

UN BON PLACEMENT!

L'homme d'affaires d'aujourd'hui se doit d'être le plus renseigné possible sur tous les développements de l'économie moderne. Il doit lire beaucoup et **RAPIDEMENT**. La méthode de Lecture Dynamique Evelyn Wood vous permet en 8 semaines seulement de lire de 3 à 10 fois plus **RAPIDEMENT** avec une compréhension égale ou meilleure. Vous pourrez épargner une somme considérable de temps, tout en absorbant un plus grand volume de lecture, **UN BON PLACEMENT... ASSURÉMENT.**

**institut de lecture dynamique
evelyn wood inc.**



205 WEST, RUE SHERBROOKE
MONTREAL, QUE. TEL. 844 1941

Lundi 18 mars 1968
VOL. XL NO 12

BIBLIOTHÈQUE DE
MAR 18 1968
L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES
COMMERCIALES

292-65/1-69/34/11 2435
ÉCOLES DES H.E.C.
Bibliothèque,
535 Viger,
MONTREAL 24, P.Q.

LES AFFA

HEBDOMADAIRE D'INFORMATION FINANCIÈRE, INDU
635 HENRI-BOURASSA EST MONTREAL 12



COMMERCIALE
25 cents

L'OCDE: la stabilisation des coûts et des prix doit être un objectif hautement prioritaire pour le Canada

Les conclusions d'une étude économique préparée par l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) précisent que "la stabilisation des coûts et des prix doit être un objectif hautement prioritaire au Canada, dont les conséquences peuvent être considérables pour la politique économique."

Cette étude publiée sous forme de fascicule de 48 pages et rendue publique lundi, fait état des coûts de la main-d'œuvre par unité de production qui se sont élevés plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis, du fait qu'au Canada les hausses de salaires ont été plus fortes et les progrès de la productivité plus modestes (voir le graphique 3 qui retrace l'évolution des salaires, de la productivité et

des coûts unitaires de main-d'œuvre dans les industries manufacturières du Canada et des États-Unis).

Avantage perdu

L'étude poursuit en disant que l'évolution enregistrée au cours des trois dernières années a eu pour conséquence de réduire l'avantage que la baisse du dollar canadien intervenu entre 1960 et 1962 avait conféré à l'industrie canadienne sur la plan de la concurrence. L'an dernier, le comportement des prix et des coûts n'a été que légèrement plus satisfaisant aux États-Unis qu'au Canada, de sorte que la dégradation de la position canadienne vis-à-vis des États-Unis a été moins sensible.

Le problème monétaire

Le rapport admet que les autorités gouvernementales ont réussi dans l'ensemble à maintenir un taux d'emploi élevé, tout en combattant d'abord les pressions excessives et ensuite les tendances légèrement récessionnistes qui se

manifestaient du côté de la demande et elles ont su adapter assez rapidement leur politique monétaire et budgétaire à l'évolution de la situation. Toutefois, de même qu'aux États-Unis, le resserrement monétaire a des répercussions d'une ampleur disproportionnée sur la construction résidentielle. Aussi conviendrait-il d'envisager les moyens à employer pour en rendre les incidences plus uniformes, car autrement le recours actif à la politique monétaire risquerait d'empêcher la construction de nouveaux logements de se maintenir à un niveau satisfaisant.

Les coûts et les prix

L'une des plus grandes tâches que le gouvernement devra remplir en 1968 selon les analystes de l'OCDE sera d'améliorer la situation des coûts et des prix. Les coûts salariaux augmentent beaucoup plus vite au Canada qu'aux États-Unis depuis quelque temps. Pour le moment, il est vrai, la position concurrentielle du Canada ne paraît pas avoir été sérieusement compromise. Cependant si les tendances constatées depuis quelque temps dans l'industrie manufacturière où les coûts unitaires de main-d'œuvre augmentent de 5% environ par an, devaient persister, il ne resterait plus rien du reliquat des avantages de la baisse du taux de change.

Si en 1967, le comportement des coûts et des prix n'a été que légèrement plus favorable aux États-Unis, il serait imprudent pour le Canada de compter sur la persistance de cette tendance.

Les bénéfices

L'OCDE est d'avis qu'il sera peut-être souhaitable de laisser s'alléger un peu les pressions exercées sur les ressources. Il est vrai que les hausses de salaires auront peut-être tendance à ralentir en 1968, puisque le niveau de la demande a d'ores et déjà fléchi. Cela n'est toutefois pas certain. Etant donné que les marges bénéficiaires ont été fortement réduites depuis quelques temps, il est fortement à craindre que les entreprises ne tentent de les ramener à leur niveau antérieur.

La main-d'œuvre

Pour assurer une corrélation entre les prix et les coûts, il importe aussi d'agir pour faciliter

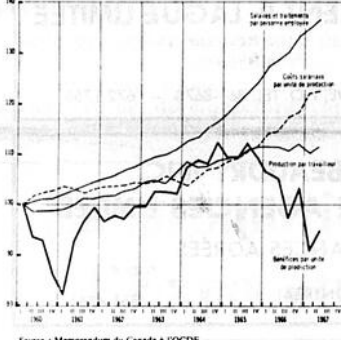
l'adaptation de l'offre. Le Canada a mené une politique active depuis quelques années dans le domaine de la main-d'œuvre. Il n'en reste pas moins que le Canada devra accomplir de nouveaux efforts pour faciliter la mobilité, consolider le pouvoir concurrentiel de l'économie et améliorer la productivité.

De plus, comme dans les autres pays industrialisés, en intervenant davantage dans le processus de détermination des revenus, le gouvernement pourrait utilement compléter la panoplie des instruments dont il dispose pour améliorer le rapport des prix et des profits. Le programme public en préparation concernant l'évolution des salaires et d'autres revenus pourrait marquer une étape importante dans cette direction.

Néanmoins, il serait peut-être nécessaire d'étudier d'une façon plus approfondie la mise au point de l'appareil institutionnel nécessaire à l'application d'une politique des revenus qui convienne à la situation particulière du Canada.

Graphique 2 Coûts salariaux, bénéfice et production dans le secteur non agricole (1^{er} trimestre de 1960 = 100)

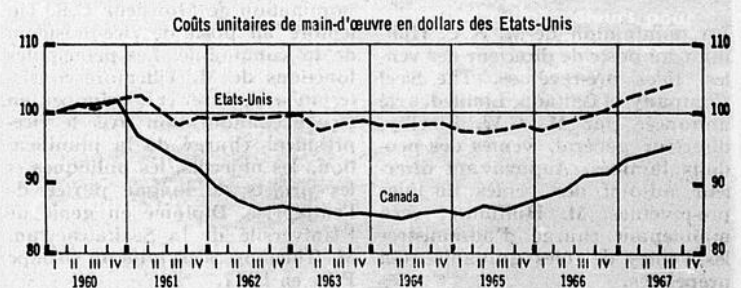
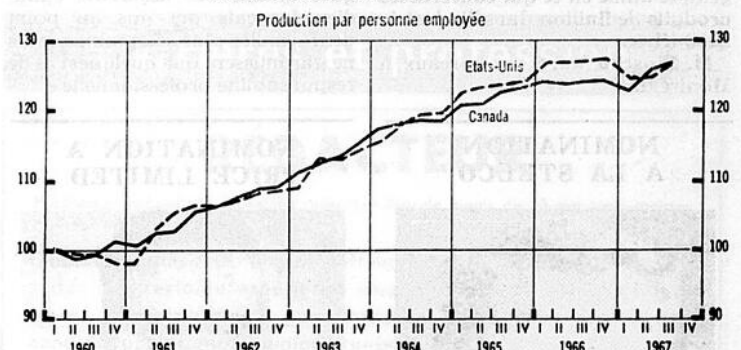
Indices corrigés des variations saisonnières



Source: Mémoire du Canada à l'OCDE.

Graphique 3 Productivité et coûts unitaires de main-d'œuvre dans les industries manufacturières du Canada et des États-Unis (1^{er} trimestre de 1960 = 100)

Indices corrigés des variations saisonnières



Sources: Bulletin statistique de l'OCDE, Revue statistique du Canada et Survey of Current Business (États-Unis).

Dans son rapport annuel publié mardi

Rasminsky avertit les Canadiens de freiner la hausse des prix et des coûts

Dans le rapport annuel de la Banque du Canada qu'il a rendu public mardi dernier, le Gouverneur de la Banque du Canada, M. Louis Rasminsky avertit les Canadiens de freiner la hausse des coûts et des prix. En cela, il rejoint les conclusions de l'étude préparée par l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE).

Voici les remarques de M. Rasminsky sur le problème des coûts et des prix:

L'économie traverse depuis la mi-1966 une phase d'ajustement, après une période d'essor rapide amorcé en 1961... Que le repliement vers des taux de croissance plus soutenables ait eu lieu sans déprimer l'activité économique, c'est là une raison d'éprouver quelque satisfaction. L'économie a continué à se développer, mais à une allure plus modérée. Il est malheureux, toutefois, que l'assouplissement de la demande et le sous-emploi qui se devaient dans l'utilisation des ressources n'aient point encore amené les coûts et les prix à se conformer à une évolution plus favorable... Il est vrai qu'en toute période de très forte demande semblable à celle qui prévalait à la fin de 1965 et au début de 1966, certaines hausses de coûts viennent se greffer au système et qu'il faut compter un certain temps avant qu'elles aient fini de s'y propager. Il faut donc prévoir un décalage

entre l'allègement des pressions de la demande et le freinage de la hausse des prix. Au moment de la rédaction de ces lignes, des signes encourageants, encore que non certains, indiquent l'amorce, enfin, d'un tel freinage. A n'en point douter, la nature plutôt modeste de l'ajustement de l'économie et le niveau relativement élevé de la production et de l'emploi ont retardé l'évolution plus favorable des coûts et des prix. Il faut noter, toutefois, que l'évolution récente des coûts, en particulier le rythme très rapide des majorations de salaires, a été un des grands facteurs qui ont entravé une meilleure tenue des prix. Le retard que l'on mettra à retrouver une stabilité satisfaisante des coûts et des prix jouera inévitablement contre la reprise d'un rythme plus ferme d'expansion économique sur un pied non inflationniste. En traitant de l'évolution récente des coûts et des prix au Ca-

nada, il importe de garder tout de même un sens des perspectives. Sans aucun doute, coûts et prix ont affiché, ces temps derniers, une tenue qui laisse nettement à désirer. Par ailleurs, nous ne devrions pas perdre de vue le fait que, tout au cours de la période d'expansion, les coûts et les prix canadiens ont affiché une tenue qui se compare avantageusement à celle de la plupart des autres pays industrialisés. Je continue donc de penser qu'il y va du plus grand intérêt du Canada de freiner la hausse des coûts et des prix et d'y mettre fin. Je continue d'espérer que la tâche de poursuivre cet objectif n'incombera pas exclusivement à la politique monétaire et à la politique fiscale, car sans le soutien d'autres mesures, sa réalisation pourrait bien exiger l'inutile sacrifice d'une sous-utilisation de nos ressources. J'espère que les pouvoirs publics s'appliqueront les premiers à influencer les groupes qui ont un pouvoir de marchandage, pour les amener à accorder — de façon plus réaliste que durant ces dernières années — leurs demandes de majoration de revenus avec les progrès réels de leur production.

ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ

par René CALLES courtier d'Assurance Agréé

5^e partie : La responsabilité professionnelle

L'assurance de responsabilité professionnelle n'est pas seulement destinée aux membres des professions libérales (avocats, notaires, médecins). Elle est également accessible à d'autres professions ou organismes qui procurent un servi-

ce (architectes, ingénieurs, comptables, arpenteurs-géomètres, travailleurs sociaux, hôpitaux, coiffeurs, courtiers d'assurances, etc.).

Il est de plus en plus reconnu que celui qui s'engage à effectuer un travail ou rendre un service, doit agir selon les données actuelles de la science, la discipline ou l'art qu'il pratique, faute de quoi, il peut encourir une responsabilité si l'autre partie subit un dommage résultant de l'inexécution ou de la mauvaise exécution du travail.

L'assurance a donc pour objet de garantir l'assuré contre ce qu'il est convenu d'appeler les erreurs ou les omissions professionnelles.

De ces erreurs ou omissions, découle une responsabilité délictuelle ou contractuelle ou les deux, selon le tribunal. Il est à signaler cependant, que l'on a tendance à reconnaître de plus en plus la responsabilité contractuelle pour des cas de ce genre. Par ailleurs, sous le régime de la responsabilité contractuelle, le Code civil prévoit que toute action se prescrit par trente ans, sauf pour quelques cas d'exception.

Il faut encore signaler que dans certains cas, le Code civil édicte une présomption de responsabilité, notamment l'article 1688 CC au sujet de l'architecte (ou l'ingénieur, comme la jurisprudence en fait foi) et de l'entrepreneur.

Portée de la garantie

Très peu d'assureurs émettent des polices d'assurance de responsabilité professionnelle. Il y a toujours eu Lloyd's avec des formules uniformes pour le Canada et les États-Unis et quelques assureurs américains dont les formules diffèrent de celles de Lloyd's mais ne sont quand même pas adaptées aux besoins des Québécois. Depuis quelques années des assureurs canadiens-français ont mis au point des formules plus acceptables; mais ne garantissent que quelques cas de responsabilité professionnelle.

Règle générale, l'assureur s'engage à payer pour les dommages-intérêts dont l'assuré peut être tenu légalement de verser, par suite d'une erreur, d'une omission ou encore d'une négligence dans l'exécution de ses fonctions. Le plus souvent, mais non dans tous les cas, la garantie s'applique, que l'erreur ait été commise par l'assuré nommé dans la police ou par l'un ou plusieurs de ses associés, employés, prédécesseurs en affaires ou encore par toute autre personne pour les actes de qui l'assuré peut être tenu légalement responsable.

Lorsque l'assuré procure des soins (c'est le cas des hôpitaux, médecins, chirurgiens, dentistes, etc.), les dommages peuvent être d'une nature bien particulière, selon les cas. S'il s'agit généralement de blessures corporelles, il peut également y avoir d'autres dommages, tels que: préjudice moral, attentat à la pudeur, etc... Comme la plupart des polices émises dans ces circonstances n'accordent que la garantie pour blessures corporelles, il faut la faire modifier pour comprendre des autres dommages. Certains assureurs consentiront à étendre la portée de la garantie, surtout si l'on peut montrer que le hasard n'est pas grand même si le péril existe.

Dans l'ensemble, la police d'assurance de responsabilité professionnelle, outre de ce qui précède, ne présente pas de différence marquée avec toute autre police de responsabilité. Il faut cependant encore noter quelques particularités.

Quelques exceptions

La garantie n'est pas globale. Elle ne s'applique pas aux cas de responsabilité assumée et ne joue que dans le cas d'erreurs ou omissions commises par l'assuré, dans le cours de ses fonctions mentionnées dans la police.

ADMINISTRATEUR DE DOFASCO



GEORGE H. BLUMENAUER

Dominion Foundries and Steel Limited annonce l'élection de M. George H. Blumenauer sur son Conseil d'administration. M. Blumenauer est Président du conseil et Président de Otis Elevator Company Limited et il est également directeur de plusieurs autres entreprises canadiennes.

NOMINATION A PRICE LIMITED



M. C.R. TITTEMORE

Monsieur T.R. Moore, président du conseil et président de La Compagnie Price Limited, annonce la nomination de Monsieur C.R. Tittmore au poste de vice-président de la compagnie. Les principales fonctions de M. Tittmore consisteront à élaborer et développer, en étroite collaboration avec le vice-président chargé de la planification, les objectifs, les politiques et les projets de longue portée de l'entreprise. Diplômé en génie de l'Université de la Saskatchewan, M. Tittmore s'est joint au Groupe Price en 1947.

NOMINATION A LA STELCO



K.C. HUFFMAN

La nomination de M. K.C. Huffman au poste de directeur des ventes, tôles pré-revêtues, The Steel Company of Canada, Limited, a été annoncée par M. G.W. Bowlby, directeur général, ventes des produits laminés. Auparavant directeur adjoint des ventes de tôles pré-revêtues, M. Huffman sera maintenant chargé d'administrer les ventes de tôles galvanisées et prépeintes.

Indépendamment de la différence entre les formules de chaque assureur, il y a des exclusions — types allant avec la nature des fonctions exercées par l'assuré. Voici quelques unes de ces exclusions: ponts et tunnels de plus de 150 pieds de longueur, pour les architectes et ingénieurs, usage de radium et de rayons X (sauf dans certaines polices, pour des fins de diagnostic), pour les médecins et usage de certains produits pour les coiffeurs.

Certaines polices ne s'appliquent pas aux erreurs commises antérieurement à la prise d'effet de la police, même si un recours n'a pas encore été exercé contre l'assuré. Compte tenu du fait que le délai pour un

tel recours peut, selon les cas, être de trente ans (sous le régime de la responsabilité contractuelle ne souffrant pas de cas d'exception en matière de prescription), il est préférable, lorsqu'il s'agit d'une nouvelle police ou d'un changement d'assureur, d'obtenir une garantie pour les erreurs passées dont l'assuré ne peut pas soupçonner l'existence.

Signalons enfin que les erreurs commises volontairement par l'assuré ne tombent pas sous le coup de la garantie. Certains assureurs acceptent cependant de garantir ces erreurs lorsqu'elles sont commises par un ou des employés, à l'insu de l'assuré-employeur.

Cartes d'affaires



BRUNELLE & TRUDEL

Guy Brunelle, C. d'A.A. — Yvon Trudel, C. d'A.A.
Jacques Monette, C. d'A.A.
COURTIERS D'ASSURANCES AGRÉÉS

1395 est, rue Fleury - 381-1835

MONTRÉAL



ROGER VIAU & FILS INC.

COURTIERS D'ASSURANCES AGRÉÉS

ROGER VIAU, C.D.A.A. — JEAN VIAU, C.D.A.A.
JACQUES DESROCHES, C.D.A.A. — ROBERT VIAU, C.D.A.A.

2103 EST, RUE JEAN-TALON

TEL. 725-2428

LES ENTREPRISES ORION INC.

CONSTRUCTION GÉNÉRALE Rénovation — Décoration
Commercial — Résidentiel
Bureaux et Magasins
4669, boul. Lévesque 661-1317-8



ÉQUIPEMENT R. LAGUÉ LIMITÉE

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

LAURIN, LAURIN, BEAUDRY INC.
DOMINION INSURANCE AGENCIES LIMITED
COURTIERS D'ASSURANCES AGRÉÉS

TOUR DE LA BOURSE, PLACE VICTORIA, MONTREAL 3

861-4761

J. LEVASSEUR Inc.

IMMEUBLE

635 est, boul. HENRI-BOURASSA, Montréal

Tél.: DU. 1-7788

interdesign

488-6316 • 843-7205

architecture
d'intérieur
design
maquette

BÉLANGER OUELLETTE & ASSOCIÉS Inc.

Conseillers en administration, organisation et méthodes

- Personnel: cadres et fonctions
- Evaluation de tâches, salaires
- Plans de stimulants au rendement
- Systèmes et procédures de bureau
- Manutention — Mécanisation
- Contrôles: production — prix coûtant — achats — inventaires — budget
- Organisation: ventes, distribution
- Etudes de rentabilité
- Planification à longue portée
- Structures financières
- Continuité de la Direction

1224 ouest, rue STE-CATHERINE, Suite 700, Montréal

Tél.: 866-9567

SAMSON, BELAIR, CÔTÉ, LACROIX & ASSOCIÉS

Comptables agréés

MONTRÉAL • QUÉBEC • RIMOUSKI

360, rue SAINT-JACQUES, Montréal

842-4691

LE DÉFI CANADIEN: l'indépendance et l'interdépendance du pays

Tout comme la reconnaissance de notre interdépendance dans le monde nous procure plus de force pour agir comme nation indépendante, ainsi la reconnaissance au Canada des interdépendances régionales permettra de réaliser la pleine expansion de notre capacité économique. Il s'agit là du défi fondamental qui s'offre aux Canadiens dans la plupart des domaines: non pas l'indépendance ou l'interdépendance, mais plutôt l'indépendance avec l'interdépendance ou la perte d'importants éléments des deux.

C'est ce que déclarait lundi dernier devant les membres du Canadian Club, le président du Conseil Economique du Canada, M. Arthur J. R. Smith.

Nos réalisations

M. Smith a fait ressortir les réalisations canadiennes depuis le début du XXe siècle: le revenu national brut et le revenu réel au Canada sont de dix fois plus élevés que ceux des années 1900; notre population a quadruplé pendant cette période, ce qui représente le taux de croissance le plus élevé de toutes les nations industrielles.

Notre pays a connu une croissance plus grande que tous les pays européens tant dans son produit national brut, que dans sa population et son niveau de vie.

Par ailleurs, après la seconde Guerre mondiale, peu de gens s'attendaient à un tel essor du Canada. Notre développement industriel a placé le Canada sur la carte parmi les nations les plus industrialisées et développées tandis que la voix du Canada se fait entendre sur le plan international.

Cette croissance économique du Canada a permis à ce dernier d'instituer des programmes de sécurité sociale et de développement régional qui n'auraient pas été possi-

bles sans le système constitutionnel que nous avons.

L'interdépendance

Par ailleurs, a poursuivi le conférencier, les objectifs économiques et sociaux que le Canada a atteints, tout en imprimant au Canada une stature de pays indépendant au sein des nations, sont allés de pair avec une interdépendance économique de plus en plus accentuée.

Les marchés mondiaux ont augmenté à un rythme accéléré, le commerce international s'est développé plus rapidement que le taux de croissance, des sociétés multinationales se sont développées tandis que les capitaux internationaux ont pris un essor sans pareil alors que les migrations de travailleurs ont été rendues possibles dans toutes les parties du monde.

Des liens très étroits rattachent le Canada à l'économie mondiale: liens commerciaux, investissements étrangers, immigration élevée et tourisme.

La réconciliation

Il est évident que l'interdépendance économique pose des problèmes à une économie nationale et que cela pose les problèmes de réconcilier les objectifs et les buts nationaux avec les forces et les conditions internationales.

Par exemple, il y a le problème de la balance des paiements. Cependant le président du Conseil Economique du Canada croit qu'une analyse objective des problèmes économiques nous amène à conclure que des politiques de repliement sur soi-même sont de nature à nuire davantage que celles qui permettent de prendre place avec les autres nations.

Rôle du Canada

Mais aujourd'hui, de nouvelles institutions, de nouvelles méthodes

permettent d'analyser les problèmes posés et d'y apporter des réponses. Comme le soulignait le Troisième rapport du CEC, bien que le Canada ne soit pas une nation puissante dans le monde, il se trouve bien placé pour prendre des initiatives dans plusieurs cas et pour jouer un rôle important dans les organisations internationales.

Le problème canadien

Au Canada même, certaines activités purement nationales prennent une importance plus grande que les activités purement régionales. Par exemple, on assiste à une plus grande mobilité du travail, des capitaux, des techniciens de la direction et des échanges technologiques entre les régions.

Les consultations intergouvernementales prennent une importance de plus en plus grande, de sorte qu'on peut dire que l'interdépendance s'est développée de différentes façons entre les diverses parties du Canada.

Tout comme dans l'économie mondiale, la progression de l'interdépendance économique des régions canadiennes est allée de pair avec une plus grande indépendance pour atteindre des buts et objectifs provinciaux et régionaux.

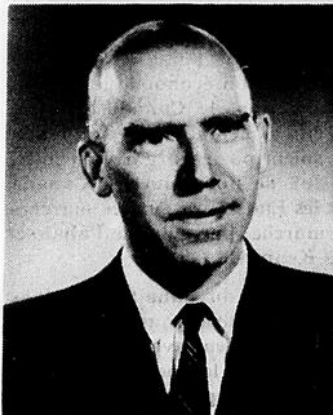
La décentralisation des centres constitue l'une des caractéristiques de l'économie canadienne. Mais nous ne serons capables de maintenir ce statut que si nous reconnaissons le fait de l'existence de notre interdépendance. Par exemple, le CEC croit qu'un travail étendu de la participation régionale dans le développement économique est essentiel si nous voulons atteindre nos buts. Par ailleurs, ce n'est que si les objectifs économiques de l'ensemble sont atteints que la croissance économique se fera sentir dans les régions.

Par exemple, la croissance natio-

nale n'assure pas par elle-même la diminution des disparités régionales parmi les régions du Canada. Cela ne sera possible que si nous permettons un taux de croissance plus élevé pour les régions défavorisées. C'est pourquoi le Ca-

nada doit poursuivre simultanément une croissance plus satisfaisante dans certaines régions ainsi qu'une expansion rapide de l'économie nationale qui se déversera sur toutes les régions du Canada.

ADMINISTRATEURS A QUEBEC-TELEPHONE



M. Roger CHARBONNEAU



M. Bernard PANET-RAYMOND

Québec-Téléphone annonce que MM. Roger Charbonneau et Bernard Panet-Raymond ont été élus membres de son conseil d'administration lors de l'assemblée annuelle des actionnaires, tenue à Rimouski, P.Q. Ils succèdent à MM. Henry-Arthur Sewell et Maurice Martin dont le terme d'office comme administrateurs prenait fin.

M. Roger Charbonneau, directeur de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal a obtenu sa licence en sciences commerciales à cette institution en 1939. Maîtrise de l'Université Harvard en 1942. Comptable agréé en 1945. Il est président de Anglo-French Drug Company, membre du Conseil supérieur de l'Education de la Province de Québec, président du conseil d'administration de St. Lawrence Ceramics Ltd, membre du conseil d'administration de La Souveraine, Cie d'Assurance-Vie du Canada; Castonguay, Lemay, Graveline, Pouliot, Guérard & Associés; Canadian Surety Company; Roussel (Canada) Limitée; la Fondation Lionel Groulx et directeur honoraire de la Bourse de Montréal.

M. Bernard Panet-Raymond, vice-président, administration, de la Compagnie Québec North Shore Paper et de The Ontario Paper Company Limited a obtenu son diplôme d'ingénieur à l'Université McGill en 1947. Il est président de la Chambre de Commerce du district de St. Catharines, président du comité des relations ouvrières de l'Hôpital Général de St. Catharines, du sous-comité des plans de bien-être de l'Université Brock, directeur de la Chambre de Commerce de l'Ontario, et de Baie Comeau Company et membre de la Corporation des ingénieurs professionnels du Québec, de l'Association des ingénieurs professionnels de l'Ontario, de l'Institut des ingénieurs du Canada, de la section technique de l'Association canadienne des Pâtes et Papiers et de la section des relations industrielles de l'Association canadienne des Pâtes et Papiers.

La promotion industrielle faite durant l'Expo attirera des investissements

Le ministre de l'Industrie et du Commerce, M. Jean-Paul Beaudry, estime qu'une bonne partie des investissements qui seront faits au Québec au cours des cinq prochaines années résulteront du travail de promotion industrielle accompli pendant l'Expo. Telle est l'opinion qu'il a émise lors d'une causerie

qu'il prononçait devant les membres de l'administration municipale et les hommes d'affaires de Joliette, le lundi 11 mars.

M. Beaudry a rappelé que le Comité d'accueil mis sur pied spécialement pour recevoir les hommes d'affaires étrangers en visite au Québec à l'occasion de l'Expo avait effectué

352 contacts personnels, qui ont donné lieu à des discussions approfondies. D'autre part, beaucoup de rencontres ont été faites en dehors d'un cadre purement professionnel: 2,640 personnes ont été accueillies lors de 56 réceptions données par le comité.

La majorité des contacts ont été faits avec des chefs d'entreprises d'Europe et des Etats-Unis, soit 146 venant d'Europe et 90 des Etats-Unis. Beaucoup d'entre eux étaient désireux de faire l'achat de produits fabriqués au Québec.

D'autres se sont enquis des possibilités d'implantation industrielle et de fabrication sous licence. Le secteur industriel qui a intéressé le plus grand nombre de visiteurs a été l'industrie mécanique. Viennent ensuite l'industrie textile, l'industrie du bois et l'industrie alimentaire.

Comme il l'a mentionné, les résultats de l'action du Comité d'accueil ne peuvent être connus de façon précise dans l'immédiat, quoique un certain nombre de transactions commerciales aient déjà été effectuées et que des cas d'implantation industrielle soient à l'étude.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce dispose maintenant de plus de 600 dossiers qu'examine de près le Service d'expansion industrielle et qui vont permettre d'intéresser de nouveaux investisseurs à s'implanter au Québec.

Noranda ne craint pas d'investir au Québec

Les administrateurs de Noranda Mines ne craignent pas d'investir au Québec bien que certaines appréhensions soient manifestées dans certains milieux sur l'avenir politique du Québec.

C'est ce qui ressort du rapport annuel de l'entreprise qui affirme qu'il y a de bonnes raisons de croire que le Québec demeurera un endroit satisfaisant pour y travailler et y faire des affaires.

Alors que Noranda poursuit d'importantes opérations dans les mines et la fabrication au Québec et y détient environ 25 pour cent de ses avoirs dont le total s'élève à \$208,285,096, Noranda ajoute que la compagnie continue de respecter les lois du Québec et d'avoir confiance en ses investissements dans cette province.

Les bénéfices

Au cours de l'année, les bénéfices nets de Noranda se sont accrus de 10.4% pour atteindre \$45,588,211 et les bénéfices par action se chiffrent par \$3.82 en 1967 comparativement à \$3.64 en 1966. Les revenus ont atteint \$354,729,074 comparativement à \$276,336,672. Les bénéfices de 1967 ne comprennent pas la somme de \$26,149,428 provenant de la vente d'un paquet d'actions de Denison Mines Ltd. Ce gain fut crédité au surplus accumulé de la compagnie.

Les résultats plus favorables enregistrés en 1967 proviennent de revenus plus élevés provenant des investissements et d'une plus grande quantité de matériel traité. Les gains furent toutefois diminués par une plus faible production de cuivre.

Carrières et professions

RÉDACTEUR

Publication spécialisée recherche rédacteur âgé de moins de 35 ans pour assister chef de l'information.

Qualités requises: bilingue, doit maîtriser langue française, posséder une certaine expérience journalistique en matières financières, industrielles et commerciales. Préférence accordée à candidat possédant un diplôme universitaire.

Salaire en fonction de l'expérience

Les candidats sont priés d'expédier par écrit, leur curriculum vitae ainsi que tous renseignements à:

Case 31 - Les Affaires
635 est, Henri-Bourassa - Montréal, P.Q.

REPRÉSENTANTS EN FONDS MUTUELS

Augmentez vos revenus...

Société en pleine expansion recherche des collaborateurs pour occuper POSTES DE GÉRANCE à MONTRÉAL, QUÉBEC et toutes les grandes villes de la province.

Candidats Montréal: Tél.: 381-5943 - Mr. André Beau.

Candidats Province: Envoyer résumé à case no 21

"Les Affaires" 635, Henri Bourassa E. Montréal 12, P.Q.

Conditions réellement avantageuses

Toutes les applications seront traitées confidentiellement

Editorial

Le patronat, les syndicats et le gouvernement doivent résoudre l'équation coûts-prix

Ce sont deux sévères avertissements que viennent de servir au Canada le comité d'études de l'OCDE et le gouverneur de la Banque du Canada, M. Louis Rasminsky.

L'OCDE, qui fait des études sur la situation économique de tous les pays membres de cette organisation, dont le Canada, constate que les coûts salariaux augmentent plus rapidement au Canada qu'aux Etats-Unis. Bien que les dommages ne soient pas encore irréparables, l'OCDE prévoit que si cette situation doit se poursuivre, le Canada ne sera plus en mesure de concurrencer les Etats-Unis sur les marchés mondiaux et même sur notre propre marché, par suite de l'abaissement des tarifs résultant des négociations Kennedy.

Pour sa part, le gouverneur de la Banque du Canada note dans le rapport annuel des activités de la Banque centrale que "l'évolution récente des coûts a été un grand facteur qui a entravé une meilleure tenue des prix". (...) "J'escompte, dit-il, que les pouvoirs publics s'appliqueront les premiers à influencer les groupes qui ont un pouvoir de marchandage, pour les amener à accorder — de façon plus réaliste que durant les dernières années — leurs demandes de majoration de revenus avec les progrès réels de la production.

Les statistiques indiquent en effet que les revenus, traitements et salaires ont augmenté plus rapidement que la production. Il s'ensuit une inflation des prix et il en découle le risque que nous pouvons nous placer dans une situation qui nous empêchera de concurrencer les autres pays sur les marchés mondiaux.

Il est vrai que le Canada a amélioré sa situation dans le domaine de la balance commerciale. Les exportations de marchandises et de services ont réalisé des progrès remarquables en 1967, tandis que notre balance commerciale résultant des transactions invisibles, surtout dans le secteur du tourisme s'est renversé en notre faveur, surtout grâce aux revenus du tourisme grâce à l'Expo.

Rien n'assure cependant que ces progrès vont continuer en 1967 et déjà plusieurs exportateurs se plaignent des résultats néfastes des négociations Kennedy qui ouvre grandes les portes du marché canadien aux produits étrangers.

D'autre part, la Terre des Hommes, édition 1968, attirera-t-elle autant d'Américains que l'Expo 67? C'est un gros point d'interrogation.

Dès lors, les groupements intéressés, les associations d'employeurs et les industriels, les syndicats et les gouvernements, qui sont tous intéressés à ce que le commerce canadien prenne de l'expansion, devraient pouvoir se rencontrer et discuter les moyens de permettre à l'économie canadienne de garder sa place dans le commerce mondial.

Ottawa, par la force des circonstances, a dû réduire ses dépenses, ce qui va alléger quelque peu les pressions sur l'économie. Mais les autres groupes, le patronat et les syndicats doivent aussi faire leur part.

Il est évident que des hausses de salaire excessives dont on parle, par exemple, pour les débardeurs de Montréal, quelque chose comme 60 cents l'heure, ne peuvent que nuire à l'ensemble de l'économie nationale par l'augmentation des frais de transport et de manutention, mais elles auront également pour effet de détourner les armateurs du port de Montréal.

Les syndicats intéressés devraient songer à cette situation avant de présenter des demandes irréalistes et anti-économiques.

Fernand BOURRET

Réduction des dépenses des gouvernements au moment où il faudrait les augmenter

par François GAUTHIER, économiste

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

Les dernières mesures fiscales proposées par M. Sharp sont une sorte de compromis qui fait suite au rejet du bill C-193 par les Communes et qui aura pour effet d'imposer une surtaxe de 3% sur les revenus des particuliers et sur les bénéfices des sociétés. On sait que cette surtaxe aura une influence plus forte sur les revenus élevés que sur les revenus les plus faibles. Les surtaxes sur les bénéfices des sociétés et sur les revenus des particuliers doivent rapporter \$45 millions et \$105 millions respectivement au cours du prochain exercice financier.

spéculation sur le dollar canadien. Il était inévitable que des mesures internes viennent s'ajouter aux mesures externes pour démontrer clairement que le Canada a la capacité et la volonté de mettre de l'ordre dans ses affaires.

Les coupures arbitraires

M. Sharp a aussi annoncé que les dépenses fédérales allaient diminuer de \$75 millions et que les coupures dans les dépenses seraient souvent arbitraires. Si l'on fait abstraction des décisions arbitraires du gouvernement central, il est cer-

Une bonne partie de l'augmentation dans les dépenses fédérales a été improductive (comme la défense nationale) ou simplement le reflet de la volonté de quelques bonnes politiques qui ont essayé d'assumer des responsabilités strictement provinciales selon la Constitution.

Le résultat de ces tentatives d'escalades dans les dépenses fédérales a limité les sources de revenus des provinces et des municipalités, a tendu à faire monter les taux d'intérêt et, par conséquent, de rendre plus onéreux le financement des emprunts des autres gouvernements. Mais le résultat le plus désastreux a certes été de contribuer à gonfler les demandes dans une économie de plein-emploi entre 1964 et 1966 et, par conséquent, à stimuler l'inflation. Evidemment, il est probable que les dépenses des autres gouvernements ont augmenté trop rapidement dans plusieurs cas.

Une chose est certaine: tandis que la production réelle augmentait de 23.5% entre 1963 et 1967, les dépenses de tous les gouvernements augmentaient de 51%. Le gouvernement fédéral a pourtant la responsabilité de maintenir les prix stables et de favoriser le plein-emploi et la croissance équilibrée de l'économie.

Or, au cours des dernières années, on a eu nettement l'impression que le gouvernement fédéral a oublié sa raison d'être et qu'il a préféré entrer en concurrence avec les provinces dans leurs domaines de juridiction propre. Il en est résulté une augmentation annuelle moyenne de 3.5% dans l'indice des prix à la consommation, une hausse dans les taux d'intérêt, une surchauffe sur le marché du travail, et depuis 1966, la stagnation économique, le chômage et la remise en question de l'aptitude du Canada à administrer ses affaires financières et économiques d'une façon raisonnable.

Le drame, c'est que les gouvernements soient maintenant contraints de réduire leurs dépenses juste au moment où il faudrait les augmenter. Ils se sont emballés au moment de l'expansion alors même qu'il fallait éviter qu'il ne se produise de l'emballlement dans le secteur privé. Le comportement des gouvernements au cours des 4 dernières années est la négation même du dicton qui veut que "gouverner c'est prévoir".

DEPENSES DES GOUVERNEMENTS (biens et services)

Année	Total	Fédérales		Provinciales et Municipales
		Total	Dépense	
1963.....	8,024	2,939	1,576	5,085
1964.....	8,607	3,042	1,552	5,565
1965.....	9,596	3,267	1,562	6,329
1966.....	11,169	3,880	1,713	7,289
1967 (3e trimestre sur base annuelle).....	12,180	4,132	1,904	8,048
Changement en % entre le 3e trimestre de 1967 et 1963.....	51%	40%	21%	58%

Ces hausses dans les recettes fiscales auront pour effet de réduire le déficit budgétaire du gouvernement sur le marché financier. Un déficit moindre aura vraisemblablement pour effet de limiter les tensions à la hausse sur les taux d'intérêt.

Pour comprendre la rapidité avec laquelle le gouvernement a proposé de nouvelles hausses d'impôts il ne suffit pas de penser au rejet du bill C-193. Il faut aussi penser à la faiblesse du dollar canadien sur les marchés des changes internationaux. Les tirages sur le Fonds Monétaire International, les emprunts auprès de la Banque Export-Import, l'accord SWAP avec la Banque Centrale des Etats-Unis et d'autres emprunts aussi ne pouvaient suffire à redonner confiance aux pays étrangers.

La faiblesse du gouvernement fédéral actuel et les accrochages récents au parlement se sont ajoutés aux incertitudes résultant des directives américaines sur les mouvements de capitaux. Le Canada ne pouvait se limiter à emprunter à l'étranger, donc à des mesures extérieures seulement pour arrêter la

tain que ces coupures sont peu impressionnantes.

Peu impressionnantes, si l'on considère que l'on a proposé récemment que les dépenses des municipalités de l'Ontario marquent une baisse en 1968 de \$150 millions par rapport à 1967.

Peu impressionnantes aussi sont les coupures d'Ottawa par rapport aux augmentations peu raisonnables et surtout à la nature des dépenses fédérales au cours des dernières années.

Le tableau qui suit montre que les dépenses fédérales totales en biens et services ont augmenté de 40% entre 1963 et le 3e trimestre de 1967 (calculées sur une base annuelle) tandis que les dépenses pour la défense nationale augmentaient de 21%. Bien entendu, les dépenses provinciales et municipales ont augmenté plus rapidement (+ 58%) pendant la même période: ceci n'est guère surprenant puisque les fonctions pour lesquelles les dépenses augmentent le plus rapidement tendent à être des fonctions qui sont d'abord dans le champ de la juridiction ou de la responsabilité des provinces et des municipalités (santé, enseignement, bien-être social).

POSTEZ CE COUPON DES AUJOURD'HUI

Un bon placement = un abonnement au journal

LES AFFAIRES

Le seul hebdomadaire économique et financier de langue française en Amérique du Nord

635 est, Henri-Bourassa, Montréal 12, Qué.

Veuillez m'inscrire pour:

1 an \$ 9.00
2 ans \$15.00
3 ans \$20.00

Nouvel abonné ☐
Renouvellement ☐

Paiement Inclus: \$..... Facturez-moi: \$.....

Nom de l'entreprise.....

Aux soins de.....

Adresse.....

Localité..... Zone.....

Genre d'entreprise.....

Votre fonction.....

PUBLICITÉ

Messieurs, veuillez m'expédier sans délai les informations indiquées ci-dessous:

Informations disponibles sur demande:

- ☐ Etude de marché
- ☐ Rapport ABC du tirage payé au 30 décembre 1967
- ☐ Distribution géographique du tirage payé
- ☐ Liste des annonceurs en 1967
- ☐ Liste des numéros spéciaux qui seront publiés en 1968
- ☐ Carte de tarifs
- ☐ Exemplaires du journal
- ☐ Messieurs, je suis disposé à rencontrer un de vos représentants sans obligation de ma part.



LES AFFAIRES

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

Publié par la compagnie "Publications LES AFFAIRES Inc."

Président: Julien LEVASSEUR

Directeurs: Claude Coupal et Claude Maquin

Rédacteur en chef: Claude Maquin

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

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

Directeur de la publicité: Claude Coupal.

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

à Montréal Claude Martin.

Directeur du tirage: Georges Larivière.

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

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

Typographie: Typofilm Inc. Impression: Delpro Corporation.

Le futur pont Leblanc-Papineau sera de type haubanné

Le début des travaux de construction du nouveau pont Leblanc-Papineau, joignant l'île Jésus à Montréal, ne saura tarder puisque le ministère de la Voirie du Québec se propose de lancer les soumissions publiques au cours de l'été.

C'est ce que M. Fernand-J. Lafontaine a annoncé au cours d'une causerie prononcée à une réunion conjointe des clubs Optimiste et Kiwanis de Laval.

"J'ai pleine et entière confiance que la construction projetée apportera à Ville Laval et à la région métropolitaine un moyen de plus qui stimulera le développement économique tout en comblant un besoin urgent dans les voies de communications entre l'île Jésus et l'île de Montréal", a déclaré le ministre.

Après avoir loué les efforts que font actuellement les administrateurs de Laval pour résoudre leurs problèmes "qui sont de taille", M. Lafontaine a repris:

"Il faudra forcément la collaboration et la compréhension de tous pour les résoudre. Comme vous vous en rendez compte, de tous les problèmes, celui des voies routières n'est pas le moindre".

Dans cet ordre d'idées, a-t-il dit, il faut considérer le fait que les ponts de la Rive Sud possèdent un total de 24 voies charretières, tandis que ceux de l'île Jésus n'en possèdent que 19.

Décision opportune

"La décision prise l'an dernier par le premier ministre, Daniel Johnson, de construire un nouveau pont était donc opportune et réaliste", a fait remarquer M. Lafontaine. "Non seulement le premier ministre prenait une décision majeure relativement à l'avenir de votre ville en accordant à votre région les mêmes avantages dont bénéficiaient les gens de la Rive Sud, mais il réglait aussi dans les dix premiers mois de son administration un débat qui avait constamment alimenté la place publique durant les dernières années."

Faisant ensuite état de la célérité de la Voirie pour réaliser le projet, M. Lafontaine a annoncé que les plans nécessaires à l'expropriation sont à toutes fins pratiques terminés. La première partie de ces plans

a d'ailleurs été déposée au Bureau d'enregistrement.

Une innovation

Parlant ensuite du pont lui-même, le ministre annonça que ce sera une charpente de type haubanné. Il s'agit là d'une innovation en Amérique et qui ne manquera pas d'attirer l'attention sur Laval. Ce sera en effet le premier pont de ce genre construit sur notre continent. Deux tours centrales en supporteront les câbles qui soutiendront le tablier en son milieu.

Ce type de pont a été choisi après une étude poussée des divers problèmes qui se présentent dans ce secteur. Il permet un plus grand dégagement horizontal, assurant ainsi l'écoulement normal des eaux de la rivière et empêchant les turbulences hydrauliques.

Le pont, construit dans le prolongement de l'axe du boulevard Leblanc, dans les limites de l'ancienne ville de Duvernay, sera à six voies et il sera divisé au centre par une bande centrale de neuf pieds. Les ingénieurs calculent que 15,000 véhicules à l'heure pourront y circuler.



Le ministre de la Voirie du Québec, M. Fernand-J. Lafontaine (au centre), discutant des derniers détails du pont Leblanc-Papineau avec le maire de Laval, M. Jacques Tétrault (à gauche) et le vice-président du comité exécutif, M. André Lagarde. Le ministre a officiellement annoncé que les appels d'offres pour la construction du nouveau pont reliant l'île Jésus à l'île de Montréal auront lieu dès l'été.

Lourd trafic

Attirant ensuite l'attention sur le taux d'accroissement élevé du parc-automobiles de Laval, le ministre fit part aux quelque 600 personnes venues l'entendre au Centre sportif de cette municipalité de l'étude menée en juin, juillet, août et septembre derniers par les ingénieurs de la Voirie. L'on a ainsi appris que le trafic moyen par jour d'été a été de 220,008 véhicules sur les cinq ponts reliant Montréal à la Rive Sud, tandis qu'il fut de 220,652 véhicules sur les quatre ponts reliant Montréal à l'île Jésus.

Canadian General Investments Ltd.

Les bénéfices nets de Normetal Mining Corp. ont été de \$1,794,000 ou 48 cents par action en 1967. Il s'agit d'une hausse attribuable à celle du prix du cuivre et ces chiffres se comparent aux bénéfices de \$887,000 ou 50 cents par action en 1966. La valeur de la production a atteint \$7,488,000, une hausse de \$180,000.

Des épiciers cent... sible\$ aux cent\$

Depuis la fondation en 1957, les marchés d'aliments Trans-Kébec et Normandie (plus de 425 au Québec) apprennent en commun le sens de la saine administration. Mais depuis deux ans, ils approfondissent un programme d'économies dont les préoccupations s'étendent sur toute la gamme des dépenses nécessaires à l'exploitation d'une épicerie de détail.

Au cours du 6e congrès annuel les épiciers Trans-Kébec et Normandie auront l'occasion de faire le point sur leur campagne axée sur la réduction des frais d'exploitation à l'enseigne symbolique de CENT... SIBLE\$ AUX CENT\$, car ils sont conscients que l'épicerie en détail est un commerce de sous.

M. Pascal Morin, président de ce 6e congrès annuel qui aura lieu au Château Frontenac, à Québec, le dimanche 19 mai prochain, annonce en plus, que les inimitables JEROLAS, de réputation mondiale, feront les frais du spectacle qui couronnera ces assises.

Les détaillants Trans-Kébec et Normandie tiennent leur congrès avec le concours de tous leurs fournisseurs. On s'attend cette année à une assistance record.

4^e QUINZAINTE TECHNIQUE DE PARIS

MAI 68

rendez-vous des techniques du monde entier



Pour tous renseignements:

QUINZAINTE TECHNIQUE DE PARIS

49, rue de Tocqueville - 75-PARIS 17^e

et auprès des Conseillers et Attachés commerciaux près l'Ambassade de France.

L'Exposition des fournisseurs d'hôtels et de restaurants attire 15,000 visiteurs

L'Exposition Nationale des Fournisseurs d'Hôtels, Restaurants et Institutions 1968 a été officiellement ouverte lundi à la Place Bonaventure de Montréal par M. Jean-Paul Beaudry, ministre de l'Indus-

trie et du Commerce accompagné par "Miss Hospitalité" 1968, Mme Diane Tétrault-Labelle, et par le président de l'Association des Fournisseurs d'Hôtels et Restaurants, M. Jean-Paul Alarie.

Selon le ministre de l'Industrie et du Commerce

Le Québec veut en arriver à normaliser la production

Le ministre de l'Industrie et du Commerce, M. Jean-Paul Beaudry, a félicité l'Association des fournisseurs d'hôtels et de restaurants d'appliquer les principes de normalisation par la centralisation des activités en matière de publicité et de vente, dans l'échange d'informations et dans l'adoption de pratiques commerciales uniformes.

M. Beaudry a alors loué le geste de l'Association d'avoir réuni sous un même toit plus de 200 exposants de l'Association à Place Bonaventure à l'occasion de leur 32e exposition annuelle.

TACHE DU MINISTÈRE

M. Beaudry a dit que justement le ministère de l'Industrie et du Commerce s'est attelé à la tâche de la normalisation par l'organisation d'un service qui, présentement, compte 21 employés dont 15 ingénieurs et techniciens.

Normaliser, a-t-il dit, c'est soumettre une production à des standards, en vue notamment de réduire le nombre des types d'un même article, afin d'abaisser les prix de revient et de rendre les produits uniformes, les pièces des machines interchangeables.

Dès lors, dit-il, la production devient plus rationnelle et plus efficace, donc plus rentable.

Il a souligné que le gouvernement du Québec, constituant à lui seul un marché important du fait qu'il achète pour environ \$1 milliard, a décidé d'établir des normes pour les produits qu'il achète.

Et dans l'établissement de ces normes, le service du ministère tient compte des matières premières que l'on trouve au Québec et des possibilités de nos usines.

UN VASTE MARCHÉ

En 1965, dernière année pour laquelle les statistiques sont disponibles, 3,168 établissements commerciaux, comprenant hôtels, motels et chalets ont enregistré un chiffre d'affaires de \$20 millions. Pour bien servir leur clientèle, des établissements ont besoin d'un équipement moderne et adéquat et une Association comme celle des fournisseurs d'hôtels et de restaurants peut jouer un rôle important en poursuivant ses recherches pour mettre à point de nouveaux équipements, de nouveaux produits ou d'améliorer ceux qui existent déjà.

Il a rappelé le geste de l'Association qui a créé des bourses de \$500 chacune pour permettre à quatre travailleurs de se perfectionner dans le domaine de l'hôtellerie et de la restauration.

"Cette Exposition de quatre jours, se terminant jeudi soir, devait attirer pas moins de 15,000 opérateurs d'hôtels, motels, restaurants et autres établissements de l'industrie de l'hospitalité, venus de toutes les parties du Québec, de l'est de l'Ontario et même des Maritimes" a déclaré M. Alarie en souhaitant la bienvenue aux invités d'honneur de cette 32e Exposition des Fournisseurs.

Parlant ensuite des succès d'Expo '67 et des projections pour "Terre des Hommes", le dernier projet du Maire Drapeau pour 1968, M. Alarie a déclaré que l'industrie de l'hospitalité sera appelée à jouer un rôle prépondérant dans le succès de "Terre des Hommes".

"L'année du Centenaire et d'Expo '67 ont placé Montréal sur un même pied que Paris, Moscou, New York et Tokyo et c'est à nous, membres de l'industrie de l'hospitalité de poursuivre le travail, si bien accompli l'an dernier, dans les prochains mois" a ajouté M. Alarie.

"Rendez-vous '68"! Tel est le thème de l'Exposition de cette année qui a attiré dans le Hall Concordia Est de la Place Bonaventure la participation de 160 exposants occupant plus de 300 kiosques. Les différents membres de l'industrie du logement et de l'alimentation et des institutions de la province auront surtout l'occasion d'assister à des séances éducatives et à se familiariser dans les nouveaux produits et techniques réalisés au cours des douze derniers mois.

M. Alarie a conclu que le Québec et Montréal en particulier avaient prouvé au monde entier ce qu'ils pouvaient faire en 1967 et que c'était en partie grâce aux efforts des membres de l'industrie de l'hospitalité, efforts, qui avec l'amélioration des services et de la technique, permettront à l'industrie touristique de connaître un essor encore plus marqué.

Le transport routier juge "extravagante" l'intervention d'Ottawa dans ce domaine

"Québec fut la première province à créer en 1954 un Ministère des Transports et Communications, et je suis heureux d'affirmer que de toutes les provinces canadiennes, elle possède la meilleure législation en matière de transport routier". C'est ce que déclarait M. Camille Archambault de Montréal, directeur des relations extérieures, à une réunion de la Section des Cantons de l'Est de l'Association du Camionnage du Québec.

M. Archambault ajoutait: "C'est sous l'égide des provinces que le transport par camion et autobus s'est développé avec efficacité et a compensé pour l'insuffisance des chemins de fer". "Je me demande, a-t-il dit, s'il avait fallu attendre le rail, combien d'années nous aurions mis à mettre en valeur l'immense région de Chibougamau, une très grande partie de l'Abitibi, l'immense Côte Nord du St-Laurent jusqu'à Sept-Îles, une très grande partie de la Gaspésie et même de la région Saguenay-Lac St-Jean. Ces régions ont pris un essor fantastique avec l'arrivée des moyens de transport par route."

Sur l'immense territoire québécois, les camions circulent en toutes directions pour alimenter le commerce, l'industrie et servir la population. M. Archambault a rappelé que Québec, avec 30% de la population du Canada et son vaste territoire, ne possède que 11% des lignes de chemin de fer, tandis que l'Ontario compte deux fois plus ce pourcentage et les provinces de l'ouest en comptent autant avec beaucoup moins de population.

Maintenant que le transport routier, uniquement sous l'égide des provinces, est bien organisé, Ottawa, en adoptant son bill C-231, section III, cherche à prendre contrôle de cette industrie. Etant propriétaire d'un des plus grands chemins de fer du monde, Ottawa deviendrait compétiteur et législateur à la fois.

Ottawa pourrait-il faire mieux que les provinces qui ont permis ce développement rapide et extraordinaire du transport sur routes? La situation est-elle devenue si grave que le gouvernement central doive intervenir? Je ne le crois pas, a déclaré M. Archambault. Au contraire, le Québec et d'autres provinces ont accompli un travail méritoire dans le domaine du transport routier, dont nous devons être fiers, et elles peuvent continuer à le poursuivre encore.

Le public expéditeur n'a pas sollicité cette législation fédérale et tenter de soustraire ainsi aux Régies Provinciales de Transport tout un secteur d'activités dont dépend en grande partie l'économie provinciale, me paraît pour le moins extravagant. Il me semble, ajouta M. Archambault, que le gouvernement fédéral s'attire des difficultés inextricables en essayant de se substituer aux provinces dans un domaine où il n'a pas acquis l'expérience nécessaire.

MAL ADMINISTRATION DES PORTS PAR OTTAWA

Le gouvernement fédéral, par le truchement du Conseil des Ports Nationaux, a voulu exercer son contrôle sur les ports du St-Laurent; on sait dans quel marasme se trouvent ceux-ci et spécialement le port de Montréal. Cette situation est loin d'être une garantie de saine administration fédérale, advenant le cas où Ottawa s'emparerait du transport routier.

Pour terminer, M. Archambault a déploré le fait qu'Ottawa ait décidé unilatéralement de présenter ce bill C-231 sans consultation au préalable avec les provinces, précisément au moment où il est question de modifier la constitution canadienne.

INDIFFÉRENCE D'OTTAWA

Quant à l'avancement du transport maritime, il est malheureux de constater que ce n'est pas le gouvernement fédéral qui a pris l'initiative de l'ouverture de la navigation d'hiver sur le fleuve Saint-Laurent, mais des entreprises danoises et russes. Ottawa continue à tergiverser et le chômage est élevé.

L'ACC prévoit une baisse de 3 à 15% dans la construction

Des milliers de travailleurs de l'industrie de la construction seront en chômage cet été selon le président de l'Association de la Construction du Canada.

M. William Purdy, de Calgary, vient de lancer ce cri d'alarme à l'intention des gouvernements, en précisant que non seulement des projets publics de construction sont mis de côté, mais que même les ingénieurs et les architectes ne trouvent pas à s'occuper, alors que plusieurs ont été licenciés par les firmes qui les employaient.

Avec le décalage qui existe entre la conception d'un projet et son exécution, cela signifie que l'industrie de la construction ira au ralenti pendant au moins six mois.

L'Association canadienne de la construction qui groupe 900 en-

treprises dans tous les secteurs de la construction, à l'exception de la construction domiciliaire, a fait la prédiction que le volume de la construction au Canada baisserait de 3 à 15% au cours de 1968.

LE DROIT CIVIL À LA PORTÉE DE TOUS

par Philippe Ferland, B.A., LL.D., C.R.,
Juge à la Cour provinciale de Montréal

Tome I — 187 pages, principaux actes constitutionnels du pays; la condition des personnes dans la société, leur capacité et le domicile des personnes; la constitution de la famille par le mariage et la filiation; Droits et devoirs des membres d'une famille; capacité juridique de la femme mariée; régimes matrimoniaux, communauté et séparation des biens; La propriété, l'usufruit, l'emphytéose, les servitudes. Succession ab intestat; succession testamentaire. Les obligations, sortes de contrats, les offres et les options.

Tome II — p. 188 à 400.

Principaux contrats: la vente, la promesse de vente, la vente d'un fonds de commerce, la cession de créance, les principales clauses de dation en paiement dans les contrats; le bail, la location de services, le louage d'ouvrage; le mandat, la convention des courtiers; les prêts, dépôt, séquestre; les contrats de société; jeu, pari. Le cautionnement, le gage, les hypothèques, les privilèges et l'enregistrement. La prescription des droits et des actions. La responsabilité civile; le code de la route et la loi des accidents de travail.

Format: 8 1/4 x 11.

Prix: dos relié, les 2 tomes, \$17.

Payable au pair.

Bon de commande à Philippe Ferland, J.C.P., Vieux Palais de Justice (Annexe), 85 est, St-Jacques, chambre 10, Montréal 1
Tél.: 873-3427.

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

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

HENNESSY V.S.O.P.
RESERVE

Grande Fine Champagne



veut
dire

The image consists of two vertical columns of text. The left column contains the word "REPRODUCTION" repeated 20 times from top to bottom. The right column contains the word "INSTANTANÉE" repeated 20 times from top to bottom. Both words are written in a very bold, all-caps, sans-serif typeface. The letters are thick and closely spaced, creating a dense, rhythmic visual pattern. The background is plain white, which makes the black text stand out prominently. The overall composition is minimalist and focuses on typography and repetition.

Vous n'aurez plus jamais à vous plier aux limites des machines à copier ordinaires lorsque vous aurez besoin *instantanément* d'une reproduction *photographique* nette d'un document, une lettre, une charte en couleurs, une page de livre relié ou une illustration en demi-tons. Avec la photographie à sec vous pouvez reproduire tout ce que l'oeil peut percevoir. (Parfois la copie est plus claire que l'original). Votre personnel n'aura plus jamais à perdre de temps pour faire fonctionner une machine à copier qui nécessite poudres, produits chimiques, réglage minutieux. Parce que la photographie à sec ne requiert que de l'électricité et du papier à photocopier. Très économique!

Business Communications Division



3M
COMPANY

Gestetner présente la Gestefax 455

Gestetner a annoncé la présentation au Canada d'une nouvelle machine à commande électronique pour la perforation des stencils.

Appelée "Gestefax 455", cette machine de table de 60 lb présente, entre autres améliorations, une vitesse de balayage plus grande que la machine qu'elle remplace, la "Gestefax 451".

M. Roy P. Hunt, président de Gestetner (Canada) Limited, a déclaré à ce sujet: "Nous croyons que la "455" est la perforatrice à

stencil à réglage variable la plus rapide qui existe. Elle peut balayer (perforer) un stencil Gestetner spécial à raison de 15 minutes pour 600 lignes par pouce". (Les lignes par pouce sont les traits de balayage disposés verticalement de gauche

à droite sur la surface du stencil. Par conséquent, plus il y a de lignes par pouce, plus détaillé sera le procédé de balayage).

La "455" peut enregistrer tous les imprimés sur papier blanc ou de couleur, tous les textes et les dessins au trait des magazines, les relevés techniques, les formules réglées, les similigravures et les photographies très contrastées. Elle peut également fournir une diapositive tout en perforant le stencil.

Conçue pour être utilisée avec les machines Gestetner au stencil, la "Gestefax 455" a 25 pouces de longueur, 15 1/2 pouces de largeur et 10 1/2 pouces de hauteur. Elle fonctionne sur CA 110/120 volts, 60 cycles.

M. Hunt a encore remarqué: "Cette nouvelle Gestefax, combinée avec les duplicateurs Gestetner, assure une gamme complète de possibilités de reproduction au prix unitaire le plus réduit possible pour toute série comprenant de 10 à 10,000 exemplaires".



Nouvelles cartes fédérales disponibles

La Direction des levés et de la cartographie du ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources vient de publier un dépliant de neuf pages qu'elle offre gratuitement, et qui énumère les nouvelles cartes électorales fédérales du Canada. Les personnes intéressées pourront se procurer cette nouvelle série de cartes en écrivant au Bureau de distribution des cartes, 615, rue Booth, Ottawa.

Dressées en vertu de la Loi de 1964 sur la révision des limites des circonscriptions électorales, ces cartes décrivent les divisions dont il a fallu modifier les lignes frontalières par suite de déplacements de population, selon le recensement de 1961.

Ces cartes se vendent 50¢ chacune, sauf celle de dimension appréciable (environ 3 pieds et demi sur 5) qui représente tous les districts électoraux fédéraux du pays sur une seule coupure et dont le prix est de un dollar.

Le dépliant fournit la liste des cartes à une seule coupure pour le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et chacune des provinces, excepté l'Ontario et l'Alberta qui utilisent chacune deux coupures, l'une représentant la partie nord et l'autre, la partie sud.

Les nouvelles cartes électorales des villes sont établies à grande échelle et mettent en évidence diverses particularités, notamment les rues et leurs noms, les principaux édifices, les parcs, etc. On peut se procurer les cartes des villes suivantes: St-Jean (T.-N.), Halifax, Dartmouth, Montréal et Laval, Québec, Hamilton, London, Ottawa, St. Catharines, Toronto, Windsor, Winnipeg, Saskatoon, Regina, Calgary, Edmonton, Vancouver et Victoria.

L'énumération des cartes représentant les 264 circonscriptions électorales correspond à chacun des districts électoraux fédéraux, à partir de Bonaville-Trinité et Conception (T.-N.), jusqu'à Victoria (C.-B.).

Toute commande doit être accompagnée d'un chèque ou mandat fait à l'ordre du Receveur général du Canada.

Directeur de la formation du personnel en bien-être

Le ministre de la Famille et du Bien-être social, monsieur Jean-Paul Cloutier, annonce la nomination de monsieur Pierre Hogue au poste de directeur de la formation du personnel en bien-être.

Monsieur Hogue, qui était attaché au ministère de l'Éducation, aura la responsabilité de la formation et de l'initiation du personnel au sein des services du ministère, des bureaux régionaux et des divers établissements et institutions de bien-être dans le secteur parapublic.

Cette nomination se situe dans le cadre de la nouvelle politique de réorganisation et de décentralisation de l'aide sociale.

Permis de la ville de Montréal

La ville de Montréal a émis 220 permis municipaux durant le mois de février en vertu de certaines sections du règlement 2820.

Dans le secteur manufacturier de produits alimentaires, nous constatons qu'il y en a eu cinq: Bastourna Dadour, sur la rue Clark; Entreprises Bourgogne (1966) Inc. sur la rue St-Hubert; Alsace Services de Réception, aussi sur la rue St-Hubert; M. Jacques Chicoine, à la même adresse que la précédente et Penny Jane Candy Co., sur la rue Bridge.

Trois commerçants en gros de produits alimentaires sont venus s'ajouter à la liste. Quinze permis ont été émis pour des commerçants en détail de viande fraîche et poisson. Dans les autres commerces en général, on compte plus de 56 nouveaux permis.

Seulement au cours du mois de février, la ville de Montréal a émis

soixante-quatre permis municipaux pour l'opération de restaurants.

Vingt-deux établissements ont reçu leur permis pour la vente de liqueurs alcooliques pour consommation sur les lieux.

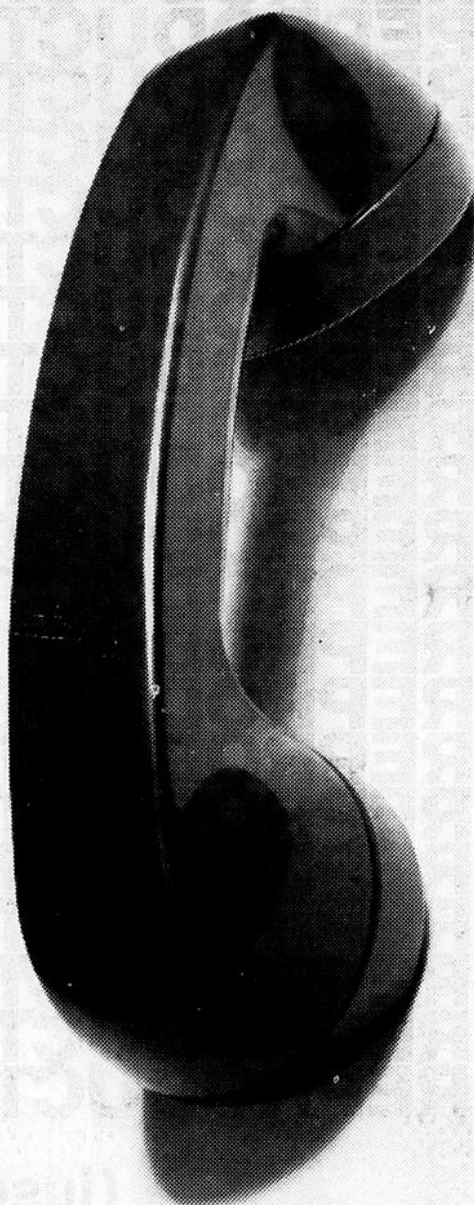
Un permis pour salle d'exhibition de vue animées a été mis à N.G.C. Cinémas Ltd., sur la rue St-Antoine. Un autre permis a été enregistré pour un bureau de courtier à Nesbitt Thomson & Co. Ltd. à la Place Ville-Marie.

Cinq permis ont été émis à des agents financiers.

Dans les deux dernières sections, on compte quatre permis à des entrepreneurs généraux tant dans la construction que dans la démolition.

Dans la dernière section, on compte quarante-quatre permis municipaux qui ont été émis par le Service des permis et inspections à des entrepreneurs spécialisés.

Bell Canada, l'un des composants du Réseau Téléphonique Transcanadien



Toutes portes ouvertes!

L'interurbain est la clef du succès des vendeurs

Le vendeur moyen travaille 9 h 20 par jour et consacre seulement 3 h 21 de ce temps aux interviews personnelles.

Mais le vendeur qui sait se servir du téléphone s'ouvre rapidement toutes les portes. Finis alors les moments interminables passés dans les salles d'attente. Finies les rencontres difficiles.

Le téléphone lui permet d'éviter les démarches inutiles... de multiplier son chiffre de vente... d'ouvrir les portes du succès.



Bell Canada

Montréal Locomotive Works Ltd. diversifie sa production

Depuis cinq ans, Montreal Locomotive Works a pour objectif principal de diversifier son exploitation en vue d'atténuer les effets des fluctuations cycliques que ressent traditionnellement un marché à produit unique, déclarait aujourd'hui M. Henry Valle, président de la compagnie à la Montreal Society of Financial Analysts.

"Pour réaliser cette diversification nécessaire, nous nous sommes engagés dans un programme de nouveaux produits qui, en même temps que nos acquisitions, a modifié sensiblement l'exploitation de notre compagnie", soulignait M. Valle. Bien que les produits pour le transport demeurent son plus important centre d'intérêt, d'autres produits, dont les pièces de remplacement comptent maintenant pour 60% des affaires de la compagnie.

Les principaux produits de la Montreal Locomotive Works sont les locomotives diesel-électriques, les produits thermiques (matériel d'échange de chaleur), les pompes, les compresseurs, les vannes à commandes automatiques et le matériel de papeteries et d'aciéries. Les principaux clients de la compagnie, au Canada et à l'étranger, sont les chemins de fer, les services publics d'électricité, les usines chimiques et pétrochimiques, les papeteries et les aciéries.

Nomination chez Domtar Fine Papers

M. Robert B. Morrison vient d'être nommé Chef des Services de création auprès du Département de la Publicité de Domtar Fine Papers Ltd. dont les bureaux sont situés 1015, rue St-Alexandre à Montréal.

Auparavant en charge de la publicité auprès d'un important grossiste en papeterie de Montréal, M. Morrison bénéficie d'une vaste expérience professionnelle dans les domaines des papiers fins, de l'imprimerie et des arts graphiques. Dans ses fonctions auprès de Domtar, il cumulera les tâches de rédaction, recherche et création pour toute la documentation publicitaire et de promotion des ventes de la compagnie. M. Morrison sera également chargé de centraliser les contacts d'affaires avec les diverses disciplines professionnelles rattachées à l'industrie canadienne des arts graphiques.

Natif de Brockville, Ontario, M. Morrison a fait ses études à Montréal et parle couramment le français en plus de sa langue maternelle.

Canadian International Power

Canadian International Power Co. Ltd. a réalisé des bénéfices nets de \$11,712,523, en monnaie légale des Etats-Unis ou \$4.90 par action pendant la période annuelle close le 31 décembre 1967, comparativement à \$11,378,164 ou \$4.77 l'action l'année précédente. La faible hausse des bénéfices résulte d'une combinaison de plusieurs facteurs dont une plus faible intensité du débit d'eau des usines de Bolivie et une demande moins forte d'appareils de climatisation au Vénézuéla par suite de la froide température et des frais d'intérêt plus élevés.

Power Corp. of Canada

La valeur nette de Power Corp. of Canada et de sa filiale Shawinigan Industries s'établissait à \$135.5 millions le 29 février, comparativement à \$136.1 millions un mois plus tôt et à \$183.2 millions il y a un an. La valeur des actions était de \$12.95 en février 1968, comparativement à \$13.05 à la fin de janvier.

Bénéfices plus élevés

"Notre rapport annuel de 1967 sera publié d'ici deux semaines", annonçait M. Valle, "mais nous savons maintenant que cette dernière année en fut de nouveau une de progrès en matière de bénéfices, de facturation et de commandes, qui furent sensiblement plus élevés qu'en 1966". En raison de ses assortiments diversifiés de produits, et des dates de livraison prolongées à l'égard de plusieurs d'entre eux, désormais la compagnie fera rapport de ses nouvelles commandes, de sa facturation et de ses commandes en suspens. "Il nous semble que ces chiffres prennent un sens manifeste dans une analyse de notre compagnie", ajoutait-il.

Il signalait également qu'à l'assemblée générale spéciale et l'assemblée générale annuelle, en avril, on soumettrait aux actionnaires une proposition de changer le nom de la compagnie en celui de MLW-Worthington Limitée.

Commandes en carnet

Au 31 décembre 1967, les commandes en suspens de la compagnie se chiffraient par \$30 millions, une augmentation de \$7 millions sur l'année précédente. M. Valle estimait les bénéfices par action en 1967 à plus de \$1.35 au regard de \$1.11 par action en 1966.

Une mesure importante du programme de diversification de la compagnie réside dans l'acquisition, en 1966, de Worthington (Ca-

nada) Ltd. La filiale est établie à Toronto et elle fabrique à son usine de Brantford, Ontario, une grande variété de pompes, compresseurs et vannes à contrôle automatique. L'organisation de ventes, d'entrevue nationale, de Worthington (Canada) écoule présentement des produits fabriqués à l'usine de Montréal.

M. Valle fit état des liens très étroits de la compagnie avec Worthington Corporation ainsi que de la récente fusion aux Etats-Unis qui a conduit à la formation du Studebaker-Worthington, Inc. Worthington est un manufacturier amplement diversifié et qui possède une organisation multinationale vouée au service des besoins fondamentaux de l'homme, en eau,

aliments, santé et hygiène, transport et énergie. Etant donné que Worthington détient 52% des actions en circulation de la Montreal Locomotive, l'expansion et le raffermissement de l'exploitation de celle-ci s'en trouvent vigoureusement appuyés.

"Par conséquent," de poursuivre M. Valle, "tout en envisageant que notre rôle principal consiste à approvisionner de notre assortiment élargi de produits le marché grandissant mais relativement limité au Canada, nous savons que le Canada offre une excellente occasion de spécialisation, dont il existe un besoin en vue de la fabrication massive de certains articles de notre assortiment particulier, à l'intention des marchés canadien et mondiaux."




L'année dernière, le service d'impression de Tip Top Tailors, à l'aide de machines Gestetner, a publié la totalité de ses formules de bureau et catalogues et toute la publicité de ses 53 magasins.

Il a économisé ainsi \$17,982.00 Pourquoi ne pas le "copier"?

C'est un gros travail que de coordonner les travaux de reproduction d'une grosse entreprise comme Tip Top Tailors. Trois machines Gestetner remplissent cette tâche parfaitement et économiquement: le duplicateur 360, la machine Gestefax et la presse Offset 201. Mme Olive Carter, chargée de l'impression, déclare: "Nous imprimons tout, depuis les en-têtes de lettres jusqu'aux inventaires et aux bordereaux; comme Gestetner nous l'avait promis, nous économisons facilement 40% du coût de ces travaux."

La machine Gestefax peut faire un stencil avec n'importe quel collage ou photographie. "Elle rend des services étonnants, dit Mme Carter, je ne sais comment je pourrais me tirer d'affaire sans elle."

M. E. K. Wattie, directeur de la vente, est enchanté de la qualité d'impression des machines Gestetner. "Nos catalogues et nos communiqués doivent être nets, impeccables et d'un aspect digne de professionnels, dit-il, les machines Gestetner nous garantissent ce résultat."

Et M. Wattie ajoute: "L'économie réalisée est remarquable, mais je trouve surtout avantageux le fait que nous ayons la maîtrise complète de nos travaux d'impression."

Mme Carter conclut: "Nous utilisons des machines Gestetner depuis dix-sept ans; d'après mon expérience, ce sont les meilleures."

Voilà comment une grande entreprise d'habillement se tire d'affaire. Pourquoi ne pas la "copier"? Ecrivez donc à Gestetner, 849 Don Mills Road, Don Mills (Ontario), pour vous mettre en train.



... où l'on vous aide à faire bonne impression.





Le 25 mars prochain, LES AFFAIRES publiera son TROISIEME supplément annuel consacré à l'Economie du Québec. A cette occasion, nos rédacteurs, assistés de plusieurs experts en économie, finance et commerce, consacreront leurs efforts à démontrer que l'avenir du Québec est intimement lié au développement de l'industrie manufacturière. C'est en effet ce secteur qui assurera un développement rationnel des autres secteurs de l'activité économique du Québec.

Dans la conjoncture actuelle, afin d'être en mesure d'analyser l'évolution des structures des nombreuses entreprises qui dépendent des industries manufacturières, il est essentiel de connaître les différents facteurs qui sont à l'origine du développement industriel du Québec.

Depuis quelques années, il semble que le Québec évolue de plus en plus vers un accroissement naturel de son secteur manufacturier. On se rend compte également que c'est le secteur des matières premières qui est le plus en mesure de favoriser cet accroissement d'envergure. C'est ainsi qu'avec ses vastes ressources en énergie électrique, en réseaux de transport, en main-d'œuvre qualifiée et en matériaux de tous genres, le Québec dispose d'une foule de facteurs favorisant l'implantation de nouvelles industries manufacturières.

Enfin, nous analyserons la position du Québec en fonction des marchés extérieurs. Avec l'accessibilité du marché international, il est possible d'exporter à des prix concurrentiels en autant que notre industrie sera à l'avant-garde des techniques de fabrication et de distribution. Dans cette optique, nous ferons une rétrospective des nombreux services mis à la disposition de l'homme d'affaires par nos différents gouvernements.

PROFITEZ DE CETTE OCCASION UNIQUE POUR FAIRE CONNAÎTRE VOTRE ENTREPRISE A PLUS DE 49,000 CLIENTS ACTUELS OU EVENTUELS

TIRAGE DE QUALITÉ

Plus de 20,000 abonnés reçoivent **LES AFFAIRES** chaque lundi.

Distribution par secteurs du tirage au 29 janvier 1968:

1. — Manufacturiers.....	2,954
2. — Distributeurs.....	5,019
3. — Entreprises de service.....	2,615
4. — Banques.....	1,180
5. — Courtiers en valeurs.....	212
6. — Gouvernements.....	988
7. — Assurance.....	1,118
8. — Trusts et compagnies de finance.....	775
9. — Professionnels.....	2,848
10. — Divers.....	3,726
11. — Non classés par industries ou entreprises	128
Tirage total.....	*21,563

* Ce chiffre comprend 1,298 abonnements sujets à renouvellement.

Selon Sondage de Marché de Montreal Ltée, le nombre de lecteurs par exemplaire atteint 2.4. Avec plus de 20,504 lecteurs, le journal **LES AFFAIRES** vous permet d'atteindre plus de 49,000 clients éventuels.

AUDITOIRE DE QUALITÉ

Voici quelques renseignements portant sur le lecteur moyen tel que relevé par Sondage de Marché de Montreal Ltée.

Le lecteur moyen est:

- âgé de 35 ans
- a un revenu annuel de \$12,000

Entreprises où il travaille

- 54% ont un chiffre de ventes annuel supérieur à \$ 1/2 million
- 62% des lecteurs occupent une position au niveau exécutif
- 56% des entreprises où il travaille emploient plus de 10 employés

Le lecteur moyen et **LES AFFAIRES**

- 59% des abonnés lisent **LES AFFAIRES** page par page
- 82% des abonnés estiment être bien renseignés par **LES AFFAIRES** sur le Québec
- 87% s'estiment satisfaits ou très satisfaits du journal **LES AFFAIRES**
- 50% des abonnés passent leur exemplaire à d'autres lecteurs. La moyenne obtenue dans les réponses atteint 2.4 lecteurs par exemplaire
- 68% des abonnés s'intéressent activement aux éditions spéciales publiées par **LES AFFAIRES**

JOURNAL DE QUALITÉ

REDACTION

En plus de son personnel permanent de rédacteurs, **LES AFFAIRES** compte parmi ses collaborateurs réguliers, des spécialistes tels que: François Gauthier, économiste et professeur à l'Université Laval; Charles Atala, L.L.L., conseiller en droit International; Patrick Allen, L.Sc.Comm., conservateur de la bibliothèque de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales; René Callès, courtier d'assurance agréé; Dr. William H. Pugsley, professeur à la faculté de commerce McGill; Gilles Besner, B.A., L.L.L., directeur du service d'expansion des affaires au Montreal Trust; Claude Guy, vice-président de Brault, Guy, Chaput Inc.

CONTENU

Nouvelles, commentaires et analyses des tendances économiques et des événements financiers, industriels et commerciaux. En plus à chaque semaine: éditorial, cotes de la Bourse, cotes des fonds mutuels, cotes des obligations et analyses boursières.

Contrat publicitaire

Date

Les Affaires

635 est, Henri-Bourassa, Mtl, P. Qué.

6 Charles St, East, suite 213, Toronto 5, Ont.

SVP, auriez-vous l'obligeance de réserver lignes agates d'espace pour votre numéro spécial "L'ECONOMIE DU QUEBEC" qui sera publié le 25 mars 1968. (la date limite pour expédier votre matériel publicitaire est le 20 mars 1968).

Nous acceptons de déboursier la somme de \$..... sur réception d'une copie du numéro spécial dans laquelle notre annonce paraîtra.

Entreprise.....

Autorisé par.....

Poste occupé dans l'entreprise.....

Adresse.....

TARIFS PUBLICITAIRES

1 page (1,000 lignes agates).	\$650.00
3/4 page (750 lignes agates).	487.50
1/2 page (500 lignes agates).	325.00
1/4 page (250 lignes agates).	162.50
1/8 page (125 lignes agates).	81.25
1/16 page (62 1/2 lignes agates)	40.60
Carte d'affaires (2 col. x 2" haut)	34.40
Couleurs supp.....chacune	90.00
4 couleurs (process).....extra.	300.00

CES TAUX NE S'APPLIQUENT PAS AUX CLIENTS OU AGENCES QUI ONT DES TARIFS PRESERVES PAR CONTRAT.

Messieurs, veuillez m'expédier sans délai les informations indiquées ci-dessous:

- ☐ Etude de marché
- ☐ Rapport ABC du tirage payé au 30 décembre 1967
- ☐ Distribution géographique du tirage payé
- ☐ Liste des annonceurs en 1967
- ☐ Liste des numéros spéciaux qui seront publiés en 1968
- ☐ Carte de tarifs
- ☐ Exemplaires du journal
- ☐ Messieurs, je suis disposé à rencontrer un de vos représentants sans obligation de ma part.

La survivance de la petite et moyenne entreprise

Par: Gilles N. Besner, B.A., LL. L., Directeur
Service d'expansion des Affaires au Montreal Trust

I - Hiérarchie des valeurs de l'homme

"L'homme moderne tient plus à ses biens qu'à sa vie même, car ses biens sont sa vie d'abord, puis la vie de sa femme, de ses enfants, de sa postérité." (Lamartine circa 1830)

Dans le régime capitaliste et de libre entreprise où nous vivons, cette phrase de Lamartine est d'autant plus vraie qu'elle démontre l'ordre des préoccupations de ceux qui édifient compagnie après compagnie.

Si la volonté de réussir dans une entreprise se fait trop souvent en aliénant sa santé, et peut-être aussi ses devoirs de mari et de père, il serait logique de s'assurer que l'entreprise érigée à un tel prix puisse survivre à son propriétaire. Dès lors, ces biens si durement amassés continueraient d'avoir de la valeur pour ses héritiers, et après eux, pour une fondation s'il y a lieu. Quelques pauses dans la course au succès prolongeraient sa vie et lui permettraient de planifier le sort de ses biens.

Monsieur Jean BIENREUSSI
Bilan pour fins de succession
au 29 février 1968

ACTIF

A court terme		
Caisse et banque.....	5,000	
Placements.....	18,000	
Assurance-vie payable à la succession.....	70,000	93,000
Immobilisations		
Propriété à revenus.....	24,000	
Terrains.....	53,000	
Résidence et magasin.....	220,000	
Mobilier et effets personnels.....	10,000	307,000
Autres actifs		
Bienréussi Ltée — actions privilégiées.....	20,000	
Bienréussi Ltée — actions ordinaires (90%).....	90,000	110,000
TOTAL DE L'ACTIF		510,000

PASSIF

Exigibilités		
Frais funéraires.....	\$ 1,000	
Frais de maladie.....	1,000	
Impôt sur le revenu.....	500	
Droits successoraux provinciaux.....	68,600	
Impôt fédéral de succession.....	47,000	
Frais de règlement.....	11,450	129,550
A long terme		
Hypothèques.....	47,000	47,000
TOTAL DU PASSIF		176,550
ACTIF NET DE LA SUCCESSION		333,450

LIQUIDITE AU DECES

Actif à court terme (Annexe "A").....	\$ 93,000
Déduire: Exigibilités (Annexe "A-1").....	129,550
Contrat de mariage.....	3,000
Manque de liquidité	\$ 39,550
Si les hypothèques sont payés.....	47,000
LE MANQUE DE LIQUIDITE SERA	\$ 86,550

ESTIME DES REVENUS DE LA SUCCESSION

Revenu net de propriétés (avant dépréciation).....	\$5,000
Dividendes — Bienréussi Ltée (Priv. 6 3/4%).....	1,350
Dividendes — Bienréussi Ltée (ordinaires).....	%
	\$6,350
Déduire: Intérêt sur emprunt *.....	2,965
	\$3,385

* Non déductible pour fins d'impôt.

II - L'homme (mortel) tue la compagnie (immortelle).

Le fait d'oublier sa vulnérabilité à un accident mortel, à une crise cardiaque, constitue, je crois, la plus grande cause de la non-survivance de l'entreprise.

Nous sommes donc face à une situation paradoxale:

La Compagnie, qui par sa nature est immortelle, survit à son propriétaire de quelques mois, pour mourir de mauvaise gestion ou pour tomber sous les dents des compétiteurs qui s'arrachent ses clients comme des vautours.

III - Qualification d'un administrateur fiduciaire pour traiter de ce sujet

Qui est-il? et d'où vient-il? La réponse à "d'où vient-il" répondra aux autres interrogations.

L'administrateur fiduciaire est un administrateur de biens d'autrui de tout genre et de toute valeur; cela va de la succession de \$50,000.00 à celle de \$2,000,000.00 où nous devons administrer des Compagnies qui transigent dans le Québec et le reste du Canada, aussi cela implique, par exemple, d'assumer, à quelques jours d'avis, la gestion d'une Compagnie comme "Atlantic Finance Corporation" et ses filiales, ou/et "Alliance Credit Corporation" et ses filiales.

J'attire votre attention sur le point suivant: notre profession nous oblige à constater les conséquences financières des décisions, (avec ou sans planification) des propriétaires de biens, ou de dirigeants d'entreprises. Il en ressort donc que lorsque nous administrons, nous sommes dans une situation créée par ces derniers, c'est-à-dire:

A) que nous exécutons, seul ou conjointement avec ceux que vous avez nommés, le testament que vous avez signé (qu'il soit bien fait ou non, souple ou non pour la nature de vos biens et les circonstances économiques qui prévalent.)

B) ou encore que nous liquidons une Compagnie que vous avez conduite à la faillite.

Cette expérience acquise à la gestion de tout genre de biens et transmise au sein de la société de fiducie confère l'autorité à l'administrateur fiduciaire de vous conseiller à titre d'expert dans la planification de votre entreprise.

L'étude de la situation d'un individu nécessite de l'administrateur fiduciaire une analyse préliminaire variant de 5 à 30 heures et souvent plus, qui se matérialise dans une étude écrite, souvent volumineuse. Cette étude sert de base aux rencontres ultérieures avec le comptable agréé de la Compagnie, un avocat spécialiste en droit corporatif et fiscal, le conseiller en assurances et tout autre expert des conseillers du client qui serait requis.

Chapitre I

ANALYSE ET PREPARATION D'UNE ETUDE DE PLANIFICATION

I - Informations d'ordre familial et documents requis pour la planification:

"Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement et les mots pour le dire arrivent aisément." (L'art poétique)

Ceci n'est pas satisfaisant dans la matière financière qui nous occupe, car tout énoncé doit être soutenu par des chiffres, par des bilans. Etudions donc un plan pour la survie de la Compagnie de M. BIENREUSSI, Compagnie dont il détient 90% des actions ordinaires et 100% des actions privilégiées.

Jusqu'à la semaine passée, il était heureux de sa réussite, se vantant en maugréant publiquement que sa Compagnie était imposée à 52% et lui-même à 46%. Mais, la mort soudaine d'un compétiteur qui n'avait pas planifié ses affaires (la succession coïncée pour du comptant afin de payer les droits et impôts au décès, a dû accepter son offre d'acheter la Compagnie à 50% de la valeur) l'a décidé à confier l'étude de ses affaires à un administrateur fiduciaire.

Celui-ci a pris tous les renseignements requis sur sa situation familiale, ses espoirs pour l'avenir de ses enfants, etc. . .

Il a demandé, pour l'analyse, les documents suivants, et a rencontré le comptable agréé pour des informations additionnelles; les documents sont:

- 1 - le contrat de mariage,
- 2 - le testament, les codicilles le modifiant,
- 3 - bilan personnel,
- 4 - déclaration d'impôt personnel,

- 5 - polices d'assurances sur sa vie, la vie de sa femme et de ses enfants,
- 6 - états financiers de la Compagnie,
- 7 - évaluation de la Compagnie par le c.a.,
- 8 - toute convention où M. BIENREUSSI est Partie,
- 9 - résumé ou texte de tout plan de pension ou d'avantages analogues.

Ces renseignements et documents permettent à l'administrateur fiduciaire de préparer son étude qui comprend entre autres:

- 1 - un relevé de biens de succession,
- 2 - un état de liquidité au décès,
- 3 - un estimé des revenus de la succession.

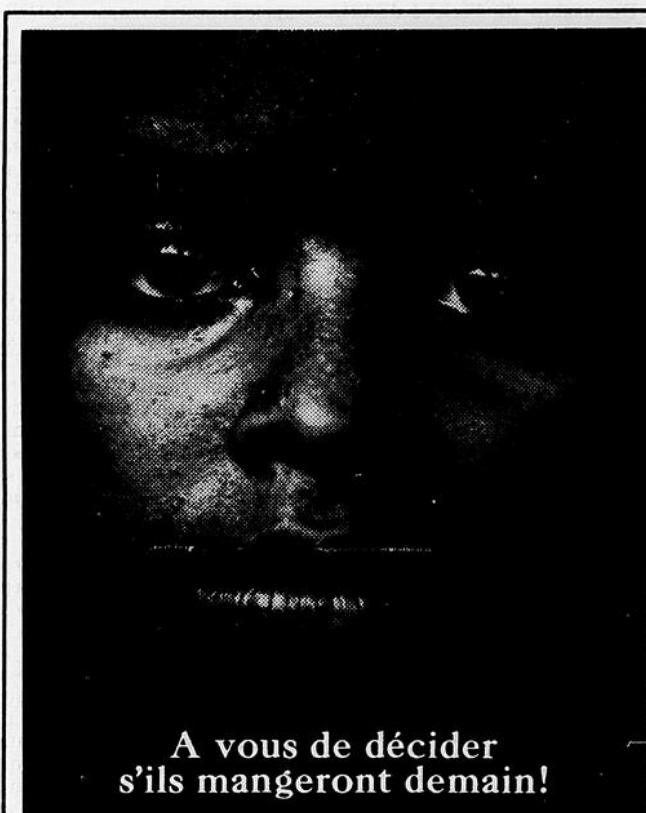
II - Analyse des trois rapports financiers de la planification:

A-RELEVÉ DES BIENS DE SUCCESSION

1) Définition:

Le relevé de biens de succession comporte tout ce que possède Monsieur BIENREUSSI sous une rubrique appelée **ACTIF**, alors que tout ce qu'il doit est inscrit sous une rubrique appelée **PASSIF**. De

(suite à la page 12)



A vous de décider s'ils mangeront demain!

Seul l'ignorant est innocent; VOUS SAVEZ!

Ce visage symbolise la détresse de millions d'affamés. Inconsciemment responsables

de cette situation, nous le sommes pleinement des solutions à y apporter. Le problème est crucial et les étapes seront nombreuses: Parmi les premiers objectifs à atteindre, se placent l'éducation de base, la formation professionnelle et technique, l'enseignement des techniques agricoles.

A l'image de toute entreprise d'envergure, celle-ci nécessite d'importants capitaux.

L'organisation catholique canadienne pour le DÉVELOPPEMENT ET LA PAIX l'entreprend avec confiance;

son succès dépend de VOTRE décision!

24 MARS, dimanche de la faim dans le monde. Donnez généreusement.

Conjointement

Organisation catholique canadienne pour le DÉVELOPPEMENT et la PAIX,

1452, rue Drummond, Montréal 25, P.Q.
Tél.: (514) 845-1196

La Croix d'Or,

424, rue St-Sulpice, Montréal, P.Q.

Tél.: (514) 842-2925

J. Levasseur Inc. Immeuble

381-4449

À VENDRE

Montréal

Usine de fabrication de viande fumée (smoked meat) 3,200 p.c. très bien située, bonne condition, toute équipée.

I. Mintz 737-6096 — soir 381-4449

St-Eustache

Hôtel 24 chambres 3 étages, bonne condition — cabaret bar salon prix très abordable.

I. Mintz 737-6096 — soir 381-4449

Rosemont — boul. St-Joseph Est

Duplex 2-5 1/2 — \$30,000. — comptant \$10,000. — Garage double.

I. Mintz 737-6096 — soir 381-4449

St-Henri

4407 Notre-Dame ouest — prix \$60,000.00

Bâtisse commerciale 2-3 étages — conditions à discuter —

Revenus appréciables I. Mintz 737-6096 — soir 381-4449

Montréal-Nord

Terrains commerciaux, résidentiels, industriels.

J. Levasseur 331-8135 — soir 381-4449.

(suite de la page 11)

façon générale, on peut subdiviser l'actif en actif "à court terme" ou "disponibilités" en "immobilisations", et "autres actifs", alors que la passif se subdivise en "exigibilités" passif "à long terme" et "actif net de la succession".

Les actifs "à court terme" ou les "disponibilités" sont des biens qui pourront être convertis en argent, dès le décès ou dans les mois qui suivront: ils comprennent l'argent comptant, les placements en valeurs mobilières, les assurances-vie payables à la succession, ou au fiduciaire.

Les "immobilisations" peuvent représenter des terrains, des maisons de rapport, des meubles ou outillage de toute sorte, le mobilier et les effets personnels, etc...

Les "autres actifs" seront par exemple les actions que détient M. BIENREUSSI de toute Compagnie privée.

Les "exigibilités" représentent des dettes que la succession devra payer, dès le décès ou durant les premiers mois qui suivent, tels sont: les frais funéraires, les frais de dernière maladie, l'impôt sur le revenu, les impôts et droits successoraux, et les frais de règlement, etc.

Le passif "à long terme" s'entend habituellement pour les hypothèques.

2) Discussion du "relevé de biens de succession":

Les impôts et droits successoraux sont calculés sur la valeur marchande des biens qui composent l'actif et, à cette fin, s'ajoutent des biens qui ne sont pas nécessairement en possession et sous la gestion des exécuteurs.

B - ETAT DE LIQUIDITE AU DECES

1) Définition:

Cet état est le rapport entre les actifs "à court terme" ou "disponibilités" et les "exigibilités" et a pour but de constater le surplus ou le manque de liquidité lorsque les dettes payables au décès et durant les quelques mois qui suivent auront été acquittées.

2) Discussion de "l'état de liquidité au décès" de M. BIENREUSSI:

Un fait saillant ressort de l'analyse de cet état: un manque de liquidité d'environ \$39,550 (Annexe "B"). En effet, advenant son décès dans un avenir plus ou moins rapproché, ses exécuteurs auront besoin de \$132,550 pour défrayer le coût des dépenses à court terme (dont \$115,600 en impôts et droits successoraux exigibles 6 mois après le décès) alors qu'ils n'auront que \$93,000 comptant de disponible.

A noter que:

a) ce manque de liquidité peut s'accroître par le paiement des hypothèques.

b) les droits et impôts successoraux augmentent en proportion directe de l'augmentation de la valeur de son patrimoine.

3) Le problème: l'entreprise familiale

Il est trop tôt pour savoir si un ou plusieurs de ses enfants suivront les traces de leur père et prendront la relève. Le décès d'un propriétaire dans de telles conditions suscite de graves conséquences sur son commerce et sa succession. En voici quelques unes:

a) Pour la succession et les héritiers

Tout d'abord, il y a un besoin presque immédiat de sommes importantes pour payer les frais funé-

raires et de dernière maladie, les frais légaux et de règlement de succession, les impôts et droits successoraux. On a pu constater qu'advenant son décès dans un avenir plus ou moins rapproché, ses exécuteurs auront des déboursés à effectuer dépassant les \$130,000.

Ses exécuteurs peuvent se trouver dans une situation où ils n'ont pas grand choix: ils doivent ou bien vendre les actions de contrôle ou les conserver comme placements de la succession et courir le risque de voir la valeur du commerce périr rapidement. Il ne faut pas oublier qu'il n'y a presque pas de marché dans le cas d'actions d'une compagnie familiale; ou bien, encore, il leur faudra vendre d'autres actifs avec tous les risques que ça comporte.

Ordinairement, les seules personnes vraiment intéressées à acheter les actions de l'entreprise sont celles qui étaient associées avec le défunt ou qui participaient déjà très activement à l'entreprise, en autant qu'elles en aient les moyens financiers et qu'on leur en donne l'opportunité.

Si une telle vente ne peut s'effectuer, vous avez d'une part des exécuteurs qui ne peuvent personnellement prendre une part active à long terme dans l'entreprise, d'où la nécessité d'engager un gérant habile et compétent, et d'autre part, ses anciens collaborateurs qui devront redoubler d'efforts. Alors que la succession désire s'approprier les profits en dividendes, les survivants, eux, exigeront des hausses de salaire pour les efforts additionnels qu'ils devront apporter. De plus, dans ce cas, on constate que tous les actifs à court terme devront être réalisés pour acquitter les dépenses ci-haut mentionnées.

b) Pour les survivants

La détention des actions par ses exécuteurs imposerait à ses collaborateurs survivants, un "associé" qu'ils n'ont pas souhaité et qui est rarement capable de bien remplir le poste laissé vacant. Leurs efforts pour faire augmenter leur rémunération seraient contrecarrés par la succession, qui, elle, dans son intérêt, rechercherait des dividendes toujours plus importants.

Ce conflit d'intérêt est la source de tous les maux qui vraisemblablement conduiraient l'entreprise à périr rapidement.

c) Pour la Compagnie

Le décès du propriétaire-actionnaire peut avoir de graves répercussions sur le crédit de la Compagnie en général, à cause de l'incertitude de la survivance de l'entreprise. A la suite d'un décès, tous les actifs liquides sont souvent réalisés, ce qui affecte la marge de crédit avec la banque. Les fournisseurs sont plus craintifs et moins désireux de vendre à crédit aux nouveaux dirigeants. De plus, ce décès peut affecter considérablement le moral des employés.

Les institutions financières qui ont prêté à long terme seront plus rigides; ainsi, si la Compagnie est en retard sur ses paiements de capital ou d'intérêts ou encore si des fonds additionnels sont requis, elles seront sûrement réticentes à concéder un délai ou à prêter des montants additionnels à une entreprise dont l'avenir est incertain.

4) Sort d'un commerce au décès du propriétaire

On peut résumer les problèmes auxquels fait face toute entreprise lors du décès du propriétaire, lorsque ce dernier n'a rien planifié selon les trois modes d'actions

offerts à l'exécuteur testamentaire ou administrateur fiduciaire, ce sont:

- a) la vente rapide;
- b) la liquidation;
- c) l'administration, c'est-à-dire la continuation des affaires.

C - ESTIME DES REVENUS DE LA SUCCESSION AU DECES

1) Définition
Cet état n'est en principe qu'un estimé puisque l'on ne peut que pré-supposer ce que seront la gestion et l'emploi des biens par les exécuteurs dans les circonstances économiques qui prévaudront à ce moment. On arrive à une estimation des revenus en examinant la rentabilité des biens immobiliers productifs de revenus ainsi que le portefeuille des valeurs mobilières que la succession aura ou pourra constituer.

2) Discussion de l'estimé des revenus de la succession au décès:

Cet état va guider les décisions à prendre lors d'une planification de succession, et ce sur deux plans:

Premièrement: on constate immédiatement qu'il y a plusieurs rapports entre l'estimé des revenus de la succession et l'état de liquidité au décès, plus précisément quant aux biens mobiliers ou immobiliers qui devront être vendus rapidement pour acquitter les "exigibilités" et aussi au portefeuille des titres qui pourra être constitué à même le surplus de liquidité ou l'intérêt payable sur un emprunt pour acquitter ceux-ci, intérêt qui réduira d'autant les revenus de la succession.

Deuxièmement: Seul cet "estimé des revenus" peut justifier un administrateur fiduciaire à aviser quant à la possibilité de léguer ses biens selon un testament fiduciaire ou par exemple l'épouse aurait les revenus et le capital serait laissé aux enfants, au décès de celle-ci. L'analyse de l'estimé des revenus par l'administrateur fiduciaire nécessite qu'il en étudie les rapports avec l'état de liquidité au décès et qu'il apprécie la nature des biens qui composeront l'actif net de la succession.

3) Discussion de l'estimé des revenus de la succession de Monsieur Bienréussi.

Monsieur Bienréussi constate que malgré un actif brut de \$510,000 et un actif net de succession de \$333,450, les revenus de sa succession que l'on peut considérer comme certains sont un faible pourcentage de ceux que sa famille nécessite présentement. Car il réalise que les revenus de la succession sont entièrement conditionnels à la réussite de l'entreprise ou au prix que l'on obtiendrait si cette entreprise était vendue. De plus, notons que la rentabilité du terrain et l'édifice qu'occupe le commerce est intrinsèquement liée au sort de l'entreprise.

Chapitre II

LA SOLUTION: PLANIFICATION DE L'ENTREPRISE FAMILIALE

Bien que la mort soit inévitable, les problèmes qu'elle apporte peuvent heureusement être évités en planifiant avec soin la survivance du commerce qu'on a pris des années à édifier.

Le changement de direction qui s'impose après sa mort s'effectue beaucoup plus facilement quand le propriétaire a pris le temps et a eu la prudence de familiariser ses exécuteurs testamentaires avec ses problèmes financiers et ses projets.

Il ne suffit pas d'édifier une entreprise pour soi et sa famille, il faut aussi tracer constamment des plans pour que celle-ci rapporte autant à la famille lorsque le propriétaire sera décédé.

I - Entre autres méthodes de planification il y a:

A - VENTE A UN OU DES ASSOCIES SELON UNE CONVENTION D'ACHAT ET VENTE

Une telle convention prévoit qu'au décès du propriétaire, sa succession devra vendre la Compagnie à le ou les associés ou encore, à un ou des hommes-clé, qui lui ou eux seront obligés d'acheter. La convention détermine le prix ainsi que le mode de paiement et toutes autres conditions que les parties s'engagent à respecter. L'assurance-vie pourra être utile pour fournir à l'acheteur la partie du prix payable comptant. Cette somme aidera la succession de celui qui décède à payer les exigences au décès, à produire des revenus, etc...

La possibilité pour l'acheteur de payer en entier les actions est généralement reliée à la survivance de l'entreprise, donc à la bonne gestion qu'il en fera; c'est pourquoi Monsieur Bienréussi devra analyser les capacités et la compétence de l'acheteur avant d'engager sa succession à lui vendre l'entreprise, car ses exécuteurs exigeront le paiement complet du prix de vente.

B - L'INCORPORATION D'UNE AUTRE COMPAGNIE PEUT SERVIR A PLUSIEURS FINS

- a) Monsieur BIENREUSSI pourrait vendre ses actions à une Compagnie formée de ses employés.
- b) ou à une Compagnie contrôlée par son épouse, ou par ses enfants.
- c) ou à une Compagnie familiale de placements, etc...

II - Nous conseillons une méthode: l'étude en équipe

Une seule méthode sera une solution valable et c'est celle qui sera adoptée par l'équipe des spécialistes suivants:

- 1 - Monsieur BIENREUSSI.
- 2 - Un avocat spécialisé en droit corporatif et fiscal.
- 3 - Le comptable agréé de la compagnie.
- 4 - Le conseiller en assurance.
- 5 - L'administrateur fiduciaire.

A - ROLE DES MEMBRES DE L'EQUIPE:

Je cite à ce sujet un passage du livre "Principes de Planification Successorale" publié par "l'Institut Canadien des Comptables Agréés".

"La complexité de la programmation successorale est telle qu'aucune profession ou discipline quelconque ne saurait prétendre à l'exclusivité dans ce domaine. Bien au contraire, leur participation est essentielle à la sauvegarde des intérêts du client".

R. de Wolfe, MacKay, c.r. de DUQUET, MacKAY, WELDON, BRONSTETTER, WILLIS & JOHNSTON.

Nous croyons que, seule l'analyse commune de ces cinq experts pourra circonscrire tous les facteurs reliés à la planification de l'entreprise pour déterminer une bonne solution.

Cette solution endossée par Monsieur BIENREUSSI sera exécutée par l'avocat, le comptable agréé, le conseiller en assurances et l'administrateur fiduciaire, chacun selon sa profession respective, et les attributions de celle-ci.

B - HOMMAGE AU CONSEILLER EN ASSURANCE

Je tiens à citer le travail professionnel de ce conseiller qui, très souvent est celui qui convainc le

NOMINATION A LA STELCO



J. F. McCAFFREY

La nomination de M. J.F. McCaffrey au poste de directeur des ventes, tôles laminées à chaud et à froid, a été annoncée par M. G.W. Bowlby, directeur général, ventes des produits laminés. Auparavant directeur adjoint des ventes, tôles laminées à chaud et à froid, M. McCaffrey sera maintenant responsable de l'administration des ventes de tôles et de feuillets laminés à chaud et à froid.

propriétaire du besoin de planifier ses affaires, et qui l'amène à cette équipe.

III - Aucune méthode n'est adoptée:

Lorsque aucune méthode ou solution n'est acceptée, l'administrateur fiduciaire pourra expliquer à Monsieur BIENREUSSI ce que devrait être le sort de l'entreprise au décès, comment elle sera administrée, etc...

Le "Service d'Achat et Vente de Sociétés" du MONTREAL TRUST peut dépanner une succession qui préférerait du comptant au lieu de voir à la continuation d'une Compagnie privée. Ces experts qui transigent dans tout le Canada et aux Etats-Unis sauront trouver un acheteur, et surtout se charger de cette transaction, toujours très complexe.

IV - Suggestions pour dispositions testamentaires:

Un des chapitres du plan de succession soumis à l'équipe par l'administrateur fiduciaire sera des suggestions pour le testament de Monsieur BIENREUSSI. Ces suggestions pourront être rédigées sous forme de testament par son avocat ou par son notaire.

CONCLUSION

Le plan pour la survie de l'entreprise, ou si nous envisageons l'ensemble, le plan de succession, quelle que soit la solution proposée, démontrera à Monsieur BIENREUSSI qu'il y a intérêt pour lui et sa succession que son entreprise lui survive.

Monsieur BIENREUSSI constatera que ses associés, hommes-clé ou employés, qui seront propriétaires à sa mort, deviendront de meilleurs collaborateurs de son vivant; si ces derniers sont ses fils, beaux-fils ou frères, il aura la fierté de garder l'entreprise "familiale".

De plus, le succès de la Compagnie qui survit est la meilleure garantie pour que sa succession reçoive le prix de vente au complet, et tout dividende sur titre de la Compagnie que sa succession aurait en portefeuille.

Ainsi, si Monsieur BIENREUSSI planifie le sort de son entreprise et de ses biens, il assure également la sécurité financière de la vie de son épouse et de ses enfants, quand il n'y sera plus.

Bureaux à louer

- idéal pour étude légale
 - bureau comptable, association
 - près station métro Sherbrooke
 - 1,689 pi. ca.
 - cloisons amovibles
 - grande voûte 10' x 12', 3 coffrets sûreté
- 3826, St-Hubert — Tél.: 484-0995

COUP D'OEIL À LA BOURSE

NOMINATION CHEZ NCR



M. MARCEL ROCHON

M. J.G. Craig, vice-président, marketing, de la National Cash Register Company of Canada Limited, annonce la nomination de M. Marcel Rochon au poste de gérant des bureaux de Montréal de la NCR. M. Rochon est au service de la NCR depuis 23 ans, et il possède une large expérience de la mécanique. Avant sa nomination, il occupait les fonctions d'assistant au vice-président, marketing.

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
MONTREAL	↑ GAINS DES INDUSTRIELLES	→ LEGERS GAINS	→ TENDANCE MIXTE	→ BAISSE GENERALE	→ BAISSE GENERALE
INDUST COMBINES	Alcan 25 7/8 + 1 Dome Textile 14 1/4 + 3/4 Bell Tel. 42 - 5/8 154.19 + 0.85 144.50 + 0.41	Canada Cement 25 1/2 - 1/2 Dosco 10 1/2 + 3/8 CPR 50 3/8 + 1/2 154.45 + 0.26 144.63 + 0.13	CPR 51 1/2 + 1 1/8 Dosco 9 5/8 - 7/8 Ogilvie 19 1/8 - 1 3/8 154.46 + 0.01 144.66 + 0.03	Imperial Oil 61 1/2 - 1 1/2 Velcro 38 1/2 - 2 1/4 Dosco 8 3/4 - 7/8 153.88 - 0.58 143.85 - 0.81	Dosco 9 5/8 + 7/8 Velcro 36 1/4 - 2 1/4 153.76 - 0.12 143.51 - 0.34
TORONTO	→ LEGERS GAINS	→ MARCHÉ MIXTE	→ HAUSSES DES AURIFERES	→ RESISTANCE DES METAUX	→ CHUTE DES AURIFERES
METEAUX HUILES	Dome Mines 76 1/2 - 2 1/2 Inco 114 + 1 1/2 Scurry 35 + 1 3/4 99.96 - 0.46 178.14 + 0.50	Dome Mines 77 3/4 + 1 1/4 Inco 115 + 1 Scurry 32 3/4 - 2 1/4 100.34 + 0.38 175.83 - 2.31	Dome Mines 79 1/2 + 1 3/4 Inco 114 1/4 - 3/4 Scurry 31 3/4 - 1 101.19 + 0.85 173.86 - 1.97	Inco 118 1/2 + 4 1/4 Scurry 31 - 3/4 Dome Mines 76 - 3 1/2 101.89 + 0.70 169.12 - 4.75	Dome Mines 70 - 6 Inco 120 + 1 1/2 96.62 - 2.27 169.71 + 0.59
NEW YORK	↑ GAINS ELEVES	→ MARCHÉ IRREGULIER	→ MOUVEMENTS FRACTIONNAIRES	→ FORTE BAISSSE	→ GAINS SURPRENANTS
DOW JONES	842.98 + 7.74	843.22 + 0.18	842.23 - 0.99	830.91 - 11.32	836.86 + 5.95

Selon E. T. Lynch

Le prix de l'or devrait se fixer entre \$50 et \$60 l'once

La ruée actuelle sur l'or dans les grandes capitales européennes, les problèmes monétaires de pays tels la Grande-Bretagne, les Etats-Unis et le Canada, pour ne parler que de ceux-là, la hausse des titres aurifères à des niveaux sans précédent, tout cela mène à réfléchir sur les possibilités d'une hausse du prix de l'or actuellement fixé à \$35. l'once et aux conséquences qui peuvent en découler. La maison E. T. Lynch, de Montréal et de Toronto, vient de publier une étude intéressante sur le sujet et nous voulons en faire profiter nos lecteurs en livrant les commentaires les plus importants.

Au cours des 600 dernières années le prix de l'or n'a pas réellement décliné sur les marchés libres.

Ceci nous amène à conclure que si les Etats-Unis refusaient de reconnaître le prix de l'or à \$35 l'once, les prix ne pourraient baisser que de peu, sinon pas du tout. Si les Etats-Unis peuvent difficilement acheter de l'or en ne le payant que \$35 l'once, ils pourraient en acheter bien moins à un prix inférieur à \$35 l'once. Toute réduction du prix de l'or entraînerait une course sur les réserves d'or des Etats-Unis car les créanciers des Etats-Unis recevraient plus d'or pour leur dollars et en peu de temps, les réserves américaines seraient consumées.

Quelle sera la hausse du prix de l'or

En 1934, le prix de l'or avait monté de 69% de \$20.67 à \$35 l'once. Aujourd'hui, cette hausse sera d'environ du double de la précédente et un prix possible de \$50 à \$60 l'once serait envisagé,

selon les compromis entre les réalités économiques et les raisons politiques.

Ni la production de l'Afrique du Sud ni celle de l'Union soviétique ne bénéficieraient grandement de cette hausse.

Géologiquement, l'Afrique du Sud ne pourrait pas augmenter considérablement sa production tandis que les coûts, en Union soviétique, se trouveraient déjà au-dessus de subsides tandis que les producteurs américains recevraient des encouragements pour augmenter leur production.

Quant aux spéculateurs, ils gagneraient à coup sûr, mais pas autant que prévu. Une grande partie de l'or "caché" et non en circulation retournerait dans le système monétaire comme cela s'est produit en 1934 car peu de spéculateurs prendraient le risque d'attendre une autre hausse. La France, à elle seule, posséderait \$5 milliards en or.

Les créanciers des E.-U.

Quant aux créanciers des Etats-Unis, ils perdraient si les prix se

fixaient entre \$50 et \$60 l'once mais pas autant que si le prix atteignait \$70. D'autre part, les Etats-Unis pourraient aider les pays affectés par la dévaluation du dollar américain en leur accordant des réductions tarifaires.

Le moment propice

Cette hausse se produira quand les pressions économiques auront atteint leur point culminant et lorsque les experts américains se rendront compte qu'ils ne sont plus en mesure de soutenir le prix de l'or à \$35 l'once.

Voici comment la situation se présentera:

a) la hausse arrivera soudainement.

b) la hausse sera annoncée au cours d'une fin de semaine.

c) il y aura des délégations répétées par les gouvernements, comme ce fut le cas lors de la dévaluation de la livre sterling.

d) les actions des mines d'or auront été très actives avant l'annonce et elles hausseront très rapidement par la suite.

e) les sorties d'or des Etats-Unis augmenteront à des montants fantastiques mais par la suite, cet or reviendra aux Etats-Unis et dans le système monétaire.

f) les taux d'intérêt atteindront un sommet et les prix des obligations augmenteront. Avant la hausse immédiate du prix de l'or, les cours des obligations se raffermiront par anticipation.

A l'heure actuelle, les cours des actions des mines d'or augmentent et baissent, oscillent après les dénégations des gouvernements. Les taux d'intérêt sont à un sommet depuis 150 ans et les sorties d'or des Etats-Unis ont atteint des chiffres sans précédent (\$1 milliard en décembre 1967).

L'élément "date" de l'annonce sera affecté par la guerre au Vietnam, une seconde dévaluation de la livre sterling par la Grande-Bre-

LA PRODUCTION D'OR PAR PAYS

Afrique du Sud.....	28,000,000 d'onces
Union soviétique.....	6,000,000 "
Canada.....	3,400,000 "
Etats-Unis.....	1,800,000 "
Australie.....	800,000 "
Ghana.....	750,000 "
Rhodésie du Sud.....	540,000 "
Philippines.....	440,000 "
Japon.....	265,000 "

Brésil.....	
Inde.....	Un peu plus de
Suède.....	100,000 onces
Yougoslavie.....	chacun
Fiji.....	

La Chine.....	60,000 d'onces
---------------	----------------

19 pays africains.....	
7 pays européens.....	Un total de
7 pays asiatiques.....	1,000,000 d'onces
4 pays sud-américains.....	

tagne ou bien par la France ou le Japon et finalement les élections de novembre 1968.

Les réserves d'or dans le monde

Les statistiques indiquent qu'environ 2.4 milliards d'onces d'or ont été extraites depuis l'an 1500, dont la moitié depuis 1900.

Le total de l'or extrait depuis 4,000 ans avant l'ère chrétienne, alors que l'Egypte produisait déjà de l'or, est estimé à 3 milliards d'onces, ce qui signifie qu'avant l'an 1500, environ 1 milliard d'onces avaient été extraites.

Les réserves du monde libre sont estimées de 900 millions d'onces à 1 milliard d'onces, dont 80% se trouvent en Afrique du Sud. Avant la fin du siècle, à peu près tout cet or aura été extrait. Les réserves de l'Union soviétique sont estimées à 200 ou 300 millions d'onces.

La production mondiale

La production du monde libre fut de 41 à 42 millions d'onces en 1966. Au prix actuel, la production se maintiendra à ce niveau d'ici 1971, puis elle déclinera graduellement à 36 millions à 1976, 32 millions en 1980 et 25 millions en 1990 pour tomber à 5 millions d'onces par la suite si d'autres mines ne sont pas découvertes.

Titres recommandés

Comme il est difficile d'acheter de l'or sur marge, l'attention des spéculateurs se tourne dès lors sur les actions aurifères. Selon E.T. Lynch, Co. Ltd, les titres suivants apparaissent devoir fournir un bon rendement advenant une hausse du prix de l'or: Dome Mines \$70 (Canada) producteur canadien, Free State Geduld \$16 (E.U.) la

plus riche mine d'or d'Afrique, Homestake Mining \$70 (E.U.) producteur américain, Western Deep Level \$14 (E.U.) une mine africaine, West Driefontein \$21 (E.U.) producteur sud-africain.

FONDS MUTUEL ADANAC AVIS DE DIVIDENDE

AVIS EST, PAR LES PRESENTES, DONNE que la compagnie a autorisé la distribution d'un quinzième dividende trimestriel de 2c par unité de participation en cours à la fermeture des affaires le 29 février 1968, payable le 15 mars 1968 aux détenteurs inscrits et aux détenteurs de certificats au porteur en cours à ladite fermeture des affaires le 29 février 1968. Tel dividende sera payé aux détenteurs de certificats au porteur sur présentation et remise des coupons No. 15, le 15 mars 1968 ou après, à toute succursale, dans la province de Québec, de la Banque Provinciale du Canada. MONTREAL, ce 29 février 1968. FONDS ADANAC INC. Le Secrétaire-Trésorier, M. Peter R.D. MacKell.

CANADIAN PACIFIC INVESTMENTS LIMITED

Avis de dividendes sur actions privilégiées, série A

Avis est par les présentes donné qu'un dividende de 2 3/4% (47.5 cents par action) sur les actions privilégiées de 4 3/4% cumulatives, remboursables et convertibles avec droit de vote, série A de la compagnie en circulation, soit le versement semestriel payable le 1er mai 1968, a été déclaré payable le 1er mai 1968 aux actionnaires inscrits à la fermeture des registres le 3 avril 1968.

Par ordre du Conseil, J. C. AMES, Secrétaire. Montréal, Québec, 8 mars 1968.

SAVARD ASSURANCE INC.

DEPUIS 1900

757 EST, AVENUE MONT-ROYAL MONTREAL 34
522-3116

Banque Nationale de Paris

La plus grande banque française.

Présente dans plus de 50 pays.

FILIALE AU CANADA:

SOCIÉTÉ FINANCIÈRE POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE S.F.C.I. LTÉE

Financement d'opérations de commerce international
Dépôts à demande et à terme en toutes devises
Prêts commerciaux à court terme

Montréal: Tour de la Bourse, Place Victoria—Tél.: 866-8712
Québec: 500 est, Grande-Allée—Tél.: 529-0457

SFCI

Baisse des revenus nets de CPI

Le revenu net des compagnies d'exploitation de Canadian Pacific Investments Limited se chiffrait à \$13.1 millions l'an dernier, une augmentation de \$2.5 millions sur celui réalisé en 1966. C'est ce que révèle l'état financier de la compagnie pour l'année 1967.

En publiant l'état financier, M. F.V. Stone, président de Canadian Pacific Investments Limited a

fait savoir que l'expansion et le progrès connus par les diverses entreprises de la compagnie en 1967 continuent en 1968.

Les pétroles, les gaz et les autres minéraux auxquels la compagnie s'intéresse ont atteint des records de production et de revenus en 1967. Une hausse importante des profits s'est également fait sentir dans

l'exploitation immobilières et les activités connexes.

Compagnie de gestion

Canadian Pacific Investments Limited est une compagnie de gestion qui a des intérêts dans les pétroles, les gaz et autres minéraux, dans l'exploitation forestière, les biens immobiliers, les hôtels et les restaurants et qui possède un portefeuille de valeurs négociables.

Les placements

Le revenu des placements en 1967 a été de \$20.0 millions, tandis qu'il

était de \$21.4 millions l'année précédente. Une baisse de \$2.6 millions des dividendes de Cominco Ltd. a contrebalancé les dividendes et les intérêts plus élevés provenant d'autres valeurs du portefeuille de placement. La baisse des prix du plomb et du zinc est le facteur principal de la diminution des profits et des dividendes de Cominco.

Le revenu net consolidé de CPI se chiffrait à \$39.9 millions en 1967 — comparativement à \$42.0 millions en 1966 — résultat de la baisse des profits de Cominco.

Les produits de l'émission en novembre dernier, de \$100 millions d'action privilégiées convertibles se-

ront utilisés pour acquérir des intérêts de participation, principalement dans des compagnies intéressées aux ressources canadiennes, et pour fournir le capital nécessaire au développement des filiales. A la fin de 1967, les produits nets de l'émission qui n'avaient pas servi à l'achat d'actions ont temporairement été versés dans des valeurs à court terme.

Les dividendes déclarés par CPI sur ses actions ordinaires se chiffraient à \$20.1 millions en 1967, les mêmes que l'année précédente. A la fin de l'année 1967, toutes les actions ordinaires étaient détenues par Canadian Pacific Railway.

Recul des bénéfices nets de Canada Iron Foundries Limited

Canada Iron Foundries, Limited, fabricant d'une vaste gamme de produits dont de la machinerie lourde, du matériel électrique, des tuyaux, des pièces de fonderie et de l'acier de charpente, rapporte qu'en 1967, ses ventes consolidées se sont élevées à \$142,010,853, comparativement à \$142,014,849 l'année précédente.

Le bénéfice net s'établit à \$4,402,156 soit \$1.72 par action ordinaire comparativement à \$5,428,213 ou \$2.13 par action ordinaire pour l'exercice précédent.

La concurrence

Le président, M. H.J. Lang, a déclaré que le volume total des aciers de charpente fabriqués et celui des machines et de l'équipement industriel produits ont légèrement diminué en 1967, tandis qu'une vive concurrence pour un marché réduit a sensiblement diminué les marges de bénéfices. Les ventes de la division de la tuyauterie et de la division de la fonderie et les bénéfices résultants ont baissé par rapport à l'exercice précédent. D'autres divisions de la compagnie ont obtenu de bons résultats tandis que les filiales ont contribué de façon très satisfaisante aux bénéfices de la compagnie.

Immobilisation

Les dépenses en immobilisations se sont élevées, en 1967, à \$2,

109,000 et figurent au budget de 1968 pour un montant d'environ \$3,000,000. Rien que le montant des commandes en carnet non exécutées à la fin de l'exercice était légèrement inférieur à celui du début de l'année, l'on compte que le volume des ventes en 1968 sera égal ou supérieur à celui de 1967.

Emission

En mai 1967, la compagnie a vendu pour \$15,000,000 d'obligation 6 3/4%, avec fonds d'amortissement, échéant en 1987. Cette émission a été le facteur principal de l'augmentation du fonds de roulement, pendant l'exercice, augmentation qui s'est élevée à \$19,041,055; le fonds de roulement a ainsi été porté à \$34,764,414.

En mars 1967, la compagnie a acquis contre espèces tout le capital-action de la Pacific Press and Shear Corporation, Oakland (Californie). Cette compagnie construit des presses plieuses, des machines à cisailier et des presses dans son usine de Mount Carmel (Illinois).

Depuis quelques années, les fusions et les acquisitions interviennent pour une bonne part dans l'augmentation du chiffre d'affaires et des bénéfices de la compagnie. M. Lang a déclaré que cette orientation ira en s'accroissant à l'avenir afin d'augmenter les possibilités de développement interne de la compagnie à l'aide de ses produits actuels et des marchés existants.

Bénéfices accrus de 29.9% pour Anglo-Canadian Tél.

Les bénéfices nets consolidés de Anglo-Canadian Telephone pour la période close le 31 décembre 1967 se sont élevés à \$8,722,445 une augmentation de \$2,009,590 ou de 29.9% sur la période précédente. Les dividendes sur les actions privilégiées ont été de \$2,059,704, une hausse de \$812,941 sur ceux de 1966.

Toutes les actions ordinaires de Anglo Canadian Telephone sont la propriété de General Telephone & Electronics Corp. de New-York.

La hausse des bénéfices nets reflète la croissance des filiales et comprend également une année complète des opérations de Québec

Telephone, comparativement à seulement 5 mois dans le rapport précédent.

Les entreprises comprises dans le rapport consolidé sont British Columbia Telephone (50.24% des actions); Canadian Telephone & Supplies Ltd. (100% des actions); Quebec-Telephone (53.07% des actions); Compania Dominicana de Telefonos (100% des actions); Dominion Directory (100% des actions) York Investments Co. Ltd (100% des actions).

Le programme de construction pour l'année 1968 prévoit des immobilisations de \$90 millions.

Résultats

Versafood Services Ltd.

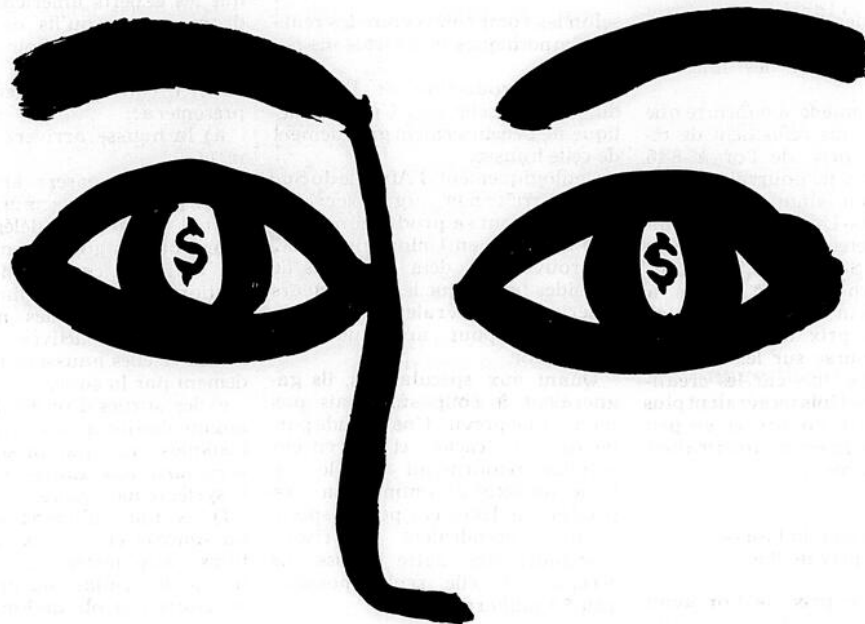
Les engagements financiers prévus par Versafood Services Ltd au cours de 1968 seront rencontrés à même les disponibilités de l'entreprise et des emprunts bancaires à court terme.

En 1967, les ventes ont augmenté de 23% pour s'élever à \$33,281,000 et les bénéfices nets ont augmenté de \$521,000 à \$659,000 une hausse de 26%. Les dividendes sur les actions "A" et "B" ont été de 28 cents en 1967 après avoir retenu 30 cents l'action privilégiée "A".

Hudson's Bay Co. Ltd.

Les bénéfices nets de Hudson's Bay Co. Ltd., pour l'année fiscale close le 31 janvier 1968 se sont élevés à \$14,108,000 ou \$1.04 l'action comparativement à \$13,464,000 ou 99 cents l'action l'année précédente. Les ventes se sont élevées de \$405,174,000 à \$424,788,000. Un dividende final de 10 1/2% en livre sterling sera proposé lors de l'assemblée des actionnaires le 24 mai. C'est le même que l'an dernier, mais en raison de la dévaluation, il s'élèvera à 27.3 cents en monnaie canadienne comparativement à 31.5 cents l'an dernier, alors que la livre sterling valait \$3.00 comparativement à \$2.60 actuellement.

annoncez où vous attirerez les acheteurs et non les flâneurs



dans les PAGES JAUNES

Quand les gens sont prêts à acheter, ils se tournent naturellement vers les Pages Jaunes. Ils s'en servent pour localiser rapidement services, marques de commerce, fournisseurs anciens ou nouveaux. Et n'oubliez pas que les gens agissent selon ce qu'ils trouvent. Alors, faites en sorte qu'ils vous trouvent facilement. Notre représentant se chargera de tous les détails; vous le trouverez sous la rubrique "Publicité - Annuaire et Guide". Dans les Pages Jaunes, naturellement.

annoncer là où les acheteurs se renseignent



CPR: baisse de \$10.6 millions des revenus du rail

Le Canadien Pacifique a annoncé que les revenus nets du rail, en 1967, ont été de \$39.6 millions, soit \$10.6 millions de moins que l'année précédente.

Bien que le volume du trafic ait baissé en 1967, les revenus du rail ont atteint \$560.7 millions, ce qui représente une augmentation de \$6.9 millions.

Cependant un accroissement de \$17.5 millions dans les dépenses du rail, attribué principalement à une hausse des frais de main-d'oeuvre, s'applique en contrepartie des revenus améliorés du rail.

Les chiffres paraissent dans l'état financier du Canadien Pacifique

pour l'exercice de 1967, publié aujourd'hui par M. N.R. Crump.

Le rendement ferroviaire a connu une amélioration en 1967. Des gains ont été enregistrés dans les chargements moyens des marchandises, dans la vitesse des trains-marchandises et les tonnes-milles brutes, par train et par heure, indices qui jouent un rôle capital dans le rendement ferroviaire.

Le revenu provenant de l'exploitation ferroviaire et de sources diverses autres que la Canadian Pacific Investments s'est établi à \$34.8 millions après frais fixes.

En 1967, les dividendes sur les actions ordinaires se sont chiffrés

à \$1.50 par action. En outre, le revenu de \$20.1 millions provenant de Canadian Pacific Investments a été distribué sous forme de dividendes de \$1.40 par action, ce qui a porté le montant total des dividendes à \$2.90.

Les bénéfices par action ordinaire du chemin de fer et de sources diverses se sont établis à \$2.19 comparativement à \$3.13 en 1966. Avec l'addition des dividendes reçus de Canadian Pacific Investments, le total des bénéfices par action ordinaire se chiffre à \$3.59 par rapport à \$4.53 en 1966.

Les bénéfices nets des services des télécommunications, avant dé-

duction de l'impôt sur le revenu, se sont élevés à \$4.1 millions en comparaison de \$3.5 millions en 1966. L'accroissement considérable des revenus bruts découle de l'essor soutenu du Télex et d'une expansion modérée des services de fil privé.

Les services maritimes

L'exploitation des services maritimes de la compagnie fait ressortir une perte de \$748,000 comparativement à une perte de \$1.4 million en 1966. Bien que les deux paquebots "Empress" aient enregistré une meilleure année qu'en

1966, les dépenses ont continué de grimper à la suite de l'augmentation des salaires aux gens de mer et d'un accroissement marqué des frais de débarquement.

Dans le domaine des expéditions de marchandises en vrac, la Canadian Pacific (Bermuda) Limited rapporte des bénéfices satisfaisants pour 1967, qui était sa seconde année complète d'exploitation.

Le camionnage

Les résultats financiers obtenus par les services de camionnage en 1967 montrent une amélioration sensible qui tient à l'augmentation des taux, à l'amélioration du contrôle et aux conséquences d'un vaste programme de renouvellement du matériel mis sur pied par Smith Transport Limited.

Les lignes aériennes

Dans un état financier séparé, les Lignes aériennes Canadien Pacifique annoncent un revenu net de \$3.2 millions en 1967 à rapprocher de \$7.4 millions en 1966.

La compagnie aérienne a atteint en 1967 un chiffre d'affaires record et les revenus de son exploitation ont atteint \$95.2 millions, soit une augmentation de 15% sur le record précédent de 1966.

Cependant, les frais d'exploitation ont grimpé de 22%, à \$91. millions, par suite surtout d'une hausse des salaires et avantages marginaux s'y rapportant, des prix d'achat des produits et services et du retard apporté à la livraison des nouveaux avions DC8-63

"Spacemaster". Vu ces retards, la compagnie a dû louer des appareils supplémentaires à des taux maximums pour maintenir son horaire.

L'impôt sur le revenu a également été plus élevé en 1967 du fait que la compagnie ne pouvait invoquer aucune perte des années antérieures pour contrebalancer le moindre revenu imposable.

Les dividendes reçus de CPA en 1967 ont atteint \$4.1 millions, à rapprocher de la somme de \$6.0 millions comprise dans le compte des autres revenus de 1966 à titre de redressement de la provision de l'année précédente pour la diminution de valeur du placement de la Compagnie dans la ligne aérienne.

R.L. Crain Ltd.

R. L. Crain Ltd. est confiant que l'année 1968 sera une autre bonne année. Les commandes en carnet, les améliorations à l'usine et une solide situation financière permettent d'entrevoir de bons résultats.

En 1967, les ventes se sont élevées à \$18,054,000, une hausse de 10% tandis que les bénéfices nets ont augmenté de 6% pour passer à \$1,529,000 ou \$2.62 l'action.

Sf

**Société de
fiducie du
Québec**

Le placement sur
immeuble a subi
l'épreuve du temps.



**VENTE, ACHAT, ÉCHANGE,
ÉVALUATIONS DE PROPRIÉTÉ**

**152 est, rue Notre-Dame
875-2063**

Fluctuations des bourses de Montréal et de Toronto

publiée avec
la collaborati

Financial Times OF CANADA

COTE A MIDI
le 15 mars 1968

INDUSTRIELS

[illegible]

McIntyre Porcupine Mines Ltd. investira \$15 millions afin de permettre de mettre sur un pied de production une mine de cuivre qui se trouve dans le Parc provincial de Gaspé, à une quinzaine de miles du St-Laurent.

McIntyre financera le développement par l'achat d'obligations et d'actions de Madeleine Mines Ltd, une compagnie québécoise, pour un montant de \$12.5 millions. Une somme additionnelle de \$2.5 millions sera également mise en dis-

Il s'agit de la première mine située dans le Parc de Gaspé depuis que le gouvernement a permis son exploration en 1963.

Les plans prévoient des installations minières et des usines qui pourront produire 2,500 tonnes par jour. La production comprendra également du métal argent et 22,400,000 livres de cuivre annuellement. Au prix actuel du cuivre, la valeur de la production atteindra environ \$11.4 millions.

Madeleine Mines est la propriété de Frobex Ltd, Area Mines Ltd et de McIntyre qui, par les intérêts détenus dans Frobex et ses investissements directs dans Madeleine Mines, possède le contrôle effectif de l'entreprise.

McIntyre est l'une des plus puissantes entreprises minières du Canada. Parmi ses propriétés, citons la mine McIntyre, l'un des plus importants producteurs d'or dans la région de Porcupine, dans le nord de l'Ontario.

En 1966, Superior Oil, de Houston, a acquis 36% des actions de McIntyre, ce qui représente un contrôle effectif.

DIVIDENDES

Les paiements de dividende au cours du premier trimestre de 1968 sont légèrement plus élevés que ceux versés durant le trimestre correspondant de 1967.

Ils s'élèvent à \$369,978,037 comparativement à \$363,035,402 en 1966, soit une hausse de 2%.

Dans les mines, les versements de mars ont été de \$50,135,721 comparativement à \$51,478,437. Lake Dufault a diminué son dividende en mars.

**Cours de fermeture du
14 MARS 1968**

**fournis par
Grenier, Ruel & Cie Inc.**

La valeur au comptant ou valeur
de rachat représente la valeur totale
des actifs par action.

Le prix d'achat ou prix de l'offre représente la valeur au comptant plus des frais d'acquisition.

Les frais d'acquisition indiqués ci-dessous représentent les frais maximum. Ils varient selon l'échelle établie pour chaque fonds et décroissent proportionnellement au montant acheté allant d'environ 0,12% à 1%.

Sauf de très rares exceptions, il n'y a pas de frais de liquidation.

	Valeur au comptant	Prix d'échaf
Adanac.....	2.28	2.49
All-Canadian Compound.....	7.17	7.84
All-Canadian Dividend.....	8.74	9.55
All-Canadian Venture.....	7.99	8.73
American Growth Fund.....	6.21	6.79
Andrea Equity.....	3.38	3.69
Canada Growth Fund.....	6.40	7.03
Canada Security.....	4.53	4.98
Canadian Gas & Energy.....	11.72	12.84
Canadian Investment Fund.....	3.70	4.06
Canadian Security Growth.....	4.57	5.02
Can. Trusted Income Fund.....	4.38	4.79
Canalund.....	50.19	52.70
Champion of Canada.....	6.51	7.07
Collective Mutual.....	5.97	6.49
Commonwealth International.....	9.97	10.93
Com. Intern. Leverage.....	11.54	12.65
Corporate Investors.....	5.40	5.91
Diversified Income "A".....	1.27	1.41
Diversified Income "B".....	4.35	4.74
Dominion Compound.....	4.04	4.39
Dominion Equity Fund.....	5.77	6.00
European Growth Fund.....	7.29	7.97
Executive Fund Canada.....	6.83	7.17
Executive Fund International.....	7.72	8.11
Fonds Collectif "A".....	6.29	6.84
Fonds Collectif "B".....	4.97	5.12
Fonds Collectif "C".....	8.00	8.70
Fonds Spec.....	9.67	10.62
Fonds Desjardins "A".....	4.50	4.50
Fonds Desjardins "B".....	4.35	4.35
G.I.S. Compound.....	8.40	9.18
G.I.S. Income.....	3.70	4.05
Growth Equity.....	5.98	6.54
Guardian Growth.....	7.36	8.05
Investors Growth.....	9.60	10.44
Investors International.....	6.88	7.49
Investors Mutual.....	4.84	5.27
Keystone of Canada.....	7.01	7.70
Le Fonds P.E.P.....	3.66	3.98
Molson M. Fund.....	4.51	4.74
Mutual Bond Income Fund.....	4.92	5.38
Mutual Bond Income Fund.....	4.84	5.06
Mutual Bond Fund.....	8.03	8.35
Mutual Income Fund.....	5.48	5.95
Mutual Growth Fund.....	5.64	6.17
Natural Resources.....	6.74	7.37
Prêt et Revenu.....	6.59	7.20
Radisson R.I.....	3.80	3.80
Regent Fund.....	9.05	9.89
Roy Fund.....	4.69	4.83
Taurus.....	6.36	6.95
United Accumulative.....	10.41	11.38
York Fund.....	4.97	5.43

(Dollars américains)

Affiliated Fund Inc. Com.	8.21	8.81
Boston Fund	8.49	9.21
Bullock Fund Ltd	14.34	15.72
Dividend Shares	3.60	3.95
Dreyfus Fund	13.18	14.38
Fidelity Trend	27.02	29.37
Keystone K2	6.10	6.60
Keystone S1	21.05	22.90
Keystone S4	6.40	6.90
Lexington Research	14.15	15.46
Manhattan Fund	9.59	10.48
Putnam Fund (Growth)	11.39	12.45
Television Electronics	-	-
Wellington Fund	-	-

Rapport				Dividendes				RENDMENT		-- SEMAINE EN COURS			
gains	Prix	hour	bos	payes ind	6 mois	6 mois	6 mois	6 mois	haut	bas	ferme	varia-	
tour	Bene	1987	1988	1987	1988	derrière	derrière	interm.	haut	bas	ture	tions	
4.1	1.2	19.1	51	27	C. A. H.	2.80	2.62						
4.5	14.5	52.4	45	Credit-Pen	2.10	2.10	Drc	3.21					
5.75	1.75			Credit-MG	.65	.65	Fid	7.50					
2.9	2.9			C. St. Labor	.25	.25	Drc	2.25					
2.2	4.3	71.2	51	Clesterbrook	.15	.15	66Dec	1.23	June .40	51.2	51.2	51.2	
11.1	12.1	1.5		C. C. C.	2.25	2.25	66Dec	10.72	June 5.03	44.2	44.2	15.3	
2.1	45.4	33	121.4	C. Crank	.75	.75	66Dec	7.70	June .41	31	30	30	
4.7	16.7	55.4	47	C. Zeller	2.12	2.12	Drc	3.16					
1.5	1.5			C. C. A.	1.25	1.25	66Dec	1.52		15.2	15.2	15.2	
2.9	13.1	14.1	94.4	C. Crust	.45	.45	Ncv	1.10		14	12.1	12.1	
2.9	14.5	5.2	3.00	Cygnus A	.13	.13	66Dec	.23		3.47	3.35	3.35	
5.3	2.2	18.5		" 5 1/2 pld	1.10	1.10	66Dec	2.74		19	19	19	
D													
6.8	6.1	13	71.2	Dale Ross	.60	.60	66Dec	1.45	Sept19m .83	81.2	71.2	81.2	
7.2	9.1	8		" A	.60	.60	66Dec	2.05		81.4	81.4	100	
6.7	15.1	83		Dalexp pld	7.00	7.00	66Dec	20.22	June 4.01	85	91	85	
3.0	3.0	3.0	3.0	De Havill	6.25	6.25	66Dec	59.43		250	300	250	
3.0	4.25	1.60		Delta Elec	.10	.10	66Dec	.41		3.45	3.10	3.30	
				Delta Pan	.10	.10	66Dec	.41		3.80	3.60	4.80	
15.9	22.1	10.4		De'lona	.10	.10	66Dec	1.35	Sept19m1.00	21	21	21	
2.0	22.0	11	6.4	De'nault	.18	.18	May	.50	Nov .331/2	99.2	99.2		
2.5	14.9	45.1	33.1	Dist Soc	1.00	1.00	July	2.49	Jan 1.43	42.7	39.7	39.7	
19.6	65.2	13.4		Doma Pete	.40	.40	Dec	2.51		49	46	47	
DOMINION													
1.9	34.0	16	33.1	D Ang Inv	.33	.33	Apr	.47		15	20		
5.8	85.8	81.4		" pld	5.00	5.00	Apr	29.41		82.1	89		
7.9	6.5	12.1	12.1	D Bridge	1.00	1.00	Oct	1.94		73.1	12.1		
8.0	6.9	12.1	12.1	D. Crust Int	1.25	1.25	66Dec	8.27		75.1	12.1		
7.0	7.1	17.1	81.4	D Coal pld	.60	.60	Mar	5.19	Sept 2.01	15.1	15	15	
2.3	7.6	11	7.4	D. C.	.60	.60	66Dec	1.09		81.4	7.4	7.4	
13.4	13.4			D. C.	1.21	1.21	66Dec	1.57		15.1	15	15	
6.0	31	29.1		" pld	1.75	1.75	66Dec	26.30		29.1	31		
3.8	13.3	4.50	3.05	Dom Fab	.15	.15	66Dec	.32	June .22	4.00	4.50		
7.1	14.1	5.00	4.00	D Foundry	.60	.60	Dec	1.52		15.1	15	15	
1.7	10.5	2.5		" pld	4.75	4.75	Dec	98.26		87	82.7	87	
5.5	9.5	25.8	14	D Glass	.50	.50	Sept	.33		15.1	16	15.1	
5.8	4.1	2.95	20.0	Dom Lime	.70	.70	66Dec	5.38	Sept19m .43	11.1	8	11.1	
4.3	10.5	7.1	.38	D Magnes	.75	.75	Dec	.57		5.1	6.2		
154.2	134.4	81.4		Domco	.55	.55	Dec	.05		9.1	8.1	8.1	
2.2	31.2	15	10	D Scottish	.40	.40	Dec	.32		15	15	15	
6.4		10.5		" pld	2.50	2.50	66Dec	7.92	June 1.21d	10.1	8	9.1	
7.4	13.8	21.4	15	D Stora	.72	.72	Mar	1.16	Sept12m .63	16	15	15	
7.4	13.3	21.4	15	Domtar	1.00	.60	66Dec	.60		8.1	15	15	
6.7	10.1	14.1	10.1	" pld	1.00	1.00	Mar	1.80		15	15	15	
7.4		30	121.4	D Text	1.00	1.00	Mar	1.80	Dec7m .79	104.1	121.4	121.4	
6.8	120	100		Donohue	.40	.40	Mar	329.45		100	100	100	
7.5	8.4	5.4		" pld	1.51	1.51	66Dec	7.06	Sept19m 4.81	17.1	17.1	17.1	
8.7	18.1	17.1		Dover Ind	.80	.80	66Dec	3.44	June .94	15.1	18		
4.5	8.8	19.1	81.4	D. C.	.60	.60	66Dec	3.44		10	10		
6.4	8.8	19.1	81.4	" pld	.60	.60	66Dec	.35		29.1	24.1	24.1	
10.0	17.1	81	21.4	Dupont W	1.00	1.00	Dec	1.30		29.1	24.1	24.1	
5.4	7.8	76	70	Dupont A	3.75	3.75	Dec	224.19		5.1	5.1	5.1	
12.8	25	18		Dylex	.55	.55	July	1.79		23	23	23	
E-F													
31.4	11.4	21	8x	Eagle S	1.00	1.00	66Dec	.35	10.1	11.1			
4.3	8.5	26		East Bk	3.50	3.50	gDec	2.32			22		
4.2	23.1	12.1	9.4	Econ Inv	.44	.44	Dec	5.50		12	11.1	11.1	
6.5	45.1	29.1		" A	2.50	2.50	Dec	.80		38.1	40		
7.5	13.7	37.1	25	Eddy M	2.00	2.00	Dec	1.94		25	25	25	
3.0	21.4			Electra Inv	.54	.54	Feb	.07	June .55d	1.50			
2.2	11.5	17	9.1	Electrohome	.30	.30	66Dec	.79		10	9.1	9.1	
6.9	100	85.1		" pld	5.75	5.75	66Dec	24.74		80	85		
3.9	10.1	23.1		Electrolux	.80	.80	66Dec	2.05		27.1	27.1		
3.0	11.5	20	12.1	Emco	.45	.45	Dec	1.35		15.1	15.1	15.1	
0.6	11.4	16.4	9	Emp Life	.06	.06	66Dec	.88		9.1	9.1	9.1	
10.9	7.4	6.4	4.00	EnHeat A	.50	.50	66Dec	.62		4.15	4.15	4.15	
8.2	4.2	2.5		Erle A	.60	.60	66Dec	1.27		6	7.4		
7.0	7.6	3.00	3.00	Exquisite	.10	.10	June	.86	Aug .21	2.30	3.00		
9.1		9	5.1	" pld	.60	.60	Feb	11.27		4.0	4.0	4.0	
		1.50		" A wts			66Dec	1.41	June 1.04d	1.05	1.05	1.05	
3.7	18.1	10.2	81	Fairbanks-M	3.50	3.50	Dec	5.25		95.1	92.1	95.1	
2.9	22.3	47.1	31.4	Fam Play	1.22	1.22	Dec	2.04		44.1	42.1	44.1	
3.9	16.1	44.1	23	FyFarmer	1.60	1.60	July	2.57		42	42	42	
2.1	1.60			Ft Farms	.10	.10	Oct	.01	Oct7m .13d	1.75	1.55	1.65	
6.2	7.3	7.4	5.4	Fed Grain	.30	.40	July	.89	Jan .18	14	14	14	
5.50	2.25			" pld	.81	.81	Jul	.91		6.1	6.1	6.1	
3.25	3.25			" pld			June13.33d			2.75			
3.0	23.1	14.1	4.90	Fin Collect	.32	.40	Apr	.38	Dec .35	13.1	12.1	12.1	
1.0	24.7	10.1	6.1	Fiscal Inc	.10	.10	Apr	.38		15	15	15	
2.4	6.5	17.1	14	Fittings	.01	.01	Apr	.03		.15	.13		
4.5	2.3	61		Fleet Mfg	.65	.65	66Dec	1.57	Dec .11	1.7	1.7	1.7	
1.1	16			Fleetwood	.40	.40	Dec	.77		1.90	1.65	1.20	
6.4	68.5	59.1	49	Ford U.S.	2.40	2.40	Dec	.38		54.1	53	54.1	
3.0	8.7	18.1	117	Ford Can	5.00	5.00	Dec	19.04		164	161	161	
1.5	9.6	35.1	17	FP	.75	.75	June	2.20	Dec .82	87.1	85	85	
3.2	140	67		" pld	2.75	2.75	June	32.70		87.1	85	85	
12.1	28	16		Fraser C	1.10	1.10	66Dec	1.51	Sept19m .05	18	17	17	
2.7	9.7	9.4	6.50	Frontier	.201	.20	Mar	.62	July .21	7.1	7.1	7.1	
4.0	3.40	2.50		" pld	.75	.75	Mar	.62	Sept .28	2.50	2.30	2.50	
7.4	22	19.1		" A	1.62	1.62	Mar	9.29		16	15.1	16	
4.9	8.8	18	11.4	Fruhauf	.75	.75	Dec	1.74		3.40	3.25	3.25	
11	6.1			" pld	.25	.25				7.1	6.1	6.1	
4.0	6.4	1.10	2.35	Furlong	.20	.10	66Dec	.29		1.25	2.50		
10.1		6	4.50	" pld	.48	.48	66Dec	3.04		4.07	3.50		
		.60	.25	" wts						.33	.50		
G													
4.5	9.8	6.1	5	Gen Baker	.25	.25	Apr	.56	Oct .19	6	5.1	5.1	
29.6	19	7		Gen Dev			61Dec	.54	Sept19m .60	16	17	16	
1.6	11.5	77.4	60	Gen Dyn	1.00	1.00	66Dec	5.59	Sept19m3.99	88	82.1	82.1	
4.6	13.1	95.1	74	Gen Motors	3.80	3.80	66Dec	1.59	June .91	19	20	19	
1.6	11.9	25.1	8.4	Gen Pr A	.31	.31	66Dec	1.59		20	25		
1.4	14.2	25.1	9.1	Gen B	.31	.31	66Dec	1.59		20	25		
6.5		86.1	7.1	GS Warren	5.00	5.00	66Dec	12.49	June .65d	7.1	7.1	7.1	
2.95	1.45			Glenclair	.25	.25	June	.47	June .03	2.25	2.05	2.05	
5.1	7.8	9.1	6.1	Globe A	.35	.36	Mar	.91	Sept .37	4.25	7	4.45	
3.4	11.6	21.4	34	Goodyear	6.00	6.00	Dec	15.07		175	170	170	
5.1	4.7	47.1	143	G. P	2.00	2.00	66Dec	35.52		38.1	38.1	38.1	
9.1	9.1			G. McKay	.61	.61	Jan	.61	July .001d	5.1	5.1	5.1	
7.1	9.9	10		" B	.50	.50	Jan	.71		7	7	7	
7.4		17	14.4	Grafior Fr	1.20	1.20	Jan	.90		15.1			
23	26.5	14.1	11	G. Can Int	.45	.45	Dec	.51		11.1	14.1	14.1	
7.4	42	31		" pld	2.50	2.50	66Dec	6.51		34	34	34	
5.8	14.9	31	16	G. L. P. Cap	1.00	1.00	Dec	1.17		17	16.1	16.1	
6.8	10.6	17.1		G. L. Pow	1.20	1.20	Dec	1.17		18.1	18.1	18.1	
4.6	2.70	1.35	1.35	G. N. Cap			66Dec	.60	Sept19m .35	2.25	2.25	2.25	
7.1	24.1	19		GN&GA of	1.50	1.50	66Dec	.60	June 5.67	20	20	20	
2.6		68.1		G. West Life	.77	1.22	Jan	8.09		51.1	50	50.1	
10	10			G. W. Sagg			Dec	3.37	July .11	.65	.46	.47	
12.2	26	22		G. W. Gas			66Dec	1.82	June 1.82	21.1	21.1	21.1	
6.2	7.2	10.1	7.1	G. W. Ind	.48	.48	Oct	1.82		17.1	17.1	17.1	
4.3	14.0	15	9.1	G. W. Ground	.48	.48	Oct	1.82		17.1	17.1	17.1	
5.0	18.6	26.1	2.13	Grisso	.02	.02	Apr	.25	Oct .15	4.70	4.50	4.50	
2.3	9.5	25	22	GuarCo NA	.60	.60	66Dec	.80	June 1.83	23	30	30	
5.5	10.9	17.1	8.1	Guar Trust	.43.4								

Mattagami Lake Mines

A cause de minerai de plus faible teneur et des prix du zinc, les bénéfices nets de Mattagami Lake Mines

[illegible]

Assurances U.C.C. possède \$390 millions d'assurances en vigueur

ASSURANCES U.C.C. a tenu son assemblée générale annuelle, à Montréal, le 8 mars 1968. Les rapports présentés aux assurés à cette occasion attestent que 1967 a été pour cette Société d'assurance-vie une année de progrès.

Le chiffre des nouvelles affaires s'est élevé en 1967 à \$75,000,000 contre \$54,000,000 en 1966. Le total de l'assurance en vigueur s'élève au 31 décembre 1967 à \$397,000,000 contre \$350,000,000 au 31 décembre 1966, soit une augmentation de 13.4%. Cet encours de la Société est près de sept fois plus élevé qu'il l'était au 31 décembre 1957 et a presque doublé depuis cinq ans.

Les revenus nets

Pendant l'exercice 1967, les revenus nets se sont élevés à \$4,896,008 tandis que les dépenses, incluant les dividendes attribués aux assurés et les augmentations de réserves légales requises, se sont établies à \$4,409,457, laissant un excédent des revenus sur les dépenses (surplus de l'exercice après dividendes aux assurés) de \$486,551. Il est intéressant de noter que le surplus d'opérations des quatre dernières années s'établit à \$3,384,000, soit un montant supérieur à celui des 26 années précédentes écoulées depuis la fondation de la Compagnie.

L'actif total de la Société s'élève au 31 décembre 1967 à \$20,134,826. Il a augmenté de 11.1% pendant l'année et a presque doublé au cours des derniers cinq ans. Le surplus et les réserves spéciales s'élèvent à \$2,288,221, soit une augmentation d'environ 15% par

rapport à l'année précédente. Au cours des quatre dernières années, ce montant a augmenté de \$1, 747,000, soit plus de trois fois le montant du surplus et des réserves spéciales accumulés au cours des 26 années précédentes. Les assurés peuvent certainement envisager

l'avenir avec confiance car ils jouissent d'une protection de tout repos.

Les points saillants suivants, extraits de quelques rapports annuels, permettent de constater les progrès réalisés par la Société au cours des dix dernières années :

	1967	1966	1962	1957
	\$	\$	\$	\$
Assurance nouvelle.....	74,717,986	54,001,393	58,082,921	12,557,173
Assurance en vigueur.....	396,923,873	350,826,136	199,037,515	61,499,290
Actif.....	20,134,826	18,107,332	11,016,601	5,451,589
Revenus.....	4,896,008	4,435,537	3,162,183	1,350,414
Montant versé ou attribué aux assurés.....	3,336,277	3,129,863	2,209,657	989,199
Surplus d'opérations.....	824,982	930,002	286,436	135,827
Réserves spéciales et surplus.....	2,288,221	2,004,903	672,926	341,798

DIVIDENDES

Canadian Industries Ltd.

Les dividendes suivants ont été déclarés au cours d'une réunion du Conseil d'administration de la **Canadian Industries Limited** tenue le 8 mars :

Actions privilégiées: 1-7/8% en fonds canadiens payable le 16 avril 1968 aux actionnaires inscrits le 18 mars 1968.

Actions ordinaires: Un dividende de 12 1/2 cents par action en fonds canadiens payable le 30 avril 1968 aux actionnaires inscrits le 29 mars 1968.

**Canadian Pacific
Investment Ltd.**

Le Conseil d'administration de Canadian Pacific Investments Limited a déclaré un dividende de 2 3/8% (47.5 cents par action) sur les actions privilégiées de 4 3/4% cumulatives, remboursables, convertibles, avec droit de vote, série A de la compagnie, en circulation.

Le dividende, qui représente le premier versement semestriel, est payable le 1er mai 1968 aux actionnaires inscrits à la fermeture des registres le 3 avril 1968.

Il y a en circulation 5,000,000 d'actions privilégiées de la série A.

Résultats

Slater Steel

Les ventes nettes de Slater Steel Industries Ltd. ont été de \$6,301,244 et les bénéfices nets de \$572,392 au cours du premier trimestre le 31 janvier comparativement à \$6,454,858 et des bénéfices de \$608,734 pendant la période correspondante en 1966. Les bénéfices nets par action ont été de 18 cents comparativement à 19 cents en 1967.

**MARION,
ROBIC & ROBIC**

ci-dev ant bu2

MARION, MARION

fondée en 1892

- Brevets d'invention
- Marques de commerce
- Droits d'auteur en tous pays

2100, rue Drummond
MONTREAL 25
Tél.: 288-2152-53-54

Les Affaires, lundi 18 mars 1968

18

Great Canadian Oil Sands Ltd. va produire à plein rendement très prochainement

Le rapport annuel de 1967 publié par la Great Canadian Oil Sands Limited laisse prévoir que les dernières entraves au plein rendement du groupe générateur seront éliminées très prochainement, ce qui permettra aux opérations d'extraction et de traitement entreprises près de Fort McMurray d'atteindre leur plein régime.

Le rapport fait ressortir que, faute d'une alimentation suffisante en vapeur et en puissance motrice, le groupe générateur ne tournait qu'au ralenti depuis le début d'octobre. Les frais de démarrage ont de ce fait accusé une hausse sensible et les revenus qui étaient escomptés des ventes de pétrole, avant la fin de l'année 1967, n'ont pu ainsi se réaliser.

Expériences prometteuses

Le président du conseil d'administration, M. W. Harold Rea, et le président, M. Kenneth F. Heddon, ont également rapporté aux actionnaires que des opérations de grande envergure, mises en route pour de courtes durées, ont amplement démontré que l'équipement d'extraction et de traitement répondait entièrement aux espoirs fondés sur

essais faits dans des conditions réelles d'utilisation. Ils ont précisé que la qualité du rendement donnait entièrement satisfaction, dépassant même les spécifications initiales.

Parlant des négociations entreprises en vue de conclure un accord d'achat à long terme de gaz naturel, ils ont fait remarquer que les résultats obtenus durant les premières opérations ont fait ressortir la possibilité de réduire les frais d'exploitation en utilisant le gaz naturel comme source énergétique supplémentaire dans la préparation industrielle de l'hydrogène et comme carburant d'appoint destiné aux divers autres éléments de l'usine. La construction d'un pipeline d'une longueur de 168 milles pour le transport du gaz naturel, à partir du lac La Biche dans l'Alberta jusqu'à l'usine même, est en voie de réalisation par la firme "Albersun Oil and Gas Ltd." qui en sera propriétaire et en assurera le fonctionnement. Cette société est une filiale de la Sun Oil Company Limited.

La compagnie a poursuivi le déblaiement de sa concession de 4,500 acres durant l'année écoulée, et plus de 6,000,000 de verges cubes de terrain de recouvrement

ont été enlevées des secteurs miniers initiaux.

Le financement

Passant en revue le financement de la compagnie en 1967, ils ont mis en lumière le fait qu'un fonds supplémentaire de \$57,562,000 a été alloué au projet. De ce montant, \$22,000,000 représentent le reliquat du prêt de \$100,000,000 accordé par la maison mère, la Sun Oil Company Limited, aux termes de l'accord passé le 30 septembre 1966. Un total de \$4,487,000 a été emprunté à la Société Centrale d'Hypothèques et de Logements dans le but de financer partiellement les logements construits pour les employés à Fort McMurray. Pour ce qui est du reste, soit \$31,075,000, il provient d'emprunts supplémentaires à court terme. Il est d'ailleurs prévu, ont-ils ajouté, qu'un système de financement à long terme se substituera à une grande partie de ces emprunts ainsi qu'à ceux de la Sun Oil Company Limited, lorsque l'usine fonctionnera dans les conditions prévues et que les termes consentis par le marché financier seront satisfaisants.

La construction de nouveaux logements a progressé de façon excellente, et, en fin d'année, 399 logements étaient terminés et on en prévoit la construction de 50 autres.

À la fin de l'année 1967, les effectifs du personnel de la Great Canadian Oil Sands Limited se trouvaient presque au complet, soit quelque 450 employés d'administration, de bureau et d'exploitation.



Les actions de Velcro Industries Ltd. ont été inscrites mardi à la Bourse de Montréal, lors d'une brève cérémonie qui a marqué l'événement. L'on voit sur la photo de gauche à droite M. Charles B. Neapole, Président de la Bourse de Montréal, M. R. B. Hood, Président du Conseil de Velcro Industries Ltd., signant le Livre d'Or de la Bourse et M. H. W. Davis, C.R., Secrétaire de Velcro.

Les actions de Velcro Industries inscrites à la Bourse de Montréal

Les 3,377,500 actions ordinaires sans valeur nominale, de Velcro Industries Limited ont été inscrites mardi à la cote de la Bourse de Montréal. Une brève cérémonie a marqué l'événement à laquelle assistaient le président du conseil de Velcro, Monsieur Ralph B. Hood, le secrétaire de la compagnie, Monsieur Henry W. Davis, C.R., Monsieur P.M. Turcot, président du Bureau des gouverneurs de la

Bourse de Montréal, et Monsieur Charles B. Neapole, président de la Bourse de Montréal et de la Bourse Canadienne.

Velcro Industries Limited, dont le siège social est à Montréal, a été incorporée en 1957. La compagnie détient les droits exclusifs pour fabriquer et vendre les fermetures Velcro au Canada, dans la Fédération des Antilles et au Honduras britannique. Des filiales à part entières détiennent des droits semblables pour produire et vendre les fermetures Velcro dans presque tous les pays du monde, à l'exception de l'Europe de l'Ouest, du Moyen Orient, de l'Inde et de l'Afrique.

Les deux filiales de la compagnie, Canadian Velcro Ltd. et American Velcro Inc. détiennent les droits pour fabriquer les fermetures au Canada et aux États-Unis respectivement.

Les résultats

Velcro Industries Limited fut créée en 1957 sous le nom de Volok Ltd. et c'est en 1959 que les actions furent offertes au public.

L'entreprise a progressé régulièrement et les ventes ont augmenté à un rythme moyen de 45% au cours des cinq dernières années. Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 1967, le revenu brut s'est élevé à \$7,465,850 et les bénéfices nets à \$3,000,294, ce montant comprend un bénéfice de \$653,494, réalisé sur la vente de valeurs de placement. Les bénéfices par action l'an dernier ont été de \$0.92, comprenant un bénéfice de \$0.20 par action réalisé sur la vente de valeurs de placements.



Gendron & Lefebvre
Arpenteurs-géomètres
Ingénieurs-conseils

ARPENTAGE,
TRAVAUX PUBLICS ET MUNICIPAUX,
MECANIQUE, ELECTRICITE,
STRUCTURE, CALCUL ELECTRONIQUE

Edifice G.L. - Suite 200
1 Place Laval, 384-1260
Laval, P.Q.

GOUDREAU, GAGE ET ASSOCIÉS

4970 PLACE DE LA SAVANE

TÉL: 731-3389 - MONTRÉAL 9

BREVETS MARQUES DE COMMERCE

LES OBLIGATIONS - COURS DE VENDREDI

Semaine finissant à midi le 15 mars 1968

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

Gouvernement du Canada

234	June/67-68	98.90	99.05
5	Oct/68	98.90	99.05
4 1/2	June/68	99.34	99.39
4 1/2	Dec/68	98.65	98.75
5	Apr/69	98.45	98.55
5	July/69	97.55	97.65
5 1/2	Oct/69	98.20	98.30
5 1/2	Dec/69	97.85	97.95
5 1/2	Apr/70	97.60	97.70
5 1/2	July/70	96.20	96.30
3 1/2	May/70	93.50	94.00
3 1/2	Dec/70	97.50	97.60
4 1/4	Sept/72	88.63	88.88
4 1/4	Dec/71	95.50	95.00
6	Apr/71	97.50	97.75
6 1/4	Dec/73	97.38	97.63
5 1/2	Apr/74	88.50	89.05
5	June/74	75.00	75.50
5	Oct/73	89.25	89.75
5 1/2	Oct/74	92.00	93.00
4 1/2	Sept/75	89.75	89.25
3 1/4	Jan/75	75.00	75.50
3 1/4	Oct/79	70.00	70.50
5 1/2	Aug/80	77.50	78.00
4 1/2	Sept/83	75.00	75.50
5	June/88	78.75	79.50
5 1/4	Sept/92	86.38	86.63
5 1/4	May/90	80.50	81.00
3 1/4	Mar/93-94	63.00	65.00
3	Sept/97	47.00	49.00

C.N.R.

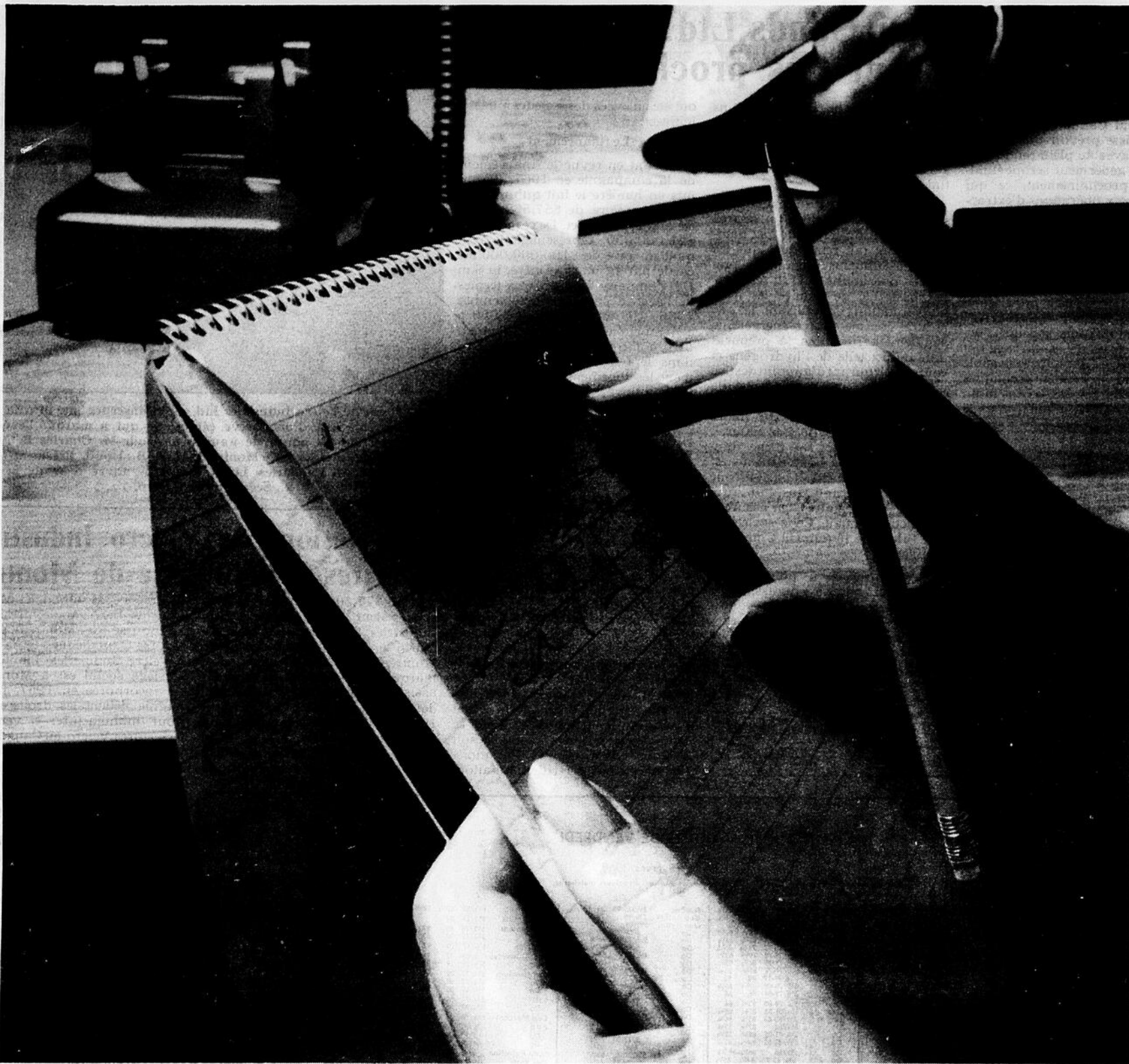
5	May/68	99.60	99.80
2 1/2	Sept/68	94.75	95.25
2 1/2	Jan/71	91.75	92.25
3 1/2	Dec/71	93.75	94.25
3 1/2	Feb/74	82.50	83.25
5	May/77	78.00	80.00
4	Feb/81	72.50	73.50
4	Jan/85	85.00	86.00
5	Oct/87	76.25	77.00

PROVINCIAL

Alta Tel	4 1/2	75-78	78 1/4
Do	5 1/4	79-81	83
Do	5 1/4	83-85	86 1/4
Do	6	82-84	86 1/2
Do	6 1/2	84-86	87 1/2
AMFC	5 1/4	80-82 1/2	81 1/2
Do	5 1/4	83-85	84 1/2
Do	5 1/4	85-87	86 1/2
Do	5 1/4	87-89	88 1/2
Do	5 1/4	89-91	90 1/2
Do	5 1/4	91-93	92 1/2
Do	5 1/4	93-95	94 1/2
Do	5 1/4	95-97	96 1/2
Do	5 1/4	97-99	98 1/2
Do	5 1/4	99-101	100 1/2
Alta Resco	6 1/2	72	78 1/4
Alta Uni Cm	7	72	78 1/4
Br Columbia	3 1/2	71	77 1/4
BC Elec 'E'	3 1/2	75	80 1/4
Do 'H'	4 1/2	77	82 1/4
Do 'I'	4 1/2	79	84 1/4
Do 'J'	4 1/2	81	86 1/4
Do 'K'	4 1/2	83	88 1/4
Do 'L'	4 1/2	85	90 1/4
Do 'M'	4 1/2	87	92 1/4
Do 'N'	4 1/2	89	94 1/4
Do 'O'	4 1/2	91	96 1/4
Do 'P'	4 1/2	93	98 1/4
BC Elec 'A'	4 1/2	86	91 1/4
Do 'B'	4 1/2	88	93 1/4
Do 'C'	4 1/2	90	95 1/4
Do 'D'	4 1/2	92	97 1/4
Do 'E'	4 1/2	94	99 1/4
Do 'F'	4 1/2	96	101 1/4
Do 'G'	4 1/2	98	103 1/4
Do 'H'	4 1/2	100	105 1/4
Do 'I'	4 1/2	102	107 1/4
Do 'J'	4 1/2	104	109 1/4
Do 'K'	4 1/2	106	111 1/4
Do 'L'	4 1/2	108	113 1/4
Do 'M'	4 1/2	110	115 1/4
Do 'N'	4 1/2	112	117 1/4
Do 'O'	4 1/2	114	119 1/4
Do 'P'	4 1/2	116	121 1/4
Do 'Q'	4 1/2	118	123 1/4
Do 'R'	4 1/2	120	125 1/4
Do 'S'	4 1/2	122	127 1/4
Do 'T'	4 1/2	124	129 1/4
Do 'U'	4 1/2	126	131 1/4
Do 'V'	4 1/2	128	133 1/4
Do 'W'	4 1/2	130	135 1/4
Do 'X'	4 1/2	132	137 1/4
Do 'Y'	4 1/2	134	139 1/4
Do 'Z'	4 1/2	136	141 1/4

Manitoba

Man. Hydro	51/2	68-69	68 1/2
Do	51/2	70-71	70 1/2
Do	51/2	72-73	72 1/2
Do	51/2	74-75	74 1/2
Do	51/2	76-77	76 1/2
Do	51/2	78-79	78 1/2
Do	51/2	80-81	80 1/2
Do	51/2	82-83	82 1/2
Do	51/2	84-85	84 1/2
Do	51/2	86-87	86 1/2
Do	51/2	88-89	88 1/2
Do	51/2	90-91	90 1/2
Do	51/2	92-93	92 1/2
Do	51/2	94-95	94 1/2
Do	51/2	96-97	96 1/2
Do	51/2	98-99	98 1/2
Do	51/2	100-101	100 1/2
Do	51/2	102-103	102 1/2
Do	51/2	104-105	104 1/2
Do	51/2	106-107	106 1/2
Do	51/2	108-109	108 1/2
Do	51/2	110-111	110 1/2
Do	51/2	112-113	112 1/2
Do	51/2	114-115	114 1/2
Do	51/2	116-117	116 1/2
Do	51/2	118-119	118 1/2
Do	51/2	120-121	120 1/2
Do	51/2	122-123	122 1/2
Do	51/2	124-125	124 1/2
Do	51/2	126-127	126 1/2
Do	51/2	128-129	128 1/2
Do	51/2	130-131	130 1/2
Do	51/2	132-133	132 1/2
Do	51/2	134-135	134 1/2
Do	51/2	136-137	136 1/2
Do	51/2	138-139	138 1/2
Do	51/2	140-141	140 1/2
Do	51/2	142-143	142 1/2
Do	51/2	144-145	144 1/2
Do	51/2	146-147	146 1/2
Do	51/2	148-149	148 1/2
Do	51/2	150-151	150 1/2
Do	51/2	152-153	152 1/2
Do	51/2	154-155	154 1/2
Do	51/2	156-157	156 1/2
Do	51/2	158-159	158 1/2
Do	51/2	160-161	160 1/2
Do	51/2	162-163	162 1/2
Do	51/2	164-165	164 1/2
Do	51/2	166-167	166 1/2
Do	51/2	168-169	168 1/2
Do	51/2	170-171	170 1/2
Do	51/2	172-173	172 1/2
Do	51/2	174-175	174 1/2
Do	51/2	176-177	176 1/2
Do	51/2	178-179	178 1/2
Do	51/2	180-181	180 1/2
Do	51/2	182-183	182 1/2
Do	51/2	184-185	184 1/2
Do	51/2	186-187	186 1/2
Do	51/2	188-189	188 1/2
Do	51/2	190-191	190 1/2
Do	51/2	192-193	192 1/2
Do	51/2	194-195	194 1/2
Do	51/2	196-197	196 1/2
Do	51/2	198-199	198 1/2
Do	51/2	200-201	200 1/2
Do	51/2	202-203	202 1/2
Do	51/2	204-205	204 1/2
Do	51/2	206-207	206 1/2
Do	51/2	208-209	208 1/2
Do	51/2	210-211	210 1/2
Do	51/2	212-213	212 1/2
Do	51/2	214-215	214 1/2
Do	51/2	216-217	216 1/2
Do	51/2	218-219	218 1/2
Do	51/2	220-221	220 1/2
Do	51/2	222-223	222 1/2
Do	51/2	224-225	224 1/2
Do	51/2	226-227	226 1/2
Do	51/2	228-229	228 1/2
Do	51/2	230-231	230 1/2
Do	51/2	232-233	232 1/2
Do	51/2	234-235	234 1/2
Do	51/2	236-237	236 1/2
Do	51/2	238-239	238 1/2
Do	51/2	240-241	240 1/2
Do	51/2	242-243	242 1/2
Do	51/2	244-245	244 1/2
Do	51/2	246-247	246 1/2
Do	51/2	248-249	248 1/2
Do	51/2	250-251	250 1/2
Do	51/2	252-253	252 1/2
Do	51/2	254-255	254 1/2
Do	51/2	256-257	256 1/2
Do	51/2	258-259	258 1/2
Do	51/2	260-261	260 1/2
Do	51/2	262-263	262 1/2
Do	51/2	264-265	264 1/2
Do	51/2	266-267	266 1/2
Do	51/2	268-269	268 1/2
Do	51/2	270-271	270 1/2
Do	51/2	272-273	272 1/2
Do	51/2	274-275	274 1/2
Do	51/2	276-277	276 1/2
Do	51/2	278-279	278 1/2
Do	51/2	280-281	280 1/2
Do	51/2	282-283	282 1/2
Do	51/2	284-285	284 1/2
Do	51/2	286-287	286 1/2
Do	51/2	288-289	288 1/2
Do	51/2	290-291	290 1/2
Do	51/2	292-293	292 1/2
Do	51/2	294-295	294 1/2
Do	51/2	296-297	296 1/2
Do	51/2	298-299	298 1/2
Do	51/2	300-301	300 1/2
Do	51/2	302-303	302 1/2
Do	51/2	304-305	304 1/2
Do	51/2	306-307	306 1/2
Do	51/2	308-309	308 1/2
Do	51/2	310-311	310 1/2
Do	51/2	312-313	312 1/2
Do	51/2	314-315	314 1/2
Do	51/2	316-317	316 1/2
Do	51/2	318-319	318 1/2
Do	51/2	320-321	320 1/2
Do	51/2	322-323	322 1/2
Do	51/2	324-325	324 1/2
Do	51/2	326-327	326 1/2
Do	51/2	328-329	328 1/2
Do	51/2	330-331	330 1/2
Do	51/2	332-333	332 1/2
Do	51/2	334-335	334 1/2
Do	51/2	336-337	336 1/2
Do	51/2	338-339	338 1/2
Do	51/2	340-341	340 1/2
Do	51/2	342-343	342 1/2
Do	51/2	344-345	344 1/2
Do	51/2	346-347	346 1/2
Do	51/2	348-349	348 1/2
Do	51/2	350-351	350 1/2
Do	51/2	352-353	352 1/2
Do	51/2	354-355	354 1/2
Do	51/2	356-357	356 1/2
Do	51/2	358-359	358 1/2
Do	51/2	360-361	360 1/2
Do	51/2	362-363	362 1/2
Do	51/2	364-365	364 1/2
Do	51/2	366-367	366 1/2
Do	51/2	368-369	368 1/2
Do	51/2	370-371	370 1/2
Do	51/2	372-373	372 1/2
Do	51/2	374-375	374 1/2
Do	51/2	376-377	376 1/2
Do	51/2	378-379	378 1/2
Do	51/2	380-381	380 1/2
Do	51/2	382-383	382 1/2
Do	51/2	384-385	384 1/2
Do	51/2	386-387	386 1/2
Do	51/2	388-389	388 1/2
Do	51/2	390-391	390 1/2
Do	51/2	392-393	392 1/2
Do	51/2	394-395	394 1/2
Do	51/2	396-397	396 1/2
Do	51/2	398-399	398 1/2
Do	51/2	400-401	400 1/2
Do	51/2	402-403	402 1/2
Do	51/2	404-405	404 1/2
Do	51/2	406-407	406 1/2
Do	51/2	408-409	408 1/2
Do	51/2	410-411	410 1/2
Do	51/2	412-413	412 1/2
Do	51/2	414-415	414 1/2
Do	51/2	416-417	416 1/2
Do	51/2	418-419	418 1/2
Do	51/2	420-421	420 1/2
Do	51/2	422-423	422 1/2
Do	51/2	424-425	424 1/2
Do	51/2	426-427	426 1/2
Do	51/2	428-429	428 1/2
Do	51/2	430-431	430 1/2
Do	51/2	432-433	432 1/2
Do	51/2	434-435	434 1/2
Do	51/2	436-437	436 1/2
Do	51/2	438-439	438 1/2
Do	51/2	440-441	440 1/2
Do	51/2	442-443	442 1/2
Do	51/2	444-445	444 1/2
Do	51/2	446-447	446 1/2
Do	51/2	448-449	448 1/2
Do	51/2	450-451	450 1/2
Do	51/2	452-453	452 1/2
Do	51/2	454-455	454 1/2
Do	51/2	456-457	456 1/2
Do	51/2	458-459	458 1/2
Do	51/2	460-461	460 1/2
Do	51/2	462-463	462 1/2
Do	51/2	464-465	464 1/2
Do	51/2	466-467	466 1/2
Do	51/2	468-469	468 1/2
Do	51/2	470-471	470 1/2
Do	51/2	472-473	472 1/2
Do	51/2	474-475	474 1/2
Do	51/2	476-477	476 1/2
Do	51/2	478-479	478 1/2
Do	51/2	480-481	480 1/2
Do	51/2	482-483	482 1/2
Do	51/2	484-485	484 1/2
Do	51/2	486-487	486 1/2
Do	51/2	488-489	488 1/2
Do	51/2	490-491	490 1/2
Do	51/2	492-493	492 1/2
Do	51/2	494-495	494 1/2
Do	51/2	496-497	496 1/2
Do	51/2	498-499	498 1/2
Do	51/2	500-501	500 1/2
Do	51/2	502-503	502 1/2
Do	51/2	504-505	504 1/2
Do	51/2	506-507	506 1/2
Do	51/2	508-509	508 1/2
Do	51/2	510-511	510 1/2
Do	51/2	512-513	512 1/2
Do	51/2	514-515	514 1/2
Do	51/2	516-517	516 1/2
Do	51/2	518-519	518 1/2
Do	51/2	520-521	520 1/2
Do	51/2	522-523	522 1/2
Do	51/2	524-525	524 1/2
Do	51/2	526-527	526 1/2
Do	51/2	528-529	528 1/2
Do	51/2	530-531	530 1/2
Do	51/2	532-533	532 1/2
Do	51/2	534-535	534 1/2
Do	51/2	536-537	536 1/2
Do	51/2	538-539	538 1/2
Do	51/2	540-541	540 1/2
Do	51/2	542-543	542 1/2
Do	51/2	544-545	544 1/2
Do	51/2	546-547	546 1/2
Do	51/2	548-549	548 1/2
Do	51/2	550-551	550 1/2
Do	51/2	552-553	552 1/2
Do	51/2	554-555	554 1/2
Do	51/2	556-557	556 1/2
Do	51/2	558-559	558 1/2
Do	51/2	560-561	560 1/2
Do	51/2	562-563	562 1/2
Do	51/2	564-565	564 1/2
Do	51/2	566-567	566 1/2
Do	51/2	568-569	568 1/2
Do	51/2	570-571	570 1/2
Do	51/2	572-573	572 1/2
Do	51/2	574-575	574 1/2
Do	51/2	576-577	576 1/2
Do	51/2	578-579	578 1/2
Do	51/2	580-581	580 1/2
Do	51/2	582-583	582 1/2
Do	51/2	584-585	584 1/2
Do	51/2	586-587	586 1/2
Do	51/2	588-589	588 1/2
Do	51/2	590-591	590 1/2
Do	51/2	592-593	592 1/2
Do	51/2	594-595	594 1/2
Do	51/2	596-597	596 1/2
Do	51/2	598-599	598 1/2
Do	51/2	600-601	600 1/2
Do	51/2	602-603	602 1/2
Do	51/2	604-605	604 1/2
Do	51/2	606-607	606 1/2
Do	51/2	608-609	608 1/2
Do	51/2	610-611	610 1/2
Do	51/2	612-613	612 1/2
Do	51/2	614-615	614 1/2
Do	51/2	616-617	616 1/2
Do	51/2	618-619	618 1/2
Do	51/2	620-621	620 1/2
Do	51/2	622-623	622 1/2
Do	51/2	624-625	624 1/2
Do	51/2	626-627	626 1/2
Do	51/2	628-629	628 1/2
Do	51/2	630-631	630 1/2
Do	51/2	632-633	632 1/2
Do	51/2	634-635	634 1/2
Do	51/2	636-637	636 1/2
Do	51/2	638-639	638 1/2
Do	51/2	640-641	640 1/2
Do	51/2	642-643	642 1/2
Do	51/2	644-645	644 1/2



Pourquoi faut-il qu'un appel téléphonique vous immobilise tous deux...

... et provoque ce moment de frustration? Votre secrétaire est assise, attendant que vous ayez terminé votre appel. Entre-temps, elle a, dans sa machine à écrire, une lettre à moitié terminée. Son travail de classement accuse du retard et elle n'a pas encore eu le temps de réserver votre billet d'avion pour demain. Vous lui faites perdre son temps et vous en êtes tous deux conscients.

Mais ceci ne constitue en fait, que le niveau supérieur de l'inefficacité. Il est apparent, tout comme la partie d'un iceberg qui émerge de l'eau. Le véritable manque d'efficacité cependant, atteint des proportions que vous ne pouvez évaluer du premier coup d'oeil.

Vous en constatez les effets dans l'analyse des frais toujours croissants de l'administration du bureau. Il va de soi que les coûts augmentent également dans les services de production, mais à un rythme différent.

Saviez-vous que chaque lettre d'affaires que vous expédiez vous coûte \$2.49, soit le double de ce qu'elle coûtait il y a douze ans? Pourquoi? Parce que le monde des affaires ne s'adapte pas aux exigences de l'heure. Le cadre, en général, rédige encore une bonne partie de sa correspondance à la main, à 10 mots à la minute, même s'il possède la capacité de penser cinquante fois plus rapidement. Et lorsque ses fonctions sont plus importantes, on lui assigne une secrétaire pour prendre sa dictée. C'est déjà une amélioration, mais est-ce bien la solution?

Analysons les faits: cette jeune fille produit de la correspondance à un rythme équivalant au cinquième de son potentiel. Elle a été embauchée à la suite d'un test exigeant

60 mots à la minute. Actuellement, au cours de sa journée de travail, sa production s'établit, en moyenne, à 12 mots à la minute. Elle consacre le reste de son temps à prendre de la dictée, à reviser ses notes sténographiques en compagnie de son patron, à produire brouillon après brouillon corrigeant une erreur par-ci par-là, opérations qui ont toutes trait à la routine normale du travail de bureau, mais qui sont en grande partie superflues.

Il existe une alternative: le système IBM de traitement des mots. Il est formé d'un ensemble approprié de machines à écrire et à dicter. On pourrait l'appeler "équipement d'entrée et sortie". Il permet à votre directeur de service de concrétiser ses idées à la cadence de plus de 40 mots à la minute et accorde à sa secrétaire une période ininterrompue pour les transposer sur papier, sous forme définitive. Il peut même inclure un appareil tout à fait spécial appelé machine à écrire Selectric à bande magnétique qui lui permettra de transposer automatiquement son brouillon en copie finie.

Et il signifie, entre autres, que votre directeur de service n'immobilise plus personne lorsqu'il répond au téléphone. Renseignez-vous sur ce système. Téléphonnez, sur-le-champ, à votre représentant de la division Matériel de Bureau IBM. Et n'ayez aucune crainte: votre appel n'immobilisera pas sa secrétaire à lui.

considérez-nous comme un succédané du temps

IBM
International Business Machines Company Limited
DIVISION MATÉRIEL DE BUREAU