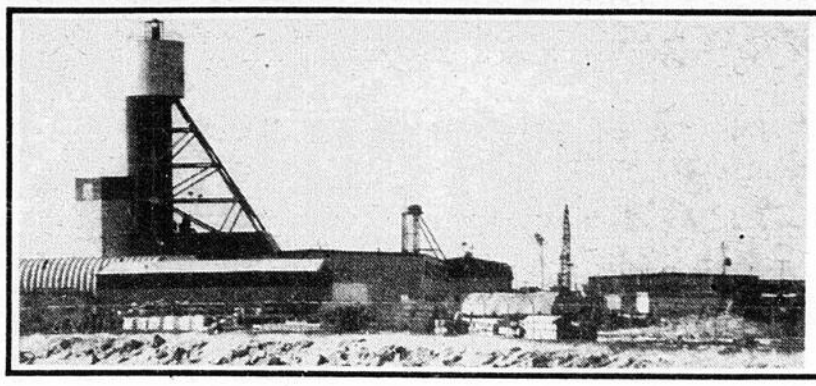


Dans notre section FINANCE cette semaine

Le boom minier se poursuit au Québec

p. 27

Dépôt garanti 5 ans taux annuel 16 1/4 %

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

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

LES AFFAIRES

Montréal, 23 mai 1981 Vol. LII No 21 40 pages 75¢

POUR VOUS ABONNER 842-6491

La guerre des ondes

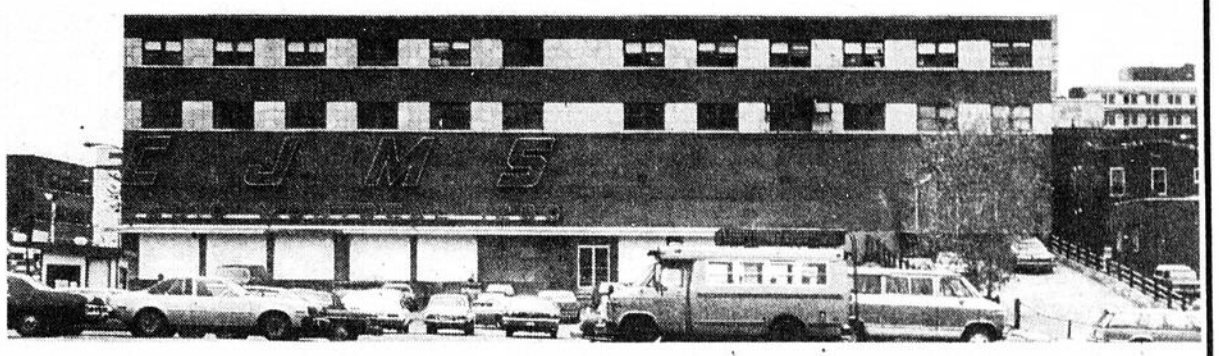


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

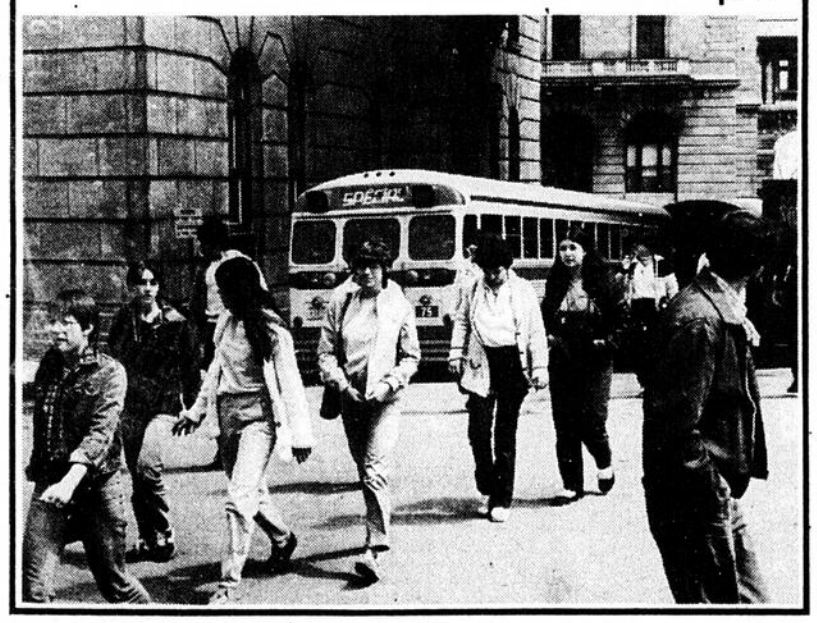
Radiomutuel s'attaque à la forteresse du réseau Télémédia

p. 6

En primeur

51% des 15-19 ans envisagent de vivre hors Québec

p. 3



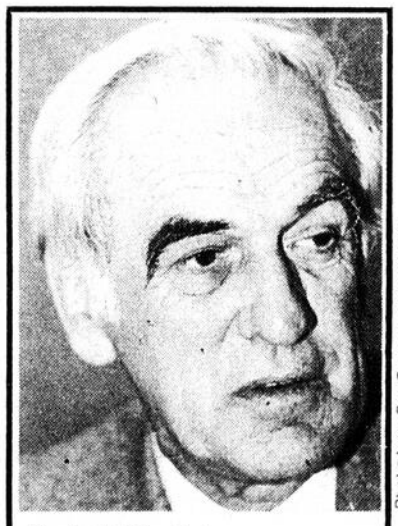


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

André Désilets

Destel, le no 1 de nos 200 fabricants d'armoires

p. 11

FISCALITÉ

Une bonne planification fiscale permet, par exemple, de pouvoir bénéficier de prêts sans intérêt. Ce n'est là qu'un des points bien concrets qu'aborde cette semaine notre collaborateur Patrick Cloutier. p. 16

FINANCES PERSONNELLES

Un récent jugement a donné raison, contre le ministère du Revenu, à un contribuable qui réclamait la déduction de ses frais de voyages. Ahmed Jazouli fait le point. p. 31

MANAGEMENT

Savoir choisir le bon copieur peut représenter des économies de 25%. André Hains a rencontré un spécialiste. p. 17

TAUX D'INTÉRÊT

Alors que Normand Lassonde constate (p. 30) que les taux d'intérêt ont continué à monter dans nos institutions financières, Jean-Paul Gagné prévoit (p. 24) que ce n'est pas fini au Canada et Georges Gratton indique (p. 37) que le risque d'une poussée à 30% existe aux Etats-Unis.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS pp. 38-39

AVEC LE TÉLEX, VOUS ALLEZ DROIT AU BUT.

Le verbiage n'a pas sa place dans les communications d'affaires interurbaines, parce qu'il coûte cher.

Et parce que c'est un service de communications écrites, le service Télex[MC] vous force en quelque sorte à supprimer les mots inutiles. Il réduit ainsi les frais de vos communications d'affaires interurbaines.

Il s'en tient aux faits essentiels et les transmet en un instant, ce qui accélère la prise de décision. Même s'il n'y a personne à l'autre bout de la ligne, votre message arrive directement par écrit et attend que votre correspondant en prenne connaissance. Le jour ou la nuit, où que ce soit au Canada ou dans le monde.

Rien qu'au Canada, il existe plus de 42 000 abonnés au Télex qui sont reliés à plus d'un million d'autres dans près de 200 pays.

Grâce à ses nouveaux services informatisés qui peuvent stocker et retransmettre les messages, le Télex prévoit les exigences futures du monde des affaires en matière de communications.

Parlons peu mais parlons bien: en optant pour le Télex, vous réduisez au minimum le coût de vos communications interurbaines

LISTE DES BUREAUX DE VENTES
Halifax, N.-É.
Tél: (902) 429-9065 Tlx: 019-21768
Québec, Québec
Tél: (418) 694-2707 Tlx: 051-3475
Montréal, Québec
Tél: (514) 866-3644 Tlx: 05-267667
Ottawa, Ontario
Tél: (613) 236-7226 Tlx: 053-3132
Toronto, Ontario
Tél: (416) 596-2350 Tlx: 065-24113
Winnipeg, Manitoba
Tél: (204) 942-1060 Tlx: 075-7763
Calgary, Alberta
Tél: (403) 269-1308 Tlx: 03-824500
Vancouver, C.-B.
Tél: (604) 665-5530 Tlx: 04-508834

"Oui, nous pouvons vous démontrer que le Télex est un outil de communication qui va droit au but et à bon prix. Appelez-moi ou communiquez avec le bureau d'affaires le plus près."

Robert Gervais
DIRECTEUR GÉNÉRAL, VENTES,
DIVISION DE L'EST, MONTRÉAL
(514) 395-5391

Télécommunications CNCP

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

51% des jeunes entre 15 et 19 ans envisagent de quitter le Québec

■ Plus de la moitié, soit 51% des jeunes Québécois de 15 à 19 ans, envisagent ou ont envisagé la possibilité de vivre à l'extérieur du Québec.

C'est ce que révèle un sondage scientifique commandé par le secrétariat permanent des Conférences socio-économiques du Québec. LES AFFAIRES a obtenu en primeur les résultats préliminaires des aspects du sondage se rapportant plus particulièrement au monde du travail.

La proportion de ceux qui envisagent de vivre à l'extérieur du Québec diminue par la suite à mesure que l'on monte dans les différentes catégories d'âge. Le questionnaire a été administré, par entrevues face à face, à 1 379 personnes choisies au hasard dans toutes les régions du Québec par l'**Institut québécois d'opinion publique.**

La question relative au travail à l'extérieur du Québec était la suivante: "Que vous travailliez ou non, dans les années qui viennent, le progrès technique va nécessiter à la fois la création de nouvelles entreprises et la fermeture de certaines entreprises actuelles. Vous, personnellement, avez-vous déjà envisagé qu'il pourrait vous arriver de vivre en dehors du Québec?"

Dans le groupe des 20 à 24 ans, 44% des répondants ont également envisagé de vivre à l'extérieur du Québec. C'est aussi le cas pour 37% des répondants âgés de 25 à 29 ans et pour les 30 à 39 ans; 28% des 40 ans et plus ont aussi répondu par l'affirmative à cette question.

Le questionnaire conçu par le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques comportant 257 questions; l'analyse complète de tous les résultats devrait être terminée à l'automne. Les auteurs ont également tenté de savoir quelles étaient les valeurs auxquelles les jeunes accordaient le plus d'importance.

Les répondants devaient classifier 22 valeurs différentes suivant un ordre d'importance qui variait entre "très important" et "pas du tout important".

Les résultats fragmentaires indiquent que les cinq premières valeurs auxquelles les jeunes accordent le plus d'importance sont l'amitié profonde, l'amour, l'harmonie intérieure, un travail intéressant et la santé.

Par contre, on constate que, dans toutes les catégories d'âge, ce sont les jeunes de 15 à 19 ans qui accordent le plus d'importance à l'argent (la fortune), à une vie confortable (le bien-être matériel) et à une vie excitante (une vie intéressante).

Le groupe des 15 à 19 ans est le groupe qui accorde le moins d'importance aux autres valeurs, telles l'amour (aimer et être aimé), la générosité (aimer son prochain), la créativité (réaliser des choses qui n'existent pas encore), l'harmonie intérieure (être bien dans sa peau), la liberté (ex-aequo avec les 40 ans et plus, être capable de choisir, ne pas être obligé), un travail intéressant (aimer son emploi), un monde de paix (ni de guerres, ni conflits), la santé (bon équilibre physique et mental), l'intelligence (habileté de connaître et de comprendre), fonder une famille (bien-être des gens qu'on aime), le sexe (faire l'amour) et enfin la tolérance (accepter que les autres pensent et agissent).

De tous les groupes d'âge, c'est le groupe des 20 à 24 ans qui accorde le plus d'importance à l'amitié profonde (avoir des sentiments, affection), à la liberté (être capable de choisir et ne pas être obligé).

Quant au groupe des 25 à 29 ans, c'est celui qui par opposition aux autres accorde le plus d'importance à l'amour (aimer et être aimé), à la considération (être estimé par les autres), à l'harmonie intérieure (être bien dans sa peau), à un monde de paix (ni guerres ni conflits), au plaisir (avoir du "fun"), à la beauté (grandeur et perfection des choses), à fonder une famille et au sexe (faire l'amour).

Quant au groupe des 30 à 39 ans, c'est celui qui privilégie la générosité (aimer son prochain), la créativité (réaliser des choses qui n'existent pas encore), l'intelligence (habileté de connaître et de comprendre) et la tolérance (accepter que les autres pensent et agissent).

Enfin, les 40 ans et plus mettent plus d'importance sur un travail intéressant (aimer son emploi), la santé (bon équilibre physique et mental) et la vie religieuse (rechercher un dieu).

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)

"Parmi les entreprises suivantes, dans laquelle avez-vous le plus de chances de trouver un emploi que vous aimeriez avoir?"

	15-19 ans	20-24 ans	25-29 ans	30-39 ans	40 ans et plus
Etat	21,1%	30,6%	28,8%	36,2%	21.7%
Coopératives	9,1%	6,3%	6,5%	7,1%	5,3%
Multinationales	5,6%	2,4%	4,3%	5,0%	2.4%
Entreprises nationales	24,2%	16,7%	13,8%	8,5%	15,9%
PME	33,7%	39,7%	49.6%	41.1%	46,9%

Source: Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec.

Emploi: les jeunes comptent sur la PME

■ Les jeunes comptent principalement sur la PME comme pourvoyeur d'emplois intéressants. En effet, 33,7% des jeunes entre 15 et 19 ans placent la PME en tête de file tandis que 24,2% misent sur les entreprises nationales et 21,1% sur l'État. 9,1% donnent leur confiance aux coopératives et 5,6% aux multinationales.

C'est une des données qui se dégagent d'un sondage effectué par le Secrétariat des conférences socio-économiques du Québec et dont LES AFFAIRES ont pu obtenir certains éléments fragmentaires. L'ensemble des réponses aux 257 questions devrait être dévoilé à l'automne.

Il est intéressant de noter également que plus on vieillit, plus on pense que la PME prendra de l'importance comme principal employeur. De même l'État gruge du terrain aux dépens de l'entreprise nationale et remonte même au deuxième rang pour le groupe des 20-24 ans jusqu'à 40 ans.

Enfin, les coopératives sont perçues comme un plus grand créateur d'emplois que les multinationales dans toutes les catégories d'âge, y compris les jeunes de 15 à 19 ans. (Tableau ci-haut).

La participation

D'autre part, la moitié des 1 500 répondants au questionnaire élaboré par le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec seraient favorables à ce que les décisions dans une entreprise soient arrêtées par un comité patron-délégués.

La question était la suivante: "Relativement à l'organisation de travail dans une entreprise, quel genre vous convient le mieux." Les répondants avaient le choix entre cinq catégories de réponse.

À la lecture des résultats, on constate un large sentiment en faveur de la consultation. Les décisions prises par les dirigeants sans consultation avec leurs employés ne recueillent que 3 à 4% des choix des personnes interviewées peu importe les catégories d'âge.

L'autogestion de l'ensemble des employés ne réussit jamais à rallier plus de 27% des répondants (15-19 ans). De plus, plus l'âge des répondants augmente, moins ils sont favorables à un type d'organisation du travail qu'on pourrait qualifier d'autogestion.

Pour faire un choix judicieux de modes d'épargne

Les succursales Modes d'épargne

Grâce à des recherches constantes, la Fiducie du Québec a mis au point une gamme complète et innovatrice de modes d'épargne, dans le but de répondre adéquatement aux préoccupations financières de ses nombreux publics.

Des carrefours régionaux

Mais à la Fiducie du Québec, la qualité des services ne se limite pas à la qualité des modes d'épargne. C'est pourquoi la Fiducie du Québec a développé un concept unique de succursales Modes d'épargne, qui sont autant de carrefours régionaux de services d'épargne spécialisés.

Chaque succursale Modes d'épargne est en mesure de dispenser de l'information claire et complète grâce à la formation adéquate de son personnel, à la documentation abondante et précise dont elle dispose et au système informatisé de communication qui relie la succursale au siège social, au moyen d'écrans cathodiques.

Ainsi, grâce à ce système, chaque succursale Modes d'épargne peut offrir le même service personnalisé à tous les clients de la Fiducie du Québec: dépôt, demande de renouvellement ou de remboursement, renseignement sur les taux, les comptes, les nouveaux services, changements d'adresse, transferts, etc. Vous pouvez même obtenir instantanément une soumission de rente à versements invariables.

Un service personnalisé

C'est ce service personnalisé qui distingue les succursales Modes d'épargne de la Fiducie du Québec des simples comptoirs d'épargne.

Les conseillers de nos succursales Modes d'épargne sont à votre service, pour vous aider à faire un choix judicieux de modes d'épargne. C'est un rendez-vous!

Venez ou téléphonez

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

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

UN CHOIX JUDICIEUX

Fiducie du Québec

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

desjardins

EDITORIAL

Les magasins Paquet et Syndicat de Québec acculés à la faillite

L'impossible relance

Le commerce de détail vit présentement un drame à Québec. La raison de ce drame, c'est la menace de fermeture qui pèse sur les six magasins Paquet et Syndicat de Québec, Sainte-Foy et Lévis.

Si cette fermeture se produit, c'en sera fait du dernier groupe de grands magasins à rayons à appartenir à des intérêts canadiens-français. Il y a déjà plusieurs années que ces magasins n'appartiennent plus aux familles qui les ont fait naître et grandir. Il y a une décennie, la famille Côté se départissait du Syndicat à la fois pour régler un problème de succession et parce que l'entreprise avait perdu de sa rentabilité. L'acquéreur fut Paquet Ltée, qui était devenue avec les années la propriété d'un groupe d'investisseurs, dont la plupart n'avait aucun lien avec la famille Paquet. À la fin de 1979, un nouveau groupe formé autour de Jean-Yves Laurin et financé principalement par la Fédération des caisses d'entraide économique du Québec acquérait l'entreprise en ayant comme objectif l'implantation d'autres magasins du même type ailleurs au Québec. C'était un rêve en couleur. Dès juillet 1980, la Fédération devait consolider la dette à long terme de 5,3 millions $ de la compagnie.

On allègue cette fois que le groupe de magasins est au bout de la marge de crédit de 7,3 millions $ avancée par la BNC et que le principal actionnaire et bailleur de fonds, la Fédération des caisses d'entraide, est trop à court de liquidités pour injecter les 2 millions $ nécessaires à la douteuse relance de ce commerce. Réalisons un seul instant qu'à lui seul l'intérêt sur la marge de crédit coûte au bas mot à l'entreprise au moins 1,5 million $ par année.

En réalité, si les Caisses d'entraide et la banque sont hésitantes à remettre de l'argent dans l'entreprise, c'est probablement à cause de la crainte fort justifiée dans les circonstances de ne pas pouvoir remettre les magasins sur la voie de la rentabilité.

En effet, il se peut fort bien que l'entreprise ne soit plus viable dans sa forme actuelle. Les tentatives de rationalisation (fermetures de départements, location d'étages pour bureaux) qui ont été faites depuis un an et les changements à la direction de l'entreprise n'ont rien changé à la marche inéluctable de la compagnie vers l'alternative suivante: la faillite ou sa transformation radicale.

En effet, le groupe Paquet-Syndicat a contre lui le pouvoir d'achat beaucoup plus fort des trois magasins Simpsons-Sears, dont la part de marché ne cesse d'augmenter dans la région de Québec, de Eaton, qui ajoutera prochainement un deuxième magasin, et bientôt de La Baie, qui ouvrira un magasin dans un nouveau centre d'achat d'envergure régionale.

Pour contrer cette force et s'attirer la clientèle, il eût fallu que le groupe Paquet-Syndicat compense par un meilleur marketing, un meilleur service à la clientèle et de plus faibles coûts d'opération les avantages concurrentiels évidents des grands magasins nationaux.

Les 1 000 employés du groupe et la direction se sont de plus payé le luxe de conflits de travail de plusieurs mois, qui se sont terminés par une politique de rémunération sans commission, qui explique le désintéressement qu'ont occasionnellement montré certains employés. Ceux-ci auraient pourtant dû savoir le prix à payer pour de tels conflits dans un secteur aussi fragile: c'est en effet un conflit de travail qui a été à l'origine du déclin et de la fermeture successive des magasins Pollack de Sainte-Foy, Québec et Lévis.

Il apparaît inacceptable d'utiliser des fonds publics pour relancer les magasins Paquet et Syndicat tout en les conservant tels quels. C'est plutôt d'un virage radical dont a besoin l'entreprise, à défaut de quoi l'échéance ultime ne sera que reportée à une date ultérieure.

Cela veut dire que pour sauver les meilleures unités, des parties importantes devront être amputées; il ne suffira plus d'éliminer des départements, mais on devra probablement se résigner à fermer ou à vendre, si possible, des magasins.

Ces fermetures apparaîtront des catastrophes pour les employés, mais ne vaut-il pas mieux sauver ce qui est rentable et se départir des membres atteints de la gangrène. Les meilleurs emplois seront bientôt ceux qu'offriront les nouveaux concurrents qui se préparent à s'attaquer au marché de Québec. Quant aux consommateurs, on leur offrira de toute façon les mêmes marchandises à des prix concurrentiels.

Bien sûr, si le groupe Paquet-Syndicat connait éventuellement le même sort qu'a subi il y a quelques années Dupuis Frères, c'est un peu moins de mainmise des Québécois sur leur économie. Mais on est loin de perdre sur tous les tableaux comme nous le démontrent plus que jamais les groupes Métro-Richelieu, Provigo, Ro-Na, Bovet, etc., qui ont su exploiter efficacement des créneaux du marché où il y a une forte demande des consommateurs.

JEAN-PAUL GAGNÉ

BLOC-NOTES

L'insécurité de nos jeunes

Il suffit de converser sérieusement avec eux pour se rendre compte que les adolescents québécois — et en cela ils ne sont sans doute guère différents des autres jeunes nord-américains — envisagent leur avenir avec une inquiétude certaine, particulièrement au niveau du choix de leur métier et de leur carrière.

Quand, à la fin du cours secondaire, les orienteurs et les représentants des divers métiers et professions parcourent les classes dans le but d'aider les étudiants à choisir la voie dans laquelle ils se dirigeront au cegep, un message domine tous les autres à l'oreille des jeunes: "l'horizon est bouché, il n'y aura pas beaucoup d'ouvertures lors de votre entrée sur le marché du travail".

Les résultats du sondage commandé par le secrétariat permanent des Conférences socio-économiques du Québec, et dont nous publions en primeur quelques résultats en page trois, ne surprennent donc pas: plus d'un jeune de 15 à 19 ans sur deux envisage ou a envisagé de devoir aller vivre — c'est-à-dire travailler — à l'extérieur du Québec. C'est le reflet clair du sentiment très profond d'insécurité qui assaille notre jeunesse.

Ceux qui ont aujourd'hui entre 15 et 19 ans, ce sont ceux qui ont eu le plus à souffrir des grèves et des conflits idéologiques qui ont perturbé le monde de l'éducation au Québec au cours de la dernière décennie. Ces jeunes ont subi les perturbations. Ils n'y ont pas participé, comme ont peut-être eu l'impression de le faire leurs prédécesseurs immédiats qui ont aujourd'hui atteint le début de la vingtaine.

Les jeunes de 15 à 19 ans savent donc que la manne ne tombera pas du ciel: en conséquence, ils privilégient davantage que leurs aînés immédiats les valeurs matérielles reliées à l'argent et au confort. Les jeunes de la décennie 70 sentent qu'ils devront commencer au bas de l'échelle contrairement à ceux qui sont sortis des années soixante convaincus qu'il suffisait de demander pour recevoir.

En un mot, les jeunes Québécois et Québécoises de 15 à 19 ans apparaissent plutôt réalistes pour des adolescents et les idéologues de la CEQ et de la CSN seront sans doute très déçus de constater qu'un seul d'entre eux sur quatre pense, à un âge pourtant idéaliste, que l'autogestion est un mode souhaitable de fonctionnement des entreprises. Ils ont développé une crainte instinctive des idées abstraites.

Les jeunes d'aujourd'hui ne souhaitent pas pour autant un retour en arrière et ne sont pas devenus "plus conservateurs que leurs aînés", comme se lamentent déjà les sociologues à la menthe qui ne trouvent pas où les placer dans leur grille d'analyse marxiste.

Les nouvelles générations veulent participer davantage, dans leur travail, aux décisions qui les concernent. Et elles ne pensent pas qu'il faille, pour y arriver, "renverser le système". Les entreprises qui survivront et se développeront sont celles qui sauront répondre à ces attentes de leurs futurs employés et de leurs futurs dirigeants.

Le coup classique du syndiqué martyr

Il ne faut pas vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tué. La semaine dernière, nous nous réjouissions dans cette page du fait que le bon sens semblait l'avoir emporté chez les ouvriers affiliés à la Fédération de la métallurgie (CSN) qui, après avoir tenté par du ralentissement de travail sinon même par des tactiques proches du sabotage, de forcer certains employeurs à rouvrir leurs conventions collectives, avaient consenti à respecter leur contrat de travail.

Nous nous réjouissions trop vite: les éléments provocateurs de la CSN — ceux pour qui le progrès des travailleurs passe nécessairement par l'affrontement et la bataille dans la rue — sont revenus à la charge et ont réussi à faire sortir en grève (illégale, bien sûr; mais pour eux ce mot n'a pas de sens puisqu'ils ne reconnaissent aucun autre ordre que le leur) les ouvriers syndiqués qui ont malheureusement suivi comme des automates.

Un mouvement spontané de solidarité, dira la propagande syndicale à défaut de pouvoir montrer un vote de grève adopté en bonne et due forme par une assemblée générale. Encore une fois, des syndiqués auront été manipulés. Un militant refuse de travailler, l'employeur réplique: quel syndiqué peut refuser de prêter son appui moral à un autre syndiqué? Voilà, on est dans la rue.

Le procédé est tellement gros qu'on se surprend que les syndiqués s'y laissent prendre. Mais c'est la triste réalité.

Les Saguenéens sont pourtant des gens de parole. Comment peuvent-ils tolérer que la CSN ne respecte même pas des contrats écrits?

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES
Fondé en 1928

publié par les PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979) INC.
465, rue Saint-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4
Tél.: (514) 842-6491 Télex: 055-61971
Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continentale Ltée
(Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923)
(Dépôt legal — Bibliotheque du Quebec) ISSN 0705-1859

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Rédacteur en chef **Jean-Paul GAGNE**
Redacteurs: **Michel VILLENEUVE, Guy ROBILLARD, André HAINS, Normand LASSONDE**
Collaborateurs: **Michel MORIN, Jacques GAGNE, Ahmed JAZOULI, Pierre MANTHA, André LESAGE, Charles ATALA, Jacques LAFRENIERE, Michel RICHER, Georges GRATTON, Michel GUENARD**
Président du conseil d'administration: **Rémi MARCOUX**

Publicité: *Directeur:* **Rosaire MAILLOUX**
Bureau de Montréal: tél. (514) 842-6491
René BOURBONNAIS Pierre GOYER
Bernard TURGEON Claudette DESJARDINS
Bureau de Toronto: tél. (416) 449-3808
Marc GIRARD Carmen GIRARD Manuela YARHI
Tirage: *Directeur:* **Yves BLAIN**
Guy BOURGET Carole LATULIPPE
Abonnement: tél. (514) 842-6491
1 an: 20$ 2 ans: 30$ Au numéro: 75¢

La Société générale Tortue est fermée

Deux sodeqs perdent 400 000$ dans l'aventure Pro-plus

Deux sodeqs considérées parmi les plus dynamiques viennent de perdre respectivement 260 000$ et 160 000$ dans le lancement de la **Société générale Tortue Limitée,** une entreprise de Boucherville spécialisée dans la fabrication d'équipement pour le traitement des textes et la gestion des entreprises. Ces machines de bureau étaient commercialisées sous la marque de commerce "Pro-plus."

En tout, selon les informations recueillies par LES AFFAIRES, la fermeture de la compagnie aura entraîné des pertes de plus de 1 million $ à ses actionnaires.

Certains espoirs de relance demeurent cependant permis. En effet, deux groupes, dont le distributeur des équipements "Pro-plus" à Québec, **Minotrex Data Limitée,** seraient intéressés à acquérir la marque, les inventaires et le carnet de commandes de la Société générale Tortue Limitée.

Dans ce contexte et sur une période de quatre à cinq ans, les sodeqs malheureuses, soit la sodeq Beauce-Appalaches et la sodeq Estrie, pourraient recouvrer leurs investissements.

Jusqu'ici, les créanciers se sont contentés d'un moratoire plutôt que de forcer l'entreprise de Boucherville à signer un concordat pour le règlement de ses dettes. L'entreprise est donc libérée de toute dette à long terme, ce qui pourrait faciliter sa relance. La compagnie était à loyer et ses inventaires ne signifient pas grand-chose à défaut d'une garantie de service.

Par ailleurs, la compagnie aurait en main un carnet de commandes de 500 000$, ce qui représenterait vingt-cinq équipements de bureau. **La Banque de la Nouvelle Ecosse** est encore disposée à collaborer pour relancer l'entreprise qui, selon bon nombre d'observateurs, fabriquait un produit exceptionnel.

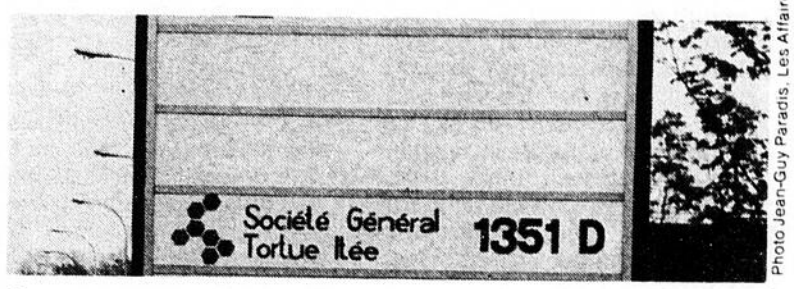


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Cette pancarte est tout ce qui reste des bureaux de la Société générale Tortue, fermée depuis plus d'un mois, qui avait lancé un équipement prometteur de traitement de mots.

Plusieurs raisons auraient conduit à la fermeture de l'entreprise.

Au premier chef, on cite un mauvais plan de marketing. Dès l'automne dernier, l'entreprise avait tenté de s'attaquer aux marchés de Toronto et de New-York, ce qui devait grever considérablement le fonds de roulement de l'entreprise. En outre dès le mois de décembre, les objectifs de ventes ne furent pas rencontrés et les coûts fixes augmentèrent rapidement.

Il eût fallu investir 750 000$ au cours d'une première phase et 1 000 000$ dans une seconde. Or, selon nos informations, les sodeqs étaient disposées à investir 200 000$. L'on demanda l'aide de la **Société de développement industriel du Québec** pour 375 000$, mais en vain. Celle-ci exigea que les sodeqs investissent 175 000$ additionnels, soit l'équivalent, au total, de l'investissement demandé à la SDI. Comme les sodeqs venaient de perdre plus de 400 000$ dans le lancement de l'entreprise, elles renoncèrent à investir davantage. À un certain moment, la différence ne fut que de 100 000$ entre la relance et la fermeture.

Un observateur amère a confié aux AFFAIRES: "On ne peut compter sur la SDI quand il s'agit d'une entreprise à haute technologie qui n'a pas encore atteint sa vitesse de croisière. La SDI a investi dans **MICOM** et **AES Data,** mais une fois que ces entreprises furent lancées. La SDI attend que ça aille bien."

Suivant une autre interprétation, l'erreur des dirigeants de "Pro-plus" fut de croire que la SDI interviendrait et de ne pas chercher d'autres solutions. Les dirigeants de Pro-plus essuyèrent des refus semblables de la **Société générale de financement du Québec** et de **la Société d'investissement Desjardins.**

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)

NOS LECTEURS NOUS ÉCRIVENT

Options: comment protéger son profit

Félicitations au journal LES AFFAIRES. C'est la première fois que les francophones peuvent obtenir des informations économiques et financières de qualité.

J'ai lu avec intérêt votre cahier spécial sur les options. L'ensemble est très bien mais je pense avoir découvert une erreur à la page 23 dans l'article "Le plus beau système pour s'enrichir... ou se ruiner". Dans la deuxième colonne, on dit: "Ce qu'il doit absolument faire, c'est de protéger son profit. Comment peut-il y arriver? C'est simple. Il vend un "put" à quelqu'un d'autre qui s'engage d'avance à acheter ses actions à 25$". D'après moi, l'investisseur doit acheter un "put" pour protéger son profit et non pas en vendre un. Pourriez-vous corriger ce paragraphe?

MICHEL BLAIS,
bureau de Québec,
Maison de courtage Wood Gundy

N.D.L.R.: Vous avez entièrement raison. À la page 19, nous expliquons effectivement qu'il faut acheter un "put" pour protéger son profit. Cependant, dans des stratégies plus sophistiquées au moment de jouer à la baisse, il peut être parfois préférable de vendre un "put" comme il en était question dans l'article mentionné. Si l'on s'en tient exclusivement à la meilleure stratégie de protection d'un profit, indépendamment d'une hausse ou d'une baisse, il est clair, comme nous l'expliquions au début du reportage et comme vous l'affirmez, qu'il faut acheter un "put" et s'en tenir là.

NORMAND LASSONDE

Nomination

M. HENRI JOLI-COEUR
Société Nationale d'Assurances

Monsieur Gilles Blondeau, président du conseil d'administration, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Henri Joli-Coeur, b.a., adm. a., a.s.a., au poste de président de Société Nationale d'Assurances. Monsieur Joli-Coeur agissait auparavant comme directeur général de cette compagnie et il continuera de cumuler cette fonction. Société Nationale d'Assurances, oeuvrant dans le domaine de l'assurance générale, est rattachée à Groupe Optimum Inc. et a son siège social à Montréal.

"Ne Plus Ultra"

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

La guerre des ondes se fera

1) CKAC	1,024,000	2) CJMS	742,800	3) CKVL	672,000	4) CHOM-FM	612,300

Les deux plus importants réseaux privés de radiodiffusion francophones du Québec vont se livrer à compter de septembre une lutte épique, sinon une guerre des ondes pour le premier rang des cotes d'écoute sur le marché montréalais. .

En effet, la primauté du groupe **Télémédia** qui tient le haut du pavé depuis 1972 sera mise à rude épreuve par le groupe **Radiomutuel** qui vient de se donner un jeune président dynamique de 32 ans, **M. Alain Gourd.** Celui-ci aura cependant un adversaire de taille, **M. André Bureau,** un spécialiste en communication écrite et parlée de 45 ans, président de Télémédia depuis septembre dernier, après une fructueuse carrière à titre de secrétaire du réseau Télémédia et auparavant vice-président-directeur général du quotidien **La Presse.**

Les deux adversaires ont la tête remplie de projets. Il ne fait plus de doute que, pour l'un comme pour l'autre, l'ère du disc-jockey qui faisait tourner des disques agrémentés de leurs commentaires est maintenant révolue. C'est définitivement sur le plan de l'information que se fera cette guerre.

Il ne faudrait pas oublier cependant M. Malcolm Scott, directeur général du groupe **Radio Futura** et son principal poste de radio **CKVL** qui, après quatre années de vaches maigres, semble refaire surface. En effet, après avoir perdu près de $4,000 par jour pendant la grève de 1976 qui dura un an et suite à une expérience désastreuse avec la musique disco, CKVL a retrouvé sa rentabilité depuis maintenant deux ans.

Même si **CKAC,** le moteur du groupe Télémédia, a déjà une bonne longueur d'avance sur **CJMS,** principale station du réseau Radio-mutuel, dans le domaine de l'information générale, M. Gourd caresse plusieurs projets qui pourraient dès septembre ranimer une vive concurrence entre les deux géants de la radiodiffusion au Québec.

Déjà CJMS a mis sous contrat un directeur de l'information de "haut vol" en la personne de **M. Claude H. Roy,** responsable des "Lundis de Pierre Nadeau" à **Radio-Québec.** "C'était prioritaire, souligne M. Gourd, mais il nous reste à obtenir un animateur de prestige pour transmettre la matière." Les négociations seraient déjà commencées, mais le nom demeure un secret bien gardé pour l'instant, même si celui de **Pierre Nadeau** revient souvent.

Du côté du CKAC, pas de restructuration en profondeur. La station a fait ses preuves en ce domaine, mais elle a bien l'intention de suivre l'évolution de ses concurrents pour s'ajuster aux besoins. Elle peut compter sur un excellent directeur de l'information, M. **Pierre Arcand** et plusieurs animateurs chevronnés, tels que **Jacques Proulx,** tôt le matin, **Pierre Pascau** dans l'après-midi, **Louis-Paul Allard** en fin d'après-midi et **Michel Jasmin,** dont l'émission du midi bat largement celle de **Réal Giguère** à CJMS et égale celle de **Jacques Matti** à CKVL. Ce sont cependant **Mathias Rioux** et **Jean Cournoyer** qui continuent d'être les numéro un le midi à CKVL.

La station CJMS peut déjà compter, quant à elle, sur **Serge Bélair** qui prend la tête du peloton le matin avant de la céder à **Gilles Proulx,** de CKVL, dans l'avant-midi. CKVL peut, de son côté, compter sur **Frenchie Jarraud** le matin et **Yvon Dupuis** pendant l'après-midi, tandis qu'à CJMS, **Huguette Proulx** prend la relève l'après-midi.

Côté sport, CKAC continuera avec les **Nordiques,** un club de hockey qui oriente son marketing à la grandeur du Québec exception faite de Montréal. Mais CJMS ambitionne d'enlever à **Radio-Canada** les droits pour

Télémédia s'appuie sur la transmission par satellite

L'expansion du groupe **Télémédia Communications** passe à court terme par sa participation au projet de diffusion par satellite **Cancom** et, à moyen terme, par la multiplication de ses réseaux spécialisés.

Au cours d'une entrevue accordée la semaine dernière au journal LES AFFAIRES, **M. André Bureau,** président du groupe Télémédia, estime que le permis octroyé en avril dernier par le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) permettra au réseau québécois de franchir un pas de géant dans l'industrie de la radiodiffusion canadienne.

"Non seulement, dit-il, pourrons-nous rejoindre les régions sous-développées du point de vue communications, mais nos principales stations de radio, **CKAC** et **CITÉ-FM** par exemple, pourront également diffuser dès septembre à l'extérieur du Québec sur l'ensemble du territoire canadien.

Le projet Cancom évalué à une centaine de millions de dollars, nécessitera de la part du groupe Télémédia un investissement de $21 millions réparti sur huit ans, avec le point culminant d'ici trois ans. La location du satellite coûtera à elle seule $8 millions annuellement.

M. Bureau espère rentabiliser le projet vers la huitième année, une fois que le gros des investissements sera amorti. Télémédia est associé dans ce projet avec la société **White Horse** au Yukon, dont le président du Conseil est **Rolf Hougen; . Western Broadcasting,** propriétaire du poste **CHAN** de Vancouver; **Allarco Broadcasting,** propriétaire de la station indépendante **CITV** à Edmonton et **Selkirk Communications,** propriétaire de CHCH à Hamilton.

Cancom offrira aux régions sous-développées quatre signaux de télévision et huit signaux de radio, dont deux en langue indienne, deux en français et quatre en anglais. Rappelons qu'en terme de communications, est considérée comme sous-développée, une région qui reçoit deux signaux ou moins de télévision. Les régions québécoises éloignées des grands centres pourront être désormais desservies, comme par exemple la Gaspésie, l'Annonciation, le sud des Cantons de l'Est, la Beauce, l'Abitibi, la Côte Nord et la Baie James. Le réseau alimente déjà **Radio-Nord** en Abitibi, qui est affilié pour les parties des Expos.

Il semble, enfin, que plusieurs projets d'expansion découlant de Cancom soient présentement à l'étude, mais il est encore trop tôt, selon M. Bureau, pour en parler précisément.

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

M. André Bureau, président du groupe Télémédia

Réseaux spécialisés

D'autre part, Télémédia a l'intention très nette d'accroître le nombre de ses réseaux spécialisés. "L'avenir de la radiodiffusion, soutient M. Bureau, passe par la multiplication des réseaux spécialisés dans des domaines précis comme les informations sportives, politiques, etc." Ce phénomène est d'ailleurs en nette progression aux États-Unis où l'on compte six réseaux spécialisés à la grandeur du pays.

Le groupe québécois possède déjà trois réseaux spécialisés. Un réseau d'information qui diffuse les nouvelles sur les affaires publiques, toutes les heures, sept jours par semaine et couvrant toute la province. Trente-huit stations sont affiliées à ce dernier. Le réseau des **Expos** qui diffuse les parties de baseball des Expos et qui alimente trente-deux stations et le réseau des **Nordiques** à Québec, alimentant vingt-huit stations pour les parties de hockey des Nordiques.

Du côté anglais, une filiale de Télémédia Communications qui s'appelle **Télémédia Broadcast Services** opère à partir de Toronto. Cette filiale possède deux réseaux anglais en Ontario, **Blue Jays** de Toronto qui alimente vingt-huit postes pour les parties de baseball et **Maple Leafs** de Toronto diffusant aux mêmes postes les parties de hockey.

Télémédia est également impliqué dans des émissions souscrites (dupliquées). Il s'agit d'émissions toutes faites mises gratuitement à la disposition des stations de radio en échange, à l'intérieur de ces émissions, de messages commerciaux vendus à des annonceurs nationaux. Depuis un an et demi, Télémédia Broadcast Services possède la plus grosse maison d'émissions souscrites du côté anglais au Canada.

Télémédia, acquis par **Philippe de Gaspé Beaubien** en 1970, regroupe maintenant neuf postes de radio. Cinq postes français AM, dont **CKAC** à Montréal, **CKCH** à Hull, **CHLT** à Sherbrooke, **CHLN** à Trois-Rivières et **CKCV** à Québec. Il existe également un poste anglais AM à Sherbrooke **(CKTS).** Le réseau comprend aussi trois postes radio FM. À Montréal, **Radio CITE,** à Sherbrooke, **CITÉ-1** et **CIMF** à Hull. Télémédia attend la décision du CRTC pour l'ouverture d'un quatrième poste FM, cette fois à Québec, dont les lettres d'appel seraient **CITF.** Télémédia a vendu ses trois stations de télévision, celle de Rimouski à **Radio-Canada,** et celles de Trois-Rivières et de Sherbrooke à **Patonik Inc.,** compagnie contrôlée par les intérêts de M. Paul Vien.

Expansion en Ontario

Au début de l'année, la station de radio AM, **CKFH** de Toronto est devenue la tête du réseau de Télémédia Ontario avec l'installation dans la Ville-Reine d'une salle de nouvelles complète et d'équipement moderne. M. de Gaspé Beaubien s'est associé avec le radiodiffuseur ontarien bien connu **Foster Hewitt** dans la création de cette nouvelle filiale ontarienne.

Télémédia Ontario comprend désormais huit licences de radiodiffusion dans six villes ontariennes: outre **CKFH** à Toronto, le groupe possède **CJCS** à Stratford, **CKMP** à Midland, **CFOR** à Orillia, **CFCH** et **CKAT-MF** à North Bay, **CKGB** et **CKTI-MF** à Timmins.

C'est Philippe de Gaspé Beaubien qui dirige avec un conseil d'administration composé de dix hommes d'affaires québécois et ontariens le holding **Telmec Communications** contrôlant aussi bien Télémédia Communications que Télémédia Ontario.

Lors de la vente à Philippe de Gaspé Beaubien par **Power Corporation,** toutes les stations de Télémédia perdaient de l'argent. Même CKAC perdait 1/2 million $ par année, souligne M. Bureau. La seule station rentable à l'époque était CHLN à Trois-Rivières. Maintenant, elles sont toutes rentables, "même si nous avons fait beaucoup d'investissement, déclare-t-il. Quelques-unes sont juste au seuil de la rentabilité, mais aucune ne perd de l'argent."

Selon M. Bureau, l'avenir et l'expansion de la radio sont on ne peut plus positifs. "Je peux dire que les dix prochaines années seront davantage des années de radio que des années de télévision. Pour la radio, les années difficiles sont maintenant passées. C'était au moment de l'avènement de la télévision. Mais notre industrie à su s'adapter."

Tarifs publicitaires

CKAC	30 sec.	60 sec.
6h/10h	$185	$230
10h/3h	$120	$145
3h/7h	$125	$150

sur le plan de l'information

5) CBF **486,000**

la diffusion des matches du **Canadien,** équipe dont le marketing laisse cependant à désirer en ce moment. À court terme, la cote d'amour des Québécois semble cependant favoriser les Nordiques, après les récents déboires du Canadien.

Quoi qu'il en soit, depuis la grève de Radio-Canada, CJMS a acquis les droits de diffusion pour les éliminatoires de hockey et, après avoir prouvé que la station privée pouvait remplir efficacement le mandat, M. Gourd ne cache pas qu'il a l'intention de présenter la candidature de CJMS auprès de l'agence **MacLaren Advertising,** détentrice exclusive des droits pour la prochaine saison des "glorieux".

6) CJAD **480,900**

Donc une attaque "offensive" principalement sur deux fronts, information et sports pour CJMS, et une consolidation "défensive" pour CKAC dans ces deux domaines où elle est déjà fortement implantée.

Quant au public-cible, CJMS vise surtout les 25/49 ans, mais veut également dès septembre tenter une percée auprès des .18/24 ans, tandis que CKAC veut maintenir et soigner sa clientèle des 35 ans et plus. CKVL, quant à lui, veut continuer avec les 35/49 ans, mais en mettant un fort accent sur l'auditoire féminin.

Entretemps, le dernier sondage du **Bureau of Broadcast Measurement** (BBM) a encore une fois confirmé la suprématie de CKAC dans le domaine des cotes d'écoute générales. Cette dernière station est toujours au-dessus du seuil psychologique du million d'auditeurs (sept ans et plus) depuis l'automne 80 avec 1,024,000 auditeurs. CKAC avait atteint ce seuil auparavant, mais avait perdu du terrain au cours de 1979 avant de remonter à 998,000 auditeurs au printemps 80.

7) CFQR-FM **473,300**

CJMS, qui avait également connu sa part de déboires depuis deux ans, voit enfin sa cote se stabiliser à 742,800 auditeurs, une légère remontée par rapport au creux de la vague atteint au printemps 80 avec 723,000 auditeurs. Pour CJMS, c'est donc une augmentation de 19,000 auditeurs comparativement à l'année précédente, alors que CKAC voit son auditoire croître de 26,000 personnes durant la même période.

8) CKOI-FM **456,400**

De son côté, CKVL, la station de Verdun membre du groupe Radio Futura avec **CKOI-FM,** a poursuivi son redressement en gagnant 15,400 auditeurs par rapport à l'année précédente, pour atteindre 672,000 auditeurs. Signalons au passage que CKOI-FM connait depuis deux ans une progression fulgurante. Entre mai 80 et mai 81, CKOI-FM a vu son auditoire passer de 300,300 à 456,400 personnes, soit une croissance trois fois plus élevée que toutes les stations AM ou FM au cours de la même période.

Mais déjà Radiomutuel veut relancer sa station en fréquence modulée, **CKMF** sur les traces de CKOI. Le disco, le punk et le reggae feront rage à cette antenne, tandis que **CITÉ-FM** affiliée au groupe Télémédia, continuera de miser sur le rétro historique et le patrimoine.

La forte poussée des postes FM, dont la popularité ne cesse d'augmenter depuis 1975, ne semble pas avoir affecté les trois principales stations AM montréalaises. Signalons qu'en 1975, les stations FM accaparaient 26% de l'auditoire, avant de passer à 34% en 1977 et atteindre 42% en 1980.

Ce pourrait être là encore une autre guerre pour l'ensemble du marché francophone des ondes, mais à quatre cette fois-ci, entre les groupes Télémédia (CITÉ-FM), Radio Futura (CKOI-FM), Radiomutuel (CKMF-FM) et le groupe de Jean-Pierre Coallier et Roland Saucier **(CFGL-FM** et **CIEL-FM).** Mais c'est une tout autre histoire.

Radiomutuel veut créer un ensemble FM indépendant

Le groupe **Radiomutuel,** filiale de la Corporation **Civitas,** se propose de mettre sur pied un ensemble FM qui aurait comme pôles, outre **CKMF** à Montréal, les deux capitales, Québec et Ottawa. De plus, Radiomutuel songe à diffuser éventuellement en stéréophonie sur la bande AM. Concernant ce deuxième projet cependant, le groupe en est à la phase d'étude des projets pilotes existant aux États-Unis.

Voilà deux des nombreux projets que caresse **M. Alain Gourd,** le nouveau président du groupe Radiomutuel. Mais depuis son entrée en fonction à la mi-mars, le jeune président de 32 ans s'est cependant concentré à redorer le blason de **CJMS** et à assainir le climat de travail dans toutes les stations membres.

Au cours d'une entrevue qu'il a accordée la semaine dernière au journal LES AFFAIRES, M. Gourd a souligné l'importance dès le départ de créer une situation propice sur le plan travail, apte à redonner un nouvel élan aux stations principalement dans le domaine de l'information.

Côté investissement, mentionnons que dans l'immédiat, Corporation Civitas, la compagnie-mère, a investi $6 millions dans la construction d'un immeuble, coin Papineau et Dorchester, où le réseau Radiomutuel (comprenant les postes CJMS et **CKMF)** et tout le groupe Civitas aménagement en septembre. De plus, l'édifice de Sillery sera agrandi pour y intégrer le prochain poste FM de Québec ainsi qu'un module de production. La Corporation compte investir un autre million en équipement pour CKFM et ses postes de Québec et d'Ottawa.

Dans l'univers des communications, Civitas regroupe 26 filiales, dont le chiffre d'affaires oscille autour de $30 millions. Le groupe est présent dans l'édition avec les **Éditions Musicales LMS,** dans l'industrie de la scène avec les **Spectacles Mutuels,** dans la recherche avec **Tel Commerce** et dans la production de films avec les **Productions Mutuelles.**

Quant à Radiomutuel qui représente 75% des activités de Civitas, la géographie du groupe comprend outre CJMS et CKMF à Montréal, **CJRP** à Québec, **CJRS** à Sherbrooke et deux autres stations AM à Trois-Rivières et à Ottawa/Hull. Le groupe possède également deux stations dans la région de Toronto, **CKMW** et **CFNY-FM.**

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

M. Alain Gourd, président du groupe Radiomutuel

Audacieux projet FM

En ce qui a trait à la mise sur pied d'un ensemble FM, un projet "audacieux" selon M. Gourd, la compagnie est passée en audience auprès du CRTC il y a deux semaines et attend maintenant la décision finale, pour Québec. Il s'agirait d'un poste totalement indépendant devant s'ajouter au poste AM déjà existant, CJRP. Si la demande est agréée, Radiomutuel fera ensuite la même démarche pour la région d'Ottawa/Hull.

"Nous voulons nous orienter, souligne M. Gourd, vers une série de postes FM originaux, adaptés à chacune des grandes villes et soutenus par un réseau qui leur fournirait les personnes ressources. Nous présentons pour Québec une formule nouvelle, à savoir, au lieu de FM reliés en réseau, ce sont des FM locaux qui puiseront leur contenu à un centre-réseau. Ce ne sera pas le même contenu diffusé en même temps un peu partout, mais chaque poste aura un contenu local, adapté à chaque ville."

Avec l'ère des satellites, la musique à péage, M. Gourd croit fermement que l'avenir des stations AM comme CJMS, CJRP à Québec, et **CJRC** à Ottawa est également dans le service local. "Certains services pan-canadiens iront chercher de l'auditoire, nous surveillons le créneau qui restera à nos stations existantes. Nous pensons bien sûr aller un jour sur le satellite, mais auparavant il faut assurer la survie et l'épanouissement de nos stations par le service local."

Prenant le cas de CJMS, dont le marché doit rester montréalais, le nouveau président de Radiomutuel en est à redéfinir, dans un premier temps, la gestion. "Je pense qu'avant de nous lancer dans l'amélioration d'un produit, il nous faut au départ avoir une équipe solide et les structures adéquates et fonctionnelles. Au niveau des ressources humaines, j'ai constaté à mon arrivée que celles-ci s'y trouvaient déjà mais qu'elles étaient tenues sous le boisseau."

Il fallait dans une première étape décentraliser le pouvoir décisionnel. Dans cette optique, M. Gourd a procédé à la création de modules (services de soutien, service technique, de ventes, etc.) et à la nomination de huit cadres supérieurs qui, à leur tour, délèguent entre eux.

Rattraper le passé

Mais parallèlement à cette restructuration de la gestion quotidienne, il a fallu également que Radiomutuel rehausse son image auprès des artisans de l'information. Il fallait, comme l'a souligné M. Gourd, "remettre la maison en ordre" sur le plan syndical. À son arrivée, en effet, sur cinq territoires, trois avaient des problèmes de relations de travail, soit Montréal (CJMS), Québec (CJRP) et Sherbrooke (CJRS).

"Il me fallait d'abord régler les problèmes à leur source. J'ai été embauché pour faire de la radio, souligne-t-il fermement, pas pour faire la guerre aux syndicats. Il fallait dont rattraper le passé, offrir de meilleurs salaires possible afin de garder un bon personnel. Nous sommes arrivés à une entente de trois ans avec le **Syndicat canadien de la fonction publique,** en ce qui concerne CJMS et CJRP. Quant à Sherbrooke, le conflit n'est pas encore réglé, disons que je suis modérément optimiste."

M. Gourd s'est aussi appliqué à parfaire l'identification française du poste CKMF de Montréal. Bien que possédant un permis de diffusion française, ce poste était plutôt perçu comme étant un poste anglais. Après plusieurs semonces de la part du CRTC, la direction a ramené la musique anglaise à 35% de sa programmation, le renouvellement du permis, cette épée de Damoclès, devant arriver à l'automne.

Quant à l'information proprement dite, M. Gourd a restructuré le service en nommant **M. Claude H. Roy** à titre de directeur de l'information et il se propose maintenant d'augmenter les effectifs parlementaires, en ajoutant un journaliste à Ottawa et à Québec.

Le jeune président de Radiomutuel est prêt à l'attaque afin de concurrencer son principal rival **CKAC,** en tête des cotes d'écoute depuis huit ans. Cet avocat, ancien professeur de droit et de philosophie, a fait ses preuves avec **Radio-Nord** en Abitibi.

"Le contrôle doit s'exercer a posteriori plutôt qu'à priori", conclut M. Gourd.

Textes de
CHRISTINE ISABELLE

Tarifs publicitaires

CJMS	*30 sec.*	*60 sec.*
6h/10h	**$176**	**$220**
10h/3h	**$148**	**$185**
3h/7h	**$108**	**135**

Les magasins coop accroissent légèrement leur part de marché

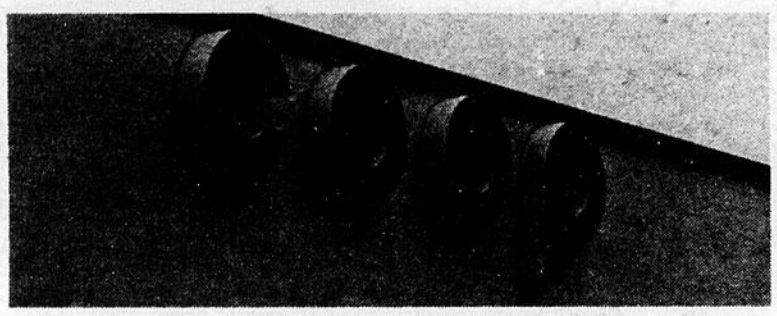
■ En 1980, la part de marché des coopératives de consommation a augmenté légèrement à travers le Québec, pour passer de 5,0% à 5,2% du marché. Cela a été particulièrement vrai dans les Cantons de l'Est, la Mauricie, le Québec-métro et le Bas St-Laurent.

Résultat: l'augmentation des ventes au détail des coopératives a été de l'ordre de 20% alors que les ventes de gros de la **Fédération des magasins coop** ont progressé au rythme de 28% pour atteindre les 225 millions $.

En fait, seul le groupe **Métro-Richelieu** a pu afficher une performance semblable à celle de la Fédération des Magasins coop et de ses coopératives au niveau de la progression des ventes au détail. Des groupes comme **Steinberg** et **Provigo** ont présenté une amélioration de leurs ventes inférieure à 15%.

"Notre progression est solide, mais très lente, a fait remarquer aux AFFAIRES le directeur général de la Fédération des Magasins coop, **M. Marc Delisle.** Plutôt que de recourir uniquement à des outils commerciaux, nous faisons pénétrer nos différences. C'est plus lent, mais c'est certain."

Avec une part de marché qui dépasse à peine les 5% et des trop-perçus (profits) inférieurs à 100 000$ à la suite de l'acquisition de quatre magasins



déficitaires de **Dominion,** les coopératives sont toujours loin de l'objectif d'une part de marché de 15% qu'elles se sont proposées d'obtenir d'ici 1990. L'acquisition des 91 magasins Dominion leur aurait permis d'atteindre d'un seul coup cet objectif, mais la transaction a échoué, Dominion préférant vendre ses unités au groupe Provigo. Au Québec, Provigo, Steinberg, et Métro-Richelieu détiennent chacune des parts de marché supérieures à 15%.

Nouveaux magasins

Plusieurs projets d'ouverture de nouvelles unités sont en cours pour soutenir la croissance du groupe coopératif.

Ainsi, à la fin de mai, la nouvelle **Coopérative régionale des Basses Laurentides** ouvrira un cooprix à Ste-Thérèse. En août, la nouvelle **Coopérative régionale des consommateurs de la Capitale** ouvrira un cooprix à grande surface (32 000 pieds carrés) au nouveau centre commercial, **Les Galeries de la Capitale,** à Québec.

À Sherbrooke, où les coopératives de consommateurs étaient relativement absentes jusqu'ici, deux cooprix ouvriront leurs portes, l'une en août, l'autre à l'automne. Enfin, la nouvelle **Coopérative régionale de Lanaudière** projette d'ouvrir un cooprix à Berthierville et l'on étudie la possibilité d'ouvrir des cooprix à Dorion, Hull et Gatineau.

Nouveau marketing

Ces nouvelles coopératives, formées par des citoyens du milieu prenant véritablement en charge la promotion coopérative dans leur environnement respectif, traduit l'émergence d'un nouveau marketing proprement coopératif. Il fut un temps où l'ouverture d'un nouveau magasin, particulièrement en milieu urbain, était presque entièrement du ressort des techniciens de la Fédération des magasins coop.

Ainsi, à la Fédération des magasins coop, le personnel d'animation a été augmenté. On compte maintenant cinq animateurs, comparativement à un, il y a quelques années. Ce sont eux qui vont sur place, dénichent les coopérateurs potentiels qui, par la suite, se prennent en main et créent une coopérative en vue de l'implantation d'un magasin.

"On leur fournit tout le matériel mais ce sont eux qui font le travail de recrutement" a déclaré aux AFFAIRES, **M. Gaston Dubé,** directeur de la promotion coopérative.

Par ailleurs, on ne recrute plus de membres à 1$. La part sociale est plus souvent qu'autrement de 100$. Ce fut le cas notamment pour l'ouverture d'un cooprix à Trois-Rivières, où pas moins de 3 000 membres signèrent leur carte d'adhésion. "À notre grande surprise, la très grande majorité payèrent comptant" a fait remarquer M. Dubé.

C'est également une part sociale de 100$ qu'on fait souscrire aux membres à Donnacona, Québec, Terrebonne, Ste-Thérèse et Dorion. Dans une période où les taux d'intérêt sont élevés, cette contribution sert non seulement à éprouver la fidélité des membres, mais peut aussi contribuer de façon significative au succès de l'entreprise.

Par ailleurs, et c'est là un point fondamental, il faut maintenant de 400 à 500 membres avant que l'on puisse débuter les travaux de construction d'un cooprix ou d'un magasin coop. En revanche, on tente de mettre à la disposition des membres toute une gamme de services qui renforcent les différences entre une coop et un magasin d'obédience strictement capitaliste.

C'est ainsi que les nouveaux cooprix sont généralement dotés d'une "halte-garderie" un service qui connait, semble-t-il, un franc succès auprès des membres. "On est dans le contexte des années '80. Par exemple il y a beaucoup d'hommes aujourd'hui qui font le marché, a noté M. Dubé. Les cooprix sont de plus en plus associés à des comptoirs de service de caisses populaires, qui offrent le service intercaisse."

Enfin, les coopératives de consommateurs tentent de renforcer leur image et leur rècrutement en s'impliquant de plus en plus dans des activités communautaires.

C'est ainsi que, récemment, les huit cooprix de la région métropolitaine de Québec ont organisé un vaste marché aux puces pour la vente et l'échange des bicyclettes, qui a bénéficié du support des médias. De même, on organise des centres de dépôt du vieux papier et du verre qui cadrent bien avec les valeurs qui sont implicites à l'action coopérative.

"On ne se contentè plus de donner des informations aux consommateurs. On crée de toutes pièces des activités communautaires", a déclaré le directeur de la promotion coopérative.

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)

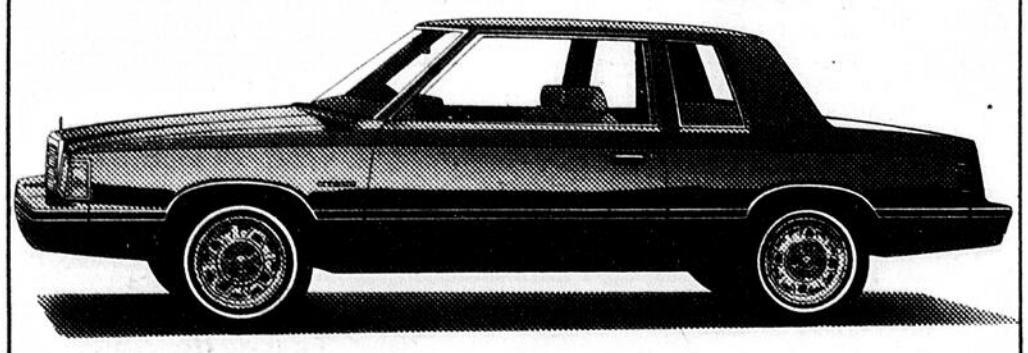
L'AutoBail CHRYSLER

La clé qui donne accès à de tout nouveaux avantages en location.

L'AutoBail CHRYSLER élimine les prêts bancaires, les frais élevés de crédit et vous permet d'utiliser votre capital à d'autres fins. Vous pouvez même ne pas avoir à effectuer un versement initial, mais seulement un dépôt minime. **L'AutoBail CHRYSLER** évite des pertes de temps à rechercher du service. Du personnel qualifié s'occupe de votre auto ou de votre camion et le service est de première classe.

L'AutoBail CHRYSLER vous permet d'effectuer des paiements mensuels ajustés à vos besoins particuliers. La location d'un véhicule peut vous revenir moins cher que l'achat et vous n'avez pas les responsabilités que représentent la propriété d'un véhicule. **L'AutoBail CHRYSLER** vous permet de ne payer que pour l'utilisation du véhicule, et vous faites affaires directement avec votre concessionnaire Dodge ou Plymouth.

Dodge Plymouth



DIMINUEZ VOS INVENTAIRES
Améliorez
VOTRE CASH-FLOW
Utilisez
STOCK-FLO
Système simple Peu coûteux
STOCK-FLO INTERNATIONALE LTEE
418-659-3937 Telex 051-31745
Notre système n'a pas de frontière
soit pour disposer ou procurer des stocks

SAINT-LAURENT

UN PIED CARRÉ D'AVANCE AU PROFIT DE L'ENTREPRISE.

L'expansion de votre bureau ou entreprise vous amène à prévoir un déménagement futur? La planification étant le meilleur outil de toute entreprise, c'est aujourd'hui qu'il faut penser à demain!

Et penser à demain, c'est penser à Saint-Laurent car Saint-Laurent, aujourd'hui, c'est la ville centre de bien des façons.

- Grand choix d'emplacements, d'édifices et de terrains réservés aux activités commerciales et industrielles.
- Des services municipaux efficaces et de qualité reconnue.
- Un réseau de transport en commun complet: autobus, trains et dès 1982, le métro.
- Enfin, la meilleure situation géographique qui soit. Saint-Laurent est au coeur de tous les grands réseaux de communication routiers, ferroviaires et aériens.

Alors, qu'attendez-vous pour venir vous établir à Saint-Laurent? Tous les chemins mènent à Saint-Laurent!

Pour renseignements :
Guy Jasmin (514) 744-6411

Saint-Laurent: la ville centre.

Marché résidentiel: baisse saisonnière ou chute dramatique?

Est-on en train d'assister à un freinage en règle du marché immobilier ou, tout simplement, à un ralentissement saisonnier?

C'est la question que se posent plusieurs spécialistes de l'immeuble devant l'ampleur de la hausse des taux d'intérêt hypothécaires, maintenant généralisés au-dessus de 18%, et devant la possibilité que ces taux élevés perdurent plusieurs semaines encore, sinon quelques mois.

"Nous sentons depuis le début de mai un ralentissement des transactions immobilières, a déclaré aux AFFAIRES le directeur des services immobiliers pour le Québec du **Montréal Trust**, M. **Bernard Thibault.** Le volume des ventes a baissé. Bien qu'on ne puisse rien conclure de définitif d'une période aussi courte que deux semaines, la baisse pourrait atteindre 25%."

Les autres courtiers consultés par LES AFFAIRES ont également noté une diminution, légère dans la plupart des cas, du nombre de transactions par rapport aux chiffres du mois d'avril mais ils attribuent ce changement à des facteurs saisonniers.

"Nous avons connu la semaine dernière une bonne semaine, même si les ventes furent plus basses que la semaine précédente, a affirmé M. **Paul Vallée,** responsable pour la région de Montréal des services immobiliers du **Trust Royal.** C'est une baisse qui m'apparaît normale et qui s'accentuera sans doute jusqu'en juin, un mois traditionnellement faible dans l'immeuble. Je m'attendais à ce que ça chute davantage étant donné la situation des taux d'intérêt."

Le Permanent, par contre, n'a pas encore subi de diminution du chiffre d'affaires mais le directeur général pour le Québec, **M. Paul Legault,** s'attend à ce que "les ventes baissent d'ici la fin du mois car le marché va ralentir".

Nouvelles tactiques

Chez tous les courtiers, on note que même si le volume des transactions a peu ou pas diminué, les ventes se font plus difficilement et "les agents doivent travailler différemment", selon l'expression de M. **Marcel Lachapelle,** le président de **M. Lachapelle, courtiers en immbeuble inc.,** un important courtier indépendaat de l'est de Montréal.

Des maisons de courtage immobilier plus importantes, comme le **Trust Général,** ont réuni ces jours derniers leurs agents en vue de leur enseigner divers moyens susceptibles de faciliter les transactions en ces temps qui s'annoncent moins aisés. On leur recommande, en particulier, de convaincre le vendeur d'une maison d'accepter une balance du prix de vente si cela devait s'avérer utile pour conclure une transaction.

Même son de cloche chez le plus important courtier au Québec, le **Trust Royal.** "Les vendeurs devront de plus en plus accepter de financer une partie du prix de vente, a déclaré aux AFFAIRES **M. Jacques Dionne,** le vice-président pour le Québec du Trust Royal. On s'attend généralement à ce qu'un tel financement se fasse environ trois pour cent en bas des taux hypothécaires."

M. Dionne va plus loin et suggère même qu'un propriétaire, qui veut vendre absolument, devra parfois offrir à un acheteur éventuel de défrayer une partie des coûts hypothécaires pendant une certaine période de temps. "Cela est particulièrement susceptible de se produire dans le cas des maisons neuves, a expliqué M. Dionne. Un entrepreneur pourra, par exemple, offrir un rabais sur la valeur de la maison équivalant à une partie du coût des intérêts hypothécaires. Mais, nous n'acceptons pas de rabais de plus de 2%."

Une autre tactique commence également à faire son apparition: des maisons sont offertes en vente dans les journaux avec des hypothèques d'un an offrant un taux nettement inférieur au taux du marché (par exemple 2% de moins). Ce qui se passe, c'est que l'hypothèque est assumée par le vendeur qui transfère dans le prix de la maison le manque à gagner sur l'hypothèque ainsi consentie. L'acheteur y trouve un intérêt à court terme en ayant des versements mensuels moins élevés à supporter que s'il payait une hypothèque plus dispendieuse sur un prix de vente moins élevé.

Quant au Permanent, M. Legault semble compter, entre autres choses, sur un fonds de 50 millions $ disponibles pour des prêts en deuxième hypothèque à un taux comparable à celui des premières hypothèques.

Acheteurs disqualifiés

Mais le principal problème qui se pose maintenant aux courtiers est de savoir si les acheteurs éventuels, en particulier les jeunes couples à la recherche de leur première maison, pourront se qualifier pour l'obtention d'un prêt hypothécaire.

"En supposant un petit bungalow de 60 000$ sur lequel on peut donner 10 000$ comptant, il reste une hypothèque de 50 000$ à obtenir,a expliqué M. Thibault du Montréal Trust. Or, aux fins de se qualifier pour un tel prêt au taux actuel de 18-1/2%, il faut un revenu familial de 40 000$ et certains prêteurs ne reconnaissent pour ce calcul que la moitié du revenu du conjoint."

M. Thibault ne croit pas que si les taux hypothécaires quittent leur sommet actuel d'ici deux mois, le marché immobilier se trouvera sensiblement affecté. "Par contre, si les taux montent encore ou se maintiennent à un niveau trop élevé — et je crois qu'à 18-1/2% un seuil psychologique a été atteint —, il y aura une coupure drastique sur le marché et on assistera à un renversement de la tendance des prix, particulièrement au niveau des maisons dispendieuses qui sont toujours les plus affectées par la fluctuations brusques du marché", a affirmé M. Thibault.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU QUÉBEC, LE TRUST ROYAL ET L'ÉPARGNANT.

L'épargnant ayant inutilement attendu
Fut pris au dépourvu quand juin fut venu.
D'obligations d'épargne du Québec disponibles?
Fini! Terminé! Trop tard! Dieu est-ce possible?

Il alla donc crier famine
Au Trust Royal sa voisine
La priant de lui permettre
De pouvoir au moins y mettre,
Épargnes en toute sécurité
Et ce jusqu'à maturité.

«Je vous paierai tout ce qu'il faut
Afin de profiter des taux
Des obligations d'épargne du Québec.
Voilà du véritable beau profit net!»

«Mais que faisiez-vous en mai?» – lui demanda-t-on
«Vous y songiez? Vous rêvassiez à profusion?
Nous en sommes fort aise et quoique nous regrettons
Il est trop tard, et vous aider nous ne pouvons,
Avant l'an prochain maintenant.
Pensez-y, vous avez le temps.
Vous devrez attendre un autre an,
Sans intérêt malheureusement!»

«Vous saurez alors que le temps
Mon cher ami, c'est de l'argent,
Que les conseils du Trust Royal
Vous ouvrent plus de portes que la cigale.»

Bureaux à: **MONTRÉAL *, QUÉBEC, TROIS-RIVIÈRES, SHERBROOKE, SAGUENAY/LAC ST-JEAN et RIMOUSKI.**
*17 bureaux pour mieux vous servir dans la région de Montréal.
Pour renseignements, appelez 876-2525.

Trust Royal

Le Trust Royal vous ouvre des portes.

Gest'Accor: déjà 493 marchands de meubles affiliés p. 12
Yves Royal

Rexfor: des profits pour une troisième année de suite p. 14
Michel Duchesneau

Comment bénéficier d'un prêt sans intérêt p. 16

LES AFFAIRES

Samedi 23 mai 1981 **11**

Destel: nouveau chef de file de nos 200 fabricants d'armoires

■ Sept ans après sa fondation, **Destel Inc.** de Grantham-ouest, près de Drummondville, compte devenir cette année le plus important des 200 fabricants d'armoires de cuisine que compte le Québec.

Cette première place, Destel la devra principalement à un produit qu'elle est la seule au Canada à fabriquer sur une base industrielle: l'armoire de cuisine non assemblée.

C'est au cours d'une visite industrielle en Arabie saoudite, que le président et directeur général de Destel, M. **André Désilets,** 61 ans, eut l'idée de fabriquer des armoires non assemblées... non pas pour le Moyen-Orient, mais pour l'Europe. La mission commerciale n'était pas encore finie, que M. Désilets s'envolait pour l'Angleterre, où il se lançait à la prospection du marché britannique.

Les contacts furent fructueux et Destel décrocha ultérieurement une commande de 2 millions$ de portes d'armoires en Angleterre. Destel n'a pas encore vendu d'armoires complètes sur le marché européen, mais des discussions sont en cours, notamment avec des importateurs français.

D'ici quelques semaines, Destel expédiera aux États-Unis ses premières livraisons d'armoires de cuisine non assemblées. Récemment, la compagnie recevait des importateurs japonais qui se sont montrés intéressés par les produits de Destel.

Investissement de 1,3 million $

Cette diversification vers l'armoire de cuisine non assemblée exigea un investissement de 1,3 million $; l'usine située près de la route 20 en face de Drummondville a été portée de 50 000 à 80 000 pieds carrés. De nouvelles machines ont été achetées d'Italie et d'Allemagne.

Destel a réalisé des ventes de 6 millions $ en 1980 et projette un chiffre d'affaires de 8 millions $ en 1981, de 12 millions $ en 1982 et de 15 millions $ en 1983.

Cette année, Destel fera 40% de ses ventes au Québec, 40% dans l'Ouest du Canada et en Ontario et 20% à l'extérieur du pays, soit en Europe et aux États-Unis. En 1982, Destel compte vendre 30% de sa production au Québec et 70% à l'extérieur.

L'armoire de cuisine conventionnelle se transporte toutefois mal, à cause des coûts élevés. "On transporte de l'air", a dit M. Désilets.

"Les nouvelles armoires nous ont permis de réduire de 66% nos coûts de transport dans l'Ouest du Canada, a encore affirmé le principal actionnaire de Destel. Les frais actuels du transport dans l'ouest sont ainsi ramenés à 15% du coût total de l'armoire, ce qui est identique aux frais de transport pour l'Europe" (toujours dans l'armoire non assemblée). Une telle armoire rentre dans une familiale.

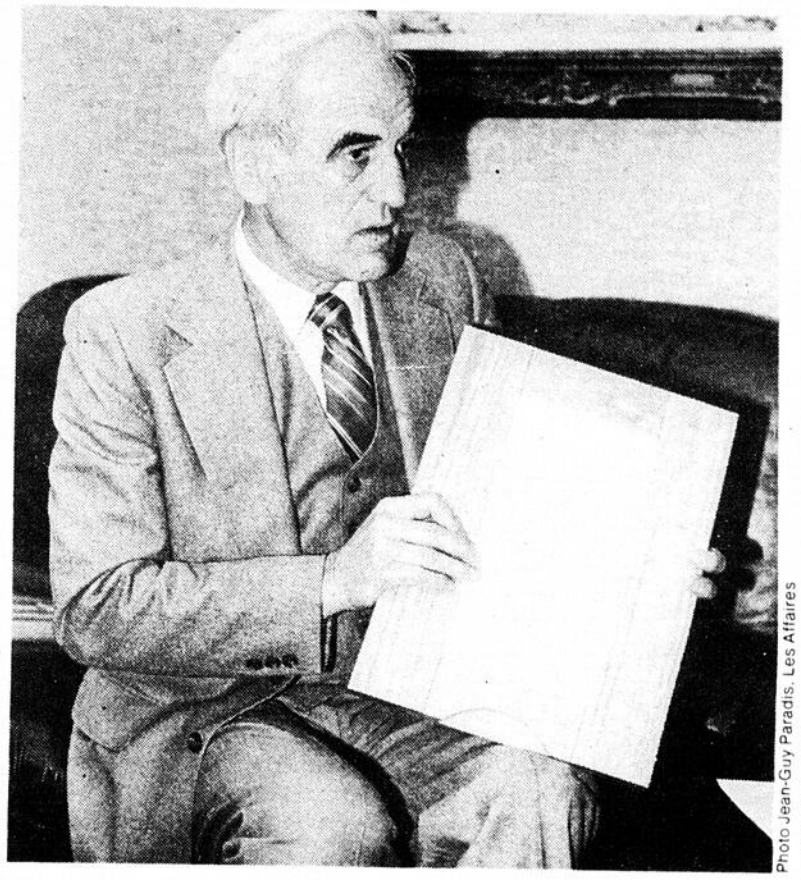


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Destel fabrique deux modèles d'armoires non assemblées. M. André Désilets, son président propriétaire, montre ici une porte de chêne dont la partie centrale est réversible et peut être décorée au goût de l'acheteur.

Produit audacieux

Pour le fabricant de Grantham-ouest, l'armoire de cuisine non assemblée est un produit audacieux parce que, sans les marchés d'exportation, le projet n'aurait jamais vu le jour; le seul marché canadien est pour l'instant trop petit pour justifier la production en série d'armoires de cuisine non assemblées.

M. Désilets estime toutefois que ses armoires pourront facilement faire leur chemin dans le marché de la rénovation puisque les propriétaires de maison trouveront davantage intérêt à rénover eux-mêmes leur cuisine.

Une fois montées, les armoires de M. Désilets ne se distinguent en rien des armoires conventionnelles. "Nous n'avons rien inventé, raconte M. Désilets; notre formule n'a rien d'original et il n'y a pas de brevet sur nos produits; nous nous sommes tout simplement inspirés de ce qui se fait en Angleterre et en Allemagne".

Les deux modèles d'armoires vendues non assemblées sont de qualité supérieure. Un modèle est fait de Formica de couleur beige ou blanche et est doté de poignées de chêne; l'autre modèle a des portes de chêne dont la partie centrale est réversible et peut-être décorée au goût de l'acheteur. Toutes les tablettes sont ajustables et les tiroirs glissent sur des coulisseaux latéraux à billes. Ces armoires sont disponibles en mesure métrique seulement.

Destel est le premier manufacturier canadien à fabriquer des armoires selon le système métrique. Qautre modèle sont métriques et quatre autres ont des mesures impérjales. "Dans trois mois, tous nos ateliers vont travailler sur des mesures métriques seulement; c'est coûteux de maintenir deux systèmes; il vaut mieux y aller tout de suite puisque tôt ou tard, il faudra y aller", d'affirmer M. Désilets.

Cette même préoccupation de réduire les coûts a contraint Destel à ne fabriquer que des modèles modulaires; Destel ne fabrique pas d'armoires sur mesure. Le modèle le plus populaire est conservé en inventaire en quantités suffisantes de façon à dépanner les constructeurs qui ont parfois besoin d'armoires rapidement. "C'est une façon de donner un bon service et de se gagner les faveurs de la clientèle", de dire M. Désilets. Le marché visé est celui de classes moyennes et moyennes supérieures. Le coût moyen d'une armoire de Destel est 3 000$.

Domaine saturé

Le secteur de l'armoire de cuisine est saturé et le marché n'augmente presque plus. La raison vient du fait que la construction se stabilise ou diminue; il y a 200 fabricants connus d'armoires de cuisine au Québec et un grand nombre sont inconnus. Il y a aussi plusieurs fabricants de portes d'armoires (la partie la plus importante est la porte, puisque le reste est une boîte) qui ont inondé le marché, au grand désavantage des fabricants d'armoires complètes.

Heureusement, il y a le marché de la rénovation, qui compte pour 30% des ventes de l'industrie. "Le gars qui rénove sa maison de nos jours met beaucoup d'argent dans sa cuisine", de dire le PDG de Destel.

"La compétition est féroce, d'affirmer encore M. Désilets; un concurrent offre actuellement des armoires garanties pour 15 ans; cela n'a pas de sens".

Certains pays étrangers arrivent à vendre des armoires au Canada; c'est surtout le cas de l'Italie et de l'Allemagne; les importations sont toutefois en baisse actuellement.

"L'important, de dire M. Désilets, c'est de faire un produit de qualité et donner le service après vente, en cas de problème ou de défaut."

Pour avoir un fini absolument uniforme, Destel s'est dotée d'un système de peinture électro-statique; elle a été la première à le faire au Québec; ce système peinture et sèche 500 portes d'armoires en une heure et 15 minutes.

Diversification

En plus de développer les marchés étrangers, Destel songe à la diversification. La technologie acquise dans le non assemblé servira pour fabriquer et vendre des bibliothèques et des meubles de rangement qui peuvent être agencés le long des murs.

Le service de vente de la compagnie a été récemment renforcé avec l'entrée au service de la compagnie du fils d'André Désilets, Daniel, un diplômé en administration avec spécialisation en marketing, qui a auparavent travaillé quatre ans pour **General Motors.**

Même s'il est lui-même âgé de 61 ans, M. Désilets est entouré de trois jeunes cadres d'environ 30 ans dans les postes de vice-président exécutif et contrôleur, directeur de la production et directeur des ventes.

Ce dernier a également une confiance très grande dans son personnel. Ils ne les appellent pas des employés, mais des collaborateurs. Il se dit très satisfait de leur rendement et affirme s'être mérité leur confiance parce qu'il est "juste et respecte la parole donnée". Il dit ne pas faire de paternalisme. Les employés ne sont pas syndiqués, mais réunis en association.

M. Désilets dit accorder beaucoup d'attention aux relations avec les employés. "Quand nous avons été obligés de faire des mises à pied il y a deux ans, j'ai consulté les représentants de l'association et ils m'ont suggéré de procéder par ancienneté; c'est ce que j'ai fait. Une fois, il sont venus me demander de modifier le régime d'assurance collective; j'ai tout de suite appelé l'agent d'assurances et cela fut fait dans quelques jours". Les augmentations de salaires sont données aux six mois et les taux de rémunération sont, de l'avis du PDG de Destel, supérieurs à la moyenne des salaires payés à Drummondville.

"Ce qui compte, c'est le contact humain", a-t-il encore affirmé pour résumer sa façon de traiter les relations de travail dans son entreprise.

JEAN-PAUL GAGNE

Croissance rapide du plus récent groupe d'achat de meubles

Gest'Accor compte déjà 493 membres dont le pouvoir d'achat actuel se chiffre à 350 millions $

Le 26 août 1979, **Gest'Accor Inc.** voit le jour. Gest'Accor, c'est le plus récent regroupement de marchands de meubles au Canada, et par le fait même, au Québec.

Son but: réunir dès le mois de septembre 1981, 550 marchands-membres à travers tout le Canada, dont le pouvoir d'achat atteindra 500 millions $.

Un autre objectif du groupe est d'obtenir 20% du volume d'achat national et un taux de pénétration sur le marché canadien de l'ordre de 20%.

Gest'Accor, dont les propriétaires sont MM. **Yves Royal,** président, et **Marcel-A. Masse,** secrétaire-trésorier, a des idées qui peuvent sembler grandioses si l'on considère que le nouveau-né est le quatrième regroupement d'achat du genre au Québec.

Pourtant, avec seulement quatre mois à faire avant l'arrivée de septembre, cette entreprise se dirige allégrement vers son premier objectif.

493 membres, 546 succursales

A l'heure actuelle, Gest'Accor (pour gestion, achat et corporation) compte 493 membres qui oeuvrent tous dans le domaine de l'ameublement. Leur répartition se fait comme suit: 200 au Québec, 185 en Ontario, 90 dans l'Ouest canadien et le reste dans les Maritimes. Cette dernière région commence à peine à être développée. Le volume d'achat du groupe se chiffre présentement à 350 millions $.

La moyenne des ventes par magasin dans l'Ouest canadien se situe à 2,4 millions $, au Québec à 950 000$ et en Ontario à 1 100 000$. Gest'Accor regroupe également 88 membres dans le domaine de l'audio-vidéo. Ce nombre devrait passer à 250 au cours des prochains mois.

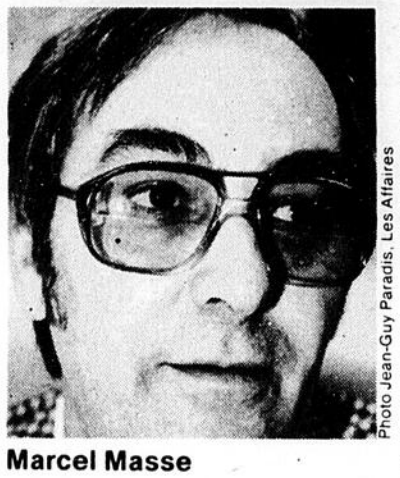


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Marcel Masse

Autonomie

Lors d'une entrevue accordée au journal LES AFFAIRES, au siège social de la compagnie à Ville d'Anjou, M. Royal a fait remarquer que le succès de son groupe est attribuable à un facteur principal: l'autonomie des marchands. "On ne se mêle pas de leurs affaires, a-t-il déclaré. La facturation reste la responsabilité de chaque marchand. La formule que nous avons développée correspond vraiment aux attentes de presque tous les marchands canadiens.

Chez Gest'Accor, un marchand n'est pas un actionnaire. Pour adhérer au groupe, celui-ci n'a qu'à débourser des frais de services ou, si l'on veut, une cotisation annuelle. Ces frais de services sont basés sur 1/2 de 1% des achats annuels du marchand, pour un maximum de 2 500$ et un minimum de 1 250$. Par ailleurs, un marchand qui possède des succursales devra payer des frais supplémentaires de 500$ par magasin qu'il exploite.

"Mais il y a toujours un aspect intéressant à retenir, de poursuivre M. Royal. C'est que le marchand conserve toute sa gestion et son autonomie et qu'il ne partage pas ses profits. Voilà l'ultime but de la compagnie".

Une des fonctions principales de Gest'Accor est la négociation des achats auprès des fournisseurs. "Nous sommes ce qu'il est convenu d'appeler l'intermédiaire entre les marchands et les fournisseurs" a affirmé M. Royal.

Par ailleurs, lorsque les achats sont conclus, le fournisseur facture, et Gest'Accor (système de facturation central), et les marchands qui iront s'approvisionner à même les entrepôts des fournisseurs. "Ce sont les marchands qui règlent leurs comptes avec les fournisseurs, a expliqué M. Royal. Toutefois, la garantie d'achat des fournisseurs, dans ce cas, est que Gest'Accor endosse chacun de ses marchands-membres, par le biais de la **Banque Canadienne Impériale de Commerce.**

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Yves Royal

Ainsi, si un marchand devenait délinquant, la facture serait automatiquement prise en charge par Gest'Accor".

Pour les dirigeants de Gest'Accor, l'avenir, dans le contexte nord-américain, pour toutes activités commerciales ou pour toutes entreprises d'affaires, repose sur l'idée de l'association.

Il est évident que l'association donne un pouvoir d'achat, peut-on lire sur un dépliant préparé par la compagnie. Cependant, d'autres avantages en découlent. Parmi les plus importants, citons: la possibilité de publicité collective; le développement de marques de commerce exclusives; l'opportunité de répandre une image de stabilité et de qualité aux yeux du public; la chance de donner un meilleur service aux consommateurs en exigeant une meilleure performance du manufacturier, par exemple: amélioration de la garantie, rapidité de remplacement des pièces accrue; programme de motivation de groupe offert par Gest'Accor; service et conseil administratif; assurance collective; fonds de financement pour fins de rénovation, agrandissement; etc.

Sélection

M. Royal estime que son groupe jouit déjà d'une excellente réputation auprès de ses fournisseurs.

Cela est principalement dû au choix de ses membres, a affirmé M. Royal. Parmi les critères retenus par l'entreprise lors du choix d'un membre, soulignons qu'un marchand doit avoir à sa fiche une année d'opération complète en commerce, un bilan financier en excellente santé et un taux de pénétration dans la région qu'il dessert de l'ordre de 20% au moins. Par ailleurs, s'il existe déjà un marchand membre dans la région immédiate, il se verra automatiquement refuser sa demande.

Cette sélection rigide permet au groupe de projeter une image de qualité qui se reflète sur tous les membres, les incitant ainsi à devenir de meilleurs hommes d'affaires, a poursuivi M. Royal.

Un autre point sur lequel insistent beaucoup les dirigeants du groupe est la communication au sein du regroupement. Pour permettre cette communication, Gest'Accor a procédé à une division des provinces en un certain nombre de régions. Chaque région est représentée, aux réunions mensuelles du groupe, par un directeur régional qui est un marchand de meubles appartenant au groupe Gest'Accor. Chacun de ces directeurs procédera par la suite à des réunions informelles dans leur région respective.

Afin d'assurer une supervision adéquate, le groupe québécois a installé des bureaux à Vancouver, à Saskatoon et à Mississauga. (Ontario).

Projets

Après avoir solidement établi les bases de son entreprise, M. Royal avoue qu'au printemps de 1982, sa prochaine cible sera le marché américain, plus précisément les Etats de la Californie et de New-York. "Seulement en Californie, a précisé le président, il existe un potentiel de 4 000 marchands de meubles. Si nous pouvions obtenir seulement 5% de ce marché, nos voeux seraient comblés."

Interrogé à savoir si la conjoncture économique ne pouvait pas déranger quelque peu les plans de Gest'Accor, M. Royal a répondu que "juin 1981 marquera vraisemblablement le coup de départ pour d'autres bonnes années dans le secteur du meuble, et que cela facilitera la planification à long terme des marchands."

MICHEL VILLENEUVE

Notre tâche est de faciliter la vôtre.

Efficacité et ponctualité. Voilà les deux mots-clés pour décrire le genre de service que nous accordons aux réunions.
Et cela est tout à fait normal. Ne sommes-nous pas le premier nom à l'échelle mondiale dans le domaine de l'hôtellerie? Oui, vous pouvez compter sur la vaste expérience que possède Hilton pour assurer la bonne marche de votre réunion.
Le choix d'un hôtel est une décision importante. Pour votre prochaine réunion, rendez-vous la tâche facile et n'hésitez pas à nous contacter en composant les numéros suivants: 869-1600, ou 861-1982 à Montréal.
Toronto Hilton
Harbour Castle

DE PLUS EN PLUS DE GENS SONT EXIGEANTS ET ÉCONOMES.

Tout le monde sait que Xerox fabrique les meilleurs gros copieurs sur le marché.

Cela dit, de plus en plus de gens découvrent que Xerox fabrique également les meilleurs petits copieurs sur le marché. Il y a de bonnes raisons à cela.

D'abord, Xerox est le fabricant qui offre le plus grand nombre de petits copieurs. Nous sommes donc en mesure de vous fournir le copieur qui répond le mieux à vos besoins.

Ensuite, nous sommes, tout comme vous, très exigeants sur le plan de la qualité. Là-dessus, nous ne faisons aucun compromis: tous nos petits copieurs produisent des copies propres et claires, que ce soit sur du papier ordinaire ou à en-tête.

Enfin, l'avantage incontestable des petits copieurs Xerox c'est qu'en plus de vous permettre d'être exigeant, ils vous permettent d'être économe. De fait, nos prix sont parmi les plus bas.

Il y a de plus en plus de gens exigeants et économes. Nos concurrents s'en étonnent. Nous, nous nous en réjouissons.

Composez 1-800-268-9074 ou écrivez à: Xerox Canada Inc., C.P. 911, Succursale U, Toronto, Ontario M8Z 5P9.

Je suis exigeant et économe. J'aimerais donc obtenir plus de détails au sujet des petits copieurs Xerox.

EN MAJUSCULES, S.V.P.

Nom_____

Fonction_____

Compagnie_____

Adresse_____

Ville_____ Prov._____

Code Postal_____ Téléphone_____

X-81-AF9

Xerox Canada Inc.

XEROX

XEROX est une marque déposée de XEROX CORPORATION utilisée par XEROX CANADA INC. en tant qu'usager inscrit.

Rexfor engagée pour de bon sur la voie de la rentabilité

La société d'Etat veut consacrer un pourcentage fixe de ses profits à la sylviculture

La société d'État **Rexfor** se propose d'investir un pourcentage fixe de ses profits dans les opérations forestières de sylviculture.

Tel est le projet original qu'entend proposer la société d'État lors du dépôt l'automne prochain de son plan quinquennal de développement. "Rien de majeur ne se fera dans le domaine du reboisement si l'État, soit directement soit indirectement, n'y participe pas plus activement, a déclaré aux AFFAIRES au cours d'une entrevue, le président du conseil et chef de la direction de Rexfor, **M. Michel Duchesneau.** Les rendements sont trop à long terme."

Même si le rapport annuel de Rexfor n'a pas encore été déposé à l'Assemblée nationale, M. Duchesneau a confié aux AFFAIRES que la société affichera des profits d'environ 4 millions $ cette année en dépit de la conjoncture économique difficile que traverse l'industrie du sciage.

Rexfor semble bel et bien engagée sur la voie de la rentabilité. Après avoir affiché des pertes en 1976, 1977 et 1978, (notamment à cause de la reprise en main de **Samoco Inc.** à Sacré-Coeur, dans le Saguenay, où Rexfor dut finalement assumer une perte de 8 millions $ dans l'opération), la Société d'État vient de réaliser des profits pour une troisième année consécutive: 3,7 millions $ en 1979; 15,3 millions $ en 1980 et 4 millions $ environ cette année.

Rôle "complémentaire"

Une performance qui a de quoi faire rougir un certain nombre d'industriels du bois de sciage, dont quelques-uns ont publiquement critiqué la présence "envahissante" de la société d'État.

À ces critiques M. Duchesneau répond carrément: "Il y a bon nombre d'industriels qui aimeraient que Rexfor se cantonne dans un rôle de sauvetage". On pense ici aux **Papiers Cascades** de Cabano, à **Tembec** et à la **Scierie Béarn,** dans le Témiscamingue, à la **Scierie Taschereau,** dans l'Abitibi, et, bien sûr, à Samoco...

"En fait, poursuit M. Duchesneau, Rexfor est là pour compléter l'entreprise privée. Prenons l'exemple de l'implantation d'une usine de panneaux particules à Sayabec, dans la vallée de la Matapédia: un investissement de 60 millions $ dans lequel Rexfor détient un intérêt de 40%. Les Allemands ne se seraient jamais associés à une entreprise privée dans ce projet. Pour eux, il s'agissait d'une première implantation en Amérique. Partager les risques avec une société d'État présentait vraiment une garantie supplémentaire."

Au fil des ans, Rexfor a donc grandi: on est bien loin aujourd'hui de la **Société de récupération et d'exploitation forestières du Québec** qui avait été créée en 1969 pour recueillir les bois résineux qui devaient être noyés par les barrages hydroélectriques de la Manicouagan.

Michel Duchesneau

Pour M. Duchesneau, Rexfor doit être une entreprise à part entière capable de mûrir et de concevoir des projets, à défaut de quoi c'est la nature même de ses interventions qui risquerait d'être limitée. "Comment pourrais-je garder une équipe compétente si je ne suis pas en mesure de leur pro-

La musique en profit majeur

Une musique à l'image de votre entreprise!

Des paroles qui en disent long sur votre produit ou sur votre service. La spécialisation de Paroles & Musique est de créer des ritournelles publicitaires qui font augmenter vos ventes et motivent vos propres employés. Jean Robitaille, auteur-compositeur-concepteur, et Pier A. Marier, administrateur publicitaire, ont une feuille de route impressionnante en marketing musical... et ne demandent pas mieux que de vous la faire entendre. Aussi, ils veulent vous renseigner sur ce que Paroles & Musique peut faire pour vous.

Téléphonez-nous à (514) 282-1811

Paroles & Musique
133 ouest, de la Commune, Suite 400,
Montréal, Québec. H2Y 2C7

RAPIDEMENT,

combien donne 96,830 + 34,963?

Voilà le nombre d'abonnés que vous rejoindrez en profitant de cette offre conjointe française-anglaise.

LES AFFAIRES + Financial Times OF CANADA

Voici ce que vous obtenez!

Votre annonce CARRIÈRES paraîtra en français dans l'hebdomadaire LES AFFAIRES, le numéro Un de l'information économique et financière au Québec et en anglais dans l'hebdomadaire financier canadien FINANCIAL TIMES. **Tout ça pour un tarif à la ligne agate très avantageux.**
Vous n'avez qu'une commande à placer au journal LES AFFAIRES pour rejoindre votre public cible de professionnels et d'administrateurs autant anglais que français, dans les deux journaux d'affaires les plus dynamiques au Canada.

Pour profiter de cette offre spéciale communiquez avec Claudette Desjardins

842-6491

poser des défis, demande M. Duchesneau. Si l'État a choisi de se donner un outil comme Rexfor, il faut être capable d'en accepter les conséquences. Si l'on veut maintenir une expertise dans certains domaines, nous nous devons d'avoir des équipes bien organisées.''

Comme au milieu des années soixante-dix, où Rexfor fit l'acquisition de Samoco, de la Scierie Béarn et d'une participation dans la Scierie Taschereau, un vent d'acquisitions souffle actuellement sur la société, et comme au milieu des années soixante-dix, l'industrie du bois de sciage se débat dans la misère suite à la baisse des mises en chantier sur l'ensemble du continent nord-américain.

Déjà en 1980, Rexfor avait apporté son aide à **Québec Land & Realty,** à **Scierie Nazaire Gagnon Inc.** et à **Les Cèdres Laurentiens.** Depuis le début de 1981, de nouvelles étapes ont été franchies, en particulier dans la région de Mont-Laurier et de l'Outaouais.

Le 16 mars Rexfor faisait l'acquisition des **Placages de Bellerive Limitée** et de **Bois Franc Ka'N'Enda Inc.,** deux entreprises de Mont-Laurier. ''Cette acquisition, rappelle M. Duchesneau, avait pour but d'affirmer notre présence dans l'utilisation des bois francs et de nous aider à acquérir une expertise dans tout le secteur des feuillus.''

Deux mois plus tard, le 11 mai dernier, de concert avec la **Compagnie Internationale de Papier,** la nouvelle filiale de Rexfor, Les Placages Bellerive, faisait à son tour l'acquisition des **Produits forestiers Dent Limitée,** de Grand Remous, et des **Moulures Dent Limitée,** de Sainte-Agathe. Par le biais de cette filiale, Rexfor détient une participation de 60% dans la compagnie qui opère désormais sous le nom de **Scierie Grand Remous Inc.**

Mise en marché unique

Une des prochaines étapes consistera à se donner une structure de mise en marché commune et à diversifier ses assises.

Alors qu'en 1974-75, les opérations de Rexfor étaient concentrées pour l'essentiel (88%) dans la coupe du bois, en 1980 au-delà de 60% du chiffre d'affaires provenait des opérations de sciage. Avec un chiffre d'affaires de 50,6 millions $ l'an dernier, Rexfor est devenu le quatrième groupe de sciage en importance au Québec après le groupe **Normick Perron,** le **Groupe Cossette** et les **Produits Forestiers Saucier.**

''On vise à avoir une représentation dans tous les secteurs reliés à l'exploitation de la forêt dans les proportions actuelles de l'utilisation de la matière ligneuse'', a confié aux AFFAIRES M. Duchesneau.

Rexfor détient déjà une participation de 30% dans Papiers Cascades (Cabano) Inc., de 11% dans Tembec Inc.; et de 10% dans **F.F. Soucy Inc. et Associés** à Rivière-du-Loup.

Les moyens financiers dont dispose Rexfor reposent sur un capital-actions autorisé de 58,7 millions $ dont 36,5 millions $ ont été souscrits et payés. Au 31 mars 1980, les actifs de la Société s'élevaient à 100,3 millions $, incluant une dette à long terme de 36,8 millions $.

Le projet vers lequel est tournée en priorité l'entreprise actuellement est, bien sûr, la papeterie de Matane où Rexfor détient un intérêt de 50%. C'est la première fois que cette société d'État sera associée, à Bato, aussi fortement à un projet de papeterie.

Selon M. Duchesneau, on compte toujours pouvoir démarrer en 1982 les travaux de construction de cette papeterie tant promise, mais ''il faudra que les taux d'intérêt soient inférieurs à 15%'', sans quoi la rentabilité du projet pourrait être mise en doute.

Actuellement, la couverture des intérêts représenterait 75$ la tonne, soit le septième du prix de vente d'une tonne de papier journal.

''Le projet est fondamentalement sain mais on ne veut pas s'embarquer avec un taux d'intérêt flottant sur un financement à long terme.'' Quant à certaines rumeurs sur les capacités financières de **Bato International,** (siège social en Virginie), dont F.F. Soucy est la filiale, le chef de la direction déclare: ''Nous sommes convaincus que notre partenaire est capable de nous suivre. S'il ne l'est pas, on en trouvera un autre et si le risque est trop élevé pour deux, on trouvera un troisième partenaire''.

MICHEL MORIN

(collaboration spéciale)

Nomination chez Dofasco

William L. Wallace

Frank H. Sherman, président et chef de la direction de Dofasco, à Hamilton, Ontario, a le plaisir d'annoncer la nomination de William L. Wallace au poste de vice-président, exploitation.

Planification fiscale

Comment bénéficier d'un prêt sans intérêt

Le Canada étant l'un des pays dans le monde industrialisé où le fardeau fiscal est des plus lourds (en 1978, il venait au 14ième rang devant des pays tels que la Suisse, les Etats-Unis, l'Australie et le Japon), il importe de se rappeler quelques grands principes en matière de planification fiscale. Quelques-uns s'appliquent plus particulièrement aux compagnies de construction mais la plupart peuvent trouver leur application pour ceux oeuvrant dans d'autres sphères d'activités.

Un de ces principes consiste à différer le paiement des impôts le plus longtemps possible.

En effet, un impôt différé constitue en réalité un prêt sans intérêt que les gouvernements font à l'entreprise ou à l'individu selon le cas. Or, lorsqu'on constate des taux d'intérêt frôlant sans cesse les 20%, le prêt sans intérêt pour une période plus ou moins longue représente un avantage certain.

Choix de la date de l'exercice

Un des premiers éléments de planification fiscale pour quelque entreprise que ce soit, est celui du choix de la fin de son exercice financier. La loi de l'impôt sur le revenu permet à une entreprise, incorporée ou non, qui débute ses activités, de choisir la date de la fin de son premier exercic financier, pourvu que ce choix se fasse à l'intérieur des douze mois suivant la première transaction commerciale.

Lorsqu'une entreprise qui commance ses opérations prévoit des bénéfices importants, il existe un avantage de raccourcir le premier exercice financier afin de reporter sur une année fiscale subséquente une partie des bénéfices réalisés dans les premiers douze mois. Par contre, lorsqu'on entrevoit des bénéfices très faibles ou même des pertes, il peut être avantageux de reporter l'échéance du premier exercice financier le plus loin possible. Il importe de souligner qu'une fois le choix du premier exercice financier fait, ce choix ne peut être modifié sans l'assentiment des autorités fiscales fédérale et provinciale.

Lorsqu'il s'agit d'entreprises de construction, il faut introduire un autre aspect dans le choix de la date de la fin de l'exercice financier. Pour maximiser les impôts différés, la fin de l'exercice financier devrait se situer à une période où les travaux en cours et les retenues sont à un niveau élevé. De cette façon, il sera possible de reporter à une année subséquente une partie importante des revenus.

Structure corporative

La structure corporative d'une organisation constitue un autre aspect digne d'intérêt.

Il arrive bien souvent qu'une entreprise de construction, en opération depuis de nombreuses années, ait accumulé des surplus importants qui ne sont pas toujours nécessaires dans le cadre de ses opérations. Avant d'utiliser ces surplus pour diversifier ses placements, il y aurait intérêt à envisager la création d'un ''holding'' pour détenir les actions de la compagnie de construction.

Il existe des façons de transférer ses actions à un ''holding'' sans incidence fiscale. Une fois la structure en place, on peut verser des dividendes au ''holding'' permettant à ce dernier d'effectuer les placements désirés. L'utilisation de cette structure réduit les risques inhérents au champ d'activité d'une compagnie de construction et permet de diversifier tout en protégeant au maximum les actifs des actionnaires.

Par la même occasion, cette structure peut permettre de réaliser des économies considérables aux compagnies de construction qui transfèrent à ce ''holding'' tout le personnel ne travaillant pas sur les chantiers de construction. En effet, les cotisations à la Commission des Accidents de Travail pour les compagnies de construction sont très élevées et frappent indistinctement les employés oeuvrant sur les chantiers, donc représentant des risques élevés, et les employés n'oeuvrant pas sur des chantiers, représen tant souvent des risques minimes. Le ''holding'' devient ainsi une compagnie offrant des services administratifs à la compagnie de construction.

Rémunération des dirigeants

Un autre élément de planification est celui de la rémunération des dirigeants de l'entreprise qui sont, à la fois, actifs dans l'entreprise et actionnaires.

Il existe essentiellement deux modes de rémunération pour un actionnaire qui dirige son entreprise: le salariat et le dividende. Dans les petites entreprises n'ayant que peu d'actionnaires, il est important de faire un exercice annuel pour déterminer la meilleure façon de rémunérer l'actionnaire dirigeant. Il faut mettre en équilibre l'impôt payé par la compagnie ainsi que la situation fiscale personnelle de l'actionnaire.

Voici quelques règles de base dans ce domaine:

— Lorsqu'une entreprise a un revenu imposable inférieur à 150 000$ par année avant la rémunération de l'actionnaire dirigeant, il est plus avantageux de verser la rémunération de l'actionnaire dirigeant sous forme de dividendes, car lorsqu'on intègre le revenu imposable de l'entreprise et celui de l'actionnaire, il en résulte un impôt combiné moins élevé.

— Lorsque le revenu imposable de l'entreprise avant la rémunération de l'actionnaire dirigeant exède 150 000$, il est plus avantageux de rémunérer ce dernier sous forme de salaire plutôt que sous forme de dividende car il n'y a pas d'intégration fiscale lorsqu'il s'agit de revenu imposable supérieur à 150 000$.

— Avant de choisir de rémunérer un actionnaire dirigeant sous forme de dividende seulement, il est important de mettre dans la balance le fait que l'actionnaire risque de se priver de possibilités de contribuer à divers régimes de revenus différés. Il faut en mesurer l'impact sur sa décision.

Les principales mesures sont les suivantes:

— L'impôt corporatif, passe de 12% à 3% à compter du 1er juillet 1981, si les revenus de l'entreprise sont admissibles à la déduction de la petite entreprise, c'est-à-dire pour la tranche annuelle de revenu imposable inférieure à 150 000$ dans la mesure où le plafond cumulait de 750 000$ n'est pas atteint.

— Pour les revenus imposables annuels excédant 150 000$, ou pour les revenus imposables ne bénéficiant pas de la déduction à la petite entreprise, le taux d'impôt passera de 13% à 8% à compter du 1er janvier 1981, et de 8% à 5-1/2% à compter du 1er janvier 1983.

— Tout autre genre de revenu sera taxé au taux de 13%.

La taxe sur le capital augmentera de 50% pour passer à 4,5/10 de 1% à compter du 1er juillet 1981.

Par ailleurs, les cotisations d'employeurs pour le financement des programmes de santé sont passées de 1,5% à 3% de la masse salariale depuis le 1er avril 1981.

Ces mesures auront un effet important sur les entreprises dont la masse salariale est considérable, tandis que l'impact sera beaucoup moins grand sur les entreprises dont les profits ne sont pas élevés et dont la masse salariale est plus faible.

Pour les entreprises de construction, l'effet sera important sur le mouvement de trésorerie et il faudra le prévoir correctement.

PATRICK CLOUTIER

Patrick Cloutier, c.a., Associé du bureau de Sherbrooke de Samson, Bélair & Associés.

CARTES D'AFFAIRES

ATTENTION:
Gens d'affaires et professionnels qui voyagent

Au coeur du quartier des affaires
VOYAGES MERCATOR INC
360, rue St-Jacques, Montréal
(Québec) H2Y 1K1 Suite 060
(accès également au 361 ouest, rue Notre Dame)
Téléphone: (514) 842-6456 Télex 05-25246
Permis du Québec

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

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

Charette, Fortier, Hawey & Cie
Touche Ross & Cie
1 Place Ville-Marie Montréal
880 Chemin Ste-Foy Québec
Bureaux dans les principales villes du Canada et des Etats-Unis et dans la majorité des autres pays.

MARTINEAU WALKER Avocats
GEORGE A. ALLISON, C.R. · ROGER L. BEAULIEU, C.R. · PETER R.D. MACKELL, C.R. · GUY GAGNON, C.R.
ANDRE J. CLERMONT, C.R. · JOHN H. GOMERY, C.R. · ROBERT A. HOPE, C.R. · J. LAMBERT TOUPIN, C.R.
ROGER REINHARDT · JEAN H. LAFLEUR, C.R. · BERTRAND LACOMBE · F. MICHEL GAGNON
C. STEPHEN CHEASLEY · RICHARD J.F. BOWIE · JACK R. MILLER · SERGE D. TREMBLAY
ROBERT M. SKELLY · MAURICE A. FORGET · RICHARD MARTEL · STEPHEN S. HELLER
ROLLAND FORGET · PIERRETTE RAYLE · CLAUDE LECORRE · DAVID W. SALOMON
SERGE FORTIN · ANDRE T. MECS · JAMES G. WRIGHT · SERGE F. GUERETTE
ANDRE LARIVEE · LAWRENCE P. YELIN · LOUIS BERNIER · JEAN-FRANÇOIS BUFFONI
MICHEL MESSIER · WILBROD CLAUDE DECARIE · ROBERT B. ISSENMAN · MARC NADON
ANDREA FRANCOEUR MECS · DONALD M. HENDY · CLAUDE DESY · PAUL B. BELANGER
PIERRE THIBEAULT · FRANÇOIS ROLLAND · GRAHAM NEVIN · JEAN MASSON
DENNIS P. GRIFFIN · RICHARD J. CLARE · ALAIN CONTANT · MARIE GIGUERE
ERIC M. MALDOFF · XENO C. MARTIS · RONALD J. McROBIE · DAVID POWELL
REINHOLD G. GRUDEV · RAYMOND TRUDEAU · ROBERT PARE · RICHARD LACOURSIERE
MARIE-FRANCE BICH · DAVID W. BOYD · PIERRE J. DESLAURIERS · BRIGITTE GOUIN
DANIEL PICOTTE · JACQUES RAJOTTE · LUCIE ROY · DANIEL GAGNE
C. ANNE HOOD-METZGER · SUZANNE HANDMAN · JOY GOODMAN-MAILHOT · JAMES R. SPROULE
MARC L. PAQUET · DIANE TERRAULT
AVOCATS-CONSEILS
LE BATONNIER JEAN MARTINEAU, C.C., C.R. ROBERT H.E. WALKER, C.R.
L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, C.P., C.R. LE BATONNIER MARCEL CINQ-MARS, C.R.
FERNAND GUERTIN, C.R.
Téléphone 395-3535 - Code Régional 514
Sans Frais d'Interurbain 1-800-361-6266
Adresse télégraphique - CHABAWA
- Télex 05-24610 BUOY Mtl
Bélinographe (514) 395-3517
Bureau 3400
La Tour de la Bourse
C.P. 242, Place Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9

atelier ropart inc.
graphisme dessin commercial
sigles catalogues publicité imprimée brochures rapportrs annuels
2096 ch. Chambly Longueuil 670-4220

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

Ford LOCATION
Automobiles et Camions
COURT & LONG TERME
PRODUITS FORD
et autres marques reconnues
COUSINEAU ABOURY
AUTO LOCATION LTEE
VOS SPECIALISTES
Gérard Thérien — André St-Louis
10,200 St-Laurent, Mtl. 384-4000

Le choix d'un bon copieur peut entraîner une économie de 25%

Savoir choisir le bon copieur, celui qui correspond le mieux aux besoins précis de l'utilisateur, peut représenter une économie de 20% et même 25%. Pour un équipement qui vaut en moyenne 5 000$, cela vaut la peine d'y regarder de près.

"Le copieur est le deuxième ou le troisième appareil en importance dans un bureau, après l'ordinateur et l'appareil de traitement de textes", a déclaré aux AFFAIRES M. **Michel Coallier,** consultant de la firme de spécialistes de machines de bureau **BMS Ltée.**

"Le critère de base pour choisir un copieur, a expliqué M. Coallier, est le volume, c'est-à-dire le nombre de copies exigées par mois. Viennent ensuite d'autres considérations comme la nature des documents à reproduire, la qualité de produit recherché, l'usage interne ou externe des reproductions, etc.

"Ensuite seulement, on s'interroge sur les options offertes: qualité du papier, alimentation automatique, trieuse, etc."

Des exemples

BMS Ltée appartient à MM. **Ed Watson** et **Jacques Abenaim,** qui comptent chacun quinzaine d'années d'expérience dans le marketing de ces produits, et qui ont fait leurs classes chez **Apeco,** une compagnie américaine aujourd'hui disparue. BMS n'offre pour l'instant ses services que dans la grande région de Montréal, où chacun des dix conseillers place une cinquantaine d'appareils par année.

BMS représente, entre autres compagnies, **Minolta** avec laquelle elle réalise 80% de son chiffre d'affaires, puis **Sharp, Olivetti, Apeco** (appareils reconditionnés), etc. D'autres compagnies comme **Xerox, IBM, Canon, Savin** ou **Toshiba,** ont leurs représentants exclusifs.

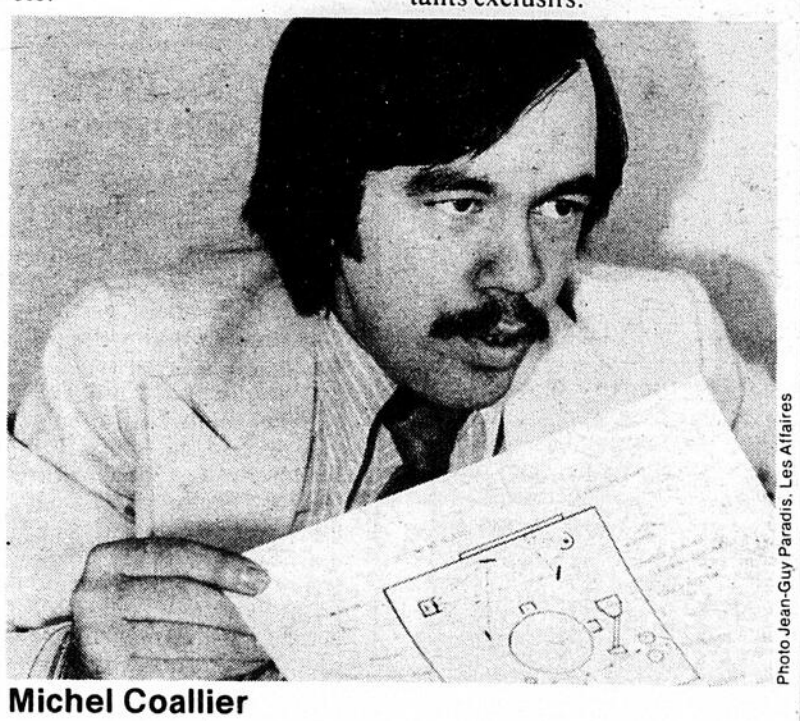


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Michel Coallier

Quant au mode de financement (location, achat ou crédit-bail), c'est le comptable qui prendra la décision. "Mais attention au crédit-bail, prévient M. Coallier: les baux ne peuvent pas être annulés dans ce genre d'équipement." Quant à la location pure et simple, elle serait actuellement en perte de vitesse et intéresserait surtout ceux qui utilisent un copieur pour la première fois et ne connaissent pas bien leurs besoins.

"Nous recommandons surtout des appareils qui travaillent sur papier bond et à l'encre sèche, explique M. Coallier. Pour les petits volumes, jusqu'à 5 000 copies par mois, la meilleure machine actuellement sur le marché est la Minolta EP 310.

"Pour des quantités entre 5 000 et 15 000 copies par mois, les gros vendeurs sont la **Royfax 130** (qui offre aussi la possibilité de réduction) ou la **Minolta EP 520,** qui parle déjà le langage de l'ordinateur et pourra donc être couplée dans quelques années."

Pour 30 000 copies et plus par mois, M. Coallier propose par exemple la **Xerox 9 400** ou la **Kodak,** qui plie et agrafe également. Ces grosses machines dispendieuses conviennent aux gouvernements et maisons d'enseignement ou aux imprimeurs par exemple.

Les notaires, avocats, comptables, courtiers d'assurances, vendeurs d'automobiles et autres PME n'ont souvent besoin que de petites machines qui font moins de 5 000 copies par mois. Les deux tiers du marché se trouvent dans cette catégorie et dans celle de 5 000 à 15 000 copies, dans les bureaux de consultants par exemple.

Attention aux très grosses machines, prévient M. Coallier: il vaut souvent mieux en avoir deux ou plusieurs petites, pour la fiabilité, l'économie, la productivité et la flexibilité. Ce sont de tels critères, entre autres, qui servent à déterminer les besoins précis du client.

Les plus gros vendeurs de copieurs sont dans l'ordre, selon M. Coallier: **Xerox, Sharp, Canon, Minolta, Savin** et **Nashua.**

ANDRE HAINS

"L'INTÉGRATION AU TRAVAIL DE LA PERSONNE HANDICAPÉE"

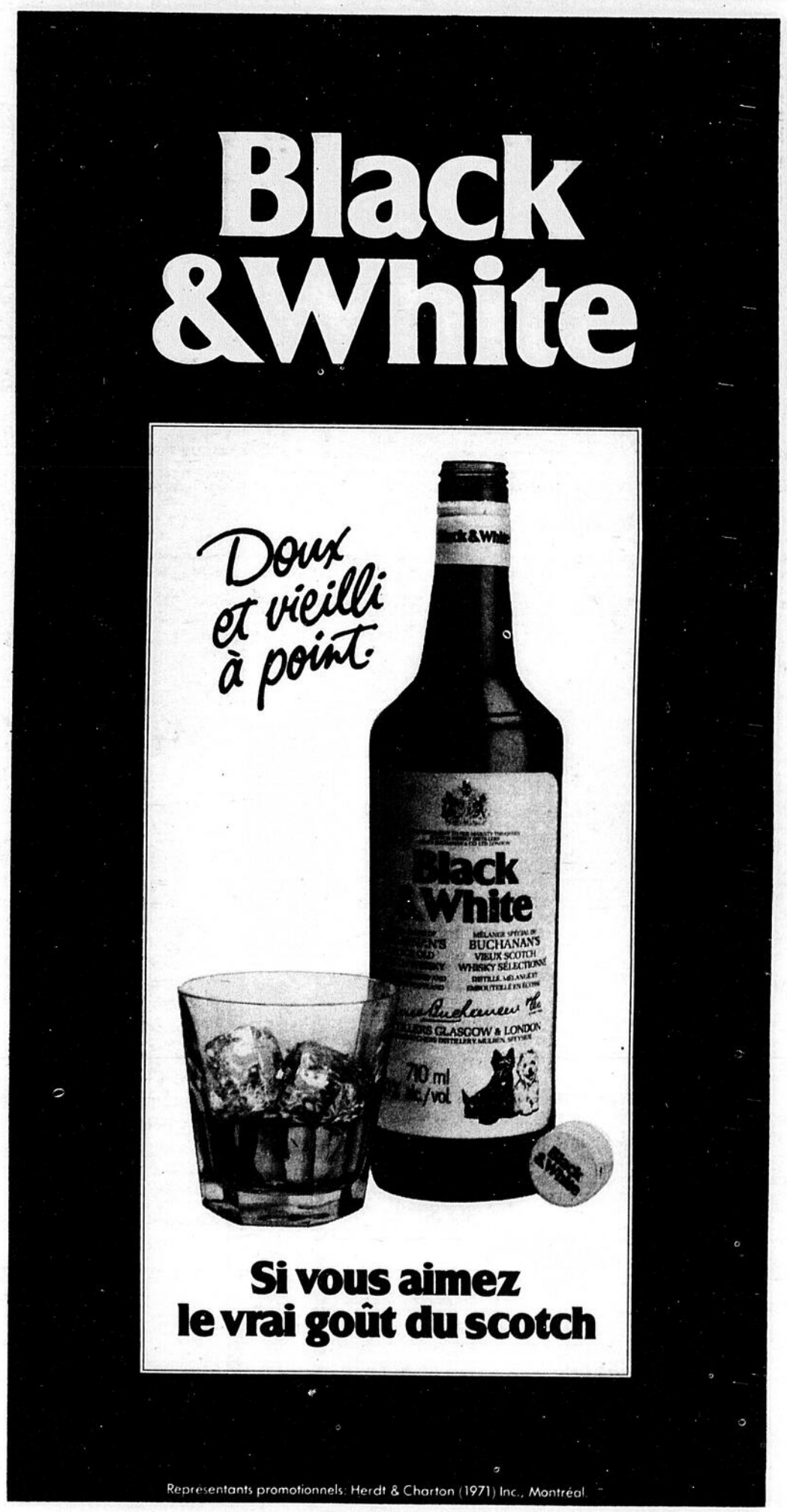
Le jeudi 11 juin 1981
Hôtel Le Reine-Elizabeth Montréal

Colloque à l'intention des médecins du travail, professionnels de la santé, gestionnaires des ressources humaines, personnes handicapées intéressées ainsi qu'aux syndicats, afin de faire une mise au point sur les lois et programmes disponibles visant à intégrer au travail les personnes handicapées.

l'association des médecins du travail du québec

Places limitées:
85$** membres A.M.T.Q. **125$ autres

Information:
Andrée Roy (514) 286-1220



1er Salon de la PME

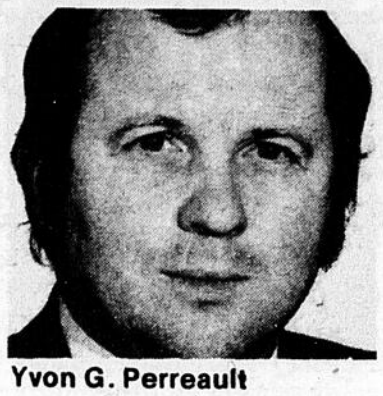
Ce sont les 28 et 29 novembre 1981 qu'aura lieu, dans les locaux de l'**Université du Québec à Montréal,** le premier **Salon de la PME.**

C'est ce qu'ont annoncé récemment les professeurs **Yvon G. Perreault** et **Paul Dell'Aniello,** directeurs du **Programme Formation de l'Homme et de la Femme d'Affaires** de l'UQAM et aussi les promoteurs de cet événement.

Initiative unique au pays, ce Salon s'adresse tout particulièrement aux 140 000 patrons et gestionnaires des petites et moyennes entreprises québécoises et à tous ceux qui veulent investir dans une PME.

Les principaux objectifs du Salon de la PME sont de réunir au même moment et au même endroit les divers organismes qui affectent, de près ou de loin les PME, de permettre aux gens des PME de discuter librement de leurs besoins avec ces divers organismes, d'amener ces derniers à expliquer leur rôle aux gens des PME, et enfin, de présenter aux gens des PME des sessions de formation sur différents aspects de la gestion des PME.

Que ce soit relativement au financement des entreprises,



Yvon G. Perreault

au marketing, au management, à l'expansion, à la vente ou achat d'un commerce, ou encore aux franchises, toutes les facettes y seront abordées.

On compte plus de 140 000 PME au Québec, lesquelles sont responsables de plus de la moitié des emplois et du total des livraisons, et c'est la première fois qu'un Salon leur sera consacré.

BON DE COMMANDE

Quantité	Description	Prix unitaire	Total
	Répertoire des produits fabriqués au Québec 1981	30 $*	

Nom: _____

Entreprise: _____

Adresse: _____

_____ **Code postal:** _____

S.V.P. payable à l'avance par chèque ou mandat au nom du Centre de recherche industrielle du Québec.
* Pour une commande de 10 exemplaires ou plus, prix unitaire: 20 $

Poster à:
Centre de recherche industrielle du Québec
Banque d'information industrielle
333 Franquet
Case postale 9038
Sainte-Foy (Québec)
G1V 4C7

Une médaille d'or pour Celanese

Lors des olympiades de l'industrie tenues à Drummondville au cours de la semaine se terminant le 15 mai dernier, six entreprises de la région se sont mérité des prix pour leurs performances exceptionnelles:

La médaille d'or a été donnée à **Celanese** de Drummondville pour l'amélioration de ses relations de travail, l'investissement dans les métiers à tisser ultra-modernes et le développement de nouveaux marchés pour l'industrie textile.

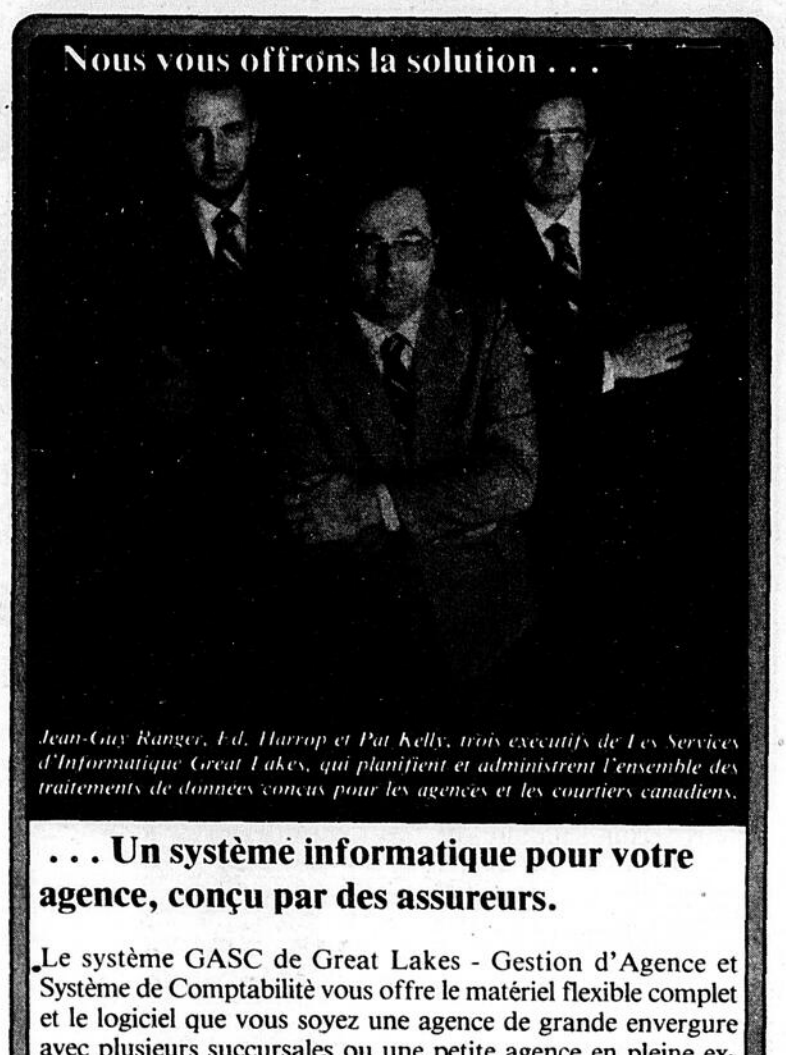
La médaille d'argent est allée à **Venmar Inc.** de Drummondville pour la mise au point et la production d'une turbine à air pour déshumidifier les résidences.

Le troisième prix a été accordé à **Destel Inc.** de Grantham-ouest pour avoir mis sur le marché de nouveaux types d'armoires de cuisine et d'avoir trouvé de nouveaux marchés d'exportation.

Une mention honorable a été attribuée à **Technova Inc.** de Drummondville pour avoir développé des nouveaux marchés dans le domaine des aciers inoxydables. La compagnie produit et vend pour le tiers-monde des équipements de beurrerie et de laiterie pour une production à petite échelle.

Le trophée Benoît Laflamme pour le produit le plus innovateur a été accordé à **Wic Inc.** de Wickham pour le développement et la production d'un hache-paille.

Enfin, le **Club d'administration industrielle de Drummondville** a donné son prix de la PME la plus dynamique à **Estampillage R.B. Inc.,** qui produit et exporte des pièces servant à l'industrie automobile.



Jean-Guy Ranger, Ed. Harrop et Pat Kelly, trois executifs de Les Services d'Informatique Great Lakes, qui planifient et administrent l'ensemble des traitements de données conçus pour les agences et les courtiers canadiens.

. . . Un système informatique pour votre agence, conçu par des assureurs.

Le système GASC de Great Lakes - Gestion d'Agence et Système de Comptabilité vous offre le matériel flexible complet et le logiciel que vous soyez une agence de grande envergure avec plusieurs succursales ou une petite agence en pleine expansion.

Nous vous offrons l'entraînement de votre personnel et un plan de Soutien Comprèhensif qui vous garantit un support continu et l'entretien de votre système.

Le système GASC est compatible avec les installations de la plupart des compagnies d'assurance. Vous pouvez entrer en communications (interface) avec celles-ci et/ou l'utiliser pour votre usage interne simplement. Le GASC comprend le matériel de Data General ainsi que l'ensemble des programmes pour la comptabilité, les reports et les recouvrements dont vous aurez besoin, à un prix qui vous convient.

Appelez ou écrivez-nous dès aujourd'hui pour de plus amples informations.

Les Services d'Informatique Great Lakes

50 Ouest, boul. Crémazie, Suite 605, Montréal, Qué. H2P 2R4
Téléphone: (514) 384-2150

Un Membre du groupe de compagnies Great Lakes desservant l'industrie de l'assurance du Canada.

Missions et expositions étrangères

Le ministère de l'**Industrie, du Commerce et du Tourisme du Québec** a publié récemment, par l'entremise de l'**Office québécois du commerce extérieur,** le programme des missions et expositions auxquelles les entreprises pourront participer à l'extérieur du Québec grâce au support technique et financier du ministère.

Le document fournit notamment la date et une description de l'activité concernée, le lieu où elle doit se dérouler de même que le type de produits ou de services sur lequel elle porte.

Ce dépliant énumère en fait plus de 70 activités réparties comme suit: 20 missions commerciales et industrielles, 38 missions exclusivement commerciales, 4 missions d'accords industriels et 9 missions mixtes. Il fournit, en plus, des précisions sur la quinzaine de séminaires que l'OQCE organise dans diverses régions du Québec et qui traitent des marchés internationaux ou qui visent à sensibiliser les participants aux mérites de l'exportation.

On peut se procurer cette publication en s'adressant à l'OQCE, 1, Place Ville-Marie, 23e étage, Montréal.

À VOTRE AGENDA

Du 26 au 28 mai 1981, aux salons "D" et "E" de l'hôtel **Holiday Inn** situé au 420 ouest, rue Sherbrooke à Montréal, se tiendra le **Salon '81 des articles de sport coréens.** Dix des plus importants fabricants et exportateurs d'articles de sport de la **République de Corée** participeront à cette manifestation. Pour renseignements supplémentaires: **Korea Trade Center,** (514) 878-3425.

Le Mouvement Desjardins acquiert la carte Visa

■ La **Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec** a conclu récemment une entente selon laquelle elle se portera acquéreur des opérations de la carte **Visa** de la **Banque Nationale du Canada.**

Cette vente entre la Banque et la Confédération étant sujette à l'accomplissement de certaines modalités et conditions, la transaction devrait être complétée d'ici à quelques semaines.

Selon M. **Raymond Blais,** président de la Confédération, "toutes les dispositions ont été prises pour honorer les engagements jusqu'à présent assumés par la BNC. En pratique, cela signifie que les droits et privilèges des détenteurs de la carte et des marchands seront les mêmes que précédemment et que le service se poursuivra sans interruption."

Le lin à Montréal

■ La **Maison du lin de Paris** a inauguré récemment, à Montréal, son premier bureau d'exposition sur le continent américain.

Situé rue Crescent (**"Château Royal"**, App. 1901), ce bureau d'exposition, selon la société française, permettra aux professionnels de découvrir une sélection de fabrications françaises autant que la merveilleuse histoire des qualités du lin dont on ignore souvent la présence aussi indispensable qu'inattendue.

VOUS PENSIEZ QUE LES DIESEL ÉTAIENT BRUYANTES, POLLUANTES, PARESSEUSES OU COÛTEUSES.

VOLVO PENSE AUTREMENT.

Par leurs chiffres élogieux concernant l'économie d'essence, les voitures diesel ont toujours bien paru sur papier. Mais sur l'asphalte, c'était une autre histoire.

C'est ce qui rend la sedan et la familiale Volvo d'autant plus remarquables.

Parlant de leur conception exclusive à six cylindres, la revue "Diesel Motorist" a défini les Volvo diesel comme étant "plus douces, plus silencieuses, plus rapides que toutes les voitures à quatre cylindres et la plupart de celles à 5 cylindres et à moteur V-8".

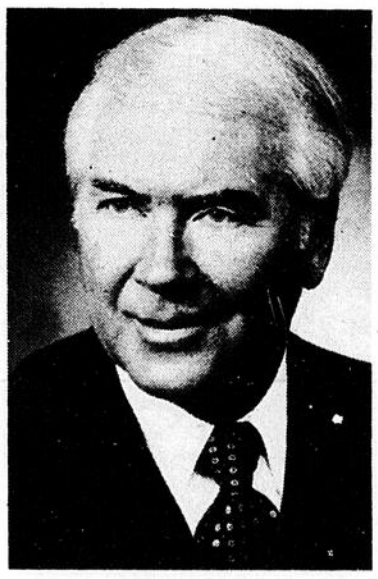
Et, bien sûr, elles offrent une fabrication exceptionnelle, beaucoup de sécurité et un maniement facile qui placent les Volvo dans une classe à part.

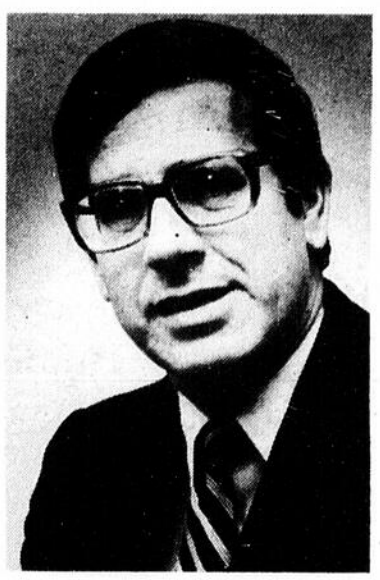
Si vous voulez une voiture qui se comporte bien près d'une pompe à essence, procurez-vous n'importe quelle vieille diesel. Mais si vous désirez une voiture diesel qui vous donnera de solides performances entre les arrêts au garage, c'est une Volvo qu'il vous faut.

VOLVO
Une voiture de confiance.

©1980 VOLVO CANADA LTEE

DOMTAR INC.





A.D. Hamilton | A.E. Barron | J.H. Smith | R.R. Pinard | E.R. Puddington

Le Conseil d'administration de Domtar Inc. a annoncé plusieurs nominations de cadres supérieurs: ces nominations sont entrées en vigueur le 28 avril 1981.

Alex D. Hamilton, auparavant président et administrateur en chef, est nommé président du Conseil et chef de la direction.

Alex E. Barron se retire en tant que président du Conseil d'administration mais il demeure un administrateur de la Société et conserve le poste de président du Comité exécutif du Conseil.

James H. Smith, auparavant président du groupe des emballages Domtar, est nommé président de Domtar Inc.

Raymond R. Pinard est nommé au nouveau poste de vice-président directeur-exploitations.

Elmer R. Puddington, auparavant vice-président directeur général de la division des cartonnages ondulés, succède à Monsieur Smith à titre de président du groupe des emballages Domtar.

UN NOUVEAU NOM...

La salle des produits de Burroughs est unique en son genre au Canada; sous un même toit, on retrouve la gamme complète de systèmes Burroughs et tous les services techniques. Nous serons heureux de faire la démonstration de nos produits à toute organisation ou entreprise, de quelque importance ou type qu'elle soit. Peu importe que vous soyez un nouveau venu à l'informatique ou que vous vous y connaissiez déjà dans l'utilisation de systèmes informatiques modernes, la gamme des produits Burroughs peut résoudre tous vos problèmes relatifs au traitement de l'information. Pour plus de renseignements, composez (416) 423-6627 ou communiquez avec n'importe quelle succursale Burroughs au pays.

Burroughs

UNE NOUVELLE DIMENSION.

L'avenir et la gestion de l'information.

Il y a plus de 90 ans, l'avenir devait sembler bien prometteur lorsque William Seward Burroughs lança sur le marché la première machine à additionner du monde. Aujourd'hui, face aux immenses possibilités de l'avenir, nous, chez Burroughs, ressentons un enthousiasme semblable à celui que cette innovation a dû susciter à l'époque. Depuis nos débuts à la fin du siècle dernier, nous n'avons jamais été témoin d'une évolution aussi rapide et pleine de promesses, sur une période de temps relativement courte. À l'aube du XXIe siècle, l'avenir appartient à ceux qui peuvent traiter rapidement, simplement et de façon précise, l'information nécessaire à leur activité et prévoir l'avenir.

Chez Burroughs, nous essayons plutôt de planifier l'avenir que de le prédire. Dans le domaine de la gestion de l'information, cela a toujours voulu dire: aller au devant des besoins de nos clients.

Pour cette raison et aussi à cause du fait que nous venons maintenant au deuxième rang dans le monde de la vente de systèmes informatiques, nous avons modifié notre raison sociale. La compagnie Burroughs Business Machines portera dorénavant le nom de Burroughs Inc., qui reflètera davantage, nous l'espérons, la vocation primordiale à laquelle elle a toujours été fidèle: la gestion de l'information.

Aujourd'hui, profitant de cette présentation de Burroughs Inc. à notre clientèle actuelle et éventuelle, je désire expliquer moi-même pourquoi nous axerons notre activité sur LA GESTION GLOBALE DE L'INFORMATION au cours des années 80... et même par la suite.

Nous croyons fermement que Burroughs est en mesure de fournir des SOLUTIONS GLOBALES. Les solutions proposées font appel à toutes les sphères de notre compétence et répondent à vos besoins. Examinons ensemble quelque-unes de ces solutions...

Nous découvrons sans cesse de nouvelles applications... et nous les programmons

Bien sûr, il y eut un temps où tout le monde pensait que l'ordinateur fonctionnait de ses propres ressources et que le logiciel n'était qu'un élément secondaire. Nous savons maintenant que l'ordinateur, sans les instructions et les programmes, n'est pas capable de grand-chose. Chez Burroughs, nous avons réalisé la conjonction de ces deux fonctions. Notre très grand succès au cours de l'année écoulée réside, en partie, dans le fait que nous avons concentré nos efforts sur les marchés et les applications qui nécessitent notre SOLUTION GLOBALE, c'est-à-dire les secteurs de l'éducation et de la santé, ainsi que les secteurs bancaires et gouvernementaux. Nous avons également poursuivi l'élaboration et le perfectionnement de nos programmes afin d'offrir des SOLUTIONS GLOBALES en ce qui concerne la distribution, la comptabilité, les contrats d'entreprise et les pharmacies. De plus, nous ouvrirons, en 1981, un centre de développement des applications, ce qui souligne davantage l'importance que Burroughs accorde à cet aspect de son activité.

Après cinq ans de recherches, nous vous proposons "LA SOLUTION" pour les années 80

Aujourd'hui, avec l'introduction de machines comme celles de notre série B900, un client peut, pour moins de 100 000$, avoir accès à un puissant système interactif à processeurs multiples avec terminal de dialogue et écrans multiples, lui permettant de décentraliser un vaste ensemble de moyens de traitement, dont le traitement de mots. À l'autre extrémité de la gamme, il y a également le nouveau système à rendement supérieur (le B5930) que nous annoncions dernièrement et qui peut offrir une base de données importantes en plus d'exécuter une foule de fonctions de traitement, le traitement transactionnel, le traitement interactif et le partage du temps, et ce, aux prix de systèmes relativement plus petits.

La gestion de réseaux constitue un autre aspect intéressant de la récente conjonction du domaine des communications et de celui des ordinateurs. En fait, un nombre croissant de grandes entreprises installent des systèmes informatiques Burroughs pouvant être reliés les uns aux autres. Ce "bureau électronique" est l'aboutissement de ce mariage du traitement de données avec le traitement de mots. Aujourd'hui, ceci fait partie intégrante de la "SOLUTION GLOBALE" proposée par Burroughs.

Des solutions en temps réel pour vos problèmes de temps de dépannage

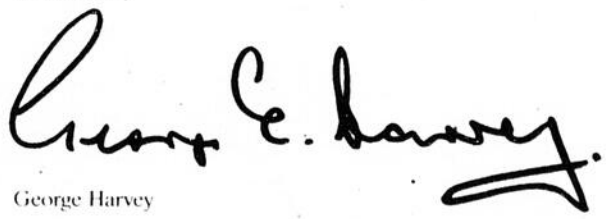
Nous avons réorganisé récemment notre personnel technique partout au Canada et ouvert trois centres de contrôle de l'information qui intègrent le traitement en direct et le traitement en temps réel. Ainsi, nos clients bénéficient d'un service rapide et efficace qui répond vraiment à leurs besoins. De plus, ces centres nous permettent de surveiller de près la performance de tous nos équipements et de donner une réponse bien documentée à nos clients...à quelque endroit que ce soit au pays.

Il ne s'agit là que de quelques-uns des secteurs où, selon nous, la gestion de l'information est appelée à s'appliquer. Sur le plan international, le rôle important que joue Burroughs, par exemple dans les programmes de défense et d'exploration spatiale, reflète l'orientation que nous voulons donner à notre activité. Sans compter que nous nous engageons de plus en plus dans d'autres voies de la gestion de données, en introduisant des produits pour la préparation de l'information et la manipulation de documents. Nous offrons une gamme complète d'unités d'affichage, de claviers, de terminaux imprimants, d'imprimantes ultra-rapides et de systèmes de télétraitement connexes.

Chez Burroughs, nous sommes toujours conscients des besoins changeants des divers marchés. Au cours des prochains mois, vous pourrez comprendre, grâce à notre publicité et à notre documentation, pourquoi notre SOLUTION GLOBALE est, à notre avis, le seul système de gestion de l'information qui soit dès maintenant apte à satisfaire aux exigences de demain!

Burroughs Inc., beaucoup plus qu'un nouveau nom...une nouvelle dimension dans la gestion de l'information.

Le président,



George Harvey

Burroughs Inc.
801 York Mills Road
Don Mills, (Ontario)
(416) 445-4030

La Coop agricole de la Côte Sud se modernise: 10,5 millions $

La **Coopérative agricole de la Côte Sud** a procédé récemment à l'inauguration officielle de sa nouvelle usine de poudre de lait instantanéisé située à St-Alexandre de Kamouraska.

La Coopérative aura investi 10,5 millions $ afin de transformer une usine de beurre et de poudre écrémée en un centre de production moderne et efficace de poudre de lait entier, dont une partie importante sous forme instantanéisée. La production de lait en poudre entier instantanéisé à St-Alexandre de Kamouraska constitue une première en Amérique du Nord.

La totalité des quelque 170 000 000 de livres de lait livrées à la Coopérative par ses 800 membres producteurs-laitiers sera transformée en poudre de lait entier destinée à être écoulée sur les marchés d'exportation. La production de cette année devrait atteindre 20 millions de livres livrées en contenants métalliques d'un poids variant de 1,2 à 4,4 livres.

L'aménagement de la nouvelle usine a entraîné la création de 50 nouveaux emplois directs et d'un nombre encore plus considérable d'emplois indirects dans les secteurs de l'emballage et du transport où les retombées sont évaluées à 12 millions $ par année.

Le gouvernement du Québec a appuyé le projet de la Coopérative agricole de la Côte-sud au moyen d'une subvention de 962 000 $ accordée par le ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries** et de l'**Alimentation,** de même que par une prise en charge d'intérêt de 775 000$ consentie par la **Société de développement industriel** du Québec. Le ministère fédéral de l'**Expansion économique régionale** a, quant à lui, accordé 570 000$.

Ressorts Québec investit 800 000$

Un investissement de 800 000$ sera réalisé par Ressorts Québec Inc. pour l'implantation, à Montmagny, d'une fabrique de ressorts. Ce projet amènera la création de 26 emplois.

Céramique de Beauce: cette entreprise de Saint-Joseph-de-Beauce. agrandira, au coût de 325 000$, son usine d'articles de céramique, et permettra, de ce fait, la création de 10 emplois.

St-Agapit Fournitures: ce fabricant de portes d'armoires et de panneaux en aggloméré procédera à l'expansion de sa manufacture située à Saint-Agapit. Le coût du projet se chiffre à 306 000$.

Soluvac: une usine d'aspirateurs centraux sera établie par Soluvac Inc. à Saint-Georges-Ouest. L'investissement requis pour la réalisation du projet est de l'ordre de 183 000$.

J. Robert Ouellet: l'implantation d'une usine de cabanons et de garages résidentiels transportables, à Saint-Antonin, par J. Robert Ouellet Inc. nécessitera des investissements de l'ordre de 126 000$. Six emplois seront créés.

Placages Goudreault: établie à Nicolet-sud, cette compagnie entreprendra prochainement l'expansion de son usine de placages de bois. Les investissements requis sont de l'ordre de 160 000$.

CONTRATS

La société **Peacock Inc.,** de Montréal, s'est vu adjuger un marché évalué à 5 812 536$ pour la mise en opération et la gestion d'essais techniques marins pour le compte du ministère de la Défense nationale.

Le gouvernement fédéral a octroyé un contrat de 499 982$ à **Services Sanitaires Orléans Inc.,** de Vanier, pour des services de nettoyage et d'entretien d'immeubles abritant les bureaux du ministère de la Défense nationale et de la Commission de réforme du droit.

La firme montréalaise **Planicom Publicité Ltée** fournira des services de publicité au ministère fédéral de la Justice pour un montant de 538 580$.

Bombardier Inc. a obtenu une commande d'environ 4,5 millions$ de la compagnie British Yukon Railway, une filiale de la société White Pass and Yukon Corporation Limited, pour la fabrication de quatre locomotives diesel-électriques. Ces locomotives, de modèle DL-535E seront fabriquées par la **Division des produits ferroviaires et diesel,** à Montréal. Les livraisons doivent débuter au printemps en 1982 et se terminer dans un délai d'un mois.

Les deux firmes québécoises **Produits Alcan Canada Ltée** et la **Société des câbles Reynolds Ltée** recevront respectivement 29 029 500$ et 7 257 452$ de la société Hydro-Québec pour la fourniture de plus de 13 millions de kilos de conducteurs aluacier de type Bersimis, au total. Ces conducteurs seront installés sur les 4e et 5e lignes du RTBJ.

OCCASIONS D'AFFAIRES

À LOUER
BÂTISSE INDUSTRIELLE
LIBRE 1er JUILLET 1981
14 800 P.C. PLANCHER
62 140 P.C. TERRAIN
766, rue Richard, Joliette
(occupée présentement par le garage de Bell Canada)
J.-P. Cornellier immeubles enr.
Courtiers
153, 2e avenue
N.-D.-des-Prairies 514-756-0533
JNO

PHOTOCOPIEUSES À VENDRE
1 Xerox 3103
avec consol
1 Nashua 1220-DF
avec consol
LES VIANDES LÉPINE INC.
761-3511 Roger Lépine

À VENDRE
Cartierville: Complexe de 4 propriétés à revenu de 27 logements chacune. Hypothèques 10 1/2% et 12% jusqu'à Mai 83. Revenu garanti: $240,000. - Rendement: 23.7%. Prix $1,250,000. - Comptant $210,000.
PIERRE BROUILLETTE ASSOCIÉS IMMOBILIER
200 De Gaspé suite 601
Montréal H3E 1E6 Tél.: 768-7603

Le meilleur placement d'information économique et financière de langue française c'est
Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES!
Abonnez-vous dès maintenant et ÉPARGNEZ
17,50$ sur un abonnement d'un an et 45$ sur un abonnement de deux ans comparativement aux prix en kiosques.
Surtout n'oubliez-pas! En vous abonnant au journal Les Affaires vous recevez GRATUITEMENT
dix numéros par année du prestigieux Le magazine LES AFFAIRES

Veuillez m'abonner pour ☐ un an $20 ☐ deux ans $30.
Nom .....
Adresse .....
Province ..... Code postal .....
Compagnie ..... Fonction .....
☐ Voici mon chèque au montant de ☐ $20 un an ☐ $30 deux ans
☐ Veuillez me facturer ☐ Veuillez utiliser ma carte de crédit
master charge no .....
VISA no .....
Les AFFAIRES, 465, rue St-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4

REGARDEZ-MOI ÇA: 6 103$!

Dodge/Plymouth présente les Économes à traction avant. Votre meilleur achat!

Plymouth Horizon Économe

Dodge Omni Économe

DODGE OMNI ÉCONOME/ PLYMOUTH HORIZON ÉCONOME 6 103$

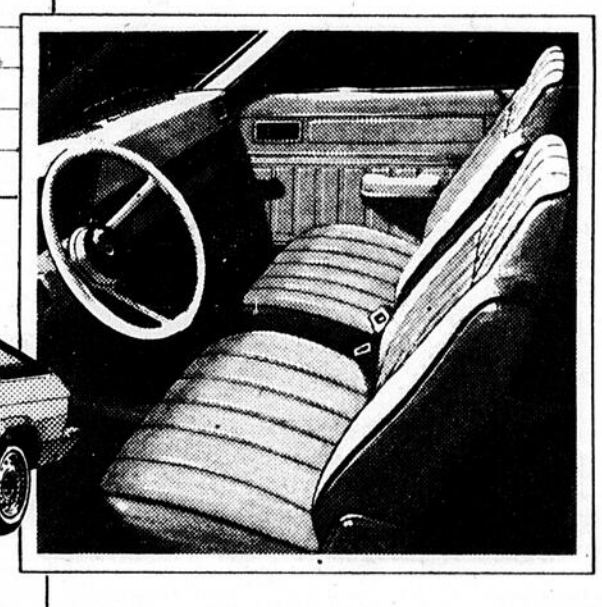
Équipement standard: moteur 4 cylindres de 1,7L, à arbre à camés en tête; système électronique d'avance à l'allumage; direction à pignon et crémaillère; freins à disque à l'avant et à l'arrière; boîte-pont manuelle à 4 vitesses et surmultiplicateur; pneus radiaux; manette de colonne de direction à multi-commandes; siège rabattable (liftback); sièges baquets "custom"; moquette de couleur assortie.

	MI/GAL cote combinée	Nbr de passagers	Type de traction	Prix de base
DODGE OMNI ET PLYMOUTH HORIZON ÉCONOMES	**40 7,1L/(100 km)**	**5**	**avant**	**6 103$**
FORD ESCORT L 5 PORTES	39 7,2L/(100 km)	4	avant	6 680$
VW RABBIT 1 4 PORTES	40 7,0L/(100 km)	4	avant	7 670$
DATSUN 510 4 PORTES	39 7,3L/(100 km)	4	arrière	7 881$
COROLLA DELUXE SEDAN	39 7,2L/(100 km)	5	arrière	6 868$
CHEVY CHEVETTE 4 PORTES	40 7,1L/(100 km)	4	arrière	6 138$

51 MI/GAL cote routière 5.5L/(100km)

40 MI/GAL cote combinée 7.1L/(100km)

La meilleure cote de consommation de toutes les voitures 5 passagers de fabrication nord-américaine. Les Économes utilisent l'essence ordinaire au plomb à 8¢ moins chère le gallon!



Plymouth TC3 Économe

Dodge 024 Économes

DODGE 024/PLYMOUTH TC3 ÉCONOME 6 103$

Équipement standard: moteur 4 cylindres de 1,7L, à arbre à cames en tête; système électronique d'avance à l'allumage; direction à pignon et crémaillère; freins à disque à l'avant et à tambour à l'arrière; boîte-pont manuelle à 4 vitesses et surmultiplicateur; pneus radiaux; banquette arrière rabattable; sièges baquets "custom".

	MI/GAL cote combinée	Nbr de passagers	Type de traction	Prix de base
DODGE 024/ PLYMOUTH TC3 ÉCONOME	**40 7,1L/(100 km)**	**5**	**avant**	**6 103$**
HONDA PRÉLUDE	39 7,3L/(100 km)	4	avant	8 865$
DATSUN 200SX HATCHBACK	39 7,2L/(100 km)	4	arrière	9 181$
FORD MUSTANG HATCHBACK	35 8,1L/(100 km)	4	arrière	7 793$
TOYOTA CELICA GT LIFTBACK	36 7,8L/(100 km)	4	arrière	9 388$
VW SCIROCCO HATCHBACK	39 7,2L/(100 km)	4	avant	10 745$

Faites $50!

Faites l'essai routier d'une DODGE/PLYMOUTH ou CHRYSLER

Nous sommes si persuadés que nos autos, nos camions surclassent leurs concurrents nord-américains ou importés que nous vous donnerons $50 si après en avoir fait l'essai sur route vous achetez un de nos véhicules ou un véhicule concurrent comparable.

VENEZ FAIRE UN P'TIT TOUR. FAITES $50!

Voyez votre concessionnaire Dodge ou Plymouth participant pour tous les détails.

De l'élégance! Sans supplément!

Toutes les Dodge et Plymouth Économes ont comme équipement standard, les magnifiques intérieurs "custom" et les sièges baquets "custom".

Certains articles illustrés ou cités sont en option moyennant un supplément

Le prix de base suggéré au détail par le manufacturier provient de sources publiées. Les taxes locales et le transport ne sont pas inclus. Le concessionnaire peut vendre à un prix inférieur.

Cotes de consommation selon le guide sur la consommation de carburant de Transports Canada. Les cotes de consommation peuvent être converties du système métrique au système de mesures anglaises avec la formule de Transports Canada en arrondissant au nombre entier le plus près.

L'économie de 8¢ le gallon sur de l'essence ordinaire a été notée lors d'une enquête nationale réalisée par le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources.

Dodge | Plymouth | Camions Dodge | Camions Dodge | CHRYSLER | CHRYSLER

Chrysler Canada Ltée se réserve le droit de changer sans préavis ni obligation ses fiches techniques que la liste des pièces et en option.

Principaux indicateurs économiques et financiers

CANADA	Mois de référence	% VARIATION Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Indicateur avancé (filtré)	fév.	0.5	0.8	-7.3
DEMANDE INTERIEURE				
1. Ventes au détail	fév.	0.5	4.3	9.7
dont: automobiles	fév.	1.6	4.2	1.5
autres	fév.	0.2	4.3	11.7
Ventes de voitures (,000)	mars	1,004	956	936
2. Ventes des grossistes (1) (2)	fév.	6.9	9.4	8.6
3. Livraisons manufacturières	fév.	2.6	-3.4	8.8
Nouvelles commandes	fév.	5.5	-4.0	6.5
dont: biens durables	fév.	11.7	-5.7	-1.4
4. Inventaires ($M) Manufacturiers	fév.	124.5	628.2	2,656.5
Gros & détail (1)	fév.	324	227	1,416.1
Ratio stocks/expéditions	fév.	2.00	2.05	2.04
5. Mises en chantier (,000)	avril	242.5	196.4	169.0
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	fév.	0.4	0.3	0.4
Production industrielle	fév.	0.8	-0.7	-1.7
dont: manufacturière	fév.	1.0	-0.8	-2.7
SECTEUR EXTERIEUR				
Exportations marchandises	mars	-2,0	-4.5	13.2
Importations marchandises	mars	-2.9	0.8	9.5
Solde commercial ($M)	mars	512	461	8,078
INFLATION ET COUTS				
Prix à la consommation (1)	mars	1.3	1.0	10.9
- excl. alim. et énergie (1)	mars	1.1	0.9	9.7
Prix industriels (1)	mars	0.5	0.2	12.1
Salaires horaires (Mfr)	fév.	1.3	0.7	10.3
Coûts unitaires main-d'o.	fév.	0.5	1.7	10.8
MARCHE DU TRAVAIL				
Population active	avril	0.0	0.1	2.6
Emploi	avril	0.3	-0.1	2.6
dont: hommes adultes	avril	0.3	-0.2	1.7
Taux de chômage	avril	7.0	7.4	7.4
dont: hommes adultes	avril	4.3	4.5	4.7

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

STATISTIQUES BANCAIRES				
1. Agrégats monetaires				
M1 d	mars	0.7	0.4	6.4
M2 d	mars	1.3	1.3	13.2
M3 d	mars	-2.1	2.3	9.8
2. Prêts en $ canadiens	mars	-0.5	1.5	16.7
dont: Prêts généraux	mars	-0.1	1.8	21.1
consommation	fév.	0.9	1.6	14.2
industriels	fév.	-2.0	5.3	24.2
Prêts hypothécaires	mars	-2.0	-1.4	-4.7
3. Dépôt en $ canadiens	mars	0.3	2.9	15.0
dont: Epargne personnelle	mars	1.4	1.3	15.4
Non personnels	mars	-5.3	6.4	10.3

TAUX D'INTERET ET TAUX DE CHANGE	14 mai	7 mai	Sommet 1981	Sommet 1980
1. Taux d'escompte	18.98	18.71	18.98	17.36
2. Taux préferentiel	19.50	19.50	19.50	18.25
3. Bons du Trésor (3 mois)				
Canada	18.73	19.15	19.15	17.11
E.U. (taux corrigé)	17.37	19.28	19.28	17.64
4. Papier commercial (90 j.)				
Canada	19.10	19.15	19.15	18.13
E.U. (taux corrigé)	19.53	19.28	19.53	21.63
5. Rendement des obligations				
Canada 1-3 ans	17.04	16.66	17.04	14.40
3-5 ans	16.49	15.71	16.49	13.86
10 ans +	15.82	15.47	15.82	13.45
10 provinciales	—	—	15.77	14.07
6. Taux de change				
$Can/E.U. comptant	.8331	.8342	.8436	.8745
$Can/E.U. à terme	.8340	.8356	.8434	.8794

ÉTATS-UNIS	Niveau dernier mois	% VARIATION Dernier mois	Mois précédent	Derniers 12 mois
- Indice des prix à la consommation	265.5 (mars)	0.6	1.0	12.7
- Indice des prix à la production: Produits finis	267,4 (avril)	0.8	1.3	12.4
- Indice des indicateurs précurseurs	137.1 (mars)	1.4	-0.5	-3.9
- Indice de la production industrielle	152.8 (avril)	0.4	0.5	-3.3
- Mises en chantier (milliers) (1) (2)	1,284 (mars)	1,284	1,214	1,342
- Taux de chômage (1) (2)	7.3 (avril)	7.3	7.3	7.5
- Ventes au détail (millions) (1)	86,309 (mars)	-1.0	0.4	7.7
- Balance commerciale (millions) (1) (2)	-451 (mars)	-451	-3,146	N.D.

TAUX D'INTERET	15-05-81	08-05-81
Taux d'escompte	14.00-18.00	14.00-18.00
Federal Funds	18.50	18.00
Taux de base	19.50	19.00
Certificats de dépôt (90 jours)	18.80	18.90
Bons du Trésor (90 jours)	16.44	16.48
Papier commercial (90 jours)	18.00	18.00
Eurodollar (90 jours)	19.69	19.56

(1) Données désaisonnalisées (2) Niveau plutôt que changement en %

Source: Service des études économiques, Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Taux d'intérêt: le pire reste à venir

LES TAUX D'INTERÊT ET LE DOLLAR CANADIEN
(Les taux sont des moyennes hebdomadaires)

	1er trim. 1981	2e trim. 1981	3e trim. 1981	4e trim. 1981	1er trim. 1982	2e trim. 1982	3e trim. 1982	4e trim. 1982
Dollar canadien en cents E.U.	83,78	84,00	85,00	84,00	83,00	83,00	83,00	83,00
Taux préférentiel canadien	18,12	19,00	18,25	19,00	19,00	19,00	18,00	18,00
Taux préférentiel américain	19,00	19,00	17,00	20,00	22,00	22,00	20,00	19,00
Taux d'intérêt sur papier, 3 mois, can.	17,13	18,50	17,00	18,00	18,50	18,50	17,00	17,00
Taux d'intérêt sur papier, 3 mois, E.U.	15,95	15,75	14,00	18,00	20,00	20,00	18,00	17,00
1-3 ans, Canada	13,42	15,50	15,00	15,25	15,50	15,50	14,75	14,40
3-5 ans, Canada	13,35	15,25	14,75	14,80	14,80	14,80	14,20	14,00
Canada, long terme	13,39	15,00	14,50	14,50	14,50	14,50	13,80	13,25
Taux hypothécaires LNH	15,40	17,00	16,00	17,00	17,00	16,00	16,00	16,00

Source: Wood Gundy

Vous trouvez que les taux d'intérêt sont élevés? Vous avez sans doute raison, mais consolez-vous, le pire reste à venir.

Si l'on se fie à une prévision des taux d'intérêt pour le reste de 1981 et l'année 1982 faite par **John Grant,** l'économiste en chef de **Wood Gundy,** les taux d'intérêt à court terme atteindront l'hiver prochain au moins 18,50% au Canada et 20% aux États-Unis. Ce sera des niveaux records aussi bien aux États-Unis qu'au Canada.

Malgré ces taux très élevés, notre pauvre dollar demeurera extrêmement faible, soit à un seuil de 83 cents E.U. Ce niveau est même de 1 cent inférieur au seuil de 84 cents E.U. désiré actuellement par la **Banque du Canada.**

En fait, John Grant prévoit une légère baisse des taux à court terme au cours du deuxième trimestre de 1981, même si pour l'instant rien ne laisse présager cette diminution. Au contraire, le taux d'escompte de la Banque centrale a atteint 18,98% jeudi dernier et le dollar canadien continue de nager sous la surface de l'eau.

Comme on peut le voir dans le tableau ci-joint, tous les taux resteront très élevés jusqu'à la fin de 1982. À moins d'être un optimiste aveugle, rien ne permet d'espérer une baisse significative des taux au cours des prochains 18 mois.

Quelles leçons doit-on tirer de cette situation?

1- Les épargnants auront des taux de rendement pour leurs épargnes qui devraient être passablement supérieurs à l'inflation, d'où une possibilité de gain réel significatif. Le mieux est donc de placer principalement ses épargnes dans des titres à court terme; les certificats de dépôts sont le véhicule le plus souple, le plus sûr et le plus facile d'accès.

2- Les coûts à l'emprunt demeureront très élevés. Cela veut dire que les marges de crédit des entreprises et des individus devront être conservées au plus bas niveau possible; autrement, le loyer de l'argent drainerait une trop grande partie de vos profits ou de vos revenus hors de votre portefeuille.

3- Les taux hypothécaires resteront très élevés. Cela veut dire que vous devez vous attendre à renouveler à un taux beaucoup plus élevé les hypothèques dont le terme viendra à échéance au cours des prochains 18 mois. Commencez à épargner à cette fin puisque l'épargne rapporte gros. Au moment du renouvellement du terme de l'hypothèque, il pourrait être utile de diminuer le solde de votre hypothèque et réduire le montant de vos prochaines mensualités. Tout remboursement partiel ou entier d'un solde hypothécaire au moment de la renégociation du terme se fait sans pénalité. Ne remboursez pas avant terme puisque vous perdriez l'intérêt que vous pouvez gagner autrement.

4- Le grand point d'interrogation est de savoir quel effet auront ces taux élevés sur l'inflation. On s'attend à ce que l'inflation continue de baisser aux États-Unis, mais les taux élevés ralentiront sans doute la croissance qui s'amorce.

John Grant estime que l'inflation pourrait être de 7,5% en 1982 aux États-Unis et que la croissance réelle de l'économie serait de 1 à 2%.

Ce scénario n'est pas très encourageant pour nous puisque notre économie dépend tellement de celle des États-Unis. Toutefois, si le dollar américain continue de prendre de la force par rapport aux autres devises et si l'inflation américaine baisse comme prévu, une partie de cette amélioration se transmettra chez nous, même si notre dollar fléchit légèrement (à 83 cents US).

JEAN-PAUL GAGNE

Votre établissement est-il vraiment protégé contre le feu?

Les incendies "accidentels" dans les établissements commerciaux sont pour la plupart, causés par des négligences et ont pour foyer les draperies. La qualité première de Retardaflamme est l'arrêt des flammes. Le produit utilisé rend les tissus ininflammables, c'est-à-dire qu'il empêche la propagation des flammes.

Appelez-nous pour une évaluation gratuite.

RETARDAFLAMME

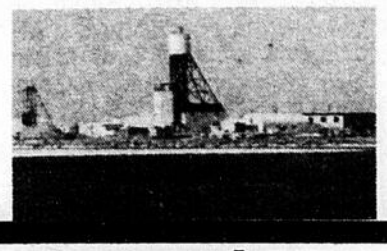
4878 Boul. St-Charles Pierrefonds tél.: **626-4193**

AUTOS • CAMIONS • LOCATION À LONG TERME

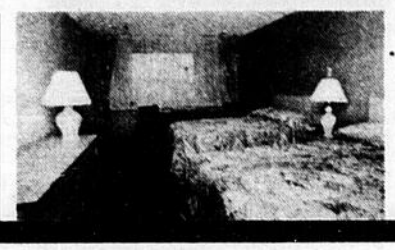
ADEMCO LOCATION

ADEMCO LOCATION LIMITÉE

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



Nouveau boom de l'exploration minière p.27



Frais de voyage: un récent jugement donne raison à un contribuable p. 31

Les taux d'intérêt à 30%? le danger existe... p. 37

Au sixième rang des bourses dans le monde

Croissance fulgurante de la Bourse de Toronto

La Bourse de Toronto connaît actuellement une croissance fulgurante. Elle vient, en effet, de se hisser au sixième rang des bourses mondiales derrière **New-York, Tokyo, Londres, Zurich, Américaine** mais devant **Paris, Amsterdam Hong Kong, Frankfort** et **Johannesburg.**

L'expansion est telle que la Bourse de Toronto quittera bientôt les locaux qu'elle occupe depuis 1937 pour se loger dans un édifice quatre fois plus grand, près de **First Canadian Place.** Selon le président du conseil d'administration, M. **Hugh K. McMahon,** ''le nouveau parquet sera l'un des plus avancés au monde au point de vue technologique. Avec 30 000 p.c., il sera quatre fois plus grand que l'actuel parquet et permettra l'installation de cinq postes pour les actions, de quatre pour les options et de trois autres pour le marché à terme''.

L'année 1980 a été exceptionnelle pour la Bourse de Toronto. La valeur totale des transactions sur le marché des actions et des options a grimpé à 30 3 milliards $. Le volume des transactions a dépassé 2 milliards $. A lui seul, le marché des options a connu une augmentation de 75% en valeur.

Comme résultat de cet achalandage important, le fonds de roulement de la Bourse est passé de 8 484 000$ à 14 620 000$.

''Nous sommes chanceux d'avoir connu une telle année, précise M. **J. Pearce Bunting,** président-directeur général. Cela nous permettra de financer le déménagement et l'expansion de nos services''. Le gonflement du fonds de roulement a aussi permis d'expérimenter de nouvelles technologies pour aider les négociateurs sur le parquet. L'une d'elles, si elle s'avère concluante, pourra éliminer le brouhaha typique du parquet car elle permettra au parquet de devenir silencieux. Au lieu de crier leur ordre de vente ou d'achat, les négociateurs n'auront qu'à avertir à voix basse leur vis-à-vis au moyen d'un appareil qui décodera et identifiera la voix de chacun.

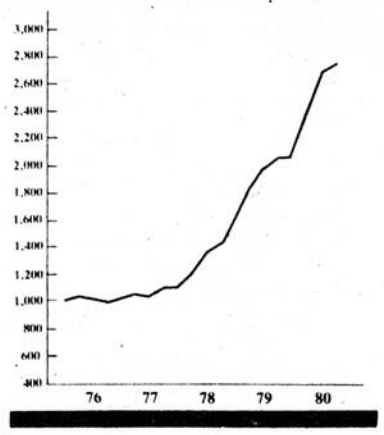
L'activité de la Bourse a également rapporté aux investisseurs qui ont investi de l'argent par son entremise. En supposant qu'un investisseur ait placé de l'argent dans les 300 compagnies qui forment l'indice de la Bourse de Toronto, il aurait réalisé un rendement de 25%. S'il n'avait placé son argent que dans le sous-groupe des compagnies immobilières et de construction, il aurait réalisé 65% d'appréciation, dans le sous-groupe des mines d'or 77% et dans le sous-groupe des communications et media 69%.

Les options

Le marché des options, qui a à peine cinq ans, a généré un volume de 817,8 millions $ dont 756 3 millions $ pour les ''call'' qui donnent le droit d'acheter une valeur et le reste pour les ''put'' qui donnent le droit de vendre une valeur. Il faut noter que le marché des ''put'' n'a été ouvert qu'en 1979. Actuellement, 37 compagnies sont inscrites pour les ''call'' et 25 pour les ''put''.

La Bourse compte, dans un avenir rapproché, augmenter à 100 le nombre de compagnies sur le marché des options. Selon les prévisions des autorités de la Bourse, l'arrivée des **Américains** sur ce marché vers septembre prochain augmentera le volume de 50%. Les mainteneurs de marché, qui transigent pour leur propre compte, sont passés de 45 en 1979 à 73 en 1980 et leur nombre devrait atteindre 100 en 1981.

RENDEMENT DE L'INDICE DES 300 COMPAGNIES DU TSE



Marché à terme

Introduit seulement au début de septembre 1980, le marché à terme a connu un excellent départ avec 5 000 contrats négociés. Ce marché qui favorise la spéculation sur le mouvement des taux d'intérêt n'offre cependant que trois véhicules, les Obligations de 18 ans du Gouvernement du Canada les bons du Trésor à 91 jours, et depuis février 1981, on a ajouté les Obligations du Gouvernement du Canada de 4-6 ans.

La Bourse est à la recherche d'autres types de contrats à terme. Elle innovera probablement en présentant un marché à terme basé sur...l'indice boursier. Ce genre de contrat pourra être utilisé pour parer aux fluctuations trop fortes de la Bourse.

Ordinateurs

Pour mesurer l'énorme croissance de la Bourse de Toronto, mentionnons qu'en 1980, le travail fourni par les ordinateurs a été de 600% supérieur à celui de 1978. Cela explique évidemment par la multiplication des cotes des options et du marché à terme. En 1980, il a donc fallu doubler la capacité du central, augmenter la capacité d'ordinateurs et en acheter un troisième.

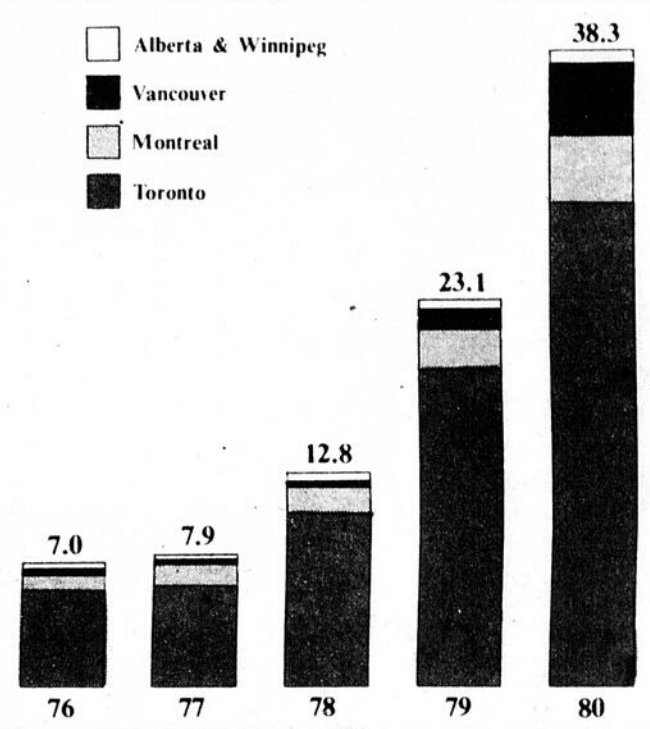
En une journée, le système informatique actuel peut enregistrer 30 000 transactions sur les actions et 10 000 transactions sur les options. La bourse a également introduit le ''CATS SYSTEM'' qui permet à chaque courtier de recevoir à son bureau les cotations de 700 titres qui sont moins actifs sur le parquet.

Les membres

La Bourse de Toronto, qui est un organisme à but non lucratif, appartient à ceux qui y détiennent des sièges. 79 firmes de courtage y sont représentées. Le prix des pièces reflète généralement la croissance du volume d'activités de la Bourse. Comme 1980 a été une année record, le prix d'un siège a varié de 26 000 à 55 000$. Il y a eu six transactions.

Les membres desservent leurs clients à travers un réseau de 365 bureaux à travers le Canada comptant 5 700 représentants, une hausse de 13% par rapport à 1979. Leurs clients viennent à 50% de l'Ontario, 16% du Québec et 20% de l'Ouest; 2% viennent des États-Unis et 9% de pays étrangers. Contrairement à la tendance des années dernières où les institutions étaient omniprésentes sur le marché, 55% des transactions ont été faites par des particuliers.

VALEUR DES ACTIONS TRANSIGEES SUR LE MARCHE CANADIEN (en milliards)



Contrôle

La Bourse de Toronto n'a pas eu à subir les avatars d'un scandale comme ce fut le cas pour le **Bourse de Vancouver** avec l'écrasement du titre de **New Cinch Uranium.** Elle a stoppé les transactions 251 fois comparativement à 220 fois en 1979. Dans plus de 90% des cas, les mainteneurs de marché ont respecté l'écart des marges entre l'offre et la demande. Les négociateurs ont enregistré 40% de toutes les cotations et ont été responsables de 18% du volume total de transactions.

Pour la protection des clients et s'assurer que ses normes de conduite ont été respectées, la Bourse a effectué des inspections dans 35 sièges sociaux et dans 10 bureaux régionaux de courtiers.

Enfin, elle a supervisé 41 nouvelles émissions provenant de 39 compagnies comparativement à 29 émissions pour 29 compagnies l'année précédente. Ces nouvelles émissions ont totalisé 6 3 milliards $ comparativement à 1 7 milliard $ en 1979. Si on enlève les retraits de la cote et si on ajoute les nouvelles inscriptions, la Bourse de Toronto demeure à ce chapitre au point neutre avec 799 compagnies inscrites, le même nombre qu'en 1979.

TORONTO AU 6e RANG

(Valeur des transactions en milliards US)

	1979	1980
New York	251.6	398.0
Tokyo	147.8	178.8
Londres	54.6	72.9
Zurich	44.3	46.1
Américaine	20.9	34.9
Toronto	16.0	24.7
Paris	12.0	12.7
Amsterdam	10.0	9.9
Hong Kong	2.2	8.4
Franckfort	7.3	7.2
Johannesbourg	2.0	5.4

NORMAND LASSONDE

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

N.D.L.R. Le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique les noms de valeurs qui se sont particulièrement appréciées ou dépréciées au cours de la semaine précédente celle où nous allons sous presse.

LES GAGNANTS

Union Oil:
+ 23$ à 61,37$

Union Oil Co. of California a offert d'acheter au prix de 65$ chacune les deux millions d'actions de **Union Oil Co. of Canada** qu'elle ne possède pas encore (13,8% du capital-actions). La compagnie mère entend se départir éventuellement des intérêts de sa filiale canadienne dans le pétrole et le gaz conventionnels et ne conserver que ses intérêts dans les régions frontalières, le pétrole lourd, les sables bitumineux et le charbon. Le titre de Union Oil était fermé à 38$ avant l'annonce de l'offre d'acquisition et avait atteint un bas de 22$ au début de 1981.

Hudsons's Bay O. & G.:
+ 5,12$ à 36,12$

Husky Oil:
+ 0,75$ à 18,50$

Dome Pete:
+ 1,62$ à 22$

Dome Petroleum et **Husky Oil** ont toutes deux fait savoir qu'elles entendaient prendre le contrôle de **Hudsons's Bay Oil and Gas.** De plus, H.B.O.G. a fait savoir que le troisième puits dans le champ pétrolifère Krisna dans la mer de Java au large de Sumatra en Indonésie a commencé à produire à un rythme de 15 000 barils par jour. Les deux premiers puits de ce même champ produisent à des rythmes de 25 000 et 16 000 barils par jour. Un quatrième puits devrait entrer en production en septembre. Le champ Krisna est l'un des neuf champs de la région située au nord-est de Sumatra, dans laquelle H.G.O.G. détient un intérêt de 8,66%.

Total Pete:
+ 3,12$ à 23,25$

Le titre de **Total Petroleum** a rebondi fortement dans la foulée de la remontée des titres pétroliers la semaine passée à la suite des modifications au Programme énergétique national annoncées par le ministre **Marc Lalonde.** D'autres titres ont monté sur des rumeurs d'offre d'acquisition, tels ceux de **Murphy Oil** (+ 3,50$ à 34,50$), **B.P. Canada** (+ 5,50$ à 46,50$), **Acquitaine** (+ 4,25$ à 59$); l'action de **Gulf Canada** a pris 2$ pour atteindre 28,75$, mais un porte-parole de la compagnie a dit qu'il n'y avait pas de raison de croire que la compagnie était sur le point d'annoncer sa canadianisation. Gulf Canada est possédée à 80% par des étrangers.

Trimac:
+ 1,62$ à 15,75$

Les profits de Trimac ont atteint 7,4 millions $ ou 27 cents par action pour le premier trimestre de 1981, à comparer à 2,8 millions $ ou 12 cents par action pour le même trimestre en 1980. La compagnie a récemment fractionné ses actions à raison de trois nouvelles pour une ancienne.

Canadian Foremost:
+ 1,75$ à 13$

Ce manufacturier de tracteurs sur chenilles a réalisé des bénéfices de 308 000$ ou 17 cents l'action pour le premier trimestre 1981, comparativement à une perte 149 000$ pour la même période en 1980. Canadian Foremost a conçu et a commencé à fabriquer une pompe qui accroîtra le rendement des puits de pétrole, surtout les plus anciens. La compagnie mise beaucoup sur cette pompe.

Hawker Siddeley:
+ 2,62$ à 26,50$

Une rumeur veut que **Dominion Bridge** fera une offre d'achat de toutes les actions de **Hawker Siddeley,** mais un porte-parole de Dominion Bridge a nié cette information en disant que sa compagnie "ne négociait pas l'achat d'une participation dans Hawker Siddeley".

Canada North West:
+ 3,50$ à 41$

La compagnie a réalisé un bénéfice de 5,2 millions $ ou 82 cents par action pour les six mois terminés le 31 mars 1981, à comparer à 1,9 million $ ou 31 cents pour la même période un an auparavant. Les revenus de la compagnie ont doublé pour atteindre 13,5 millions $. Cette amélioration des résultats provient de la mise en production de deux puits de pétrole dans le champ Casablanca au large de l'Espagne, qui produisent un total de 16 000 barils par jour; ce champ devrait produire jusqu'à 44 000 barils par jour quand il sera en pleine période de production. La compagnie canadienne a un intérêt de 12,44% dans ce champ.

Irwin Toy:
+1,37$ à 13$

Le titre **d'Irwin Toy** s'est remis à monter après un léger fléchissement dû à des prises de bénéfices, ce qui démontre la grande confiance des investisseurs dans les droits qu'a obtenus la compagnie canadienne sur la distribution au Canada des ordinateurs de maison **Atari** qui sont abondamment utilisés dans les jeux télévisés. L'action d'Irwin Toy ne se transigeait qu'à 4$ il y a deux mois. Certains analystes estiment que les investisseurs sont exagérément optimistes.

LES PERDANTS

CDC "B":
— 11$ à 134$

Les actions de la **Corporation de développement du Canada** ont toutes reculé la semaine dernière à la suite de l'information voulant que **Maurice Strong,** qui est très près des milieux libéraux, soit le candidat du gouvernement fédéral à la présidence du conseil de la CDC; cette nomination signifierait un désir du gouvernement d'intervenir dans les affaires de cette société. Les actions ordinaires de la CDC ont reculé de 1,12$ à 13,12$ alors que les privilégiées émises en 1980 ont perdu 2,75$ à 18,75$. La CDC est possédée à 49% par le gouvernement fédéral.

Computel:
— 3,50$ à 11$

Les investisseurs ont réalisé leurs profits dans **Computel,** ce qui a fait baisser le prix des actions de cette compagnie de traitement informatique d'Ottawa; l'action de la compagnie a connu un sommet de 18$ récemment après s'être transigée à un prix aussi bas que 3,30$ il y a quelques mois.

Union Carbide:
— 1,50$ à 18,50$

La compagnie a réalisé un profit de 1,35$ par action au cours du premier trimestre de 1981, à comparer à 2,19$ pour la même période en 1980. C'est un nouveau bas pour l'action de **Union Carbide.**

LA FEDERATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDEPENDANTE

PIERRE-RICHARD CLEMENT

Chargé des Affaires gouvernementales

Afin de répondre aux besoins de ses membres québécois de plus en plus nombreux, la Fédération canadienne de l'Entreprise indépendante annonce la nomination de Pierre-Richard Clément à titre de chargé des Affaires gouvernementales.

Natif de Chicoutimi, M. Clément a oeuvré dès 1968 dans le domaine des communications après des études universitaires en philosophie. Il a poursuivi des études en création et développement des entreprises afin de fonder sa propre compagnie en 1975. Il a été également responsable de certains dossiers politiques pour le gouvernement du Québec, soit plus particulièrement, Hydro-Québec et la S.F.B.J.

La FCEI représente 11,000 P.M.E. au Québec et 58,000 au Canada. Ses objectifs sont de créer un environnement politique, économique et social, favorable au développement harmonieux des petites et moyennes entreprises tout en les représentant auprès des pouvoirs publics.

Les bureaux de la FCEI sont situés à: 580 est, Grande-Allée,
Suite 560,
Québec, Québec.
G1R 2K2
Téléphone: 522-1279

Nouveau boom de l'exploration minière

Le Québec a connu en 1980 un nouveau boom de l'exploration minière. En effet, selon **M. Ovide-D. Maurice,** directeur des levés géologiques au ministère de l'**Énergie et des Ressources du Québec,** "le nombre de concessions minières jalonnées et de pieds forés a augmenté de façon spectaculaire".

Si le nombre total de mètres forés n'a connu qu'une légère augmentation, passant de 448 987 mètres en 1979 à 493 437 mètres en 1980, le nombre de concessions minières jalonnées a fait un bond prodigieux passant de 14 762 à 25 143.

La hausse a été généralisée à travers tout le Québec. Par district d'enregistrement, voici les chiffres de 1980 avec, entre parenthèses, les chiffres de 1979. District d'Amos: 7 199 (4 969); district de Chibougamau: 3 133 (2 427); district de Rouyn: 8 072 (3 505); district de Québec: 6 739 (3 861).

M. Maurice attribue à deux facteurs principaux la progression de l'exploration au Québec: "Le regain d'intérêt manifesté à l'égard de l'or et les efforts entrepris par le gouvernement du Québec pour aider les explorateurs ne sont pas étrangers à cette activité soutenue".

Au cours de l'été 1980, 31 équipes de géologues ont dressé des cartes et effectué diverses études minéralogiques. On prévoit que le même nombre d'équipes sera affecté à des travaux similaires sur le terrain en 1981. Cette année, au moins quatre mines devraient être mises en exploitation, soit la mine **Gallen** et les mines **Selbaie, El Coco Mine** et la mine **Kewagama.**

Par district, voici un portrait de l'activité minière pour 1981.

District de Rouyn-Noranda

Mine Corbett: exploration en profondeur de la mine et de l'extension du gisement minier **Millenback.**

Mine Darius: exploration parties est et ouest de la propriété.

Mine Thompson-Bousquet: exploitation de la zone no 5.

Mine Doyon: exploration de la partie est de la zone no 2. Coût total: 1,8 million $.

Agnico Eagle Mine: nouveau puits à l'est du puits actuel.

New Insco Mine: exploitation du gisement de cuivre. Coût: 4 millions $.

Augmitte Exploration: prélèvement d'échantillons d'or dans le canton Beauchastel.

International Standard Resources: mise en valeur du gisement d'or du canton de Rousseau.

Mine Dumagami: exploitation. Coût: 10 à 15 millions $.

Goldfields Mining Corp: exploration faille Cadillac et faille Destor.

Soquem: exploration faille Cadillac et faille Destor.

Exploration Aiguebelle: levés géophysiques cantons de Destor et d'Aiguebelle.

Kerr-Addison: levés géophysiques cantons de Destor et d'Aiguebelle.

West Macanda Resources: exploration de la vieille mine Aldermac.

Noranda Exploration: étude de la région environnante de la vieille mine Arntfield et la propriété de **Wilco Mining Co.**

Energy and Resources Ltd: réévaluation des anciens chantiers entre les propriétés précédentes.

Carling Copper Mines: exploration dans le canton de Beauchastel. Or et cuivre.

Flag Oils Ltd: exploration ancienne propriété Giasson. Or.

Karin Lake Exploration: exploration à l'est de la mine El Coco. Or.

Ungava Copper et Cartier Resources: exploration canton de Montbray. Or.

Arrowhead Gold Mines: exploration canton de Joannès. Or.

Long Lac Mineral Explorations: exploitation dans le canton de Bousquet. Or.

Lynx Canada Explorations et Dejour Mines Ltd: exploration propriété Ellison. Or.

Noranda Exploration: exploration canton de Cadillac. Or.

Odyno Exploration and Development: exploitation à côté de la mine Doyon.

Noranda Exploration: exploration propriété de Waite-Amulet. Également dans les cantons de Hébécourt, Beauchastel et Cléricy. Cuivre.

Falconbridge Copper Corp: exploration de la vieille mine Ansil, de la propriété Waite-Dufault dans le canton de Duprat et propriété Eldona dans le canton de Rouyn. Cuivre.

Flag Oils, Soquem et Teck Corp: exploration canton de Rouyn. Cuivre.

Newmont Exploration of Canada: exploration canton de Montbray. Cuivre.

Soquem: exploration cantons de Perron, Rousseau, Desméloizes et Clermont. Également sur le site de la mine Normétal. Cuivre.

Agnico Eagle Mine: exploration région de Joutel et cantons de Joutel et Valrennes. Cuivre SDBJ: exploration canton de Joutel. Cuivre.

Selco Mining Corp. et Noranda Exploration: exploration cantons de Brouillan, Orvilliers, Beschefer, Puiseaux, Casa-Berardi, Montgolfier et Massicotte. Cuivre.

Saint-Joseph Explorations, Patino (Québec), Soquem: exploration région de Ville-Marie-Belleterre et cantons de Baby, Guigues, Laverlochère, Guillet, Devlin et Blondeau. Or, lithium, niobium, tantale, béryllium, cuivre, zinc.

Nugold Enterprises: études zone de cisaillement aurifère cantons de Blondeau, Latulipe et Gaboury. Or.

District de Val d'Or-Matagami

358 propriétés ont fait l'objet d'exploration en 1980 dans ce district dont dans 160, des travaux de forage. **Les Mines Noranda** domine dans l'exploration et l'exploitation. Les autres sociétés exploratrices sont notamment la **SDBJ, Serem Ltée, Teck Corp., Agnico Eagle et Canadian Nickel. Serem Ltée et Selco Mining Corp:** exploration sur 41 groupes de concessions minières région de Quévillon et lac Waswanipi.

Parquet Resources, New Beginning Resources et Sunmist Energy Resources: exploration dans les cantons de Courville, Pascalis, Tiblemont et Pershing dans la région de Senneterre.

Serem Ltée, Noranda Explorations, Abcourt Silver Mines et Standard Gold Mines: exploration région d'Amos-Barraute.

Dans la région de Val d'Or-Malartic, une foule de compagnies sont actives dans la recherche d'or: **N.S.R. Resources, Nord-Ouest Resources, Brominco, Dome, Sigma, Quebec Explorers, Melrose Exploration, Valmag Associates, Kiena Mines, Province Explorations, Brominco, Quebec Gold Belt, Brosnan Mines, D'Or Val Mines, Courvan Mines, Exxeter Resources.**

District de Chibougamau

Dans ce district, quatre gites devraient être mis en valeur en 1981. Ils appartiennent à **Bachelor Lake Gold Mines, Lake Meston Resources, Falconbridge Nickel Mine. Soquem** évalue le gite de vanadium-fer-titane dans les cantons de Rinfret et Lemoine. **Campbell Chibougamau** a mis en valeur cinq gros gisements miniers. **Patino Mines:** aucune découverte spectaculaire dans les cantons de Roy et Lemoine. **Falconbridge Copper Corp:** sept projets de forage. Autres participants dans ce district: **Muscocho Explorations, Copper Lode Developments, Groupe Minier Sullivan, Serem, Falconbridge Nickel Mines, Noranda Explorations, Soquem, SDBJ.**

District Rive-Nord et Nouveau-Québec

Le fer, le titane et l'amiante ont été les seuls produits miniers extraits dans ce district. Exploration par **Eldorado Nucléaire** et **Uranerz** (uranium), **Falconbridge Nickel Mines** (nickel-cuivre), **Soquem, Cominco.**

District de Gaspé-Iles-de-la-Madeleine

Seulement deux mines en exploitation: **Mine Gaspé** et **Mine Madeleine.** Exploitation d'une mine de sel par Soquem en 1982. Exploitation probable du gisement de Sayabec (ardoise), de la colline de la Tortue (sable de verre) et du mont Olivine (sable de fonderie). Reprise des activités de **Sullipek Mines** (cuivre). Travaux de **Mines Noranda** au gisement fédéral (zinc et plomb). Indices de cuivre dans les monts McGerrigle. Gisement à 600 mètres de profondeur sous la ville de Murdochville.

District du Sud du Québec

Exploration du gisement aurifère de Montauban-les-Mines par **Muscocho Mines** et **Soquem.** Travaux d'exploration par Soquem près de Mont-Laurier et de **Copconda Mines** près de Fort-Coulonge. **St-Joseph Explorations:** exploration près de la rivière Gatineau (zinc). **Soquem:** évaluation d'un gîte de silice comté de Charlevoix. Travaux restreints d'exploration par **Canbec Resources** sur d'anciennes propriétés de **Metaline Inc.** et par le **Groupe Sullivan** et **Dome** sur celles de **Clinton Copper Mines.** Exploration d'un gîte de marbre par le ministère de l'Énergie, Mines et Ressources à Portage-du-Fort.

NORMAND LASSONDE

"Le géant des micro-ordinateurs™"
TRS-80
Radio Shack
1er pour Caractéristiques ! Rendement ! Prix !

TRS-80™ Modèle II
à partir de 5645

- Choix complet de programme de gestion pour petite entreprise
- Plus grande capacité de traîtement de textes que la plupart des autres marques
- Logiciel de planification des finances vous plaçant à l'avant-garde de la gestion des affaires
- Facilité d'extension (jusqu'à 64K sur 4 unités de disques selon les besoins de vos affaires)
- Pour une démonstration complète des possibilités TRS-80 visitez votre Centre ordinateur Radio Shack local

MasterCard VISA

Radio Shack centre d'ordinateur

Les prix sont en vigueur dans les magasins Radio Shack, Centre d'ordinateurs et sont un maximum pour les Centres de vente autorisés (Détaillants)

Ouest Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg

Centre Toronto, Mississauge, London, Hamilton, Kitchener

Est Ottawa, Montréal, Ville de Québec, Halifax

CAPSULES

■ **Baton Broadcasting Inc.** de Toronto se diversifie dans l'exploration pétrolière et gazière. En effet, la compagnie contrôlée par **John Basset** a acheté 625 000 unités de **Rupertsland Resources** de Calgary, au prix de 8$ par unité pour une transaction privée de 5 millions $. Ces unités comportent une action ordinaire et deux warrants permettant l'achat d'autant d'actions ordinaires à des conditions différentes. Rupertsland fait de l'exploration dans l'ouest canadien et aux Etats-Unis.

■ Nombreuses transactions d'initiés au cours des derniers mois. **Maurice D. Godbout** a acheté 50 000 actions de **Télé-Métropole** tandis que **Paul-G. Vien** en a vendu 2 000. Chez **Provigo, Antoine Turmel** a acheté 700 actions tandis que **Richard Constantineau** en a acheté 800 et vendu 200. **Sobeys Stores Investments Ltd.** en a acheté 8 700. Dans les **Mines Morono,** le mandataire d'**Albert Cenedes** a acheté 23 700 actions; **Paul Poisson** en a vendu 1 100. **Claude Beauchemin** a vendu 900 actions du **Groupe minier Sullivan.** Les **Industries Cardin** ont vendu 535 934 actions de **Laboratoires Bio-Millet. John McAdam** a vendu 7 000 actions de **Explorations Muscocho; Jacques Giasson** a acheté 1 910 actions de **Ciment St-Laurent** puis en a vendu 4 800. **Roland Giroux** a acheté 1 000 actions du **Montréal Trust.**

■ Nouvelle inscription de **Trans-Canada Resources** à la **Bourse de Montréal:** 12 354 590 actions ordinaires sans valeur au pair et 800 000 actions privilégiées de premier rang convertibles et rachetables à dividende cumulatif de 1.80$ série A.

■ À partir du 20 mai, les actions de **New Ungava Corp.** de **Toronto** seront inscrites à la **Bourse de Montréal.**

■ Depuis quelques jours, les actions de **Consolidated Copper-Lode Developments** qui étaient seulement cotées à **Montréal,** sont disponibles sur le parquet de la **Bourse de Toronto.** La compagnie commencera bientôt à exploiter une mine d'or à ciel ouvert. Le minerai sera traité par les **Mines Camchib.**

■ Les Bourses américaines baisseront-elles? C'est en tout cas l'opinion des "Membres Short Selling Ratio", qui transigent à la baisse à un niveau de 85%. C'est une indication que les mainteneurs de marché professionnels croient fermement que les Bourses vont chuter.

■ Correction d'une "Capsule" parue dernièrement où on indiquait que, par une transaction d'initié, **Normand Perron** avait vendu 2 000 actions de **Normick Perron Inc.** Suite à une erreur de transcription, il s'avère que c'est **Normand Biron** et non **Normand Perron** qui a vendu les 2 000 actions. **Nos excuses aux personnes concernées.**

■ La **Commission des valeurs mobilières** a refusé d'accorder une exemption d'enregistrement à la compagnie **Province X Explorations Ltd.** pour l'octroi d'options d'achat de 120 000 actions à cinq administrateurs, ceux-ci ne consacrant pas tout leur temps aux affaires de la compagnie, comme l'exige l'énoncé de politique no 20 de la Commission.

■ **J.T. McMillen Enterprises** offre d'acheter toutes les actions de **Ziebart Corp.** au prix de 2,30$ l'action. L'offre prend fin le 22 mai. L'offre de McMillen n'est pas conditionnelle en ce sens que la compagnie acceptera toutes les actions déposées en vertu de l'offre.

■ Six nouvelles compagnies ont inscrit leurs actions à la **Bourse de Toronto** en avril: **Canusa Energy, Coastal International, Dome Canada, Geocrude Energy, L.K. Resources** et **Stanford Resources.** Trois compagnies ont été délistées: **Caruscan Corp., Johnson & Johnson** et **Sterling Trust Corp.**

■ **Alberta Energy Co. Ltd.,** dans laquelle le gouvernement albertain possède un intérêt de 50%, vient d'acheter les 8 597 592 actions ordinaires de **British Columbia Forest Products** que détenait auparavant **Noranda Mines.** La vente s'est faite à 25$ l'action, d'où une transaction de 215 millions $. Alberta Energy a fait savoir qu'elle n'entendait pas faire une telle offre aux autres actionnaires de B.C.F.P., ce qui en décevra plus d'un.

■ Pour une somme de 61 550 000 $, **Merland Explorations** a acheté toutes les propriétés pétrolières et gazières de **CNG Co.** La transaction doit cependant être approuvée par l'agence de tamisage des investissements étrangers.

■ La **Bourse de Toronto** portera de 125 à 200 le nombre de "traders" enregistrés sur le parquet. Actuellement, il y a 119 "traders". D'autre part, elle tente de faire augmenter de 25 000$ à 50 000$ le capital requis par "trader" enregistré afin d'augmenter la liquidité du marché de Toronto.

■ Curieuse année financière pour **Bonanza Oil & Gas.** Le profit est passé de 326 000$ à 7 000$ alors que les revenus bruts doublaient, passant de 3 422 000 millions $ à 6 012 000 millions $.

■ **Pitfield MacKay Ross:** "L'inflation détruit et crée la richesse en même temps. Ceux qui ont un revenu fixe voient la valeur de leur argent s'éroder; ceux qui ont emprunté et investi leur emprunt dans des choses matérielles ont profité de la montée des prix. Contrairement à hier, il est aujourd'hui naïf d'épargner et astucieux de dépenser".

■ Petite devinette: de qui est composé le personnel du grand prophète de la Bourse aux États-Unis, **Joseph Granville? De 22 femmes...** De là à dire que la Bourse a un comportement féminin, il n'y a qu'un pas... qu'il faut bien sûr franchir.

■ La maison de courtage **Nesbitt Thomson** se penche maintenant sur les juniors. Elle recommande deux titres de moins de 10$, soit **Windsor Resources** à 8,25$ et **Terato Resources** à 3$.

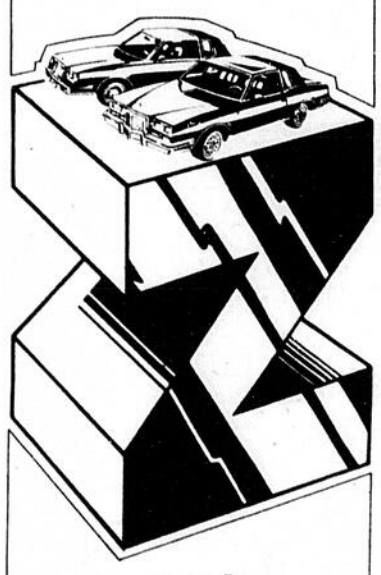
■ Accusé d'avoir induit tout le monde en erreur en conseillant à ses clients de vendre leurs actions en prévision de l'écrasement du marché boursier qu'il prévoyait pour mars, **Joseph Granville** réplique dans sa dernière lettre: "Les dix derniers signaux que j'ai envoyés ont reflété — à 2,55% près — les sommets et les bas du marché. Je ne retire pas ce que j'ai dit le 6 janvier dernier. La Bourse va descendre. Les zigzags du court terme ne me font pas changer d'idée".

■ La **Sun Life** annonce un taux d'intérêt sans précédent, soit 17,75%, sur ses contrats de rentes à intérêt variable. Le taux peut être modifié sans préavis mais il est garanti pour une période de trois mois à compter de la souscription du contrat.

■ La compagnie **Wabasso** (textile) émettra 18 900 actions à ses employés cadres. Ces actions sont admissibles au Régime d'épargne-actions.

NORMAND LASSONDE

nous faisons plus que de la location



nous vous louons

PONTIAC LEMANS 1981

Automatique, radials blancs, dégivreur, moteur 3.8 litres, enjoliveurs de luxe, radio AM-FM, groupe lumières, haut-parleur arrière, batterie à grand débit.

$245.00 36 mois + taxe

De A à Z Goyette vous garantit un bon service après vente, de bons prix, et un grand choix de Buick, Pontiac ou toute autre marque.
Nous pouvons ajuster notre plan de location à vos besoins.
Appelez-nous
nous passerons vous voir.

GOYETTE LOCATION

2375 CHEMIN CHAMBLY
CHAMBLY, QUE.
(514) 658-8723

完全没頭方式は.
興味と熱意の表れです。*

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

BERLITZ®

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

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

Un mode d'épargne supérieur

Les certificats de dépôt garanti du Trust Général

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

16 3/4 % Intérêts versés annuellement. Période de 1 an. Dépôt minimum $500.

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

TRUST GÉNÉRAL DU CANADA

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

Demandez le poste 2000

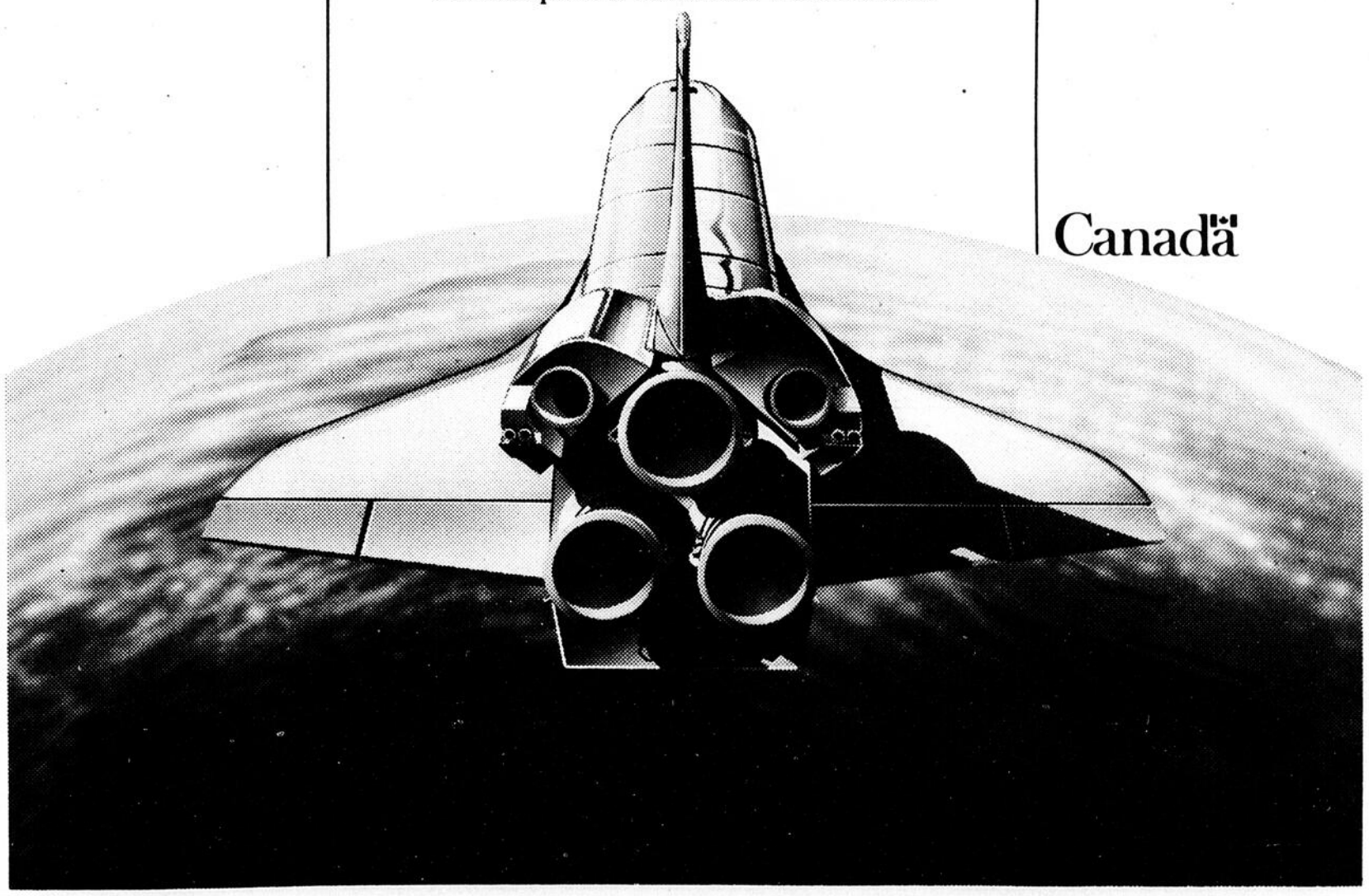
Sept-Iles: 968-1830	Rivière-du-loup: 862-7286	Montreal: 866-9641
Chicoutimi: 549-6490	Quebec: 688-0630	Outremont: 739-3265
Alma: 668-3391	Levis: 833-4450	Hull: 771-3227
Rimouski: 724-4106	Trois-Rivieres: 379-7230	Ottawa: 238-4900

Quand Christophe Colomb a dit que la terre était ronde, on a souri!

Et dire qu'aujourd'hui, la navette Columbia peut en faire le tour en 90 minutes! Votre grand projet fait, lui aussi, sourire les gens? ... surtout ceux à qui vous demandez du financement? Alors, venez nous voir. C'est notre mandat que de favoriser l'établissement et le développement des entreprises canadiennes. Et nous voyons aussi grand que vous! Parlez-nous de votre idée. Nous vous prêterons une oreille attentive, car notre mandat nous permet d'accorder plus d'importance à la valeur du projet et à la compétence de l'entrepreneur qu'aux garanties. Nos divers modes de financement peuvent aussi s'adapter à vos besoins et à vos capacités.
Nous vous offrons également un service de consultation et de formation en gestion, ainsi que de l'information sur tous les programmes gouvernementaux d'aide à l'entreprise.
La BFD a plus de 100 bureaux au Canada. Vous trouverez notre numéro de téléphone dans l'annuaire. Appelez-nous! Votre projet pourrait peut-être bien nous intéresser!

BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT
FEDERAL BUSINESS DEVELOPMENT BANK

Une banque à la mesure de vos ambitions



Canada

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt en vigueur le 19 mai 81

Dépôts	Banque de Montréal	B.N.E.	Banque Royale	Banque d'Epargne	Banque Nationale	Banque de Commerce	Banque Toronto-Dominion	Banque Continentale	C.P. St-Alphonse Youville	Fed. C.P. Desjardins de Quebec	Fiducie Prêt & Revenu	Trust General	Trust Royal	Les Fiduciaires	Fiducie du Quebec	Credit Foncier	Montreal Trust	Caisse d'entraide	Le Permanent	Soc. Nat. de Fiducie	Morguard	Guardian	Fiducie Populaire	Fed. Caisse Etabl.
Epargne stable	15-3/4	14-3/4	15-3/4	10	15-3/4	15-3/4	15-3/4	15-1/2	11	14-3/4	14-1/4	15	14-1/2	—	—	—	14-3/4	—	14-3/4	—	—	14-3/4	—	—
Dépôts à terme: Min. 5 000$																								
30 à 59 jours	16	16	16-1/4	15-3/4	16-1/4	16-1/4	16-1/4	16-1/2	15-3/4	15-3/4D	17	16-1/2	16-3/4	17	16-1/2	16-3/4	16-1/2	—	16-1/2	16-1/2	—	16.625	16	16-1/4
60 à 89 jours	16-1/4	16-1/4	16-1/4	15-3/4	16-1/4	16-1/4	16-1/4	16-1/2	15-3/4	15-3/4D	17	16-1/4	16-3/4	17	16-1/2	16-3/4	16-1/4	—	16-3/4	16-1/2	—	17	16	16-1/4
90 à 119 jours	16-1/4	16-1/2	16-1/4	16-1/4B	16-1/4	16-1/4	16-1/4	16-1/2	15-3/4	15-3/4D	16-1/2	15-3/4	16-1/2	17	17	16-3/4	16-1/4	—	16-3/4	16-1/2	—	17.125	16-1/2	16
120 à 179 jours	16-1/4	16-1/4	—	15-3/4	16-1/4	16	15-3/4	16-1/2	15-3/4	15-3/4D	16-1/4	15-3/4	16-1/4	17	17	16-1/2	16	—	16-1/4	16-1/4	—	17.125	16-1/2	16
180 à 269 jours	16-1/4	16-1/4	16	—	16	16	15-3/4	16-1/4	15-3/4	15-3/4D	16-1/4	15-1/2	16-1/4	16-3/4	16	16-1/2	16	—	16-1/4	16-1/4	—	17.125	16	16
270 à 364 jours	16	15-3/4	16	—	16	16	15-3/4	16-1/2	15-3/4	15-3/4D	16-1/4	15-1/2	16-1/4	16-3/4	16	16-1/2	15-3/4	—	16-1/4	16	—	16	16	16
Dépôts à terme (intérêt annuel): Min. 1 000$																(Min. 500$)						(Min. 100 $)		
1 an	15-3/4A	15-3/4	16	16-1/2	15.375	16A	15-1/2A	16	16-1/2	15-3/4	17	16-1/4	16-1/4A	16-3/4	16-3/4	17	16-3/4	15-1/2	16-3/4	16-1/2	16-1/4	17	16-1/4	15-3/4
2 ans	15-1/2A	15-1/2	16	15	15	15-1/2A	15A	16	15-3/4	15	16-1/2	15-1/2	16A	16	16	16-3/4	16-1/4	15-1/4	16-1/2	16-1/4	15-3/4	16	16	15-1/4
3 ans	15-1/4A	15-1/4	15-1/2	15-1/4	15	15-1/2A	15A	16	15-1/2	14-1/2	16-1/4	15-1/2	15-3/4A	16	16	16-1/2	16-1/4	15-1/4	16-1/4	16	15-3/4	15.625	16	14-3/4
4 ans	15-1/4A	15-1/4	15-1/2	15	15	15-1/2A	15A	15-3/4	—	14-1/2	16	15-1/2	15-3/4A	16	16	16-1/4	16-1/4	—	16-1/4	16	15-3/4	15.625	15-3/4	14-1/2
5 ans	15-1/4A	15-1/4	15-1/2	15	15	15-1/2A	15A	15-3/4	—	14-1/2	16-1/4	15-1/2	16-1/4A	16	16	16-1/4	16-1/4	14-3/4	16-1/4	16	15-3/4	15-3/4	15-3/4	14-1/2
	A- Intérêt semi-annuel B) 90 jours seulement C) minimum $500.00 D) minimum $1,000.00																							
Prêts																								
Hypothèques conv.																								
1 an	18	17-1/2	17-3/4	18-1/4	17-3/4	18	18	—	18	17	—	18	18-1/4	18-1/8	18-1/4	18-1/4	18-3/4	18-1/2-19-1/2	18-3/4	18-1/4	18-1/4	6 mois 18-1/2	18	19
2 ans	18	17-3/4	—	—	18	—	18	—	—	17-1/4	—	18	18-1/4	18-1/8	18-1/4	18-1/4	—	—	18-3/4	—	—	18	18	19
3 ans	18	17-3/4	18	18-1/2	18	18	18	—	—	—	—	18	18-1/4	18-1/8	18-1/4	18-1/4	—	—	18-3/4	—	—	—	18	19
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	18	18-1/4	—	—	18	—	—	18-3/4	—	—	—	—	19
5 ans	18	18	18	—	18	18	18-1/2	—	—	—	18	18	18-1/4	—	18-1/4	18	18-1/4	—	18-3/4	—	—	—	18	19
Hypothèques commerciales:																						6 mois 18-1/2		
1 an	—	17-1/2	—	18-1/2	—	18	—	—	18-1/4	18	—	18-1/4	18-1/4	18-5/8	—	—	—	19-1/2-21-1/2	18-3/4	20-1/4.	18-1/4	18	18-1/4	20-1/4
2 ans	—	17-3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	18-1/4	18-1/4	18-5/8	—	—	—	—	18-3/4	—	—	—	18-1/4	20-1/4
3 ans	—	17-3/4	—	18-3/4	—	18	—	—	—	—	—	18-1/4	18-1/4	18-5/8	—	—	—	19-20-1/2	18-3/4	—	—	—	18-1/4	20-1/4
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	18-1/4	18-1/4	—	—	—	—	—	18-3/4	—	—	—	—	20-1/4
5 ans	—	18	—	18-3/4	—	18	—	—	—	—	18	18-1/4	18-1/4	—	18-1/4	—	—	—	18-3/4	—	—	—	18-1/4	20-1/4
Prêts personnels	18-3/4 et plus*	19 20-1/2*	18-1/2 20-1/2*	17-3/4 22*	17-3/4 21-1/4*	18-1/4 19-1/2*		22-3/4*	20**	18	—	—	—	—	—	—	—	19 21	17-1/2-20-3/4	—	—	—	—	20-3/4

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

Rajustement des taux à la hausse

Les institutions financières ont encore eu à rajuster leurs taux tant le marché est volatile. Une tendance nouvelle se dessine toutefois cette semaine. Jusqu'ici, les taux offerts sur les dépôts étaient plus attrayants pour le court terme. Les taux offerts pour le long terme, soit de 1 à 5 ans, tiraient de l'arrière avec bien souvent un écart de plus de 1-1/2%. Aujourd'hui, la marge s'est resserrée au point que dans certains cas, encore en minorité, la différence n'existe pratiquement plus. Dans les autres cas, elle se situe à 1/4% ou à 1/2%. Habituellement, quand un tel clivage apparaît, il est annonciateur d'une baisse de taux d'intérêt à court terme. Il est difficile de dire si ce sera le cas dans les prochains jours. On peut en douter parce que le **président Reagan** veut avoir un dollar américain fort et que pour y arriver il n'hésite pas à forcer les taux d'intérêt à la hausse, ce qui attire aux États-Unis d'immense masses de capitaux.

Le marché actuel continue de favoriser le prêteur. La **Fédération des Caisses d'établissement** a fait passer son taux de 15-1/4% à 16-1/4%, la **Fiducie du Québec** de 15-1/2% à 16-1/2%, la **Banque Continentale** de 16% à 16-1/2% et la **Banque de Commerce** de 15-1/4% à 16%.

Du côté des taux hypothécaires, c'est la catastrophe avec des taux qui varient de 17-1/2% à 19%. Ceux qui veulent absolument se construire ou acheter une maison devraient prendre une hypothèque d'un an renégociable sans quoi ils pourraient se trouver pris au piège de mensualités trop fortes. On peut toujours faire le raisonnement que les taux continueront encore de grimper mais s'engager pour cinq ans à payer du 19% ne semble pas vouloir réfléter les cycles économiques qui ne peuvent endurer pendant une si longue période de temps des taux carrément désastreux.

Sur le marché des hypothèques commerciales, c'est le même phénomène qui joue. Deux institutions, la **Fédération des Caisses d'établissement** et la **Société nationale de fiducie**, affichent même des taux de 20 1/4%. Contrairement aux hypothèques conventionnelles, ces taux sont presque uniformes, qu'il s'agisse d'une hypothèque de un an ou de cinq ans.

NORMAND LASSONDE

LE GROUPE COMMERCE
Compagnie d'assurances

Pierre Esteva

Guy Saint-Pierre

Nominations

Le président du conseil d'administration, M. Guy St-Germain, a le plaisir d'annoncer les nominations de messieurs Pierre Esteva et Guy Saint-Pierre aux postes d'administrateurs de la compagnie.

M. Esteva est président du Groupe Union des Assurances de Paris, premier groupe français et l'un des premiers groupes européens d'assurances.

M. Saint-Pierre est président et chef de la direction, Les Minoteries Ogilvie Limitée et vice-président sénior, John Labatt Limitée.

GREENSHIELDS INCORPORÉE

Courtiers en valeurs

annonce avec plaisir
l'ouverture d'un bureau à

Jonquière

796, boul. St-François
Téléphone 418-542-9555

et la nomination de

Richard Gauthier
Directeur

Frais de voyage: un récent jugement donne raison au contribuable

Ça peut être plaisant de voyager, même si on le fait pour les fins du travail. Ça peut être encore plus plaisant et plus intéressant lorsque les frais de ces voyages sont déductibles d'impôt. Mais hélas, ce n'est malheureusement (...ou heureusement pour le fisc) pas le lot de tous les contribuables.

Pour être admissible à déduire les frais de voyage, un contribuable doit satisfaire aux conditions prévues par la loi et qui sont: 1) exercer les fonctions de son emploi ailleurs qu'au lieu même de l'entreprise ou à différents endroits, d'une manière habituelle; 2) acquitter lui-même, aux termes de son contrat de travail, les frais de déplacement encourus dans l'exécution de ses fonctions; 3) ne pas recevoir d'allocations pour frais de déplacement qui sont exemptées de l'impôt; 4) enfin, pour ceux qui travaillent dans les chemins de fer ou une compagnie de transport ou comme vendeur, ils ne doivent pas avoir réclamé de déduction pour l'année en raison de ces mêmes dépenses au titre de leur emploi.

Même si la loi semble claire, les situations des contribuables ne le sont pas toujours en regard de leur admissibilité à déduire de leur revenu les frais de voyage encourus dans l'année. C'est ainsi que dans un récent cas présenté aux tribunaux, alors que le contribuable avait bel et bien un contrat avec son employeur prévoyant qu'il devra assumer ses frais de déplacement, le ministère du Revenu lui refusa ses déductions argumentant que ce dernier avait reçu au cours de l'année une compensation pour ses déplacements.

Il fut admis en preuve qu'une telle compensation fut reçue, sauf que le contribuable, de son côté, argumenta qu'il avait deux contrats avec son employeur, l'un concernant les déplacements dans la région métropolitaine et l'autre concernant les déplacements en dehors de la région métropolitaine, et que la compensation reçue concernait ces derniers déplacement mais non ceux ayant eu lieu à l'intérieur de la région métropolitaine, à l'égard desquels il estime qu'il a le droit aux déductions.

Une telle manière de voir, rétorqua le ministère du Revenu, est inacceptable. La loi exige que le contribuable ne doit recevoir aucune allocation (compensation) à l'égard des frais de déplacements pour que ces derniers soient déductibles. Et qu'il n'y a pas de distinction à faire entre les deux contrats. Du moment où le contribuable reçoit une compensation, il cesse d'être admissible à faire des déductions pour les frais de voyage.

Le juge, satisfait quant à la preuve qui a été faite devait lui avec précision des dépenses du contribuable, conclut que, bien que le contribuable soit remboursé pour les dépenses encourues lors des voyages en dehors de la ville, il pourra déduire les dépenses encourues lors de déplacements à l'intérieur de la région métropolitaine, étant tenu en vertu de son contrat de travail d'acquitter ces frais.

Le juge trouve injuste de refuser les déductions pour des dépenses considérables que le contribuable a encourues uniquement parce qu'un voyage lui aurait été remboursé ou parce que son employeur lui aurait remboursé une catégorie de dépenses. Il se voit mal de refuser, par exemple, une déduction des dépenses de 5 000$ parce que le contribuable aurait eu 10$ de remboursés par son employeur.

AHMED JAZOULI

Ahmed Jazouli est avocat

Plus de 100,000 étudiants qui veulent travailler.
Faites votre effort, le Gouvernement fait le sien!
Subventions maximales de 400$ ou 600$ par étudiant.

Fournissez à l'étudiant, sélectionné par notre intermédiaire, un minimum de 180 heures de travail, au tarif d'au moins 4$ l'heure, entre le 27 avril et le 4 octobre 1981.

En retour, vous recevrez 1.50$ pour chaque heure de travail payée jusqu'à concurrence de 400$ par emploi. Pour chaque emploi additionnel à ceux qui existaient en 1980, le subside peut atteindre 600$.

Investissez en l'avenir! Embauchez un étudiant cet été.

Communiquez avec le Centre de main d'oeuvre du Québec de votre région ou avec le **Service de placement étudiant du Québec:**

514-873-4444	Montréal	819-375-3773	Mauricie
418-643-6965	Québec	418-549-4354	Saguenay/ Lac St-Jean
819-565-0322	L'Estrie		

Le Service de placement étudiant du Québec 06/8/23
2700 boulevard Laurier, suite 3030
Québec, G1V 4L8
Je désire obtenir un formulaire d'inscription au programme de Service de placement étudiant du Québec: (en lettres moulées)
Nom de l'entreprise:_____ Nombre d'employés: _____
Adresse _____ Code postal: _____
Responsable: _____ Numéro de téléphone: _____

Gouvernement du Québec
Ministère du Travail et de la Main-d'oeuvre
Direction générale de la main d'oeuvre et de l'emploi

Dites adieu aux intrus!

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

Plus de 50 ans de service.

Pestroy
La Cie Chimique Pestroy Inc.
(514) 336-6110
88F

LE COIN DES SPÉCULATEURS

BM-RT: il faut attendre

BM-RT (7.25$ actuel-Fourchette 11.25-7) n'enthousiasme guère plus les courtiers. **Nesbitt Thomson** et surtout **Wood Gundy**, qui a rétrogradé le titre en le faisant passer de "Achetez" à seulement "Conservez", soulignent que la compagnie devra utiliser les fonds d'hypothèques arrivées à maturité pour réduire sa dette. Cette façon d'opérer, même si elle vise à assainir la trésorerie, crée en quelque sorte une limitation à l'expansion des actifs de la compagnie. La compagnie vit la situation de la **Banque Nationale** qui possède un stock important d'hypothèques à long terme. Coincé par la flambée des taux d'intérêt, BM-RT se tire mal de la situation présente et n'offre plus d'intérêt pour les spéculateurs.

Chancellor Energy: succès en Oklahoma

Chancellor Energy (4.60$ actuel-Fourchette 6.84-4.10) est une compagnie de **Calgary** qui fait son petit bonhomme de chemin. Elle vient de connaître le succès en **Oklahoma** où elle a fait une nouvelle découverte du gaz et de pétrole. Elle détient 16% d'intérêt dans un puits qui produit 234 barils par jour et 680 000 pieds cubes de gaz par jour. Ce n'est pas le **Pérou** mais avec ce seul puits, elle tirera des revenus de 300 000$ par année. Ses revenus nets totaux atteindront environ 1,7 million $ en 1981. La compagnie n'a pas de dette et possède un fonds de roulement de 4 millions $. Le titre est intéressant puisque la compagnie attend les résultats d'un programme de prospection de 60 forages en Oklahoma et au Texas.

Brenda Mines: pas de dividende

Brenda Mines (28.50$ actuel-Fourchette 30-22.25) a suspendu son dividende en raison de sa piètre performance financière du premier trimestre. En fait, les bénéfices ont baissé de moitié, passant de 6 773 000$ en 1979 à 3 601 000$ en 1980; mais ce qui est sans doute plus sérieux, c'est que les emprunts bancaires ont été portés à 49.5 millions $. Si la situation n'est pas corrigée rapidement, l'avenir peut devenir inquiétant. Avec les taux d'intérêt actuels, les profits ne paient même pas les intérêts sur l'avance bancaire. Pour schématiser, la dette actuelle représente presque 14 fois les profits et plus de deux fois les revenus bruts qui se sont élevés à 18 993 000 millions $.

Brenda Mines reflète bien les problèmes actuels des compagnies minières qui doivent faire face à une baisse du prix des métaux et à une hausse des taux d'intérêt. Normalement, grâce à sa production diversifiée, Brenda Mines est moins sujette aux variations des profits; mais comme la baisse est générale, elle est entraînée dans le même sillage que les autres. La compagnie produit surtout du cuivre et de l'argent en plus du molybdène et de l'or.

Bow Valley: excellente position

Bow Valley (18.72$ actuel-Fourchette 21.75-16.50) représente une "excellente valeur au prix actuel", selon la maison de courtage **Pitfield Mackay Ross.** La recommandation du courtier est basée sur trois raisons principales. Tout d'abord, avec des revenus qui proviennent à 70% du forage pétrolier, la compagnie bénéficiera des nouveaux allégements consentis par le gouvernement fédéral pour favoriser l'exploration. En second lieu, Bow Valley est le seul contracteur de forage qui possède une expérience établie dans le forage à partir de semi-submersible. D'ailleurs, elle prévoit accroître sa flotte pour répondre à la demande sur la Côte Est, Enfin, sa division manufacturière la protège contre les placements plus risqués dans l'exploration pétrolière.

Du côté financier, **Pitfield Mackay Ross** prévoit que le gain par action, qui se situait à 0.44$ en 1978, passera à 1.40$ et à 1.90$ en 1982. D'un autre point de vue, la compagnie possède un crédit très ouvert qui pourrait lui permettre de prendre une expansion encore plus rapide. La compagnie a seulement 28,5 millions $ de dettes comparativement à 152,8 millions $ pour l'avoir des actionnaires.

Même si le titre ne se vend qu'à 8.4 fois les bénéfices, il ne faut pas espérer une montée fulgurante du prix de l'action à très court terme. La compagnie opère 41 plates-formes de forage au **Canada** et seulement 7 aux **Etats-Unis.** Les allégements fédéraux prendront de six à neuf mois avant de se répercuter sur le niveau de forage. Aux **États-Unis,** la demande est tellement forte pour l'équipement de forage que certaines compagnies pétrolières offrent une participation dans leurs puits aux contracteurs qui acceptent de forer.

Sklar: amélioration

Sklar Manufacturing (5.50$ actuel-Fourchette 6.50-4.40) pour les derniers trois mois se terminant le 31 mars a augmenté ses ventes de 13,3% pour atteindre 20 611 000 millions $. Même si les profits ont baissé de 17,6% soit 463 000$, la maison de courtage **Walwyn** estime que Sklar est sur la voie d'une plus grande profitabilité qui se vérifiera au cours des prochains trimestres. La baisse de profit du premier trimestre est attribuable à une grève et à une politique de marketing visant à couper les prix. Ce qui impressionne le plus le courtier, c'est la décision ferme de la compagnie de se concentrer dorénavant sur la production de meubles pour la classe moyenne supérieure.

Lumonics: sur la bonne voie

Lumonics (16.75$; Fourchette 19$ - 12.25$) est recommandé par la maison **Wood Gundy** pour les portefeuilles agressifs. Cette compagnie, même si elle est de dimension modeste, est un joyau dans l'industrie canadienne de haute technologie. Elle fabrique des lasers, dont le prototype a été inventé par des chercheurs **du Centre de recherche de la Défense à Val-Cartier**, en banlieue de **Québec** il y a une douzaine d'années. Pour le premier trimestre de 1981, les revenus de Lumonics ont atteint 1 779 000 $, une hausse de 5,8% par rapport à 1980 et les profits ont grimpé de 46% pour se hisser à 226 000$.

Lumonics produit deux lasers principaux. Le premier est destiné aux universités, laboratoires de recherche et gouvernements. Le second, commercialisé sous la marque de commerce "**LaserMard**" est destiné au marché industriel dans les secteurs de l'alimentation, de l'optique, de l'électricité, des cosmétiques et de la pharmacie. En 1979, la compagnie a doublé sa capacité de production avec une usine de 25,000 pieds carrés à Kanata, près d'Ottawa. Lumonics compte parmi ses principaux actionnaires **Maclaren Power & Paper Co.** une filiale de Noranda. En septembre dernier, à la suite d'une émission publique d'actions, 1 000 nouveaux actionnaires faisaient leur entrée dans le groupe.

En l'espace de dix ans, ce qui n'était qu'un concept dont on ne connaissait pas toutes les ramifications, est devenu une entreprise qui a affiché des ventes de 7 357 000$, l'an dernier, et réalisé un profit de 1 037 000$, une augmentation de 38% sur l'année précédente.

Les lasers, qui sont des appareils regroupant l'intensité lumineuse en un faisceau compact, sont utilisés pour marquer le métal, le perforer ou le découper. A l'opposé, ils peuvent aussi marquer un objet aussi fragile qu'un verre de contact. Ils servent aussi à transporter l'énergie et à diriger des ondes sur les distances les plus grandes.

Avez-vous encore payé trop d'impôts?

Réduisez-les grâce à la nouvelle RENTE DIFFÉRÉE GARANTIE

- Dépôt garanti amélioré (remboursement unique ou étalé)
- Intérêts composés tous les 6 mois
- Aucun frais d'administration ou d'acquisition
- Possibilité de doubler en 5 ans le capital investi au taux actuel

Une nouvelle rente "pour vous mettre à l'abri de l'impôt"
Richard Johnson, Le Journal de Montréal

"Un nouvel instrument, unique au Québec..."
Alain Kradolfer, Finance

SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE

385 est, rue Sherbrooke, Montréal H2X 1E5
Région de Montréal: 844-2050, poste 216 — De l'extérieur, sans frais: 1 (800) 361-8625

DIMINUEZ VOS INVENTAIRES

Améliorez VOTRE CASH-FLOW

Utilisez STOCK-FLO

Système simple Peu coûteux

STOCK-FLO INTERNATIONALE LTEE

418-659-3937 Telex 051-31745

Notre système n'a pas de frontière soit pour disposer ou procurer des stocks

LA BOURSE

VARIATION DES INDICES

	15 mai 81	11 mai 81	Var.	1981 Haut	1981 Bas
TSE - 300	2337.84	2276.46	+61.38	2383.28	2143.26
Mtl - Composé	370.09	360.52	+9.57	373.50	338.76
Dow Jones - 30 ind.	985.95	963.44	+22.51	1024.05	931.57

METAUX PRÉCIEUX ET DOLLAR

	15 mai 81	11 mai 81	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Or (Londres) US$	485.00	493.00	-8.00	539.50	465.50
Argent (Londres) US$	10.90	11.42	-0.52	16.35	10.87
Dollar can. US$	83.23¢	83.19¢	+0.04	84.67¢	82.75¢

MONTRÉAL

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Abitibi10	100	$44	44	44		$49	44
Agnico E	900	$13⅜	13¼	13¼		$18⅜	12
Alcan	79184	$39½	38¼	38⅜	- 1⅛	$47½	37⅜
Aldona	943	73	73	73		106	73
Algoma	217	$46	46	46	- 1	$48¾	38
Alum pr C	650	$20¼	20¼	20¼	- ¼	$22½	20¼
Aquitaine	34515	$61	54½	60	+ 5½	$61	38⅜
Asbestos	470	$38¾	38	38¾	+ ¾	$43	29
Astral	100	490	490	490		5⅝	400
B C Forest	1600	$21	20½	20½	- 1⅛	$24	15
BC Phone	2690	$14¾	14½	14½	- ½	$16¼	14½
BP Can	24702	$48½	41	46½	+ 5½	$48½	37
Bank Mtl	67636	$28½	27⅝	27⅞	- ⅜	$33⅜	27⅝
Bmo A	4500	$33¾	32⅞	33⅜	+ ¼	$33¾	32⅜
Bank NS	6565	$28⅝	26⅞	27¼	- 1⅜	$34¼	26⅞
Bq Epargne	1267	$17	17	17		$19½	16½
Bque Nat	28687	$13⅜	12¾	12⅞	- ⅜	$15½	12¾
Bq Nat A	200	$28½	28	28½	- ¾	$31⅜	28
Bell Canad	111550	$18⅜	18⅛	18⅜		$20	18
Bell pr G	350	$21⅜	21⅝	21⅝	- ⅝	$23¾	21⅜
Bell pr H	1100	$20	19⅞	19⅞	- ¼	$22¾	19⅞
Bluewtr	900	$14	14	14		$18	14
Bomb A	10256	$14½	13⅞	14¼		$16⅞	13⅞
Bomb B	1095	$14¼	14	14¼	+ ¼	$15¾	13½
Bow Val	64100	$19¾	17⅜	19½	+ 1⅞	$21¾	16½
Bow pr B	200	$74	74	74		$82	69
Bow Val	3050	$12	10⅜	12	+.1	$12	9⅞
Bralorne	400	$16¼	16¼	16¼	+ ¼	$18¼	14¾
Brcan A	6528	$35¾	33	35⅜	+ 2⅜	$37	31¾
Brcan B	100	$34¼	34¼	34¼		$35	31¾
Brunswk	1000	$16⅞	16⅞	16⅞		$17½	14
CAE Ind	433	$32¾	30⅜	32¾	+ 2¼	$32¾	21½
CIL	14825	$36⅛	36	36⅛	+ ⅛	$37	33¼
Cal Pw A	6369	$19¾	19¼	19½	- ¼	$21¼	18
Cal P 2.36	31100	$21½	21¼	21¼		$23½	21¼
Cda Cem	4585	$15⅞	15⅛	15⅜	- ⅜	$16½	13¼
Cda CemB	500	$17	17	17		$17	14⅝
C Devlp	340	$13¼	13¼	13¼	- 1¼	$15⅞	12¾
C Devlp B	60	$145	137	137		$161	132
CDC.PR.C	1275	$20	19⅝	20	- 1⅝	$23⅜	19⅜
C Perm M	6100	$26½	25⅞	26⅛		$27	19⅛
C Perm A	1100	$30¾	30¾	30¾		$31	22½
C South Pete	100	$13	13	13		$13	13
C South Rail	151	$85	79	80		$85	71
C Imp Bank	19088	$29⅝	29	29⅜	- ½	$32	27
Cmimp Pr	1080	$24¼	23¾	23¾	- ¾	$25⅞	23¾
C Marconi	300	$30⅝	30½	30⅜	- ⅜	$31½	21½
CP Ltd	44809	$46	44⅛	44¾	- ⅛	$50⅝	40
Cdn Tire A	8000	$34¼	34	34	- ¼	$36½	30¾
Canron A	583	$17¼	17	17	- ⅛	$18⅜	16½
Capital Dyn	1000	170	170	170		175	100
Carl Ok	4225	$7¾	7½	7⅝	- ⅜	$9⅜	7½
Cassidys	3600	$5¼	5⅛	5⅛	- ⅛	$5⅝	485
Celanese	100020	$14½	13½	13½		$14½	9¼
Cent Dyn	25260	152	135	140	- 10	175	90
Chieftain	400	$24	23¾	24		$25	20½
Chrysler	550	$7⅝	7½	7⅝	- ⅛	$8⅝	5⅞
Cominco	3320	$67½	67½	67½	+ ½	$72	64
C Bath A	20353	$27⅞	27⅜	27⅜	- ⅝	$29¾	22⅜
Consoltex	700	$5	5	5		$6⅞	5
Cosk pr A	1500	$10⅛	10	10⅛		$12¼	10
Dalco Pet	100	$11¾	11¾	11¾	+ ¼	$13½	10¾
Denison	1000	$47⅜	47⅜	47⅜		$58¾	47⅛
Dofasco A	306	$46	46	46	- ¼	$49	40½
Domco	1700	$8	7½	8	+ ¾	$9¼	7⅛
Dome Cda	97705	$10½	10	10⅛	- ⅜	$11½	9⅞
Dome Mns	800	$28	28	28	+ 1¼	$28	22⅜
Dome Pete	186060	$22	20	22	+ 1½	$22	14¼
D Brdge	3538	$24¾	23	24¾	+ 1	$26¼	19¾
Dom Store	14850	$23⅜	23	23¼	- ⅜	$24½	21½
Domtex	57644	$20	19¾	19¾	- ⅛	$22¼	16⅜
Domtar	36326	$36¾	34½	36	+ 1¼	$37½	27⅞
Donohue	1000	$32½	32	32		$35	26
Donohue pr A	440	$15½	15½	15½		$17	15
DuPont A	500	$34	33½	34		$36½	28¼
Dylex	9008	$17	17	17	- ¼	$18	14⅛
Min est M	4500	430	410	410	- 10	6	360
En P Met	8700	$5¾	5¼	5¾	+ ½	$8⅛	430
EnePre A	2800	250	240	250	+ 5	5	210
Enheat A	2100	$5½	5½	5½	- ½	$6	475
Entrep CP	17091	$25	23⅝	24¾	+ ⅞	$28	22⅜
FCA Inter	3750	$5¾	5½	5⅝	- ⅛	$6⅛	450
Falcon Cop	26100	$17½	15½	17½	+ ¼	$19	12⅛
Fal Nck	33	$108¾	108¾	108¾		$117½	88
Fraser	500	$28	28	28	- ½	$28½	23
GBC	4500	$28	27	27		$30	21
Gaz Metr	4996	$5⅞	5⅝	5⅝	- ⅜	$7½	5⅜
GMot	238	$65⅜	65⅜	65⅜		$65⅜	53
Genstar	26533	$38¼	37	37¼	- ¼	$42½	35¼
Gma Lee	16982	$7⅜	7	7½	+ ⅜	$7⅞	340
GL Forest	1180	$92	90	91	+ 6	$92	70
Gulf Can	527870	$29⅜	25⅞	28¾	+ 2	$29⅜	22½
Handy An	100	$5⅜	5⅜	5⅜		$6½	5⅜
Hawker	23780	$26⅜	22½	24⅜	+ 1⅜	$28¾	21
H Bay MS	5875	$30¼	28¾	30¼	+ ½	$37¼	28¾
H Bay Co	3256	$27½	26½	27		$27½	23⅜
HB Oil Gas	230233	$36⅜	29	36¼	+ 5¼	$36⅜	21
Husky Oil	72965	$19	17⅜	18½	+ ¾	$22	15¼
IAC	9335	$11	10½	11	+ ⅜	$13¼	10½
IU Int	2320	$20¼	19½	20¼	+ ¾	$24¾	19
Imasco	817	$36¼	35¾	35¾	- 1¼	$39¾	30¼
Ims B	39000	$39½	39¼	39½		$40⅛	37¼
Imp O A	99112	$37⅜	34⅜	36½	+ ⅝	$37⅜	30
Imp O B	178	$35⅜	35⅜	35⅜		$35⅜	30⅝
Inco	100709	$28½	23⅞	28	+ 4	$28½	21¾
Inter Pipe	7320	$16	15¾	16		$16⅜	14½
Ivaco	800	$27	26½	27	+ 1	$28½	22½
Janock	50000	$14⅜	14⅜	14⅜		$15½	13¼
Janck Wts	50000	$8⅛	8⅛	8⅛		$9⅜	8⅛
Kiena	9150	$22¾	22	22⅛	- ½	$25¾	17¾
Labatt A	979	$28⅛	27⅜	27⅜	- ⅞	$29⅜	26¼
Labrador	100	$51½	51½	51½	- 1	$53½	49
L fin pr	536	$12⅛	11½	11½	- ¾	$14⅜	11½
La Vrdy a	3600	$7	6¾	7		$7½	6¾
Loblaw	206	$7⅞	7⅞	7⅞	+ ¼	$8⅜	7⅜
Logistec	1379	$7¼	6⅜	6⅜	- ⅜	$7¼	470
Mclean Y	8700	$12	12	12		$12	10⅞
McM Bldl	4328	$39¾	39	39¾	- ¾	$53⅛	36
McM Pr C	1105	$25½	25½	25½		$29⅜	25½
Magnason	100	440	440	440		440	400
Maislin	530	460	450	450		460	425
Mrt Tel	392	$21¼	21	21¼		$22⅜	21
Mass Fer	3253	475	450	460	+ 20	6⅛	440
Mercantl	6950	$22¼	22	22	- ¾	$26	20¾
Merland	600	$8½	8	8½	- ⅛	$9¾	7⅞
Meston	600	$7¼	7	7¼	+ ⅛	$8⅛	6¼
Mitch A	4100	$12	11⅜	12		$12	10
Mitch B	3202	$12½	12	12½	+ 1	$12½	10⅛
Mitel Corp	11319	$39⅞	36¾	38½	+ 1	$39⅞	18¾
Molson A	500	$28⅜	28⅜	28⅜	± ⅛	$31½	27
Monenco A	600	$14⅞	14½	14½	- ½	$15	13
Moore	4815	$43¼	42⅜	43	+ ½	$45¼	39¼
Newfld A	132	$20½	20½	20½		$21⅞	19⅞
Newfld E	725	$7¾	7¾	7¾		$9	7¾
Newfld F	1075	$8⅜	8½	8½		$10	8½
Noranda	133105	$33½	32	32⅞	- ⅛	$33⅜	25⅜
Norcen	10885	$34¼	31½	32⅜	+ ⅜	$34¼	28½
Norc B	148	$18½	18½	18½		$18½	17½
Normick	1280	$8¾	8½	8¾		$10	8¼
Nor Tel	6635	$44	42	44	+ ¼	$46⅞	32½
Nova Alta	124675	$11⅜	10⅞	11⅛	- ⅛	$14⅜	10⅞
Nova 638	1950	$47	46	47		$58½	45½
Nova 612	6800	$29⅞	28⅜	29⅞	+ ⅜	$37	28⅜
Ocelo B	500	$40	40	40		$40	40
Pancdn Pt	100	$91	91	91	+ 1	$93½	85½
Petrofina	672	$119¾	119	119	+ ½	$119¾	82½
Placer	13200	$23⅜	23	23		$26¾	21⅜
Powr Crp	9984	$22⅜	21	21¾	- ½	$24⅜	21
Provigo	866	$64	62½	62½	- ½	$64½	50
Pub Strge	1100	$17½	17	17½		$19⅞	17
Pub St II	300	$11	11	11		$13¾	11
Que Tel	836	$19	19	19		$20⅞	19
QueT p d	200	$14	14	14		$14	12
Quebecor	14700	$20¾	20	20	- 1	$22½	10¾
Readers D	6000	$8¼	8¼	8¼		$9	8¼
Redpath	1001	$19	19	19		$21⅛	18½
Redd Sten	1275	$11⅞	11¾	11¾	- ¼	$12½	11¾
Res Ser	100	$8¾	8¾	8¾	- ⅜	$11⅞	8¾
Rio Algom	1635	$39½	39½	39½	+ ⅞	$39½	32
Rogers B	100	$12	12	12	+ ¼	$14⅜	10⅞
Rolland	4110	$9¾	9½	9½	- ¼	$10¾	8
Royal Bank	37626	$29⅛	28¼	29	- ⅛	$32½	28¼
R Trco A	821	$20	19½	19½	- ½	$22¼	18½
Sceptre	200	$15	15	15	+ ¼	$17	14⅜
Seagram	5012	$63⅞	63	63	- ½	$73	62
Shell Can	38633	$28	26½	27⅛	- ⅞	$28¼	24
SherW 7pr	100	$49½	49½	49½		$50	49½
Sil Stack	15800	$19	18	18½	+ ¼	$28	14⅜
S Sears A	200	$7¼	7¼	7¼	- ⅛	$8	7¼
Sintra	250	$19¼	19¼	19¼		$20	19
Southam	13801	$37½	36¼	37⅛	+ 1⅛	$40¾	36
Spar Aero	101	$9⅛	9⅛	9⅛		$9⅛	8¼
Sp Ae Wt	100	250	250	250		250	250
SparCap	11000	22	20	20	- ½	45	19
Steinbg A	8854	$32½	31½	32½	+ 1	$35	27½
Stelco A	5798	$36⅜	35¾	36	- ¾	$40⅞	34
Stel PrC	400	$27⅞	27⅜	27⅞	+ ⅞	$31	27
Ste pr D	200	$23¾	23¾	23¾		$26½	23¾
Systemh	1375	$10⅜	10⅛	10¼	- ¾	$11½	7¼
Tele Cap	2400	$20	20	20	+ 2	$20	18
Tele Met B	4600	$19	19	19	- ¼	$20	16½
Texaco	3230	$26	24	25½	+ 1½	$26	21¾
Texasgulf	620	$31	30½	31	- ⅜	$38	28
Thom A	9000	$22¼	22¼	22¼		$24	20¾
Tor Dm Bk	13139	$31½	29¾	31½	+ 1⅛	$35⅜	29¾
Total Pete	23100	$28½	19½	23¼	+ 2⅜	$28⅛	19½
Tot Pet pr	1100	$36⅜	35⅞	36⅜		$44⅛	35⅞
Traders A	400	$14¾	14½	14¾		$15½	14¼
TrCan Pl	51917	$26⅛	25¼	25¼	- ⅜	$27½	22⅛
Tr Cda rs	1500	485	485	485		485	485
Trs mount	2100	$11¾	11⅜	11¾	- 1	$13	11⅜
Trimac A	2070	$15⅜	15½	15½	+ 2⅛	$15¾	13⅜
Trizec C	100	$28½	28½	28½	- 1½	$30¼	23¾
Trust Gen Ca	503	$13¼	13¼	13¼		$13½	13
Turbo	13791	$11½	11⅛	11½	+ ¼	$12⅜	8⅛
Ultrmar	798	$11¼	11¼	11¼		$14	11¼
Uniges A	1475	245	235	245	- 5	310	235
Uniges B	725	135	130	130	- 5	175	130
Union G A	4200	$12¼	11¾	12		$13½	11⅛
Untd Asbes	2800	$11⅜	11	11	- ¾	$13⅛	6⅜
VS Serv	100	$11⅜	11⅜	11⅜	- ¼	$11⅞	11
Velcro	260	$13	13	13	- 1	$15⅛	10⅛
Wabasso	100	$21⅜	21⅜	21⅜	- ⅜	$22½	18¾
Wiax A	1500	$13	13	13	- ½	$13½	11¼
Wlkr Cons	23173	$25¾	25	25⅛	- ¼	$31¾	25
Wlkr Pr E	5526	$24⅞	24¼	24½	+ ⅛	$30¼	24
Wargton	5700	140	134	140		155	120
Webb Knp	4500	$6¾	6½	6¾		$7½	6¼
Westburne	200	$28	28	28	+ ½	$34¼	22⅜
Wcost Pet	100	$21½	21½	21½		$24¾	21¼
Wcost Trn	66475	$14⅜	13⅜	14⅜	+ ⅜	$15⅜	13⅜
Weston	200	$36	36	36	+ ½	$37¾	30½
York Lam	4500	75	75	75		120	65
Total sales:				3,307,229			
			Trust	Units			
BM-RT un	800	$7⅛	7	7⅛	+ ⅛	$9⅞	7
C Rlty un	6300	495	490	495		5	480
Total sales:				7,100			
			Junior	Mines		Oils	
Abcourt	2200	240	225	225	- 25	470	200
Abitibi Asb	3100	75	74	74	- 6	103	70
Americ	21500	62	57	60	- 2	69	40
Bachelor	9100	$5⅛	5	5	+ 5	$6¾	455
Bakertalc	8000	101	97	97	- 3	205	97
Bateman	13500	25	22	22	- 3	47	22
Belchas	2800	85	80	85	+ 5	149	70
Borealis Ex	1000	$24	23	23½	- 2¼	$31	14
Brosnan	13000	115	100	102	- 3	200	100
Bruneau	16800	51	45	48	- 4	67	36
Cadillac Ex	23295	$8¼	7⅜	7⅜	- ⅜	$11	6½
Coniagas	1400	280	275	280		475	275
Cons - Copp	10550	175	160	160	+ 4	305	117
Cons I Res	45600	160	140	149	- 4	268	125
C Sum	27150	88	83	83	- 5	165	81
Dumgmi	12050	$8¼	7⅞	8¼	+ ¼	$10½	7¼
Dumont	469700	79	60	79	+ 4	114	60
Dyn Mn	79300	113	100	112	+ 12	160	90
Goldex	2800	100	80	100	+ 15	199	80
Gr Coast	3100	42	42	42		75	40
Jtown	139725	190	121	190	+ 80	235	45
Jamex Expl	19900	270	230	230	- 40	325	230
Kew Gold	4400	325	290	290	- 10	6	280
Laduboro	31500	150	138	142	+ 7	215	133
Laurier rs	10300	160	145	150	- 5	225	130
Lynx Exp	31050	139	134	137	+ 3	265	126
Massval	106500	47	40	45½	+ 3½	100	40
Mnrah Mn	3500	45	41	43		105	35
Mid - Can	2300	240	225	235		340	180
Midepsa	9850	34	34	34	- 1	42	31
Muscocho	40150	218	191	210	+ 16	365	185
Mus Wt	2500	75	70	75	+ 15	220	40
NA Rare	19950	37	35	36½	+ 1½	65	33
Proto Ex	12150	200	180	200		225	125
Prov Exp	6093	192	125	192	+ 60	250	111
Que Cobit	2100	100	90	90	- 10	190	80
Que Expl	43100	144	130	134	- 3	215	118
Queenstn	37100	$5⅜	490	5¼		$7⅞	435
Stanford	3000	$9½	9¼	9⅜	- ⅜	$12⅝	9
Sul Min	9200	425	420	425	+ 5	485	400
Talisman	13600	105	100	100		190	95
Wrightbr	3400	220	215	215		470	190
Total sales:				1,317,313			

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
A-B							
A.G.F.M	2870	$7	6⅝	7		7¼	6
Abti Prce	3954	$27	26	26⅝	+ ⅜	32¼	22⅛
Abitbi 7½p	100	$33½	33½	33½		39	33
Abitbi 10	843	$44½	43	43	- 2	50	43
Acklands	6110	15	15	15		15⅞	13½
Acklnd 2p	1700	$14	14	14		14½	12½
Adanac M	6150	265	245	255	- 20	425	210
Affon Min	10175	$57⅜	56⅜	56⅞	- ⅛	58¼	45
Agnico E	19082	$13⅜	12¾	13	+ ⅛	18½	11¾
Agra Ind A	5602	$9½	9¼	9½		10⅜	8½
Ahed C	500	65	65	65		95	64
Akaitcho	500	160	150	150	- 20	260	150
Albany	45600	217	196	205		330	180
Alt Energy	150342	$25⅞	24	25⅞	+ 1⅝	26¼	23⅛
Alta Nat	13740	$25	24½	24½	- ½	25¼	19
Alcàn	159414	$39½	38⅛	38⅜	- 1⅛	47½	37¼
Algo Cent	11980	$19	18½	18¾	- ¼	24	18
Algoma St	21403	$46¼	45½	46⅛	- ⅛	49¼	37¼
Algoma St p	8600	$20¼	19¼	20	- ½	23½	19¼
Algon pr	200	$10	10	10		10½	9
Alum 3rd p	5520	$20½	20	20⅛	- ⅛	24	20
Amcan	1300	360	330	330	- 45	445	200
Am Eagle	36932	410	390	400		5¾	365
Am Leduc	36916	74	65	67	- 8	120	65
Andres W A	2061	$14⅞	14	14	- 1	17¼	14
Andres W B	300	$14⅞	14¼	14¼	- ¼	16¾	14
Ang Am 6¼	255	$53½	53½	53½	- 1½	56	53½
Ang CT 4½	z155	$19	18¾	19		22¾	20
Ang CT 265	180	$21½	21½	21½	- ½	26	21½
Ang CT 290	100	$25	25	25	- ⅛	28½	24¾
Ang CT 315	1458	$26½	25⅜	26	- ½	30	25⅜
Ang D Gld	22200	430	390	415	- 5	460	360
Ang U Dev	9560	180	155	180	+ 28	265	151
Aquitaine	179466	$61¼	54½	59	+ 4¼	61¼	38¼
Arbor C	1900	$5	460	495	+ 20	5¼	420
Argosy	18300	75	62	62	- 18	159	62
Argus	450	$11½	11	11½	+ ½	13	11
Args 250 p	z5	$22	22	22		24	22
Args 260 p	250	$21½	21	21	- 1	24	21
Argus B pr	1108	$21½	21¼	21¼	- ¼	25	21¼
Argus C pr	3000	$7⅛	7⅛	7⅛		7¾	6⅛
Asamera	33760	$18⅛	16½	18	+ 1¼	21½	16¼
Asbestos	22810	$40	37¼	38¾	+ ¾	43½	27½
Asoc Porc	11829	$8	7¾	8	+ ⅜	13½	7¼
Astral	11339	$5⅛	475	475	- 25	5⅞	380
Atco I	27925	$10	9⅛	9¼	- ¾	10¾	7¾
Atco II	7620	$10	9	9¼	- ½	10¾	7¾
Atl C Cop	3415	135	130	135		180	125
Atlas Yk	42400	133	124	125	- 6	210	121
Augmitto	28964	445	415	425	- 15	7¾	415
Ato Hard A	2200	$13	12⅜	13	+ ⅜	13¼	10
BBC M p	100	$20	20	20		22⅛	20
BC Sugar A	4011	$21¼	20½	21¼		24½	20
BC Sugar P	135	$9¾	9¾	9¾	- 1¼	11¾	9¾
BP Can	123976	$48½	40¾	46½	+ 5½	48½	36½
Bachelor	8500	$5⅛	490	5⅛	+ 22	6⅞	450
Bakertalc	12700	105	95	100		205	95
Banister C	1900	$8⅝	8¼	8⅜	- ⅛	15¾	8
Bank BC	2892	$44¼	42½	44¼	+ 1½	46½	40¼
Bank Mtl	106404	$28½	27⅝	27⅞	- ⅝	33½	27⅜
Bk Mtl 285	54569	$33¾	32¾	33½	+ ½	33¾	32½
Bank N S	171261	$28½	27	27½	- 1¼	34¼	27
Bankeno	52225	$9⅛	8¾	9	- ¼	10⅛	8½
Barbecon	600	$14¾	14¾	14¾		15½	14⅜
Barex	32500	30	27	27	- 3	42	27
Bary Expl	6900	123	117	122	- 1	164	111
Basic Res	54300	$12⅞	11½	11½	- 1⅞	14	8¾
Bathrst p	300	$11¼	11¼	11¼		11⅝	11¼
Baton B	22775	$18	17¾	17¾	- ¼	19¼	17¼
Bay Mills	100	$5⅞	5⅞	5⅞	- ⅜	6½	5⅜
Becker B p	350	$14¾	14¾	14¾	+ ¼	14¾	12¼
Bell Canad	427870	$18⅜	18⅛	18¼	- ⅛	20	18
Bell A pr	z18	$54	53⅜	53⅜		58¼	55¼
Bell B pr	150	$55	55	55	+ ¼	58½	54
Bell C pr	1425	$21½	20½	20½	- 1⅛	23¾	20½
Bell D pr	z37	$54⅛	54⅛	54⅛		59	54½
Bell 2.28	1525	$27½	27	27¼	- ⅛	30	27
Bell 1.80	1365	$17	16½	16¾	+ ⅛	19	16¼
Bell 1.96	8155	$21¾	21½	21½	- ⅜	24	21½
Bell 2.05	28475	$20⅛	19⅞	20	- ⅛	22¾	19¾
Beth Cop	800	$37½	37½	37½		40	31
Bighart O G	73470	$8½	7¼	8½	+ 1	8½	6¼
Biltmore I	400	$12	11⅝	11⅞	- ⅛	12¼	8
Bl Hawk	4500	55	51	52	- 8	98	50
Black Phot	240	$29½	29½	29½	+ ½	33	28
Blackwod	10900	425	390	390	- 35	5¾	390
Blake Res	16300	$7¼	7	7⅛	- ⅜	8⅞	7
Bluesky	63950	$11⅜	9⅞	10⅛	- 1⅛	18⅜	9⅞
Bluesky pr	7475	$10¾	9¾	10⅛	- 1¼	18	9¾
Bomac A	500	$9	9	9	+ ⅜	10	8⅜
Bombdr A	2609	$14¼	14	14¼	- ¼	16⅞	14
Bombdr B	1350	$14	14	14		15	13½
Bonanza Oil	101385	$8⅝	8⅛	8⅜	+ ⅛	12	7¾
Bonanza W	19390	190	155	170	- 10	5⅜	154
Border C	1000	350	340	340	- 10	470	340
Bow Valy	234620	$19¾	17⅝	19½

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Carl A p	1155	$19½	19	19½	+ ⅜	22	19
Carma A	15590	$19	18	18¾	+ ⅜	20⅝	14¼
Carma 8¾	1000	$17	16⅝	17	+ ⅜	19	16⅜
Carma cvp	20755	$20⅛	19¾	20	- ¼	22	19
Carolin M	4715	$40½	32	40½	+ 9¼	43	29⅝
Car	100	475	475	475		5	380
Casidy A p	100	$5½	5½	5½		6	5⅛
Celanese	127876	$14½	13½	13½		14½	9⅛
Celanes 1 p	350	$9¼	9⅛	9⅛		10⅞	9
Celan 175 p	1541	$15½	14½	14¾	- ¾	16⅜	14½
Cent Pat	7500	$6⅜	5½	6	- ½	8⅛	5½
Centrl Tr	10133	$11	10	10	- 1¼	12¾	10
Chancellor	18318	485	460	460	- 15	6⅞	410
Charter Ol	1600	250	235	235	- 25	320	235
Cherokee	50010	$10¼	8¼	9¾	+ 1⅜	10½	7½
Chib Kay	76099	42½	40	40	- 1	87	40
Chieftan D	13500	$24¾	22	24¾	+ 2¾	26	20⅛
Chieftain p	25	$245	245	245	- 5	260	238
Chimo	500	300	300	300		425	250
Chromaco	500	295	295	295	- 5	350	225
Chrysler	8178	$7¾	7⅜	7½	- ⅛	8¾	5¾
CHUM B	425	$14¼	13¾	14¼	+ ¼	15	13¼
Clarion	19098	$8½	7⅝	8⅜	+ ½	9⅜	7⅛
Coastal	z35	$9¼	9¼	9¼		9¼	9¼
Coastal A	12500	$9⅛	8½	9	+ ½	9½	7¾
Coch-Dun	100	$10½	10½	10½		10¾	10¼
Cockfield	1961	475	465	475		5	350
Coho A	24350	$11	10¼	11	+ ½	12	8
Coin Lake	10000	108	100	100	- 8	175	96
Color Y W	z50	$5⅛	5⅛	5⅛		5½	5½
Comaplex	20742	285	241	285	+ 15	365	241
Comiesa	7100	135	130	132	- 3	305	130
Cominco	29612	$68¼	67⅛	68	+ 1	72	63
Cominco A	5110	$20½	20	20¼	- ⅜	24	20
Comrcl O G	43300	330	300	330	+ 25	450	290
Computlog	17400	$15½	13¾	15¼	+ ¾	16½	11⅜
Computel	2280	$14	10¼	11	- 3½	18	330
Comtech	4300	400	400	400	+ 10	415	350
Cotech A p	200	$6½	6½	6½		6½	6½
Coniagas	9100	295	275	280	+ 10	5¼	260
Con Bath A	15811	$27⅞	27⅜	27½	- ⅜	29¾	22¼
Con Bath p	2550	$13¾	13	13¾	- ¼	17	13
Con Fardy	5142	288	275	278	- 2	395	275
Con Copper	25290	175	155	159	- 1	175	155
C Durham	55800	400	365	375	- 20	5¾	365
C Marben	7300	150	146	147		214	140
Cons Pipe	11200	$8¼	7¾	8¼	+ ⅜	8¼	5¾
Cons Prof	61615	325	300	310	- 10	385	215
C Rambler	4300	485	475	480	- 5	5	450
C Rexspar	6546	75	65	75		125	65
Consoltex	1315	$5¼	5	5	+ ¼	7½	475
Con Distrb	22200	$11¾	11	11¾	- ¼	12	9
Con Glass	1880	$18	18	18		19¾	16½
Conventrs	18250	$13¾	12½	13	- ¾	15½	12
Conwest A	2230	$8¼	7½	7½	- ½	9	6⅛
Conwest B	7550	$7⅜	7¼	7⅜	- ¼	8½	490
Cooper C	400	$7¾	7½	7½	- ¼	8¼	6
Cop Fields	6572	$19½	17¼	19¼	+ ⅞	21¼	16¾
Corby vt	5623	$29⅞	27	29⅞	+ 3¼	30	25
Corby B	750	$29	28	28	- 1	30	23½
C Falcon C	292107	$18⅛	15½	18	+ ¾	19⅛	11⅞
Coseka R	76015	$22	21	21¼	- ⅜	25½	19½
Coseka 7 p	12350	$11	9⅞	10⅜	- ⅜	13	9⅞
Costain Ltd	4910	$13	12¼	13	+ ⅜	15	9¼
Costn wf 3	3584					9	7
Courvan	10750	100	95	100	+ 5	190	95
Craigmt	7050	$6	5⅜	5¾	- ¼	6⅞	5½
Crain R L	3089	$14¼	13½	13¾	- ½	15¾	13½
Crestbrk	1426	$29⅛	29⅛	29⅛		31	26
Crwn Life	47	$116	111	116	+ 3	121	90
Crwn Trst	850	$19	19	19	- 1	223¼	17
Crown 8¾	100	$16	16	16		17⅛	16
C Zelrba A	3037	$32½	32	32⅝	+ ⅝	33⅞	27⅜
Cullaton	10062	$14⅜	13¾	14	+ ¼	16¾	12
Cuvier M	17300	80	68	80		149	68
Cyprus	64090	$20¾	19⅝	20½	+ ¼	26¼	18⅜
Czar Res	94555	$11¾	11	11½	+ ¼	17½	10¾

D-G

DRG Ltd A	2705	$9⅝	9¼	9½		10¼	7
Dalco Pet	16125	$11⅞	11⅜	11⅜	- ⅛	13½	9½
Dale-R pr	100	$6⅛	6⅛	6⅛	- ⅛	6¼	6
Dalmys	105	$11	11	11		13	9⅛
Daon Dev	58075	$12	11½	11⅞		13⅜	10¼
Daon A	2650	$6¼	6	6	- ⅛	7	6
Daon 8⅜ p	5000	$7¼	7	7⅛	+ ⅛	8⅜	7
Daon 9½ p	6750	$8¼	7¾	7⅞	- ⅛	9¼	7¾
Datline	4162	$13½	10	10	+ 1	13½	6½
Dejour Mn	81500	112	101	101	- 5	195	97
D Eldona	123360	235	205	217	- 22	355	205
Delhi Pac	216400	184	147	178	+ 7	245	143
Denison	56216	$48¾	46½	48¼	+ ¼	58¾	45¾
Dicknsn A	13351	$8¾	8⅛	8⅛		14¼	8
Dicknsn B	13151	$7¾	7	7¼	•	13½	7
Digtech	104150	$11¼	10½	11	- ¼	12½	10¼
Discovry	23100	295	267	267	- 18	5¼	267
Dist Tr A	200	$6	6	6		7½	6
Dofasco A	20369	$48	45⅜	47¼	+ 1¾	49½	39¾
Dofasco B	z1	$45	45	45		49¼	40½
Dofasco 4¾	3090	$46	44	45	+ 2	48	42
Dofasco 235	13972	$21⅜	20¼	20⅜	- ⅜	24	20¼
Dofasco wt	4788	$11½	10⅜	11⅛	+ ¾	13⅜	9
Doman I	12775	$9⅞	9½	9½	- ¼	13	9⅜
Dome Cda	658935	$10⅜	10	10¼	- ¼	11½	9⅞
Dome Mine	157779	$29¾	27¼	29⅛	+ 2	29¾	20⅞
Dome Pete	h30646	$22	19⅞	22	+ 1⅜	22	14
DPete A p	7455	$17	16¾	17		20	16¾
DPete B p	5413	$17	16⅜	16⅜	- ⅜	20	16⅜
D Bridge	72675	$24¾	23	24¾	+ 1¼	26¼	19⅜
D Citrus	7650	$7	6⅜	6¾		7	450
DExplor	75900	220	202	210	- 4	298	161
Dom Store	9697	$23¾	23	23½		24½	21½
D Textie	8735	$20	19½	19⅞	+ ⅛	22¼	16½
Domtar	116082	$36¾	34⅜	36	+ 1½	37⅜	27⅞
Domtar pr	511	$9¼	9	9	- ⅜	12	9
Dr Mc C A	1508	$12½	12¼	12⅜	- ⅛	15⅜	10⅞
Dunde Pal	4766	75	70	75	+ 4	150	70
Dunraie	14234	235	220	230	+ 5	335	195
Du Pont A	3650	$34	33¼	33½	- ½	36½	28
Dustbane	1440	$13⅜	13¼	13⅜	- ⅛	13½	8½
Dylex Ltd	345	$19	19	19	- ¼	19½	12½
Dylex L A	19375	$17¼	16½	17¼	+ ¼	18	13
Dynamar	155582	$6½	5⅞	6½	+ ¼	6⅜	5
E-L Fin	16875	$15½	15	15½	+ ½	15½	12
E-L Fin p	200	$15¼	15	15¼	+ ½	15¼	13
Est Mirtic	1253	425	410	410	- 20	6	360
East Sul	4165	380	375	375	+ 15	465	360
Eaton A	700	$9	8¾	8¾	- ¼	10⅛	8¾
Echo B Un	6325	$40⅜	39½	39⅜	- ⅜	45¼	39½
Econ Inv	100	$32	32	32	- ½	32½	28
Econ Inv p	100	$20	20	20		24½	20
Ego Res	52540	185	166	170	- 15	273	161
Electhome	51902	$26⅞	23⅛	26⅜	+ 1⅞	26⅞	11⅜
Electhom p	200	$59	58	59	- 3	62½	53
Emco	1605	$15	14½	14½	- ⅞	17¼	13
Enrgy Res	1752	253	245	253	+ 13	365	220
Exquite pr	200	$5⅜	5⅜	5⅜		5¾	5¼
Extndcar	9471	$16½	15¾	16⅛	+ ¼	17½	12¾
Extndcar A	5418	$16	15½	15½	- ¼	17½	12½
FCA Intl	7000	$5¾	5½	5½	- ⅜	6⅛	450
Flbrg Nik	12707	$109¼	103	109¼	+ 5	116	87½
Fathm Ocn	7100	210	201	205	- 3	295	200
Fed Ind A	24535	$14¾	13½	14⅛	+ ⅛	15⅜	13
Fed Ind r	103459					42	25
Fed Pion	595	$53	53	53		53	44
Fidelity Tr	500	360	360	360	+ 10	360	330
Fidelty Tr p	737	$13¼	13	13¼	+ ¼	15	12½
Finning T	1930	$18	17	17	- 1¾	20¼	15¾
Firan Gndl	9475	185	168	185	- 5	210	130
Fireco SA	9500	55	30	50	- 165	400	30
F Calgary	66431	410	360	410	+ 35	6	320
F Calgry p	1700	$14	13	13⅝	+ ⅜	16¼	12
F City Fin	25040	$25	22	25	+ 3	25	13
F City wf4	5200	$21	18	21	+ 3	21	9
F Cty Tr A	1900	$9⅛	9	9⅛		9¾	9
F Cty Tr B	1000	$7⅜	6¾	7	+ ⅛	7¾	6¾
F Cty Tr C	4975	$6⅜	6⅛	6⅜	+ ⅛	7¼	5⅞
F Cty Tr D	5774	$7	6⅞	6⅞	- ⅛	7⅞	6⅞
F Mar	11380	275	250	269	- 1	360	215
Foodex p	1575	$5¼	5	5¼		6	450
Ford Cnda	4250	$48	47	47⅞	- ⅛	49	47
F Sea A pr	200	$7	7	7	+ ⅜	7¼	6⅜
Francana	27668	$27½	26	26¾	- ¼	29	15⅞

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Fraser	4700	$28¾	28	28¾	+ ⅛	28⅞	22¾
Fruehauf	1000	$13½	10¾	13½	+ 2¾	13½	9¾
G&H Steel	7050	445	430	435	+ 15	445	235
G M Res	6575	$5¼	5	5	- ¼	7⅛	5
GSW Cl A	z25	$6⅜	6⅜	6⅜		8½	6⅜
Galtaco	600	295	260	260	- 55	5	240
Galtaco r	23968	25	17	24	+ 4	25	4
Galveston	51000	298	260	260	- 39	300	182
Gaz Metr	7325	$6	5⅜	5⅜	- ¼	7⅜	5⅜
Gaz 5.40 p	200	$47¼	47¼	47¼	- ¼	49	47⅛
G Distrb A	69150	$17¼	16¼	17¼	+ ¾	18	14½
G Distrb w	72250	$9½	8⅜	9½	+ 1⅛	10	6⅞
GMC	7577	$65⅝	62⅜	65	+ 1¾	69	52¾
Genstar L	117936	$38½	36⅜	37¾	- ⅛	42¾	35
Gnstar 2.35	14500	$39	37¾	37¾	- 1	44	36
Geocrude	42208	390	355	360	- 35	450	345
Gerin 1st p	500	$6⅛	6⅛	6⅛	- ⅛	7	6
Gesco Dis	1600	425	400	425	+ 25	425	275
Giant Yk	1105	$20½	20½	20½	- ½	27	17¾
Gibraltar	32455	$11¾	11⅜	11⅜	- ⅛	15⅜	10⅛
Goldale A	29100	$11¼	9¼	10	- 1⅜	17½	9¼
Goldund M	97570	149	141	145	+ 8	320	131
Goodyear	500	$25½	25¼	25½	+ ¼	25½	21
Goodyear p	z28	$33¼	33	33¼		34	33
Graft G	2500	$18	18	18		18	15½
Graft G A	1528	$16¾	16½	16¾	+ ¼	18¼	16
Graft G p	1920	$26	26	26	- ¼	30	26
Grandma	72050	$7⅜	6¾	7⅜	+ ⅜	7⅞	325
Granduc	7820	275	250	250	- 15	375	250
G L Nickl	19150	110	91	100	+ 9	175	90
GL Forest	59820	$93½	84½	90¾	+ 6¾	93½	67
GN Fin	2790	$6½	6⅜	6½	- ⅛	7⅞	6
Gt Pacific	2650	$15⅞	15⅜	15⅜	- ⅛	18⅜	15¼
Gt W Life	20	$250	250	250	- 5	270	195
GW Steel A	25650	$6¼	5½	6¼	+ ⅛	6¾	435
G West wt	3300	200	150	200	+ 30	225	75
G Goose	13735	$7	6½	7	+ ⅜	7	6¼
G Goose 9¾	700	$9	9	9		10	8¾
Greyhnd C	2320	280	250	280	+ 20	310	185
Greyhnd	4645	$18⅛	17½	18⅛	+ ½	19¾	17¼
Guar Tr p	1025	$14½	14½	14½		15½	14
Gulf Can	h23036	$29¾	25⅞	28¾	+ 2	29¾	22½
Gulfstrem	106963	$8	7½	8		12⅜	7½

H-L

HCI Hldg A	8616	$13¾	13¼	13¼		19⅞	13¼
HCI Hldg B	3500	$13⅜	13¼	13¼		19⅞	13¼
HCI Hld w	1090	270	270	270		270	270
Haley	71675	$7⅞	7⅛	7⅝		7⅞	485
Halifax D	1200	365	355	355	- 45	425	330
H Group A	180	$7	7	7	- ½	7½	5⅜
Hardee	8600	84	76	81	+ 6	98	75
Hard Crp A	16130	295	275	285	- 5	295	180
Hard Crp C	1400	255	250	250		255	170
Harlequn A	519539	$28½	26¼	26½	- 2¼	28⅞	19½
Harlequn B	100	$28⅜	28⅜	28⅜	+ ¼	28⅜	27½
Harris A	6350	$9¼	8⅝	9		9¼	440
Harris B	1600	$7⅞	7⅞	7⅞	- ⅛	8¼	450
H Wood	5560	185	182	182	- 8	205	130
Hatleigh A	2760	$5	5	5		5½	480
Hawker	212316	$26¾	22⅛	25⅜	+ 2⅝	29	20½
Hawker pr	325	$52⅜	52¼	52¼	- ½	55½	52¼
Hayes D	4516	$8¼	8	8		8⅝	7¼
Heritage	1100	$19½	19½	19½	- 1½	22	18¾
Heritage A	300	$17	17	17	- ½	19⅛	17
Highfield A	3500	400	385	385	+ 5	420	330
Highwood	83100	415	360	405	+ 20	5⅜	350
Hollinger	730	$48½	48½	48½		49½	46¼
Howdn DH	1350	$11⅞	11½	11½	- ⅛	14	11
H Bay Mng	16324	$29¾	28	29¾	+ ¼	37⅜	28
H Bay Co	32263	$27½	26	26½	- ¼	35⅛	23½
HBC pr	24065	$16	15¾	16		18⅜	15½
HB Oil Gas	h25504	$36¾	29	36⅛	+ 5⅛	36¾	21
Hu-Pam	7000	105	98	98	- 2	180	98
Huntr Dug	z20	$7½	7½	7½		13¼	7½
Husky Oil	489957	$19	17⅜	18½	+ ¾	22	15¼
Husky A pr	260	$36½	35	36½	+ ½	36½	34¼
Husky wf 7	140	$14½	14½	14½	+ ¾	17¼	13⅜
Hydra Ex	24089	135	110	120	- 5	247	90
IAC	58089	$11⅜	10½	11	+ ½	13¼	10½
IAC 4½ p	350	$70	70	70	- 4	75	70
ITL Ind	7050	335	315	330	- 5	350	240
ITL Ind pr	150	$16½	16½	16½		17½	16
IU Intl	31109	$20⅜	19⅛	20¼	+ ¾	24¾	18¼
Imasco	11397	$36½	35¾	36	- ⅛	38¼	30
Imasco A p	775	272	262	262	- 18	300	262
Imasco B p	24675	$39½	38¾	39	- ¼	40½	37¼
Imp Oil A	424412	$37½	34½	36⅝	+ ⅞	37½	30⅝
Imp Oil B	11426	$37⅛	34½	37	+ 1½	37⅛	30⅞
Inco	633362	$28½	23¾	28⅛	+ 4	28½	21¾
Inco 7.85	14405	$17¾	17⅜	17¾	+ ⅛	20¾	17¼
Indal	176425	$18¼	17¾	17¾	- ¼	20	14½
Indusmin	590	$16½	16½	16½		18	15
Inglis	1200	$17½	16⅜	17	- 1	18	13
Inland Gas	34483	$17¼	16⅜	16⅞	- ⅜	19½	13⅜
Inland G p	750	$9½	9¼	9¼	- ¼	11½	9
Inlnd G 10p	250	$20½	20½	20½		25½	20½
Inter-City	110748	$17½	16⅜	17	- ⅛	19⅞	14¾
Inter C B p	1050	$13¾	13¾	13¾	- ¼	15	13½
Int Div	500	375	375	375	+ 5	450	370
Intrmetco	300	$11	11	11		13	10¾
IBM	4475	$68½	66½	66½	- 2½	84	66½
Int Mogul	4176	$12	11⅜	11⅜	- ⅜	13⅜	9½
I Mogul A	z50	$12⅞	12⅞	12⅞		15¼	12½
Intl Thom	17150	$7⅜	7	7	- ¼	9¼	7
Intl Thom p	8000	$7¼	7¼	7¼	+ ¼	9	6¾
Intpr Pipe	44024	$16⅛	15¾	16⅛	+ ¼	16¾	14⅜
Ipsco	4766	$33¼	32¼	32¾	- ½	35½	31
Inverness	18800	$6	6	6		7⅞	5
Invern w	400	130	120	120	- 30	205	120
Inv Grp A	333	$23	23	23	+ ⅞	23	19½
Inv Grp 5 p	700	$16¾	16¾	16¾		17	16¾
Iron Bay T	300	$6⅜	6⅜	6⅜	+ ¼	6¾	5¾
Irwin Toy	120330	$13⅞	11⅜	13	+ 1⅜	13⅞	400
Island Tel	2442	$16	15	15	- ½	16	13¾
Ivaco	3620	$27	26	26¾	+ ¾	28½	22½
Ivaco C p	550	$39⅛	38½	38½	- ¾	43½	37½
Ivaco D p	550	$21¾	21¾	21¾		25	21
J Q Res	163371	270	215	258	- 2	335	155
Jannock	13278	$14¼	14	14	- ⅛	16	12½
Jannock 8	3276	$10¼	9¾	10¼	+ ½	11½	9½
Janock wf 2	5230	$8¼	8	8		9¾	6½
Jorex Ltd	38400	100	89	100	+ 9	175	89
Joutel	50310	$7¾	6⅞	7½	- ¼	9⅜	400
K-Tel Intl	1000	$15½	15½	15½		16½	14½
Kam Kotia	19100	$5⅛	480	480	- 15	9¾	480
Keeprite	4573	$21⅛	20½	21	+ ¼	23	17
Kelly D A	820	$14	13½	13¾	- ⅛	14	10¾
Kelsey H	250	$40	39¼	40	+ 4¾	40	27⅛
Kerr Add	82737	$20¾	19⅝	20¼	- ¼	20¾	15⅞
K Anacon	14583	119	113	114	- 2	190	100
LK Res A	2268	$6	5¾	5¾	- ¼	6½	5
LK Res B	1567	$5½	5⅛	5¼		6¼	475
La Luz	400	$5	5	5		7	5
La Vrndr A	1800	$7	7	7	- ½	7½	6¾
Labatt A	42482	$28⅜	27¼	27⅜	- ⅞	29⅜	26⅛
Lab Min	1100	$52½	51½	51½	- 1	55⅞	47½
Lacana	27225	$9⅜	9	9¼	+ ¼	12⅞	8⅝
Lacana w	15600	$5½	5	5½	+ 60	8¾	490
Laidlaw A	6010	$9⅜	9	9¼	- ⅜	10¾	8½
Laidlaw B	5050	$9½	8¾	8¾	- ¾	10⅛	8¼
Laidlaw 9¾	600	$8¾	8½	8½	- ¼	9½	8½
LOnt Cem	8100	$7⅜	7⅛	7⅛	- ⅛	7¾	6⅜
L Shore	7842	$30¼	29¼	30	+ ¾	37⅛	22¼
Larder Res	15492	130	115	122	- 3	233	110
Lasitr Km	4500	120	119	120	+ 1	185	115
Laurasia	50300	117	105	106	- 7	200	100
Lau Fin p	519	$12¼	12¼	12¼	- ¼	15	12¼
Lava Cap	11205	$7⅜	7	7¼	- ⅛	9⅞	7
L & J A	z25	$13	13	13		15¼	14½
Leigh Inst	6655	$15½	15	15	- ⅞	17	11¾
Leons Frn	400	$19	19	19		19½	17
Levy A pr	1950	$8¼	8¼	8¼		8¼	8
Liberian	540	310	310	310		350	290
LL Lac	8018	$25½	24⅛	25½	+ 1	34	20¾
Loblaw Co	117051	$7⅞	7¼	7⅜	- ¼	9	7¼
Lob Co pr	2136	$21¾	20	20	- 2½	24	20
Lob Ltd Ap	840	$13½	13¼	13¼	- ⅜	15½	13¼
Lob Ltd Bp	720	$14½	14¼	14¼	- ¼	16	14
Lochiel A	44622	385	330	345	- 10	425	295
Lochiel B	29044	345	300	325	- 5	410	270
Lochiel 9 p	1420	$11¾	10¾	11¾	+ ¾	13	10¼
Logistec	300	$7⅛	7	7	- ⅜	7⅜	475

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Lumonics	10511	$17½	16½	16¾	- 1	19	12¼
Lynx Can	19700	140	133	133	+ 3	250	126
Lytton M	23800	165	155	155	- 10	220	115

M-O

MDS H A	700	$14	13½	14	+ ½	15	12¼
MDS H B p	9920	$11¼	11	11		12	9½
MICC	17382	$11	11	11		12½	10⅞
MICC 8⅜	770	$16½	16¼	16½		19¾	16¼
MPG Inv A	z2	$11½	11½	11½		13½	12
MSZ Res	135646	292	265	285	- 5	475	250
MTS Inter	2120	95	86	95		100	60
Mackenzie	3700	$8	7¾	7¾	- ¼	8	6
Mclan H X	19355	$12⅜	11⅜	12⅜	+ ¼	13	9¾
Mclan H Y	68807	$12⅜	11¾	12¼	+ ⅛	12⅞	9¾
Macmilan	42861	$40¼	38¾	39⅞	- ⅝	53⅜	35½
Mcmiln 200	15735	$29¾	28	28½		34½	26
Mcmiln 208	24267	$25¾	23¾	24¼	- 1⅛	29⅝	23¾
Madeline	15244	245	220	245	- 10	315	220
Madsen	7300	189	180	180	+ 10	240	155
Magna A	3675	$12¼	10¾	11¾	+ ¼	14	10
Magna B	10300	$11½	10½	11	- ¼	15	10½
Magnason	12600	$5	385	480	+ 100	5	280
Magnetcs	14811	192	171	192	+ 12	245	162
Maher Inc p	200	$5	5	5		5⅜	5
Maislin I	900	460	445	460	+ 15	475	410
Majstc Wil	23430	$5	465	5	+ 20	5½	405
Malartic	1501	$5½	5¼	5½		10½	450
Man Bar	22558	115	100	102	- 15	170	100
Maplex A	113	$5¾	5¾	5¾		6½	5¾
Maplex B	z13	$5½	5½	5½		6½	5⅞
Mrtme El	840	$14½	14½	14½		15	14
Maritime	6286	$21½	20½	21½	+ 1	24	20½
Martim A p	725	$6⅜	6⅜	6⅜		7½	6⅜
Mar T 860	1496	$7⅞	7½	7½	- ⅜	8¾	7½
Mar T 940	2168	$8¾	8¼	8⅜	- ⅛	9½	8¼
Markel F	2100	465	450	455	- 10	5¼	450
Mark Spnc	6745	$10¾	10½	10⅝		11½	9
Mass Fer	54465	475	440	465	+ 25	6⅛	440
Mas F A	15470	$18¾	17⅛	17⅜	+ ¾	18¾	8½
Mas F B	20380	$18¾	17	17¾	+ 1	18

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Tectonic	20550	$5 3/8	445	5 3/8	+ 77	6 5/8	425
Tectonic w	19100	265	195	265	+ 65	315	175
Tele Cap A	750	$21	18	21		21	18
Tel Metr B	2000	$19	19	19		20	16 1/2
Teledyne	4550	$9 1/2	8	8	- 1 3/8	11 1/4	8
Temagami	47850	$5 3/8	490	5 3/8		9 1/8	480
Tex Can	85342	$26	24	25 3/8	+ 1 1/8	26	22
Texasgulf	78246	$32	30 1/4	31 1/2	+ 3/4	37 3/4	27 5/8
Thd CGInv	570	$21	19	21		25 1/4	17 1/2
Thom L	5900	185	160	160	- 28	295	145
Thom N A	23891	$23 3/8	21	23	+ 1 3/4	24	20 1/8
Thom N pr	1555	$36	36	36		37	36
Tintina	17400	202	190	190	- 20	270	190
Tombill	20400	195	180	185	- 5	260	175
Toromont	2450	$6 7/8	6 3/4	6 7/8	+ 1/8	7 1/2	5 3/4
Tor Dm Bk	56302	$31 1/2	29 1/2	31 1/4	+ 1	35 1/2	29 1/2
TD Bk 1.835	1675	$17	15 3/4	16 1/2	+ 1/8	21	15 3/4
TD Bk 2.375	559	$20 7/8	20 1/2	20 5/8	+ 3/8	24 3/4	20
Tor Sun	592	$32	31	31	- 1/4	34 1/2	27
Torstar B	31514	$18 3/4	18	18 3/4	+ 1/4	20 3/4	18
Total Pet	125088	$23 3/4	19 1/2	23 1/4	+ 3 1/8	28 1/4	19 1/4
Total PA p	15210	$37	35 3/4	37	+ 3/4	44 1/8	35 3/4
Traders A	13319	$14 3/4	14 1/4	14 3/4	+ 1/4	15 1/2	13 3/8
Traders B	100	$15	15	15		15	13 1/2
Trade 4 1/2 p	100	$37	37	37		39	37
Traders 5 p	z50	$16	16	16		19	16
Trader B p	900	$17 1/2	17	17	- 1	20 1/2	17
Trade 10 1/4 p	450	$9	8 3/4	8 3/4	- 1/2	10 1/8	8 5/8
Trade 7 1/2 p	577	$31 1/8	31	31		34 3/4	31
Tr C Glass	1060	$13	13	13	+ 3/8	13 3/8	11
Tr Can Res	71711	$5 1/2	480	5 1/2	+ 55	6 1/4	435
TrCan R 180	11725	$18 1/4	17 1/4	18 1/4	+ 3/8	18 1/4	17 1/4
Trns Mt	25825	$12 1/8	11 1/2	11 1/2	- 3/8	13 1/2	11 1/2
Trns Wst	35300	$8 3/4	7	8 3/4	+ 7/8	12	7
TrCan PL	33265	$26 1/8	25 1/4	25 1/2	- 1/2	27 1/2	22 1/4
TrP 2.80 p	160	$27	27	27		29 1/2	27
TrP 2.65 p	z25	$81 3/4	81 3/4	81 3/4		87	87
TrP 4.50 p	800	$46 1/4	46	46	- 1	50 1/4	46
TrP 1st p	2050	$49	48 1/2	48 1/2	- 1/2	53 3/4	48 1/2
Trnspacfic	47219	263	210	260	+ 32	263	210
Tricentrol	4550	$12 1/2	12	12 1/4	- 3/4	19 1/4	12
Trimac	224230	$16	13 3/4	15 3/4	+ 1 5/8	16 1/4	13
Trimac 9.12	400	$19 3/4	19 1/2	19 3/4	+ 1/8	22 7/8	19 1/2
Trin Chib	10500	43	39	39	- 4	75	39
Trinity Res	67434	$16 1/2	14 3/4	15 7/8	+ 3/8	22 3/4	13 1/2
Trizec Crp	2422	$29	27	28 1/2	+ 1	30 1/2	20
Turbo	313683	$11 1/2	11	11 1/2	+ 1/8	12 3/8	7 3/4
Turbo sp	12122	$11 3/4	11 1/8	11 5/8	+ 3/8	12 3/8	7 3/4
Turbo 8 3/4	150	$16	16	16	+ 1/2	17	15 1/2
Turbo 10 1/2	2400	$18 1/4	18	18 1/4	- 1/4	20 1/4	18
Turbo w	10950	$9 1/8	8 3/8	8 5/8	- 3/8	10	5 5/8
Turbo wf	1899	$9 1/8	9	9 1/8		9 1/8	9
UAP A	200	$24	24	24		24	23
Ulster Pet	205535	$6 1/8	5 1/2	6	+ 1/8	6 1/4	450
Ultramar	6920	$12	10 7/8	11 1/2		15	10 1/4
Unican S	5200	400	390	400	- 10	435	345
Unicorp F A	302	$9 1/4	9	9		10 1/2	9
Unicorp F B	z2	$8 7/8	8 7/8	8 7/8		11	9
Unico F 9	1200	$31 1/2	31	31	- 2	35	31
Unicorp F w	1700	450	450	450	- 10	6 1/4	450
Un Carbid	19500	$20 1/4	18 1/4	18 1/2	- 1 1/2	22 1/2	18 1/4
UGas A	60792	$12 3/8	11 3/4	12	- X	13 1/2	11
UGas B	z5	$12	11 5/8	11 5/8		12	11 1/2
UGas 5 1/2	z10	$27	27	27		28	27
Union Oil	407494	$61 3/8	59 1/2	61 3/8	+ 23	61 5/8	22
Un Asbstos	6800	$11 1/2	10 1/2	10 1/2	- 1 1/8	13 1/4	6 3/8
U Cdn Shar	2060	$20 1/2	19 1/2	19 1/2	- 1/2	21 1/4	18
U Canso	28012	$27 1/2	25 1/2	26 7/8	+ 3/8	30	19 3/8
Un Corp	3300	$29	27	29	+ 1 1/2	30	25 3/4
Un Corp 63	600	$14 1/2	14 3/8	14 3/8	- 1/8	14 3/4	14 3/8
Un Fn Mgt	200	$5 1/2	5 1/2	5 1/2		6 1/2	5 1/8
U Keno	5430	$31 1/2	29 1/4	29 3/8	- 3/8	44 3/4	27 1/2
Un Reef P	9300	51	49	51	- 1	94	49
U Siscoe	3080	$18 3/8	17 3/4	18	- 3/4	23 3/8	17 3/4
Un Tire	4000	225	215	225	+ 10	250	190
Un Wburn	z16	$55	55	55		61	46
UWbn 6 1/4p	400	$31 1/2	31 1/2	31 1/2		32	31 1/2
Un Wstn OG	12400	190	165	185	+ 10	275	140
VS Serv	4218	$11 3/4	11 1/2	11 3/4	+ 1/4	12	9 1/2
Van Der	1950	$7 1/2	7 1/4	7 1/4	+ 3/8	7 1/2	5 1/2
Venpower	z1	180	180	180		210	175
Verstl Cl A	31855	$18	17 1/4	17 1/4	- 3/8	18 7/8	12 1/4
Verstl Cl B	18880	$18 1/4	17	17 1/4	- 3/4	18 1/2	11 3/4
Verstl Cor p	8000	$12 1/4	11 7/8	12	- 1/4	13	11 3/4
Verstl wf 2	5800	$16	15 1/8	15 1/4	- 3/4	16 3/4	10 1/8
Vestgron	11785	$21	20 3/8	20 7/8	+ 1/8	24 3/4	18 1/2
VG Trstco	4841	$8	7 3/4	7 3/4		8 1/4	7 5/8
Villcentre	1400	$16 3/8	16	16 1/4	- 1/4	17 1/8	12 1/2
Vulcan Ind	59334	$16	14 1/4	14 1/2	- 1 1/2	16	400
WCI Can	980	$12 1/2	12 1/2	12 1/2	- 1/2	13 1/2	10 1/2
Wafrbord	5252	$5 3/4	5 1/2	5 1/2	- 1/4	6 1/2	400
Wajax A	4180	$13 3/4	12 3/4	13 3/4	+ 1/2	13 3/4	10 3/4
Wajax 1.86	1100	$28	27	28	+ 1 1/2	28 1/2	24
Walkr Cons	206657	$25 3/4	25	25 1/8	- 1/4	31 3/4	24 7/8
Wlkr Con A	z25	$48 1/2	48 1/2	48 1/2		53	51
Wlkr Con B	z58	$48 1/2	48 1/2	48 1/2		53	48 1/2
Wlkr Con 9	1850	$33 1/2	33	33 3/8	- 1/8	42	33
Wlk C 7 1/2	21730	$25	23 5/8	24 3/8		30 1/2	23 3/8
Wal Redkp	1500	$15	13 1/2	15	+ 2 1/2	15	10
Wardair	10990	$11 7/8	11 1/4	11 1/2	- 1/8	14 7/8	11 1/4
Warn Can	500	$10 1/4	10	10	- 1/4	11	8 1/4
Warren	59149	385	350	365	- 15	6 1/8	350
Warren r	980352					13	4
Warington	46500	140	134	140	+ 2	159	110
Weldwod	3812	$30 3/8	30 1/4	30 3/8	+ 3/8	31 1/2	25
Wstburne	33338	$28 3/8	27	27 3/8	+ 3/8	34 1/4	22 1/8
Wcoast Pt	55643	$24 1/4	20 1/2	23 3/4	+ 2 3/4	25	18 1/8
W Pet A p	380	$41 1/2	41 1/2	41 1/2	+ 5 1/4	48 1/2	36 1/4
Wcoast T	289061	$14 3/4	13 1/2	14 1/2	+ 3/8	15 3/8	13 1/2
Wcost 8 1/2 p	400	$46	44 7/8	44 7/8	- 2 1/8	50	44 7/8
WCoast wf	3199929					5 7/8	420
W Bcas A	200	$18	18	18		20	11 1/2
Westfield	11900	270	250	260	- 10	415	250
Wesgroth	16675	380	350	350	- 25	5 1/8	350
Westnhse	100	$56	56	56	+ 1	56	50
Westmill	1900	165	160	165	+ 15	170	120
Westmin	37200	$12 1/4	11 1/4	11 3/8	+ 3/8	14	10 3/8
Weston	4930	$36	35 1/2	35 3/4	- 1/4	38 3/8	30 1/4
Wstn 4 1/2p	435	$48	47	47	- 2	54	47
Wstn 6pr	260	$59	59	59		60	58
Wharf	700	$6 3/4	6 3/8	6 3/8	- 1/4	8	6 1/2
Whim Crek	10100	140	126	126	- 9	235	126
White P A	2275	$15 1/2	14 3/4	14 3/4	- 3/4	15 1/2	14 3/4
Whonok A	14430	$16	15 1/4	15 1/4	- 3/4	16 3/4	12 3/8
Wilanour	8630	$9 3/8	8 7/8	9 1/2	+ 1/2	11 7/8	7 1/4
Wilco	18700	57	52	52	- 5	110	52
Willroy	26802	$9	8 3/8	8 1/2	- 3/8	14	8
Win-Eld	36300	81	73	80	+ 7	133	65
Windfall	33635	250	235	250	+ 2	360	210
Wix Corp	2500	$6 1/4	6 1/8	6 1/8	- 1/8	7 1/4	6
Woodwd A	4935	$34 1/4	33 1/2	34		35 1/2	28 1/2
Worldwide	300	$14 1/2	12 1/4	14 1/2	+ 1 7/8	18 1/2	11 3/8
Wr Harg	400	$5 1/4	5	5		7 1/2	400
Yk Bear	31570	$9 1/4	9 1/8	9 1/4		10 1/4	8 1/4
York Cons	2000	52	52	52	+ 2	80	50
Y Lambton	16000	80	70	75	- 3	112	60
Zellers A	3403	$19 1/4	18 1/4	18 1/4	- 1 1/8	19 3/4	15 1/2
Zephyr	5300	390	375	380		470	360

Trust Units

BBC R un	8152	$13 1/2	12 1/4	12 3/4	- 7/8	15 1/4	12 1/4
BM-Rt un	25495	$7 1/2	7	7 3/8	+ 1/8	9 7/8	7
C Perm un	8129	$7 1/4	6 3/4	7		8 1/8	6 5/8
C Realty u	20200	$5	480	480	- 10	5 1/4	445

VANCOUVER

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
Aaron	1000	290	290	290	
Action	3400	116	115	116	+ 1
Aero	6850	790	760	775	- 5
Agassiz	4633	155	151	155	+ 2
Ajay res	4500	104	100	104	+ 1
Aleta	1000	190	190	190	
Amca	2000	650	635	635	- 15
Am Flrit	2900	$9 1/4	8 7/8	8 7/8	- 3/8
Am Pyd	3700	610	590	600	- 20
Amore	2500	550	535	535	- 15
Anchor	4400	$5	4 3/4	5	+ 1/4
Andex	5000	67	63	63	- 3
Anglo Bo	900	255	250	250	- 10
Arcdia	5000	65	65	65	
Argo	875	$9 3/4	9 1/2	9 1/2	- 1/2
Argyll	12200	375	360	360	- 10
Arizona	10000	$10	10	10	- 1/8
Artsian	11433	500	490	495	
Ascot	1800	330	325	330	- 10
Atlntc	16850	210	200	209	+ 4
Avino	1100	270	270	270	
Azure	9500	68	67	67	+ 2
Banner	15300	$12 7/8	12 1/2	12 3/4	+ 1/4
Bar	500	340	340	340	+ 15
Barrier	2500	92	89	89	- 6
Bath N	2100	275	250	270	
Beaver	200	300	300	300	
Bevrhd	1400	590	585	590	+ 5
Benson	620000	160	126	145	+ 19
Betina	2000	195	195	195	- 5
Bianca	6800	145	140	145	+ 5
Blkdme	5540	395	395	395	+ 5
B Giant	2300	220	210	210	- 5
Bmc oil	7400	235	220	225	
Brace	z333	50	50	50	
Brandy	4000	75	74	74	- 6
Bras d or	500	$8 1/2	8 1/4	8 1/2	+ 3/8
Brent	42605	$15	14 1/4	14 3/8	+ 1/8
Brican	1100	290	290	290	
Br S ilbk	1050	$8	8	8	
Cdr Res	7500	63	63	63	- 5
C T Exp	4000	60	57	57	
BX Dev	110	$35	35	35	
Caldnia	12600	335	325	335	
Calif slv	100	$6 3/4	6 3/4	6 3/4	
C Brnca	4000	350	350	350	- 10
Cda min	12800	104	96	96	+ 1
Cdn ponr	8700	290	275	280	+ 43
Canalta	4000	135	130	135	+ 5
Canbec	z300	98	98	98	
Cantex	12200	435	425	430	- 5
Casino	5000	60	55	55	
Caulfld	5700	190	185	185	- 15
Celico R	700	300	300	300	
Champ	7700	255	250	255	+ 5
Charltn	11800	119	115	115	- 1
Chariot	4100	600	585	585	- 10
Cheyen	7200	225	215	225	+ 25
Choper	1000	160	155	155	
Chrmx	500	55	55	55	
Cima	z200	108	108	108	
Citlec	9850	60	50	52	+ 2
Clytron	52050	220	190	220	+ 25
Claymr	1000	62	62	62	
Cobre	9500	90	85	90	+ 5
Cochrn	1000	170	170	170	+ 19
Colby	5900	562	550	560	+ 10
Comet	500	130	130	130	+ 5
Cmwl	3000	60	58	58	- 1
Conbea	29132	65	62	63	- 1
C Bound	8300	125	121	124	- 1
C Cinola	1200	$10 1/2	10 1/2	10 1/2	- 1/8
C Five St	17600	365	350	365	+ 5
C orofno	1850	300	285	300	
C S Butte	z250	44	44	44	
C S Rdge	500	70	70	70	+ 2
Contct	106050	355	330	350	+ 15
Con Sv	4600	590	585	587	+ 12
Cop york	2700	225	220	220	- 10
Cop Gnt	1500	380	370	380	
Cop Lak	110575	875	812	830	
Coralta	21800	$7 3/4	7 1/4	7 3/4	+ 1/4
Cornwl	18100	575	550	570	+ 20
Corprte	2900	140	130	140	+ 15
Cosmos	6000	165	165	165	- 10
Covnex	9500	130	125	130	
Cream	1700	74	73	73	- 2
Cube	1500	89	89	89	- 1
Cumo	20920	$15 3/8	14 5/8	15 3/8	+ 1 1/8
Cusac	2000	535	490	490	
Damsc	320426	$13 3/8	10 1/4	11 3/8	- 1/4
David	6200	$18 5/8	17 7/8	18	
Dav Kys	z200	42	42	42	
Dltpet	2800	310	300	300	
DPP	4000	135	130	135	+ 5
Dimc	1500	230	230	230	
Dly vrd	500	260	260	260	- 20
Donegl	6700	475	460	460	- 10
Dor val	12200	545	530	535	- 10
Dora	3200	129	120	120	
Dorado	4500	68	65	65	
D eagle	600	555	550	550	
Dungnn	500	90	90	90	- 5
Eagle R	600	370	370	370	- 10
Eaglet	5200	675	665	670	+ 5
El Coco	5200	450	430	450	+ 10
Eldor	5300	130	125	125	- 5
Elmont	6900	245	235	245	+ 5
Energx	1000	240	240	240	- 10
Enex	5500	600	580	590	+ 10
Entrpr	11500	160	155	160	
Equity si	700	$32 1/4	32	32	- 1/2
Esprnz	z300	143	143	143	
Eurocn	3700	410	400	405	+ 5
Fisher	23625	595	580	590	+ 5
Fortr	5000	125	125	125	
Forum	500	125	125	125	
Futurty	2000	30	30	30	
Galvstn	2800	260	255	260	
Gascm	1500	225	220	225	+ 15
Gaslite	4300	290	285	290	+ 5
Gnl Egy	136445	$22 1/2	21	22 1/2	+ 3/8
Geodm	2600	210	200	205	+ 5
Giant Ex	1800	150	150	150	+ 5
Glamis	1400	325	300	325	+ 25
Goldblt	3000	290	280	280	- 20
Gold crk	1000	195	195	195	- 5
GGate	600	225	225	225	
Golex	13000	50	49	50	+ 2
Good hp	z50	380	380	380	
Gowga	39800	140	130	140	+ 13
G N Pete	1600	58	58	58	
Grt Pac	12700	410	395	400	
Grnwd	170700	620	580	600	
Grndst	2042	125	124	124	
Grove	10700	700	675	700	+ 15
Hale	19000	270	245	270	+ 25
Hallmk	1000	69	69	69	- 1
Hansa	11000	90	87	88	- 2
Hecate	2200	120	120	120	
Hmspr	2750	$12 3/4	12 1/8	12 3/8	+ 3/8
Hilnd Cr	723	244	235	244	+ 14
Hghwd	3300	400	365	400	
Himac	6400	200	195	200	
Host	2000	150	140	150	+ 15
IceStn	4900	350	340	350	
Imp Met	3500	100	100	100	
Initial	3500	120	120	120	+ 10
Intrlke	37600	500	455	500	+ 40
Intrmet	z400	110	100	100	
Itl Brmc	16400	192	185	192	+ 2
I Ionarc	1700	80	80	80	+ 1
Intl mak	800	120	120	120	
Intl Pete	14000	850	812	840	+ 25
IShasta	1800	101	101	101	+ 6
I Stndrd	6700	605	575	605	+ 40
I ocean	200	370	360	360	- 20
Invex	6600	170	168	170	
Iona Svr	20500	495	465	485	+ 30
Irvco	5000	225	200	220	+ 10
Jet Star	8766	805	800	800	- 5
Joy Ind	5000	$9 1/4	9	9 1/4	+ 1/4
Jubile	433939	250	210	215	- 25
Kamad	4700	175	170	175	+ 5
Kndahr	1900	305	300	305	
Karin Ik	3000	60	51	51	- 9
Keith	7500	33	33	33	
Kelly	3800	230	215	225	+ 5
KentE	35100	130	123	130	+ 8
Klondx	500	145	145	145	+ 12
Knobby	22750	325	305	325	+ 20
La Teko	2600	115	110	110	- 5
Laco	2000	145	140	140	- 5
Lansco	5800	110	104	110	
Laredo	3500	160	145	160	+ 10
Liberty	11600	240	228	240	+ 12
Lincoln	200	$7 3/4	7 3/4	7 3/4	
Lion Mn	2000	201	200	200	
Lorcan	2880	400	390	395	+ 5
MCP R	500	155	155	155	
M M Prc	500	50	50	50	
Macfie	10400	360	335	350	+ 5
Maclan	5000	100	85	100	
Mnchst	9500	65	61	65	+ 5
Mrbaco	1000	190	190	190	
Marge	4000	115	115	115	
Mark V	2000	160	150	1y0	
Mascot	900	260	250	250	- 10
Maymc	900	365	365	365	- 15
May rlh	9100	180	175	179	+ 4
Mconel	2200	65	65	65	
Medaln	5800	102	91	91	- 9
Megaln	39800	240	230	240	
Mid cda	15299	230	220	230	
Mid Mtn	5380	95	95	95	
Midval	9100	220	200	220	
Molco	3100	490	480	485	- 5
Mongm	500	$8 1/4	8 1/4	8 1/4	+ 3/4
Mt Grnd	100	$9 1/2	9 1/2	9 1/2	- 3/8

Mosprt

4500 69	65	65	+ 4		
Mosqto	600	350	330	330	- 20
Mutual	5000	67	65	67	- 1
Nw Gth a	z73	185	185	185	+ 1
Nesbitt	500	75	75	75	
N Aston	8800	150	145	150	+ 5
N Cinch	20800	310	275	305	+ 30
Newcst	3500	215	200	210	+ 10
N Congr	9000	120	115	115	- 5
N Frontr	2700	$9 1/2	9 1/8	9 1/2	+ 1/4
Newhk	1000	75	75	75	- 5
N Minex	2000	200	195	200	
N Nadna	3375	250	240	250	
N Privtr	4100	150	150	150	+ 5
N Scope	4800	80	75	80	
New tye	13933	115	101	105	- 5
Ni Cal	6400	$7	7	7	
No 6 Mot	18500	205	198	205	+ 5
Norco	11300	650	615	625	- 30
Norex	655650	235	210	230	+ 15
Norqes	2260	$5 1/2	5	5	
Nortek	12100	490	480	490	+ 10
Nthair	3800	520	515	520	+ 5
Na powr	147300	$8 1/2	7 1/2	8 1/2	+ 1
Nth Hart	11700	95	88	95	+ 7
Nth Sth	1500	365	365	365	
NW Vent	1200	150	150	150	+ 5
NRD Mn	1750	$12 3/4	12	12	- 3/4
Nu Engy	600	855	825	855	+ 30
Nunsco	1501	335	335	335	
Nuspar	4400	62	60	62	+ 1
O'Lori	9000	45	41	45	
Oly	4500	250	245	250	
Omni	2500	410	395	395	- 15
Osec A	12028	65	65	65	
Outlnd	7500	245	225	225	+ 25
P cypres	7500	285	275	285	+ 10
P seadr	21050	270	250	270	+ 20
P Acher	9000	42	40	41	- 1
P Arctic	4300	420	415	420	+ 5
Paragn	3160	220	210	210	- 10
Pthfndr	16000	40	38	38	- 2
Pegsus	6210	$9	8 1/2	9	+ 1/2
Peppa	2000	66	66	66	- 4
Perry R	2300	125	125	125	- 5
Petro pk	2000	215	215	215	- 5
Pilgrm	2900	300	295	295	- 5
Pine Bel	4500	125	120	125	
Piper	1000	480	460	480	
Prare pc	1700	$5	5	5	
Princss	4000	31	31	31	
Prism	2000	435	430	430	+ 10
Pryme	58450	$15	14	14 1/8	- 3/8
Qunstk	600	$6 3/8	6 1/8	6 3/8	+ 1/8
Quintin	1500	170	165	165	- 10
Quinstr	29775	650	600	630	- 10
Quinto	3600	155	155	155	+ 5
Ramm	4600	310	265	300	+ 35
reako	10100	95	91	91	+ 1
Redfrn	1500	165	160	160	- 5
Redfrd	20010	410	400	410	+ 5
Reef	24400	520	500	515	+ 15
Regncy	1800	75	75	75	
Reeves	1000	65	65	65	
Rex silv	500	90	90	90	
Rhodes	8100	320	300	300	- 20
Rimrck	1500	33	33	33	
Rio Plat	4500	175	170	170	- 5
Riviera	7200	240	230	235	- 5
Robert	1000	85	85	85	+ 5
Ronrco	1700	300	290	300	
Rosmc	6100	230	225	225	
Ruv ver	2300	315	300	300	- 10
Sabina	1100	90	90	90	+ 3
Sable	800	195	195	195	
Saco	2500	105	104	104	
St elias	1500	85	85	85	
Samsn	13600	65	60	64	
Santa S	47102	$12 3/4	10 1/4	10 1/2	- 3/8
Saxton	1000	$7	7	7	
Scottie	1450	$10 3/4	10 1/2	10 5/8	+ 1/8
Seafrth	9800	105	100	100	
Selkrk	6000	123	115	123	+ 8
Shcklin	8700	100	95	95	- 5
Sharon	500	180	180	180	- 5
Sheba	500	50	50	50	
Shelter	2300	180	160	160	- 15
Slvrdo	1600	430	425	425	+ 5
S Chief	15100	275	250	260	- 15
S Prncss	1300	250	240	240	- 10
S Spring	500	40	40	40	
S Stndrd	6700	170	169	170	+ 5
Svr Tusk	15000	150	142	147	+ 2
Silvex	2000	154	154	154	- 11
Skalbn	700	250	250	250	
Slocan	2500	70	69	70	
Sonor	1400	275	245	250	- 25
Sooner	2600	330	320	330	+ 5
Soufork	5500	170	170	170	- 5
Sovrgn	z100	81	81	81	
Stall Lak	1300	105	105	105	
Stampd	1900	$7 3/8	7 1/2	7 3/8	
Stnd Skt	5178	55	55	55	
States	16400

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Option	Mois	Prix	Op. en Cir.	Vol.	Dern. Trans.	Ferm. du Titre
Alcan	My	35	57	2	$3⅛	$38⅛
Alcan	My	40	20	1072	1	$38⅛
Alcan	My	40 p	138	22	150	$38⅛
Alcan	Ag	35	55	162	$4⅜	$38⅛
Alcan	Ag	40	168	1005	150	$38⅛
Alcan	Ag	40 p	50	218	$3	$38⅛
Alcan	Ag	45	7	382	60	$38⅛
Alcan	Ag	45 p	8	67	$6⅜	$38⅛
Alcan	Nv	40	6	588	$2¾	$38⅛
Alcan	Nv	40 p	99	157	$3¼	$38⅛
Alcan	Nv	45 p	1	52	$6⅜	$38⅛
Alt Enr	Jn	25	30	97	170	$25⅞
Alt Enr	Jn	27½	4	95	50	$25⅞
Alt Enr	Sp	27½	5	172	160	$25⅞
Aqutin	Jn	40	1	282	$20⅜	$59
Aqutin	Jn	45	10	203	$14½	$59
Aqutin	Jn	50	5	629	$10	$59
Aqutin	Jn	55	7	336	$6½	$59
Aqutin	Jn	55 p	2	47	125	$59
Aqutin	Jn	60	106	192	$2½	$59
Aqutin	Sp	40	1	67	$22½	$59
Aqutin	Sp	45	3	407	$18¾	$59
Aqutin	Sp	50	7	95	$13½	$59
Aqutin	Sp	55	4	123	$8¾	$59
Aqutin	Sp	60	12	78	$6	$59
Aqutin	Dc	40	10	84	$24½	$59
Aqutin	Dc	50 p	2	119	175	$59
Aqutin	Dc	60	1	25	$8⅞	$59
Asama	Jy	17½	33	217	$2⅛	$18
Asama	Jy	20	59	610	85	$18
Asama	Oc	15	9	12	$1¼	$18
Asama	Oc	20	11	245	150	$18
Asama	Oc	22½	3	503	100	$18
Bell Can	My	17½	64	6	65	$18¼
Bell Can	Nv	20	3	2037	45	$18¼
Bk Mtl	My	27½	40	14	20	$27⅞
Bk Mtl	My	30 p	24		$2	$27⅞
Bk Mtl	Ag	30	8	365	115	$27⅞
Bk Mtl	Ag	32½	1	403	40	$27⅞
Bk Mtl	Ag	35	2	636	20	$27⅞
Bk Mtl	Nv	30	6	430	190	$27⅞
Bk Mtl	Nv	32½	3	221	75	$27⅞
Bk NS	Jn	27½	20	118	90	$27½
Bk NS	Sp	27½	2	2	$2	$27½
Bk NS	Sp	30	1	102	100	$27½
Bk NS	Dc	27½	5	5	$2⅞	$27½
Bow Val	Ja	15	104	180	$6⅞	$19½
Bow Val	Ja	20	1	170	$3¾	$19½
Bow Val	Jy	15	19	212	$4⅜	$19½
Bow Val	Jy	17½	59	893	$3	$19½
Bow Val	Jy	17½p	2	176	50	$19½
Bow Val	Jy	20	75	2303	150	$19½
Bow Val	Jy	20 p	4	208	125	$19½
Bow Val	Jy	22½	32	854	70	$19½
Bow Val	Jy	22½p	13	106	$3	$19½
Bow Val	Jy	25	30	555	25	$19½
Bow Val	Jy	25 p	10	34	$5	$19½
Bow Val	Jy	27½p	1	26	$8	$19½
Bow Val	Oc	17½	28	530	$4	$19½
Bow Val	Oc	20	85	1062	$2⅝	$19½
Bow Val	Oc	22½	55	990	170	$19½
Bow Val	Oc	22½p	5	118	$3⅜	$19½
BP Can	Jy	35	10	63	$12	$46½
BP Can	Jy	40	18	297	$7½	$46½
BP Can	Jy	45	14	380	$3½	$46½
BP Can	Jy	50	20	236	190	$46½
BP Can	Oc	40 p	14	22	135	$46½
BP Can	Oc	45	15	176	$6½	$46½
BP Can	Oc	45 p	6	24	$2⅞	$46½
BP Can	Oc	50	3	63	$3¼	$46½
Brscn A	My	35	73	23	1	$35⅛
Brscn A	Ag	35	21	144	$2⅛	$35⅛
Brscn A	Ag	40	7	81	65	$35⅛
CanP E	My	20 p	1	1	20	$24¾
CanP E	My	22½	10		$2	$24¾
CanP E	My	25	36	405	1	$24¾
CanP E	My	25 p	20	11	20	$24¾
CanP E	Ag	20	2	20	$5½	$24¾
CanP E	Ag	25	8	379	150	$24¾
CanP E	Ag	27½p	2	18	$3½	$24¾
CanP E	Nv	25 p	15	89	175	$24¾
CBth A	Jy	30	20	83	60	$27⅜
Cmnc	Jn	65	10	50	$4⅛	$68
Cmnc	Jn	70	1	46	100	$68
Cmnc	Sp	70 p	3	11	$3½	$68
Cmnc	Dc	65 p	5	5	$3¼	$68
Cmnc	Dc	70 p	3	17	$3½	$68
Cmnc	Dc	75	1	2	$2¼	$68
CP Ltd	My	40	12	7	$5¼	$44⅞
CP Ltd	My	45	58	591	1	$44⅞
CP Ltd	My	45 p	219	322	5	$44⅞
CP Ltd	My	50 p	10		$5	$44⅞
CP Ltd	Ag	40	5	207	$6	$44⅞
CP Ltd	Ag	45	2	619	$2¼	$44⅞
CP Ltd	Ag	45 p	36	80	$2	$44⅞
CP Ltd	Ag	50 p	1	53	$5½	$44⅞
CP Ltd	Nv	40 p	4	5	90	$44⅞
CP Ltd	Nv	50	4	128	190	$44⅞
CRL	Jn	20	27	759	$3	$22¼
CRL	Jn	20 p	60	804	35	$22¼
CRL	Jn	21⅜	80	837	160	$22¼
CRL	Jn	23⅜	25	927	60	$22¼
CRL	Jn	23⅜p	3	57	140	$22¼
CRL	Dc	23⅜	3	60	$2¾	$22¼
D Pete	Ja	18	20	178	$6⅜	$22
D Pete	Ja	19 p	2	112	80	$22
D Pete	Ja	20	36	306	$5¼	$22
D Pete	Ja	20 p	1	1311	110	$22
D Pete	Ja	22	37	192	175	$22
D Pete	Ja	22 p	2	42	175	$22
D Pete	Jy	15	30	707	$7½	$22
D Pete	Jy	16	15	2510	$6½	$22
D Pete	Jy	17	72	6043	$5¾	$22
D Pete	Jy	18	302	2587	$4½	$22
D Pete	Jy	19	117	4113	$3¾	$22
D Pete	Jy	19 p	2	1947	50	$22
D Pete	Jy	20	394	2864	$3⅛	$22
D Pete	Jy	20 p	25	1020	60	$22
D Pete	Jy	22	809	4221	185	$22
D Pete	Jy	22 p	145	320	150	$22
D Pete	Sp	19	15	135	$4¼	$22
D Pete	Sp	20	5	115	$3⅞	$22
D Pete	Oc	15	16	256	$7¼	$22
D Pete	Oc	16	27	1753	$7¼	$22
D Pete	Oc	17	20	2180	$6½	$22
D Pete	Oc	18	50	1320	$5¾	$22
D Pete	Oc	18 p	5	225	30	$22
D Pete	Oc	19	6	1590	$4⅞	$22
D Pete	Oc	20	407	3651	$4⅛	$22
D Pete	Oc	20 p	43	913	90	$22
D Pete	Oc	22	323	1325	$3⅛	$22
D Pete	Oc	22 p	15	120	165	$22
D Pete	Dc	16	25	14	$7⅜	$22
Denis	Jy	50	10	651	175	$48¼
Denis	Oc	45	2	97	$6¾	$48¼
Denis	Oc	55	5	147	$3¼	$48¼
Dmtr	Jy	35	10	130	$2¾	$36
Dmtr	Jy	40	10	30	110	$36
Dom M	Jy	25 p	8	60	30	$29⅛
Dom M	Jy	27½	16	1060	$3½	$29⅛
Dom M	Jy	30	101	479	145	$29⅛
Dom M	Jy	32½	2	442	75	$29⅛
Dom M	Oc	25	68	168	$57⅛	$29⅛
Dom M	Oc	27½	12	360	$5	$29⅛
Dom M	Oc	27½p	4	8	155	$29⅛
Gnstar	Ja	35	5	7	$6	$37¾
Gnstar	Jy	40	2	263	110	$37¾
Gnstar	Oc	45	2	83	65	$37¾
Gulf C	My	20	83	319	$8½	$28¾
Gulf C	My	22½	136	508	$6	$28¾
Gulf C	My	25	855	2234	$3½	$28¾
Gulf C	My	27½	3315	3820	105	$28¾
Gulf C	My	27½p	13	315	1	$28¾
Gulf C	My	30	2894	7043	5	$28¾
Gulf C	My	32½	433	1412	1	$28¾
Gulf C	My	35	222	837	1	$28¾
Gulf C	Ag	20	136	1269	$9¾	$28¾
Gulf C	Ag	22½	88	1165	$7½	$28¾
Gulf C	Ag	22½p	10	547	30	$28¾
Gulf C	Ag	25	726	4671	$5⅞	$28¾
Gulf C	Ag	25 p	39	812	65	$28¾
Gulf C	Ag	27½	21611	10155	$4½	$28¾
Gulf C	Ag	27½p	157	317	170	$28¾
Gulf C	Ag	30	2015	1335	$3⅛	$28¾
Gulf C	Ag	30 p	36	31	$27⅛	$28¾
Gulf C	Nv	22½	5	1074	$8⅜	$28¾
Gulf C	Nv	22½p	30	102	50	$28¾
Gulf C	Nv	25	190	1734	$6⅜	$28¾
Gulf C	Nv	27½	148	2072	$5	$28¾
Gulf C	Nv	27½p	5	377	$2	$28¾
Gulf C	Nv	30	81	56	$3⅞	$28¾
Gulf C	Nv	30 p	33	33	$3	$28¾
HB Mn	Jn	30	30	91	150	$30¼
HB Mn	Sp	30	8	106	$3¼	$30¼
HB Mn	Sp	32½	20	36	185	$30¼
HBOG	My	20	5	14	$16¼	$36⅛
HBOG	My	25	26	77	$11⅛	$36⅛
HBOG	My	27½	7	100	$8	$36⅛
HBOG	My	30	138	158	$6⅜	$36⅛
HBOG	My	32½	96	77	$3½	$36⅛
HBOG	My	32½p	4	25	1	$36⅛
HBOG	My	35	343	306	150	$36⅛
HBOG	My	40	35	174	5	$36⅛
HBOG	Ag	20	59	245	$17	$36⅛
HBOG	Ag	22½	12	289	$14½	$36⅛
HBOG	Ag	25	143	582	$13½	$36⅛
HBOG	Ag	27½	43	242	$12	$36⅛
HBOG	Ag	30	214	1193	$9½	$36⅛
HBOG	Ag	30 p	2	56	135	$36⅛
HBOG	Ag	32½	255	617	$7½	$36⅛
HBOG	Ag	32½p	9	18	$2⅛	$36⅛
HBOG	Ag	35	1425	2228	$6¼	$36⅛
HBOG	Ag	35 p	23	22	$3	$36⅛
HBOG	Nv	20	4	36	$16½	$36⅛
HBOG	Nv	22½	5	65	$15	$36⅛
HBOG	Nv	25	1	281	$13½	$36⅛
HBOG	Nv	27½	21	212	$11¾	$36⅛
HBOG	Nv	30	5	29	$10¾	$36⅛
HBOG	Nv	32½	3	66	$9	$36⅛
HBOG	Nv	35	82	152	$7¾	$36⅛
Husky	Ja	15	30	206	$6	$18½
Husky	Ja	17½	3	266	$4¼	$18½
Husky	Jy	15	46	1573	$4	$18½
Husky	Jy	17½	83	1745	$2⅛	$18½
Husky	Jy	17½p	2	53	60	$18½
Husky	Jy	20	61	1206	90	$18½
Husky	Jy	22½	32	826	30	$18½
Husky	Oc	15	40	341	$5	$18½
Husky	Oc	17½	27	746	$3⅛	$18½
Husky	Oc	17½p	10	129	100	$18½
Husky	Oc	20	126	819	185	$18½
Husky	Oc	22½	61	262	105	$18½
Husky	Oc	22½p	6	15	$3¾	$18½
I Pipe	My	15	17		95	$16⅛
IAC	Sp	12½	30	327	60	$11
IAC	Dc	10	3	27	$2¾	$11
IAC	Dc	12½	2	207	110	$11
I-City	Jn	15	51	276	$2½	$17
I-City	Jn	17½	35	1309	65	$17
I-City	Jn	20	33	1116	25	$17
I-City	Jn	20 p	2	2	$3	$17
I-City	Sp	15	5	802	$3	$17
I-City	Sp	17½	5	702	190	$17
I-City	Dc	15	1	104	$4	$17
I-City	Dc	17½	11	83	$27⅛	$17
I-City	Dc	20	11	355	185	$17
Inco	My	20	40	12	$7⅜	$28⅛
Inco	My	22½	161	173	$5⅞	$28⅛
Inco	My	25	1203	810	$2¾	$28⅛
Inco	My	27½	1142	423	40	$28⅛
Inco	My	27½p	5	142	75	$28⅞
Inco	My	30	141	632	15	$28⅛
Inco	My	30 p	20	3	$2	$28⅛
Inco	Ag	20	7	98	$8¼	$28⅛
Inco	Ag	22½	12	458	$5⅜	$28⅛
Inco	Ag	25	139	1215	$4⅜	$28⅛
Inco	Ag	25 p	42	344	55	$28⅛
Inco	Ag	27½	364	1794	$2½	$28⅛
Inco	Ag	27½p	108	214	135	$28⅛
Inco	Ag	30	220	805	170	$28⅛
Inco	Ag	30 p	45	61	$2½	$28⅛
Inco	Nv	20	4	118	$9	$28⅛
Inco	Nv	22½	8	297	$7¼	$28⅛
Inco	Nv	22½p	5	40	50	$28⅛
Inco	Nv	25	111	534	$5¼	$28⅛
Inco	Nv	27½	66	537	$3¾	$28⅛
Inco	Nv	27½p	6	39	190	$28⅛
Inco	Nv	30	50	279	$2½	$28⅛
IOil A	My	30	39		$6½	$36⅜
IOil A	My	32½	236	36	$3⅞	$36⅜
IOil A	My	35	317	102	140	$36⅜
IOil A	My	40	16	887	1	$36⅜
IOil A	Ag	30	4	208	$8	$36⅜
IOil A	Ag	32½	19	576	$5⅜	$36⅜
IOil A	Ag	35	90	1251	$3½	$36⅜
IOil A	Ag	35 p	5	285	80	$36⅜
IOil A	Ag	40	81	1143	135	$36⅜
IOil A	Ag	40 p	5	22	$3¾	$36⅜
IOil A	Nv	30	2	155	$8¼	$36⅜
IOil A	Nv	32½	21	235	$6¾	$36⅜
IOil A	Nv	35	31	376	$5	$36⅜
IOil A	Nv	35 p	21	328	150	$36⅜
IOil A	Nv	40	37	56	$2⅝	$36⅜
IOil A	Nv	40 p	14	21	$3¾	$36⅜
Labat A	Jy	30	8	274	50	$27⅛
Labat A	Oc	27½	2	48	$2½	$27⅛
MB Ltd	My	40	35	23	1	$39⅞
MB Ltd	My	40 p	22	7	1	$39⅞
MB Ltd	My	45 p	5		$5⅜	$39⅞
MB Ltd	Ag	40	10	131	$2	$39⅞
MB Ltd	Nv	40	10	98	$3⅜	$39⅞
MB Ltd	Nv	40 p	10	10	$2¼	$39⅞
Moore	My	35	3		$7⅜	$42⅞
Moore	My	40	8	6	$2⅜	$42⅞
Nat Bk	My	12½	48	114	25	$13
Nat Bk	Ag	15	10	736	15	$13
Nor Tel	Jy	40	4	163	$5	$44
Nor Tel	Jy	50	3	40	90	$44
Nor Tel	Oc	35 p	10	30	25	$44
Nor Tel	Oc	45	1	51	$3½	$44
Noran	My	27½	12	44	$5½	$32⅞
Noran	My	30	35	75	$3	$32⅞
Noran	My	32½	416	603	15	$32⅞
Noran	My	32½p	27	179	5	$32⅞
Noran	Ag	25	27	149	$8¾	$32⅞
Noran	Ag	27½	13	1568	$6¼	$32⅞
Noran	Ag	30	60	1035	$4¼	$32⅞
Noran	Ag	32½	87	1249	$2¾	$32⅞
Noran	Ag	32½p	35	113	135	$32⅞
Noran	Ag	35	154	976	150	$32⅞
Noran	Ag	35 p	5	20	$3⅛	$32⅞
Noran	Nv	25	10	602	$8¾	$32⅞
Noran	Nv	27½p	10	36	60	$32⅞
Noran	Nv	30	3	744	$5⅜	$32⅞
Noran	Nv	32½p	20	86	190	$32⅞
Noran	Nv	35	35	149	$2¾	$32⅞
Noran	Nv	35 p	6	32	$2⅞	$32⅞
Norcn	My	30	2	1	$3¼	$32⅜
Norcn	My	32½	84	66	5	$32⅜
Norcn	My	35	1	555	1	$32⅜
Norcn	Ag	30	10	197	$4⅜	$32⅜
Norcn	Ag	35	2	17	125	$32⅜
Norcn	Ag	35 p	10	5	$2¼	$32⅜
Norcn	Nv	35	1	1	$2⅜	$32⅜
Nova A	My	10	34	8	100	$11¼
Nova A	My	10⅞	52		20	$11¼
Nova A	My	11⅜	9	656	1	$11¼
Nova A	My	13⅜p	1		$2	$11¼
Nova A	Ag	11⅜	26	1015	95	$11¼
Nova A	Ag	13⅜	14	1037	35	$11¼
Nova A	Ag	13⅜p	10	207	$2⅛	$11¼
Nova A	Nv	10	148	1086	$2⅜	$11¼
Nova A	Nv	12½	49	634	115	$11¼
Nova A	Nv	15	13	240	55	$11¼
Placer	Jn	22½	10	40	135	$23⅛
Placer	Sp	25	10	25	125	$23⅛
Placer	Dc	22½	30	66	$3¾	$23⅛
Placer	Dc	25	5	114	$2½	$23⅛
Powr C	My	17½	10	30	$4¼	$21⅜
Powr C	My	20	19	25	100	$21⅜
Powr C	Ag	25	1	72	25	$21⅜
Rang	Ja	17½p	30	35	$2	$16⅝
Rang	Ja	20	2	29	180	$16⅝
Rang	Jy	12½	53	307	$4½	$16⅝
Rang	Jy	15	57	835	$2¼	$16⅝
Rang	Jy	16⅝	67	899	140	$16⅝
Rang	Jy	16⅝p	18	58	85	$16⅝
Rang	Jy	18⅜	41	619	85	$16⅝
Rang	Jy	20	125	1194	60	$16⅝
Rang	Jy	22½	15	339	30	$16⅝
Rang	Jy	25	5	247	25	$16⅝
Rang	Oc	12½	10	98	$5	$16⅝
Rang	Oc	15	33	775	$3⅜	$16⅝
Rang	Oc	17½p	2	25	170	$16⅝
Rang	Oc	20	7	518	120	$16⅝
Rang	Oc	20 p	1	5	$3	$16⅝
Rang	Oc	22½	4	337	80	$16⅝
Roy Bk	Ja	30	20	73	$2½	$29
Roy Bk	Jy	27½p	22	37	35	$29
Segrm	Ja	65	3	164	$6⅜	$63
Segrm	Jy	70	5	417	65	$63
Segrm	Jy	75	2	140	40	$63
Segrm	Oc	65	2	296	$4¼	$63
Segrm	Oc	75	3	159	70	$63
Shell C	My	25	18	25	190	$27⅛
Shell C	My	27½	171	477	1	$27⅛
Shell C	My	27½p	1	44	55	$27⅛
Shell C	Ag	27½	15	698	175	$27⅛
Shell C	Ag	30	10	681	80	$27⅛
Shell C	Nv	22½	10	11	$6⅜	$27⅛
Shell C	Nv	25	4	78	$4½	$27⅛
Shell C	Nv	27½	11	224	$2¾	$27⅛
Shell C	Nv	30	6	19	155	$27⅛
Stlco A	My	35	69	24	80	$35¼
Stlco A	My	40	10	545	1	$35¼
Stlco A	Ag	35	3	376	$3⅛	$35¼
Stlco A	Ag	35 p	5	48	100	$35¼
Stlco A	Ag	40	37	1097	85	$35¼
Stlco A	Nv	35	5	215	$4	$35¼
Stlco A	Nv	35 p	5	114	140	$35¼
Stlco A	Nv	40	7	184	165	$35¼
T-D Bk	Dc	35	10	17	130	$31¼
Total P	Ja	17½	15	15	$5¾	$23¼
Total P	Ja	20	55	70	$6½	$23¼
Total P	Ja	20 p	25	37	100	$23¼
Total P	Ja	22½	10	139	$4½	$23¼
Total P	Ja	22½p	10	20	$2¼	$23¼
Total P	Ja	25	10	19	$3¼	$23¼
Total P	Ja	25 p	5	52	$3	$23¼
Total P	Jy	20	107	191	$5	$23¼
Total P	Jy	20 p	44	33	50	$23¼
Total P	Jy	22½	139	470	$2½	$23¼
Total P	Jy	25	82	312	150	$23¼
Total P	Jy	27½	80	168	65	$23¼
Total P	Oc	20	17	88	$5¾	$23¼
Total P	Oc	20 p	15	50	100	$23¼
Total P	Oc	22½	160	427	$4	$23¼
Total P	Oc	25	29	332	$2⅜	$23¼
Total P	Oc	27½	15	275	150	$23¼
TrC PL	My	20	2	2	$5⅜	$25½
TrC PL	My	22½	32	3	$2⅞	$25½
TrC PL	My	25	1	216	195	$25½
TrC PL	Ag	25	1	216	195	$25½
TrC PL	Nv	27½	10	222	125	$25½
Wcoast	Jn	15	38	1155	30	$14½
Wcoast	Sp	15	32	629	70	$14½
Wcoast	Dc	15	8	141	100	$14½
Wcoast	Dc	17½	5	95	25	$14½
Wlkr C	Jn	27½	6	1460	50	$25⅛
Wlkr C	Sp	25	12	757	$2¼	$25⅛
Wlkr C	Sp	27½	25	675	120	$25⅛
Wlkr C	Sp	30	55	1002	60	$25⅛
Wlkr C	Sp	30 p	10	81	$4⅝	$25⅛
Wlkr C	Dc	25	5	551	$3¼	$25⅛
Wlkr C	Dc	27½	4	426	$2	$25⅛

Total volume 31946.
Total open interest 283289.
Open interest : Total des contrats achetés mais non levés ou liquidés.

OPTIONS TRANS-CANADA (NON TRANSIGÉES)

Option	Mois	Prix	Offre	Dem.	Op. Dern. en Trans.	cir.
Ab Prc	My	22½p			5	20
Ab Prc	My	25			$6¾	1
Ab Prc	My	25 p			25	17
Ab Prc	My	27½			$4¼	10
Ab Prc	My	27½p			50	27
Alcan	My	35 p			15	38
Alcan	My	45		1	1	907
Alcan	My	50		1	10	83
Alcan	Ag	35 p	75	100	60	40
Alcan	Ag	50	15	35	35	282
Alcan	Ag	50 p	$11⅜	$12⅛	$10⅜	27
Alcan	Nv	35	$5⅜	$5⅞	$5⅞	152
Alcan	Nv	35 p	100	150	110	27
Alcan	Nv	45	100	125	110	359
Alcan	Nv	50	55	80	90	93
Alcan	Nv	50 p	$11⅜	$12⅜	$10½	22
Alt Enr	Jn	22½	$3⅜	$3⅞	$3⅜	17
Alt Enr	Jn	22½p	5	30	20	10
Alt Enr	Sp	22½	$4¾	$5	$5	5
Alt Enr	Sp	22½p	25	50	55	5
Alt Enr	Sp	25	$2⅜	$2⅞	$3	39
Alt Enr	Sp	25 p	60	85	115	30
Alt Enr	Sp	27½p	$2	$2¼	$2⅛	5
Alt Enr	Dc	22½	$5⅜	$6⅛	$5½	25
Alt Enr	Dc	25	$3⅜	$4	$2½	6
Alt Enr	Dc	25 p	100	125	125	100
Alt Enr	Dc	27½	$2¼	$2½	190	22
Aqutin	Jn	35	$24	$25	$18¼	10
Aqutin	Jn	35 p		20	60	1
Aqutin	Jn	40 p	1	25	10	27
Aqutin	Jn	45 p	1	25	35	28
Aqutin	Jn	50 p	10	40	30	411
Aqutin	Jn	60 p	$3⅛	$3⅜	$3¼	16
Aqutin	Sp	35	$25¾	$26⅜	$12¾	103
Aqutin	Sp	35 p	1	25	90	100
Aqutin	Sp	45 p	25	60	25	345
Aqutin	Sp	50 p	80	120	150	42
Aqutin	Sp	55 p	$2	$2½	175	50
Aqutin	Dc	45	$18½	$19⅜	$14	15
Aqutin	Dc	45 p	50	85	145	35
Aqutin	Dc	50	$14½	$14⅞	$10½	37
Aqutin	Dc	55	$10¾	$11⅜	$12	71
Aqutin	Dc	55 p	$2½	$3¼	$2	57
Aqutin	Dc	60 p	$4¼	$5	$6	2
Bell Can	My	17½p			25	11
Bell Can	My	20			5	2026
Bell Can	My	22½			1	5
Bell Can	Ag	17½	115	135	150	168
Bell Can	Ag	17½p	10	35	5	10
Bell Can	Ag	20	15	20	20	1261
Bell Can	Ag	20 p	165	$2	$2	5
Bell Can	Ag	22½	1	5	10	250
Bell Can	Ag	22½p	$4	$4⅜	$4	7
Bell Can	Nv	17½	160	175	175	501
Bell Can	Nv	17½p	15	40	25	10
Bell Can	Nv	20 p	175	$2⅛	125	29
Bk Mtl	My	27½p			5	14
Bk Mtl	My	30		1	15	542
Bk Mtl	My	32½		1	1	597
Bk Mtl	My	35		5	1	638
Bk Mtl	Ag	27½	$2	$2	$2	54
Bk Mtl	Ag	27½p	55	70	55	5
Bk Mtl	Ag	30 p	$2⅛	$2⅜	$2	28
Bk Mtl	Nv	27½	$2⅞	$3⅛	$3	34
Bk Mtl	Nv	27½p	90	100	80	1
Bk Mtl	Nv	30 p	$2¼	$2½	90

Les taux d'intérêt à 30%? le danger existe...

GEORGES GRATTON
(collaboration spéciale)

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

■ Le taux préférentiel américain pourrait atteindre 30% à la fin de septembre. Voilà une prédiction qui risque d'engendrer une forte dose de scepticisme auprès des plus pessimistes parmi les économistes qui s'interrogent sur les perspectives économiques des prochains mois.

Celui qui fait siennes ces prévisions est nul autre que le **Dr Morton Shulman**, économiste de son état, qui s'est surtout fait connaître par ses avis éclairés dans la revue bimensuelle **"The Money Letter"**, publiée à Toronto.

Si la chose se produit aux Etats-Unis, il est inévitable que les taux grimperont aussi au Canada. La **Banque du Canada** n'aura pas d'autre choix que de laisser le taux préférentiel canadien (prime rate) suivre la tendance américaine.

Cette terrifiante éventualité provoquerait sans l'ombre d'un doute une véritable panique sur les marchés de l'or, de l'immeuble et à la Bourse.

Préoccupé par la tournure des événements, le Dr. Shulman recommande donc à ses lecteurs assidus de conserver au moins 40% de leur portefeuille en dépôts à terme de 30 jours. Inutile, en effet, d'investir pour des périodes plus longues si les taux continuent leur ascension.

Selon la source d'information utilisée par M. Shulman, il s'agit en l'occurrence de la firme **Sindlinger & Co.** de New York, le taux préférentiel américain atteindra 21% à la fin mai, 24% en juin, 29% en juillet, restera au même niveau en août, pour plafonner à 30% en septembre, retomber en octobre à 29%, 23,75% en novembre et terminer l'année à 16%.

"L'évolution de l'économie me rend très nerveux. Je le suis d'autant plus quand presque tous les experts s'accordent à dire que les taux d'intérêt vont bientôt retomber". Voir à ce sujet, notre article du 2 mai dernier où nous faisions état de l'opinion de deux firmes américaines indépendantes, Argus Research et Value Line Investment Survey".

J'aimerais me ranger de leur côté, cela me rassurerait quelque peu de penser qu'ils auront éventuellement raison", de continuer l'économiste de Toronto. Mais j'ai été à même de voir certains chiffres qui sont publiés à Washington, et cela m'inquiète, en particulier quand je constate la rapidité avec laquelle les autorités monétaires américaines impriment les billets de banques".

"Qui plus est, affirme M. Shulman, j'ai longuement hésité à publier ces informations. Je voulais d'abord m'assurer que la tendance allait se confirmer". Ces prévisions auxquelles il fait allusion ont en effet été dévoilées le 5 mars dernier à Washington par la firme Sindlinger & Co., devant un groupe sélect de 22 personnes dont deux représentants de la Réserve Fédérale américaine.

"Ces experts, souligne M. Shulman, suivent à la loupe toutes les données statistiques publiées par le gouvernement américain. Ils avaient prévu, l'an dernier, que le prime rate américain atteindrait 21%. C'est ce qui s'est effectivement produit. Nous ne pouvons donc pas nous permettre d'ignorer ce qu'ils envisagent en ce moment".

Ce qui est en effet important de retenir c'est plutôt la direction que les taux emprunteront que les paliers de plus en plus élevés qu'ils atteindront. Il est encore plus important de reconnaître que le danger existe, tout près.

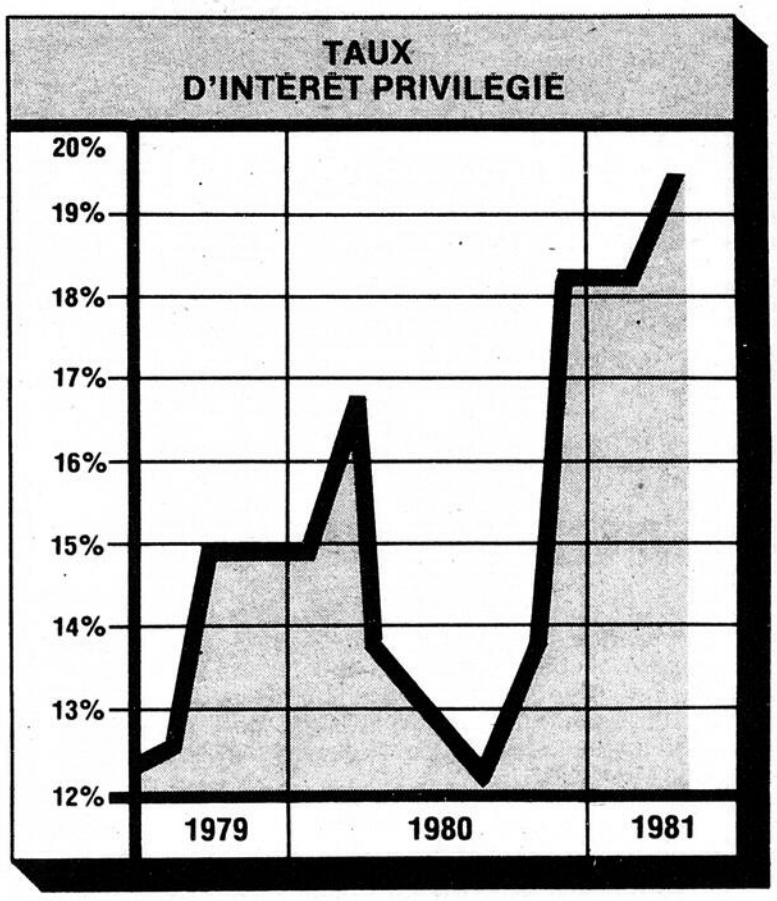
La situation pourrait donc se détériorer avant que l'on puisse parler de reprise économique.

Il nous faudra d'abord traverser le ralentissement de l'ensemble des activités économiques et ne surtout pas s'illusionner sur ses conséquences diverses.

Pour M. Shulman, l'administration Reagan, malgré le changement de ton par rapport à l'administration précédente, a nettement sous-estimé l'étendue des dégâts et par conséquent sous-évalué l'importance de trouver des correctifs adéquats.

"Il ne fait aucun doute dans mon esprit, affirme M. Shulman, que le programme anti-inflationniste imaginé par M. Reagan est voué à l'échec. Le déficit budgétaire à venir surpassera le record de $100 milliards établi par le Président Carter". Une telle éventualité mettra beaucoup de pression sur les marchés financiers et c'est cette crainte qui pousse M. Shulman à recommander à tous les investisseurs d'exercer un maximum de prudence en ce qui concerne les placements traditionnels.

"Je ne sais pas ce que décidera de faire le Président Reagan dans de telles circonstances, mais je n'hésite pas un instant à affirmer que les taux d'intérêt vont grimper plus haut. Il incombe alors à l'investisseur prudent d'investir une portion substantielle de son avoir dans des dépôts à terme de 30 jours tout au plus, jusqu'à concurrence d'un minimum de 40%", de conclure le Dr. Shulman.



Stratégies et tactiques

■ Maintenir la position que je recommande depuis le début de l'année, à savoir celle d'investir dans des dépôts à terme de 30, 60 ou 90 jours, selon vos besoins et vos objectifs. Ce n'est peut-être pas très excitant mais les intérêts s'accumulent de mois en mois, sans aucun risque de votre part.

■ Sélectionner les titres en Bourse avec prudence, éviter les titres de nature trop spéculative, particulièrement ceux inscrits en Bourse de Vancouver, où il est souvent difficile de savoir à quel niveau ils se transigent.

■ Les pétroles sont de nouveau revenus à la mode après presque six mois de léthargie. Encore une fois, procédez avec prudence et concentrez vos achats dans les titres plus stables, **Texaco Canada, Shell Canada** et **B.P. Canada.** Il est évident que c'est toujours une question de prix, inutile de courir si les prix montent trop rapidement. Vaut mieux alors attendre, il y aura d'autres occasions, et d'autres titres.

■ Dans l'article de la semaine dernière (édition du 16 mai concernant l'**Alcan**, une erreur typographique a rendu incompréhensible un paragraphe qui devait se lire comme suit: Il devient intéressant et virtuellement profitable, selon M. **Callander**, d'acheter les actions d'**Alcan** à un prix qui soit l'équivalent de sa valeur aux livres, qu'il calcule à 33,60$US (40,30$Can) pour 1981 et à 40,40$US (48$Can) pour 1982.

En grande primeur

LE RÉGIME AUTOSÉLECTEUR WALWYN

Vous permet d'améliorer le rendement de votre REER autogéré.
Vous renseigne mensuellement sur le contenu de votre REER.
Vous aide à transiger efficacement pour optimaliser la performance de votre régime.

- FRAIS D'ADMINISTRATION SEULEMENT 100$ PAR ANNÉE et déductibles de votre impôt!
- AUCUN FRAIS SUPPLÉMENTAIRE. AUCUNE LIMITE À VOS TRANSACTIONS.
- UN RELEVÉ MENSUEL DE VOS TRANSACTIONS.
- UNE ÉVALUATION SEMESTRIELLE de votre régime autosélecteur.
  Walwyn vous fait profiter des mouvements monétaires, obligataires et boursiers.
- Vous pouvez même transiger des options et percevoir des intérêts sur des sommes non investies.
- En tout temps, votre représentant Walwyn a en main la liste des valeurs de votre RÉGIME AUTOSÉLECTEUR WALWYN.
  Vous êtes toujours en mesure de surveiller et de faire évaluer vos placements.

Walwyn

l'équipe professionnelle à votre service.

Téléphonez-nous ou écrivez-nous dès aujourd'hui.

Veuillez m'envoyer votre brochure sur le RÉGIME REER WALWYN

NOM

ADRESSE

VILLE CODE POSTAL

TÉLÉPHONE: RÉSIDENCE BUREAU

Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée
Suite 1400
1200 ave. McGill College
Montréal, Québec H3B 4G7
Téléphone (514) 879-1500

Ottawa accroîtra encore son soutien à la R & D

Pendant de nombreuses années, la recherche industrielle a fait figure de parent pauvre au Canada alors que notre pays occupait une place peu enviable dans la colonne des nations recensées par l'OCDE. L'emprise américaine sur notre économie avait créé un "effet de succursale" dans le secteur de la recherche industrielle et favorisé une fuite des cerveaux vers les laboratoires des multinationales américaines. Or, depuis deux ans les scientifiques du Conseil national de la recherche ont multiplié les admonestations publiques et soumis au cabinet fédéral un véritable "plan de redressement" à moyen terme.

Ces démarches n'ont pas été vaines puisque sous l'impulsion principale du soutien à la R & D industrielle, les dépenses totales du gouvernement fédéral dans les activités scientifiques devraient atteindre le chiffre de 2,5 milliards $ au cours de l'exercice financier 1981-82, soit 369 millions $ ou 17% de plus que l'an dernier.

Selon le ministre d'État (Science et Technologie), M. **John Roberts,** "ces crédits publics doivent être perçus comme un effort réfléchi et planifié en vue d'amener le Canada à consacrer 1,5% de son PNB à la recherche scientifique au tournant des années 85". Nous sommes présentement à 0,8%.

Le secteur industriel

Les prévisions budgétaires pour l'année en cours laissent apparaître une hausse de 15% dans la sous-traitance scientifique confiée au secteur industriel, soit de 328 à 380 millions $. Or, plus de la moitié des sommes dirigées vers le secteur privé proviennent de deux ministères: **Industrie et Commerce** et **Défense nationale.**

C'est ainsi que le programme d'expansion de l'entreprise, instauré en 1977, constitue l'armature principale du gouvernement fédéral pour la mise au point de produits ou de procédés nouveaux offrant de bonnes perspectives commerciales. Le ministère de l'Industrie et du Commerce consacrera 70 millions $ à ce programme de recherche industrielle dont 14,4 millions $ iront à la branche électronique.

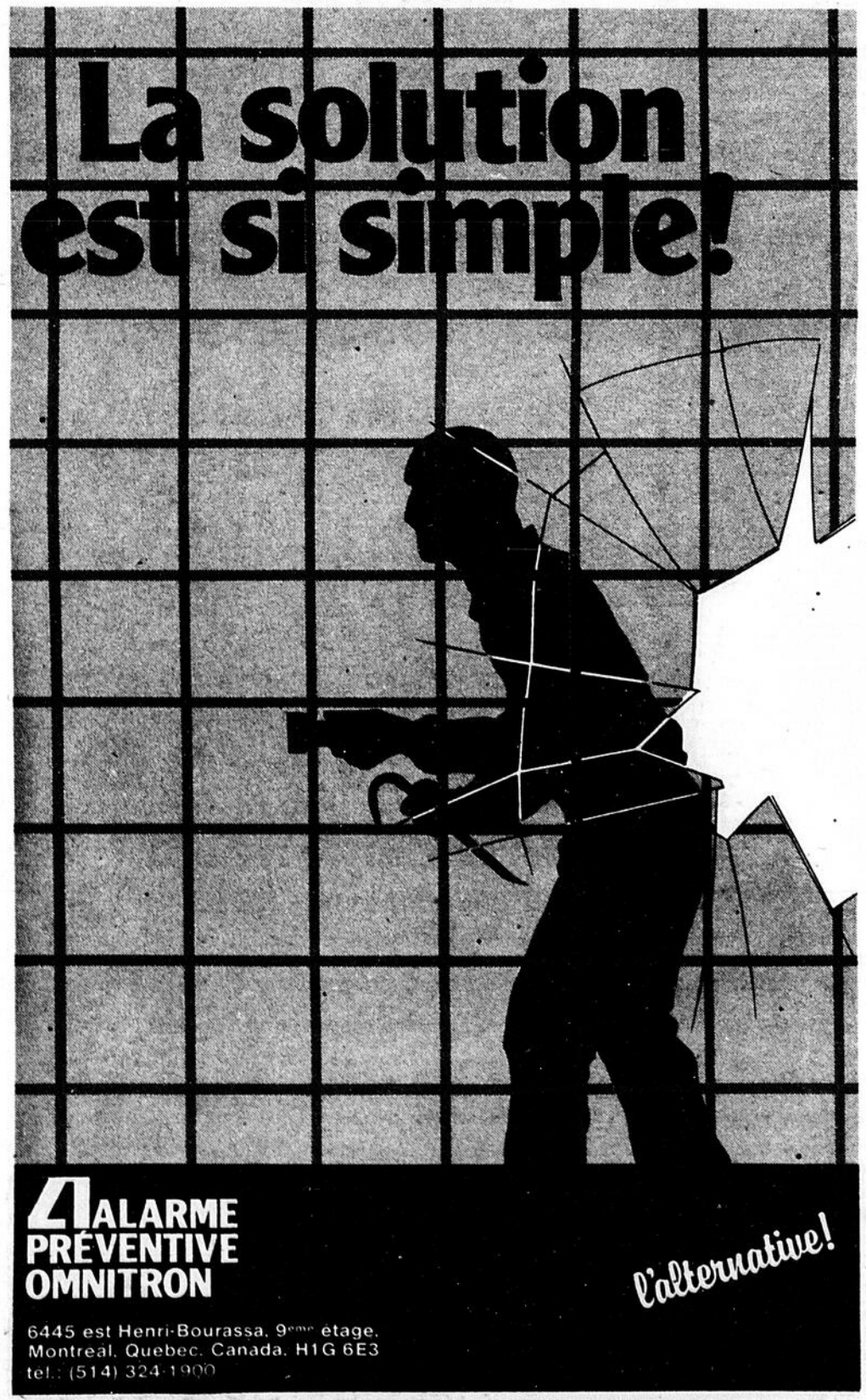
En deux ans, Ottawa a plus que doublé l'enveloppe budgétaire de ce programme alors que le ministère a fusionné nombre de programmes d'aide qui tantôt portaient sur l'innovation de produits et tantôt sur l'adaptation à la concurrence.

C'est ainsi que la société **Skotel** de Brossard a reçu une contribution de 8 370$ pour financer une étude de productivité concernant la fabrication de produits électroniques pour l'industrie de la télévision. Une somme de 126 198$ a été consentie à la firme **Datagram** de Longueuil en vue de mettre au point un système de contrôle informatisé pour les communications. Ce projet devrait accroître le chiffre de vente de 1,5 million $ et créer 15 nouveaux emplois. Au cours du seul mois de mars, le Québec a reçu près d'un demi-million de dollars répartis à travers une quinzaine de projets touchant l'innovation ou l'adaptation industrielle.

Le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense est une autre activité de soutien industriel qui vise à promouvoir les capacités technologiques de l'industrie canadienne de la défense. Quelque 40 millions $ sont consacrés à ce poste budgétaire mais, par un effet d'amalgame lié à l'évolution technologique des armes modernes, il est difficile de dissocier les efforts de recherche parrainés par la Défense nationale de ceux provenant des laboratoires du ministère des Communications.

Le projet pilote de la télévision interactive **(Télidon)** illustre le rôle de relais que doit jouer l'entreprise privée dans les secteurs de la commercialisation et de la production en série. Déjà, un consortium de fournisseurs de matériel et de services a été formé dans le cadre d'un programme conjoint État-industrie dont l'objectif immédiat est d'étendre la technologie du traitement des mots et la visualisation graphique des concepts. L'avance mondiale que détient le Canada dans cette branche de la télé-informatique pourrait se traduire par des débouchés commerciaux de l'ordre de 20 milliards $ d'ici quinze ans.

MICHEL GUENARD
(collaboration spéciale)



CARRIÈRES ET PROFESSIONS

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

Directeur des Services Administratifs

Hautement reconnue depuis plusieurs années et chef de file dans son domaine, cette entreprise québécoise mise sur une direction jeune et une situation financière des plus enviables. La croissance des affaires et une importante réorganisation justifient la création de ce poste-cadre au siège social de Montréal.

Relevant du vice-président — directeur général, vous élaborerez des structures administratives assurant ainsi un rendement optimal des ressources humaines, financières et physiques. Au plan opérationnel, vous coordonnerez un groupe d'environ vingt personnes réparties dans trois services, notamment la comptabilité, le crédit et l'informatique. Votre rôle sera de nature stratégique et vous participerez activement aux dossiers de planification à long terme et de gestion financière. Se rattache à ce poste un programme de rémunération de l'ordre de 40 000$ à 45 000$ par année.

Bilingue et diplômé universitaire, votre expérience de la grande et de la petite entreprise vous permet de maîtriser des systèmes de gestion complexes tout en demeurant sensible aux particularités de la P.M.E. La délégation, le contrôle et la prise de décisions sont des talents innés chez vous. Énergique et plein d'initiative, vous reconnaissez la P.M.E. comme une source constante de défis.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à Normand Fafard, à Montréal, sous le numéro de référence 1734.

Rourke, Bourbonnais & Associés
Conseil de direction en ressources humaines

Montréal: 1808 ouest, rue Sherbrooke H3H 1E5
(514) 937-9525
Toronto: 1075, rue Bay M5S 2B1
(416) 925-3451

Développement immobilier Compagnie en pleine croissance

Voilà l'occasion unique de vous joindre à une jeune entreprise européenne d'investissement installée au Québec depuis déjà quelques années. Relevant du directeur général, vous participerez activement à la croissance de cette firme en vous impliquant dans toutes les activités afférentes au développement immobilier.

Vos antécédents font preuve de succès dans le domaine du développement des biens immobiliers et démontrent une compétence certaine en ce qui concerne les aspects financiers et économiques des projets de développement. Votre connaissance du marché immobilier vous permet de découvrir et de mettre en valeur de nouvelles possibilités d'investissement. Vous êtes préférablement diplômé universitaire ou détenez un titre professionnel d'administrateur immobilier.

Si vous êtes entrepreneur et que vous désirez davantage utiliser vos compétences, vous êtes invité à soumettre votre curriculum vitae à Pierre Charbonneau en vous référant au dossier 2202. Toutes les demandes seront traitées confidentiellement.

Ce poste est ouvert aux hommes et aux femmes.

Woods Gordon
Conseillers en administration

630, boul. Dorchester ouest, bureau 2000
Montréal (Québec) H3B 1T9

Membre de l'association canadienne des conseillers en administration.

Un rôle clé Une grande entreprise

Un des défis des années 80 au sein de cette entreprise sera l'élaboration et l'implantation d'un système intégré de gestion des ressources humaines. Si vous partagez cet objectif et que vous œuvrez présentement dans un tel contexte, nous sollicitons votre candidature au poste de

Vice-président Ressources humaines

En pleine progression de carrière, ce poste vous offre l'occasion de laisser votre marque et de contribuer à l'essor d'un géant québécois. Diplômé universitaire, vous détenez un poste de cadre en gestion des ressources humaines. Vos aptitudes et votre comportement contribuent à la crédibilité dont vous jouissez dans votre milieu. Analytique et conceptuel, vous êtes néanmoins orienté vers l'action et votre leadership est transcendant.

Si vous vous croyez apte à postuler cet emploi de taille dont la rémunération sera à la hauteur du défi, communiquez avec Claude Vézina au numéro 875-5835 ou faites-lui parvenir votre curriculum vitae en mentionnant le dossier 2201.

Discrétion assurée.

Woods Gordon
Conseillers en administration

630, boul. Dorchester ouest, bureau 2000
Montréal (Québec) H3B 1T9

Membre de l'association canadienne des conseillers en administration.

CORRESPONDANT INDUSTRIEL AUTONOME

Il est de plus en plus évident que dans la présente conjoncture, beaucoup d'entreprises ou d'industries éprouvent des difficultés de financement. Ceci est particulièrement vrai pour de nouvelles entreprises. Cependant, l'homme ou l'industriel américain toujours à la quête de nouvelles ressources, innove et surmonte les difficultés.

Vous êtes un homme ou une femme d'âge moyen, d'une maturité et de compétence, apte à conduire votre entreprise, laquelle vous donnera l'autonomie et la rentabilité dont vous rêvez.

Votre sagesse due à la conjoncture actuelle vous arrête. Nous avons la solution. Vos projets peuvent se réaliser, si vous répondez à ce type de personne qui veut poursuivre ses objectifs.

Faites-nous parvenir votre candidature et votre curriculum vitae le plus tôt possible. Nous communiquerons avec vous incessamment.

Faire parvenir lettre de candidature et curriculum vitae à

LE JOURNAL LES AFFAIRES
465, rue St-Jean, Suite 903, Montréal, P.Q., H2Y 3S4 Référence 1003

OUTRE-MER

Des compagnies américaines recherchent des gens de différentes compétences et aptitudes pour remplir des postes outre-mer. Hommes ou femmes; très bon salaire. Ex: professionnels, enseignants, secrétaires, vendeurs, travailleurs en construction et autres. Pour rendez-vous, appelez Foreign Opportunities, Cornwall, Ontario. 1-613-938-1323.

DIRECTEUR DES SERVICES ADMINISTRATIFS (FINANCES & EQUIPEMENT)

La C.S.O.-H. est à la recherche d'un cadre dynamique pour prendre la direction de ses services administratifs.

Attributions générales

Sous l'autorité du directeur général, le DSA:

- participe à l'élaboration des objectifs et des politiques de la commission scolaire;
- définit les objectifs et les politiques propres aux services administratifs;
- établit les programmes, la répartition des responsabilités et les standards et procédures de réalisation des programmes;
- évalue les résultats de la réalisation des programmes et le rendement du personnel sous sa responsabilité;
- assiste et conseille le directeur général relativement aux services administratifs de même que les cadres des autres services et les cadres d'écoles.

Fonctions spécifiques

Le DSA est responsable de la gestion de l'ensemble des programmes et des ressources ayant trait à l'administration financière, ce qui comprend la trésorerie, la préparation du budget et les états financiers, le contrôle budgétaire et financier, la vérification interne, les opérations comptables et les analyses financières.

L'emploi du DSA comporte également la responsabilité de la gestion des programmes et des ressources ayant trait à l'équipement et comprend habituellement l'entretien préventif, physique et ménager, la protection des biens, meubles et immeubles, l'approvisionnement, la mise en place de l'équipement, les équipements communautaires et les services auxiliaires.

Qualités personnelles

- Capacité d'adaptation rapide au changement;
- aptitude à fonctionner à l'intérieur d'échéanciers serrés;
- préférence marquée pour le travail d'équipe;
- sens du leadership et aptitude pour la supervision d'un personnel;
- dons pour la communication et la liaison.

Qualifications minimales requises

Diplôme universitaire terminal de premier cycle dans un champ de spécialisation approprié, notamment en:

- sciences commerciales
- Administration

Expérience pertinente.

Traitement et autres conditions de travail

Selon la Politique administrative et salariale du M.E.Q. Echelle de traitement de $28,522 à $42,783, sujet à révision le 1er juillet 1981.

Date limite

Toute personne intéressée est invitée à faire parvenir son curriculum vitae à l'adresse suivante avant le 1er juin 1981.

COMMISSION SCOLAIRE OUTAOUAIS-HULL
Mme Monique Cyr, directeur général
122, rue St-Laurent Hull, QC J8X 1M6 **Concours C-19**

Fiducie du Québec

CHEF DE PRODUITS

Secteur de la gestion de portefeuilles, de la garde de valeurs et des services fiduciaires.

La Fiducie du Québec sollicite les candidatures de personnes possédant de solides qualifications en marketing et intéressées à occuper un poste de gestion et de développement de produits dans un environnement professionnel et stimulant.

Sous la direction du directeur du marketing et en collaboration avec une équipe pluridisciplinaire, le chef de produits a la responsabilité générale de la commercialisation d'une gamme de services financiers. Il voit notamment à l'étude du marché, à l'articulation des produits, à la définition d'objectifs et de stratégies de marketing et à la préparation et à la mise en oeuvre de programmes de communication, incluant la publicité.

Nous recherchons des candidats faisant preuve d'une grande autonomie et disposés à relever des défis importants. La personne idéale possède un diplôme universitaire en administration, en marketing, en finance, en communication ou en sciences humaines; elle a en outre acquis une solide expérience de travail reliée à la nature de la fonction; la connaissance du secteur des services financiers constituera un atout.

Curriculum vitae d'ici le 1er juin 1981. Les demandes traitées confidentiellement et portant le no. de concours 81-26 devront être adressées, par écrit, à l'adresse suivante:

Fiducie du Québec
a/s Ressources humaines
Complexe Desjardins
suite 2422
Montréal H5B 1E4

desjardins

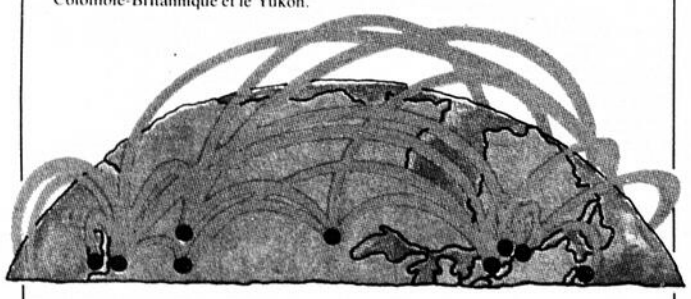
LE 1er JUIN LA CLASSE IMPÉRIALE DE CPAIR S'ÉTEND À TOUT LE CANADA.

La Classe Impériale: un standard de luxe et d'excellence à l'intention de nos passagers d'affaires qui paient le plein tarif économique.

Vous pouvez maintenant en profiter à bord de tous les vols intérieurs de CP Air*, depuis Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Edmonton et Vancouver.

(A partir du 15 juin, nous aurons une nouvelle correspondance depuis Vancouver, à destination de Victoria.)

*La Classe Impériale de CP Air n'est pas disponible vers le Nord de la Colombie-Britannique et le Yukon.



Votre temps est précieux et nous le savons. Chaque vol de la Classe Impériale vous offre un comptoir d'accueil exclusif. En un seul arrêt, vous choisissez même votre fauteuil.

Durant le vol, vous vous installez confortablement et vous vous détendez dans la section "affaires" propre à la Classe Impériale.

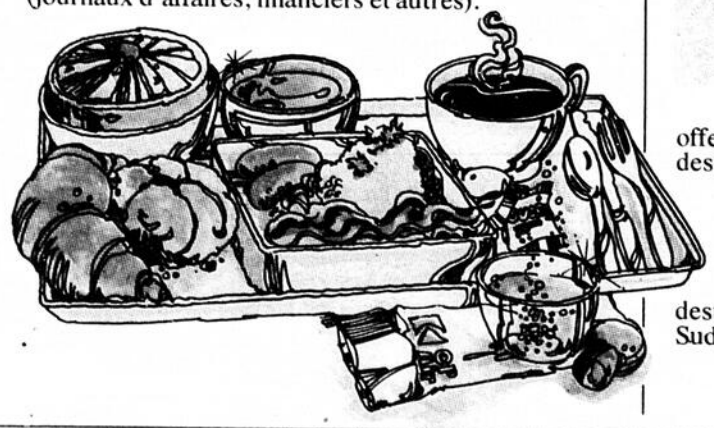
Si votre vol s'effectue entre les heures de repas, vous vous régalez avec nos succulents hors d'oeuvres, chauds ou froids.

Les consommations telles que café, apéritifs et vins, ainsi que liqueurs (si le temps nous le permet) sont *gracieusement* offertes par CP Air.

Le matin, nous servons le petit déjeuner au champagne. Lors des vols du midi et du soir, vous dégustez notre savoureuse cuisine, présentée dans notre traditionnel service de porcelaine et d'argenterie et suivie de cerises ainsi que de pralines enrobées d'onctueux chocolat.

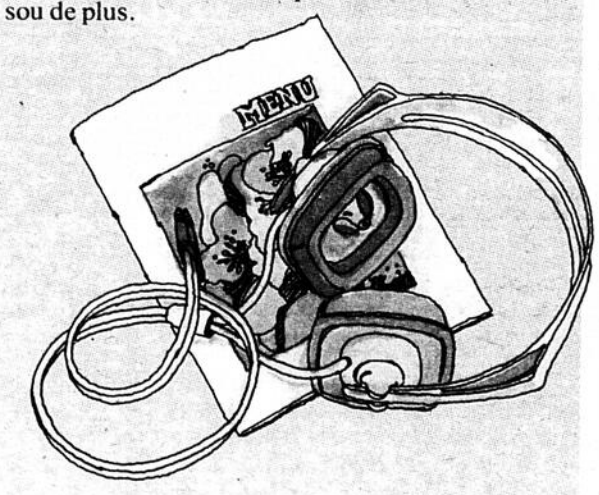
De plus, on vous remet une serviette chaude à la fin du repas.

Pous vous permettre de demeurer à la fine pointe de l'information, on vous distribue gratuitement toute une gamme de publications (journaux d'affaires, financiers et autres).



Pendant les vols de longue durée à bord de nos gros porteurs, vous bénéficiez d'écouteurs pour nos programmes de musique stéréophonique ou le cinéma (pas de cinéma à bord des DC-8 et des B727). Au dîner et au souper, vous avez le choix entre un steak de première qualité et un autre plat principal.

Le tout, sans qu'il vous en coûte un sou de plus.



Maintenant que la Classe Impériale est offerte à bord de plus de vols et vers plus de destinations, pourquoi vous contenter de moins?

Pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec votre agent de voyage ou CP Air, au 931-2233. Vous pouvez aussi appeler sans frais, au 1-800-361-8026.

Pour vos voyages à travers le Canada et à destination de l'Europe, de l'Orient et du Pacifique Sud, demandez la Classe Impériale de CP Air.

C'est une économie que vous méritez bien.

LE SERVICE "CLASSE IMPÉRIALE" DEPUIS MONTRÉAL VERS:

HALIFAX (dès maintenant): 2 vols sans escale chaque jour, l'un à 9h10 et l'autre à 12h35.	**VANCOUVER**: 1 vol sans escale à 10h30 chaque jour et 1 vol avec une escale à 18h, du lundi au vendredi.
CALGARY (dès maintenant): 1 vol avec une escale à 13h30, chaque jour.	**TORONTO**: 4 vols sans escales chaque jour. À 7h30, 8h (sauf le dimanche), 17h et 19h.
OTTAWA (dès maintenant): 1 vol sans escale à 18h, du lundi au vendredi.	**VICTORIA*** (à partir du 15 juin): 1 vol avec une correspondance à Vancouver, du lundi au vendredi à 18h.
WINNIPEG (dès maintenant): 1 vol sans escale à 13h30 et 1 vol avec une escale à 19h, chaque jour. De plus, il y a un vol avec une escale, du lundi au samedi à 8h.	

LA CLASSE IMPÉRIALE DE CPAIR

Une meilleure économie, sans frais supplémentaires. Elle n'est disponible sur aucune autre ligne aérienne.

CP Air

CP et ◀ sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée.