

**Les conséquences
de l'entrée
de la
Grande-Bretagne
dans le
Marché Commun**

LUNDI, 12 JUILLET 1971
Vol. XLIII, No 28

LES AFFAIRES

HEBDOMADAIRE D'INFORMATION FINANCIÈRE, INDUSTRIELLE ET
635, EST HENRI-BOURASSA MONTREAL 357

495-69/10-72/34/2 50402
SOC. CAN. DU MICRO-FILM INC.
M. Raymond Denant,
10 ouest, Le Rocher,
MONTREAL 127, P.Q.

FEDCO met tous les oeufs dans le même panier

par Jean Pascal Lion

Le Conseil de l'alimentation du Québec a fait officiellement connaître sa position dans l'affaire des oeufs et des poulets au cours d'une conférence de presse destinée à rendre publique une lettre que le Conseil a envoyée à M. Normand Toupin, le Ministre québécois de l'agriculture.

La prise de position du Conseil de l'Alimentation est très importante car ce conseil groupe treize associations, dont celle des épiceries en gros du Québec qui jouit d'un privilège utile pour le CAQ: l'accréditation auprès du gouvernement pour ce qui a trait au commerce des oeufs. C'est donc par cet organisme que le Conseil de l'Alimentation du Québec a soumis ses propositions au gouvernement.

La position du Conseil est que trop de place est donnée sur le marché aux oeufs distribués par Fedco d'une part, et que d'autre part, il convient d'établir une distinction

entre l'aide aux producteurs et un organisme lourd, peu efficace et créateur de problèmes (Fedco est à l'origine de "la guerre", l'Ontario n'a pris des mesures contre le poulet québécois qu'en guise de représailles). Enfin, plusieurs, au cours de la conférence de presse, ont estimé que les oeufs distribués par Fedco ne correspondaient pas aux critères de qualité exigés par le consommateur québécois.

Le Conseil propose en conséquence de réduire le rôle de Fedco, sinon de le supprimer, mais s'engage en revanche à ce que les réseaux de distribution achètent des oeufs produits au Québec jusqu'à concurrence de 50% des besoins du marché québécois (ce qui, selon le Conseil, correspond pratiquement à la production totale du Québec). Seulement le Conseil réclame certaines garanties:

(Suite à la page 17)

M. William Tetley

Les compagnies qui ne se conforment pas à la loi seront suivies de près

Le Bill 60, Loi modifiant la Loi des renseignements sur les compagnies vient d'être présentée par M. William Tetley, ministre des Institutions financières, Compagnies et Coopératives, et cette présentation fut l'occasion pour celui-ci de faire une mise au point sur l'obligation faite aux sociétés qui disparaissent d'en informer officiellement le ministère des Institutions financières. M. Tetley a notamment déclaré:

"Le projet de loi déposé devant l'Assemblée nationale a pour but de remédier à des problèmes juridiques et administratifs causés par des lacunes et des imprécisions dont souffre l'actuelle loi des renseignements sur les compagnies.

Un des rôles essentiels du ministère des Institutions financières est de recueillir les informations exigibles des corporations en vertu de cette loi. Encore faut-il qu'il soit en mesure de forcer les corporations à respecter la loi. Un prérequis est qu'il sache quelles corporations sont en existence et quelles sont celles qui n'existent plus. Il doit également être en mesure d'établir un constat de décès lorsque les faits lui démontrent qu'une corporation est décédée même si la date précise d'extinction ne peut être arrêtée avec certitude. Enfin, il doit être en

mesure de terminer l'existence d'une corporation lorsque les circonstances démontrent qu'elle n'exerce plus de pouvoir corporatif et qu'elle n'est plus à toute fin pratique qu'une coquille affublée du nom de corporation. Il apparaît pour le moins normal que l'Etat soit assuré de l'existence ou de l'extinction des corporations que lui-même il a mis au monde.

Or, à défaut d'avoir été doté d'un tel outil, le ministère est encombré de dossiers de corporations dont nous avons la certitude morale mais non légale de leur extinction. On comprendra facilement que ce n'est pas le genre de certitude dont se contente le public investisseur, créancier ou détenteur de valeur.

Le doute légal engendré par cette situation embarrasse considérablement la bonne administration de cette loi. En effet, lorsque le ministère tente de forcer les corporations, qui ne satisfont pas aux exigences de cette loi, à produire les renseignements requis, il se heurte à tant de corporations éteintes, et donc à des dépenses élevées et inutiles, qu'il est devenu prohibitif de tenter de lui donner quelque effet.

Le présent projet aura pour effet de nettoyer les dossiers des corpo-

(Suite à la page 18)

Le bill 50 en dernière lecture

Avant de réaliser le projet de la Baie James, M. Bourassa devra renverser quelques barrages à Québec

par Michel Durand

La présentation, en seconde lecture du projet de loi 50 sur le développement de la Baie James, par M. Robert Bourassa a été suivie de réactions passionnées de la part des partis d'opposition pour une fois unanimes à réclamer le report, à la reprise des travaux parlementaires d'automne, de l'étude du projet.

En fait, chacun des partis a ses raisons propres de dire "non" à M. Bourassa.

Pour le Ralliement des Crédi-tistes, l'application du Bill 50 entraînerait la création d'une province parallèle, un état dans l'Etat, administré en circuit fermé et qui ressemblerait drôlement à un Etat totalitaire" selon les mots mêmes de M. Camil Samson.

Pour l'Union Nationale — et c'était là le premier grand discours de M. Loubier en tant que chef du parti — "le gouvernement Bourassa est en train de nous fabriquer un nouveau Labrador à l'ouest, face à l'échancrure déjà pratiquée dans la géographie québécoise par la grâce du Conseil privé avec la complicité d'Ottawa". M. Loubier a d'autre part tenté de démontrer que la hâte affichée par le gouvernement Bou-

Ce projet a pour principaux objets:
1 - de constituer la Société de développement de la Baie James qui sera chargée de mettre en valeur les richesses naturelles du territoire décrit à l'annexe ainsi que d'administrer et d'aménager ce territoire;
2 - de prévoir que le développement des ressources hydroélectriques du territoire sera effectué par une filiale dont la moitié des actions seront détenues par Hydro-Québec et au moins 40% par la Société;
3 - de prévoir la constitution d'autres filiales, en collaboration avec SOQUIP, SOQUEM et REXFOR, où la Société détiendra 51% des actions et chacun de ces autres organismes 49%;
4 - d'ériger le territoire en une municipalité qui sera administrée par la Société tout en prévoyant la constitution de conseils locaux qui pourront exercer certains pouvoirs de la Société en matière municipale, lorsque au moins cinq cents personnes habiteront en permanence une localité sur ce territoire;
5 - de soumettre toute concession du domaine public dans le territoire à l'avis préalable de la Société, tout en soustrayant ses opérations de l'application des lois mentionnées à l'article 42.
Les affaires de la Société seront administrées par un conseil d'administration de cinq membres nommés par le gouvernement; il disposera d'un capital-actions de \$100 millions payé par le ministre des finances à raison de \$10 millions par année pendant dix ans.
La Société devra veiller à la protection du milieu et prévenir la pollution dans le territoire; elle pourra exproprier tout immeuble situé dans le territoire et se faire concéder tout bien du domaine public qui en fait partie; elle ne pourra toutefois céder les biens acquis par expropriation ou autrement, si ce n'est pas vente à l'enchère ou par soumission publique, sauf à ses filiales. La Société devra faire un rapport de ses activités annuellement au premier ministre qui devra le déposer à l'Assemblée nationale.
La filiale de la Société qui sera chargée du développement des ressources hydro-électriques du territoire sera administrée par un conseil composé de cinq membres nommés par le gouvernement, dont trois le seront sur la recommandation d'Hydro-Québec et deux sur celle de la Société.
La Société pourra aussi constituer toute autre filiale pour des fins d'exploitation des autres richesses naturelles, y compris le tourisme, la chasse et la pêche, pourvu qu'elle détienne au moins 51% des actions.
Les municipalités déjà existantes sur le territoire et les réserves indiennes ne font pas partie de la municipalité constituée par le bill.

rassa pour faire adopter de toute urgence le projet était suspecte. Le projet d'aménagement hydro-électrique étant, selon le leader unioniste non encore parvenu à maturité. Enfin le Parti Québécois pour sa part définit le projet en termes ima-

gés le décrivant tour à tour comme "improvisé, mal foutu (sic), inutile, publicitaire, gonflé, prétentieux... plus dangereux pour ce qu'il cache que par ce qu'il laisse voir, plus massif, tel un iceberg, dans la partie

(Suite à la page 16)

Information au crible

L'Union fait la force

L'actif de l'ensemble des caisses d'épargne et de crédit du Québec représentait 2.2 milliards de dollars en 1969. 52% de cet actif était détenu par les caisses locales de la région de Montréal où sont concentrés plus de 57% de la population totale du Québec.

C'est ce qu'indique la brochure "statistiques financières 1969 des caisses d'épargne et de crédit du Québec", publiée par la division des finances de Bureau de la statistique du Québec.

Le nombre de caisses locales répertoriées en 1969 est de 1650, regroupées en 7 fédérations, et de 23 caisses classées séparément sous le titre de non-affiliées.

Selon cette publication du Bureau de la statistique, le nombre de sociétaires en fin d'exercice est passé de 2,611,206 à 2,758,802, continuant la progression des années précédentes.

Les régions de Québec et de Trois-Rivières ont un nombre de sociétaires nettement supérieur à la moyenne du Québec en proportion de la population.

D'autre part, les régions du Nord-Ouest, de la Côte-Nord et du Nouveau-Québec sont bien en-dessous de la moyenne.

Nouvelles industries pour la région aurifère du nord

Devant la fermeture de plusieurs mines d'or

dans le nord du Québec et de l'Ontario, le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources vient d'annoncer le lancement d'un programme de recherches dans la région de Timmins-Val d'Or. Une exploitation minière diversifiée devrait, d'après les responsables du projet, enrayer la montée du chômage. Une telle reconversion a été rendue nécessaire par l'augmentation du coût de production et du prix plus ou moins fixe de l'or qui contraindront, dans les années à venir, d'autres mines à fermer. Les deux gouvernements provinciaux concernés participent conjointement à des travaux géophysiques entrepris par la Commission géologique du Canada qui termine actuellement la compilation d'un levé expérimental aéroporté effectué dans la région de Timmins. Pour sa part, le gouvernement fédéral qui aide financièrement cette industrie depuis 1948 — Loi d'urgence sur l'aide à l'exploitation des mines d'or — a déjà versé la somme totale de 289 millions de dollars et est disposé à examiner le prolongement de cette loi au-delà du 30 juin 1973, pourvu que des ententes satisfaisantes soient conclues en vue de reconversions heureuses.

La seconde partie de cet important programme pourrait voir le jour dès le début de l'année prochaine s'il y a entente de participation commune avec les gouvernements provinciaux et l'industrie.

M. Rasminsky et la gestion de l'économie canadienne

par François Gauthier, économiste.



Le 17 juin dernier, le gouverneur de la Banque du Canada, M. Louis Rasminsky présentait un mémoire au Comité sénatorial permanent des finances nationales. Dans son mémoire, le gouverneur aborde plusieurs problèmes dont celui de la lutte à l'inflation et celui du chômage et il met en lumière le rôle des stratégies monétaires et fiscales comme instruments généraux de la stratégie économique du gouvernement.

Des contradictions en quantité.

Le gouverneur ironise d'abord sur le caractère contradictoire des arguments qui avaient été invoqués devant le Comité par une foule d'économistes. Et il explique ces contradictions par "la complexité voire par l'insolubilité" de certains problèmes auxquels le Canada doit faire face actuellement comme la coexistence du chômage et de l'inflation.

Un ensemble d'objectifs.

Parmi les objectifs économiques possibles: plein-emploi, croissance soutenue de l'économie, stabilité des prix, répartition équitable des revenus, il en est un qui retient l'at-

tention, à savoir la **liberté économique**.

En effet, l'absence d'un organisme central d'où émaneraient les décisions économiques ou encore la possibilité pour les particuliers et les entreprises d'agir librement à l'intérieur des règles, des lois et des usages établis constituent une caractéristique fondamentale de l'économie canadienne actuelle.

La liberté et les stratégies traditionnelles

L'un des principaux avantages des deux grandes stratégies traditionnelles de l'économie (les stratégies fiscale et monétaire) réside dans le fait "qu'elles laissent à chacun le maximum de liberté lorsqu'il s'agit de décider ce qui doit être produit et consommé au sein de l'économie et de déterminer les prix et les revenus". En d'autres mots, ces instruments d'intervention influencent les décisions des agents économiques mais ne les dictent pas; elles assurent donc à l'économie une très grande liberté d'action.

Réconcilier la liberté avec le reste

Or, comme le souligne le gouverneur, "l'un des principaux problèmes de la stratégie économique consiste, de plus en plus, à concilier le désir d'une grande liberté économique avec celui de voir notre écono-

mie réaliser des objectifs toujours plus ambitieux et plus précis". Parmi ces objectifs, citons la stabilité des prix et le plein-emploi de la main-d'oeuvre.

La Liberté et le Pouvoir

Une des faiblesses évidentes des stratégies fiscale et monétaire réside dans le fait qu'elles sont efficaces dans la mesure où il y a une concurrence suffisante sur les marchés des biens, des services et des facteurs de production.

Outre l'inflexibilité à la baisse de la plupart des prix, l'immobilité des facteurs de production et le protectionnisme douanier, il faut mentionner les nombreuses imperfections de la concurrence réelle au Canada. Et à ce propos, le gouverneur souligne que "de très nombreux agents économiques: entreprises industrielles et commerciales, syndicats ouvriers, associations professionnelles, etc. — sont en mesure, à certains moments, d'exercer leur pouvoir de marché dans des conditions qui tendent à favoriser le développement de l'inflation en dépit d'un sous-emploi plus que marginal au sein de l'économie, puis, une fois l'inflation généralisée, à la perpétuer malgré l'atténuation de la demande."

Correction nécessaire

Pour corriger les nombreuses imperfections de la concurrence, le gouverneur recommande l'adoption de mesures pour augmenter la concurrence, pour protéger le consommateur et de mettre en oeuvre de "nouvelles politiques susceptibles d'éliminer les abus liés à un trop grand pouvoir de marché". Même si les efforts de la Commission des Prix et revenus ont été décevants "il faut continuer à rechercher les moyens d'arriver à donner aux considérations d'intérêt général plus de poids dans la détermination des prix et des revenus".

Cependant, le gouverneur n'accepte pas l'idée d'établir des contrôles étatiques car pour être applicables, de tels contrôles doivent être efficaces et acceptés du public: "Si je croyais qu'une certaine forme de contrôle puisse nous assurer une amélioration de la situation actuelle — et je ne nie pas que nous puissions nous voir contraints un jour de tenter une solution de ce genre — je n'hésiterais pas à le dire".

Conclusion

Si un élément ressort clairement de ce qui précède c'est bien que la Banque du Canada n'a pas encore perdu la foi dans l'aptitude des moyens indirects d'intervention et de contrôle dans l'économie canadienne en dépit de leur incapacité à fonctionner correctement en raison des imperfections de la concurrence et notamment en raison du pouvoir des groupes de pression puissants. Des mesures correctives sont souhaitées (recyclage en vue d'augmenter la mobilité professionnelle et géographique de la main-d'oeuvre, protection du consommateur, accroissement de la concurrence dans l'industrie et le commerce etc.) mais il est évident que cette approche aux problèmes de l'inflation et du chômage implique qu'il n'y aura pas de solution rapide et qu'il faudra être très patient en raison des rigidités et des obstacles aux changements et en raison de leur incapacité à modifier rapidement les attitudes et le comportement de ceux qui fixent les prix.

Chez Général Motors

Hausse des ventes de voitures

Chez GM, les ventes de voitures de type nord-américain et de camions ont accusé des gains considérables au cours du mois de mai, par rapport au même mois l'an dernier, a déclaré M. L.A. Hastings, directeur des ventes de la société General Motors du Canada.

Les ventes de voitures de tourisme de type nord-américain ont montré un gain de 25,8 p.c., tandis que celles des voitures européennes se haussaient de 18,3 p.c., a déclaré M. Hastings.

C'est un mois de mai record, dans toute l'histoire de la General Motors, pour la vente des camions GM, avec des gains de l'ordre de 54,7 p.c. par rapport à l'an dernier, et un gain de 8,8 p.c. sur le précédent record établi en juin 1969.

"Au total, les ventes du mois de

mai ont affiché beaucoup de vigueur a dit M. Hastings. Nous assistons à un retour de la confiance chez les consommateurs et nous nous attendons que les concessionnaires obtiennent d'excellents résultats durant les mois d'été car le marché semble vouloir continuer à une allure soutenue".

Au cours du mois de mai 1971 on a vendu 30,043 voitures de tourisme de type nord-américain, contre 23,883 en mai 1970, tandis que les ventes de camions s'établissaient à 938 contre 793 il y a un an. Du début de l'année à la fin de mai, les ventes de voitures de tourisme de type nord-américain s'élevaient à 107,518 contre 92,851 l'an dernier, tandis que les ventes de camions se haussaient à 23,439 contre 22,249 pour la même période de 1970.

CARTES D'AFFAIRES



décoration d'intérieur
planification de magasins
agencement de bureaux
graphisme - maquettes
1405 rue Peel, suite 211
Montréal Tél.: 842-6345
andré vilder /
patrick danan: designers industriels



**SAMSON
BELAIR
RIDDELL
STEAD
INC.** conseillers en administration
QUEBEC - MONTRÉAL - OTTAWA - TORONTO - VANCOUVER
membre Association Canadienne des Conseillers en Administration
membre MTM Association

R.A. Lacerte & Associés, Inc.

Conseillers en administration

1440 ouest, rue Ste-Catherine Montréal 107, P.Q.

Bureaux affiliés à Toronto et Vancouver

866-1310

LES CHARPENTES D'ACIER



10715, rue Jean-Meunier • Montréal-Nord • Tél.: 325-1220

COTE, LAMOTHE & ASSOCIES

Conseillers en administration

Systèmes et méthodes — structures d'organisations
Etudes de rentabilité — traitement des données
Projets de fusion — systèmes comptables
Recrutement et sélection de personnel cadre
Préparation de dossiers pour demandes d'octrois

Tél.: (514) 381-6251

310 ouest, boul. Crémazie — Montréal 351, Qué.

MAJOR & MARTIN INC.

(anciens officiers du gouvernement)

EXPERTS DANS LES PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX
(FÉDÉRAL & PROVINCIAL) D'AIDE À L'INDUSTRIE

PRÉPARATION DE DOSSIERS POUR DEMANDES:

- d'octrois (Ministère de l'Expansion économique régionale)
- de prêts (B.E.I., ROY-NAT, Société de développement industriel du Québec)
- d'aide à la recherche (PAIT, IRDIA, IDAP, etc.)
- d'aide à l'exportation, de remises de droits de douanes, etc.

ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DES PROJETS D'INVESTISSEMENT À L'AIDE D'ORDINATEURS

1440 ouest, rue Ste-Catherine, suite 508, Montréal 107, Qué.
866-3688

IMMEUBLES

J. Levasseur Inc. Immeuble 381-4449

Terrains Résidentiels, Industriels, Commerciaux,
Longueuil

A partir du Boul. Marie Victorin jusqu'au nord du chemin du Lac Frontage sur Boul. Jean-Paul Vincent
Prix \$0.35 p.c.

J. Levasseur Inc. 381-4449 Jean-Louis Bélanger F.R.I. 321-2781

Terrains Résidentiels-Industriels-Commerciaux

Montréal-Nord,

Zonage: duplex ou 3 étages.

Prix de \$1.30 à \$3.25 p.c.

J. Levasseur Inc. 381-4449 Jean-Louis Bélanger F.R.I.: 321-2781

ESPACE COMMERCIAL A LOUER

Montréal-Nord,

Place Levasseur "Le Pavillon", 2e étage

10,000 p.c., chauffé, éclairé, air climatisé

J. Levasseur Inc. 381-7788 Jean-Paul Levasseur 381-7788

Terrain commercial

Rue St-Denis, sud de Sherbrooke

Zonage 7 étages — Plan de bâtisse à suggérer.

Prix: \$25,000.00 Superficie: 2,500 p.c.

J. Levasseur Inc. 381-7788 Jean-Louis Bélanger, F.R.I. 321-2781.

11,111 Drapeau

Bâtisse commerciale

Revenus: \$17,450.00

Prix \$125,000.00 comptant: à discuter

J. Levasseur Inc. 381-7788 Paul Gagné 321-4692

4880 A 4896 Charleroi

Bâtisse commerciale

Revenus \$13,920.00

Prix \$97,000.00

J. Levasseur Inc. 381-7788 Paul Gagné 321-4692

Laval des Rapides

129,000 p.c. résidentiel 0.90¢ p.c.

Rue Laval, entre d'Argenteuil & Montmorency

J. Levasseur Inc. 381-7788 I. Mintz 336-2096

Boul. Gouin Est

Terrains pour duplexes et bungalows

J. Levasseur Inc. 381-7788 Jean-Louis Bélanger F.R.I. 321-1781

Terrebonne

454 rue Martin

Bungalow 5 pièces

Prix: \$22,000.00 dimensions terrain: 11,000 p.c.

J. Levasseur Inc. 381-7788 Jean-Paul Levasseur 381-4449

La Baie de James est le dernier bastion de la puissance hydraulique nord-américaine

"L'épuisement des derniers gros potentiels hydrauliques encore inexploités au Canada pointe à l'horizon".

C'est ce qu'a déclaré dernièrement le ministre d'État responsable de la qualité de l'Environnement, le docteur Victor Goldbloom, alors qu'il prenait la parole au nom du ministre de l'Industrie et du Commerce, M. Lévesque, devant les membres de l'Association Canadienne de l'électricité, réunis en congrès au Manoir Richelieu, de La Malbaie.

"Le versant québécois de la Baie James, a remarqué le ministre, recèle un des derniers blocs de puissance hydraulique sur le continent; il s'agit d'un potentiel de plus de 10 millions de kilowatts, mais il correspond à l'augmentation de charge prévue au Québec entre 1977 et 1983".

Le ministre a invité les membres de l'Association à organiser les travaux de recherche et de développement qui s'imposent pour maîtriser ce qu'il a appelé la crise de croissance que traverse l'industrie de l'électricité.

Selon monsieur Goldbloom, l'existence de cette crise est indéniable.

"Elle prend déjà, a-t-il souligné, des proportions inquiétantes à New-York, où il est question de priver les gratte-ciel d'électricité à tour de rôle, de ralentir l'accrois-

sement des besoins d'électricité et même d'arrêter toute expansion industrielle".

Selon le ministre, l'augmentation rapide de la demande en électricité est l'une des causes de cette crise.

"A moins de déboucher sur de nouvelles solutions, a-t-il dit, il deviendra de plus en plus difficile, non pas techniquement, mais physiquement, de construire assez de centrales".

"Je crois, a poursuivi M. Goldbloom, qu'il vous appartient à vous et à votre association de plaider la cause des services d'électricité, parce que l'intérêt du public l'exige et parce que votre collaboration est requise dans la lutte engagée contre la pollution".

Après avoir signalé que les services d'électricité et les fabricants de matériel électrique du Canada emploient directement à l'heure actuelle 140,000 ou 150,000 personnes, le ministre s'est dit confiant dans l'avenir de l'électricité. "J'entrevois même pour les années futures, a-t-il conclu, le développement d'une industrie électrotechnique canadienne qui aura des bases très solides et qui aura la compétence voulue, non seulement pour résister à la concurrence étrangère, mais aussi pour pénétrer elle-même de plus en plus sur les marchés étrangers".

Chine-Canada: développement des relations commerciales et économiques

Par suite de l'établissement de relations diplomatiques entre la Chine et le Canada le 13 octobre 1970, et dans le but de promouvoir les relations sino-canadiennes dans tous les domaines, une mission économique du gouvernement canadien, dirigée par le ministre de l'Industrie et du Commerce du Canada, Jean-Luc Pépin, a séjourné en République populaire de Chine du 28 juin au 4 juillet 1971 à l'invitation de Pai Hsiang-Kuo, ministre du Commerce extérieur de la République populaire de Chine. La mission se composait de représentants des ministères canadiens de l'Industrie et du Commerce, de l'Agriculture, du Revenu national, de l'Énergie, des Mines et des Ressources et des Affaires extérieures. M. William Craig McNamara, sénateur, et M. Ray Perrault, député, représentaient le Parlement canadien.

Il y avait aussi des représentants de divers organismes commerciaux et industriels du Canada, notamment des groupements associés à l'agriculture, à l'exploitation forestière, aux pâtes et papiers, aux entreprises minières, à la fabrication, aux produits chimiques, à l'industrie, au commerce, aux affaires bancaires, au génie, aux exportations et aux importations. Il s'agissait de la première visite d'une délégation du gouvernement du Canada en République populaire de Chine. Au cours de la visite, le premier ministre Chou En-Lai et le vice-premier Li Hsien-Nien, du Conseil d'État de la République populaire de Chine, ont rencontré les membres de la Mission à plusieurs reprises et ont eu des entretiens amicaux avec eux. Les membres de la mission ont également

eu des entretiens amicaux et constructifs avec les ministres du Commerce extérieur, de l'Agriculture, des Forêts et de l'Industrie légère, ainsi qu'avec les vice-ministres de l'industrie métallurgique et de l'industrie des combustibles et des produits chimiques. Les membres de la Mission ont conféré longuement avec les dirigeants de la Banque populaire de Chine, le Conseil chinois pour la promotion du commerce international et les sociétés nationales d'importation et d'exportation.

Malgré la grande distance séparant le Canada et la République populaire de Chine, il existe une amitié traditionnelle entre les deux pays. Tous deux entretiennent des relations amicales et d'importance majeure dans le domaine commercial depuis plusieurs années. Les deux parties ont convenu que l'établissement de relations diplomatiques devrait aider à resserrer les relations commerciales, économiques et autres. Les deux pays partagent le désir d'établir les relations susmentionnées sur les bases déjà existantes, en tenant compte du fait que le resserrage des relations commerciales et économiques est un élément essentiel du développement de l'ensemble des relations sino-canadiennes. Les deux parties ont souligné avec satisfaction les nombreuses années de commerce mutuellement avantageux du blé entre le Canada et la Chine. Conformément au désir du Canada, la Chine continuera de conserver le Canada comme première source d'approvisionnement de blé lorsqu'il sera question d'importations.

(Suite à la page 16)

"La Prudentielle" pourrait contribuer au financement du projet de la Baie de James

"Les investissements importants annoncés par les États-Unis depuis quelque temps sont-ils une coïncidence ou le signe d'une reprise de confiance?" à cette question du Journal "Les Affaires", M. MacNaughton Président du Conseil d'Administration de La Prudentielle d'Amérique qui venait au cours d'une conférence de presse d'annoncer que sa compagnie allait consentir un prêt hypothécaire aux "Galeries d'Anjou" tout en laissant entendre que son groupe était prêt à investir \$125 millions dans le projet de développement hydro-électrique de la Baie James, a exprimé l'avis que l'impression laissée par M. Bourassa au dîner qui, il y a quelques mois a clôturé la quatrième conférence annuelle des gestionnaires de portefeuille new-yorkais, a fait beaucoup pour redresser l'image du Québec après les événements d'octobre. Cette rencontre, d'après M. MacNaughton, a eu un effet déterminant sur les dispositions des financiers américains qui a d'autre part donné son opinion sur les principaux problèmes de l'heure, en matière d'économie nord américaine. C'est ainsi qu'en ce qui concerne l'infla-

tion, aux États-Unis, le président de La Prudentielle se déclare en faveur d'une politique des salaires et des revenus convaincu qu'il est de la comptabilité d'une économie de marché avec l'intervention raisonnable de l'État pour éviter les excès. Parallèlement à cela M. MacNaughton a mis en garde les Canadiens contre un nationalisme trop poussé: "que se produirait-il si les États-Unis adoptaient la même politique?" s'est-il demandé. A propos de l'économie américaine le Président estime qu'elle a amorcé sa reprise depuis 7 mois environ. Interrogé sur les prêts de sa compagnie, M. MacNaughton a précisé qu'à New York, les taux d'intérêt des prêts accordés aux entreprises américaines ont en moyenne inférieurs de 1% à ceux pratiqués au Canada. Pour ce qui est plus particulièrement de La Prudentielle, la politique de la compagnie est la suivante:

elle fait l'étude d'un dossier puis avance les fonds par obligations mais cela n'implique nullement une participation aux intérêts de l'entreprise dans laquelle les capitaux sont investis. Ainsi en est-il de la participation de La Prudentielle au financement du projet hydro-électrique de Churchill Falls (\$12% millions) et plus récemment du prêt de \$10,500 millions consenti à Lake Cement Limited sur débiteures garanties à 9% pour cent. C'est également le taux qui a été arrêté pour le prêt hypothécaire étalé sur 20 ans consenti aux Galeries d'Anjou. Ces fonds serviront à assurer le remboursement d'emprunts à court terme. Comme la baisse des prêts à court terme augmente le fonds de roulement, cette opération aura une incidence heureuse sur l'économie québécoise puisqu'elle libérera sur le marché des capitaux de l'ordre de plus de 10 millions de dollars.

Les droits du consommateur renforcés par le nouveau bill 45

La nouvelle version du projet de loi sur la protection du consommateur, c'est-à-dire du bill 45, présentée à l'Assemblée nationale par le ministre des Institutions financières, Compagnies et Coopératives, M. William Tetley, renforce davantage les droits des consommateurs.

Le ministre a fait observer que le bill 45 était présenté dans sa nouvelle version après six séances de la Commission du ministère des Institutions financières, Compagnies et Coopératives, après examen de 47 mémoires présentés par au moins 70 organismes, après une étude attentive de toutes les recommandations et après une justification rigoureuse de toutes les décisions prises quant à l'approbation ou au rejet de chacune des suggestions qui ont été formulées.

M. Tetley a fait remarquer que le Code civil a consacré ce qu'on appelle le consensualisme, c'est-à-dire le consentement entre les parties, qu'il y ait des écrits ou non. Le bill 45 laisse de côté ce concept et adopte l'approche formaliste, ce qui signifie qu'aucun contrat n'existera tant qu'il ne sera pas consigné par écrit et tant qu'il n'aura pas été signé par les deux parties.

M. Tetley a fait état de diverses autres modifications de principe.

Ainsi le bill 45, dans sa première version, ne concernait que les biens mobiliers. Dans le nouveau texte, les services sont couverts. Le ministre a noté à cet égard que le bill 45 fait partie d'une trilogie de la protection du consommateur

qui comprend, en deuxième lieu, le projet de loi touchant les activités immobilières et, en troisième lieu, le projet de loi relatif aux activités financières.

De plus, le bill 45 révisé s'appliquera à tout véhicule adapté au transport sur les chemins publics, dans les champs ou en forêt, ce qui inclut évidemment les motos-neige. Autre changement à souligner, le consommateur est défini. Le ministre a déclaré que l'on veut ainsi souligner le fait que c'est le consommateur qui est la partie principalement protégée par la loi.

La section 2, qui a trait au contrat, comporte à l'article 4 une modification du texte initial, établissant en principe que le contrat doit être lisiblement rédigé en français, et ajoutant que le consommateur peut exiger qu'il soit rédigé en anglais.

C'est cette formule qui avait été la plus populaire lors de la conférence fédérale-provinciale sur la protection du consommateur à Ottawa, les 25 et 26 mai derniers. Le texte prévoit que les contrats bilingues seront aussi valables. M. Tetley espère que les autres provinces vont adopter une telle formule.

Il est prévu, d'autre part, qu'en cas de contradiction entre les deux textes, français et anglais, "l'interprétation la plus favorable au consommateur prévaut".

M. Tetley a fait savoir également

(Suite à la page 18)

Prélèvement d'échantillons de columbium à Saint-Honoré

Les travaux de mise en valeur du gîte de columbium de Saint-Honoré, près de Chicoutimi, entreront bientôt dans une nouvelle phase. Les sociétés partenaires SOQUEM et Copperfields Mining Corp. Ltd. ont décidé de creuser un tunnel d'accès au gisement afin d'en prélever des échantillons massifs et de s'engager dans un programme d'essais en usine pilote, le tout à un coût de près d'un million de dollars. Ces échantillons, tirés d'environ 400 pieds de profondeur, serviront à produire un concentré commercial et à démontrer sa valeur aux acheteurs éventuels.

Quand cette nouvelle phase de travaux sera terminée, les deux sociétés seront en mesure de juger de la rentabilité de l'entreprise et de décider s'il y a lieu de créer une mine pour l'exploitation du gîte de columbium; en effet, les travaux qu'on entreprendra bientôt ne constituent pas une mise en production, mais simplement la construction d'une voie d'accès aux zones minéralisées pour en soutirer des échantillons. Il faudra plusieurs mois pour creuser ce tunnel d'un demi-mille et plusieurs mois aussi pour réaliser toutes les études en usine pilote.

La carbonatite de Saint-Honoré, qui renferme le gîte de columbium, a été découverte par la SOQUEM au cours de levés radiométriques aériens en 1967. Le complexe est presque circulaire, mesure environ trois milles de diamètre et est recouvert d'une couche de calcaire et de mort-terrain dont l'épaisseur moyenne est de 125 pieds. C'est cette couche que le tunnel de 2,500 pieds de long à 18% d'inclinaison doit traverser pour permettre la prise d'échantillons dans le gîte.

Après l'exécution en 1968 et 1969 de certains travaux d'exploration de

(Suite à la page 16)

Notre spécialité est la gestion professionnelle de portefeuilles

BOLTON, TREMBLAY & COMPAGNIE

Portefeuilles personnels et institutionnels

FONDS BOLTON, TREMBLAY LTÉE

(Aucun frais de souscription)

Pour plus de renseignements:

P. A. Bienvenu, suite 1225, 1245 ouest, rue Sherbrooke, Montréal 109, Qué. Tél.: 849-4591	Nigel Stephens suite 2519 44 ouest, rue King Toronto 1, Ontario Tél.: 864-1480
---	--

le divorce déjà...

La lune de miel entre le gouvernement d'une part, l'opposition parlementaire et l'autre, d'autre part, commencée avec le récent "non" de M. Bourassa à Ottawa, aura décidément été de courte durée. En effet, la présentation, en deuxième lecture, du projet de loi relatif à la mise en valeur de la région de la Baie James a, cette semaine, mis brutalement fin à cet état d'harmonie.

Face à l'intention évidente du gouvernement Bourassa de faire adopter le projet de loi en question avant la clôture de la présente session de l'Assemblée nationale, il y a eu une véritable levée de boucliers dont l'objet est, pour l'essentiel, de remettre en question les propositions structurelles du projet, sinon le projet lui-même. En réalité, pour beaucoup, le débat qui devrait être poursuivi n'en est pas un de forme mais aussi de fond.

Comme toujours, en pareille circonstance, l'opposition et le front commun syndical, pour justifier leurs inquiétudes, prêtent au gouvernement de sombres projets de collusion avec l'entreprise libre. Les plus modérés l'accusent de vouloir entreprendre un projet "insuffisamment mûri", et exigent de nouveaux délais indéterminés pour en faire, si l'on ose dire, presque sur la place publique, une étude plus approfondie.

Pour M. Bourassa, pour son gouvernement, si nous voulons dominer notre avenir, c'est aujourd'hui, plutôt que demain, que nous devons déterminer les objectifs et les moyens d'une politique d'expansion économique.

Et c'est d'abord ce principe qui dicte la conduite du gouvernement dans l'affaire de la Baie James, mais aussi le souci de remédier à la crise économique durable, au chômage massif qui affligent le Québec. De toute évidence il y a aussi de la part du gouvernement un calcul politique. En effet, les jours filent, les années passent et l'échéance se rapproche où le parti au pouvoir devra présenter son bilan. Bilan qui sera sans doute déterminant sur le choix, par les électeurs, des grandes options qui leur seront proposées au moment des prochaines élections.

Dès lors, peut-on reprocher au gouvernement de refuser la mise en cause permanente de toutes les mesures qu'il entend prendre pour redresser la situation économique? Peut-on réellement lui reprocher de ne pas se prêter à des manœuvres dilatoires qui, de surcroît, semblent ne tenir compte du bien public que dans des déclarations officielles fortement teintées de propagande politique ou idéologique?

Certes comme tout projet ambitieux, l'aménagement des territoires du bassin de la Baie James peut susciter quelques interrogations légitimes. Mais les interrogations n'ont pas empêché les explorateurs d'élargir les horizons de l'humanité. Elles n'ont pas empêché certains peuples de changer le cours de leur histoire. Pas plus qu'elles ne freinent l'exploration de l'espace cosmique. Où serions nous, aujourd'hui, si tous ces hommes avaient péché par excès de calcul ou de prudence?

Jean V-Baltayan.

LES AFFAIRES

Président: Julien Levasseur 635 est. boul. Henri-Bourassa
Directeur général: Claude Coupal Montréal 357, Tél. 381-1888
Rédacteur en chef: Jean V. Baltayan
Rédacteurs: Nicole Lavoie-Cassista, Jean-Pascal Lion, Michel Durand

Correspondants réguliers:
François Gauthier, économiste à l'Université Laval; François Charette, B.A. L.Sc.
Charles Atala, L.L.L. conseiller en droit international; René Collès, C. d'A.A. F.I.A.C.
Reynald N. Harpin, B.A., L.S.C., analyste financier; J.J. Poletti, analyste monétaire et correspondant à Ottawa.

Directeur de la publicité: Claude Coupal
Représentants à Montréal: Claude Martin et Patrick Evans
Bureau de Toronto: gérant, Donald Routley, 84 Yorkville, Toronto, tél. 964-2271
Ouest canadien et Californie: D.D. Davison, National Advertising Representative, suite 123, 845 Hornby St. Vancouver, B.C.
Europe: Paul Singer-Lawrence, 54 Burton Court, London S.W. 3, England
Directeur du tirage: Georges Larivière; Production: Nicole Vézina.
Composé aux ateliers des Entreprises Gérard Inc., Montréal et imprimé par Richelieu Ro-to-Litho, Saint-Jean.
Abonnement: un an (52 numéros): \$9.00; deux ans (104 numéros): \$15.00; trois ans (156 numéros): \$20.00; cinq ans (260 numéros): \$30.00.

Distributeurs pour l'Europe: C.C.I.F., 68 rue Rothschild, tél.: 022-317478
EUROPE \$15.00 (annuel) — poste aérienne: ajouter \$20.00
La reproduction intégrale ou partielle d'articles signés publiés par le Journal n'est soumise à aucune autorisation préalable mais doit cependant être accompagnée de la mention "Les Affaires".
(Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923)

Colloques sur les mesures électriques

Le Conseil national de recherches du Canada annonce que deux colloques sur les mesures électriques et thermiques se tiendront en octobre à Ottawa. Ces colloques ont pour but d'aider les représentants des industries à suivre de plus près les perfectionnements des nouveaux procédés de mesure impliquant les unités fondamentales de la physique.

Un premier colloque a eu lieu l'année passée (du 19 au 21 octobre) à la Division de physique du CNRC. On y traitait des mesures d'une précision relative, de la lumière et des couleurs. Ce colloque profitait surtout aux représentants des compagnies fabriquant des textiles, des peintures, de la pâte à papier et des appareils d'éclairage.

Le deuxième colloque, qui se tiendra du 25 au 27 octobre 1971 à la Division de physique du Conseil, traitera de la mesure de la température. Les conférences porteront sur les concepts de base de la thermométrie, la thermométrie au moyen des résistances, des thermocouples et des thermomètres classiques et spéciaux, la précision des mesures, la pyrométrie optique et l'enregistrement et le traitement des données.

Le troisième colloque suivra immédiatement le deuxième, du 28 au 30 octobre. Là, on étudiera les mesures de base en électricité y compris les mesures de puissance, de résistance et de capacité ainsi que la validité des données dans ce domaine.

On a confié au CNRC la responsabilité de garder les unités de mesure fondamentales, c'est-à-dire les étalons de masse, de longueur, de temps, de température, d'électricité et d'intensité lumineuse qu'emploient les organismes industriels et scientifiques du pays.

Ces colloques, qui auront lieu chaque année et dont on répètera les thèmes principaux tous les trois ou quatre ans, permettront à un plus grand nombre de personnes de suivre les progrès et de connaître ainsi les nouveaux procédés pouvant être mis en application dans l'industrie canadienne.

Veuillez adresser toute correspondance touchant le colloque sur les mesures en électricité au Dr A.F. Dunn, Division de physique, Conseil national de recherches du Canada, Ottawa, Ont. K1A 0S1.

Toute demande de renseignements au sujet du colloque sur la thermométrie doit être adressée au Dr T.M. Dauphinee, Division de physique, Conseil national de recherches du Canada, Ottawa, Ont. K1A 0S1.

289 autres récipiendaires de la bourse aux étudiants-athlètes

La seconde liste des 289 autres titulaires de la bourse qu'accorde le gouvernement fédéral aux étudiants-athlètes qui désirent poursuivre parallèlement, programme d'études et carrière sportive, a été communiquée par le ministre de la Santé nationale et du Bien-être social, M. John Munro.

Ces 289 lauréats, ajoutés aux 392 annoncés la semaine dernière, portent à 681 le nombre de boursiers pour l'année scolaire 1971-72.

Les bourses dont il est question ne peuvent être renouvelées et varient entre \$500, \$1,000 et \$1,500 selon que le récipiendaire fréquente une école secondaire, un CEGEP ou une université. Les subventions qui seront versées aux récipiendaires atteignent \$377,500 environ et proviennent du fonds de \$1 million consacré au programme d'emploi d'été à l'intention des étudiants, instauré cette année par le gouvernement fédéral.

Les octrois seront versés aux titulaires en septembre, lorsque le ministère aura reçu un certificat de l'école ou de l'université du candidat, attestant de son inscription en qualité d'étudiant à plein temps. A moins de circonstances atténuantes, les récipiendaires doivent fréquenter une institution ou une université du Canada.

Le Comité national de sélection de la bourse aux étudiants-athlètes était sous la présidence conjointe de M. Pierre Charbonneau, de Montréal, et du Dr R.H. Hindmarch, de Vancouver.

Concours annuel de créations du trophée du Meuble

De nouveaux modèles de meubles, créations de quinze fabricants du Québec, disputeront les prix du Trophée du Meuble 1971.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec et l'Association des Fabrications de Meubles du Québec, qui patronnent conjointement le concours annuel de modèles du Trophée du Meuble, ont divul-

gué les noms des fabricants dont les inscriptions ont été admises au concours décisif. Leurs productions furent choisies parmi 90 modèles présentés par 35 fabricants. Les productions admises sont des modèles de meubles de maisons, de bureaux et d'écoles ainsi que de lampes. Les 23 modèles admis seront soumis en prototypes de dimension exacte au jugement définitif le 14 août.

Les prix du concours annuel de créations du Trophée du Meuble, qui sont adjugés en se fondant sur la forme, la fonction, l'originalité et la valeur, visent à stimuler l'amélioration des modèles de meubles de fabrication québécoise et de les primer.

On se propose d'exposer à la galerie des boutiques de la Place Bonaventure, durant la semaine du 16 août, tous les prototypes admis au concours, alors que sera tenu le Salon du Meuble de Montréal.

Les "prix d'excellence" du Trophée du Meuble seront annoncés et présentés à un banquet annuel de l'industrie entière qui aura lieu dans le Grand Salon de l'hôtel Reine Elizabeth, le lundi 16 août.

Le cinquième congrès annuel de l'ISI se tiendra en octobre à Toronto

Le 5e Congrès Annuel de l'Institut International de l'Acier aura lieu à Toronto du 11 au 13 octobre 1971. Environ 250 délégués de sociétés et associations sidérurgiques, représentant au total une production de plus de 409 millions de tonnes d'acier brut, participeront à cette réunion.

Deux thèmes principaux ont été retenus cette année: les ressources mondiales en énergie, et l'industrie et l'environnement. Chacun d'eux sera traité au cours de deux sessions; le sujet sera examiné d'abord dans son ensemble au cours d'une première session sous forme d'un symposium et ensuite s'ouvrira, au cours d'une deuxième session, un débat sur le point de vue particulier de la sidérurgie.

Le dimanche 10 octobre sera réservé à la réunion annuelle de l'Assemblée Générale et du Conseil d'Administration.

Le 5e Congrès commencera le lundi 11 octobre par le discours de bienvenue de Mr. H.M. Griffith, Président de la Steel Company of Canada Ltd. et le discours de l'ISI. Ensuite Mr. Charles B. Baker présentera son rapport.

Le lundi après-midi sera consacré au symposium sur les Ressources Mondiales en Énergie et les perspectives. Le mardi matin aura lieu un débat sur ce sujet.

Les problèmes de l'industrie et de l'environnement seront examinés au cours d'un symposium l'après-midi et donneront lieu à un débat le mercredi matin 13 octobre.

Des visites ont été prévues après le Congrès: le jeudi 14 octobre aux installations sidérurgiques de la Dominion Foundries and Steel Ltd. et des usines Hilton de la Steel Company of Canada Ltd., à Hamilton, Ontario et le vendredi 15 octobre à la mine de fer Sherman à Temagami, Ontario.

100e anniversaire de l'entrée de la Colombie-Britannique dans la Confédération

Les postes canadiennes émettront le 20 juillet trente millions de timbres de 7¢ pour marquer le 100e anniversaire de l'entrée de la Colombie-Britannique dans la Confédération.

Le dessin de ce timbre commémoratif est l'oeuvre de M. E.R.C. Bethune, de Vancouver. M. Bethune dit avoir cherché à rendre une célébration "actuelle" en s'inspirant de celles de son enfance où des bicyclettes ornées de banderoles de papier de couleurs venaient égayer les défilés. Son dessin est une image abstraite de l'entrée de la Colombie-Britannique dans la jeune nation canadienne.

Les collectionneurs peuvent commander ces timbres à leur valeur faciale au Service de philatélie. Postes Canadiennes, Ottawa (Ontario) K1A 0B5

Les membres du jury d'élimination au concours de modèles étaient Luc Durand, architecte; Jacques Corriveau, décorateur d'intérieurs; Maurice Houle, décorateur d'intérieurs; Jacques Daoust, concepteur; et Jean St-Cyr, concepteur — tous de Montréal.

Les Affaires, lundi 12 juillet 1971

Le paiement des actions (2)

par Me Maurice Martel C.R. en collaboration avec Me Paul Martel



Conséquences du défaut de paiement des actions. En plus d'être tenu de payer un intérêt de 6% l'an sur les sommes exigées par appel de versement, s'il tarde à effectuer leur paiement, l'actionnaire qui ne paie pas ses actions après un appel de versement s'expose à deux recours de la part de la compagnie: la confiscation de ses actions, ou une poursuite judiciaire pour leur paiement. Voyons l'un et l'autre de ces recours.

1. - Confiscation des actions

L'article 66 stipule très clairement que:

"Si après l'appel, un versement demandé sur des actions n'est pas effectué dans le temps fixé, les administrateurs peuvent, à leur discrétion, par résolution adoptée à cet effet et dûment consignée dans leurs procès-verbaux, confisquer sommairement les actions sur lesquelles le versement n'a pas été effectué".

La confiscation peut être effectuée sur des actions sur lesquelles certains versements avaient déjà été faits, et dans ce cas la compagnie n'est pas tenue de rembourser ces versements.

La confiscation d'actions n'est permise à une compagnie que pour des appels non payés; la compagnie ne peut pas confisquer les actions d'un actionnaire à cause, par exemple, de dettes qu'il a envers elle.

Du moment de la confiscation, les actions confisquées appartiennent à la compagnie, et il peut en être disposé selon que les administrateurs l'ordonnent, d'après les règlements de la compagnie ou autrement.

Le "autrement" ne s'applique, évidemment que lorsque les règlements de la compagnie ne prévoient rien sur la question.

Quels sont les effets de la confiscation des actions sur la responsabilité de l'actionnaire?

"Nonobstant la confiscation ainsi faite", poursuit l'article 66 "le porteur des actions au moment de la confiscation reste responsable, envers ceux qui sont alors créanciers de la compagnie, de la totalité du montant impayé sur ces actions au moment de la confiscation, moins les sommes qu'elles peuvent rapporter ultérieurement à la compagnie".

Vis-à-vis la compagnie, la confiscation des actions efface la dette de l'actionnaire. Mais vis-à-vis les créanciers de la compagnie, la responsabilité de l'actionnaire n'est pas affectée. Pour bien comprendre cela, étudions un cas concret:

A détient 100 actions de \$10 de la compagnie, sur lesquelles il a payé \$200 comptant. La compagnie fait un appel de versement. A ne paie pas. Les actions sont confisquées. La responsabilité de A vis-à-vis les créanciers de la compagnie, déterminée par le montant impayé sur ses actions est de \$1000 - \$200, soit \$800.

Bien sûr, en pratique, les créanciers de la compagnie ne poursuivent pas l'actionnaire directement, sauf en cas d'insolvabilité de la compagnie. Ils exercent leurs créances contre la compagnie, qui se retourne contre ses actionnaires tant en

vertu de sa créance personnelle contre eux qu'en vertu d'une subrogation aux droits de ses créanciers, et leur réclame le montant impayé sur leurs actions.

Les actions confisquées appartiennent à la compagnie. Cela ne signifie pas qu'elles redeviennent des actions non émises; mais les administrateurs peuvent les traiter comme telles s'ils le désirent, et faire comme si aucun montant n'avait été payé sur elles, même si en fait leur détenteur en avait acquitté une partie. La compagnie peut aussi vendre ces actions pour moins que leur valeur au pair; dans ce cas on ne pourra pas dire que c'est une émission à escompte, puisqu'il s'agit d'une vente d'actions déjà émises (et

confisquées) et non d'une émission d'actions.

Quand la compagnie vend les actions confisquées, le montant qu'elle acquiert est déduit de la responsabilité de l'actionnaire des mains desquelles elles ont été confisquées. Revenons à notre exemple de tout à l'heure, où la compagnie a confisqué les 100 actions de \$10 de A, sur lesquelles \$200 avaient été payés. Si la compagnie vend les 100 actions à B pour \$500, la responsabilité de A sera d'autant amoindrie. Elle sera de \$800 - \$500, soit \$300.

D'un autre côté, l'acquéreur des actions confisquées peut se faire créditer le montant déjà payé sur elles par leur premier détenteur.

Dans notre exemple, si la compagnie veut vendre à B les 100 actions confisquées pour leur valeur au pair, \$1.000, B n'aura que \$800 à payer (\$1000 moins les \$200 déjà payés par A avant la confiscation). C'est la contrepartie de la diminution de responsabilité pour A que le paiement de B entraînera. Cette situation vient de la notion civile d'enrichissement sans cause: il n'est pas juste que la compagnie soit payée deux fois pour les mêmes actions.

Qu'arriverait-il si B payait \$1000 pour les actions (la considération étant de \$1.200, moins (crédit) les \$200 déjà payés sur A;? La compagnie devrait-elle rembourser ses \$200 à A? Non. Ces \$200 ont déjà été soustraits du \$1200. Tout ce qui excède la valeur au pair de \$1000 et échoit à la compagnie après la soustraction du crédit de \$200 est du surplus. De toute façon, A n'a plus aucun droit vis-à-vis les

actions confisquées et les sommes qu'il a versées sur elles. Sa responsabilité n'est plus celle d'un actionnaire (il n'en est plus un à compter de la confiscation de ses actions), mais celle d'un débiteur: le plus qu'il puisse obtenir, c'est une diminution ou une extinction de cette responsabilité.

2. - Recouvrement des versements par voie d'actions

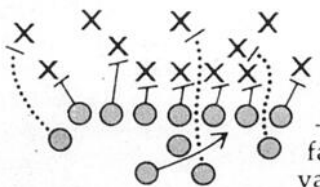
Au lieu de confisquer les actions, les administrateurs, s'ils le jugent à propos, peuvent contraindre le retardataire à verser toute somme exigible et à payer l'intérêt de cette somme par voie de poursuite devant une cour compétente.

Il arrive souvent que les administrateurs préfèrent, au lieu de confisquer les actions et courir le risque de ne pas obtenir un montant suffisant

(Suite à la page 18)

IAC Locations en souplesse.

Comment vous en profitez.



Toutes les industries, toutes les entreprises ont, au fond, les mêmes objectifs — ce sont simplement les façons de les réaliser qui varient et ces variations sont multiples quand on considère l'exécution de ces objectifs.

Pour s'adapter à ces variations, IAC offre un système de Location de Biens de Capital particulièrement souple et économique (surtout lorsqu'on le compare aux méthodes traditionnelles d'emprunt) qui procure aux entreprises une source additionnelle de financement.

Voici les bénéfices du système de location IAC: élargissement de votre limite de crédit, ce qui vous permet de libérer pour d'autres usages un capital qui ne demande qu'à fructifier; simplification radicale de vos mouvements de caisse et de votre planification des dépenses; simplification de vos rapports et bilans financiers; etc.

Nos plans de Location de Biens de Capital sont toujours assez souples pour

s'adapter aux besoins spécifiques de vos projets, tout en vous offrant une variété de services nouveaux. Prenez le Crédit Réserve, par exemple, vous permettant de vous doter d'une marge de crédit immédiat, en réserve, de façon à pouvoir mettre vos projets à exécution quand vous le voudrez, plus tard.

Et, très important! IAC est une compagnie d'expérience, une entreprise stable dont la croissance a été permanente pendant 45 ans — et qui sera toujours là dans de nombreuses années, plus prospère que jamais. Alors, en considérant qu'une Location de Biens de Capital couvre généralement un laps de temps respectable, dites-vous bien qu'il est sage de choisir la maison qui sera avec vous jusqu'à la fin du contrat. IAC est la plus importante entreprise de location du Canada et, à la fin de votre contrat, IAC sera là.

Aussi, que vos objectifs soient ambitieux, ou modestes, que leur exécution soit simple ou complexe, donnez-nous l'occasion de vous expliquer en détail le fonctionnement de IAC.

Pour cela, communiquez simplement avec un de nos spécialistes de location à la succursale IAC la plus proche de votre bureau.

IAC LIMITÉE

Avec nous, ça bouge!

IAC comprend les compagnies suivantes:
IAC Limitée • Niagara Finance Company Limited • La compagnie de prêts & d'hypothèques Niagara Limitée (sauf en Ontario)
Niagara Realty Limited (en Ontario seulement) • Mérite, Compagnie d'Assurance • La Souveraine, Compagnie d'Assurance-Vie du Canada

Techniques et stratégies de promotion industrielle par Arthur F. Wrenshall

1. Compréhension du marché industriel



L'ap plication fructueuse des techniques de promotion industrielle présuppose une compréhension du marché industriel même. La promotion de la soupe en conserve au marché de consommation massive diffère grandement en théorie et en pratique de la promotion des moteurs électriques au marché industriel. Pourquoi? Parce que chaque promotion a été parfaitement adaptée aux conditions ambiantes et opérationnelles de son marché respectif.

Le marketing auprès du consommateur s'occupe de faire pénétrer biens et services dans le marché de masse, composé de millions d'utilisateurs ultimes. Le marketing industriel, d'autre part, s'occupe de faire pénétrer dans des marchés spécialisés des biens et services essentiels à la fabrication des produits destinés à un marketing massif. Vous remarquerez, naturellement, que cette différence fondamentale peut aussi être considérée comme une relation, une interdépendance. Le moteur électrique acheté par le fabricant de soupes actionne la machine qui met la soupe dans la boîte achetée par le consommateur. Sans moteur électrique pas de soupe en conserve — et vice versa bien entendu. Si la demande de soupe en conserve diminue, il se produira éventuellement un fléchissement de la demande de moteurs électriques. C'est ce que les économistes appellent "la demande dérivée". La demande de tout produit industriel découle de la demande de produits de consommation qu'il aide à fabriquer.

Revenons maintenant à la boîte de soupe et au moteur électrique, en considérant cette fois la **motivation** qui a dicté l'achat de chacun. La ménagère, à titre de membre du marché de consommation massive, acheta la soupe pour une raison quelconque parmi plusieurs: elle l'avait vue annoncée, l'étiquette était attrayante, ou encore son mari lui avait dit qu'il aimerait de la soupe pour le dîner. Mais elle n'avait pas à l'acheter: elle aurait pu acheter une autre marque ou servir à son mari de la salade au lieu de la soupe. En d'autres termes, la boîte de soupe n'était pas un achat nécessaire, c'était un achat désirable — un **désir**. Par contre, le fabricant de soupes n'avait pas le choix: il lui fallait acheter le moteur électrique ou il ne pourrait maintenir sa production! Pour lui le moteur électrique était un achat nécessaire — un **besoin**.

C'est la distinction fondamentale entre le marketing auprès du consommateur et le marketing industriel, et elle peut se résumer ainsi: le marketing auprès du consommateur stimule la demande de désirs; le marketing industriel satisfait la demande de besoins. Cette distinction fondamentale exerce une influence considérable sur plusieurs des fonctions de marketing, notamment dans la promotion des produits.

Le marketing auprès du consommateur, comme nous l'avons vu, cherche à stimuler la demande de désirs et c'est pourquoi la promotion fait largement appel aux émotions, aux appétits ou caractéristiques fondamentales de l'homme: orgueil, vanité, ambition, et même paresse. La publicité des biens de

consommation cherche à persuader le lecteur que l'achat du produit annoncé lui confèrera une meilleure apparence physique, fera de lui l'envie de ses amis et voisins, augmentera ses chances de succès social ou professionnel, ou lui rendra tout simplement la vie plus facile ou plus agréable.

D'autre part, le marketing industriel cherche à satisfaire la demande de besoins, et c'est pourquoi l'appel de la promotion s'adresse avant tout à la logique. La publicité industrielle, par conséquent, tente de persuader le lecteur que l'achat du produit annoncé permettra à sa compagnie de fabriquer ses produits plus vite, plus efficacement, plus économiquement. Remarquez également que, dans la publicité industrielle, le message est adressé au lecteur en sa qualité non pas d'individu mais bien de membre d'une compagnie qui prend des décisions.

Une deuxième distinction entre le marketing industriel et le marketing auprès du consommateur réside dans les structures même du marché. Considérons de nouveau le cas de la boîte de soupe et du moteur électrique, cette fois sous le rapport de la dimension du marché. Statistiquement, au moins, le marché de la soupe en conserve englobe tout homme, femme et enfant au Canada, à l'exception peut-être des bébés. Par contre, le marché des moteurs électriques est restreint aux compagnies dont la production exige un moteur électrique — peut-être 50,000 tout au plus. Sous le rapport de la promotion, ceci a une influence directe sur les moyens d'expression. Par exemple, il est économi-

que de recourir à un réseau de télévision pour annoncer de la soupe à 20,000,000 de clients possibles; il n'est évidemment pas économique de s'en servir pour annoncer des moteurs électriques à 50,000 clients possibles.

Une troisième distinction entre les deux genres de marchés qui influe directement sur les techniques de promotion réside dans la manière dont les produits sont présentés au client pour son appréciation personnelle. Le marketing massif des biens de consommation achetés périodiquement (par opposition aux biens durables tels qu'un appareil de TV, une voiture ou une maison) est concentré dans les mains des grands magasins, chaînes de magasins et supermarchés, où ils apparaissent dans des étalages massifs. De nouveau, considérons la ménagère qui revient d'une tournée dans les magasins avec une boîte de soupe. Le fait qu'elle a rapporté la soupe peut être attribué à l'une de ces deux situations: soit qu'elle ait visité le supermarché dans le but précis d'acheter autre chose et qu'elle ait acheté la soupe purement par impulsion. Quoi qu'il en soit, la publicité a joué un rôle vital. Si la boîte de soupe était un achat **intentionnel**, la publicité a prédisposé la ménagère à acheter une marque déterminée. S'il s'agissait d'un achat **par impulsion**, la publicité a eu pour effet d'aider à déclencher la décision d'acheter. Remarquez également qu'il n'y a eu aucun contact personnel entre l'acheteuse et le fabricant de soupes. La seule ligne de communication entre les deux fut la publicité.

Revenons maintenant au fabricant de soupes en conserve et au moteur électrique dont il a besoin pour actionner son outillage. Le moteur, comme la plupart des produits industriels, est emmagasiné dans un entrepôt que le fabricant ne visite jamais. Il est vendu par des représentants, agents ou distributeurs de la compagnie. Il n'y a pas de concentration de moteurs électriques — ou de tous autres produits industriels — équivalente à ce qu'on voit dans les grands magasins et les supermarchés, et par conséquent il n'y a pas d'achat par impulsion. Selon toute probabilité, le fabricant de soupes en conserve ne verra même pas le moteur avant qu'il soit livré à son établissement, mais il aura eu un contact personnel direct avec le représentant aux ventes du fabricant de moteurs électriques. Il doit compter sur les connaissances et sur l'intégrité de ce représentant pour être en mesure de prendre une fructueuse décision d'achat. Manifestement alors, bien qu'il soit toujours possible de prédisposer l'acheteur industriel envers une marque déterminée, le rôle global de la publicité industrielle est beaucoup moins important dans le processus du marketing que celui de la publicité auprès du consommateur, et le rôle global de la vente personnelle est d'autant plus important.

Telles sont les principales distinctions entre le marketing industriel et le marketing auprès du consommateur qui définissent les techniques et stratégies de promotion employées. Spécifiquement, elles déterminent s'il faut recourir à la publicité, avec quelle vigueur on

doit le faire, dans quels organes elle doit paraître et ce que devrait être le message de promotion. Elles déterminent également l'importance **relative** de chacune des voies de communication avec les clients — publicité, réclame postale, information, etc. — et par conséquent le degré d'application de chacune dans le plan général de marketing. Dans le prochain chapitre de cette série, nous examinerons la voie spécifique de communication avec les clients à la disposition du préposé au marketing industriel et nous définirons un concept de gestion des activités de la compagnie dans le domaine de la promotion.

Essai d'un carburant synthétique au C.N.

Les locomotives Diesel peuvent elles aussi bien fonctionner avec du mazout synthétique qu'avec du carburant raffiné? Le Canadien National s'emploie à résoudre cette question depuis quelques mois. Outre des tests de laboratoire effectués par le Conseil national de Recherches sur une locomotive du CN, des essais sont en cours sur le parcours Edmonton-Vancouver, grâce à deux locomotives Diesel affectées au service marchandises régulier à grande vitesse. Selon M. R.P. Rennie, Chef de la recherche technique au CN, les résultats préliminaires semblent indiquer que le carburant synthétique se classe avantageusement.

L'utilisation systématique de ce carburant se traduirait pour le CN, par des économies substantielles.

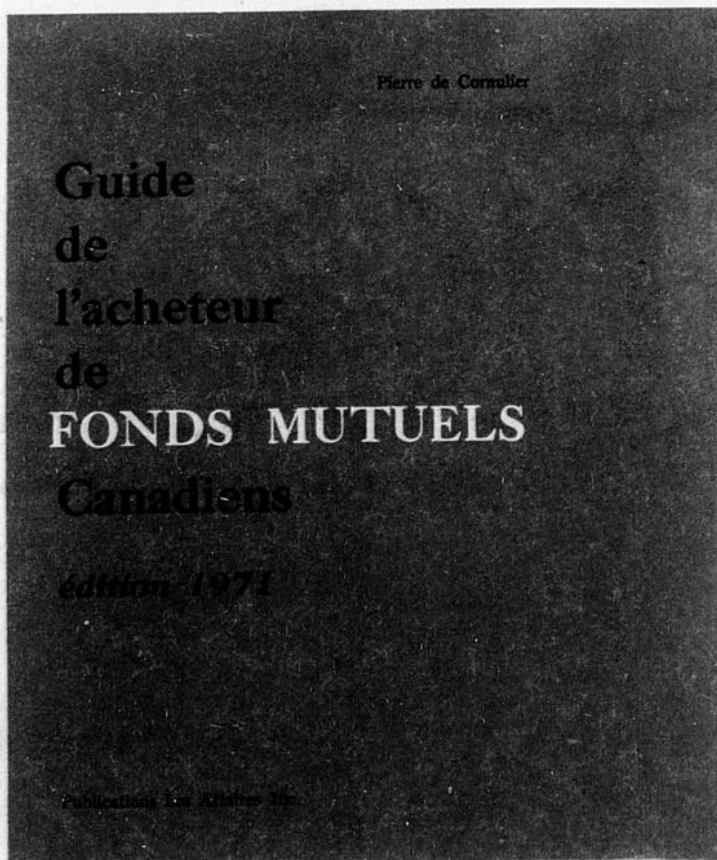
Le Guide de l'Acheteur de FONDS MUTUELS Canadiens (seulement \$2.50)

CE GUIDE EST AU SERVICE DE L'ACHETEUR

Environ cent cinquante fonds mutuels canadiens et une vingtaine de fonds américains vendus au Canada, voilà un choix vaste, et de quoi répondre aux besoins financiers les plus variés.

Mais l'épargnant moyen peut-il choisir?

Sur le marché du fonds mutuel, l'épargnant est le personnage le plus intéressant et le plus intéressé.



C'est à lui, d'abord, qu'est destiné ce guide. Il y trouvera:

- une **explication du fonds mutuel** et de son vocabulaire particulier; (Première partie)
- les **informations essentielles sur 139 fonds mutuels canadiens**; (chap. 8)
- des **méthodes simples pour comparer les fonds entre eux**. Ce sont:
 - a) les **résultats de performance annuelle non cumulés** (chap. 8)
 - b) les **cinq indices C.E.R.F.** (Fonds Mutuels Canadiens). Ceux-ci lui offrent maintenant, ainsi qu'au professionnel, des instruments de mesure mieux adaptés et plus précis que les indices boursiers, pour comparer entre eux les divers fonds ou types de fonds mutuels; (chap. 7)
- des **orientations pratiques** pour le choix du ou des fonds mutuels les mieux adaptés à ses besoins.
- Actif des fonds mutuels canadiens au 31/12/70 — Répartition des fonds par provinces et villes.

LE GUIDE DE L'ACHETEUR DE FONDS MUTUELS CANADIENS

Veillez m'expédier..... volume(s) intitulé(s):
Pierre de Cornulier

Entreprise.....
Nom.....
Adresse.....
Ville.....
Prov..... Tél.....

☐ Paiement inclus: \$.....

☐ Expédiez P.S.L. (C.O.D.) \$.....

Coût du volume \$2.50 incluant les frais d'expédition P.S.L. (C.O.D.) 50c d'extra

PUBLICATIONS LES AFFAIRES INC.

635 est, Henri-Bourassa, Mtl 357. — 381-1888



MULTICOM, le nouveau service transcanadien de transmission des données offert par Bell Canada, comporte des innovations de première importance aux points de vue de la sûreté de fonctionnement, de la souplesse, de l'économie et des vitesses de transmission.

En un mot, nous avons mis au point un système de transmission à commutation qui fonctionne séparément

tout en étant intégré à notre réseau de télécommunications. Par conséquent, nous pouvons vous garantir que MULTICOM répond aux normes les plus rigoureuses de fiabilité et de précision, quelle que soit la vitesse de transmission.

Le service MULTICOM peut transmettre à des vitesses atteignant 60,000 mots à la minute. Mais MULTICOM est, d'abord et avant tout, un service de transmission à

commutation à grande et moyenne vitesse offert à des tarifs proportionnels à l'usage que vous en faites.

Grâce à sa conception spéciale, MULTICOM s'adapte facilement aux besoins nouveaux dans le domaine de l'informatique. De plus, nous le modifierons et le développerons constamment afin de satisfaire à la demande et de pouvoir répondre en tout temps aux exigences des usagers.

Vous obtiendrez plus de renseignements sur les vitesses de transmission disponibles et les économies que vous pouvez réaliser grâce à MULTICOM en communiquant avec le représentant du Service des Communications Informatiques de Bell Canada. Vous pouvez l'atteindre en composant l'indicatif d'accès, 1 ou 112, et 800-361-8441 (sans frais).

Multicom.

Synonyme de supériorité en communications informatiques



LES COMMUNICATIONS INFORMATIQUES

Bell Canada

Perspective des échanges avec la Chine populaire

par Charles Atala, conseiller en droit international.



Les derniers chiffres officiellement publiés accusent, pour les échanges commerciaux du Canada avec Pékin, une baisse sensible: elle est de 25% pour les exportations vers la République Populaire et d'à peu près autant dans le sens inverse. Pourtant la Chine de Mao Tsé Toung ne semble pas avoir perdu pour cela son rang parmi les principaux clients du Canada qui lui achètent pour plus de 100.000.000 de dollars par an. En 1968, les exportations canadiennes vers ce pays ont été de 163 millions de dollars et en 1969 de plus de 122 millions. Le blé a figuré pour environ 120 millions pour cette dernière année venant de 158 millions l'année précédente. Par contre les importations de Chine ont toujours été comparativement faibles: 27 millions en 1969 d'articles textiles principalement. Le mévente générale du blé en 1970 aura, pour sa part, considérablement affecté les exportations canadiennes vers Pékin et justifié la recherche de nouvelles voies en direction du débouché chinois.

La révision de la politique commerciale du Canada et sa réorientation envisagées à partir de 1970 ont par ailleurs largement contribué à

l'établissement de relations diplomatiques avec Pékin, à l'automne dernier. Ces relations ont été effectivement mises en route dès le mois de février de cette année date à laquelle la représentation canadienne a inauguré sa chancellerie dans la capitale chinoise. Bientôt des missions commerciales et des visites officielles ont suivi.

Dans quelle mesure les échanges économiques et commerciaux entre les deux pays seront-ils renforcés? Ottawa sur cette question a des vues précises. Dans son rapport sur la politique étrangère publié en 1970, le Ministère des Affaires extérieures constatait: "La République populaire de Chine est un facteur prépondérant en Asie et retient l'attention du monde entier. La Chine pourrait devenir la 3^{ème} superpuissance... Cette participation (celle de la Chine) et cette collaboration ne seront obtenues qu'au terme d'un processus lent et difficile. En effet, des contraintes idéologiques dominent la politique étrangère de la Chine..." Et ce qui s'entend ici de la politique étrangère s'applique plus ou moins également à la politique commerciale et aux échanges économiques.

En tenant compte de ces remarques, il convient de considérer de nouveau la composition des exportations et des importations canado-chinoises. Malgré l'importance en

valeur des exportations vers Pékin, il ne faut pas perdre de vue leur faible consistance en d'autres articles que le blé: ferraille, acier et nickel en petites quantités. Les importations se composent presque exclusivement de produits textiles. Les phases du développement économique de la Chine populaire amèneront très probablement une plus grande diversification de ces échanges et devraient normalement entraîner leur croissance. Mais pour que cela devienne une réalité possible, une meilleure connaissance des données économiques de la République Populaire et de leur évolution, une appréhension plus exacte des structures industrielles et commerciales de ce pays collectiviste sont nécessaires. Cela suppose une vulgarisation des connaissances qui ont trait à ce domaine parmi les exportateurs, les missions commerciales officielles ne pouvant suffire, à cet effet, en soi. Nous reviendrons sur ces questions une prochaine fois.

Mais nous ne quitterons pas le lecteur avant de lui avoir fourni quelques indications préliminaires.

L'économie de la Chine Populaire étant collectiviste est régie comme toutes celles qui appartiennent à ce type, par une planification qui se veut contraignante et rigoureuse. D'après les objectifs du 3^{ème} plan quinquennal (1966-1970) la production agricole brute devait passer (en partant de l'indice 100 en 1965) à l'indice 110, la production industriel-

le à l'indice 150, le revenu national à 130 et le revenu par tête d'habitant à 119 — ce qui signifie en réalité peu d'accroissement par rapport aux chiffres réels ou estimés à la réalisation du 2^{ème} plan quinquennal (1958-1965). D'autre part la production chinoise dans son ensemble apparaît comme peu propice à un

grand développement des échanges avec le Canada en dehors des voies actuelles. Il reste que cette vue cavalière de la situation entre les deux pays mérite un examen plus serré et que la diversification industrielle de la Chine, plus que sa croissance quantitative, appellerait des conclusions peut-être différentes.

Saison d'exploitation très active pour la Scandia Mining

Au cours de l'assemblée annuelle de la Scandia Mining qui a eu lieu à Montréal, M. B.O. Kvendbo, président de la compagnie, a rapporté aux actionnaires que "La Scandia avait été très active au cours du dernier exercice."

"La majeure partie de cette activité a été concentrée sur les zones productives possibles de métaux de base détenues par la compagnie dans la région de Sturgeon Lake, dans le nord-ouest de l'Ontario, ainsi que l'Isle-Dieu sur le campement minier de la Mattagami dans le nord-ouest du Québec. Environ 100 zones minières productives possibles ont également été soumises à la compagnie au cours de l'année" de dire M. Kvendbo. "Mais nos nombreuses études très poussées de ces zones n'ont pas encore révélé de nouvelles ou meilleures zones d'intérêt que celles que possède déjà la compagnie dans les régions de

Sturgeon Lake, Mattagami et Mont-Laurier."

L'ingénieur-conseil, H.J. Bergmann, a recommandé un programme d'exploration ainsi que des études géophysiques et géochimiques plus en profondeur sur les zones productives possibles de métaux de base de la Scandia à Sturgeon Lake, Ontario ainsi que dans les cantons de l'Isle-Dieu et de Villebon, au Québec, suivis d'un forage au diamant si l'on le juge justifié. Ces travaux débiteront dans un avenir rapproché. L'ingénieur Bergmann a également recommandé à la compagnie de garder en bonne et due forme ses zones productives possibles d'uranium les plus prometteuses dans les cantons du lac Forestier et de Leman dans la région uranifère de Mont-Laurier, au Québec. De nouvelles explorations ainsi que la mise en valeur de ces zones sont subordonnées à une amélioration du marché uranifère et à d'autres développements dans la région.

L'UNIVERSITÉ ET LE DÉVELOPPEMENT

socio-économique

Alphonse Riverin



publications
les affaires inc.

En vente dès maintenant... \$3.25

La conjoncture économique nous a forcés depuis fort longtemps à nous poser de sérieuses questions sur le faible niveau de croissance de l'économie québécoise et sur la participation à peu près inexistante des Québécois dans ce processus de croissance.

Un certain nombre d'organismes, d'institutions doivent fournir leur contribution au développement de leur communauté. Par ailleurs, avant de discuter des conditions de développement, il est essentiel de se pencher sur la question des besoins humains. Le contenu de ce livre tourne donc autour de deux pôles essentiels: d'une part, les besoins humains et d'autre part les conditions psycho-sociologiques qui permettent au système socio-économique de les satisfaire.

D'un autre côté, nous avons cherché comment l'université s'imbrique dans cette organisation et essayé de déterminer son rôle dans le développement. En effet, pour répondre à la conjoncture actuelle, l'université, vu la civilisation éphémère dans laquelle nous vivons, doit repenser ses objectifs qui ne doivent plus être statiques mais au contraire apporter une contribution dynamique, donc essentiellement changeante, aux mouvements de la société. Les étudiants, les professeurs et les administrateurs qui composent le système psycho-social de l'université doivent se soucier plus que jamais du rôle de l'éthique professionnelle dans leur carrière.

Ce livre s'adresse à l'ensemble de la population et particulièrement au monde du travail et au monde universitaire. Il contient un certain nombre de vérités élémentaires qui semblent avoir été oubliées et qu'il est nécessaire de rappeler pour assurer un développement harmonieux de toute communauté humaine.

Veillez m'expédier... volume(s) intitulé(s):

L'UNIVERSITÉ ET LE DÉVELOPPEMENT
SOCIO-ÉCONOMIQUE
par Alphonse Riverin

Entreprise

Nom

Adresse

Ville

Prov.

Tél.

☐ Paiement inclus: \$

☐ Expédiez P.S.L. (C.O.D.) \$

Coût du volume: \$3.25 — P.S.L. (C.O.D.) 50¢ d'extra

PUBLICATIONS LES AFFAIRES INC.
635 est, Henri-Bourassa, Mtl 357. — 381-1888

MM. les administrateurs:



Voici un manuel d'entretien imprimé sur papier.

Et le même manuel sur microfiche Kodak.

**La microfiche Kodak peut vous épargner jusqu'à 98%
des frais postaux, 90% des frais d'imprimerie et
66% du temps de distribution.**

La microfiche Kodak est une robuste pellicule à peu près de la grandeur d'une carte postale. Elle contient jusqu'à 98 pages complètes de renseignements. Vous pouvez la poster, la classer, la récupérer comme toute carte de fichier. Grâce au lecteur Kodak, de prix modique, vous pouvez voir, en grandeur nature, n'importe quelle des 98 pages.

Pour distribuer catalogues, listes des pièces, échelles de prix, devis, manuels d'entretien, rapports techniques, inventaires, matériel de référence, imprimés d'ordinateurs — et pour les garder constamment à jour — la microfiche Kodak est simple, rapide et précise. Plus d'information périmée. Et quelle économie de temps, de travail et d'argent!

En fait, Kodak peut se charger de tout, si vous le désirez, grâce au Service complet Kodak. A même votre documentation, Kodak peut tirer la microfiche originale et en distribuer les copies; ou encore faire les mises à jour et les distribuer. Vous pouvez épargner jusqu'à 98% des frais postaux, 90% des frais d'imprimerie et 66% du temps de distribution.

De la vraie magie. Et pourtant, c'est simple. Téléphonez ou écrivez à:

Canadian Kodak Sales Limited,
Division Traitement d'Informations,
4988, place de la Savane,
Montréal, P.Q.
Tél.: 735-1393

SYSTÈMES MICROFILM KODAK

D'UNE MONTAGNE, ON FAIT UN RIEN.

Kodak

Le Royaume Uni dans la CEE: répercussions sur les exportations canadiennes

par Jean-Pascal Lion

Les nouvelles qui nous arrivent chaque jour d'Europe nous informent des progrès des négociations entre la Grande Bretagne et les six partenaires du Marché Commun sur l'intégration du deuxième marché d'exportation du Canada dans la CEE. Quelle sera pour le Canada la conséquence de cet accord qui est en passe d'aboutir: un désastre ou au contraire une occasion inespérée de pénétrer un marché en pleine expansion: une Europe élargie, comprenant outre les six pays originels, la Grande Bretagne et les pays de la zone de Libre Echange qui ne manqueront pas de suivre cette dernière? La Banque de Montréal, a consacré sa Revue des Affaires à l'étude des répercussions sur les exportations canadiennes de l'entrée du Royaume Uni dans la CEE.

Du Champagne qui sent le vinaigre

C'est en ces termes qu'un grand magazine de langue anglaise a qualifié le toast qui fut porté lors de la réunion primordiale qui ouvrait après dix ans d'efforts la porte du marché Commun à la Grande Bretagne, réunion dont les deux héros furent MM. Rippon et Schumann, respectivement Chef de la Délégation Britannique et Ministre français des Affaires Etrangères. En effet, à quelques exceptions près, importantes toutefois, c'en sera fini du tarif préférentiel dont jouissaient les exportateurs canadiens, dans le cadre du Commonwealth, pour la vente de leurs produits en Grande Bretagne.

En effet, à partir de 1974 les exportations canadiennes vers la Grande Bretagne commenceront à supporter le Tarif Extérieur Commun (TEC), qui va de 3 à 14% selon les

produits. De plus les exportateurs devront affronter une concurrence due à la position préférentielle dont jouiront les producteurs européens sur le marché anglais, qui pourront y vendre des produits nets de taxes.

Un marché de un milliard et demi de dollars

Comme le souligne la Banque de Montréal, le Royaume-Uni, l'an dernier a importé du Canada pour un milliard et demi de dollars, ce qui fait de ce pays le deuxième débouché des producteurs canadiens. Pour certaines industries, le R.-U. représente jusqu'à 90% de leurs ventes à l'étranger. "C'est donc rester en deçà de la vérité que de dire que les changements tarifaires qui vont résulter de l'entrée de la Grande Bretagne dans la CEE auront de grandes répercussions pour les exportations canadiennes". Le tableau A nous montre les changements de la capacité de concurrence qui attendent peut-être les exportateurs canadiens sur certains marchés.

Une influence compensatrice

Bien que la détérioration de la capacité de concurrence ne puisse manquer d'avoir des effets défavorables sur les perspectives des exportations canadiennes au Royaume-Uni, les effets de la participation à la CEE sur l'accroissement des revenus et sur l'orientation des échanges dans le Royaume-Uni peuvent constituer une influence compensatrice, estime la Banque de Montréal.

En effet, ajoute-t-elle, "l'on espère que l'entrée dans le Marché Commun va amener au R.-U., grâce à l'accroissement du rendement,

une accélération de la croissance économique. En réalité, cet espoir est le motif principal qui pousse la Grande-Bretagne à y demander son entrée. Si tel est le cas, l'accroissement de la demande à l'importation pourra avoir une influence bienfaisante sur les exportations canadiennes au Royaume-Uni. Durant la période écoulée depuis les débuts de la C.E.E. en 1959, le taux d'accroissement des importations de la C.E.E. des pays de l'extérieur s'est élevé jusqu'à 9 pour cent par année, au lieu des 7.5 pour cent d'accroissement annuel qu'elles avaient connus durant les années 1950-58. En conséquence, si on peut se guider sur l'expérience des pays de la C.E.E., il est permis de prévoir qu'une propension plus marquée au commerce extérieur ne profitera pas seulement au commerce du Royaume-Uni avec les autres membres de la Communauté, mais va aussi entraîner une accélération de ses échanges avec les pays de l'extérieur. Il semble donc possible que les effets d'un accroissement plus rapide des revenus dans le Royaume-Uni, s'ajoutant à une propension plus forte au commerce international, compensent en grande partie la diversion des échanges opérée par les changements des prix relatifs."

"En outre, les entreprises canadiennes pourraient faire servir leurs solides contacts avec la Grande-Bretagne et leur "présence" dans ce pays, à étendre leurs ventes au reste de la C.E.E. Si elles savent relever ce défi, la croissance des exportations canadiennes pourrait bien s'accroître non seulement dans le cas du Royaume-Uni, mais aussi des autres membres du deuxième plus grand marché du monde."

Danger d'une polarisation commerciale?

M. Gordon Archibald, président de la Chambre de Commerce du Canada, au cours d'une allocution prononcée devant le Canada-United Kingdom Chamber of Commerce, après avoir reconnu que l'intégration du R.-U. au sein du Marché Commun était légitime, a voulu toutefois signaler un danger réel, à savoir une polarisation commerciale entre l'Europe et les Etats-Unis. Les effets d'une telle polarisation du marché a-t-il dit, seraient désastreux pour le commerce canadien qui pourrait souffrir peut-être plus que tout autre pays du protectionnisme américain et des mesures de rétorsion des autres nations. "Les Canadiens pourraient bien se trouver placés devant cette alternative: ou bien entrer totalement dans le fief des Etats-Unis ou bien se trouver dans un néant entre deux géants".

Et M. Archibald de conclure sur ce point:

"Tous les membres de la C.E.E. ont donné l'assurance que leurs objectifs seront réfléchis et tiendront compte des facteurs extérieurs, peut-être davantage encore du fait de l'élargissement de la C.E.E. Les futures initiatives qui seront prises dans le sens d'une libéralisation des échanges et le progrès des travaux du GATT permettront d'apprécier la valeur de ces promesses."

Que va faire le Canada

Que sera l'attitude du Canada dans les mois et les années à venir? Le président de la Chambre de Commerce du Canada voit ainsi la stratégie canadienne: "le Canada continuera à rechercher les régions où il trouvera une communauté

d'intérêts et continuera également à inviter la CEE et ses futurs membres à mettre dans la balance les intérêts de leur pays et l'avenir de la communauté économique mondiale lorsqu'ils pèseront les avantages des solutions de rechange...

Parallèlement aux négociations qui se poursuivent entre la Grande Bretagne et la CEE, le Canada pourrait étudier la manière de tirer le meilleur parti des droits et obligations contractuels. Le régime

Dates à surveiller

1er janv. 1972 - Application entière des concessions tarifaires des négociations Kennedy par le Royaume-Uni et la C.E.E.

1er janv. 1973 - Entrée probable du Royaume-Uni dans la C.E.E.

1er avr. 1973 - Commencement de l'abolition graduelle des barrières tarifaires entre le Royaume-Uni et la C.E.E.

1er janv. 1974 - L'application graduelle du Tarif extérieur commun de la C.E.E. par le Royaume-Uni débute.

1er janv. 1977 - L'application graduelle du Tarif extérieur commun de la C.E.E. par le Royaume-Uni est chose faite.

- L'abolition graduelle des barrières tarifaires entre le Royaume-Uni et la C.E.E. est chose faite.

préférentiel donnant à la GB accès au marché canadien fera également l'objet d'une étude."

M. Archibald préconise également une action à l'échelon du GATT pour que soit maintenu le mouvement en faveur d'une libéralisation des échanges et pour insister pour qu'une série de négociations aient lieu avant la mise en oeuvre des conclusions des pourparlers au sujet de l'élargissement de la CEE. Le Canada, a-t-il affirmé, continuera à inviter les Etats-Unis à fournir, avec la CEE et les principales autres grandes puissances économiques, le leadership et l'appui indispensables

(Suite à la page 19)

TABLEAU La position concurrentielle des exportations canadiennes

(après l'entrée du Royaume-Uni dans la C.E.E.)

Marché du Royaume-Uni — Les exportations canadiennes sur ce marché, en 1969, avaient une valeur de \$1,030 millions E.-U. — 7.5 pour cent du total de nos exportations.

Changements intéressants les producteurs suivants:

Royaume-Uni — La position concurrentielle des exportations canadiennes va se détériorer dans tous les cas où le Tarif extérieur commun de la C.E.E. est plus élevé que le tarif de préférence impériale qui s'applique maintenant aux produits canadiens.

Pays de la C.E.E. (Belgique, France, Allemagne, Italie, Luxembourg, Pays-Bas) — Les exportations canadiennes ne vont pas seulement perdre les avantages que leur vaut la concurrence le tarif de préférence impériale, mais elles vont aussi connaître un désavantage partout où s'applique le Tarif extérieur commun.

Pays de l'E.F.T.A. (Association européenne de libre-échange) et **République d'Irlande** — Si le Danemark, la Norvège et l'Irlande réussissent aussi à entrer dans la C.E.E., la position concurrentielle des exportations canadiennes sera atteinte de la même façon que dans le cas des producteurs du R.-U. Dans le cas des autres pays de l'E.F.T.A. (Autriche, Finlande, Portugal, Suède, Suisse), la position concurrentielle des exportations canadiennes va s'améliorer dans tous les cas où elles

font face à un tarif de préférence impériale. Toutefois, si ces pays allaient former une union douanière avec la C.E.E. pour les produits fabriqués, la position concurrentielle des exportations canadiennes de produits fabriqués se détériorerait dans tous les cas où le Tarif extérieur commun est plus élevé que le tarif de préférence impériale.

Pays du Commonwealth — La position concurrentielle des exportations canadiennes ne change pas.

Pays d'Afrique (qui sont partie à la Convention de Yaoundé) — La position concurrentielle des exportations canadiennes sera atteinte de la même façon que dans le cas des producteurs de la C.E.E. Actuellement, les exportations directes de ces pays au Royaume-Uni qui concurrenceraient les produits canadiens (par exemple, les minéraux) sont sans importance, parce que la plupart de celles-ci pénètrent sur le marché du R.-U. comme des réexportations de la C.E.E. (Aux termes de la convention de Yaoundé, conclue entre la C.E.E. et un certain nombre de pays d'Afrique en 1963, et renouvelée en 1969, chaque partie s'est engagée à exempter l'autre des droits de douane et des restrictions quantitatives à l'importation. Il y a, toutefois, d'importantes exceptions à la règle. Actuellement 18 pays afro-malgaches sont partie à la convention: Burundi, Cameroun, Congo-Brazzaville, Congo-Kinshasa, Côte d'Ivoire, Dahomey, Gabon, Haute-

Volta, Mali, Mauritanie, Niger, République centrafricaine, République malgache, Rwanda, Sénégal, Somalie, Tchad, Togo).

Tous les autres pays — Les avantages que le tarif de préférence impériale vaut aux exportations canadiennes au point de vue de la concurrence seront perdus.

Marché de la C.E.E. (y compris les pays d'Afrique qui sont partie à la convention de Yaoundé) — En 1969, les exportations canadiennes à la C.E.E. avaient une valeur de \$787 millions — soit 5.7 pour cent du total des exportations; aux pays d'Afrique, \$12 millions E.-U., soit 0.09 pour cent des exportations totales du Canada.

Il n'y aura de changements intéressants les producteurs que dans un seul pays:

Royaume-Uni — Tous les produits du R.-U. entrant en franchise dans les pays de la C.E.E., la position concurrentielle des exportations canadiennes sera amoindrie partout où il y a un Tarif extérieur commun. C'est surtout pour les produits fabriqués qu'il y aura détérioration. (Les exportations canadiennes de produits fabriqués à la C.E.E. en 1969 s'élevaient à \$251 millions E.-U. et à quelque \$10 millions E.-U. aux pays d'Afrique, soit respectivement 3 et 0.12 pour cent des exportations totales du Canada.)

Marchés de l'E.F.T.A. (Ass'n européenne de libre-échange) Et de l'Ir-

lande — En 1969, les exportations canadiennes à l'E.F.T.A. et à l'Irlande atteignaient \$213 millions E.-U., soit 1.5 pour cent des exportations totales du Canada.

(i) Dans l'hypothèse où le Danemark, la Norvège et l'Irlande entrent dans la C.E.E., la position concurrentielle du Canada dans ces pays se détériorera par rapport aux producteurs de la C.E.E. et des pays d'Afrique affiliés. Par rapport aux producteurs du Royaume-Uni, la position concurrentielle du Canada ira se détériorant dans tous les cas où les droits de douane de la C.E.E. seront plus élevés que les droits actuels qu'exigent ces pays de l'E.F.T.A. La position concurrentielle du Canada s'améliorera par rapport aux producteurs des autres pays de l'E.F.T.A., sauf dans le cas des produits fabriqués, si les cinq autres membres de cette Association forment une union douanière avec la C.E.E. pour les produits fabriqués, ce qui paraît être une possibilité très nette.

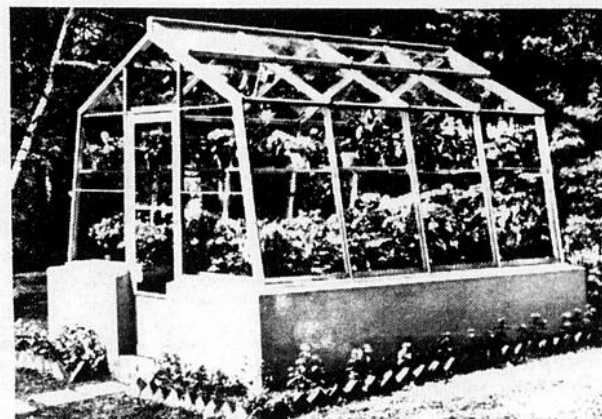
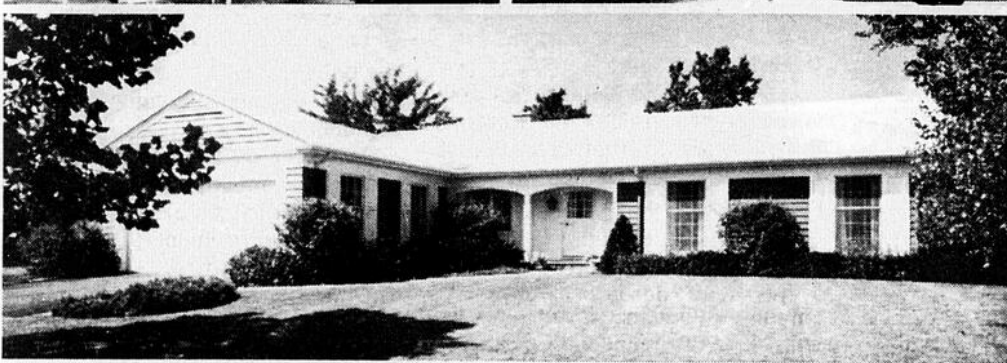
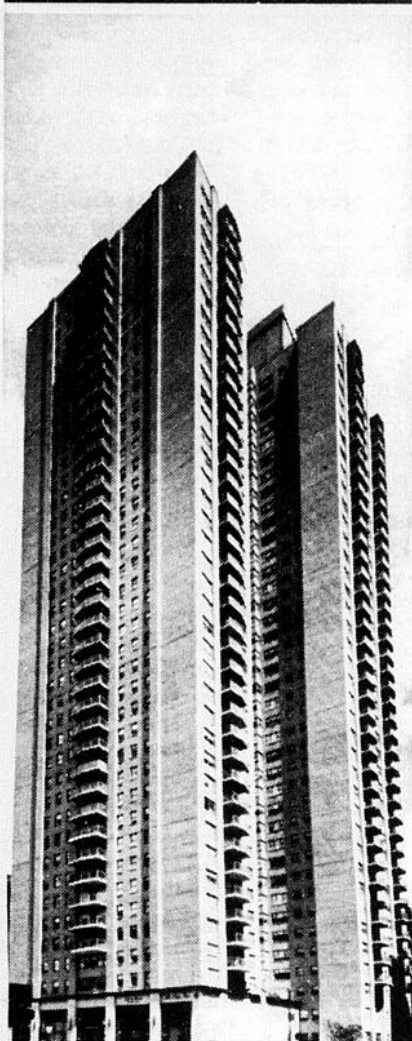
(ii) Si les cinq autres pays — Autriche, Finlande, Portugal, Suède et Suisse — allaient réimposer des droits sur toutes les exportations du R.-U., la position concurrentielle des exportations canadiennes de produits fabriqués s'améliorerait par rapport aux producteurs du R.-U.; si tous ces pays, ou quelques-uns d'entre eux, allaient former une union douanière avec la C.E.E.

pour les produits fabriqués, la position des exportations canadiennes de produits fabriqués ne subirait pas de changement par rapport aux "autres" pays, mais elle se détériorerait par rapport aux pays de la C.E.E. et aux pays d'Afrique affiliés. Par rapport aux producteurs de produits fabriqués du R.-U., la position concurrentielle du Canada se détériorerait dans les cas où les droits de douane de la C.E.E. seraient plus élevés que les taux actuellement prélevés par les pays de l'E.F.T.A.

Marché agricole mondial (Royaume-Uni et C.E.E. exclus) — Les exportations agricoles du Canada au monde entier (R.U. et C.E.E. exclus) en 1969, s'élevaient à \$1,000 millions E.-U., soit 7.3 pour cent de nos exportations totales.

Il n'y aurait de changements dans la position concurrentielle que par rapport aux producteurs du Marché commun élargi.

C.E.E. élargie — Les exportations canadiennes de produits agricoles pourraient avoir à soutenir une concurrence accrue de la part des producteurs de la C.E.E., étant donné que la contribution, que l'on présume considérable, du Royaume-Uni au Fonds européen d'orientation de l'agriculture (F.E.O.G.A.) permettra peut-être à la Communauté de verser des subventions plus élevées. (Source: Banque de Montréal).



Trane a le dessus sur tous les "fours"

Sur presque tous, à vrai dire.

Quel que soit le genre de "fours" qu'on appelle maisons, vous pouvez y faire régner la fraîcheur grâce à la climatisation centrale TRANE. Maisons neuves ou anciennes, grandes ou petites, tous types de logements... du bungalow aux appartements avec jardin et aux tours d'habitations de 50 étages.

Nous avons l'équipement.

TRANE est une des rares compagnies dont la vaste gamme d'appareillages répond à tous besoins de climatisation - modestes ou immenses. Nous fabriquons tout... des changeurs de climat de 2 tonnes (pour les maisons) aux gigantesques refroidisseurs d'eau Cen Tra Vac de 5.000 tonnes (pour les tours d'habitations). Et nous vous offrons des centaines d'autres appareils de diverses dimensions et combinaisons. Refroidisseurs... appareils de chauffage et refroidissement...

à la fois de chauffage, refroidissement et aération. Tous permettent aux gens de vivre dans le confort de leur foyer!

Nous avons la qualité.

Nous observons une règle bien simple en matière de climatisation des foyers. Nous concevons et fabriquons les climatiseurs domestiques selon les mêmes normes rigoureuses qui s'appliquent à l'équipement TRANE destiné aux grands édifices commerciaux.

Et nous avons les gens qu'il faut!

Le succès de tout système de climatisation centrale repose, dans une très large mesure, sur les installateurs. C'est pourquoi nous sommes à cheval sur les principes dans la sélection des concessionnaires TRANE. Ces experts en

climatisation sont vraiment triés sur le volet. Ils se piquent de choisir l'appareillage qui, par sa dimension et ses autres caractéristiques, convient parfaitement à chaque foyer. Et, pour les appuyer, nous avons des comptoirs de vente TRANE dans 19 villes canadiennes d'un littoral à l'autre... de St. John's, T.-N. à Vancouver. Donc, où que vous demeuriez, TRANE est toujours à votre porte - prêt à vous rafraîchir en un tournemain.

Une invitation.

Voulez-vous en savoir plus long sur la climatisation centrale TRANE pour les maisons, appartements, ou autres locaux où vous souffrez de la chaleur? Pour cela, vous n'avez qu'à découper le coupon et à nous l'envoyer. Nous vous dirons comment nous pouvons rafraîchir tout ce qui grille sous le soleil. (Presque tout à vrai dire).

TRANE
AIR CLIMATISÉ

Comptoirs de vente et ateliers de service d'un littoral à l'autre.
St. John's, T.-N., Saint-Jean, N.B., Halifax, Québec, Montréal, Ottawa,
Sudbury, Kirkland Lake, Toronto, Hamilton, Kitchener, London,
Windsor, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver

Une semaine à la Bourse

Les revenus de placements et la réforme fiscale

Le nouveau projet de loi sur la réforme fiscale propose de grands changements dans les détails et l'application de la loi, mais assez peu dans sa philosophie; le Livre Blanc y est à peine reconnaissable estime M. Jules Tremblay, de Royal Securities Corporation Limited, en préambule d'une étude dont nous publions ci-après certains extraits.

L'inconvénient est encore plus sérieux dans le cas des dividendes miniers desquels on ne pourra plus déduire l'allocation d'épuisement. Prenons le cas d'un dividende minier de \$100 dont il était autrefois possible de déduire \$20 pour épuisement et être imposable sur \$80.00 seulement (avant le crédit). A l'avenir, l'épuisement n'étant plus dé-

Pouvoirs accrus de la Commission des Valeurs Mobilières

"Le Bill 63 vise à moderniser la Commission des Valeurs Mobilières du Québec en lui assurant des moyens plus forts et plus souples devant le développement rapide que connaît l'industrie des valeurs mobilières", a déclaré devant l'Assemblée Nationale le Ministre des Institutions financières, Compagnies et Coopératives, M. William Tetley.

L'effet le plus important de cette nouvelle mesure législative sera de renforcer la structure de la Commission par la nomination d'un directeur général qui libèrera la Commission des tâches routinières, lui permettant ainsi de jouer pleinement son rôle de tribunal et d'agent moteur de l'industrie des valeurs mobilières.

D'autre part, les Bourses fonctionnant au Québec seront soumises à la supervision et à la surveillance de la Commission. Les dispositions soutenues dans le Bill 63 s'inspirent largement de dispositions semblables existant en Ontario a précisé M. Tetley. Le ministre a par ailleurs fait remarquer que ses services recevront d'ici quelques mois le rapport d'un comité à qui il a confié l'étude de l'industrie des valeurs mobilières et ses répercussions sur le marché du capital québécois, à l'occasion de la publication du rapport Moore.

Les résultats de cette étude fourniront des éléments de solution, a noté le ministre, pour le développement et la consolidation de notre marché financier. D'un autre côté a-t-il poursuivi, une refonte complète de la Loi des Valeurs Mobilières ne peut se faire qu'en regard d'un travail similaire en ce qui concerne les compagnies. Nonobstant ce travail qui se poursuit, le Bill 63 constitue une amorce pour répondre aux besoins les plus pressants.

Parmi les autres amendements apportés à la Loi des Valeurs Mobilières par le Bill 63, M. Tetley a mentionné:

— Le changement du mode de nomination des commissaires, pour assurer une plus grande vitalité à la Commission.

— L'appel à la Commission des décisions du directeur général et l'appel des décisions de la Commission devant trois juges de la Cour Provinciale.

— Le renforcement des pouvoirs de réglementation par une disposition très importante concernant les transactions entre initiés (insider trading) et les offres d'achat (take over bids)

— Enfin une disposition, déjà

inscrite dans les lois récentes du Ministère des Institutions Financières, Compagnies et Coopératives prévoit la nomination d'un administrateur ayant des pouvoirs étendus, dans certains cas bien spécifiques d'abus de confiance ou d'inconduites.

Uniformisation des opérations boursières

Les membres des Bourses de Montréal et Canadienne ont approuvé les amendements aux statuts et règlements, en vue de permettre les négociations où un courtier prend un engagement (prise de position). Cette décision a été prise au cours d'une réunion extraordinaire tenue le 29 juin.

Les membres des deux bourses avaient rejeté ces mêmes amendements lors d'une réunion qui avait eu lieu le 5 avril 1971 alors que ceux de la Bourse de Toronto approuvaient les propositions visant à permettre les négociations comportant une prise de position, au cours d'une réunion extraordinaire tenue le même jour.

Depuis lors, le Comité des gouverneurs de la Bourse de Montréal et le Conseil de régie de la Bourse Canadienne ont poursuivi des discussions portant sur ces propositions avec le bureau des gouverneurs de la Bourse de Toronto et afin d'assurer l'uniformité des opérations aux différentes bourses concernées, ces premiers ont décidé de recommander aux membres l'adoption des amendements pour une période d'essai de six mois commençant le jour fixé par les bureaux de direction en question pour la mise en oeuvre de ces amendements.

Deux facteurs ont contribué à cette décision: d'une part, les trois bourses concernées ont convenu de mettre en commun toutes les informations disponibles concernant cette forme de négociations afin de permettre une plus grande uniformité en ce qui a trait à l'application des nouveaux règlements et, d'autre part, l'acceptation, par la Bourse de Toronto, de convoquer une autre réunion de ses membres six mois après l'entrée en vigueur

des amendements en question.

Enfin, les membres de toutes les bourses concernées seront priés de voter sur cette question à la réunion qui aura lieu six mois après la date de la mise en oeuvre de ces amendements aux Bourses de Montréal.

Des nouvelles de Montréal Trust

La Société Montréal Trust, dans son rapport trimestriel sur son plan de placements consolidés, annonce que durant les trois mois se terminant le 30 juin 1971, la valeur de chaque unité de placement de la section internationale est montée de \$9.16 le 31 mars 1971, à une valeur par unité de \$9.23. Depuis le 30 juin 1970, la valeur de chaque unité a augmenté de 34.2%.

La valeur de chaque unité de la section des actions ordinaires, le 30 juin 1971, était de \$12.42, par rapport à \$12.55 le 31 mars 1971. Depuis le 30 juin 1970, la valeur de chaque unité a augmenté de 22.9%.

A la suite de trois trimestres consécutifs où les prix des actions ont augmenté, les Bourses du Canada et des Etats-Unis ont subi, du moins temporairement, la pression des prises de bénéfices au cours du dernier trimestre.

La valeur de chaque unité de la section du revenu était de \$8.43 le 30 juin 1971, par rapport à \$8.49 le 31 mars 1971. Depuis le 30 juin 1970, la valeur de chaque unité a augmenté de 10.3%.

Les prix des obligations ont fléchi légèrement récemment, les taux d'intérêt à long terme ayant augmenté en réaction à des prévisions de hausses des prix et d'une expansion toujours aussi rapide du total d'argent mis en circulation dans le but de stimuler le renouveau de l'économie.

TABEAU I

Impôt sur les Dividendes de Corporations Canadiennes Imposables

Nouvelle Loi

Catégorie d'impôt	20%	25%	30%	40%	50%	60%
Dividende reçue	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120
Plus crédit d'impôt de 33 1/3%	+ 40	+ 40	+ 40	+ 40	+ 40	+ 40
Impôt brut	160	160	160	160	160	160
Moins crédit d'impôt de 33 1/3%	32	40	48	64	80	96
Impôt payable	(8)	0	8	24	40	56
Dividende après impôt	128	120	112	96	80	64

Taux d'impôt sur les dividendes 0% 0% 6.7% 20% 33.3% 46.7%

Ancienne Loi

Catégorie d'impôt	20%	25%	30%	40%	50%	60%
Dividende reçue	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120
Impôt brut	20	24	36	48	60	72
Moins crédit d'impôt de 20%	24	24	24	24	24	24
Impôt payable	(4)	0	12	24	36	48
Dividende après impôt	124	120	108	96	84	72

Taux d'impôt sur le dividende 0% 0% 10% 20% 30% 40%

Le nouveau projet de loi sur la réforme fiscale propose de grands changements dans les détails et l'application de la loi, mais assez peu dans sa philosophie; le Livre Blanc y est à peine reconnaissable.

Les trois grandes questions que se pose l'investisseur ont trait à: 1 — le traitement des revenus d'intérêts et de dividendes; 2 — le traitement des gains en capital; 3 — le traitement des placements des Canadiens à l'étranger.

I. Les revenus d'intérêts et de dividendes

(a) Dividendes de corporations canadiennes imposables

La nouvelle loi porte le crédit d'impôt pour dividendes de corporations canadiennes imposables de 20% à 33 1/3% mais cet avantage s'avère, dans la plupart des cas, plus apparent que réel. C'est que, avant de déduire le crédit, il faut augmenter le montant du dividende de 33 1/3% et calculer le crédit sur 133 1/3% plutôt que sur 100%.

La tableau I indique que le changement est plutôt marginal, apportant un léger avantage à l'investisseur dont la tranche supérieure du revenu est imposable à moins de 40% et un léger inconvénient à celui dont cette tranche est imposable à plus de 40%.

Notons aussi que le fait d'ajouter les dividendes aux autres revenus avant de déduire le crédit de 33 1/3% peut faire sauter le contribuable dans une catégorie d'imposition plus élevée et augmenter l'impôt autrement payable.

ductible, le dividende imposable sera de \$100 plus 33 1/3%, c'est-à-dire \$133 (avant le crédit).

(b) Intérêts d'obligations, d'hypothèques, de banque, etc.

L'imposition des intérêts demeure inchangé. Notons toutefois que, par suite du crédit d'impôt de 33 1/3% sur les dividendes, un investisseur devra maintenant obtenir sur titres à revenu fixe un rendement notablement plus élevé que sur actions pour s'assurer un montant de revenu net égal dans les deux cas.

COUP D'OEIL A LA BOURSE

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
MONTRÉAL					
SERV. PUB.	153.01 - 0.32	153.10 + 0.09	153.41 + 0.31	153.22 - 0.19	153.44 + 0.22
BANQUES	205.59 - 0.78	206.78 + 1.19	207.40 + 0.62	207.16 - 0.24	206.32 - 0.84
PATES ET PAP.	80.93 + 0.04	81.11 + 0.18	81.36 - 0.25	81.65 + 0.55	81.42 - 0.23
TORONTO					
INDUSTRIELLE	180.28 - 0.09	180.26 - 0.02	180.43 + 0.17	180.17 - 0.26	178.76 - 1.41
METALLUR.	93.19 - 0.18	93.77 + 0.58	94.00 + 0.23	93.99 - 0.01	94.13 + 0.14
PETROLES	221.92 + 1.07	222.77 + 0.58	224.54 + 1.77	229.66 + 5.12	231.79 + 2.13
NEW YORK					
DOW JONES	BOURSE FERMÉE	892.30 + 2.11	895.88 + 3.58	901.14 + 5.26	901.80 + 0.81

Les Affaires, lundi 12 juillet 1971

\$2,497,391
75,000

75,000

\$2,422.391

—500,000 actions ordinaires classe B réservées pour la conversion de
débentures 9½% à fonds d'amortissement, convertibles, série A.

A black and white portrait of a middle-aged man with a mustache, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Bell Canada annonce la nomination, en date du 23 juin, de M. John P. Roberts au conseil d'administration de la compagnie. Ancien Premier ministre de l'Ontario, M. Roberts est membre des bureaux d'avocats Stikeman, Elliott, Roberts & Bowman de Toronto ainsi que Roberts Betts, McLennan & Flinn de London.

Le contrat principal se termine le 31 décembre 1989 et deux options de renouvellement pour une période de 10 ans respectivement peuvent être exercées par la Compagnie. Celle-ci a payé à "Howard Johnson Company" la somme de \$250,000 pour l'acquisition du permis principal d'exploitation et elle devra déboursier un montant identique lors de l'exercice des options de renouvellement en 1989 et en 1999. La Compagnie devra en outre verser des redevances annuelles s'élevant à au moins \$50,000; les deux premiers paiements de \$50,000 au minimum ont été effectués le ou avant le 31 décembre 1969 et le 31 décembre 1970 respectivement. La Compagnie est aussi tenue de construire ou de faire construire un nombre minimum d'établissements "Howard Johnson's Motor Lodge-Restaurant" durant la période initiale couverte par l'accord principal.

Harold Edward Crate, F.C.A., administrateur et président du conseil d'administration, Toronto, Ontario; Joseph Patrick Crothers, administrateur et président, Willowdale, Ontario; Harold Joseph Murphy, Q.C., administrateur et secrétaire, Toronto, Ontario; George William Crothers, administrateur, Toronto, Ontario; Hugh Anthony Crothers, administrateur, Toronto, Ontario; James Francis Crothers, administrateur, Nassau, Bahamas; John Smith Gairdner, administrateur, Oakville, Ontario; John Howard Hawke, administrateur, Toronto, Ontario; Walter Alan Keyser, administrateur, Toronto, Ontario.

Canada Permanent Trust Company, à ses principaux bureaux situés dans la ville de Vancouver, B. C., Calgary, Alberta; Toronto, Ontario; Montréal, Québec et Halifax, Nouvelle-Écosse.

Les Affaires, lundi 12 juillet 1971

(Suite de la page 1)

qui plonge dans le sombre océan des puissants pourvoyeurs de la caisse électorale libérale, que dans la partie qui émerge en surface."

Les syndicats, comme de raison, ont joint leur voix au chœur des lamentations. Pour Marcel Pénin, président de la CSN, le projet est en train de devenir pas moins qu'une cause de division nationale". Et le leader syndicaliste de voler au secours de l'Hydro-Québec, en accusant, dans un télégramme au premier ministre, le gouvernement de préférer "faire confiance à l'entreprise privée que nous ne possédons pas, plutôt que de faire confiance à la seule entreprise publique que nous possédons qui marche bien et qui fait des profits".

Face à ces réactions, celles du gouvernement n'ont pas été moins piquantes et l'on a pu voir le ministre des finances, M. Raymond Garneau, d'habitude très réservé, fustiger les opposants avec une vive sévérité.

Après avoir rappelé que les études faites prouvaient que le projet était parfaitement viable, rentable et nécessaire devant les besoins colossaux des prochaines décennies tant au Québec qu'en Ontario et même aux USA, le ministre a dit mal s'expliquer "l'attitude du chef du ralliement des Créditistes dont les prises de position vont à l'encontre des intérêts de la population qu'il représente".

En ce qui concerne l'Union Nationale, M. Garneau reproche à son chef de se présenter comme étant "en faveur contre" ce dont, selon le ministre il ne faut pas s'étonner puisque, à la lumière de l'expérience passée, "le destin de l'Union Nationale n'a pas de rendez-vous avec celui de l'audace, avec celui du développement économique de nos richesses hydrauliques."

Enfin le ministre des finances n'a pas été plus tendre avec le Parti Québécois: "Lorsqu'il s'agit de donner aux Québécois, dit le ministre, le contrôle et la responsabilité du développement des ressources gigantesques d'une partie du territoire, la "trouille" les prend, les dossiers ne sont pas complets, on veut remettre aux calendes grecques la prospérité de cette région, le progrès de tout le Québec. Les membres du Parti québécois me font penser à ces bavards sans muscles qui provoquent les adversaires mais ont peur de livrer la moindre bataille; il se savent. "En avant les braves... sauvons nous les v'la..." comme on a l'habitude de dire pour qualifier les placoteux de première ligne que l'on retrouve toujours camouflés dans les coins lorsqu'il s'agit de se retrousser les manches et de travailler... A moins que tout cela ne soit qu'un écran de fumée qui cache une autre attitude de ce groupe réactionnaire, parce que le Parti Québécois sait bien que le succès du développement de la Baie James veut dire pour eux la fin de leur parti."

On le voit, le projet d'aménagement de cette baie lointaine dont le nom est maintenant aussi familier que celui d'une station de métro soulève des passions dont même les ardeurs caniculaires n'ont pas raison.

Mais paradoxalement, pour le moment du moins, tous les barrages

de la Baie James sont à l'Assemblée nationale. C'est plus commode. Plus facile aussi. Mais ce ne sont pas toujours des ouvrages d'art.

(Suite de la page 3)

M. Pépin a invité le ministre Pai Hsiang-Kuo à se rendre au Canada en compagnie d'une délégation commerciale du gouvernement de la République populaire de Chine. M. Pai Hsiang-Kuo a accepté l'invitation avec plaisir. Les deux par-

ties souhaitent voir s'établir un échange plus fréquent de missions dans des sphères particulières, telles que les métaux et les minéraux, les produits agricoles, les produits chimiques, la machinerie et l'équipement, et la production d'énergie électrique.

Les deux parties ont convenu d'organiser prochainement des foires commerciales, dans les pays respectifs afin de développer le commerce bilatéral. Elles ont également convenu qu'il faudrait tenir des consultations périodiques sur le développement des relations commerciales et économiques.

La visite amicale de la mission économique du gouvernement canadien en Chine a largement contribué à resserrer les liens d'amitié entre le peuple chinois et le peuple canadien et à développer les relations commerciales entre les deux pays.

(Suite de la page 3)

détail qui ont augmenté l'intérêt à porter à cette carbonatite, la SOQUEM a fait des appels d'offres en vue de trouver une société qui s'as-

socierait à elle pour poursuivre les travaux. Au printemps de 1970, la Copperfields Mining Corp., par l'entremise du Keevil Mining Group Ltd. qui lui est associé, présentait l'offre la plus avantageuse et devenait partenaire de mise en valeur avec engagement d'une importante contribution financière et technique. Les conditions, entre autres, lui permettaient d'acquérir 50% de l'intérêt de la propriété contre un investissement de 1,400,000. La contribution de Copperfields dépasse actuellement \$500,000.

Les travaux de mise en valeur ont repris à la suite de cette entente

Rapport															SEMAINE														
Rende-Prix															EN COURS														
ment Bén.															fer-														
1971															me-va-ri-a-vent														
% faux haut bas															ture tions 100s														
7.9	16.7	34	34	Shully's	1.10	1970	10	71Jan	83d	Apr3m .17	54t	54t	5/2	+ 1/2	11														
3.4	16.7	234	16	Sifton	.80	.80		Dec	24	Mar3m .02	4.00	3.65	4.00		19														
4.4	18 1/2	13	16	Sikint	2.00	2.00		Dec	108.97	Mar3m .41	1.32	1.32	1.32		19														
1.9	24.5	204	17 1/2	Silverw'd A	.80	.80		71Jan4w1.05	Mar12w.16	18 1/4	18 1/4	18 1/4	+ 1/8	36															
1.8	32.7	265	22 1/2	Simpson's	.40	.40		71Jan4w1.05	Mar12w.16	20 1/2	20 1/2	20 1/2	+ 1/8	476															
5.5	38.5	3 1/2	3 1/2	Sintra	.48	.48		71Jan .7	Dec .005	25.5	25.5	25 1/2	+ 1/8	17															
1.0	25.0	10	2.20	Skilar	1.00	1.00		Dec .05	Mar3m .91	2.40	2.20	2.35		40															
13	14.5	11	11	Skyline H	.60	.60		Dec .40	Mar3m .12	9 1/2	9 1/2	9 1/2		33															
8.3	14 1/2	13 1/2	13 1/2	1st p'd	1.10	1.10		Oct 4.79	Apr6m .18	14	14	14	+ 1/8	1															
8.3	14 1/2	13 1/2	13 1/2	B2ndp'd	1.10	1.10		Oct 4.79	Apr6m .18	14	14	14	+ 1/8	1															
7.5	16 1/4	13 1/2	13 1/2	3rd p'd	1.20	1.20		Oct 4.79	Apr6m .18	14	14	14	+ 1/8	1															
2.7	18.7	7 1/2	5 1/2	Sobey's A	.37	.40		May 1.26	Nov6m .43	6 1/4	6 1/4	6 1/4	+ 1/4	42															
3.7	14.0	11	11	Soc G Que	.10	.10		Dec .08d	Mar3m .55	60	59 1/2	59 1/2	+ 1	9															
7.0	40	10	10	Sogena	2.80	2.80		Feb 1.14	Mar3m .16	7	6 3/4	6 3/4		14															
20.3	61 1/4	54	54	Southern	1.35	1.20		Dec 2.53	Mar3m .55	60	59 1/2	59 1/2	+ 1	9															
21.7	95	50	50	Sparran Air	.36	.36		Dec .18	Mar3m .16	7	6 3/4	6 3/4		14															
15.6	34	2.15	2.15	Staff Foods	1.57	1.60		Dec 2.80	Mar3m .68	13 1/2	13 1/2	13 1/2		284															
2.8	28.1	13 1/2	10 1/2	St Broad	.23	.38		71Mar .45	Mar3m .1.38	53 1/2	54 1/2	54 1/2		43															
3.8	13.2	60	59 1/2	Stand Oil	2.30	2.30		Dec 4.55	Mar3m .1.38	53 1/2	54 1/2	54 1/2		43															
4.8	13.3	11 1/2	11 1/2	Stan-Pay	.50	.50		Dec 1.25	Mar3m .64	34 1/2	34 1/2	34 1/2		160															
1.2	49.6	62	8 1/2	StanBrook's	.75	.75		Dec 4.55	Mar3m .64	34 1/2	34 1/2	34 1/2		160															
4.7	11.0	28 1/2	25	Steel Can	1.20	1.20		Dec 2.30	Mar3m .48	25 1/2	25 1/2	25 1/2		580															
9.0	9.0	9.0	9.0	Steinberg A	.28	.28		Dec 1.84	Apr36w .62	7 1/2	7 1/2	7 1/2		216															
1.8	14.2	19 1/2	13 1/2	Steinberg A	.36	.36		Apr36w .62	7 1/2	7 1/2	7 1/2		216																
6.9	77	75	75	Steintron-EL	.52	.52		July 41.10	Apr3m .45	6 1/4	6 1/4	6 1/4		18															
1.1	13.3	6 1/2	3 1/2	Steintron-EL	.52	.52		July 41.10	Apr3m .45	6 1/4	6 1/4	6 1/4		18															
1.05	10.5	4	4	Staff Foods	1.57	1.60		Dec 2.80	Mar3m .68	13 1/2	13 1/2	13 1/2		284															
1.1	4 1/2	4 1/2	4 1/2	Staff Foods	1.57	1.60		Dec 2.80	Mar3m .68	13 1/2	13 1/2	13 1/2		284															
5.1	12.7	7 1/4	6 1/2	Sterling Tr	.36	.36		Dec .18	Mar3m .16	7	6 3/4	6 3/4		14															
4.2	11 1/2	3 1/2	3 1/2	Stuart H	.40	.40		Feb .12d	Nov9m .10	6	5 1/4	5 1/4		30															
2.0	16.4	11 1/2	9 1/2	Stuart Oil	.60	.28		May .61	Feb9m .02	10	9 1/4	9 1/4		14															
16.7	49.5	3.35	3.35	Super Elect	.05	.05		Mar .24	Dec9m .08	4.30	4.00	4.20	+ 20	43															
16.1	129 1/2	13	13	Super Elect	.05	.05		Mar .24	Dec9m .08	4.30	4.00	4.20	+ 20	43															
0.3	77.1	17 1/4	13	Super Pet	.05	.05		Mar .24	Dec9m .08	4.30	4.00	4.20	+ 20	43															
1.1	23.4	48 1/2	38 1/2	Ord	.50	.50		Dec 1.79	Mar3m .64	34 1/2	34 1/2	34 1/2		160															
6.3	80	78 1/4	78 1/4	Ord	.50	.50		Dec 1.79	Mar3m .64	34 1/2	34 1/2	34 1/2		160															
10.7	25 1/2	1.70	1.70	Surpass Ch	2.10	2.10		Dec .05	Mar3m .04	2.10	2.10	2.10		1															
T-V																													
4.8	12.6	25 1/2	18 1/2	Tancred	1.05	1.05		Jan40w 1.85	22	21	22	21	22	+ 1/2	3														
12.6	28	26 1/2	26 1/2	Tancred	2.00	2.00		Oct .01d	2.05	2.05	2.05		1																
9.4	6 1/2	1	1	Teleview	.50	.50		June .56	Mar9m .25	1 1/2	1 1/2	1 1/2		1															
2.9	30.9	25 1/2	25 1/2	Tenneco Inc	1.32	1.32		Dec .22	Mar9m .25	1 1/2	1 1/2	1 1/2		1															
6.1	29	35 1/2	27 1/2	Texaco	.88	.88		Dec 2.51	Mar3m .75	33 1/2	32 1/2	32 1/2	+ 1/2	160															
6.1	29	35 1/2	27 1/2	Texaco	.88	.88		Dec 2.51	Mar3m .75	33 1/2	32 1/2	32 1/2	+ 1/2	160															
3.0	12.8	24 1/2	16 1/2	Texas Gulf	.60	.60		Dec 1.51	Mar3m .20	19 1/2	18 1/2	18 1/2		20															
22.9	11 1/4	9 1/2	9 1/2	ThirdeGInv	.45	.45		Dec .47	Mar3m .20	19 1/2	18 1/2	18 1/2		20															
2.5	34	34	34	ThomasNat	.07	.04 1/2		June .13	Dec6m .10	1.60	1.80	1.80		1															
2.5	13.8	1.90	1.65	Thompson B	.52 1/2	.52 1/2		Mar15m .89	Dec9m .11	3.70	4.00	4.00		95															
1.2	32.4	29	29	Timken	.20	.36		Dec 1.88	Mar3m .18	50 1/4	50 1/4	50 1/4	+ 1/2	2															
6.7	51	46	46	Toncraft	.20	.20		Dec .92	Mar3m .17	17 1/2	16 1/2	17		14															
1.1	18.7	17 1/2	12 1/2	Toncraft	.20	.20		Dec .92	Mar3m .17	17 1/2	16 1/2	17		14															
2.3	60	75	75	Transair	2.00	2.00		Dec 2.14	Mar3m .35	25 1/2	25 1/2	25 1/2		11															
1.5	65	75	75	Transair	2.00	2.00		Dec 2.14	Mar3m .35	25 1/2	25 1/2	25 1/2		11															
2.9	20.2	26 1/2	19	Tr-CanPipe	.68	.76		Oct 1.26	Apr6m .65	57	86	88		32															
3.8	25.3	2.65	2.65	Tr-CanPipe	.68	.76		Oct 1.26	Apr6m .65	57	86	88		32															
1.2	19.0	25	16 1/2	Tr-CanPipe	.68	.76		Oct 1.26	Apr6m .65	57	86	88		32															
1.1	17.6	22 1/2	16 1/2	Tr-CanPipe	.68	.76		Oct 1.26	Apr6m .65	57	86	88		32															
4.5	12.9	14 1/4	9 1/2	Traders-Gart	.60	.60		Sept 1.08	Mar6m .80	24 1/2	24	24		15															
5.0	11.7	13 1/2	8	Traders-Gart	.60	.60		Sept 1.08	Mar6m .80	24 1/2	24	24		15															
8.6	26 1/2	18	18	Traders-Gart	.60	.60		Sept 1.08	Mar6m .80	24 1/2	24	24		15															
8.0	58	51	51	Traders-Gart	.60	.60		Sept 1.08	Mar6m .80	24 1/2	24	24		15															
7.6	24	85	85	Traders-Gart	.60	.60		Sept 1.08	Mar6m .80	24 1/2	24	24		15															
4.8	20.5	66 wts	66 wts	Traders-Gart	.60	.60		Sept 1.08	Mar6m .80	24 1/2	24	24		15															
4.9	20 1/2	69 wts	69 wts	Traders-Gart	.60	.60		Sept 1.08	Mar6m .80	24 1/2	24	24		15															
66.2	340	2 1/2	2 1/2	Transair	2.00	2.00		Dec .04	Mar3m .35	25 1/2	25 1/2	25 1/2		11															
2.9	19.9	35 1/2	30 1/2	Tr-CanPipe	1.00	1.00		Dec 1.70	Mar3m .64	34 1/2	34 1/2	34 1/2		160															
4.4	44	60 1/4	2.75p'd	2.75p'd	2.75	2.75		Dec 3.50	Mar3m .30	63	61 1/2	62		91															
6.8	44	60 1/4	2.75p'd	2.75p'd	2.75	2.75		Dec 3.50	Mar3m .30	63	61 1/2	62		91															
11 1/2	9 1/2	9 1/2	9 1/2	Tr-CanPipe	1.00	1.00		Dec 1.70	Mar3m .64	34 1/2	34 1/2	34 1/2		160															
W-Z																													
53.0	19	11	11	Wabeco	Sik	Sik		Dec .27	Apr13w .29	19	17 1/2	19	+ 1 1/2	7															
4.0	10.1	13	3.00	Walcoo	Sik	Sik		Dec .27	Apr13w .29	19	17 1/2	19	+ 1 1/2	7															
3.8	13.2	40 1/2	35 1/2	Walk Hir	1.45	1.45		Aug 2.84	Feb6m1.48	37 1/2	36 1/2	36 1/2		398															
3.0	2.4	45	12	Webb & Kn	50	50		Dec .12	Mar3m .29	27	26 1/2	27		326															
3.0	6.6	21 1/2	15	West Indies	.50	.50		Dec .46d	Mar3m .09d	16 1/4	16	16		14															
1.3	13.2	13 1/2	8	Westburne	.92	2.00		71Mar .92	Mar3m .29	27	26 1/2	27		326															
5.3	40 1/2	26 1/2	26 1/2	Westburne	.92	2.00		71Mar .92	Mar3m .29	27	26 1/2	27		326															
1.9	27 1/2	20 1/4	20 1/4	Westco Tr	.50	.50		Dec9m .42	Mar3m .29	27	26 1/2	27		326															
5.3	12 1/2	9	9	Westco Tr	.50	.50		Dec9m .42	Mar3m .29	27	26 1/2	27		326															
2.2	26.4	25 1/2	16 1/2	W Broads	.48	.48		71Mar .91	Mar3m .29	27	26 1/2	27		326															
5.9	22	21	21	W Broads	.48	.48		71Mar .91	Mar3m .29	27	26 1/2	27		326															
2.1	23.5	4.95	3.40	W Can Seed	.05	.05		July .20	Apr9m .25	4.70	4.55	4.70		60															
4.0	18.6	61 1/2	44	W Pacific	.25	.25		Dec .33	Mar3m .10	6 1/2	6 1/2	6 1/2		1405															
7.2	37.3	7 1/2	7 1/2	W Supply	.75	.60		71Jan .22	Mar3m .10	6 1/2	6 1/2	6 1/2		1405															
7.2	37.3	7 1/2	7 1/2	W Supply	.75	.60		71Jan .22	Mar3m .10	6 1/2	6 1/2	6 1/2		1405															
7.2	37.3	7 1/2	7 1/2	W Supply	.7																								

Vancouver

Les cours du 9 juillet 1971

Les cours du 9 juillet 1971

VALEURS INDUSTRIELLES

	Ventes	100's hair	bas tur	industrial	varia-	100's hair
A-1 Steel	1	70	280			60
Alb's Shop	18	180	170	175	+25	200
Austin	5	35	35	35	+5	55
Auto M. P.	1	150	180	180		225
Bank B. C. S.	1	21 1/2	19 1/2	19 1/2	-3	22 1/2
C. Javelin	10	15	13 1/4	13 1/4		19 1/4
C. Sp. Est.	5	120	120	+35	200	
Comp. Est.	210	75	71 1/4			83
Computex	60	51	48	48	-2	53
Dop'n S.	10	52	50	75		100
Eagle Ind.	101	56	57	537		56 1/2
E. S. wts	2	5	5			5
Fields S. T.	70	13 1/4	12 3/4	12 7/8	+1 1/2	13 1/4
First City S.	7	8 1/4	8			9 1/4
Fish of Can.	36	28	29	19	+25	19 1/2
G. Nat'l L.	55	110	110	110		120
G. Pac. Inc.	7	225	210	210	-10	225
H. Prouse, Inc.	29	190	180	185	+5	295
Gr. Wine 'A'	20	100	100	100		100
"B"	8	315	290	295		315
Hamil Har	8	235	220	235	+10	250
Ind. Chem.	18	225	210	210	-15	225
Incs Int'l	20	75	75	75		195
"Imp. Mar."	198	240	195	220	215	85
"A" wts	10	100	85	85		205
Int. Mfg. Co.	8	130	130	135		145
Int. Brew. 'B'	15	500	480	480	-15	538
Int. Hydro	42	80	75	80	+5	155
Int. Ind. S.	53	53	53	55		155
Int. Land	6	575	500	500	+25	550
Interplex	238	60	55	60		75
Kelly Dev.	5	55	55	55		85
L. P. S.	9	19			-1	33
Key Bus.	4	340	325	325		405
Lancer	3	210	205	210		250
Madill S.	10	650	650	655	+5	775
M. S. S.	1	135	135	135		155
Melton	13	150	145	145	-5	180
Mohawk Ind.	1	100	100	100		200
N. P. S.	25	250				250
Nw. Finance	25	345	315	330	+5	355
Okan Hel.	34	500	490	500	+20	575
Okan Hold	1	500	500	500	-10	515
Pac. Ind.	1	100	100	100		100
Pac Ent	12	215	175	215		215
Pac Gas	13	390	380	390		430
Pac. S. S. S.	3	22 1/4	21 3/4	21 3/4		23 1/4
Pac W Air S.	3	75	75	75	-14	124 1/2
Portcom	122	115	100	110	+5	185
Do 'A' wts	10	45	45	45		110
Prod. Dist	23	37	37	37	+5	50
Q Barring	6	500	475	475	-25	775
Spread S.	7	200	180	180	+5	250
Sun Pub 'A' S.	7	33	32	33	+1/2	33
T. S. S.	3	33	33	33		33
Tokar	34	190	175	190	+10	310
Tr. C. Glass	24	425	400	425	+35	430
U. S. S.	11	105	105	105	+15	155
Wall Redek	11	260	260	260		400
Wardair	13	105	100	100	-10	160
White Pass S.	3	124	124	124	-34	23

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Wocks \$	2	7	6 1/4	6 1/4	1/4	7 1/4	6 1/2
Adera	278	42	27	38	+1	59	36
Afton	60	21	20	30	20	35	18
Ajax	35	12	9 1/2	12		18	9
Alamo	120	27	25 1/2	26		32	15
Alwin	839	89	81	83	-3	92	55
Anuk	496	25	23	24		46	18
Ardo	446	53	37	50	+9	61	37
'A' B wts	110	21	22	23		44	21
Arciling	25	24	22	23		35	22
Arctic	299	10 1/2	7 1/2	9	-1 1/2	22	7 1/2
'A' 78 lbs	78	47	47	47		47	47
Avino	125	75	70	73	+4	100	55
Bath Nor	1618	165	118	141	+7	305	47
Do Wells	40	60	45	45	-10	153	29
Bear	207	20	14	13		33	20
Big Moly	120	23 1/2	22 1/2	22 1/2	+1	30	20 1/2
Benzon	105	18	22	24		49	18
BK Giant	25	51	45	45	-6	118	45
Big Gulch	55	10 1/2	9 1/2	10 1/2	+5	24	11
Blue Star	90	6 1/2	5 1/2	5 1/2	-1 1/2	11	5 1/2
Bowwell	61	29	25	25		57	24
C. Sander	125	25	25	25		49	24
Brameda	105	260	200	255	+64	283	180
Brenda	16	775	700	700	+55	935	241
Bryman	295	37	31	31	-5	50	31
Bretland	1715	45	35	40	+2	57	30
Brycan	532	31	28	29	-1	94	25
Bullion	505	47	45	47		76	41
Calva	60	28	25	27		36	25
Calte	753	75	62	69		108	40
Cambridge	315	45	41	44	+1	48	25
C. B'ranca	27	47	47	47		69	46
Carib	7	22 1/2	22 1/2	22 1/2	+1/2	38	22
Caribbo B	50	42	35	35	-10	64	31
do Gold	50	100	90	100	+8	125	90
Carascade	50	30	29	30		56	29
Caro	20	10	10	10	-1/2	16	9
Chafaway	250	26	22	26		31	15
Churchill	21	133	108	125	+5	164	83
C. C. Sider	277	27	27	27	+4	66	25
C. Canyn	305	61	54	56	-2	73	32
do 'A' wts	80	24	22	23	-3	43	20
Coleman 'A'	6	525	500	500	+50	825	450
do 'B' wts	13	170	145	145	-30	300	130
Co. River	33	21	19	19		42	16
Co. 10	15	15	15	15		22	15 1/2
C. Clinch	270	13	10 1/2	13	+3	29	10
C. McKstry	9	8	9	9		13	7
C. Potash	10	5	5	5		10	9
Copeline	68	25	25	25	+5	160	19
Cop. Ridge	269	40	33	33	-2	78	26
Cop. Gulf	702	79	61	75	+15	79	26
Cop. 16	16	32	25	28		54	30
Crownex	898	69	67	71	-1	74	30
Croyden	95	20	18	22	-2	26 1/2	19
Cummet	30	38	36	36		48	26
Do. Kays	1488	170	161	161	+1	305	150
Dolly Vard	110	30	24	24	-6	42	24
Dundee	745	29	25	28		39	25
Dusty Mac	682	35	26	23	-3	42	18
D. 105	105	12	10	10		18	18
Early Bird	26	25	23	24	-1	47	2

	Ventes	retir-	varia-	1971		
	100's/haunt	basture	100's/haunt	basture		
Fourbar	216	13/2	12	—	44 12	
Frontier	15	35	35	+5	46 25	
General R	110	35	35	+2	44 12	
Giant	193	615	650	+55	675 31	
Glax	169	50	47	+8	41 26	
do Mascot	1779	570	510	+20	570 385	
Radford	82	20	20	+2	20 21	
Granduc	2	710	695	—	850 670	
G.N. Peté	1326	108	87	—	12 79 78	
do 'A'	167	25	25	+2	25 21	
Gunn	167	35	30	+2	70 73	
Harf River	513	35/2	32	35	45 26	
Hoane	42	22	20	—	1/2 40 20	
High Point	128	12	12	—	21 21	
Highmont	86	325	300	310	+5 380 20	
Highpoint	20	9	9	—	13 7	
Hogan	225	27	25 1/2	25 1/2	—1 1/2 33 1/2 16	
do B.	110	35	35	—	35 35	
Ind. Min. Corp.	20	33	32	32	—	30 31
Int Bonrite	42	36	32	33	27	30
Int Marine	31	33	33	33	60	20
Int. to C's	51	33	28	33	+4	+5 23
Int. P. Sil	350	9	7	8	—	20 1
Int. Tech	135	130	115	125	—	151 60
Jason Ex	30	22	21	22	—	20 21
do 'A'	80	1	1	1	—	78 1
Jericho	167	13	10	10 1/2	—1 1/2 17 2	
Kalco	75	28	26	27	—	27 27
Karnad	20	25	22	22	+4	60 18
Kamloops	30	9 1/2	9	9	—	16 9
Kapan	345	12	9 1/2	11	—	29 29
Kay, Beaver	30	18	18	18	—	29 12 1/2
Largo	63	31	30	30 1/2	+2	50 10
Laura	45	20	18	18	—	26 17
Lexington	40	37 1/2	29	30	—	76 29
do Marshall	45	20	18	18	—	27 29
Lornax	40	840	800	830	—	10 605
Lorville	78	14	11	11	—	10 18
do Middle	45	20	18	18	—	26 17
Mid West	93	12	11	12	—	22 7
Min Mount	686	41	28	40	+10	70 26
Min Washin	195	16	13 1/2	15	—	16 10 1/2
do 3A	30	10	10	12	+4	65 10 1/2
Nal. Nickel	95	34	30	32	—	58 30
Native	35	12	11	12	—2 1/2	15 9
N. Clack	227	30	23	30	—	23 35
N. Privat	109	19	15	15	—	23 23
N. Toku	497	46	36	40	—	51 6 1/2
N. Terr	50	13	12	12	—	18 10
N. Tuck Hill	565	36	37	37	—	2 2
Norac	170	11	10	10	—	23 10
Norrex	243	43	33	36	—	87 33
North Pac.	212	22	19	19	—	28 14
North King	45	25	25	25	—	25 25
N. Venture	430	90	85	90	+8	182 64
Omega	32	18 1/2	18 1/2	18 1/2	—	24 25
Orzo	473	38	37	37	+1	40 40
Os. Asbest	156	156	156	155	—	275 155
Pac. Silver	25	10	7	7	—	15 7
Paramount	135	34	32	34	+11	52 23
Pathfinder	103	102	106	104	—	100 100
do 'B' wts	15	50	40	40	—	100 40
Peel	45	10	9	10	13	7
Pine Bell	20	14	13	14	—	10 12
Placer	141	141	141	141	—2 1/2	21 14
Primer	30	11	10 1/2	10 1/2	—	20 10 1/2
Pyramid	1519	70	61	64	—	71 28
do Salsino	10	10	10	10	—	3 14 1/2
Rader	11	105	78	—	—	32 138
do wts	11	25	25	25	+2	45 15
Ramid	75	37	30	30	+4	59 26

	Ventes	ferme-	varia-	1971			
	100's haout	basture	hions haout	bas			
iera	50	42	39	-6	85	26	
land	127	30	27	30	-2	52	29
strom	125	12	12	12	-2	50	14
ill Hills	351	49	45	49	-6	63	33
Phillips	468	29	25	28	+1 1/2	65	15
inda	1205	860	550	570	+20	580	65
nd	160	160	160	160	264	55	
ur	42	28	1	2	+2	23	15
Butes	225	15	12	12	-3	26	10
land	127	12	9	9	-1	10	7
City	23	17	16	19	-3	30	16
Chief	15	36	35	36	-1	75	35
quick	10	15	15	15	+3	75	35
Star	137	150	140	140	-13	205	130
Star	5	15	15	15	+1	41	13
an	430	60	55	59	+1	75	20
sh seas	214	36	28	33	+6	48	27
rtan	48	18	18	18	-3	35	15
Leke	60	150	140	140	165	110	
ocal	164	28	21	25	-4	17 1/2	4
iver	10	20	25	25	-3	40	40
ocal	535	50	45	48	-8	93	40
'A'	273	60	25	50	+30	190	10
'West'	170	35	32	32	-4	28	8
Com.	645	35	30	30	-1	35	30
nd	2254	52	41	44	-2	59	25 1/2
ed Cop.	18	15	15	15	37	14	4
a	478	35	30	30	-1	35	30
Cap s	35	975	925	950	12	765	5
s	6	15	15	15	-4	2 1/2	12
guard	315	9	8 1/2	8 1/2	+1 1/2	20	8
nd	12	7	7	7	+1 1/2	5	7
or	465	75	75	75	+4	150	45
Cost	63	8 1/2	8	8	-1	18	8
Buff	20	14	13	14	19	10	10
and	33	335	335	335	400	315	4
land	12	15	15	15	+1	23	14
nd	257	65	50	60	-10	120	50
on Rev	21	21	21	21	-2	33	20
Rev	323	53	50	50	-3	71	33

	Oils						
ny	327	36	32	32	+2	44 1/2	24
nd Rox	220	92	71	87	82	82	49
ndry s	1058	149	120	140	+15	450	120
nd	7	10 1/4	10	10 1/4	-11	115	90
rtune	25	11	11	11	15	9	9
ndro G	27	70	60	65	95	60	60
practic	967	40 1/2	30	31	1	82	30
nd	2489	75	52	70	19	82	46
nd Oil	15	10 1/2	11	11	15	15	8
assy	45	60	50	60	+12	65	45
Star	215	17	15	17	+1 1/2	25	15
John	97	97	97	97	26	36	26
hold	3504	95	74	85	+7	95	45
'A'	1599	40	30	32	+2	40	30
'rity	220	26	23	22	-2	50	21
'f Reef	14	24	24	24	24	26	22
West	40	14	11	11	-3	21	11
han	42	33	31	33	+1	51	29
and	63	84	70	70	-11	107	36
and	9	12	12	12	12	7	7
s	276	34	28	34	+4 1/2	45	28
eray	64	119	113	117	+2	145	105
nd	131	60	52	52	-2	120	65
C Ven	145	14	12	12	-2	120	11
ristal	10	29	29	29	-1	36	20
Phac	460	10	7 1/2	10	+2	14	5
pece	40	100	100	100	+4	100	100
re	8	850	825	845	960	300	30
re Can	55	97	90	90	199	89	89

La zone numéro 1, la plus au nord, semble renfermer, jusqu'à 800 pieds de profondeur, au moins 34 millions de tonnes de matériel de valeur économique, à une moyenne de .63% Cb205. Les nombreuses études métallurgiques n'ont toutefois pas encore débouché de façon certaine sur la production d'un concentré dont l'uniformité et le coût de revient en permettraient la mise

Les données disponibles indiquent que les réserves potentielles de l'ensemble des deux zones dépasseraient 100,000,000 tonnes à une teneur supérieure à 0.5% Cb205

La Copperfields Mining Corp. a maintenant la responsabilité de l'exécution des travaux sur le terrain cependant que la direction générale du programme est assumée par un comité conjoint des deux sociétés qui contribuent financièrement et techniquement à l'entreprise.

- que les oeufs soient de la qualité exigée par les consommateurs
- que la livraison en soit rapide afin d'en garantir la fraîcheur
- que le prix soit compétitif avec ceux pratiqués généralement au Canada. Par prix compétitif, il faut entendre les prix cotés à Toronto plus quatre à huit sous pour le Québec, majoration normale eu égard à la situation économique québécoise, d'autant que pour la plupart des producteurs le grain destiné à nourrir les poules vient de Winnipeg.

Le directeur général en chef de la Banque Canadienne Nationale, M. Germain Perreault, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean Boulanger, jusqu'ici directeur général adjoint, au poste de directeur général de la Banque.

Quand à FEDCO, le Conseil estime qu'il pourrait grandement couper ses coûts car il remplit des fonctions économiques que pourraient facilement remplir les grands producteurs "progressistes", qui sont plus nombreux que l'on pense au Québec, et les distributeurs grossistes.

Au cours de la conférence de presse il a été révélé que cette prise de position n'était qu'une étape d'un processus mis au point par le Conseil de l'Alimentation, et dont le dernier rapport, présenté par M. Léonard Roy, du Conseil de l'Industrie laitière du Québec, donne une meilleure idée. Dans ce rapport, dont Les Affaires faisait état la semaine dernière, il était proposé une refonte complète de la Loi des Marchés agricoles du Québec, dénoncée comme une législation ambivalente, et décevante. L'action portera donc sur d'autres produits que les oeufs, notamment les graines de provende et les boisés de ferme. Enfin, selon le Conseil, il faut éviter tout affrontement commercial entre les provinces et accepter le libre jeu de la concurrence plutôt que de se retirer derrière des frontières, premiers éléments d'une politique "séparatiste" selon M. Roy.

Enfin le Conseil espère être entendu du gouvernement, et estime que la coopération des distributeurs avec FEDCO sera grandement améliorée, et mieux mise en valeur, si par l'intermédiaire du Gouvernement, le Conseil est assuré que:

- les distributeurs participeront à l'orientation des plans de mise en marché des oeufs au Québec,
- les producteurs les mieux organisés et les plus productifs auront l'occasion de voir leur activité progresser avec l'ensemble de l'économie

- le contrôle de la qualité sera efficace
- le système de distribution sera amélioré

- les structures administratives de FEDCO seront révisées pour atteindre un coût minimum

— les garanties constitutionnelles de la liberté du commerce interprovincial seront préservées.

[illegible]

Off.		Off.			
Off. Dem. Prec					
Anal. Prod.	.70	.65	Do. wts.	1.20	2.00
Admiral	.55	.60	Liberty Res.	.86	.90
Air	.34	.40	Northwest Tr.	4.00	4.00
Farmers Trust	2.40	2.75	Do. comm.	5.25	5.63
K.S.F. Chemical	3.10	3.50	Parkland Beef	.32	.39
			Yukon Properties	.51	.54

MINES ET PETROLES.						
Aselo	.12	.23	.14	Lassiter	.40	.43
Acroll	.75	.85	.59	Lochiel	1.25	
Admiral	.22	.25	.20	Madison	.26	.29
Aur	.34	.40	.36	Matric	.40	.25
Amalta	.15	.17	.18	Maverick	.20	.21
American Eagle	1.35	1.45	.90	Monterey	.04½	.04½
Anacanda	.32	.35		New Gateway	.15	.17
Amacolo	.08	.08	.07	New York	.47	.51
Barons	.06	.07	.06	Nitrocel	.55	.59
Bashaw-Leduc	.07½	.08	.06½	North Con.	.02½	.03
Bird River	.70	.70		Pere Marq.	.02½	.03½
Birt	.26	.06	.25	Petromex	.26	.26
Burrex				Ranchmen's	.55	.75
Calcorp Res.	.20	.24	.20	rapid river	.12	.13
Cdn. Bonanza	1.50	1.60	1.25	Saxpe	.13	.15
Chidragas		.80		Scept Res.	.23	.27½
Clarepine	.25	.30	.25	Terra	3.10	3.50
Copp. Pass (Prim)		.30	.51	Thome, Drill	1.25	
Duke	.45	.50		Tobé	1.25	1.25
Eastene	.12	.22	.19	Trans-Yukon	.05	.07
Flin Flin	.20	.26	.24	Turner Valley	.16	.20
Golden Spike	.07	.10	.07	Twin Richfield	.26	.34
Index	1.30	1.35	1.00	West. Warner	.39	.40
Imex	.35	.40	.40			
Jagor Res.	.22	.35				

1 Previous Friday's close.	

	Ventes 1971				ferme-variation				1971
	100's haut bas				tensions haut bas				haut bas
Admiral	203%	19	19 1/2	+ 1/4	21	8			
Allied Chemical	333%	31 1/4	33 3/4	+ 1 1/4	34 1/4	23 1/4			
Alcoa	62 1/2	61 1/4	61 1/2	— 1/8	70	56 1/4			
Amerasia Hess	70 1/4	68 3/4	68 3/4	— 2 1/4	71 1/2	43 1/4			
American Can	354%	35	35 1/2	+ 1/2	45 7/8	34 1/4			
American Cyanamide	35 1/4	34 1/4	34 1/2	+ 1/4	37 1/2	26 1/4			
American Electric Power	29	28 3/4	28 3/4	— 1/8	32 3/4	27 1/4			
American Tel. & Tel.	46 3/4	45 1/2	46 1/4	+ 1 1/8	53 7/8	44			
Anacosta	18 1/8	18	18 1/4	+ 1/4	23 1/4	18			
Atlantic Richfield	72	72 1/2	72 1/2	— 1/4	78 1/4	82 1/4			
Avon Products	110 1/4	107 1/2	107 1/2	— 2 1/2	112	82 1/4			
Boeing	20	19	19 1/2	— 1/8	25 1/4	14 1/4			
Brant Airways	11 1/4	9 3/4	11 1/4	+ 1 3/4	14 3/4	8			
Bristol Myers	65 1/4	62 1/2	63 1/2	+ 1 1/2	70 1/2	50 1/4			
Buick Auto	11 1/2	11	11	— 1/4	15	10 1/4			
Bulova	23 3/4	23	23	— 1/4	27 3/4	20 1/2			
Burgorughs	129 1/4	123 1/2	123 1/2	— 6 1/4	139 1/2	104 1/2			
C.B.S.	45 1/2	44	44	— 1 1/4	51 1/4	41 1/4			
Caterpillar	49 1/4	48 1/4	48 1/2	+ 1/4	54 1/4	49 1/4			
Celene e	76 1/4	75	75	— 1/4	78 1/2	62 1/2			
Chrysler Corp.	27 1/2	26 3/4	26 7/8	— 1/8	33 1/2	24 1/2			
Cities Service	46 1/2	45 1/2	45 1/2	— 1/8	49 1/2	41 1/2			
Coca Cola	103 1/2	101	101	— 2 1/2	105	85			
Colgate Palmolive	48 3/4	46 1/4	48 3/4	+ 2 3/8	50 1/2	43 1/2			
Columbia Gas	36 3/4	35 3/4	36 3/4	+ 3/4	40 3/4	33 3/4			
Combustion En.	74 3/4	70 3/4	69 3/4	+ 1 1/4	70 1/2	49			
Consolidated Edison	73 1/2	70 1/2	70 1/2	— 3 1/4	74 1/2	64 1/2			
Confidential Can.	26 3/4	25 3/4	25 3/4	— 1/4	29	24 7/8			
Confidential Oil	37 3/4	36 3/4	36 3/4	— 1/2	45 1/4	36 1/4			
Continental	60 1/2	57 1/2	57 1/2	+ 1/4	59 3/4	28 3/4			
Curtiss-Wright	12 7/8	12	12 1/2	+ 1/2	15 1/2	10 1/2			
Dow Chemical	99 3/4	97 3/4	99 3/4	+ 1 3/4	103 1/2	72 1/2			
Du Pont	142 1/4	140 1/4	142 1/4	+ 1 3/4	152	129 1/4			
Eastern Airlines	20 1/2	18 1/2	20 1/2	+ 1 1/2	28 1/2	14 1/2			
Eastman Kodak	77 1/2	74 7/8	77 1/2	+ 2 1/4	86 1/2	61 1/2			
Federal Nil. Mtge	51 3/4	61 1/4	64 3/4	+ 3 1/4	73	55 1/2			
Firestone	51 3/4	50 7/8	51 3/4	+ 1/4	54 7/8	47 3/8			
General Motor	46 1/4	42 3/4	46 1/4	+ 1 1/4	67 3/4	51 1/4			
General Dynamics	27 1/2	26 1/2	27 1/2	+ 1/4	31 1/2	18 1/4			
General Electric	61 1/2	60 3/4	61 1/4	+ 5/8	62 7/8	57 1/2			
General Foods	37 7/8	37 1/2	37 1/2	+ 1/4	43 3/4	36 1/4			
General Mills	38 1/2	37 1/2	38 1/2	+ 1/4	38 1/2	32 1/2			
General Motors	80	79 1/4	79 1/4	+ 1/4	91 1/4	79 1/4			
General Telephone	33 3/4	31 3/4	33 3/4	+ 1 1/4	35 1/4	29 1/4			
Getty Oil	90 1/4	88 7/8	88 7/8	— 3/8	97 1/2	68 1/2			
Goette	46 1/2	44 1/2	44 1/2	— 1/4	50 1/2	40 1/2			
Goodyear Tire	34	32 1/4	34	+ 1 3/4	35	29			
Gulf Oil	32	31 1/4	32	+ 3/4	34	28 1/4			
Gulf & Western Ind.	25 3/								

TORONTO — Cours de ferme- ture des valeurs industrielles au 9 juillet 1971 d'après McDonald, Adams et co.				Vencap				Maple Leaf Mns			
AFG Special	2.95	3.05	2.85		1.80	2.00	1.80	35	30	20	.55
AGF Data	1.00	1.10	1.00	Waffer Board	1.50	2.50		Maracambeau	20	18	18
AutoLife	1.00	1.10	1.00	Wabco	1.50	2.50	1.50	Mediapk	30	27.50	2.80
Bushnell	4.75	5.25	4.50	Wellington Bank	50	1.00	.50	Mistissini Ur	130	60	60
C & C Yachts	1.75	2.00	1.75	INSURANCE COMPANIES				Murky Pfallt	50	90	90
Cashco	2.50	2.75	2.50	Abbey Life	4.75	5.25	4.75	Nagantia	35	35	.34
Cdn Gas & En B wts	8.25	8.75	8.25	Abn-Amn Ins com	10.00	13.00	10.00	Nor Miller Plp	10	11.15	11.5
Cdn. Leisre	.07	.12	.07	Dominion Life	85.00			Onix	180	38	.34
Cdn. Pac Inc wts	12.25	12.75	11.25	Excelsior Life	140.00	160.00	140.00	Pamike	5	.33	.33
CGI Div A wts	20	30	20	Financial Life	6.25	8.00	6.25	Pan Pac	2.45	2.45	
Carroll & Reed	50	1.00	50	London Life	47.00	70.00	47.00	Polcon	6	6.38	6.25
Colgate Plumbing	3.50	4.00	3.50	Provident Assoc	16.00	16.00		Puma Pette	10	.85	.85
Cons Computer	9.25	9.75	9.75	Truist Inv Life	6.25	6.75	6.75	SL Divers	4	6.50	6.50
Corporat Prop	8.00	8.50	8.00	TRUST AND LOAN COMPANIES				SW Vehicles	140	1.25	1.25
Corporate Bond	4.00	4.50	4.00	Central Trust	9.50	9.50		Santa Helena	20	1.05	1.00
Dataline	3.00	3.50	2.25	District Trust	13.50	15.00	13.00	Santa Helena	78	.67	.60
Datapro	2.00	2.05	2.00	Eastern Canada Svgs	8.00	8.75	8.00	Solar Mfg	182	2.46	2.20
Electronic Assoc	2.75	2.75	2.75	Economic Svgs	9.00			Steele	128	1.08	1.08
Extenderic	9.25	9.75	9.00	Fidelity Mgt	8.50		8.50	Sunnydale	95	3.10	2.80
Fathom	70	.80	75	Hamilton Trust	12.00	12.00		Systems Dim x	47	9.25	9.75
Flemond	1.45	1.55	1.45	Do pld	12.25	13.00	12.25	Unigesco B	3	2.47	2.47
G B G	6.00	7.00	5.00	Lincoln Trust	8.75		8.75	West End Ex	149	120	1.13
Gold Crest	3.75	4.25	3.25	Norland Trust	5.00		5.00	Westfield	9	2.35	2.25
Great West Steel	4.75	5.00	4.75	Sask Loan & Trust	25.00			Westhstar	20	.20	.19
Hawker Inc	2.25	3.00	2.25	MONTREAL UNLISTED STOCKS				Richardson Securities, Halifax			
Highland Park	1.75	1.90	1.75	Sales				Prev. wks.			
Hobrough pld	5.00	5.50	5.00	High Low				Atlantic Trust <th data-kind="ghost"></th> <th data-kind="ghost"></th> <th data-kind="ghost"></th>			
Do com	2.00	2.00	2.00	AGF Special <th data-kind="ghost"></th> <th data-kind="ghost"></th> <th data-kind="ghost"></th> <td>47</td> <td>9.25</td> <td>9.50</td> <td>9.25</td>				47	9.25	9.50	9.25
Ind Growth Mgt	1.15	1.15	1.15	3.00	1.97	2.93		Atl. Wholse A	48.00	52.00	48.00
Int Bond & Eq A	75	.85	65	Abstain Inc	1	11.00	11.00	Ben's Holding	91.00	91.00	91.00
Int Systoms	3.75	4.25	4.00	Alscope	5	1.10	1.10	Do Pld	50.00	50.00	50.00
Jespersen-Kay	66	1.15	1.15	Abn-Kirkland	81	6.40	6.40	East Can Trust	8.00	8.00	8.00
July Jumper	25	12.75	75	Anthony Oil	1	1.85	1.85	East Can Savings	6.00	8.75	8.00
Knoke	25	12.75	75	Ascopex	15	30	30	Empire 5/2 Pld	13.50	13.75	13.50
Koffler Units	24.00	25.50	22.50	Atl Tungston	91	1.05	.96	Evangeline Sav.	9.75	10.25	9.75
Laidlaw wts	9.00	10.00	8.00	Barm Mgt	30	39	39	G. W. 5/2 Pld	6.00		

Les cours à la fermeture de fonds mutuels choisis, fournis directement par leurs représentants ou des courtiers. Le prix d'achat ou le prix de l'offre représente la valeur au comptant. Les tarifs d'acquisition indiqués ci-dessous représentent les frais maximum.

	au Prix Sem. 1971				valeur				
	comp. d'ac. pré.	haut	bas		comp. d'ac. pré.	haut	bas		
A.G.F. Special Fund	3.05	2.98	3.05	2.39	Prudential Growth	5.45	5.96	5.41	5.2
Acrofund	1.22	1.34	1.20	1.25	1.14	Radisson R.I.	2.38	2.35	2.58
Adanac	2.15	2.35	2.15	1.19	1.92	Regent Growth	8.96	8.95	8.95
All-Cdn. Compound	8.54	8.53	8.53	8.53	8.53	Regent Venture	4.05	4.45	0.1
All-Cdn. Dividend	9.9	10.36	9.49	9.53	0.02	Regent Pension	5.02	5.71	5.21
All-Cdn. Revenue	6.81	7.08	6.75	6.81	6.19	Royfund	5.62	5.85	5.61
All-Cdn. Venture	3.81	4.16	3.70	3.82	3.26	Svgs. & Inv. (Pret & R)	6.42	6.27	6.41
Allfarma Growth	3.92	5.27	5.17	5.27	5.17	Svgs. & I. (P.A.R.) Amer	9.40	10.37	9.34
Allfarma Income	5.38	5.63	5.58	5.63	5.58	Taurus	4.50	4.95	4.4
American Growth	6.13	6.73	6.00	6.09	4.84	Templeton Growth	26.92	29.42	26.92
Andreae Equity	4.25	4.64	4.20	4.25	3.84	Trans-Cda Spec. 'A'	4.42	4.21	4.64
Associate Investors	5.07	5.17	5.07	5.17	5.07	Trans-Cda Sh. 'B'	37.45	38.00	38.20
Beacon	6.53	7.29	6.57	6.95	5.81	Trans-Cda Spec. 'B'	44.20	44.75	49.0
Bearskin Corp.	43.10	46.81	42.93	43.41	40.90	Trans-Cda Sh. 'C'	9.57	10.47	9.81
Bolton Tremblay	10.53	10.53	10.53	10.53	10.53	Trans-Cda Sh. 'D'	9.57	10.47	9.81
CSM Japan Fund	5.94	6.53	6.18	6.18	6.18	Trans-Cda Spec. 'S'	4.42	4.21	4.64
Canada Security	3.18	3.20	3.20	3.20	3.20	United Accumulative	4.84	5.32	4.91
Cdn. Gas & Energy Pfd.	14.65	16.10	14.45	14.65	13.61	United American	2.30	2.53	2.29
Cdn. Investment	4.42	5.06	4.41	4.42	4.41	United Horizon	3.02	3.32	3.02
Cdn. Scudder Inv.	19.56	19.56	19.49	19.77	18.25	United Pension	4.25	4.67	4.16
Cdn. Security Growth	4.72	5.19	4.69	4.72	4.82	United Venture	4.25	4.67	4.16
Cdn. S. Afr. Goldfund	5.25	5.74	5.34	5.67	5.67	Universal Svcs. Equity	7.41	8.14	7.35
Cdn. Trusteed Income	4.79	5.26	4.79	5.26	4.79	Univest	5.35	5.68	5.35
Capital Growth	9.11	9.70	9.12	9.25	9.27	Vanguard	10.47	11.02	10.75
Cardinal Compound	6.53	6.36	6.36	6.36	6.36	Western Growth	6.10	6.70	6.05
Cardinal Dividend	7.65	8.37	7.67	7.97	7.30	Western Venture	5.42	5.42	5.61
Cardinal of Canada	5.62	7.16	6.44	6.65	5.66	Westfund	4.70	5.16	4.61
Collective	14.06	15.45	14.14	14.14	14.14	Canada	3.60	3.94	3.59
Cwealth Int'l Corp.	4.64	5.06	4.64	5.06	4.64	York of Canada	4.36	4.74	4.31
Cwealth Int'l Leverage	5.44	5.79	5.27	5.28	4.89	1 VALEURS HRS	3.80	4.14	3.80
Cwealth Int'l Venture	5.44	5.79	5.55	5.65	5.55	Admin & Tr Sect. 'A'	4.85	5.20	4.90
Corporate Investors	5.52	6.04	5.51	5.63	5.63	Admin & Tr Sect. 'B'	4.85	5.20	4.90
Corp. Sfk. Fund	5.18	5.66	5.17	5.22	5.29	Canada Perm. Equity	12.76	12.76	13.07
Dominion Compound	6.83	7.11	6.72	6.83	6.26	Canada Trust American	12.97	12.97	13.43
Dominion Equity Inv.	4.27	4.31	4.32	4.50	3.68	Canada Trust Bond	12.97	12.97	13.43
Dynamic of Canada	6.34	6.77	6.34	6.77	6.34	Canada Trust Income	8.67	8.67	8.89
Entarea Invest.	6.32	6.93	6.15	6.45	5.94	Crown Trust Fix Inc.	16.48	16.48	16.56
Executive of Canada	3.59	3.54	3.59	3.59	3.59	Crown Trust Growth	33.62	33.62	34.54
Fonds Collective 'A'	6.12	6.69	6.11	6.35	5.78	Desjardins 'A'	4.39	4.39	4.42
Fonds Collective 'B'	5.65	5.65	5.65	5.65	5.65	Desjardins 'B'	4.39	4.39	4.42
Fonds Collective 'C'	9.22	10.07	9.06	9.32	7.99	Divers Invest. Cdn. Eq.	15.04	15.04	14.89
Fonds Collective Spec	9.33	10.19	9.19	10.39	8.11	Divers Invest. Trst. Inc.	12.30	12.30	12.30
Fonds P.E.P.	2.63	2.09	2.88	2.55	2.55	Divers. Invest. Trst. Inc.	9.23	9.23	9.55
Fraser Fund	7.40	5.13	7.40	5.03	3.40	Fds. Gen. Trust 'A'	9.23	9.23	9.55
Grouped Income Shares	3.60	3.96	3.57	3.60	3.08	Fds. Gen. Trust 'B'	8.95	8.95	9.03
Grouped Inv. Sh. (comp)	7.72	10.69	9.67	7.72	7.72	Guaranty Equity Inc.	6.55	6.55	6.64
Growth	27.22	26.51	27.22	22.79	22.79	Guaranty Fixed Inc.	6.55	6.55	6.64
Growth Oil & Gas	8.85	7.14	8.85	7.07	6.07	Guaranty RSP Inc.	6.02	6.02	6.05
Guardian Growth	10.11	11.77	10.60	10.98	7.34	Guaranty RSP Eq.	7.46	7.36	7.58
Guardian Savings '82	10.11	11.77	10.60	10.98	7.34	Lincoln Eq.	11.49	11.49	11.92
Harvard Growth	195.49	200.71	195.49	208.11	154.71	Lincoln Trst.	9.90	9.90	9.92
Industrial Group	5.75	6.32	5.75	6.06	5.22	Metropolitan Growth	12.43	12.43	12.69
Industrial Growth	5.75	6.32	5.75	6.06	5.22	Metropolitan Income	10.23	10.31	10.32
International Growth	11.96	12.13	11.10	11.57	10.23	Montreal Trust Eq. #	12.43	12.43	12.69
Investors	7.71	8.43	7.68	7.94	6.52	Montreal Trust (U.S.) #	9.23	9.23	9.52
Investors Int'l	5.40	5.90	5.40	5.53	5.10	Nat. Trst RSP Eq.	16.07	16.07	15.47
Investors Mutual of Can	5.13	5.61	5.13	5.44	4.99	Nova Scotia-A	12.97	12.94	13.41
Japanese Fund	7.31	8.02	7.17	7.31	6.66	Nova Scotia-Fix. Inc.	9.56	9.56	9.56
Magna Corp.	1.79	1.92	1.75	1.85	1.71	Royal Trst	13.30	13.30	13.58
Marineco	10.59	10.80	10.50	10.85	9.30	Royal Trust 'B'	9.55	9.55	9.58
Maritime Equity	4.60	5.03	4.59	4.64	4.08	Royal Trust 'C'	9.91	9.91	9.98
Metallurgical	4.50	4.44	4.54	4.57	3.79	Royal Trust 'M'	10.82	10.82	11.11
Moscow	5.52	6.07	5.44	5.55	4.82	Victoria & Grey	6.58	6.58	6.84
Mutual Accumulating	9.19	10.58	9.19	10.58	8.97	Yorkshire - Growth	6.58	6.58	6.84
Mutual Bond	4.59	6.04	4.55	5.77	4.37	U.S. FUND	7.48	8.09	7.41
Mutual Income	5.14	5.65	5.07	5.24	4.73	Affiliated	19.45	21.26	19.45
Natrusco	13.98	13.68	13.37	13.37	7.09	American Gen. Gr.	15.41	16.38	15.41
Natural	6.71	7.37	6.58	6.80	6.50	Boston Fund	15.41	16.38	15.41
N.W. Resources	6.53	6.88	5.51	5.97	4.17	Bullock	10.55	11.46	10.73
N.W. Financial	4.77	5.24	4.77	5.24	4.77	Chase	7.07	7.75	6.88
Pacific Compound	6.90	6.83	7.96	6.06	5.13	Competitive Capital	25.12	27.77	24.96
Pacific Dividend	5.67	5.67	6.04	5.13	4.41	Dreyfus	16.84	18.40	17.28
Pacific U.S.	4.42	4.77	4.42	4.77	4.42	Equity Trend	5.83	6.39	5.77
Phillips	14.27	14.61	14.06	14.43	11.41	Invest Fund	20.31	21.96	19.40
Planned Resources	4.63	5.09	4.60	5.13	4.60	Keystone Cust K2	2.94	3.08	3.21
Principal Growth	4.46	4.90	4.31	4.46	3.58	Keystone H-G. S1	20.31	21.96	19.40
Principal Venture	2.19	2.22	2.19	2.22	2.19	Keystone L.P.	5.83	6.39	5.77
Principal Investment	6.69	7.31	5.74	6.91	5.98	Keystone P-Laris	4.34	4.74	4.34
Provident Stock	7.18	6.32	5.55	6.81	4.74	Lexington Research	17.18	18.78	16.82
						Manhattan	5.32	5.81	5.32
						One William Street	16.24	16.17	16.38
						Performance Plus	1.98	2.02	2.25
						Putnam Growth	10.92	11.93	10.80
						Putnam Investors	8.55	9.45	8.55
						Technology	8.02	8.74	8.78
						Winfield	4.75	5.19	4.70
						1 Value June 15	1 Value June 30	1 Value June 30	

Les droits...

(Suite de la page 3)

que, vu le double objectif de son ministère, c'est-à-dire, l'épanouissement de l'économie et la protection du public, l'application de la nouvelle loi est confiée à son ministère.

La section 2, concernant les contrats, stipule qu'un contrat régi par cette loi ne peut être assujéti, en tout ou en partie, à une loi étrangère.

M. Tetley a affirmé à ce sujet que certaines cartes de crédit soumettent actuellement le consommateur à la loi de l'Etat de New York, "ce qui n'a pas sa raison d'être" dit-il.

A la section 3, qui traite des contrats assortis d'un crédit, il est prévu que seuls les contrats garantis par un privilège ou une hypothèque de premier rang sont exempts de l'application de la loi, ce qui signifie qu'un contrat garanti par une deuxième ou une troisième hypothèque devra respecter cette loi.

Aux articles 19 et 20, le projet de loi remanie précise que tout effet de commerce souscrit à l'occasion d'un contrat en reconnaissance d'un paiement différé forme un tout avec le contrat et ne peut être cédé séparément, non plus que le contrat. De plus, le cessionnaire assume toutes les obligations du vendeur jusqu'à concurrence du montant de la dette au moment de la cession.

Le nouvel article 81 élargira les pouvoirs du directeur en lui permettant de donner des ordres pour que cessent toute publicité non conforme aux normes établies par règlements. Si une personne fait fi des ordres du directeur, elle sera d'abord assujéti aux sanctions pénales qui sont très considérables et, de plus, le directeur pourra s'adresser au Procureur général, lequel pourra lui-même requérir de la Cour Supérieure une injonction ordonnant que ces pratiques interdites cessent immédiatement.

On a fait disparaître le 2e paragraphe de l'ancien article 21 qui déclarait que, en cas de renouvellement, d'extension de crédit ou de consolidation de dettes, le consommateur était réputé payer avant échéance ses obligations.

Le nouveau texte de loi abolit le 2e paragraphe de l'article 31 qui exigeait que le paiement initial, dans le cas de la vente à tempérament, devait être d'au moins 15 pour cent du prix de vente.

Une section nouvelle, touchant les agents d'information, est introduite, en vue de permettre aux consommateurs d'avoir accès à leurs dossiers touchant leur réputation en affaires et leur cote de crédit et de pouvoir obtenir une copie de ces dossiers.

Dans la section des vendeurs itinérants, le texte initial a été modifié de façon à viser spécifiquement les "vendeurs de porte à porte".

Parmi les autres changements, mentionnons:

Les compagnies...

(Suite de la page 1)

rations mortes ou dont l'existence est douteuse, de maintenir l'ordre ainsi établi et de permettre de suivre pas à pas, si l'on peut dire, les corporations opérantes qui ne se conforment pas à la loi.

Grâce à ces amendements, nous calculons éliminer et enterrer définitivement quelques 30,000 corporations non officiellement liquidées, cerner ensuite quelques 20,000 corporations récalcitrantes et redonner à cette loi le sérieux qu'elle n'est pas loin d'avoir perdu complètement.

— le pouvoir de résolution ne pourra pas s'exercer après la livraison de l'objet, mais après que le contrat aura été dûment signé par les parties et que chacune d'elles en aura reçu un exemplaire;

— à la section 7, tous les contrats de ventes pyramidales, de ventes par référence, à paliers multiples, par réactions en chaîne, ou autre mode similaire, sont frappés de nullité. "Nous n'en voulons pas dans notre province; un point, c'est tout", a déclaré M. Tetley.

— toute demande de permis devra être accompagnée d'un cautionnement.

— les appels devront être logés devant la Cour provinciale plutôt que devant un juge de cette Cour.

— contrairement au premier texte, l'appel ne suspend pas l'exécution de l'ordre ou de la décision du directeur de l'Office à moins que la Cour n'en ordonne autrement.

— il ne sera pas nécessaire que tout avis prévu par la loi soit délivré par poste recommandé; plutôt, "tout avis doit être délivré en personne, posté ou télégraphié."

— les pouvoirs de réglementation sont accrus.

MINES & PETROLES Toronto & Canadienne

COTES A LA FERMETURE 9 juillet 1971

Mines

Prix en cent sauf indication contraire

Ventes 100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

Petroles

Prix en cent sauf indication contraire

Ventes 100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

100's haut bas ferme-variation

Le paiement...

(Suite de la page 5)

en vendant ces actions, poursuivre l'actionnaire en justice et obtenir de lui le plein paiement de ses actions. Bien sûr, cette alternative n'est profitable que lorsque l'actionnaire est solvable et qu'on est sûr qu'il a les moyens d'effectuer le paiement demandé. Si les administrateurs soupçonnent une insolvabilité, ils choisiront plutôt de confisquer les actions pour les vendre à une personne qui sera en mesure de les payer.

L'article 67 énonce toutes les allégations qui doivent figurer dans la demande à la cour. Il suffit de montrer que le défendeur détient des actions de la compagnie, que des appels de versements ont été faits sur ces actions et que le défendeur n'a pas acquitté le montant exigible en vertu de ces appels. La défense de l'actionnaire peut porter sur le mal fondé d'une ou de plusieurs de ces allégations. Par exemple, il pourra plaider qu'il a payé le versement exigé dans l'appel, que l'appel lui-même est irrégulier (vg pas conforme aux règlements de la compagnie,

discriminatoire...), qu'il n'est pas actionnaire, parce que l'émission des actions obtenue par fraude, ou parce qu'il n'avait pas en fait souscrit aux actions, etc.

Effet de l'appel, re: droit de vote. L'article 99 impose une pénalité aux actionnaires en retard dans le paiement de leurs actions:

"... Aucun actionnaire, qui doit des arrérages sur un appel quelconque, n'a le droit de voter à une assemblée".

Au fédéral, on ajoute: "En l'absence d'autres dispositions à cet égard dans les lettres patentes ou les lettres patentes supplémen-

taires". L'article 99 de la Loi des compagnies débute par les mots "sujet aux lettres patentes ou lettres patentes supplémentaires ou aux règlements, mais la présence d'un point virgule avant les mots "aucun actionnaire" laisse supposer que la restriction ne s'applique pas à cette partie de l'article.

Le droit de vote est enlevé non seulement quant aux actions sur lesquelles un appel de versement a été fait, mais bien quant à toutes les actions de l'actionnaire en défaut. Ce qui signifie que même si l'appel de versement a été fait sur les actions non votantes seulement, l'ac-

tionnaire en défaut ne peut voter. L'actionnaire ainsi privé de son droit de vote ne peut l'exercer à une assemblée des actionnaires, tant qu'il n'a pas acquitté tous les versements exigibles sur ses actions.

Mais ceci ne s'applique pas aux assemblées des administrateurs où le vote n'est pas fonction des actions, mais bien de la personne de l'administrateur.

Effet de l'appel, re: transfert des actions. Ce point sera traité au chapitre suivant, dans la section "restrictions statutaires au transfert", aussi je ne m'y attarderai pas ici. Mentionnons simplement qu'une

action ne peut être transférée avant que tous les versements exigibles aient été payés sur cette action, et qu'un transfert opéré malgré cette interdiction sera ULTRA-VIRES.

Effet de l'appel, re: liquidation. L'article 13 de la Loi de la liquidation des compagnies parle par lui-même lorsqu'il fixe un autre genre de pénalité aux actionnaires en défaut:

"Ils (les liquidateurs) recouvrent et perçoivent s'ils le jugent nécessaire, les versements non payés, en entier ou en partie, des actionnaires en défaut; mais, dans les cas où ces versements dûs ne sont pas perçus

en entier ou en partie, les actionnaires en défaut ne prennent part dans la distribution, que lorsque ceux qui ont payé plus ont été colloqués pour le surplus ainsi payé par eux."

Dans les prochaines chroniques, nous étudierons les transferts d'actions.

Le Royaume...

(Suite de la page 10)

au succès des initiatives entreprises".

Effectivement, il est évident que l'un des objectifs fondamentaux de la politique commerciale canadienne restera l'intensification des relations avec l'Europe et le reste du monde également. Cette attitude correspond, si l'on se réfère aux statistiques, au changement d'orientation des exportations canadiennes traditionnellement tournées vers les Etats-Unis. Récemment le gouvernement fédéral a en effet signé des accords commerciaux et techniques avec la Russie, l'Allemagne de l'Ouest et la Belgique. Plus récemment encore, à la suite du voyage en Chine de M. Pépin, ministre de l'Industrie et du Commerce, d'importants accords commerciaux ont été confirmés.

Le Canada prêche le multilatéralisme

Et le président de la Chambre de Commerce du Canada a ainsi conclu devant ses auditeurs britanniques:

"Si nous considérons le Canada, nous nous rendons compte que c'est l'un des marchés les plus accessibles du monde et que les importations ne sont pour ainsi dire soumises à aucune restriction. La moitié environ du total des importations et presque 70% des importations en provenance de pays en voie de développement sont admis en franchise. Jamais, dans toute l'histoire du Canada, les tarifs douaniers ne sont descendus à un niveau plus bas qu'aujourd'hui. Si les importations canadiennes ne sont soumises à aucune entrave, c'est en partie pour des raisons de principe mais surtout parce que le Canada a besoin de ces importations et que le libre-échange favorise aussi les exportations canadiennes. La Société au service de laquelle je suis, au cours des dix dernières années, achetée à la Grande-Bretagne pour plus de 15 millions de dollars de matériel électronique.

Avec des importations ayant atteint le chiffre total de 14 milliards de dollars en 1970, le Canada est, parmi les huit plus grandes puissances économiques du monde, de loin le plus gros importateur compte tenu de l'importance de son économie. Par habitant, les importations canadiennes se sont élevées à 700 dollars par an, tandis que le chiffre correspondant aux Etats-Unis et au Japon n'a été que de 180 et 150 dollars respectivement. En ce qui concerne la libéralisation des échanges dans l'avenir, le gouvernement est fermement résolu à maintenir ses engagements. Il est prêt à participer à toute initiative de quelque importance visant à amener de nouvelles réductions du tarif et des obstacles non tarifaires.

Principal partenaire commercial de la Grande-Bretagne et représentant pour la C.E.E. et ses futurs membres un marché non négligeable, le Canada n'est pas sans pouvoir de négociation. Tous ces pays veulent bien augmenter leurs échanges commerciaux avec le Canada; et les Canadiens de leur côté insistent pour que les conditions de ces échanges soient équitables pour les deux partenaires."

Le marché des obligations

COURS DU VENDREDI

Semaine finissant le 9 juillet 1971

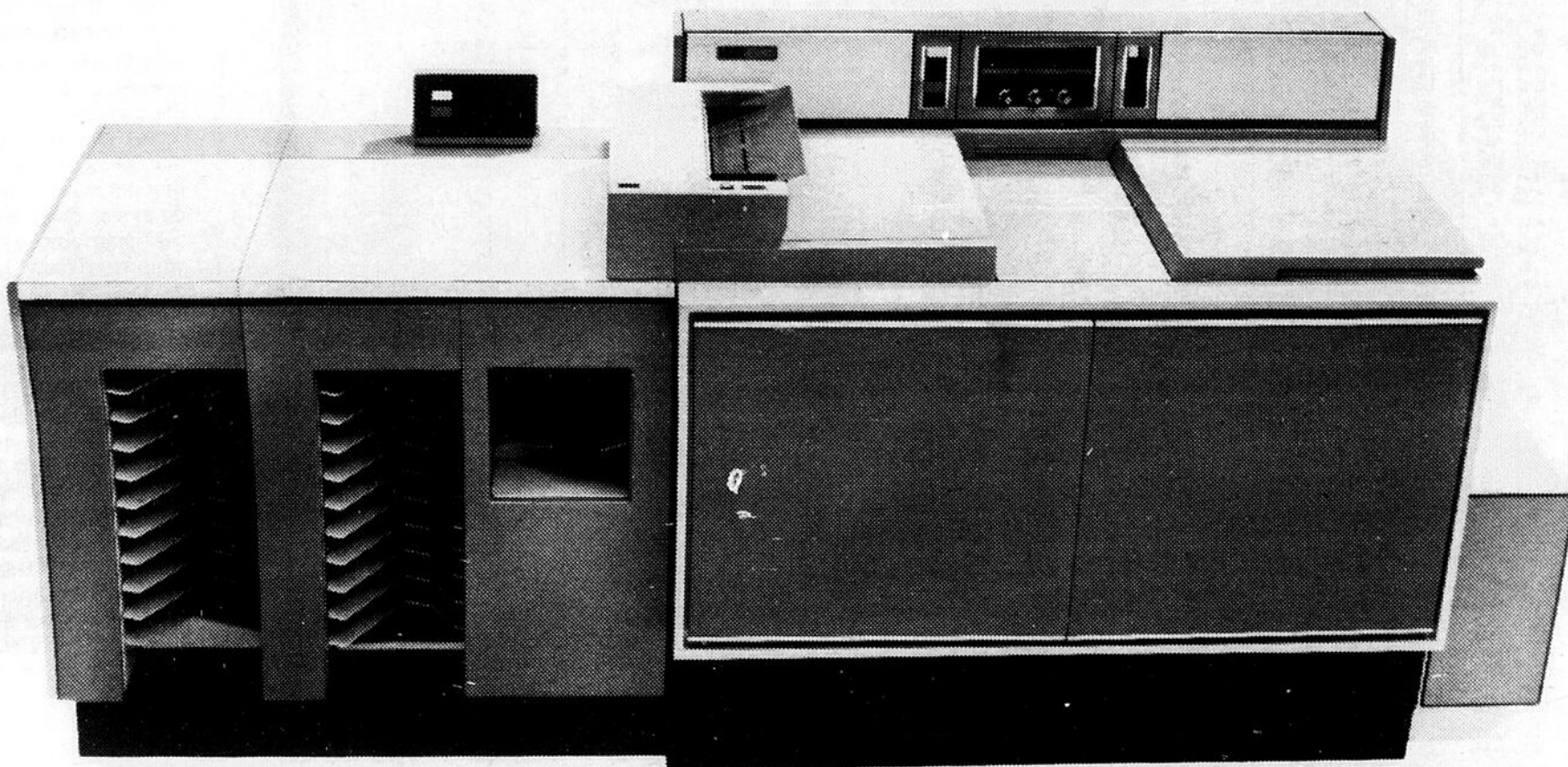
Renseignements fournis par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières

Gouvernement du Canada

6/18	Oct/71	100.32	100.42	Do	5/76-78	82%	83%
8	Oct/71	100.70		Do	5/78-79	84%	85%
6	Dec/71	100.55	100.65	Do	5/78-78	79%	80%
6/12	Dec/71	100.30	101.40	Do	5/78-80	80	82
4/14	Apr/72	101.85	101.95	Do	6/80-82	83%	84%
7	Dec/72	99.80	99.90	Do	5/81-83	81%	82%
6/12	Feb/73	102.32	102.42	Do	6/84-86	84%	85%
7	Apr/73	103.80	103.90	Do	7/85-87	87%	88%
6/12	July/73	101.75	101.85	Do	5/84-85-88	71%	72%
4/14	July/73	102.40	102.50	Do	6/86-89	80	82
5	Oct/73	98.75	98.80	Do	9/90	104	99
6/18	Dec/73	101.40	101.50	Do	8/91	96%	97%
8	Apr/74	97.75	97.85	Do	6/88-92	76%	77%
6/12	Apr/74	103.65	103.90	Do	6/12/89-92	81	83
7	June/74	100.60	100.70	Man Tel	7/84-89-93	88%	89
4/14	June/74	103.40	103.50	Do	7/84-74	100	102
6	Oct/74	106.00	106.20	Do	5/78-74	100	102
8	Dec/74	98.75	99.25	Do	5/81-83	77%	78%
5/19	Apr/75	105.55	101.00	Do	5/84-86	74%	75%
6/12	Apr/75	102.50	103.00	Do	4/88-91	78%	79
4/14	Apr/75	102.50	103.00	Do	7/89-92	87	87
5/19	Oct/75	97.25	97.45	New Bruns	4/81-88-91	99%	100%
6/12	Dec/75	103.75	104.25	Do	3/82-72	96%	97%
4/14	Dec/75	102.75	102.95	Do	7/82-73	100%	101%
5/19	June/76	97.13	97.38	Do	7/83-73	100%	101%
6/12	Apr/76	96.50	97.00	Do	5/88-74	90	92
4/14	Oct/76	97.75	97.95	Do	8/82-74	101	103
5/19	Sept/77	102.25	102.75	Do	5/70-75	91%	92%
6/12	Sept/77	106.75	106.75	Do	3/82-70	85%	86%
3/14	Jan/78	75.50	85.00	Do	3/82-71	92%	94
4/14	Oct/79	77.50	78.00	Do	5/75-77	83%	84%
5/19	June/79	99.50	100.25	Do	5/77-79	81%	82%
6/12	Aug/80	96.50	97.00	Do	5/82-84	76%	77
4/14	Sept/83	80.00	80.25	Do	5/84-82	78%	79
5	June/88	77.50	78.50	Do	5/83-86	72%	73%
6/12	Sept/88	77.50	78.50	Do	5/88-88	72%	73%
4/14	May/90	77.50	78.50	Do	7/92-88	92%	93
5/19	Oct/92	81.50	82.50	Do	10/93-73	90	92
6/12	Oct/95	89.00	91.00	Do	6/84-92	77%	78%
3/14	Mar/96-98	50.00	60.00	Do	6/92-92	82%	83
4/14	Sept/Perps	38.00	40.00	Do	7/93-93	89%	90
	C.N.R.				9/94	104	105
6/18	Dec/71	100.30	100.40	Do	7/84-96	91%	92%

Comment augmenter la productivité de votre département sans augmenter votre personnel.

Le Xerox 3600



Il suffit d'avoir un copieur/duplicateur Xerox au beau milieu de votre département. Le principe est simple: un copieur/duplicateur fait gagner du temps et ce temps gagné permet de faire beaucoup plus de choses.

En premier, il y a le temps que vos employés passent en va-et-vient entre leurs bureaux et le centre de polycopie. Ce temps peut être mieux employé à écrire, classer ou répondre au téléphone.

Ensuite, il y a le temps gagné par la vitesse même du copieur/duplicateur. Aussitôt qu'on met l'original en place et qu'on presse le bouton, le copieur/duplicateur se met à reproduire... soixante copies nettes et précises à la minute. Sur du papier ordinaire, non-sensibilisé.

Pour accélérer les choses d'avantage, vous avez

le choix d'un groupe d'accessoires "Gagne-temps" fabriqués par Xerox. Il y en a un qui place automatiquement les originaux. Même de formats ou de poids différents. Un autre classe automatiquement les copies. Un troisième crée des formules "sur mesure" et des coupons à détacher. Enfin, un accessoire permet de faire des copies sur des papiers de poids variés, allant jusqu'aux cartes de stock 110 livres.

Comme tous ces accessoires fonctionnent automatiquement, vos employés peuvent vite retourner à leur travail—écrire, classer ou répondre au téléphone.

Pour obtenir plus de détails sur les copieurs/duplicateurs, écrire à: Corporate Communications, Xerox du Canada Limitée, 66 Overlea Blvd., Toronto 17, Ontario.

Xerox du Canada Limitée
XEROX®

XEROX EST UNE MARQUE DÉPOSÉE DE XEROX CORPORATION UTILISÉE PAR XEROX DU CANADA LIMITÉE EN TANT QUE DÉPOSITAIRE AUTORISÉ. 3600 EST UNE MARQUE DE COMMERCE DE XEROX CORPORATION.