spécialisent à Harvard; on veut de cette façon stimuler l'intérêt des hommes d'affaires canadiens, et leur faciliter la tâche dans le recrutement de ces étudiants. Ainsi, "Potential" est envoyé à environ 1,000 compagnies à travers le Canada. Cette année, pour la première fois, ces compagnies ont été classifiées par région

géographique et par type d'industrie, grâce aux facilités électroniques de Harvard.

L'expérience des années passées a d'ailleurs clairement démontré l'utilité de "Potential" en tant qu'outil de placement pour les étudiants canadiens, candidats au MBA au Harvard Business School, qui désirent retourner travailler au Canada. L'an dernier, par exemple, tous sont revenus au pays à l'exception d'un seul, malgré l'attrait des positions offertes par les entreprises américaines, et leurs méthodes de recrutement agressives face aux étudiants de Harvard.

Les diplômés de 1966, placés au Canada, ont obtenu un salaire initial médian de \$10.750 (Can.) comparativement à \$11.300 (U.S.) pour tous les diplômés du Harvard Business School employés par des firmes américaines.

Des anciens du Harvard Business School font partie de l'administration supérieure de plusieurs compagnies canadiennes: Hydro-Québec, Power Corporation, Consolidated Bathurst, United Auto Parts, pour n'en mentionner que quelques-unes, ont ainsi à leur emploi des anciens de Harvard.

Recherche en équipement aérospatial

Une division de DeHavilland passe sous contrôle canadien

L'exploitation de l'entière division du matériel et de la recherche en équipement aérospatial de DeHavilland Aircraft of Canada Ltd. (la division Spar) vient de passer sous le contrôle d'une nouvelle société entièrement canadienne, la SPAR Aerospace Products Limited de Toronto.

"Depuis septembre dernier, nous possédions une option d'achat avec DeHavilland sur leur stock complet de machinerie et de produits usinés ainsi que sur toutes leurs affaires en marche: nouveaux contrats, soumissions, devis, brevets et marques de commerce," a déclaré M. Larry D. Clarke, président de la nouvelle société Spar. "Tout est maintenant finalisé et nous pouvons commencer sur une base entièrement autonome," a-t-il expliqué.

Déjà engagée dans la réalisation du programme conçu pour le satellite canadien "Alouette", la division du matériel aérospatial de DeHavilland poursuit actuelle-

ment des travaux relatifs au programme ISIS (International Satellite for Ionospheric Studies).

"La somme de connaissances acquises, l'équipement et tout le personnel engagé dans ces travaux restent attachés à notre compagnie," a fait observer M. Clarke. Les pièces d'équipement pour véhicules spatiaux comprennent entre autres des tiges d'antennes, tiges stabilisatrices et flèches d'instrumentation développées par le groupe Spar.

La Société Spar se spécialisera encore davantage dans les domaines de l'équipement aérospatial et électronique, dont la réparation et la réparation d'avions, la fabrication d'appareils accessoires obtenus en sous-traités et la vente de leurs produits courants tels: tiges d'antennes simples et doubles, dispositifs relatifs aux tâches lumineuses, équipement de transformation, enregistreurs aéroportés et ordinateurs de plongée.

Molson et Imperial Tobacco songent à acquérir Ogilvie

Ces deux compagnies sont la Brasserie Molson et Imperial Tobacco.

On sait que Molson a déjà esquissé un projet de diversification quand elle a acquis les deux tiers des actions de Vilas Industries de Cowansville, un manufacturier de meubles et d'équipement scolaires.

Par ailleurs, Imperial Tobacco a récemment mis sur pied Innotron International Ltd. pour étudier l'opportunité d'investir et d'investir effectivement dans d'autres industries que celle des produits du tabac.

Au cours de l'année, terminée le 31 août, Ogilvie a fait état de ventes s'élevant à \$136,527,000 comparativement à \$120,895,000 l'année précédente. Les profits furent de \$3,633,000 ou \$1.16 l'action ordinaire, comparativement à \$4,263,000 ou \$1.37 l'année précédente.

Mercredi, Ogilvie cotait \$15.37 et avait gagné 37 cents sur le jour précédent. Au cours de décembre, le cours de l'action a augmenté de \$1.87 l'action.

Deux entreprises de Montréal ont confirmé qu'elles étudient présentement la possibilité d'acquérir une bonne partie, sinon la majorité des actions d'Ogilvie Flour Mills Ltd, également de Montréal.

Le syndicalisme, aux Etats-Unis, deviendrait-il protectionniste?

La FAT-COI vient de faire des recommandations à l'Administration américaine indiquant une tendance vers l'imposition de restrictions au commerce entre les pays.

Ce revirement d'attitude de la centrale syndicale qui fut toujours considérée comme favorisant la liberté du commerce, peut apporter aux partisans du protectionisme au Sénat et à la Chambre des représentants les appuis nécessaires pour leur permettre de faire adopter des mesures restrictives contre les produits étrangers.

Voici les recommandations de la FAT-COI:

- Réduction des importations de laines et des fibres non-synthétiques;
- Restriction sur les produits étrangers qui menacent la stabilité d'industries américaines.
- Restrictions des investissements américains à l'étranger;
- Défense d'accorder des concessions tarifaires afin de favoriser les exportations.

On sait que les Ouvriers unis de l'automobile ont déjà fait entendre leurs critiques contre la pacte de l'automobile entre le Canada et les Etats-Unis sous le prétexte que cette entente enlevait des emplois aux travailleurs américains. Les visées protectionnistes de la centrale syndicale peuvent apporter aux sénateurs et aux représentants qui veulent bloquer le renouvellement de l'entente sur l'auto les appuis nécessaires pour faire triompher leur thèse.

Par ailleurs, la FAT-COI attaque durement les systèmes de quotas que fixent les autres pays, les droits d'entrée et les politiques d'achat chez nous pratiquées par d'autres pays. Ceci conduit à des situations qui bouleversent le marché local et font du tort aux industries du pays.

La centrale syndicale se plaint également du peu de cas que le gouvernement américain fait des travailleurs et des entreprises qui sont affectés par les importations. Elle rappelle qu'elle a accordé son appui à la loi sur l'assistance au commerce votée en 1962 à condition qu'une aide soit accordée aux entreprises et aux travailleurs qui souffraient de cette situation.

Brooke Bond se porte acquéreur de Black Diamond International

Dans une déclaration conjointe Madame R.M. Joss, Présidente du conseil d'administration de la compagnie Black Diamond International Limitée, Nassau, et Monsieur F.L. Patterson, Vice-Président et directeur-gérant de Brooke Bond Canada Ltée., Montréal, annoncent qu'une entente a été conclue pour la vente des parts détenues par Black Diamond International dans la compagnie Black Diamond Cheese Limitée, Belleville, Ontario, à la compagnie Brooke Bond Canada Limitée. Selon les termes de cette transaction la vente prendra effet au début de février.

Selon Mme Joss, l'entente avec Brooke Bond donne assurance que

Black Diamond va continuer de progresser pour le bénéfice des employés et pour la région de Quinte dans l'est de l'Ontario. La compagnie Black Diamond est reconnue pour la grande qualité de ses fromages et Mme Joss ajoute, qu'elle est heureuse que cette marque de commerce se joint maintenant aux produits de qualité de la compagnie Red Rose et Blue Ribbon.

M. F.L. Patterson a déclaré que bien que Black Diamond passe sous le contrôle de Brooke Bond Canada Limitée, aucun changement n'est prévu quant à l'administration et que M. D. G. Joss demeure à la gerance de Black Diamond Cheese Limitée.

PROPOS SUR L'ASSURANCE

par René CALLES courtier d'Assurance Agréé

ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ

Dans le présent article et les suivants, nous examinerons les différents aspects de l'assurance de responsabilité civile; c'est-à-dire l'assurance qui garantit à l'assuré le paiement des réparations civiles qui, par application du Code civil ou de lois particulières, pourraient lui incomber, à la suite d'accidents ou de dommages causés à des tiers, par son propre fait ou celui d'autres personnes, ou de choses.

1ère partie: DE QUELQUES IDÉES GÉNÉRALES

En matière d'assurance responsabilité civile, l'on distingue deux types de responsabilité: la responsabilité légale et la responsabilité assumée. La responsabilité légale est celle qui est imposée par la loi, ou qui découle de la simple application de la loi. Elle peut être délictuelle (ou quasi-délictuelle) ou contractuelle. La responsabilité assumée est celle que l'on prend sur soi mais qui, normalement, en vertu de la loi, incombe à un tiers.

Cependant, étant donné qu'il y a un manque d'adaptation des polices d'assurance de responsabilité aux notions juridiques qui prévalent au Québec, il faut se méfier de certaines confusions. Par exemple, dans le milieu des assurances, l'on confond trop souvent la responsabilité contractuelle avec la responsabilité assumée. La responsabilité contractuelle est une responsabilité légale; mais elle n'intervient qu'entre des personnes qui ne sont pas juridiquement des tiers; étant liées par contrat. Tout manquement à une obligation prévue au contrat, peut entraîner une responsabilité que l'on qualifie de contractuelle.

Pour l'assurance de responsabilité civile, il est important de faire les distinctions ci-dessus et de connaître certains points que nous décrivons brièvement ci-après:

a) **Code civil.** Le Code civil précise la responsabilité envers les tiers, notamment sous les articles suivants au sujet des délits et quasi-délits:

art. 1053: "Toute personne capable de discerner le bien du mal, est responsable du dommage causé par sa faute à autrui, soit par son fait, soit par imprudence, négligence ou inhabileté."

art. 1054: "Elle est responsable non seulement du dommage qu'elle cause par sa propre faute, mais encore de celui causé par la faute de ceux dont elle a le contrôle, et par les choses qu'elle a sous sa garde."

... L'instituteur et l'artisan sont responsables du dommage causé par leurs élèves ou apprentis, pendant qu'ils sont sous leur surveillance;

La responsabilité ci-dessus a lieu seulement lorsque la personne qui

y est assujettie ne peut prouver qu'elle n'a pu empêcher le fait qui a causé le dommage;

Les maîtres et les commettants sont responsables du dommage causé par leurs domestiques et ouvriers dans l'exécution des fonctions auxquelles ces derniers sont employés."

art. 1055: "Le propriétaire d'un animal est responsable du dommage que l'animal a causé, soit qu'il fût sous sa garde ou sous celle de ses domestiques, soit qu'il fut égaré ou échappé."

Celui qui se sert de l'animal en est également responsable pendant qu'il en fait usage.

Le propriétaire d'un bâtiment est responsable du dommage causé par sa ruine, lorsqu'elle est arrivée par suite du défaut d'entretien ou par vice de construction."

b) **Responsabilité.** Pour qu'il y ait responsabilité, il faut qu'une faute ait été commise; faute dont l'auteur sera responsable, s'il y a un lien de cause à effet entre la faute et le dommage entraîné.

c) **Fardeau de la preuve.** Le fardeau de la preuve incombe à la victime, sauf lorsqu'une présomption de responsabilité existe.

d) **Présomption.** Une personne est présumée responsable d'un dommage, lorsque le fardeau de la preuve lui revient. Il lui incombe alors de prouver qu'elle n'est pas responsable ou que le dommage résulte de faits, de choses ou de personnes sur lesquels elle n'avait pas de contrôle au moment de la faute ayant conduit au dommage. Cependant, l'employé qui, dans l'exécution de ses fonctions (fonctions pour lesquelles il est employé), commet une faute entraînant un dommage, engage la responsabilité de son employeur. Il s'agit là d'une présomption irréfutable, c'est-à-dire une présomption qui ne peut pas être repoussée; à moins que l'employeur démontre que son employé n'est pas l'auteur de la faute qui est à la source du dommage ou encore n'était pas dans l'exécution de ses fonctions.

e) **Prescription.** L'action d'une victime se prescrit par un nombre d'années plus ou moins grand, selon les cas. Par exemple, elle se prescrit par deux ans pour dom-

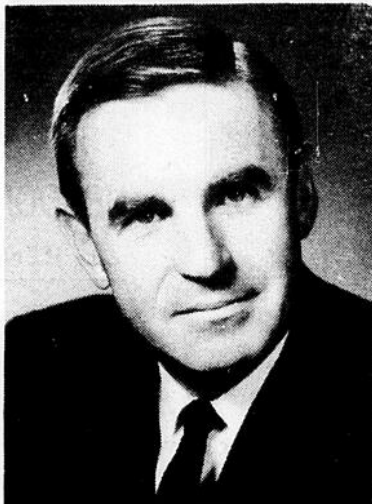
mages résultant de délits et quasi-délits, par un an pour injures verbales ou écrites et pour blessures corporelles. En matière de responsabilité contractuelle, dans la plupart des cas, la prescription est de trente ans.

La responsabilité d'une personne découle de ses actes, des actes de ceux dont elle doit répondre, des choses qu'elle possède ou dont elle a la responsabilité ou la garde, des animaux dont elle a aussi la propriété ou la garde, de ses bâtiments. Cette responsabilité, qu'elle soit légale ou assumée, peut s'étendre aussi bien à des dommages matériels et, dans le cas de ces derniers, à des biens dont on peut avoir la garde ou non.

Pour garantir ces cas de responsabilité civile, les assureurs ont créé différentes formules et polices que nous examinerons dans les prochains articles.

La fonction de mise en marché et l'évolution des conditions

"La mise en marché a pour fonction d'anticiper le changement et de réagir à l'évolution des conditions", déclare Robert S. Hurlbut, nouveau président de General Foods, Limited.



"Le changement est bon -- parce qu'il signifie que les nouveaux besoins embryonnaires du consommateur aussi bien que ceux déjà existants seront mieux servis par l'industrie alimentaire canadienne", a-t-il déclaré.

M. Hurlbut accède à ses nouvelles fonctions après avoir été vice-président de la mise en marché de General Foods, Limited, l'une des plus grandes compagnies de traitement

de produits alimentaires au Canada. Il a assumé divers postes-clés dans les ventes, la mise au point de produits et la mise en marché avant de se joindre, en 1956, à la compagnie dont il est l'un des administrateurs.

Il succède à James W. Andrews, qui avait assumé la présidence depuis 1964 et qui retourne aux États-Unis comme directeur général de la division Jell-O de General Foods Corporation.

M. Hurlbut croit que le consommateur est un critique sévère. "Si les compagnies de mise en marché perdent de vue ce facteur, elles sont vouées à l'échec".

Le principe vital de la mise en marché, a-t-il ajouté, est que "le produit réponde aux besoins véritables du consommateur".

"Il doit représenter une valeur accrue, tant du point de vue monétaire que de la satisfaction du consommateur, permettant à la maîtresse de maison, ainsi libérée, de vivre plus pleinement sa vie à la maison au sein de sa famille, dans sa carrière ou dans ses activités communautaires".

Né à Toronto, M. Hurlbut est bachelier en sciences commerciales de l'Université de Toronto, et diplômé en droit comme avocat et avoué de l'École de Droit Osgoode Hall, à Toronto, en 1951. Après une brève période dans la pratique du droit, il amorça, dans les affaires, une carrière qui dure depuis 15 ans.

Nominations récentes

Canadien National

M. Paul Blanchet, directeur général du service des immeubles au Canadien National est promu vice-président adjoint au service de la recherche et du développement. C'est ce qu'annonce le vice-président chargé de ce service M. Maurice Archer. En plus de ses responsabilités nouvelles, M. Blanchet continuera de diriger le service des im-

meubles du réseau. Originaire de la ville de Québec il fait carrière au CN depuis trente ans.

Allan Ramsay à la présidence de la Trust Association

Allan B. Ramsay, président et directeur général de Guaranty Trust

Company of Canada, a été élu président de The Trust Companies Association of Canada. Il succède à Marcel Faribault qui a été récemment nommé au Conseil Législatif du Québec par le premier ministre Daniel Johnson, et conseiller spécial pour les affaires économiques et constitutionnelles.

Cartes d'affaires

J. LEVASSEUR Inc.

IMMEUBLE

635 est, boul. HENRI-BOURASSA, Montréal Tél.: DU. 1-7788



ÉQUIPEMENT R. LAGUÉ LIMITÉE

1800, BOUL. TASCHEREAU, VILLE LEMOYNE, P.Q. TEL. 861-8673 - 672-1756

LAURIN, LAURIN, BEAUDRY INC. DOMINION INSURANCE AGENCIES LIMITED

COURTIERS D'ASSURANCES AGRÉÉS

TOUR DE LA BOURSE, PLACE VICTORIA, MONTREAL 3 861-4761

interdesign

488-6316 • 843-7205

architecture
d'intérieur
design
maquette

SAMSON, BELAIR, CÔTÉ, LACROIX & ASSOCIÉS

Comptables agréés

MONTREAL • QUÉBEC • RIMOUSKI

360, rue SAINT-JACQUES, Montréal 842-4691

UN JOURNAL UNIQUE INFORMATION JUDICIAIRE (COURT HOUSE DAILY REPORT)

Publié depuis 45 ans

LES PROCEDURES CIVILES

- Les ACTIONS
- Les JUGEMENTS
- Les SAISIES
- Les FAILLITES
- La LOI LACOMBE

LES INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- PERMIS DE CONSTRUCTION
- ENREGISTREMENTS
- ASSIGNATION (transferts de comptes recevables)
- PRIVILEGES
- NANTISSEMENTS

SEULEMENT \$35.00 par ANNÉE

1130 est, Lagauchetière, Montréal 523-1182

LA SAUVEGARDE cie d'assurance-vie



J. Jacques Besner

La Sauvegarde, compagnie d'assurance sur la vie, annonce la nomination de Monsieur J. Jacques Besner au poste de Directeur artistique de "la Maison des Arts, La Sauvegarde", une initiative philanthropique lancée en 1965 et destinée à promouvoir les jeunes talents canadiens. Bien connu dans le milieu artistique depuis de nombreuses années, Monsieur Besner est président de l'Association des Sculpteurs du Québec. Il avait la responsabilité du secteur "génie créateur de l'homme" à EXPO 67, où il organisa quatre expositions d'arts plastique et visuel. En confiant à M. Besner les destinées de "la Maison des Arts", La Sauvegarde complète une autre étape de son programme d'assistance à notre collectivité artistique.

Une ré-orientation des écoles de commerce s'impose; il faut se préoccuper des échanges internationaux

Durant la dernière année, LES AFFAIRES ont insisté sur les problèmes du commerce international. Nous croyons que nous avons un avenir international et qu'il faut dès maintenant préparer ceux qui sauront assurer une exploitation rationnelle de nos richesses même si les entreprises multinationales sont considérées comme anti-nationales.

A l'heure où le Québec prend pied sur le marché international grâce à plusieurs incidents politiques et économique, nous croyons qu'il est nécessaire d'entreprendre dans l'immédiat une campagne pour sensibiliser l'homme d'affaires aux problèmes internationaux. Nos écoles de commerce enseignent actuellement les techniques d'exportation. Cependant, il y a des problèmes beaucoup plus importants et c'est l'administration de ces énormes entreprises. Le marché international est un marché capricieux qui demande dans certains cas l'investissement de capitaux importants et dans d'autres cas, il s'agit tout simplement de bien connaître les sources existantes de capitaux pour ce genre de commerce.

Le genre de diplômé

Au Québec, comme ailleurs dans le monde, on s'interroge sur le genre de personne qui devrait sortir d'une école de commerce. Plusieurs directeurs de ces écoles préconisent la formation de spécialistes. D'autres voient plutôt l'apport d'une excellente base de connaissances générales sur la vie économique.

Un autre critère d'appréciation a été émis récemment par le doyen C. Brown du Columbia Graduate School of Business. "We should create job creators, not job fillers". Nous croyons que nos écoles de commerce devraient s'orienter dans ce sens et voir à créer l'esprit d'entrepreneur qui nous manque tant pour construire un pays dynamique en matière économique.

Au début du mois dernier se tenait à la Nouvelle Orléans, un congrès qui a réuni plus de 150 directeurs et doyens de facultés et écoles de commerce tant des Etats-Unis que d'une douzaine de pays sud-américains et d'Europe. Ensemble, ils ont étudié les façons d'atteindre sinon de précéder les problèmes que cotoient les entreprises multinationales.

L'importance du commerce international

D'abord deux chiffres attirent l'attention des spécialistes qui s'occu-

pent de l'éducation dans le monde des affaires: de soixante milliards de dollars en investissements directs des Etats Unis à l'étranger, il n'y en avait que huit milliards avant 1940; ces investissements américains à l'étranger donnent une production évaluée à plus de \$120 milliards. La Chambre de commerce internationale, section des Etats-Unis, révèle par ses statistiques que cette production n'est surpassée que par la production intérieure américaine et de la Russie.

Ces chiffres sont expliqués par le fait que les écoles de commerce américaines, d'après le directeur d'une école de commerce, ont commencé à diffuser des cours sur les techniques d'exportations avec une forte orientation sur la commercialisation des produits et non de l'administration de ces énormes entreprises qui font le commerce sur un plan international.

Ce genre de congrès, aux dires du doyen du Tulane Graduate School of Business Administration, M. C. Grayson Jr., n'aurait pu se réaliser, il y a à peine deux ans. "Les écoles de commerce, a-t-il précisé, ont atteint un point où les plus sophistiquées sont prêtes à s'asseoir pour discuter de leur point de vue, et s'interroger si les écoles envoient des gens compétents sur le marché du travail pour pallier au manque actuel et futur; d'autre part, les autres écoles réagissent de la même façon, à savoir qu'elles prêtent leur oreille pour mieux comprendre les autres".

Une enquête révélatrice

Ce regain d'intérêt provient de la publication des résultats de la première enquête vraiment sérieuse et exhaustive du travail effectué par les écoles de commerce dans le secteur du commerce international. Ce rapport a été publié au printemps dernier. C'est la première fois qu'on peut réunir un groupe aussi important d'intellectuels et d'hommes de carrière dans le secteur de l'enseignement des affaires. Ce rapport a été publié par un organisme sans but lucratif, qui est financé par les fondations Ford et Carnegie pour encourager les universités américaines à s'occuper des activités internationales et cet organisme s'appelle: Education and World Affairs.

La conclusion de ce rapport précise que l'étude de la situation de l'enseignement des matières commerciales internationales dans les écoles de commerce concernées est divisée entre deux mentalités. Il y a celles qui croient que ce genre

d'enseignement fait partie plutôt de l'extension des cours réguliers et il y a aussi celles qui en font un secteur entièrement à part et qui croient que ce secteur devrait avoir ses propres facultés ou écoles.

Les participants ont écouté les spécialistes suivants: John Fayerweather, New York University's Graduate School of Business Administration; Richard D. Robinson du MIT; Léo Spier de la Pennsylvanie; Léo G. Erickson du Michigan, Endel J. Kolde de l'Université de Washington, W. Warren Haynes de Harvard; et Alan B. Coleman de Stanford.

Conclusions semblables

Malgré les méthodes d'enseignement très différentes, du rapport de EWA et du congrès on peut relever certains traits marquants qui semblent former une certaine unité parmi la majorité. De l'avis du doyen du Massachusetts Institute of Technology, "Nous sommes intéressés à éduquer un genre de personne qui serait capable de sortir l'essentiel dans la société et qui sera porté à demander rapidement la bonne question — un homme qui, dans une situation différente, ne sera pas porté à dire que c'est stupide ou que c'est intéressant. Il doit comprendre que tout est rationnel dans un certain contexte; la solution est de bien comprendre le contexte".

Pour plusieurs, les entreprises multinationales sont déjà un important problème à résoudre dans les écoles de commerce. Ces entreprises qui sont dirigées par des hommes qui pensent en terme de marchés mondiaux et d'opportunités plutôt que des marchés nationaux, certains éducateurs spécialisés les considèrent comme révolutionnaires. D'après le doyen C.C. Brown du Columbia Graduate School of Business, "L'entreprise multinationale, qui ne fonctionne pas toujours en fonction des intérêts des nationaux, devient de plus en plus une énorme puissance, et il faut nous libérer de nos complexes et de notre conservatisme".

En discutant, quel genre de personne devrait être celui qui pourrait bien administrer une entreprise multinationale, on s'est entendu pour dire que cette personne ressemblerait beaucoup à l'homme idéal, soit posséder la capacité d'apprendre, de prendre des décisions, d'analyser

une situation, et de demander de nouvelles questions.

Les palliatifs

Vu que toutes les écoles de commerce ne peuvent avoir un département de commerce international, il existe plusieurs substituts qui sont bien connus au Québec et dont plusieurs étudiants et éducateurs profitent. Il s'agit de stages de toutes sortes.

Au niveau des étudiants, il y a l'AIIESEC (Association Internationale des Etudiants en Sciences Economiques et Commerciales) qui voit à l'échange d'étudiants durant la période des vacances entre les continents. On nous rapporte que 89 étudiants ont participé à ces échanges en 1949 et que plus de 10,000 y participeront en 1970. Quelques écoles de commerce américaines ont leur propre système d'échange d'étudiants.

Un substitut également important est celui d'échange de professeurs entre des universités de divers pays pour aller se spécialiser sur les problèmes différents. Ces professeurs qui bénéficient d'un tel échange peuvent revenir après un stage de quelques mois ou de quelques années pour faire bénéficier l'université qui leur a permis d'acquérir une telle expérience et former d'autres étudiants qui auront la

possibilité de s'intéresser aux entreprises multinationales.

Les changements économiques

D'après le professeur Lee C. Nehrt du Indiana's School of Business, "il y a un chambardement complet dans la demande des entreprises multinationales depuis trois ou quatre ans. A venir jusque là, l'offre de positions dans de telles entreprises était très limitée. Aujourd'hui, l'offre a augmenté à un taux de 120% et l'étudiant intéressé se voit offrir environ cinq positions différentes et un salaire moyen de \$762 par mois". A part quelques différences sur le plan pédagogique, il ressort de ce congrès qu'il faudra pourvoir dans les années à venir à former ce nouvel homme d'affaires qui ne se préoccupera plus des frontières nationales pour faire des affaires sur le plan international.

Au Québec, certains peuvent croire qu'il est prématuré d'aborder une telle question. LES AFFAIRES croit que même si nous n'avons pas encore de classe sociale d'hommes d'affaires aguerris, il est nécessaire d'entrevoir dans l'immédiat la formation de personnes qui seront bien au courant des affaires sur le plan international parce qu'après tout, c'est l'avenir tant du Québec que du Canada.

Claude MOQUIN

M. Marcellin ...

(Suite de la page 5)

ainsi que sur les opérations de transit pour des chargements destinés aux Etats-Unis ou en provenance des Etats-Unis mais arrivant sur notre continent ou le quittant par un port canadien.

Enfin, l'étude consacrera une large place aux mouvements intérieurs de containers et à leur échange avec les Etats-Unis.

Les expéditions par containers, bien qu'elles ne constituent pas une nouveauté puisqu'elles commencent en 1920, exigent des études poussées de coordination.

On a poursuivi la normalisation des containers au cours des dernières années en prévision du moment où tous les modes de transport seront appelés à s'intégrer pour des opérations conjointes.

Les Chemins de fer Nationaux sont très avancés dans le domaine du transport en containers et en utilisent déjà plus d'un millier. Ces immenses cadres mesurent huit pieds sur huit sur vingt. Le plus souvent, ils sont chargés dans des wagons spécialisés qui permettent un transbordement rapide du wagon au camion. Jusqu'ici, le CN n'utilisait des containers que dans ses services Messageries.

Grace au container, la livraison locale ou transcontinentale de porte à porte est possible. On peut en charger un à l'usine et ne l'ouvrir qu'à destination, même s'il doit parcourir plusieurs milliers de milles en empruntant successivement la route, le rail et le navire.

Il permet de réduire les manutentions des articles qu'il contient, la casse, le vol, facilite le contrôle douanier qui se restreint aux visites au départ et à l'arrivée, simplifiant ainsi les formalités portuaires.

PRÊTS HYPOTHÉCAIRES DISPONIBLES

Prêts en 2^e hypothèque
Financement temporaire
\$25,000 et plus

Fonds disponibles pour l'achat de valeurs en portefeuille

Faites parvenir tous les détails, par écrit à:

**WALTER E. HELLER
CANADA LTD.**

259 avenue du Portage Winnipeg, Manitoba



Disponibilité de fonds
dépassant 3 billion de
dollars; établissements
financiers dans le
monde entier.

Succursales à Montréal, Toronto, Winnipeg et dans toutes les villes importantes des Etats-Unis, ainsi qu'à Mainz, Allemagne de l'ouest, Londres, Angleterre; Barcelone, Espagne; Bruxelles, Belgique; Paris, France; Utrecht, Hollande; Mexico, Mexique; Kingston, Jamaïque; Sanjurjo, Porto Rico; Copenhague, Danemark; Stockholm, Suède; Bergen, Norvège.

3717RF

**Et vous,
vous
contenteriez-vous
de servir
un autre
cognac?**

La "Fine de la maison"
dans les meilleurs
restaurants
de Montréal.

**HENNESSY V.S.O.P.
RESERVE**

Grande Fine Champagne





LES AFFAIRES

Hebdomadaire d'information financière, industrielle et commerciale
635 est, boulevard HENRI-BOURASSA, Montréal 12, DU. 1-1888

Publié par la compagnie "Publications LES AFFAIRES Inc."

Président: Julien LEVASSEUR

Directeurs: Claude Coupal et Claude Moquin

Rédacteur en chef: Claude Moquin

Rédacteur: Fernand Bourret; Assistants rédacteurs: Denis Giroux et Chantal Lacroix.

Collaborateurs réguliers: Patrick Allen, conservateur de la bibliothèque de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal; Charles Atala, L.L.L., Conseiller en droit international; René Calles, Courtier d'assurance agréé; François Gauthier, de la faculté d'administration de l'Université Laval; M. William H. Pugsley, de la faculté de commerce de McGill.

Directeur de la publicité: Claude Coupal.

Représentants: à Toronto Peter Elliott, 6 Charles St. East, Suite 213, Tor. 5-922-0524

à Montréal Claude Martin.

Directeur du tirage: Georges Larivière.

On souscrit pour un an (52 numéros) à raison de \$9.00; deux ans (104 numéros) pour \$15.00; trois ans (156 numéros) pour \$20.00; et cinq ans (260 numéros) pour \$30.00.

(Le ministère des postes, à Ottawa, a autorisé l'affranchissement en numéraire et l'envoi comme objet de la deuxième classe de la présente publication).

Typographie: Typofilm Inc. Impression: Delpro Corporation.

Sur la voie du progrès par les échanges internationaux

Comme on peut le constater, cette semaine est consacrée aux problèmes des échanges internationaux. Le Canada — le Québec en particulier — est particulièrement vulnérable aux mouvements du commerce international.

Pour conserver leur part du marché, les grandes entreprises se doivent de devenir multinationales. Pour plusieurs, cela signifie la perte d'une certaine identité. Par contre, il vaut mieux être prêt à compétitionner le marché mondial, pour une nation en particulier, plutôt que de se voir devenir de simples distributeurs de produits étrangers.

Comme on le sait, l'économie canadienne est sur une pente de défaitisme qui pourrait s'avérer sérieuse, si on ne prend pas les moyens de s'en sortir. Nous sommes d'accord avec la proposition de M. Ruggles, directeur de la planification de l'Imperial Tobacco, qui est expliquée succinctement en première page.

Depuis quelques semaines, nous mentionnons que le Québec a besoin de l'Ontario pour établir des politiques commerciales intéressantes, parce que les anglo-saxons ont l'expérience qui nous fait défaut. Nous possédons toutes les qualités requises pour bâtir une nation économiquement forte, mais l'expérience n'y est pas. C'est un facteur très important parce que nous n'avons pas de temps ni d'argent à perdre. Alors pourquoi ne pas se servir de l'expérience des autres pour réussir notre propre affaire?

De la même façon, le Canada a besoin des Américains pour mieux s'orienter. Il ne faut quand même pas penser à compétitionner les entreprises américaines parce que notre productivité ne peut pas être la même.

L'entrepreneur doit savoir quand, comment et où investir ou agrandir ses marchés. De son côté, le gouvernement doit lui aider à mettre en valeur les ressources du pays en fonction du bien des nationaux. Depuis quelque temps, le gouvernement canadien ne semble pas vouloir aider ses citoyens à freiner l'inflation. Au contraire, il semble qu'il cherche à l'accentuer.

Les restrictions du 1er janvier de Washington affecteront sensiblement l'économie canadienne dès cette année. Comme le mentionnait le président de l'Association des manufacturiers canadiens, M. Engholm, cette réduction des investissements américains au Canada dans l'industrie manufacturière ne se ferait peut-être pas sentir dans l'immédiat parce que déjà les entreprises avaient décidé de diminuer leurs investissements en 1968. Mais à la longue, le Canada devra faire face à la concurrence internationale pour obtenir des capitaux américains. Il faut s'attendre à une augmentation certaine des taux d'intérêt.

Déjà à la fin de 1967, on pouvait constater une diminution de près de 20% des investissements directs des ressortissants étrangers au Canada durant les trois premiers trimestres de 1967. Le gouvernement pourrait aider l'économie du pays en acquérant une politique adulte dans la solution des divers problèmes canadiens. Par politique adulte, nous entendons une orientation de l'économie telle que les étrangers soient bienvenus avec leurs capitaux, mais surveillés.

Nous sommes dans le seul pays, où il faut rappeler au gouvernement qu'il doit travailler à l'avantage de son territoire et de ses habitants. Un étranger ne comprendrait pas un tel langage, mais au Canada et encore au Québec, il est normal de rappeler qu'il est temps qu'on commence à travailler en fonction de ses aspirations, à la condition que nos intérêts politiques n'aillent pas à l'encontre de nos intérêts économiques.

1968 marquera un point tournant dans l'économie canadienne. Nous saurons bientôt si le Canada sera un pays qui voudra entrer en compétition avec les autres nations du monde.

Nous pouvons compétitionner les marchés étrangers en tenant compte de la spécialisation de nos produits. Le ministère de l'Industrie est en place pour aider le manufacturier à étudier la commercialisation et la distribution — toujours par rapport à d'autres pays — et les répercussions des conditions du milieu des affaires sur l'aptitude à supporter la concurrence des produits canadiens.

Le gouvernement doit être conscient du fait qu'il doit travailler en étroite collaboration avec l'industrie manufacturière. Comme nous sommes maintenant portés à le dire, la politique économique de notre pays doit s'adapter à un contexte international dont la difficulté, la nouveauté et la rapidité d'évolution apparaissent chaque jour davantage.

Claude MOQUIN

La répartition et le mode plutôt que le montant des investissements étrangers peuvent desservir le pays d'accueil

par François GAUTHIER, économiste

professeur auxiliaire à la faculté d'administration de l'Université Laval

En 1965, le montant total des investissements directs privés américains à l'étranger s'élevait à 49, 217 millions de dollars. Ces investissements provoquent diverses réactions, comme on le sait, en particulier en Europe et au Canada qui sont les pays d'élection des investisseurs américains. Parmi les éléments de la controverse, certains d'entre eux méritent d'être examinés de plus près.

Les avantages potentiels

Il est hors de doute que, mises à part toutes considérations politiques et sociales, les investissements étrangers ont souvent des effets bénéfiques sur le plan économique. Ils peuvent avoir les mêmes avantages et les mêmes conséquences que les investissements nationaux bien qu'il n'en soit pas nécessairement ainsi. Résumons brièvement ces avantages potentiels: création de nouveaux emplois, augmentation grâce au paiement d'impôts des nouvelles firmes, effet d'entraînement sur les industries existantes ou création de nouvelles entreprises nationales soit pour approvisionner la nouvelle entreprise, soit pour exploiter ses produits. En outre, les investissements étrangers produisent certains effets qui leur sont spécifiques. Souvent, une entreprise étrangère s'installe à l'étranger (au Canada, par exemple) pour exploiter un nouveau marché que les droits de douane ou les coûts de transport lui rendent difficilement accessible à partir de son territoire national. Ce faisant, elle introduit dans le pays où elle s'est installée de nouveaux produits qui tendent à élever le niveau de vie de la population locale soit en lui procurant une production plus grande, soit en améliorant la qualité de produits déjà connus. La nouvelle entreprise introduit également dans le pays d'accueil de nouvelles techniques de production qui peuvent être utiles aux entrepreneurs locaux si ceux-ci savent les adapter et les utiliser à bon escient. Enfin, ces entreprises étrangères apportent dans le milieu industriel un nouvel élément de concurrence parfois particulièrement puissant qui force les entreprises locales à rationaliser leurs méthodes de production. Dans bien des cas (ceci est particulièrement vrai en Europe) ce nouvel élément de concurrence a provoqué un mouvement de concentration dans l'industrie et entraîne la formation d'unités de production plus efficaces à partir des anciens éléments. Également, dans la mesure où les nouvelles entreprises stimulent l'activité générale de leur secteur et dans la mesure où cette activité conduit à l'exportation, ces entreprises sont des sources de devises étrangères pour les pays où elles sont implantées.

La répartition des investissements

Il semble bien que peu de pays contestent tous les avantages ainsi procurés à leur économie par les investissements étrangers. Les protestations viennent moins souvent du montant global des investissements étrangers qui fréquemment ne représente qu'une petite fraction des investissements totaux (sauf au Canada) mais surtout de la répartition de ces investissements. Il est bien connu que les entreprises américaines investissent surtout dans le secteur manufacturier et en particulier dans les industries dites "de pointe" ou dans les

secteurs exigeant de forts investissements au départ. Étant donné la difficulté pour les entreprises locales de concurrencer des sociétés soutenues par un capital important et par des techniques développées à l'étranger (dans certaines industries, comme l'électronique par exemple, il est difficile de concurrencer les entreprises déjà en place qui jouissent d'une avance considérable dans le domaine de la recherche et qui contrôlent le marché), l'établissement d'une entreprise étrangère d'envergure internationale dans un pays aboutit en fait à la main-mise de l'étranger sur un secteur complet de l'industrie nationale. Les effets de cette situation ne se limitent pas au seul secteur en question mais à toutes les industries où celles-ci sont plus ou moins interdépendantes.

L'intérêt national

Cette situation peut être extrêmement gênante pour le pays d'accueil si les entreprises étrangères méconnaissent ou entrent en contradiction avec les objectifs fondamentaux du pays. Citons un exemple. La prise de contrôle de la Compagnie française des machines Bull par une entreprise américaine a fait passer le secteur des calculatrices électroniques sous le contrôle américain. Or, les sociétés américaines ont refusé de livrer au Gouvernement français une calculatrice particulièrement puissante destinée à l'industrie spatiale et aéronautique. Il y avait dans ce cas là conflit entre les intérêts du pays d'accueil et les intérêts d'une société étrangère établie dans ce pays. La seule façon de résoudre le dilemme fut de créer une société mixte, contrôlée par l'Etat, pour la production de calculatrices électroniques.

Le mode d'investissement

Un autre fait attire l'attention. Non seulement la répartition mais également le mode d'investissement peut être une source de conflits. En 1965, les acquisitions d'entreprises représentaient 5.7% des investissements américains à l'étranger, le reste ayant servi à la créa-

tion d'entreprises nouvelles et à la prise de participations dans des entreprises existantes. Mais, et c'est là que surgit la possibilité de conflits, il s'agissait très souvent de participations majoritaires ou tout au moins de participations suffisantes pour assurer une prise de contrôle.

Les étrangers investissent également aux États-Unis. Jusqu'en 1964, par exemple, les investissements européens à long terme aux États-Unis ont dépassé les investissements américains à long terme en Europe. La tendance s'est renversée en 1965. Mais ce qui diffère dans les deux cas, c'est la composition des investissements. Les épargnants, étrangers investissent aux États-Unis principalement dans des actions de compagnies incorporées et dans des titres obligataires gouvernementaux. Ces formes de placements n'impliquent aucune prise de contrôle des entreprises américaines.

Contrôle des investissements

De nos jours, la plupart des pays considèrent que l'importation de capitaux étrangers peut comporter des avantages très réels. Cependant, de plus en plus, on reconnaît le besoin d'exercer un certain contrôle sur ces investissements afin qu'ils n'entrent pas en contradiction avec les intérêts nationaux. Ainsi, on a souvent suggéré qu'une façon de profiter le plus possible de l'épargne et de la technologie de l'étranger est d'éviter les concentrations dans les secteurs vitaux de l'économie. Mentionnons qu'il n'y a pas si longtemps (au début du XXe siècle), les investissements directs européens sous forme de participations ou de création d'entreprises aux États-Unis étaient très importants. Cette situation engendrait alors les mêmes tensions qu'aujourd'hui, mais en sens inverse. Les deux guerres mondiales ont certes largement contribué à renverser cette tendance. Ce renversement est dans une certaine mesure le résultat des capitaux étrangers qui ont contribué au développement de l'économie américaine.

La première banque canadienne: les Américains et les Écossais

Les commerçants américains ont joué un rôle tout aussi important dans la fondation de la première banque au Canada que les marchands de fourrures écossais, auxquels on en attribue d'ordinaire le mérite. Les "interventions" américaines dans les affaires bancaires du Canada ne datent donc pas d'hier, puisque la fondation de la Banque de Montréal remonte à 1817.

Le deuxième et dernier tome de "La Première Banque au Canada", paru tout récemment, relate de nombreux épisodes de ces années lointaines. L'ouvrage entier, dont l'auteur est Merrill Denison, est consacré à l'histoire de la Banque de Montréal. Le premier volume s'étendait sur les événements qui ont précédé la fondation de la banque, en 1817, et sur les 25 premières années de son développement. Le tome II va de 1842 à nos jours; l'auteur y poursuit l'histoire du plus ancien établissement financier du Canada et raconte bien des détails

nouveaux et fascinants sur les relations bancaires et commerciales entre les États-Unis et le Canada.

Les lecteurs du premier tome de l'ouvrage savent déjà que cinq des treize premiers administrateurs de la Banque de Montréal étaient originaires de Nouvelle-Angleterre. Les débuts furent difficiles; cependant, après 25 années d'efforts souvent décourageants, l'un de ces administrateurs, Horatio Gates, qui venait du Vermont, finit par affermir l'établissement en trouvant à Boston, dans le Connecticut, et à New York des souscripteurs disposés à fournir près de la moitié des \$150,000 du capital initial de la banque.

Le tome II contient bien d'autres détails surprenants sur les relations financières entre le Canada et les États-Unis. Le lecteur découvrira, au travers des faits qu'il relate, bien des précédents qui expliquent les réactions que suscite actuellement la puissance financière des États-Unis parmi les Canadiens.

M. Marcellin définit l'orientation du sixième Plan

"Consolider l'acquis de la planification française et apporter à ses méthodes et à son contenu les améliorations que requiert l'évolution de l'économie et de la société française, tels sont les soucis dominants qui vont guider l'élaboration du sixième plan, a rappelé M. Marcellin, ministre délégué chargé du Plan et de l'Aménagement du territoire, au cours d'une récente conférence de presse à Paris. Les récentes décisions prises au cours du comité interministériel répondent à ces deux préoccupations majeures.

La politique économique de la France, a fait remarquer M. Marcellin, doit s'adapter à un contexte international dont la difficulté, la nouveauté et la rapidité d'évolution apparaissent chaque jour davantage. Les conditions de l'avenir, a-t-il ajouté, seront assez différentes suivant que le contexte international sera caractérisé par une communauté européenne forte ou, au contraire, par un vaste libre-échange dans tout l'occident industriel, sans que la France participe à une communauté véritable.

D'autre part, a poursuivi le ministre, après le premier essai effectué lors de la préparation du 5e plan, un effort particulier sera consacré à l'examen des tendances à long terme du développement et du monde de vie.

M. Marcellin a précisé les premières décisions prises par le gouvernement.

1) Politique démographique: un certain nombre de mesures tendant à favoriser la croissance du taux de natalité pourraient être incluses dans le 6e plan de façon à rattraper les taux des pays voisins, qui sont souvent supérieurs.

2) Politique de développement: une attention toute particulière sera portée à la définition d'un programme de politique industrielle en s'appuyant notamment sur les travaux du comité de développement industriel. Les actions étudiées

tendront à permettre le développement des forces productives dans les domaines de la main-d'œuvre, de l'investissement et de la recherche. A cette occasion seront examinées les réformes d'ordre réglementaire et institutionnel qui pourraient favoriser le développement de la productivité (droits des sociétés, de la propriété commerciale et foncière etc.).

3) Investissements publics: le 6e plan visera de nouveaux progrès dans les domaines suivants: l'ensemble des programmes civils y seraient inclus, une meilleure concordance entre les "enveloppes" financières du plan et les programmes physiques d'opérations sera recherchée de façon à obtenir plus de clarté et d'efficacité.

Un comité de liaison entre les ministères des armées, des finances et le commissariat au plan s'efforcera de coordonner les programmes militaires et civils.

4) Politique sociale: Le thème central de la politique sociale du 6e plan sera celui de l'adaptation de l'homme dans tous les aspects de son existence à une société en changement rapide. Dans cette perspective seront étudiées les actions concernant l'aménagement du cadre et du mode de vie (habitat,

emploi, éducation, formation et réadaptation).

5) Politique régionale et urbaine: dans la préparation du plan, une association plus précoce des régions et des villes sera recherchée. Les collectivités locales seront associées à la préparation des programmes urbains du plan dès 1968 les coder).

6) Modernisation de l'administration. La possibilité d'établir à l'occasion du 6e plan, un programme de modernisation de l'administration sera étudiée. L'objet principal sera de développer la rentabilité dans les administrations et d'orienter les verdicts et les procédures en vue d'une meilleure efficacité.

M. Montjoie, commissaire gé-

ral du plan, a rappelé de son côté, l'original et l'utilité de la planification française. Il a précisé que les études actuellement en cours visaient à infléchir le plan dans trois directions:

Ouverture sur l'extérieur, études à long terme, recherche de la plus grande utilité possible pour les "utilisateurs" au plan.

Le routage des "containers" autour du monde est étudié par le Canadien National

Un groupe de travail chargé d'étudier l'organisation du routage des containers autour du monde vient d'être constitué aux Chemins de fer Nationaux. C'est ce qu'a annoncé M. Alex H. Hart, vice-président, Marketing.

La section de Montréal sera présidée par Rupert J. Tingley, directeur du service de recherche pour la clientèle, Région de l'Atlantique.

M. Hart a précisé que si le CN a suivi le développement de l'utilisation des containers, cette nouvelle activité a pris une telle extension au Canada et dans le monde qu'il faut maintenant envisager la coordination des opérations entre

le chemin de fer et les autres moyens de transport.

L'étude portera notamment sur le rôle que pourrait jouer le CN comme "trait d'union" transcontinental. Déjà expérimentée aux Etats-Unis, la formule "trait d'union" accélère l'acheminement des containers entre l'Extrême-Orient et l'Europe et c'est le rail qui assure la liaison entre les ports de la côte ouest et ceux de la côte est où ils sont transbordés sur des océaniques, permettant d'éviter ainsi la lente traversée du Canal de Panama.

M. Tingley étudiera les possibilités d'un trait d'union canadien,

notre pays offrant l'avantage d'une voie ferrée unique d'un océan à l'autre.

"Il peut être plus rapide et plus économique de transporter par mer jusqu'à Vancouver ou jusqu'à Prince Rupert des containers partant du Japon à destination de l'Europe et de les mettre ensuite dans un train spécial qui les conduira à un port de l'est", a-t-il dit.

Si l'aspect "trait d'union" est important, l'étude n'en portera pas moins sur les expéditions en containers entre l'Extrême-Orient ou l'Europe et le Canada, et retour.

(Suite à la page 3)

AVIS de changement de NOM D'INCORPORATION

La maison **FABI & FILS LIMITÉE** sera dorénavant connue sous le nom de



S E R O C I N C.

"TOUJOURS À VOTRE SERVICE"

- Entrepreneur général
- Revêtement bitumineux

- Béton préparé
- Location de machinerie

800, rue King Est, Sherbrooke, P.Q.

Ligne directe Montréal 866-0960

Tél.: 569-6333

LES ÉDITIONS QUO VADIS

PRÉSENTENT EN EXCLUSIVITÉ
LE MEILLEUR AGENDA DU MONDE

l'agenda planning

D'UN SEUL COUP D'ŒIL

VOTRE SEMAINE ORGANISÉE



l'organisation c'est d'abord

L'AGENDA PLANNING QUO VADIS

marque déposée - trade mark

- planifie votre travail
- décharge votre mémoire
- économise votre temps

formats poche

randonnée 5" x 3 1/2"
affaires 6" x 4"

formats bureau

ministre 9 1/2" x 8"
président 11" x 8 1/2"

Tous nos agendas comportent « l'Anoplanning » (marque déposée) le planning de votre année d'un seul coup d'œil

SES COMPLÉMENTS

COUVERTURE CUIR - DORURE SUR TRANCHES - PORTEMINE
RÉPERTOIRE POUR CHAQUE FORMAT - CARTES GÉOGRAPHIQUES
AGENDA PLANNING - ANOPLANING - NOTOR SYSTÈME ARCENCIEL

Marques, Plans, Modèles, Brevets Canadiens et Étrangers (dont Allemand)
© Copyright 1952 by Editions "QUO VADIS" tous pays.

QUO VADIS INTERNATIONAL LTD

30 rue de l'épée (outremont) montréal p.q.
tél. 273.3696
CANADA
teleg. QUOVADIS montréal

COUP D'OEIL À LA BOURSE

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
MONTREAL		→ MARCHE IRREGULIER	→ MEME TENDANCE	→ DEUX FOIS PLUS DE PERTES QUE DE GAINS	→ MARCHE IRREGULIER
BOURSES FERMEES		Dominion Textile 18 1/2 + 1 MacMillan-Bloedel 23 - 3/4 Canada Cement 28 3/4 - 1/4	Kenting Aviation 37 3/4 + 1 1/4 Canada Cement 28 1/4 - 1/2 Canada Iron 17 3/8 + 1/4	Asbestos 19 - 1/2 Bell Tel. 43 3/8 - 1/2 CPR 57 3/4 - 1/2	Asbestos 18 1/2 - 1/2 BCN 10 3/4 - 1/4
JOUR DE L'AN		168.23 + 0.32 157.46 + 0.26	168.42 + 0.19 157.41 - 0.05	167.62 - 0.80 156.65 - 0.66	167.25 - 0.37 156.47 - 0.02
INDUST COMBINES					
TORONTO		→ TENDANCES MIXTES	→ LEGERES GAINS	→ BAISSE DE TOUS LES INDICES	→ HAUSSE LEGERE
BOURSES FERMEES		Denison 83 1/2 + 1 Dome Pete 60 1/8 + 4 1/8 Dome Mines 59 - 2 1/4	Denison 84 + 1/2 Inco 126 3/8 + 3/8 Dome Mine 58 1/4 - 3/4	Inco 123 1/4 - 3 1/8 Pine Point 45 1/2 - 1 1/2 Scurry-Rainbow 48 1/2 - 1 1/2	Roman Corp. 27 1/2 + 1/2 Scurry Rainbow 47 1/2 - 1
JOUR DE L'AN		106.99 + 0.43 220.05 + 1.53	107.76 + 0.77 221.27 + 1.22	106.94 - 0.82 216.94 - 5.24	107.16 + 0.22 219.31 + 3.28
METALL HUILES					
NEW YORK		→ GAINS DES FERROVIAIRES	→ LEGER RECU	→ RALLIEMENT TARDIF	→ LEGER GAIN
BOURSES FERMEES					
JOUR DE L'AN		906.84 + 1.73	904.13 - 2.71	899.39 - 4.74	901.24 + 1.85
DOW JONES					

Les valeurs minières et pétrolières ont été vigoureuses au cours de l'an dernier

Alors que l'augmentation de la production fut légèrement supérieure en 1967 à celle de l'année précédente, l'industrie minière canadienne a atteint des records de production pour la neuvième année consécutive. L'expansion générale de l'industrie et sa diversification ont permis une production d'une valeur de \$4.3 milliards comparativement à \$4 milliards en 1966.

Les métaux

A l'exception du plomb et du zinc, l'année a été marquée par des gains impressionnants pour le cuivre, le nickel, le molybdène, la potasse, le soufre et l'amiante. Au cours du premier semestre, la demande et les réserves de cuivre dans le monde libre se trouvaient en équilibre. Mais cette situation se renversa brusquement par suite de la grève dans l'industrie du cuivre aux Etats-Unis et des troubles en Zambie et au Chili. Il en résulta un important déficit à la fin de l'année.

La production de nickel tira de l'arrière pendant la plus grande partie de l'année pour finalement se rallier en fin d'année et dépasser celle de 1966. La demande a été plus forte par suite des besoins de la défense américaine et une pénurie mondiale persiste. On estime que la consommation augmentera à un rythme annuel de 6 1/2% jusqu'en 1975.

La production du zinc a dépassé tous les records, reflétant la découverte de nouveaux gisements. Cependant, la consommation a été moins forte à cause des grèves dans l'industrie de l'automobile aux Etats-Unis. Des surplus de zinc et de plomb sont prévus pour 1968.

La production d'uranium a augmenté cette année après avoir connu sept années de déclin. La demande potentielle qui existe présentement et le peu de découvertes de nouvelles mines laissent prévoir un futur prometteur.

L'or et l'argent

La production de l'or, à cause du prix fixé à \$35 l'once a subi un autre déclin.

Par contre, l'avenir de l'argent n'a jamais été aussi brillant. Autrefois fixé à \$1.29 l'once, le prix de l'argent a fait un bond à la suite de l'annonce faite à Washington en juillet que les efforts pour maintenir le gel du prix étaient infructueux et que cette politique était abandonnée avec la transition à la monnaie ne contenant plus d'argent. Le Département du Trésor écoulait maintenant 2 millions d'onces d'argent par semaine au prix mondiaux.

Les indices boursiers

Les indices du Toronto Stock Exchange ont atteint de nouveaux sommets. A la fin de l'année ce-

pendant, les vieilles valeurs minières se vendaient à des prix inférieurs à ceux atteints au cours de l'année, alors que les entreprises laissaient voir des résultats moins bons qu'auparavant.

International Nickel a fait exception en touchant 129 en décembre tandis que Falconbridge a terminé l'année à un sommet de 97.

Sa filiale, New Quebec Raglan dont les réserves prouvées de cuivre-nickel augmentent a clôturé l'année à 6.90 après avoir touché un plancher de 2.95. Sherritt Gordon se maintient à 4.50 après avoir atteint un sommet de 5.70.

Les actions des mines de cuivre n'ont pas monté comme la pénurie le laissait croire et elles n'ont pas suivi la tendance du marché à la hausse. Noranda qui avait touché 60 1/2 en février a clôturé l'année à 49 1/8.

Des bénéfices moins élevés et une baisse des dividendes ont fait descendre Hudson Bay Mining à 55, soit son plus bas depuis trois ans. McIntyre à 82 1/4 le 31 décembre avait touché un bas de 73 en novembre. Northgate a atteint un sommet de 11 7/8 en décembre après avoir baissé à 4.40 en janvier. Des bénéfices moins élevés ont fait baisser Kilembe, La Luz, Orchan, Opemiska, Normetal, Quémont, New Hosco ainsi que le groupe Sullivan Mines. Mais Granisle a atteint un sommet de 12 3/4 en décembre et Bethlehem

se trouvait très rapproché du sommet atteint au cours de l'année à 7.95.

L'abondance de réserves de plomb et de cuivre ont fait baisser les cours de Cominco à ceux de 1966. Avec l'annonce de dividendes réduits, le cours était de 25 1/8 en décembre comparativement à 35 en janvier.

Pine Point à 47 se trouvait assez loin du sommet de 56 1/2 touché au cours de l'année. Pyramid a pratiquement doublé en décembre pour atteindre 6.00 à la suite d'une décision favorable du fisc après la vente de ses propriétés de Pine

Point. Brunswick a reculé à 4.95 après avoir atteint 9.60.

La fièvre spéculatrice qui a suivi la dévaluation de la livre sterling ont entraîné des sommets d'après guerre pour les valeurs aurifères. Dome Mine a touché un sommet de 62 1/4 alors qu'il se transigeait à 45 avant la dévaluation. Sa filiale, Campbell Red Lake, a enregistré un record de 29 1/2 tandis que Kerr Addison montait à 18 3/4 après avoir baissé à 10 1/2. Sigma a touché 6.35. Pamour, Giant et Camflo ont aussi touché des sommets.

Les valeurs d'uranium ont retenu l'attention. A l'annonce en septembre de la conclusion de contrats à long terme avec l'Allemagne de l'Ouest et le Japon, Denison a touché 86 7/8 et Rio Algom 40. Ces valeurs avaient baissé à 52 3/4 et 22 3/4 respectivement au cours de l'année. Denison a clôturé à 82 1/2 et Rio Algom à 34 3/4.

Les valeurs pétrolières et gazières ont laissé voir des gains persistants et l'indice du TSE touchait un record en décembre. Cette hausse est attribuable à plusieurs facteurs dont les succès anticipés des importants programmes de forage dans le Grand Nord, la crise au Moyen-Orient et les permis accordés à Interprovincial Pipe Line et Trans-Canada Pipe Lines de construire de nouveaux pipelines pour transporter de l'huile et du gaz naturel aux Etats-Unis.

La plupart des valeurs cependant étaient en baisse comparativement aux sommets enregistrés au cours de l'année. Les meilleures performances furent enregistrées par Canadian Superior, Scurry-Rainbow, Dome Pete, Pacific Pete, Husky Oil, Pembina, Central Del Rio, Hudson Bay, Banff, Home et Union Oil.

Alors que les prix du soufre se trouvaient en hausse et que la demande doit se faire plus forte, Jefferson Lake a grimpé à 64 1/2 à partir de 24 1/2 pour clôturer l'année à 60.

Hausse de 27% des bénéfices de Canadian Breweries au 1er semestre

Au montant de \$8,577,203 (34.02 cents par action ordinaire), les bénéfices nets consolidés de Canadian Breweries Ltd., pour le premier semestre terminé le 31 octobre 1967, surpassent de 27% ceux du semestre correspondant de 1966 qui s'établissaient à \$6,719,368 (25.39 cents). Les bénéfices nets du second trimestre s'élèvent à \$4,024,956 (15.80 cents), 31% de plus que ceux du même trimestre, l'an dernier, qui se chiffraient par \$3,059,474 (11.32).

Le chiffre des ventes du premier semestre atteignit \$207,646,805 et celui du second trimestre terminé le 31 octobre, \$97,293,901 au regard de \$215,321,558 et \$99,953,058 respectivement, en 1966. Le volume des ventes diminua principalement aux Etats-Unis, surtout en conséquence d'arrêts de travail et du mauvais temps.

L'accise, l'impôt sur le revenu et les taxes de vente formèrent un montant global de \$82,871,220 au cours du semestre terminé le 31 octobre 1967.

Le fonds de roulement s'établit à \$72,961,732 au 31 octobre 1967 au regard de \$66,693,508 au 30 avril et à \$61,018,491 il y a un an. L'encaisse et les dépôts à court terme, au montant de \$34,869,931,

marquent une augmentation de \$14.7 millions sur 1966. Les disponibilités — 3.3 fois supérieures aux exigences — ne comprenaient pas des placements au montant de \$65,423,357. Ceux-ci englobent des actions de Bass-Charrington Ltd. au coût de \$19,873,638 valeur marchande de \$23,921,000 au 31 octobre 1967, en raison de la dévaluation du Sterling. La dette à long terme a diminué de \$9.9 millions. Les bénéfices réinvestis dans l'entreprise se sont chiffrés par \$64,503,400.

Mise au point

Dans LES AFFAIRES du 2 janvier dernier en page 6, les deux articles de cette page provenaient du bulletin mensuel de la maison de courtage en valeurs mobilières: L.G. Beaubien & J. Lévesque Inc.

Une erreur de composition a empêché de voir l'exergue qui mentionnait la source des articles ci-mentionnés.

Demandez cette brochure.

La BEI peut considérer une demande d'emprunt si vous désirez établir, développer ou moderniser votre entreprise.

bei BANQUE D'EXPANSION INDUSTRIELLE

FINANCEMENT A TERME POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

MONTREAL, P.Q.—110 OUEST, BOUL. CRÉMAZIE—TÉL.: 382-2991
—901, CARRÉ VICTORIA —TÉL.: 866-2701
OTTAWA, ONT.—360, AVENUE KING EDWARD—TÉL.: 232-5786
QUÉBEC, P.Q.—925, CHEMIN ST-LOUIS—TÉL.: 681-6341
RIMOUSKI, P.Q.—133, RUE ST-GERMAIN—TÉL.: 724-4481
SHERBROOKE, P.Q.—31 OUEST, RUE KING—TÉL.: 562-2261
TROIS-RIVIÈRES, P.Q.—550, RUE BONAVENTURE—TÉL.: 375-1621

DES AUTRES SUCCURSALES DE LA BANQUE SONT SITUÉES À TRAVERS LE PAYS



Banque Canadienne Nationale DIVIDENDE N° 308

Un dividende de 13 cents par action du capital versé de la Banque est déclaré pour le trimestre finissant le 31 janvier 1968. Ce dividende sera payable à compter du 1er février 1968, au bureau principal et à toute succursale de la Banque, aux actionnaires inscrits le 29 décembre 1967, à la fermeture des guichets.

Par ordre du Conseil d'administration,

Le Directeur général, RENÉ LECLERC

Montréal, le 22 décembre 1967.

L'utilisation du "succédané de l'or" pour étayer le système international devra subir l'épreuve de la dure réalité de la vie financière internationale

Dans son bulletin mensuel économique de novembre, la First National City Bank de New York nous apporte les éléments qui forment la conjoncture économique actuelle aux Etats-Unis. On y retrouve de plus une étude sur la flexibilité de la politique monétaire et le niveau élevé des taux d'intérêt.

Dans un troisième article sur les nouvelles liquidités internationales, il faut souligner le problème du dollar. D'autres commentaires sur ce problème actuel précédent et suivent cet article.

La First National Bank précise que la décision d'ajouter un nouvel étage à la structure des réserves internationales résulte de l'insuffisance probable des quantités nouvelles d'or susceptibles d'alimenter les réserves monétaires nécessaires à l'expansion économique mondiale dans un climat de liberté relative du commerce et des investissements internationaux. Cette décision repose également sur la prévision selon laquelle le second des principaux éléments de réserve, le dollar, n'assurera pas nécessairement les apports complé-

mentaires qui peuvent être nécessaires.

La pénurie d'or est la conséquence de la brutale augmentation de la demande privée. La progression des revenus et des épargnes dans presque tous les pays a encouragé les achats d'or sous une forme ou sous une autre. Cette toile de fond pour l'ensemble du monde demande quelques retouches du fait de la situation propre à certains pays et à certaines régions: graves difficultés en Inde, importance des dépenses militaires des Etats-Unis au Viet Nam; plus

larges emplois industriels de l'or en Occident, pour l'équipement aérospatial et la défense nationale, achats toujours plus importants de bijoux et autres articles en or et, dans l'ensemble du monde en dehors des Etats-Unis, thésaurisation de l'or comme investissement destiné à se prémunir contre l'incertitude politique et monétaire, en prévision notamment d'une modification du prix officiel de l'or. Le prix relativement bas du métal si on le compare à celui des autres marchandises et à l'importance des revenus, constitue également une

cause très générale de la poussée de la demande privée.

La préférence des gouvernements et des banques centrales pour l'or s'est nettement accentuée au cours des dernières années. C'est ce que montre à l'évidence le fait suivant: l'augmentation des réserves d'or et de devises dans les pays du Marché commun et en Suisse, pour la période qui va de 1957 à 1966, a été réalisée à 90 pour cent sous forme d'or, acheté en partie sur le marché, mais principalement obtenu de la Trésorerie des Etats-Unis. Plus récemment, la tendance à convertir des dollars en or a été freinée par la crainte des répercussions que des conversions massives pourraient avoir sur le système monétaire international.

Fluctuations des bourses de Montréal et de Toronto

publiée avec la collaboration du **Financial Times** COTE A MIDI le 5 janvier 1968

INDUSTRIELS

Rapport				RENDEMENT										--SEMAINE EN COURS--																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
Rende-	Prix			1967		Dividendes		5 mois ou		6 mois ou		12 mois ou		1967		1966		1965		1964		1963		1962		1961		1960		1959		1958		1957		1956		1955		1954		1953		1952		1951		1950		1949		1948		1947		1946		1945		1944		1943		1942		1941		1940		1939		1938		1937		1936		1935		1934		1933		1932		1931		1930		1929		1928		1927		1926		1925		1924		1923		1922		1921		1920		1919		1918		1917		1916		1915		1914		1913		1912		1911		1910		1909		1908		1907		1906		1905		1904		1903		1902		1901		1900		1899		1898		1897		1896		1895		1894		1893		1892		1891		1890		1889		1888		1887		1886		1885		1884		1883		1882		1881		1880		1879		1878		1877		1876		1875		1874		1873		1872		1871		1870		1869		1868		1867		1866		1865		1864		1863		1862		1861		1860		1859		1858		1857		1856		1855		1854		1853		1852		1851		1850		1849		1848		1847		1846		1845		1844		1843		1842		1841		1840		1839		1838		1837		1836		1835		1834		1833		1832		1831		1830		1829		1828		1827		1826		1825		1824		1823		1822		1821		1820		1819		1818		1817		1816		1815		1814		1813		1812		1811		1810		1809		1808		1807		1806		1805		1804		1803		1802		1801		1800		1799		1798		1797		1796		1795		1794		1793		1792		1791		1790		1789		1788		1787		1786		1785		1784		1783		1782		1781		1780		1779		1778		1777		1776		1775		1774		1773		1772		1771		1770		1769		1768		1767		1766		1765		1764		1763		1762		1761		1760		1759		1758		1757		1756		1755		1754		1753		1752		1751		1750		1749		1748		1747		1746		1745		1744		1743		1742		1741		1740		1739		1738		1737		1736		1735		1734		1733		1732		1731		1730		1729		1728		1727		1726		1725		1724		1723		1722		1721		1720		1719		1718		1717		1716		1715		1714		1713		1712		1711		1710		1709		1708		1707		1706		1705		1704		1703		1702		1701		1700		1699		1698		1697		1696		1695		1694		1693		1692		1691		1690		1689		1688		1687		1686		1685		1684		1683		1682		1681		1680		1679		1678		1677		1676		1675		1674		1673		1672		1671		1670		1669		1668		1667		1666		1665		1664		1663		1662		1661		1660		1659		1658		1657		1656		1655		1654		1653		1652		1651		1650		1649		1648		1647		1646		1645		1644		1643		1642		1641		1640		1639		1638		1637		1636		1635		1634		1633		1632		1631		1630		1629		1628		1627		1626		1625		1624		1623		1622		1621		1620		1619		1618		1617		1616		1615		1614		1613		1612		1611		1610		1609		1608		1607		1606		1605		1604		1603		1602		1601		1600		1599		1598		1597		1596		1595		1594		1593		1592		1591		1590		1589		1588		1587		1586		1585		1584		1583		1582		1581		1580		1579		1578		1577		1576		1575		1574		1573		1572		1571		1570		1569		1568		1567		1566		1565		1564		1563		1562		1561		1560		1559		1558		1557		1556		1555		1554		1553		1552		1551		1550		1549		1548		1547		1546		1545		1544		1543		1542		1541		1540		1539		1538		1537		1536		1535		1534		1533		1532		1531		1530		1529		1528		1527		1526		1525		1524		1523		1522		1521		1520		1519		1518		1517		1516		1515		1514		1513		1512		1511		1510		1509		1508		1507		1506		1505		1504		1503		1502		1501		1500		1499		1498		1497		1496		1495		1494		1493		1492		1491		1490		1489		1488		1487		1486		1485		1484		1483		1482		1481		1480		1479		1478		1477		1476		1475		1474		1473		1472		1471		1470		1469		1468		1467		1466		1465		1464		1463		1462		1461		1460		1459		1458		1457		1456		1455		1454		1453		1452		1451		1450		1449		1448		1447		1446		1445		1444		1443		1442		1441		1440		1439		1438		1437		1436		1435		1434		1433		1432		1431		1430		1429		1428		1427		1426		1425		1424		1423		1422		1421		1420		1419		1418		1417		1416		1415		1414		1413		1412		1411		1410		1409		1408		1407		1406		1405		1404		1403		1402		1401		1400		1399		1398		1397		1396		1395		1394		1393		1392		1391		1390		1389		1388		1387		1386		1385		1384		1383		1382		1381		1380		1379		1378		1377		1376		1375		1374		1373		1372		1371		1370		1369		1368		1367		1366		1365		1364		1363		1362		1361		1360		1359		1358		1357		1356		1355		1354		1353		1352		1351		1350		1349		1348		1347		1346		1345		1344		1343		1342		1341		1340		1339		1338		1337		1336		1335		1334		1333		1332		1331		1330		1329		1328		1327		1326		1325		1324		1323		1322		1321		1320		1319		1318		1317		1316		1315		1314		1313		1312		1311		1310		1309		1308		1307		1306		1305		1304		1303		1302		1301		1300		1299		1298		1297		1296		1295		1294		1293		1292		1291		1290		1289		1288		1287		1286		1285		1284		1283		1282		1281		1280		1279		1278		1277		1276		1275		1274		1273		1272		1271		1270		1269		1268		1267		1266		1265		1264		1263		1262		1261		1260		1259		1258		1257		1256		1255		1254		1253		1252		1251		1250		1249		1248		1247		1246		1245		1244		1243		1242		1241		1240		1239		1238		1237		1236		1235		1234		1233		1232		1231		1230		1229		1228		1227		1226		1225		1224		1223		1222		1221		1220		1219		1218		1217		1216		1215		1214		1213		1212		1211		1210		1209		1208		1207		1206		1205		1204		1203		1202		1201		1200		1199		1198		1197		1196		1195		1194		1193		1192		1191		1190		1189		1188		1187		1186		1185		1184		1183		1182		1181		1180		1179		1178		1177		1176		1175		1174		1173		1172		1171		1170		1169		1168		1167		1166		1165		1164		1163		1162		1161		1160		1159		1158		1157		1156		1155		1154		1153		1152		1151		1150		1149		1148		1147		1146		1145		1144		1143		1142		1141		1140		1139		1138		1137		1136		1135		1134		1133		1132		1131		1130		1129		1128		1127		1126		1125		1124		1123		1122		1121		1120		1119		1118		1117		1116		1115		1114		1113		1112		1111		1110		1109		1108		1107		1106		1105		1104		1103		1102		1101		1100		1099		1098		1097		1096		1095		1094		1093		1092		1091		1090		1089		1088		1087		1086		1085		1084		1083		1082		1081		1080		1079		1078		1077		1076		1075		1074		1073		1072		1071		1070		1069		1068		1067		1066		1065		1064		1063		1062		1061		1060		1059		1058		1057		1056		1055		1054		1053		1052		1051		1050		1049		1048		1047		1046		1045		1044		1043		1042		1041		1040		1039		1038		1037		1036		1035		1034		1033		1032		1031		1030		1029		1028		1027		1026		1025		1024		1023		1022		1021		1020		1019		1018		1017		1016		1015		1014		1013		1012		1011		1010		1009		1008		1007		1006		1005		1004		1003		1002		1001		1000		999		998		997		996		995		994		993		992		991		990		989		988		987		986		985		984		983		982		981		980		979		978		977		976		975		974		973		972		971		970		969		968		967		966		965		964		963		962		961		960		959		958		957		956		955		954		953		952		951		950		949		948		947		946		945		944		943		942		94	

Les Affaires, lundi 8 janvier 1968

L'industrie pétrolière sélectionnera davantage ses investissements

(B.I.P.) C'est un lieu commun maintenant que de signaler l'extraordinaire expansion de la consommation de pétrole du monde qui a atteint le chiffre de 11 milliards de barils en 1966 et que l'on s'attend à voir doubler au cours de la prochaine décennie. Mais pour arriver à ces résultats il a fallu que l'industrie pétrolière effectue des investissements massifs car, comme le signale une récente étude de la Chase Manhattan Bank, le pétrole, dans le sol, tant qu'il n'est pas découvert, n'a pas de valeur et il n'en prend qu'une fois que de grosses sommes d'argent ont été dépensées.

"Des sommes considérables d'argent doivent être utilisées dans la recherche continue et souvent sans succès de nouveaux gisements de pétrole et, ensuite, des sommes encore plus importantes doivent être consacrées à la mise en production commerciale de ces gisements". En 1966, les dépenses de l'industrie ont atteint le niveau record de 14.7 milliards de dollars -- 1.5 milliard de plus qu'en 1965 -- sans compter 1.1 milliard de dollars de plus pour l'exploitation. Ces dépenses totales de 16 milliards de dollars représentent 1.49 dollar pour chaque baril de pétrole, produit et vendu par l'industrie en 1966.

La progression des investissements effectués par l'industrie pétrolière suit une échelle impressionnante. Au cours de la décennie qui a suivi la deuxième guerre mondiale, les dépenses de l'industrie ont atteint 71 milliards de dollars. Dix ans après, ce chiffre avait largement doublé et atteignait 127 milliards de dollars et, au cours de la décennie actuelle, le chiffre des investissements dépassera certainement les 200 milliards de dollars, soit plus qu'au cours des vingt années précédentes.

Le principal problème qui va se poser à l'industrie pétrolière sera bien au cours des prochaines

années de trouver ces sommes énormes pour effectuer les investissements indispensables à la satisfaction de la demande mondiale.

Au cours des douze ans environ qui ont suivi la guerre, l'industrie était placée dans une situation favorable, celle d'une progression constante des prix du pétrole brut et des produits raffinés qui lui procurait les fonds nécessaires au financement de son expansion. Mais, au cours des dernières années, tous les prix se sont érodés, diminuant ainsi les possibilités d'auto-financement de l'industrie. Ce mouvement a coïncidé avec le

développement d'une nouvelle attitude politique des gouvernements de la plupart des pays producteurs de pétrole dans le monde, attitude visant à obtenir une plus grande part des bénéfices réalisés au cours des différentes activités de l'industrie. Et en faisant ainsi, ils ont réduit d'autant les sommes disponibles pour le financement des sociétés. En outre certains pays gros consommateurs, comme les États-Unis, ont imposé des restrictions à la liberté de l'industrie de fixer de façon réaliste ses prix, aggravant les difficultés de gains de capitaux.

Ainsi, les possibilités de l'industrie d'alimenter elle-même ses besoins en capitaux sont devenues de plus en plus étroites et il semble probable, par conséquent, que l'industrie deviendra plus sélective pour l'utilisation de ses capitaux. On peut donc penser devant cette situation que les capitaux disponibles seront de plus en plus réservés aux régions et aux activités qui procurent le meilleur rendement.

La dégradation de la situation est illustrée par le fait qu'en 1966, le taux moyen de rendement des capitaux investis a atteint son plus bas niveau dans le monde libre et qu'il s'est inscrit en-dessous de celui obtenu aux États-Unis.

Résultats

Commonwealth Funds

La valeur nette par action de Commonwealth International Corp. était de \$10.59 le 29 décembre comparativement à \$10.57 un mois plus tôt et \$9.33 à la fin de 1966. La valeur de \$12.27 par action de Commonwealth Leverage Fund Ltd. le 29 décembre 1967 se compare à \$12.07 le 30 novembre et à \$8.93 le 31 décembre 1966.

B-A Oil Ltd.

Les bénéfices nets consolidés de British American Oil vont montrer une amélioration sur ceux de 1966 a prédit le président Charles Hay dans son message aux actionnaires. Des revenus plus élevés en provenance des opérations et des revenus d'investissements à court terme vont plus que compenser pour les pertes subies par la filiale américaine vendue en juillet 1966 et un déclin des bénéfices de l'industrie pétrochimiques. La production annuelle de pétrole brut et de gaz naturel pour 1967 devrait dépasser 73,000 barils par jour comparativement à 67,500 en 1966. Les ventes de gaz naturel en 1967 ont augmenté à 278 millions de pieds cubes par jour comparativement à 270 millions en 1970. Les ventes des produits du pétrole ont également augmenté.

B-A Oil possède maintenant 13 puits en production dans la région de Zama, dont 10 en propriété entière et trois à participation égale.

International Systems

Les ventes d'International Systems Ltd., pour la période de sept mois terminée le 30 novembre sont nettement supérieures à celles de la période correspondante de 1966. Les commandes en carnet, y compris deux importantes commandes américaines, ont augmenté substantiellement et la capacité de production continue de s'améliorer. La production de l'usine de Montréal se fera dans un nouvel immeuble à compter du présent mois tandis que Ferritronics double sa capacité de production.

RENDEMENT										-- SEMAINE EN COURS --									
Rapport		1968		Dividendes		6 mois		6 mois		Rapport		1968		Dividendes		6 mois		6 mois	
gains	taux	taux	taux	payés ind.	de dernière	de dernière	de dernière	de dernière	de dernière	gains	taux	taux	taux	payés ind.	de dernière	de dernière	de dernière	de dernière	de dernière
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
4.3	2.7	2.4	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	6.6	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
4.4	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	6.7	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
4.5	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	6.8	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
4.6	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	6.9	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
4.7	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.0	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
4.8	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.1	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
4.9	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.2	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.0	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.3	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.1	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.4	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.2	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.5	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.3	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.6	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.4	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.7	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.5	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.8	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.6	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	7.9	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.7	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.0	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.8	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.1	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
5.9	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.2	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.0	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.3	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.1	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.4	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.2	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.5	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.3	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.6	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.4	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.7	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.5	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.8	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.6	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	8.9	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.7	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.0	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.8	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.1	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
6.9	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.2	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
7.0	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.3	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
7.1	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.4	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
7.2	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.5	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
7.3	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.6	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
7.4	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.7	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
7.5	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.8	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
7.6	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	9.9	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
7.7	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30	10.0	7.3	1.9	17%	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
7.8	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
7.9	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.0	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.1	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.2	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.3	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.4	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.5	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.6	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.7	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.8	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
8.9	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.0	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.1	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.2	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.3	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.4	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.5	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.6	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.7	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.8	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
9.9	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										
10.0	2.1	2.1	21%	20	1.30	1.30	1.30	1.30	1.30										

10

Hausse de 1.8% de la construction au Canada en 1967

La valeur des contrats de construction accordés au cours de 1967 au Canada a dépassé de 1.8% celle de 1966 mais a été inférieure de 4% au record atteint en 1965 selon le Southam Building Guide.

L'année dernière des contrats d'une valeur de \$5,041 millions furent accordés en 1967, comparativement à \$4,950 en 1966 et \$5,244 en 1965.

La construction domiciliaire a enregistré un gain de \$177 millions, la construction de génie a augmenté de \$352 millions et la construction institutionnelle de \$47 millions. Par contre, la construction industrielle

et des affaires a baissé de \$321 millions et de \$163 millions respectivement.

Des contrats totalisant \$332 millions furent accordés en décembre soit une baisse de \$70 millions ou de 17.4% en décembre 1966. Les contrats furent inférieurs dans quatre catégories; la construction domiciliaire, une baisse de \$36.6 mil-

lions; la construction d'affaires, une baisse de \$29 millions; la construction institutionnelle, une baisse de \$18 millions et la construction industrielle, une baisse de \$30 millions. La construction de génie a augmenté de \$43 millions. Le total des gros contrats (\$1 million et plus) en décembre a été de \$92.6 millions comparativement à \$126.5 millions en décembre 1966.

LA CONSTRUCTION AU COURS DE 1967

Année	1967	1966	Changement de 1966 à 1967	1965
Résidentielle.....	\$1,586,577,300	\$1,409,963,700	+12.5%	\$1,519,739,400
Affaires.....	647,209,900	809,783,400	-20.1%	812,567,800
Institutionnelle.....	1,120,836,400	1,073,770,600	+4.4%	938,786,800
Industrielle.....	507,596,700	828,988,700	-38.8%	714,598,100
Génie.....	1,179,018,600	827,011,200	+42.6%	1,257,963,400
TOTAL.....	\$5,041,238,900	\$4,949,517,600	+1.8%	\$5,243,664,500

Indices des prix des matériaux de construction et de certains éléments

	Pondé-ration	nov. 1967	oct. 1967	nov. 1966	oct. 1966
Construction domiciliaire (1935-1939=100).....	100	370.2	369.4	357.5	357.4
Bois d'oeuvre et produits.....	43	552.3	551.2	531.0	530.7
Plomberie et chauffage.....	18	266.0	264.2	257.2	257.2
Panneaux muraux et isolants.....	11	170.0	170.0	166.4	166.6
Produits de béton.....	8	184.3	184.9	178.9	178.9
Autres.....	20	262.0	261.8	256.3	256.0
Construction domiciliaire (1949=100).....	100	162.4	162.0	156.8	156.8
Construction non domiciliaire (1949=100).....	100	154.6	154.5	151.7	151.9
Ouvrages en acier et en métal.....	20	177.9	177.7	180.2	180.2
Appareils de plomberie et de chauffage.....	21	145.9	145.4	141.7	142.2
Matériel électrique.....	12	128.6	129.1	129.1	130.1
Produits de béton.....	11	145.2	145.7	141.5	141.5
Bois d'oeuvre et produits.....	10	171.6	171.0	162.3	162.1
Autres.....	26	152.2	152.2	147.9	147.9

La construction domiciliaire

Hausse de 7.5% au Québec pour les 11 premiers mois

Le nombre de logements mis en chantier dans les centres urbains de 10,000 âmes et plus dans la Province de Québec a atteint 3,868 unités en novembre. Ceci se compare à 4,110 unités pour le même mois l'année dernière — quand un programme de prêts directs de la Société était alors en vigueur — et représente une diminution de 5.9%. Durant les onze premiers mois de 1967, les logements mis en chantier ont totalisé 30,422 unités en comparaison avec 28,310 unités en 1966, soit une augmentation de 7.5%.

En novembre 1967, des prêts pour 574 unités ont été approuvés selon les termes de la LNH (SCHL et prêteurs agréés) dans tous les centres de la Province de Québec; ceci se compare à 1,821 en novembre 1966 et représente une diminution de 68.5%. La part de la SCHL a atteint 164 unités en novembre 1967 en comparaison à 1,790 unités pour le même mois de l'année dernière, tandis que la part des prêteurs agréés a augmenté de 31 unités en 1966 à 410 unités en 1967. Le chiffre cumulé des

unités LNH approuvées pendant la période janvier-novembre a atteint 13,982 unités, en comparaison à 11,276 unités pour la même période en 1966 — c.-à-d. une augmentation de presque 24%. La part de la SCHL a atteint 10,031 unités contre 10,455 en 1966, et celle des prêteurs agréés 3,951 unités contre 821 unités seulement pour la même période l'année dernière.

A la fin de novembre 1967 il y avait 1,904 maisons unifamiliales et duplexes nouvellement complétés et inoccupés dans les régions métropolitaines et les grands centres urbains de la Province de Québec; ceci se compare à 758 unités en 1966, et 1,667 en octobre 1967. Notons toutefois que de janvier à novembre, les parachevements de ce type de logements dans ces mêmes centres, ont été de quelque 500 unités plus nombreuses en 1967 qu'en 1966.

La hausse du taux d'intérêt nuira à la construction

La hausse du taux d'intérêt sur les prêts à l'habitation garantis par le gouvernement heurtera les acheteurs éventuels de résidences familiales, affirme la Fédération canadienne des maires et des municipalités.

Le président de la Fédération, le maire Vincent Dantzer, d'Edmonton, déclare, dans un communiqué rendu public à Montréal, qu'il trouve regrettable qu'on ait permis à la situation financière de se détériorer à un point tel qu'elle justifie l'adoption d'une hausse draconienne du taux de l'intérêt à l'habitation. En octobre, le gouvernement avait haussé le taux de 7 1/4% à 8 1/4%, puis la semaine dernière, à 8 5/8%.

Comment une famille pourvue d'un revenu annuel de moins de \$8,000 pourra-t-elle payer une hypothèque amortie sur 25 ans, portant intérêt au taux de 8 5/8%, avec le prix élevé des terrains, la taxe fédérale de 11% sur les matériaux et les autres taxes provinciales? se demande M. Dantzer. Bien sûr, le gouvernement a-t-il annoncé une augmentation des fonds disponibles à l'habitation, mais s'il en résulte une hausse des subventions pour la construction d'habitations à loyers modiques, c'est aux dépens des fonds disponibles pour les prêts aux individus et aux entrepreneurs.

"De nouveaux moyens de financement s'imposent, de même qu'un meilleur aménagement du territoire des villes et des banlieues", conclut le communiqué.

Cassidy's Ltd.

Cassidy's Ltd. a enregistré un record de ventes de \$13,228,000 et des bénéfices nets de \$245,000 ou 77 cents l'action pour les neuf mois écoulés le 31 octobre comparativement à des ventes de \$10,470,000 et des bénéfices nets de \$135,000 ou 42 cents par action durant la période correspondante de 1966. En se basant sur les résultats des neuf premiers mois, M. A.T. Brodeur, président, dit que les résultats de l'année dépasseraient un rendement dépassant \$1.00 par action.

LES OBLIGATIONS — COURS DE VENDREDI

Semaine finissant à midi le 5 janvier 1968

Renseignements fournis par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières

Gouvernement du Canada

4 1/2	Apr 68	99.60	99.65
5	June 68	98.55	98.60
5 1/2	Oct 68	97.25	97.30
6	June 68	96.25	96.30
6 1/2	Dec 68	95.05	95.10
6 3/4	Apr 69	93.25	93.30
7	Oct 69	92.00	92.05
7 1/2	Apr 69	90.80	90.85
8	Oct 69	89.60	89.65
8 1/2	Apr 70	88.40	88.45
9	Oct 70	87.20	87.25
9 1/2	Apr 71	86.00	86.05
10	Oct 71	84.80	84.85
10 1/2	Apr 72	83.60	83.65
11	Oct 72	82.40	82.45
11 1/2	Apr 73	81.20	81.25
12	Oct 73	80.00	80.05
12 1/2	Apr 74	78.80	78.85
13	Oct 74	77.60	77.65
13 1/2	Apr 75	76.40	76.45
14	Oct 75	75.20	75.25
14 1/2	Apr 76	74.00	74.05
15	Oct 76	72.80	72.85
15 1/2	Apr 77	71.60	71.65
16	Oct 77	70.40	70.45
16 1/2	Apr 78	69.20	69.25
17	Oct 78	68.00	68.05
17 1/2	Apr 79	66.80	66.85
18	Oct 79	65.60	65.65
18 1/2	Apr 80	64.40	64.45
19	Oct 80	63.20	63.25
19 1/2	Apr 81	62.00	62.05
20	Oct 81	60.80	60.85
20 1/2	Apr 82	59.60	59.65
21	Oct 82	58.40	58.45
21 1/2	Apr 83	57.20	57.25
22	Oct 83	56.00	56.05
22 1/2	Apr 84	54.80	54.85
23	Oct 84	53.60	53.65
23 1/2	Apr 85	52.40	52.45
24	Oct 85	51.20	51.25
24 1/2	Apr 86	50.00	50.05
25	Oct 86	48.80	48.85
25 1/2	Apr 87	47.60	47.65
26	Oct 87	46.40	46.45
26 1/2	Apr 88	45.20	45.25
27	Oct 88	44.00	44.05
27 1/2	Apr 89	42.80	42.85
28	Oct 89	41.60	41.65
28 1/2	Apr 90	40.40	40.45
29	Oct 90	39.20	39.25
29 1/2	Apr 91	38.00	38.05
30	Oct 91	36.80	36.85
30 1/2	Apr 92	35.60	35.65
31	Oct 92	34.40	34.45
31 1/2	Apr 93	33.20	33.25
32	Oct 93	32.00	32.05
32 1/2	Apr 94	30.80	30.85
33	Oct 94	29.60	29.65
33 1/2	Apr 95	28.40	28.45
34	Oct 95	27.20	27.25
34 1/2	Apr 96	26.00	26.05
35	Oct 96	24.80	24.85
35 1/2	Apr 97	23.60	23.65
36	Oct 97	22.40	22.45
36 1/2	Apr 98	21.20	21.25
37	Oct 98	20.00	20.05
37 1/2	Apr 99	18.80	18.85
38	Oct 99	17.60	17.65
38 1/2	Apr 00	16.40	16.45
39	Oct 00	15.20	15.25
39 1/2	Apr 01	14.00	14.05
40	Oct 01	12.80	12.85
40 1/2	Apr 02	11.60	11.65
41	Oct 02	10.40	10.45
41 1/2	Apr 03	9.20	9.25
42	Oct 03	8.00	8.05
42 1/2	Apr 04	6.80	6.85
43	Oct 04	5.60	5.65
43 1/2	Apr 05	4.40	4.45
44	Oct 05	3.20	3.25
44 1/2	Apr 06	2.00	2.05
45	Oct 06	0.80	0.85
45 1/2	Apr 07	0.00	0.05

PROVINCIAL

Alta Tel	4 1/2	Apr 68	99.60	99.65
Alta Tel	5	June 68	98.55	98.60
Alta Tel	5 1/2	Oct 68	97.25	97.30
Alta Tel	6	June 68	96.25	96.30
Alta Tel	6 1/2	Dec 68	95.05	95.10
Alta Tel	6 3/4	Apr 69	93.25	93.30
Alta Tel	7	Oct 69	92.00	92.05
Alta Tel	7 1/2	Apr 69	90.80	90.85
Alta Tel	8	Oct 69	89.60	89.65
Alta Tel	8 1/2	Apr 70	88.40	88.45
Alta Tel	9	Oct 70	87.20	87.25
Alta Tel	9 1/2	Apr 71	86.00	86.05
Alta Tel	10	Oct 71	84.80	84.85
Alta Tel	10 1/2	Apr 72	83.60	83.65
Alta Tel	11	Oct 72	82.40	82.45
Alta Tel	11 1/2	Apr 73	81.20	81.25
Alta Tel	12	Oct 73	80.00	80.05
Alta Tel	12 1/2	Apr 74	78.80	78.85
Alta Tel	13	Oct 74	77.60	77.65
Alta Tel	13 1/2	Apr 75	76.40	76.45
Alta Tel	14	Oct 75	75.20	75.25
Alta Tel	14 1/2	Apr 76	74.00	74.05
Alta Tel	15	Oct 76	72.80	72.85
Alta Tel	15 1/2	Apr 77	71.60	71.65
Alta Tel	16	Oct 77	70.40	70.45
Alta Tel	16 1/2	Apr 78	69.20	69.25
Alta Tel	17	Oct 78	68.00	68.05
Alta Tel	17 1/2	Apr 79	66.80	66.85
Alta Tel	18	Oct 79	65.60	65.65
Alta Tel	18 1/2	Apr 80	64.40	64.45
Alta Tel	19	Oct 80	63.20	63.25
Alta Tel	19 1/2	Apr 81	62.00	62.05
Alta Tel	20	Oct 81	60.80	60.85
Alta Tel	20 1/2	Apr 82	59.60	59.65
Alta Tel	21	Oct 82	58.40	58.45
Alta Tel	21 1/2	Apr 83	57.20	57.25
Alta Tel	22	Oct 83	56.00	56.05
Alta Tel	22 1/2	Apr 84	54.80	54.85
Alta Tel	23	Oct 84	53.60	53.65
Alta Tel	23 1/2	Apr 85	52.40	52.45
Alta Tel	24	Oct 85	51.20	51.25
Alta Tel	24 1/2	Apr 86	50.00	50.05
Alta Tel	25	Oct 86	48.80	48.85
Alta Tel	25 1/2	Apr 87	47.60	47.65
Alta Tel	26	Oct 87	46.40	46.45
Alta Tel	26 1/2	Apr 88	45.20	45.25
Alta Tel	27	Oct 88	44.00	44.05
Alta Tel	27 1/2	Apr 89	42.80	42.85
Alta Tel	28	Oct 89	41.60	41.65
Alta Tel	28 1/2	Apr 90	40.40	40.45
Alta Tel	29	Oct 90	39.20	39.25
Alta Tel	29 1/2	Apr 91	38.00	38.05
Alta Tel	30	Oct 91	36.80	36.85
Alta Tel	30 1/2	Apr 92	35.60	35.65
Alta Tel	31	Oct 92	34.40	34.45
Alta Tel	31 1/2	Apr 93	33.20	33.25
Alta Tel	32	Oct 93	32.00	32.05
Alta Tel	32 1/2	Apr 94	30.80	30.85
Alta Tel	33	Oct 94	29.60	29.65
Alta Tel	33 1/2	Apr 95	28.40	28.45
Alta Tel	34	Oct 95	27.20	27.25
Alta Tel	34 1/2	Apr 96	26.00	26.05
Alta Tel	35	Oct 96	24.80	24.85
Alta Tel	35 1/2	Apr 97	23.60	23.65
Alta Tel	36	Oct 97	22.40	22.45
Alta Tel	36 1/2	Apr 98	21.20	21.25
Alta Tel	37	Oct 98	20.00	20.05
Alta Tel	37 1/2	Apr 99	18.80	18.85
Alta Tel	38	Oct 99	17.60	17.65
Alta Tel	38 1/2	Apr 00	16.40	16.45
Alta Tel	39	Oct 00	15.20	15.25
Alta Tel	39 1/2	Apr 01	14.00	14.05
Alta Tel	40	Oct 01	12.80	12.85
Alta Tel	40 1/2	Apr 02	11.60	11.65
Alta Tel	41	Oct 02	10.40	10.45
Alta Tel	41 1/2	Apr 03	9.20	9.25
Alta Tel	42	Oct 03	8.00	8.05
Alta Tel	42 1/2	Apr 04	6.80	6.85
Alta Tel	43	Oct 04	5.60	5.65
Alta Tel	43 1/2	Apr 05	4.40	4.45
Alta Tel	44	Oct 05	3.20	3.25
Alta Tel	44 1/2	Apr 06	2.00	2.05
Alta Tel	45	Oct 06	0.80	0.85
Alta Tel	45 1/2	Apr 07	0.00	0.05

Manitoba

Affaires, lundi

BILAN DE 1967

Assurez-vous d'atteindre plus de 45,000* hommes d'affaires québécois en utilisant le journal LES AFFAIRES. Vous n'avez qu'à réserver votre espace publicitaire dès maintenant, et votre message atteindra une audience d'élite des plus influentes.

* Selon Sondage de Marché de Montréal Ltée, le nombre de lecteurs par exemplaire atteint 2.4. Avec plus de 18,904 abonnés, le journal LES AFFAIRES vous permet d'atteindre plus de 45,000 lecteurs.

Le 22 janvier 1968, LES AFFAIRES, le seul hebdomadaire financier, industriel et commercial de langue française au Canada, publiera sa Revue Annuelle des Perspectives Economiques et Industrielles. Cette édition spéciale sera publiée avec la collaboration de plusieurs experts bien connus à l'emploi d'entreprises évoluant dans les divers secteurs industriels, financiers et commerciaux.

Le contenu de ce supplément comprendra une Revue détaillée des activités économiques de 1967, une analyse complète des Perspectives économiques pour 1968, ainsi que plusieurs textes portant sur les différents secteurs industriels, commerciaux et financiers tels que: ...Banques, finance et assurances... Pâtes et Papiers... Mines... Transports et Communications... Chimiques et Pétrochimiques... Aliments et Breuvages... Brasseries et Distilleries... Fer et Acier... Automobile et industries connexes... Construction... Textiles... Electronique...

TIRAGE: Analyse au 25 septembre 1967

1. — Manufacturiers.....	3,018
2. — Distributeurs.....	4,610
3. — Entreprises de service.....	2,680
4. — Banques.....	1,192
5. — Courtiers en valeurs.....	488
6. — Gouvernements.....	732
7. — Assurance.....	1,018
8. — Trusts et compagnies de finance.....	989
9. — Professionnels.....	2,418
10. — Divers.....	2,912
11. — Non classés par industries ou entreprises.....	875
Tirage total.....	20,932

* Ce chiffre comprend 2,032 abonnements sujets à renouvellement.

PERSPECTIVES

POUR

1968

Contrat publicitaire Date _____

Les Affaires
635 est, Henri-Bourassa, Montréal, P. Qué.
6, Charles St. East, suite 213, Tor. 5, Ont.

SVP, auriez-vous l'obligeance de réserver lignes agates d'espace pour votre supplément annuel sur PERSPECTIVES POUR 1968 qui sera publié le 22 janvier 1968. (la date limite pour expédier votre matériel publicitaire est le 17 janvier 1968).
Nous acceptons de déboursier la somme de \$..... sur réception d'une copie du supplément annuel dans lequel notre annonce paraîtra.

Entreprise.....
Autorisé par.....
Poste occupé dans l'entreprise.....
Adresse.....

TARIFS PUBLICITAIRES

1 page (1,000 lignes agates)	\$650.00
3/4 page (750 lignes agates)	487.50
1/2 page (500 lignes agates)	325.00
1/4 page (250 lignes agates)	162.50
1/8 page (125 lignes agates)	81.25
1/16 page (62 1/2 lignes agates)	\$40.60
Carte d'affaires (2 col. x 2" haut)	34.40

Numéro spécial

Date de
publication:

22 janvier 1968

Date de
fermeture:

17 janvier 1968