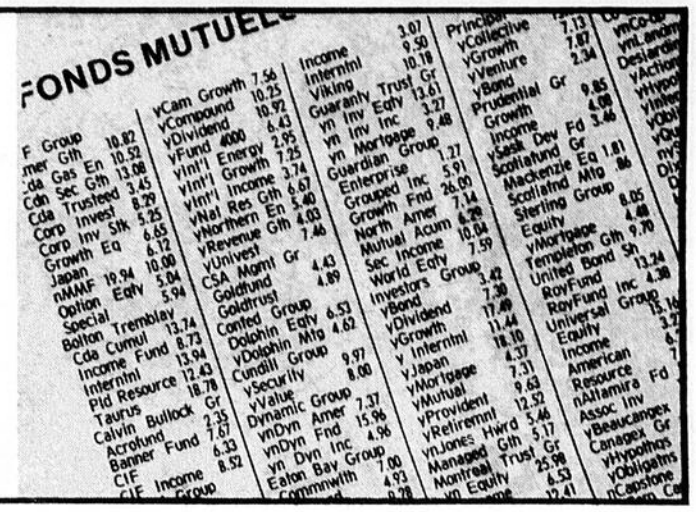
Dans notre section FINANCE cette semaine

Fonds mutuels: surveillez les frais d'administration

Les frais de gestion imposés par les administrateurs des 86 fonds mutuels vendus au Canada varient de 0,74% à 2% de l'actif moyen net. Les fonds de placement du Trust Général, le Fonds d'obligations Canagex, le Fonds de placement Equilibré McLean et le Canadian Trusteed Income Fund présentent les ratios de dépenses de gestion les plus faibles. **p. 21**



• commerçants • propriétaires
• locataires • automobilistes
En toute assurance avec
LA COMPAGNIE D'ASSURANCES
BÉLAIR
ASSURANCES GÉNÉRALES
Région de Montréal:
270-9111
Plus de 30 succursales au Québec

Le + de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
Montréal, 29 août 1981 Vol. LIII No 34 32 pages 75¢

POUR VOUS ABONNER 842-6491



Les Caisses d'entraide

Que signifie vraiment la relance pour les 375 000 membres?

pp. 3-4-5



Justin Dugal, président de la Fédération des Caisses d'entraide économique du Québec

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Avec les Bronfman, Desmarais et Reichmann

Québec, un des 4 grands capitalistes forestiers

p. 7

Selon un document confidentiel

Le budget Parizeau réduit de 37% les revenus de l'Hydro

p. 8



Jacques Parizeau

FISCALITÉ

Votre entreprise subit des pertes en ces temps difficiles? Tirez-en le maximum ! Notre collaborateur, Sylvain Monarque, vous dit comment y parvenir.

p. 16

FINANCES PERSONNELLES

L'actuaire Claude Garcia vous propose une formule pour adoucir l'impact de la hausse des taux d'intérêt hypothécaires sur votre versement mensuel: conclure une entente avec votre prêteur pour capitaliser une partie des intérêts.

p. 17

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Les conventions collectives signées au cours des trois derniers mois prévoient des hausses salariales de 12% par année. Mais si l'on tient compte de la baisse de la productivité au pays, les coûts réels de la main-d'oeuvre croîtront de 15% cette année. Jean-Paul Gagné explique.

p. 20

Quand j'ai voulu moderniser mes laboratoires, on s'est interrogé sur ma santé financière.

C'est la BFD qui m'a aidé.

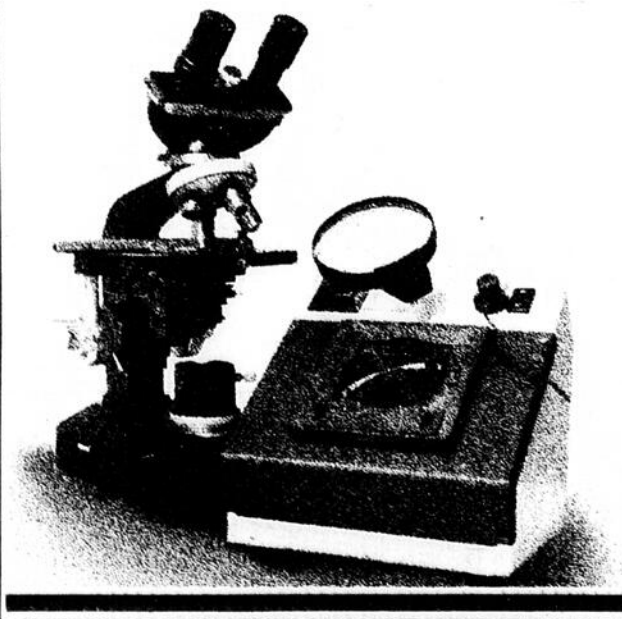


M. J.-P. Duruisseau, président
Institut de bio-endocrinologie Inc.

"Depuis sa création, mon entreprise faisait de bonnes affaires. En 1970, pour rester concurrentiel, je devais moderniser mes laboratoires.

Il me fallait beaucoup d'argent, rapidement, pour financer cette modernisation si importante pour moi. Les organismes financiers que j'ai consultés hésitaient. C'est la Banque fédérale de développement qui a cru en moi et m'a fait confiance. Elle m'a prêté l'argent nécessaire à l'achat de l'équipement électronique qu'il me fallait, selon un mode de financement adapté à mes besoins et à mes capacités. Depuis, la BFD m'a aidé à deux autres reprises pour agrandir et consolider mon entreprise et elle m'a fourni des services de gestion-conseil tout au long de mon expansion. En tout, la Banque m'a avancé plus de 700 000$.

Aujourd'hui, même si les autres institutions financières me considèrent d'un oeil positif, je sais que je peux toujours me fier à la BFD, à ses moyens et à ses conseils."



BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT
FEDERAL BUSINESS DEVELOPMENT BANK

Une banque à la mesure de vos ambitions

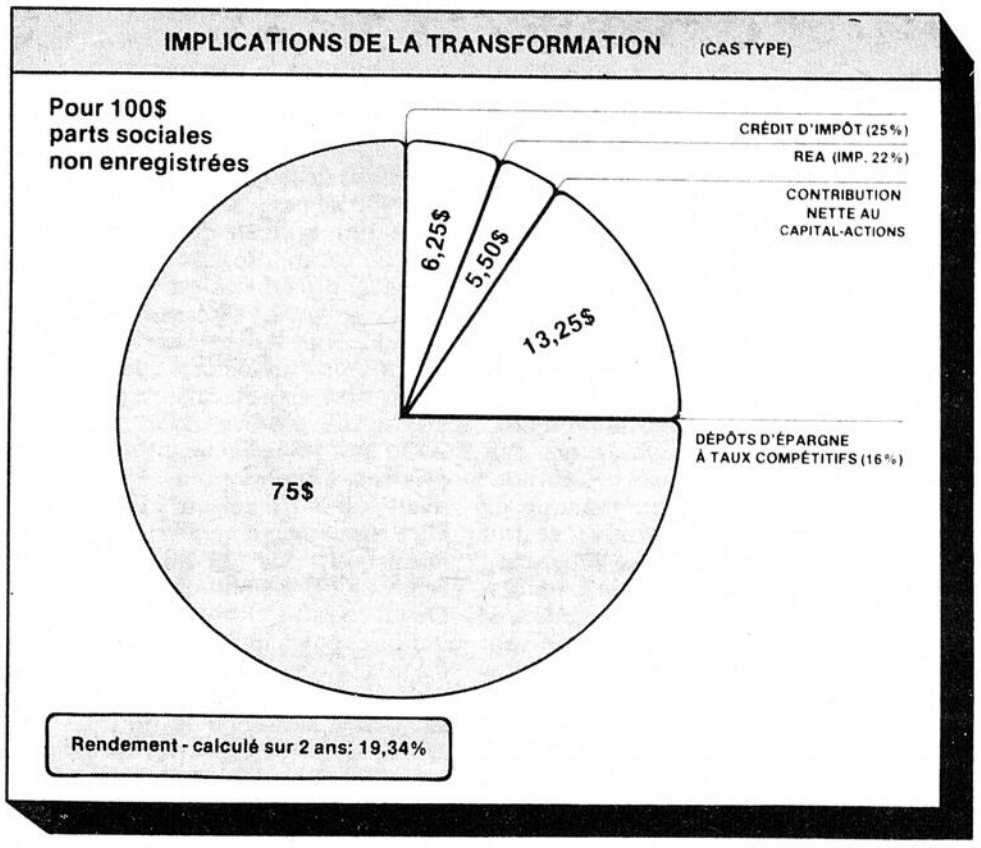
Canada

Dépôt garanti 5 ans taux annuel 18½%

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

Les Caisses d'entraide économique

Que signifie le plan de relance pour les membres?



Si le plan de relance des Caisses d'entraide est principalement l'oeuvre de spécialistes extérieurs, ce sont les 375 000 membres de l'entraide économique qui en disposeront.

En effet, chaque caisse devra tenir d'ici le 28 février 1982 une assemblée générale spéciale au cours de laquelle 75% des membres présents devront dire "oui" au plan de relance pour que la caisse soit transformée en société à capital-actions conformément au plan de relance.

Que signifiera ce plan de relance pour le membre d'une caisse d'entraide?

Pour répondre à cette question, reportons-nous au 1er mars 1982 dans une caisse qui a répondu positivement au plan de relance soumis par la Fédération et accepté par le gouvernement du Québec.

Le membre

Le membre de la caisse d'entraide n'est plus un sociétaire de coopérative, mais un actionnaire d'une corporation.

Le membre n'a plus de parts sociales, mais on lui a donné des dépôts à terme assurés jusqu'à concurrence de 20 000$ par la **Régie de l'assurance-dépôts du Québec** et des actions votantes de sa caisse. 75% de son avoir sera transformé en dépôts à terme et 25% en capital-actions.

On ne permettra pas aux membres de retirer tout de suite le 1er mars 1982 les nouveaux dépôts à terme ainsi acquis pour ne pas mettre la caisse dans une situation difficile. On demandera plutôt aux membres d'acheter des dépôts à terme pour une période donnée, par exemple six mois, un an, deux ans, etc, et ces dépôts seront entièrement encaissables à l'expiration du certificat.

Réduction d'impôt

Le capital-actions acquis par les membres donnera droit à deux réductions d'impôt. Le montant total versé à l'achat de capital-actions sera admis au Régime d'épargne-actions et sera entièrement déduit du revenu imposable au même titre que l'épargne-retraite et l'épargne-logement. De plus, 25% de ce montant sera remboursé par le gouvernement à titre de crédit d'impôt au même titre que l'achat de capital-actions dans les sodeqs.

Ces avantages fiscaux réduiront de moitié le coût de l'achat du capital-actions pour un membre qui aurait un taux d'imposition marginal de 25% sur son impôt provincial. Par conséquent, ce même membre n'aura à payer net que 50$ pour l'achat de chaque tranche de 100$ de capital-actions.

Ces stimulants fiscaux coûteront au gouvernement du Québec entre 85 et 90 millions $. En d'autres termes, si toutes les caisses acceptent le plan de relance, les membres n'auront à payer que 110 à 115 millions $ nets pour l'acquisition de 200 millions $ de capital-actions.

La transformation de la structure de capital des caisses d'entraide devrait procurer pour les deux premières années un rendement annuel net de 19,34% pour tout membre imposé au Québec à un taux marginal de 22% et à la condition que l'intérêt payé sur les certificats de dépôts soit de 16%.

Au terme des deux premières années, les actions de la caisse pourront être transférées dans un REER autogéré, permettant une réduction supplémentaire d'impôt de 50% du montant souscrit pour quiconque est imposé à un taux marginal d'impôt fédéral et provincial de 50%.

Comment décider?

Chaque membre de chaque caisse devra donc décider en fonction de la situation particulière à sa caisse et en fonction de la capacité de sa caisse de rémunérer son capital (dépôts à terme et capital-actions) de façon concurrentielle avec les autres institutions.

En outre, le membre pourra prendre en considération certains facteurs externes qui n'ont rien à voir avec le rendement immédiat qu'il pourra obtenir sur ses épargnes.

La Caisse d'entraide continuera par exemple à être une institution financière proprement régionale et continuera sans doute de jouer un rôle important dans le financement des entreprises du milieu. L'actionnaire d'une caisse contribuera davantage au développement de son milieu en achetant des actions d'une caisse d'entraide que s'il investit dans une grande corporation nationale. De plus, en acquérant des actions d'une entreprises, on investit souvent à moyen et à long terme.

Bien sûr, l'investissement dans le capital-actions d'une caisse d'entraide n'aura pas la même liquiditéqu'uncertificat de dépôt.

A cela, M. **Justin Dugal**, président de la Fédération des caisses d'entraide, répond qu'il sera possible de développer un marché secondaire pour les actions des caisses et qu'un comité sera bientôt formé à cette fin de concert avec la **Bourse de Montréal**.

L'avantage des caisses d'entraide sur les sodeqs sera de gagner régulièrement des revenus sur la totalité de leurs actifs et de pouvoir payer des dividendes sur leur capital-actions (possiblement à partir de la troisième année). Pour les caisses qui pourront rémunérer rapidement leur capital-actions en versant des dividendes, il sera possible de créer un marché secondaire pour leurs actions; un actionnaire pourra alors vendre sur le marché son avoir dans sa caisse au moment où il le jugera opportun.

La liquidation

Par contre, les membres des caisses auront aussi la liberté de décider d'ici le 28 février de liquider leur caisse. Cette décision sera prise dans toute caisse où plus de 25% des membres présents à une assemblée générale spéciale refuseront le plan de relance.

La liquidation signifiera la vente des actifs de la caisse et la redistribution du produit net de ces actifs au prorata des contributions de chaque membre dans le capital social de la caisse. La liquidation d'une caisse pourra se faire sur une période de quelques années puisqu'il n'est pas toujours facile de réaliser rapidement des actifs tout en veillant aux meilleurs intérêts des propriétaires.

Même si la Fédération n'a offert aux caisses aucune autre avenue que le plan de relance ou la liquidation, les membres des caisses peuvent toutefois envisager d'autres possibilités, dont les affiliations à d'autres institutions financières.

Une caisse d'entraide pourrait par exemple décider de se transformer en caisse populaire ou en caisse d'établissement et s'affilier à la fédération du même nom; de même, une caisse pourrait devenir une succursale de banque, mais dans ce cas les membres ne seraient plus que des déposants.

Pour M. Dugal, ces solutions ne sont aucunement comparables avec le plan de relance puisque celui-ci conserve aux membres des caisses un pouvoir de décision sur l'orientation de leur institution et que ces derniers pourront continuer de faire ce qu'ils faisaient auparavant, à savoir financer les PME et promouvoir le développement de leur milieu.

Recruteurs

D'ici le 28 février, aucun membre ne pourra toutefois retirer les sommes plaçées sur la forme de parts sociales; la possibilité d'arrêter les paiements préautorisés à la banque ou à la caisse pop existe toujours, mais seulement 5% des membres l'ont fait. Les dépôts à terme restent retirables à leur échéance.

Le recrutement à commissions (4,5% du montant souscrit payé par le futur membre au moment de la souscription) est arrêté.

Les recruteurs se retrouvent donc dans la très grande majorité sans travail. Certains demeureront des salariés de leur caisse pour servir de point de contact avec les membres. Au lendemain du 28 février, ils deviendront des "conseillers en épargne".

Ils vendront les produits d'épargne des nouvelles caisses, y compris des plans d'épargne systématique. "Il n'est pas question d'arrêter la vente de plans d'épargne systématique, mais le système de rémunération sera modifié pour inclure une combinaison de salaires et de commissions", a affirmé M. Dugal aux AFFAIRES.

"Pouvez-vous entrevoir la vente d'assurance-vie sans commissions? Nous aussi, nous aurons une forme de rémunération pour stimuler nos vendeurs. On ne peut pas se passer de ce système de cuillette de fonds. On en a besoin", a-t-il encore affirmé.

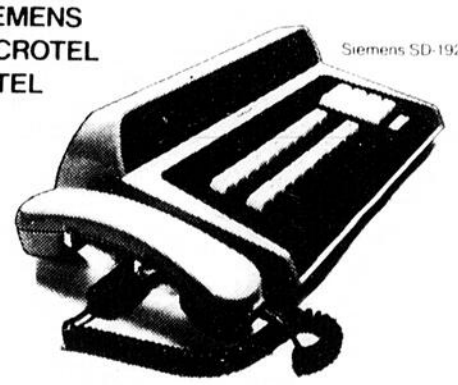
JEAN-PAUL GAGNE

l'économophone

Avec le nouveau système révolutionnaire de **Tomatey** Ltée et la décision du CRTC Nº 80-13, vous pouvez maintenant devenir propriétaire de votre système téléphonique et réduire ainsi vos coûts d'opérations en télécommunication de plus de 55% selon votre réseau.

Tomatey Ltée est distributeur agréé de

- SIEMENS
- MICROTEL
- MITEL


Siemens SD-192

Laissez nos spécialistes vous élaborer le système téléphonique adapté à vos besoins.

TOMATEY Ltée

- consultation • vente — location
- installation – service – entretien
- gestion continue

349 Danis, Case postale 38
Valleyfield, Qué. J6S 1M3
(514) 371-3629

EDITORIAL

Caisses d'entraide

Le plan de relance vaut d'être essayé

En se rendant la semaine dernière à Alma, le berceau de l'entraide économique, la très grande majorité des délégués des 76 caisses d'entraide du Québec ne savaient rien des décisions capitales qu'ils auraient à prendre.

En quelques heures, on leur a demandé d'appuyer les plans de redressement et de relance préparés par la brochette d'experts montréalais recrutés par leur nouveau président, Justin Dugal, un C.A. de 56 ans de Grand'Mère, et de céder à leur fédération une dizaine de millions de dollars qui auraient dû revenir aux caisses sous la forme d'intérêts.

En outre, les délégués ont rejeté du revers de la main la formule coopérative sans même en discuter le bien-fondé, décidé sans enthousiasme de transformer leurs caisses en sociétés à capital-actions et entériné sans broncher les choix du président pour combler les vacances au conseil d'administration.

Cet abandon des délégués à l'espoir que représentent maintenant Justin Dugal et son équipe ne peut s'expliquer que par la profonde inquiétude qui habitait la plupart des délégués sur l'avenir du mouvement fondé par feu Jacques Gagnon.

Les délégués pouvaient difficilement dire non aux 85 à 90 millions $ qu'injectera via la fiscalité le gouvernement du Québec pour relancer les caisses d'entraide.

Cette injection d'argent était possiblement la seule solution au problème fondamental des caisses, à savoir le manque de liquidités pour rémunérer de façon concurrentielle les épargnes des membres.

On peut arguer longtemps sur le fait que le capital social d'une caisse d'entraide est du capital de risque et n'a pas à être nécessairement rémunéré, mais c'est la tolérance des institutions gouvernementales qui a permis que 375 000 personnes placent leurs économies dans les caisses d'entraide en pensant acquérir des dépôts d'épargne assurés comme ils en ont dans les caisses d'épargne, les banques et les fiducies.

Il ne mènerait nulle part d'accuser les caisses d'entraide d'avoir trompé des dizaines de milliers de petits épargnants, d'avoir organisé et encouragé un système de vente à pression de plans d'épargne, d'avoir mal administré certains actifs des membres comme en témoignent éloquemment certains investissements et la perte de 2,5 millions $ subie par la Fédération et d'avoir toléré certains conflits d'intérêt.

Si certains dirigeants ont péché par excès d'enthousiasme et par un manque de rigueur administrative, le fait important aujourd'hui, c'est que les économies de centaines de milliers de petits investisseurs et d'épargnants sont dans des institutions à l'avenir précaire.

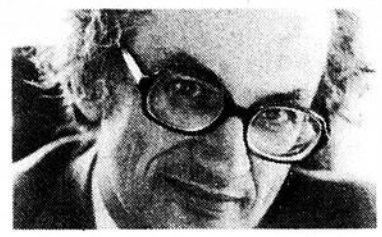
Une solution audacieuse et adaptée aux besoins des caisses a été conçue par des personnes compétentes. Pour les membres, elle est à la fois une occasion de bénéficier d'avantages fiscaux importants tout en continuant de demeurer propriétaires de leur institution.

Parallèlement à cette transformation radicale de la structure de capital de la caisse, la nouvelle direction s'est fermement engagée à exercer un plus grand leadership sur les opérations financières de la fédération et des caisses et à mettre de l'ordre dans une boîte qui, non seulement avait pris de l'embonpoint, mais avait toléré un certain laisser-aller. Cet engagement est aussi important que le plan de relance lui-même et Justin Dugal semble l'homme tout indiqué pour imposer l'encadrement nécessaire.

Les succès qu'il a obtenus à la Société nationale de fiducie et le style de gestion qu'il impose graduellement lui permettent déjà d'exercer beaucoup de leadership sur la direction que prend le mouvement de l'entraide économique.

La solution qu'il propose aux membres des caisses mérite d'être étudiée attentivement parce qu'elle assure les caisses d'un capital permanent et qu'elle leur permet de continuer à jouer le rôle d'agent de développement régional qu'elles se sont toujours donné.

JEAN-PAUL GAGNE



BLOC-NOTES

Le rapport Kent et la propriété des quotidiens

Plus on le lit, plus le rapport de la Commission d'enquête Kent sur les quotidiens au pays déçoit.

Quoique dès la première lecture l'irréalisme de certaines recommandations étonne, la qualité de l'écriture et le ton dramatique du document confèrent à l'ensemble un semblant de cohérence, qui ne résiste malheureusement pas à l'analyse.

La situation actuelle est "monstrueuse", pour reprendre un de leurs qualificatifs, mais les membres de la commission savent très bien qu'il n'existe pas de moyen terme entre la propriété privée des moyens de communication et le contrôle par le gouvernement. C'est un ou c'est l'autre. Les commissaires ne se sont donc pas résignés à recommander le contrôle direct de l'Etat sur les quotidiens. Pris à leur propre piège d'un diagnostic alarmiste et d'un vocabulaire excessif, il leur a fallu se rabattre sur toute une série de propositions destinées à dissocier propriété et contenu d'un quotidien.

Or, précisément, il n'y a pas lieu de dissocier la propriété d'un journal et son contenu.

Quand un média d'information relève de l'entreprise privée, la société est protégée de deux façons: d'une part, une entreprise privée est beaucoup plus facile à combattre et à remplacer qu'un gouvernement; et, d'autre part, tout journal commercial, peu importe une situation temporaire de monopole ou de suprématie, est vulnérable à la concurrence s'il ne rencontre pas les besoins véritables de ceux qu'il veut desservir.

La Commission Kent recommande l'adoption d'une Loi fédérale des journaux qui conférerait à un Comité de la Commission des droits de la personne un droit de regard non seulement sur la propriété mais encore sur le contenu des quotidiens. Les commissaires manquent ici de logique: la concentration les effraie mais du même souffle ils proposent de centraliser entre les mains d'un organisme bureaucratique, dont les membres seraient nommés par le gouvernement, le contrôle sur l'ensemble du secteur de la presse quotidienne.

La Commission recommande la création, au niveau de chaque journal appartenant à une chaîne, d'un comité consultatif composé de deux représentants du propriétaire, de deux représentants des journalistes et de trois représentants du public, dans le but d'accroître la participation des journalistes et du public à la définition du contenu du journal.

Outre que la formation d'un tel comité apparaisse tout à fait artificielle, surtout dans un contexte de très forte syndicalisation au sein des entreprises de presse, en quoi octroierait-il plus de pouvoirs de participation à des journalistes dont c'est déjà la tâche quotidienne de cueillir et de rédiger, librement - oui, librement - l'information? Et, à supposer que les trois membres de l'extérieur, dont la nomination serait concoctée en cercle fermé, puissent prétendre représenter le public, de quel pouvoir additionnel jouirait un public qui exerce déjà très concrètement, en achetant ou n'achetant pas un journal, son jugement sur le contenu?

La Commission recommande d'octroyer un crédit fiscal aux journaux dont la proportion du budget consacrée aux dépenses rédactionnelles serait plus élevée que la moyenne des quotidiens. La naïveté de cette recommandation, sans doute bien intentionnée, surprend. Ce crédit fiscal risque, en effet, d'être autant une prime à la mauvaise gestion ou une incitation aux dépenses inutiles qu'un stimulant à améliorer véritablement le contenu.

Plusieurs autres recommandations centrales du rapport Kent sont tout aussi saugrenues. Cette histoire de contrat, dont les termes seraient fixés par la loi, entre le rédacteur en chef et son journal illustre jusqu'à quel point les membres de la Commission Kent se sont laissé envahir par le fatalisme et le pessimisme presque morbides qui assaillent depuis plusieurs années les milieux intellectuels et universitaires canadiens: ils ne font pas davantage confiance aux hommes qu'aux institutions démocratiques.

Il faut cependant être d'accord avec la constatation centrale de la Commission: la concentration de propriété des entreprises de presse a atteint dans plusieurs régions, une limite qu'il est préférable de ne pas franchir. Mais il n'est pas nécessaire, pour bloquer d'autres prises de contrôle, de mettre en place un appareil bureaucratique qui risque à son tour de devenir tentaculaire.

Il suffirait d'imposer, avant que toute transaction impliquant un changement de propriété d'un quotidien puisse devenir effective, un délai de 60 jours au cours duquel une Commission parlementaire, provinciale de préférence, entendrait tous ceux qui veulent s'opposer à cette transaction. Ce serait là son seul pouvoir. Ce mécanisme permettrait aux groupes de pressions, y compris les partis politiques ces syndicats, les consommateurs...et les concurrents, de se mobiliser si besoin est. Et, croyez-moi, personne n'achèterait un quotidien en sachant qu'il a contre lui une partie importante de la population qu'il veut desservir. Les gens d'affaires comprennent plus vite que les doctrinaires.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES
Fondé en 1928

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

Président et éditeur: Claude BEAUCHAMP
Rédacteur en chef Jean-Paul GAGNE

Rédacteurs-collaborateurs: Michel VILLENEUVE, André HAINS, Normand LASSONDE, Guy ROBILLARD, Michel MORIN, Ahmed JAZOULI, Pierre MANTHA, Jacques LAFRENIERE, Michel RICHER, Georges GRATTON, Michel GUENARD, Christine ISABELLE
Photographe: Jean-Guy PARADIS

Président du conseil d'administration: Rémi MARCOUX

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

La nouvelle Fédération des Caisses d'entraide

Les hommes du président...

Lorsqu'il a été appelé à prendre la relève d'**Éric Forest** à la présidence de la **Fédération des Caisses d'entraide économique du Québec** le 13 juillet dernier, la première requête de **Justin Dugal** fut d'avoir carte blanche. Cela voulait dire la pleine liberté de choisir ses collaborateurs immédiats.

Les voici:

- **Gérald Lacoste,** 39 ans; ex-président de la **Commission des valeurs mobilières du Québec,** il connait bien les caisses d'entraide pour avoir négocié avec elles l'inclusion dans les prospectus d'émission des parts sociales des caisses de renseignements sur l'effet négatif des frais d'adhésion de 4,5% sur le rendement des parts sociales. Gérald Lacoste, un avocat, sera conseiller du président jusqu'à la fin de février 1982; son mandat est d'articuler la transformation des caisses en des corporations à capital-actions et de coordonner l'émission des prospectus décrivant la nouvelle structure de capital de chaque caisse.

-**Gérald Tremblay**, 38 ans; avocat et MBA de Harvard, il a été le principal artisan du plan de redressement des caisses; ex-associé de **Laplante, Gauvin, Pouliot, Guérard et Associés,** il a toujours travaillé dans le redressement d'entreprises. Il a accepté de devenir vice-président exécutif de la Fédération des caisses d'entraide jusqu'au 31 mai 1982.

- **Marcel Cazavan,** 61 ans, conseiller spécial auprès du président de la **Caisse de dépôt et placement du Québec.** Il a été prêté par la caisse à la demande de Justin Dugal qui voyait dans l'ex-sous-ministre des Finances à Québec un homme de grande expérience et d'une connaissance approfondie et étendue des milieux financiers canadiens et étrangers.

- **Philippe Martel,** 32 ans, psychologue industriel; associé de **Lauzon, Lemelin, Martel,** une firme membre du groupe **Sobeco,** Philippe Martel a été appelé à évaluer les ressources humaines de la Fédération des caisses d'entraide. Il restera conseiller de la Fédération jusqu'au 28 février 1982. Il aura notamment pour fonction de recruter la perle rare qui succédera à Gérald Tremblay comme vice-président exécutif de la Fédération.

-**Mario Georgiev,** actuaire et détenteur d'une maîtrise en finances de l'Université McGill. Très jeune, il est une étoile montante au sein de l'équipe de cadres de la Fédération. Il a fait les études relatives aux nouveaux produits et à la nouvelle structure financière des caisses. Il est l'employé de la Fédération qui a été le plus impliqué dans la préparation du plan de relance.

- **Marcel Côté,** 39 ans, économiste et associé de **Secor Inc.**; élu vice-président du conseil de la Fédération, il a l'oreille de Justin Dugal et il est de toutes les grandes opérations de la Fédération. Il a conseillé Justin Dugal dans le choix de certains conseillers.



Justin Dugal en compagnie de ses deux principaux conseillers, Gérald Lacoste (à gauche) et Gérald Tremblay.

- **Renald Savoie,** conseiller en communications; rentré récemment de New-York où il a travaillé à la Délégation générale du Québec, il a été prêté par le gouvernement du Québec pour agir comme conseiller personnel du président en matière de communications; il organisera la tournée des caisses que doit faire le président au cours des trois prochains mois.

- **Michel Dumas,** 43 ans, conseiller en relations publiques et en promotion. Il réalisera un plan de communication pour la Fédération.

...et les administrateurs

Justin Dugal a également profité de la crise pour choisir lui-même la plupart des administrateurs de la **Fédération des caisses d'entraide.** Le processus de sélection et d'élection a été radicalement changé pour permettre au président de proposer ses choix à l'assemblée des délégués.

Les nouveaux administrateurs élus lors de la dernière assemblée annuelle réflètent la volonté d'avoir un plus grand nombre d'administrateur chevronnés provenant d'autres milieux que celui des caisses d'entraide.

Les administrateurs élus samedi dernier sont:

- **Robert Arcand,** industriel et président d'**Harricana Métal** d'Amos;

- **Marc Ruel,** président de **Hockey Canadien** de Drummondville et président du **Groupement québécois d'entreprises**

- **Constant Bergeron,** vice-président de **Provigo** au Saguenay et président de la **Caisse d'entraide de Jonquière.**

- **Gaston Blackburn,** propriétaire de quatre **Métro Richelieu** dans la région du Lac Saint-Jean et membre de la **Caisse d'entraide de Roberval.** il a eu le siège précédemment occupé par **Eric Forest.**

- **Gilles Fontaine,** avocat et président de la **Caisse d'entraide de Sherbrooke.** Ces nouveaux administrateurs s'ajoutent aux autres membres du conseil de la Fédération, soit:

- **Justin Dugal,** président, un comptable agréé de Grand'Mère.

- **Marcel Côté,** vice-président du conseil et associé de **Sécor.**

- **Michel Cyr,** industriel de Thetford Mines et président de la caisse d'entraide locale.

- **André Bellavance,** propriétaire d'hebdos régionaux de Rimouski.

- **Pierre Beaudoin,** avocat et président de la **Caisse d'entraide Ste-Foy.**

MM. Dugal, Côté, Cyr, Bellavance et Beaudoin forment le comité exécutif de la Fédération. Les autres administrateurs sont:

- **Claude Boivin,** avocat et président de la **Caisse d'entraide de Lévis.**

- **Jean-Guy Jacques,** C.A. et président de la **Caisse d'entraide de Beauce-Sud.**

- **Marcel Plamondon,** courtier d'assurance et président de la **Caisse d'entraide de Hauterive.**

Deux postes sont vacants. L'un sera comblé par un directeur général d'une caisse d'entraide dont le nom sera acceptable à la fois à l'ensemble des directeurs généraux et au président de la Fédération. L'autre poste sera attribué à une personnalité extérieure au mouvement.

JEAN-PAUL GAGNE

Cette annonce ne doit pas s'interpréter comme étant une offre publique des valeurs ci-dessous mentionnées dans les provinces du Canada.

UN ABRI FISCAL INTÉRESSANT!

Nouvelle émission—SODEQ
La société de développement de l'entreprise québécoise SODECOM INC.
(constituée selon les lois du Québec)

SODECOM

320 000
actions ordinaires
(sans valeur nominale)
prix: 12,50 $
offertes jusqu'au 1er mars 1982

3 façons d'économiser de l'impôt:

- ces actions sont admissibles à un régime d'épargne-actions (REA) (loi sur les impôts du Québec)
- elles peuvent aussi être placées dans un régime d'épargne-retraite (REER) et dans un régime de participation différée aux bénéfices au terme de la loi de l'impôt sur le revenu (Canada)
- et enfin elles sont admissibles au dégrèvement d'impôt selon la loi sur les SODEQ.

Une économie appréciable!

Après 2 ans, un investissement de 1000 $ ne vous aura en fait coûté que 42 $.

Exemple Revenu imposable	Loi sur les SODEQ Économie impôt provincial	Épargne-actions Taux marginal Québec	Économie impôt provincial	Économie 1ère année	REÉR Taux marg fédéral et Québec	Économie impôt fédéral et Québec	Économie totale	Revenu (coût)
20000 $	25% - 250	25%	250	500	45.8%	458	958	(42)

L'économie d'impôt varie selon le revenu imposable et le montant de l'investissement.

La date limite pour bénéficier de la déduction d'impôt pour l'année fiscale 1981 est fixée au 31 décembre 1981.

L'offre est faite uniquement par prospectus dont copie peut être obtenue chez un courtier en valeurs mobilières ou en retournant le coupon ci-dessous.

À: La société de développement de l'entreprise québécoise SODECOM Inc.
230 est, rue Henri-Bourassa
Montréal, P.Q. H3L 1B8

Pour de plus amples informations concernant cette émission, veuillez téléphoner à (514) 382-4770 ou faire parvenir ce coupon.

Nom: .....
Adresse: .....
Ville: ..... Province: .....
Code postal: ..... Tél.: .....

Cette offre est soumise aux dispositions et règlements relatifs aux lois de l'impôt.

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Lévesque, Beaubien achète Equitable Securities

Lévesque, Beaubien Inc. est sur le point d'acquérir **Equitable Securities,** une maison de courtage dont l'origine remonte aux années 1930 et qui a des bureaux à Toronto et Edmonton.

Equitable Securities est une maison spécialisée dans le marché monétaire et les obligations. Elle compte une quarantaine de personnes. Lévesque Beaubien avait déjà 45 personnes à son bureau de Toronto.

Le vice-président exécutif et directeur général de Lévesque, Beaubien, M. **Pierre Brunet,** a confirmé aux AFFAIRES que les deux compagnies s'étaient entendues en principe sur la transaction même si rien n'avait encore été signé au moment d'aller sous presse.

Cette transaction permettra à Lévesque Beaubien de devenir vraiment nationale puisque le plus gros courtier montréalais était encore très fortement identifié au Québec malgré ses bureaux de Toronto et d'Ottawa.



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Pierre Brunet

En acquérant Equitable, Lévesque Beaubien aura non seulement une équipe de quelque 80 personnes à Toronto, mais également un premier bureau dans l'ouest du Canada, réalisant ainsi un rêve de quelques années.

Les deux entreprises seront fusionnées et la raison sociale "Lévesque, Beaubien" prévaudra.

Cette aquisition renforcera les divisions du marché monétaire et des obligations du courtier montréalais à Toronto. Elle permettra à Lévesque, Beaubien d'accroître ses revenus bruts de 5 à 7 millions $.

Lévesque, Beaubien s'attend de faire un revenu brut de l'ordre de 30 millions $ en 1981 si la conjoncture reste la même.



Jean Elie se joint à Burns Fry

L'ancien vice-président à la planification et conseiller juridique de **Papier Rolland Inc.** M. **Jean Elie,** a quitté ses fonctions pour se joindre à la firme de courtage **Burns Fry Ltée** à titre de directeur des services aux sociétés québécoises. En stage présentement à Toronto, il prendra son poste à Montréal en octobre.

C'est **Luc Désy** qui assure la succession par intérim chez Rolland.

Glenn Sundstrom, nouveau pdg de Petrofina

Le successeur de M. **Pierre Nadeau** à la direction de Petrofina Canada Inc. est M. **Glenn Sundstrom,** de Calgary, qui était auparavant vice-président de groupe de Petro-Canada, nouveau propriétaire de Petrofina. Bienvenue à Montréal.

Richler quitte Ford

Les frères Richler, de Côte de Liesse à Montréal, qui vendaient des camions Ford depuis 1957 **(Richler Truck Center Inc.)** mettront fin à la fin du mois d'août à leur longue association avec ce producteur américain.

"Il s'agissait d'une entente renouvelable chaque année, a déclaré aux AFFAIRES M. **David Richler.** Cette année, nous ne nous sommes pas entendus avec la compagnie et nous avons donc abandonné l'entente d'exclusivité. Nous vendrons à l'avenir toutes les sortes de camions."

Les quatre compagnies des frères Richler **(Truck Center, Leasing Corp., Automotive Corp.,** et **Hydraulics Corp.)** emploient environ 80 personnes. Le seul autre vendeur exclusif de camions Ford de Montréal (qui ne vend que des camions) demeure donc **Signal Ford,** coin Langelier et boulevard Métropolitain.

Un des problèmes que rencontre les fabricants d'automobiles et camions avec leurs concessionnaires vient de la façon de se partager les frais d'intérêt élevés à supporter. La semaine dernière, un acheteur de camion usagé a dû payer 29,5% d'intérêt auprès de Ford Credit Canada Ltd.

Alain Labonté quitte la BN pour AES Data

Alain Labonté quitte la **Banque Nationale** pour devenir directeur des relations corporatives chez **AES Data,** troisième plus gros fabricant mondial d'appareils de traitement de mots. AES Data est une compagnie privée qui appartient à 50% à la **Corporation de développement du Canada;** son siège social est situé à Montréal et son chiffre d'affaires atteint 225 millions $, dont 85% à l'extérieur du pays.

En attendant son départ le 5 octobre, M. Labonté s'occupera, entre autres tâches, de la sélection de son successeur à la direction des relations publiques de la **Banque Nationale du Canada.**

La Banque Continentale déménage au centre-ville

Actuellement situé boulevard Graham à Ville Mont-Royal, le bureau chef de la **Banque Continentale** au Québec déménagera au centre-ville de Montréal, au coin du boulevard Dorchester et de la Côte du Beaver Hall, le 1er novembre prochain. Il occupera au moins trois étages au-dessus de la succursale du rez-de-chaussée. Le siège social de la banque est situé à Toronto.

La Banque Continentale, exploite 30 succursales au Québec et 50 dans le reste du Canada.

Une succursale de la Banque Continentale compte en moyenne cinq représentants, appuyés à l'intérieur par trois analystes et un directeur.

Le fondateur de Grenier, Ruel n'est plus

Le fondateur de la maison de courtage **Grenier Ruel,** le brigadier **Émile Ruel,** est décédé mardi dernier à l'âge de 79 ans. Après une carrière militaire, il fonda la maison de courtage en 1946 en association avec **M. Paul Ruel.** C'est en 1965 qu'il vendit ses actions à un groupe piloté par **M. Jean-Paul Massé.** Il resta actif jusqu'en 1975 et agissait comme représentant de son ex-maison de courtage.

Après les Bronfman, Desmarais et Reichmann

L'État québécois devient le 4e plus important groupe forestier

Les nombreuses transactions survenues au cours des derniers mois dans l'industrie canadienne des pâtes et papier ont eu pour double effet de concentrer davantage la propriété de l'industrie dans les mains de grands groupes financiers canadiens et d'accroître la mainmise canadienne sur l'exploitation des ressources forestières canadiennes.

Ce réalignement de propriété a également eu pour effet de créer quatre grands groupes qui contrôlent maintenant l'essentiel de l'exploitation et de la transformation de nos produits forestiers. Ces groupes sont, par ordre d'importance, la famille **Bronfman** de Toronto, **Paul Desmarais** de Montréal, la famille **Reichmann** de Toronto, et le **gouvernement du Québec**, par l'entremise de quatre sociétés d'État.

En plus d'être le plus grand producteur de cuivre au pays, **Noranda** est devenue le plus grand producteur de pâtes, de papier et de matériaux de construction du Canada à la suite de l'acquisition de 49,9% des actions de **MacMillan Bloedel** de Vancouver.

Noranda avait déjà 64% de **Fraser Inc.**, qui exploite des usines de pâtes et papier au Nouveau-Brunswick, 100% de **MacLaren Power and Paper** de Thurso et Masson et 50% de **Northwood** de Prince George en Colombie-Britannique.

Les ventes totales des compagnies de produits forestiers dans lesquelles Noranda détient maintenant un contrôle effectif s'élevaient à 3,3 milliards $ en 1980, plaçant incontestablement la société minière au premier rang des compagnies de produits forestiers au Canada.

Avant l'achat du bloc d'actions de MacMillan Bloedel, la propriété de cette dernière était très disséminée de part et d'autre de la frontière canado-américaine; l'achat de ce bloc d'actions a augmenté la mainmise canadienne sur la compagnie de Vancouver. Parallèlement à cette transaction, Noranda a vendu à **Alberta Energy**, qui est la propriété à 50% du Gouvernement de l'Alberta, les 28% d'actions qu'elle détenait dans **B.C. Forest Products. Mead Co.** et **Scott Paper** des États-Unis détiennent respectivement 28% et 13% de B.C. Forest.

D'autres transactions en cours feront éventuellement de **Brascan** un intervenant de taille dans cette industrie. Brascan acquerra au cours des prochains mois une participation importante dans Noranda, via **Brascade**, sa filiale à 70% (la Caisse de dépôt possède les 30% restant). Brascade aura 37% des actions de Noranda, ce qui en fera le plus important actionnaire. De plus, Brascan est devenue récemment l'un des plus importants actionnaires de **Scott Paper** de Philadelphie en acquérant 20% de ses actions. Les intérêts de Scott au Canada comprennent les usines de Lennoxville et Crabtree au Québec et New Westminster en Colombie. La filiale canadienne de Scott Paper est possédée à 53% par la société-mère américaine.

Canadien Pacifique

Le **Canadien Pacifique** est le deuxième groupe en importance dans l'industrie canadienne des pâtes et papiers. Une filiale, **Entreprises Canadien Pacifique**, possède depuis plusieurs années 54% de **Great Lakes Forest Products**, qui exploite des usines à Thunder Bay et Dryden, Ontario; Great Lakes a réalisé des ventes de 539 millions $ en 1980.

À la suite d'une entente de principe conclue avec **International Paper** de New-York, Canadien Pacifique acquerra prochainement la **CIP** et les investissements de cette dernière dans **New Brunswick International Paper** (67%) de Dalhousie, **Masonite Canada** (50%) de Gatineau et **Tahsis Co.** (50%) de Vancouver. Quant à la CIP, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 994 millions $ en 1980, portant ainsi à 1,53 milliard $ les ventes totales des compagnies de produits forestiers qui feront bientôt partie du groupe Canadien Pacifique.

Si **Power Corporation** porte sa participation dans le Canadien Pacifique à 20% ou plus, donnant ainsi à la société dirigée par M. **Paul Desmarais** le contrôle effectif sur le CP, le groupe Power-CP deviendra lui aussi un partenaire imposant dans le secteur des pâtes et papier puisque la **Consolidated-Bathurst**, que contrôle Power avec une participation de 40%, a réalisé des ventes de 1,1 milliard $ en 1980.

Olympia and York

Le troisième groupe en importance dans l'industrie est **Olympia and York**, la société de gestion des frères **Reichmann** de Toronto.

Olympia and York s'est en effet portée acquéreur de 94% des actions du groupe **Abitibi-Price**, dont les ventes ont atteint 1,4 milliard $ en 1980. Abitibi-Price est le plus important producteur de papier journal au monde. Outre cet investissement, Olympia and York possède maintenant 7,6% de MacMillan Bloedel après avoir détenu un bloc de 10%; il est à prévoir que les frères Reichmann se retireront complètement de MacBlo.

Gouvernement du Québec

Selon l'étude effectuée par LES AFFAIRES, le **Gouvernement du Québec** est devenu le quatrième groupe en importance dans l'industrie canadienne des pâtes et papier depuis qu'il a porté de 26% à 42% sa participation dans **Domtar**; la **SGF** détient 22% du deuxième plus important producteur de pâtes et papier au Canada tandis que la **Caisse de dépôt et placement** a un intérêt de 20%. Domtar a réalisé des ventes de 1,65 milliard $ en 1980. Le gouvernement du Québec ne semble toutefois pas avoir le contrôle sur Domtar puisqu'il n'a eu droit qu'à sept des dix-neuf sièges du conseil d'administration et trois des six ou sept membres du comité exécutif.

De plus, le gouvernement québécois détient 55% de **Donohue**, qui possède des usines à Clermont et Saint-Félicien; une autre usine entrera l'an prochain en production à Amos.

D'autre part, le gouvernement du Québec détient via **Rexfor** et la **SDI** 50% de **Papiers Cascade (Cabano) Inc.**; Rexfor possède également 11% de **Tembec** de Témiscamingue et 10% de **F.F. Soucy** de Rivière du Loup. De son côté, la Caisse de dépôt a des intérêts de 19% dans **Papier Rolland** et de près de 5% de Consolidated-Bathurst.

En dehors de ces groupes majeurs, aucun consortium ne possède suffisamment d'intérêt dans l'industrie canadienne des pâtes et papier pour former un véritable groupe.

Parmi les compagnies importantes qui suivent ces groupes, il y a notamment **B.C. Forest Products** qui en plus de ses usines dans l'ouest détient un intérêt de 45% dans **Donohue St-Félicien** et 33% de **Western Forest.**

Journaux

Certains journaux américains sont passablement impliqués dans la propriété d'usines canadiennes de papier journal. Le **New York Times** détient 49% de **Gaspesia Pulp and Paper** de Chandler, 35% de l'usine **Malbaie** de Donohue à Clermont et 49% de **Spruce Falls** de Kapuskasing. L'agence **Dow Jones**, qui publie le **Wall Street Journal**, possède 40% de F.F. Soucy de Rivière du Loup; le **Washington Post** détient 49% de **Bowater Mersey** de la Nouvelle-Écosse et le **Chicago Tribune** détient 100% de **Ontario Paper** et de **QNS** de Baie-Comeau.

Le **Philadelphia Bulletin** détient un intérêt de 26% dans la machine à papier **Charlevoix** de la Donohue aux côtés du groupe **Gannett**, qui possède 19% de la même machine.

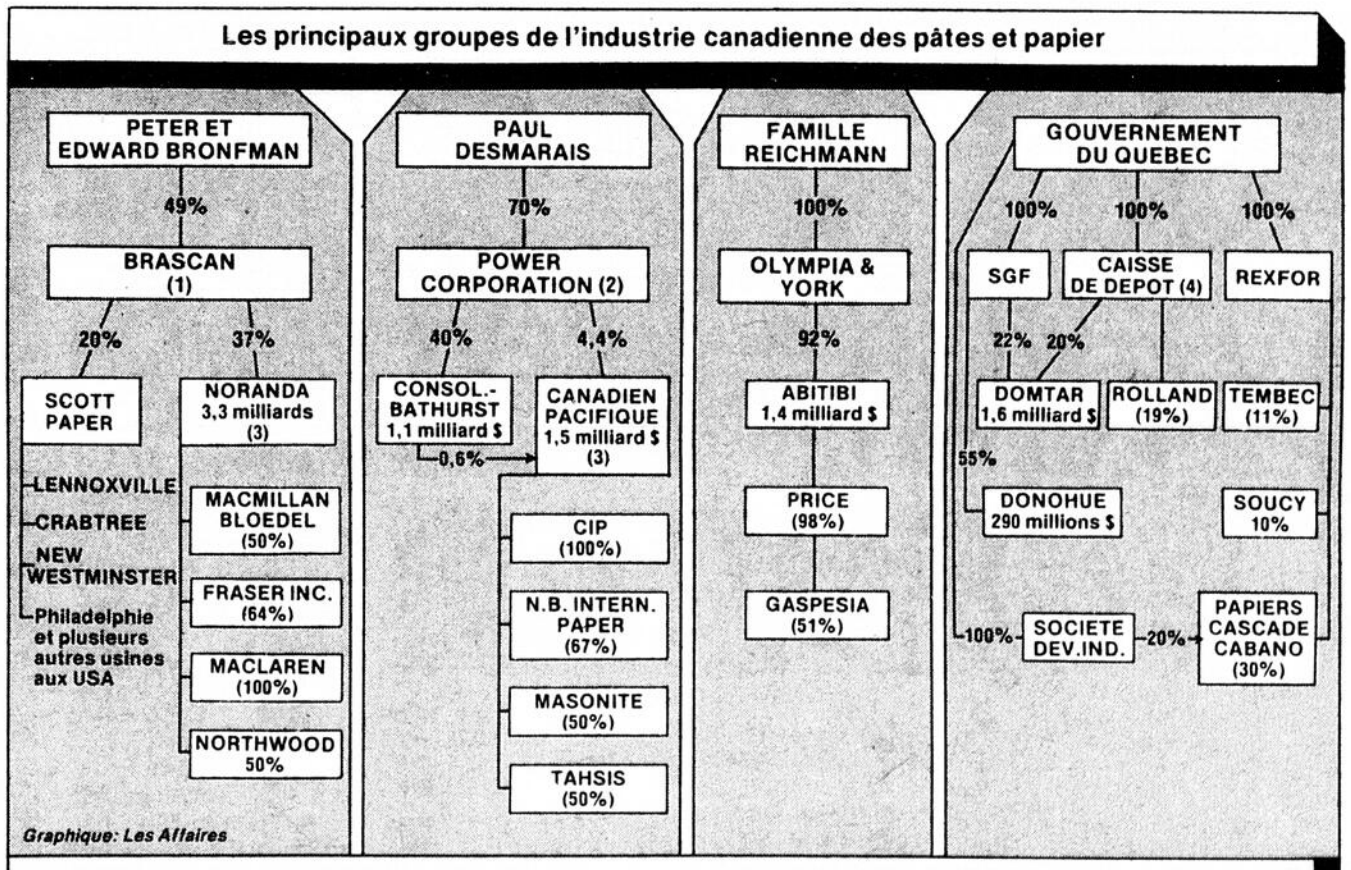
Japonais

Enfin, les Japonais ne contrôlent pas de compagnie canadienne de pâtes et de papier, mais leur présence dans cette industrie est néanmoins assez étendue si l'on en juge par les nombreuses participations qu'ils détiennent.

Marubeni/Daishowa détiennent ensemble 50% de **Cariboo Pulp and Paper**; **Honshu** et **Mitsubishi** possèdent chacun 27% de **Crestbrook** de la Colombie-Britannique; **OJI/Mitsui** ont 33% de **N.B. International Paper** tandis que OJI possède 14% de **Finlay Forest.** Daishowa est propriétaire de 50% de **Quesnel River** de la Colombie-Britannique.

JEAN-PAUL GAGNE

Les principaux groupes de l'industrie canadienne des pâtes et papier



Graphique: Les Affaires

1) Brascan doit obtenir 37% de Noranda lorsque Brascade, dans laquelle elle détient 70%, achètera les 10 millions d'actions de Noranda qu'elle se propose d'acheter bientôt sur le marché. La Caisse de dépôt détient l'autre 30% de Brascade.
2) Power Corporation a déclaré qu'elle entendait porter son avoir dans Canadien Pacifique jusqu'à 20%.
3) Les chiffres apparaissant dans les rectangles de Noranda et de Canadien Pacifique sont imputables aux seules activités reliées à la transformation du bois.
4) La Caisse de dépôt détient des participations de près de 5% dans Consolidated-Bathurst et de près de 6% dans Canadien Pacifique.

Selon un document confidentiel de la Société d'État

Le budget Parizeau réduit les revenus d'Hydro-Québec de 37%

Les intentions fiscales à l'endroit d'**Hydro-Québec** exprimées dans le budget du ministre des Finances **Jacques Parizeau** déposé le 10 mars dernier, représenteront pour la société d'État une baisse de revenus de 37% en 1981 par rapport à 1980.

C'est ce que révèle le document no 6 étudié par le conseil d'administration d'Hydro lors de sa réunion du 15 avril dernier, document confidentiel intitulé "Les conséquences du budget 1981-1982 du gouvernement du Québec sur Hydro-Québec" et dont LES AFFAIRES a obtenu copie.

Le document révèle encore que les besoins d'emprunts d'Hydro, entre 1982 et 1985, seront augmentés de 2,6 milliards $ au-delà du maximum raisonnable; qu'il faudra réaliser un programme d'emprunts d'environ 3 milliards $ en 1982, qui sera difficile à réaliser à des conditions acceptables; que la société doit remettre en question la faisabilité financière du plan des installations 1981-1990; et, enfin, que les exigences du budget signifient l'abandon des politiques financières soutenues jusqu'ici publiquement par le gouvernement, et donc une perte de crédibilité pour Hydro-Québec et des répercussions négatives possibles sur les emprunts futurs.

Mesures budgétaires

Le budget de mars dernier de M. Parizeau contenait trois mesures principales qui affectent directement les finances d'Hydro-Québec:

- une augmentation de la contribution des employeurs au Régime d'assurance-maladie du Québec (RAMQ), qui représente une somme d'environ 21 millions $ pour Hydro en 1981 (dont 15 millions $ imputés aux immobilisations), et une autre d'environ 150 millions $ pour la période 1981-1985;
- l'assujettissement à la taxe sur le capital, qui équivaut à près de 45 millions $ pour les six derniers mois de 1981 et qui atteindra environ 520 millions* pour la période 1981-1985;
- et, enfin, une redevance (devenue un dividende dans le projet de loi 16, inconnu au moment où fut rédigé ce document) ayant pour effet de transférer au gouvernement la totalité du revenu net d'Hydro au-delà d'un certain seuil. Dans le projet de loi 16, étudié en commission parlementaire les 25 et 26 août, le dividende ne demande plus que 75% du revenu net d'Hydro.

Le dividende pourra donc représenter jusqu'à 75% du revenu net après qu'Hydro se sera assuré un taux de capitalisation ou d'autofinancement de 25% et une couverture de ses intérêts égale à 1,0. Cette redevance aurait représenté environ 200 millions $ pour 1981, avant le projet de loi 16.

Dans le premier tableau présenté par le document, on peut lire dans la première partie les mesures adoptées à l'endroit d'Hydro-Québec par le gouvernement Lévesque au cours de son premier mandat; la réforme de la fiscalité municipale n'a pas épargné la Société d'État.

Quant aux nouvelles mesures annoncées le 10 mars dernier, elles entraîne une réduction du revenu net prévu au budget d'exploitation 1981 d'Hydro, qui passera de 717 millions $ à 466 millions $, soit une baisse d'environ 37% par rapport aux 746 millions $ de 1980.

La couverture des intérêts annuels sera réduite de 1,18 à 1,0 alors que l'objectif approuvé dans le mémoire tarifaire était de 1,38. Quant à la marge d'autofinancement du programme de construction, prévue à 20,9$, elle sera réduite à 10,7%, soit environ la moitié du niveau moyen des dix dernières années. Le programme d'emprunts ne sera pas modifié en 1981 puisque le dividende et la taxe sur le capital seront payables en février 1982.

1981-1985

Le second tableau présente l'effet global des nouvelles mesures sur l'évolution financière d'Hydro-Québec pour la période 1981-1985. Deux scénarios y sont présentés.

Le scénario avant-budget (A) reprend la stratégie financière exposée lors de la commission parlementaire de février dernier sur le plan décennal d'investissement. Le scénario post-budget (P) reprend les mêmes hypothèses de base mais limite l'autofinancement en maintenant les hausses de tarifs au niveau minimum requis pour respecter les critères financiers garantis dans le budget.

Autrement dit, le scénario P décrit les tarifs dont aura besoin Hydro pour effectuer son programme d'équipement tout en respectant les deux critères exposés au budget de mars et qui lui permettront de maintenir sur le marché une dette saine. Toute augmentation tarifaire supérieure approuvée par le gouvernement servira donc à constituer le dividende du gouvernement.

Les augmentations de tarifs qui seront approuvées à la commission parlementaire des 29 et 30 septembre seront de l'ordre de 16%, 15% et 14% le 1er janvier 1982, 1983 et 1984, pour une augmentation cumulative totale de 52%, un record historique, comme le révélait dernièrement LES AFFAIRES (15 août).

En 1982 par exemple, le tableau 2 montre une augmentation de 16,5% dans le scénario avant-budget, qui devient 7,4% après le budget: la différence de 9,1% irait au gouvernement. En 1985, autre exemple, les besoins d'Hydro exigeraient une augmentation minimum de 8% (A), alors que les deux normes du gouvernement exposées au budget de mars n'exigeraient qu'une hausse de 3,7%; si la hausse effective se situe cette année-là à 14% par exemple, le gouvernement s'appropriera 75% de la différence entre 14% et 3,7%.

Selon le scénario P, Hydro-Québec devrait emprunter entre 1982 et 1985 environ 2,6 milliards $ de plus que ce qui était prévu au scénario A, soit 650 millions $ par année de plus que ce que le gouvernement avait lui-même reconnu comme un maximum acceptable en février dernier (scénario A) si l'on veut éviter une détérioration coûteuse des conditions de financement.

Toujours selon le scénario P, le revenu net d'Hydro serait plafonné pour toute la période à un niveau inférieur à celui de 1979, poursuit le document.

Hypothèse

Par ailleurs, comme il appartiendra au gouvernement de déterminer toute hausse de tarif supplémentaire destinée à se payer un dividende, Hydro-Québec ne peut que formuler des hypothèses sur l'importance de ces hausses. Par exemple, si le gouvernement ajoutait une hausse moyenne de 3% par année au scénario P, le dividende exigible entre 1981 et 1985 représenterait 75% de quelque 2 milliards $. Les deux autres nouvelles mesures (augmentation de la contribution patronale au RAMQ et taxe sur le capital) ajouteraient encore à cette somme environ 700 millions $ d'ici à 1985.

Selon la même hypothèse, le montant que devra payer Hydro-Québec en vertu des nouvelles mesures serait du même ordre que la totalité de l'impôt sur le revenu des entreprises industrielles et commerciales québécoises, même si l'activité d'Hydro représente moins de 5% de la valeur ajoutée encore ce document rédigé avant le projet de loi 16 qui réduit à 75% les appétits du gouvernement exprimés dans le budget de mars.

Encore faut-il ajouter aux 2,7 milliards $ mentionnés ci-dessus un montant d'environ 650 millions $ qui devra être payé par Hydro entre 1981 et 1985 en vertu de la taxation en vigueur avant le budget de mars, plus la taxe de vente sur l'électricité qui rapportera au gouvernement près de 1 milliard $ supplémentaire au cours de la même période.

1986-1990

Dans la seconde moitié de la décennie, Hydro-Québec prévoyait des investissements de 40 milliards $, soit 25 milliards de plus que dans la première partie. Or de 1986 à 1990, l'application intégrale de la redevance obligerait Hydro à emprunter au moins 30 milliards $ au total, c'est-à-dire environ 4 milliards $ en 1986 et plus de 9 milliards $ en 1990 si le gouvernement ne permet plus à la société d'accumuler les réserves prévues au plan décennal.

Hydro-Québec doit donc revoir la faisabilité financière de son plan décennal d'investissement. Celui-ci est déjà retardé de deux ans selon toute vraisemblance, ce qui fait que, avec une projection du taux d'inflation de 11% ou 11,5% plutôt que 8% comme la présentait le plan initial, le coût de ce dernier est maintenant évalué à 73 milliards $ et non plus 55 milliards $. Et ce qui est encore plus grave, c'est que les montants déjà engagés vont dormir et qu'on va devoir démobiliser tous les chantiers importants comme LG-4.

TABLEAU 2
SCENARIOS FINANCIERS AVANT-BUDGET (A) ET POST-BUDGET (P)

		1981	1982	1983	1984	1985	1981 à 1985
Investissements*		2 782	3 094	3 174	3 141	3 238	15 429
Hausses tarifaires (%) restant à Hydro-Q.	(A)	10,6	16,5	6,0	6,0	8,0	9,4
	(P)	10,6	7,4	6,0	8,0	3,7	7,1
Revenu net avant attribution aux réserves*	(A)	717	1 137	1 213	1 258	1 556	5 881
	(P)	466	744	706	687	690	3 293
Emprunts à long terme*	(A)	2 212	2 396	1 900	1 847	2 033	10 388
	(P)	2 212	3 048	2 415	2 431	2 918	13 024

*En millions de dollars

A) Scénario 1981-01-25. Ce scénario a été modifié pour exclure le refinancement, en 1983, 1984 et 1985, d'emprunts sociaux qui étaient projetés pour 1981 et 1982 et qui visaient à stabiliser à 2 milliards de dollars par année l'appel aux marchés des capitaux à long terme. Cette modification s'imposait pour permettre la comparaison avec le scénario "post-budget".

(P) Scénario de hausses tarifaires minimums correspondant aux critères garantis par le budget. Ce scénario inclut la taxe sur le capital et la contribution additionnelle au RAMQ imputée à l'exploitation seulement. Il comprend aussi la redevance de 1981 payable en 1982. Toute redevance ultérieure dépendra des hausses additionnelles de tarifs que décidera le gouvernement.

TABLEAU I
EFFET DES NOUVELLES MESURES SUR LES TRANSFERTS DE FONDS D'HYDRO-QUEBEC AU GOUVERNEMENT DU QUEBEC EN 1981

(en millions de dollars)

	1981	1980
Mesures en vigueur avant le Budget		
Taxe de vente sur les achats faits par Hydro-Québec	18	20
Taxe municipale, taxe scolaire et taxe d'affaire	7	7
En-lieu de taxe foncière	63	51
Nouvelles mesures du Budget		
Contribution supplémentaire au RAMQ	21	
Taxe sur le capital (à partir du 1er juillet)	45	
Redevance	200	
TOTAL	354	78

l'union Vie
compagnie mutuelle d'assurance
siège social drummondville, qué.



André Maheux

M. Noël Sylvain, président-directeur général de l'Union-Vie est heureux d'annoncer la nomination de M. André Maheux, comme administrateur de la compagnie.
M. André Maheux est vice-président exécutif et directeur général adjoint chez SICO Inc. Ses connaissances approfondies des affaires et les expériences acquises au sein d'un groupe dynamique comme SICO, seront précieuses dans les grands projets d'expansion de L'Union-Vie.

ANDRE HAINS



Montel survit grâce à un produit conçu pour les "temps morts" p. 15



La tradition maritime persiste dans la région de Québec p. 10

Les taux d'intérêt élevés bloquent un projet d'expansion p. 11

Le Marché aux Autos, là où revit la voiture d'occasion

Depuis déjà cinq mois, un concept original de vente d'automobiles a fait son apparition au Québec, plus précisément à Laval.

Le **Marché aux Autos** (puisque c'est là le nom de l'entreprise) est un système original en ce sens que le vendeur n'est pas un concessionnaire mais bel et bien le propriétaire du véhicule à vendre, ont expliqué aux AFFAIRES MM. **Marcel Thériault** et **Louis Auger,** les deux partenaires dans cette entreprise.

"La grande particularité de ce concept est de réunir le vendeur et l'acheteur en un même lieu de rencontre, a précisé M. Thériault. Finis les rendez-vous manqués, les appels téléphoniques ennuyeux et la visite de curieux plus ou moins intéressés. Bien que ce soit une première au Québec, ce système existe toutefois ailleurs au Canada, à Toronto entre autres, et en Californie où il trouve ses origines".

Fonctionnement

"Tout d'abord, il faut préciser que mon partenaire et moi ne sommes pas des experts dans le domaine de l'automobile, a mentionné M. Thériault. Dès lors, nous ne sommes pas en mesure d'influencer aucune des deux parties concernées."

Le système fonctionne de la façon suivante:

Le vendeur de l'automobile loue un espace de stationnement extérieur au coût de 100$ par mois. S'il désire que son véhicule soit stationné à l'intérieur, il devra débourser un supplément de 25$. Dans les deux cas, un contrat en bonne et due forme sera signé entre le vendeur et le Marché aux Autos. De plus, le vendeur-locataire peut autoriser, par écrit, le Marché aux Autos à procéder aux essais sur route avec un acheteur éventuel.

"Il faut bien noter ici, a précisé M. Thériault, que le vendeur-locataire n'a aucune commission à payer lors de la vente de son véhicule. Tous les frais (même la publicité) sont inclus dans le montant initial de 100$ (ou 125$)."



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

La localisation du Marché aux Autos (boulevard Curé Labelle) permet aux clients de bénéficier d'un emplacement idéal pour la vente de leur voiture puisque plus de 30 000 véhicules passent devant ce terrain chaque jour. De plus, le Marché aux Autos annonce chaque semaine, dans une revue spécialisée, tous les véhicules qui sont sur le terrain.

Un autre avantage pour le vendeur est qu'il peut obtenir le meilleur prix possible, puisque c'est lui-même qui le détermine.

En ce qui concerne l'acheteur, il est en mesure de voir d'un seul coup d'oeil jusqu'à 150 véhicules de tous genres (familiales, sportives, antiques, etc.). En outre, chaque véhicule possède sa propre fiche d'information détaillée et à jour. Enfin, l'acheteur intéressé fait affaires avec le propriétaire de la voiture directement.

Motivations

Les motivations premières qui ont incité MM. Thériault et Auger à s'aventurer dans ce domaine sont de deux ordres.

"Premièrement, nous songions depuis un certain temps à mettre sur pied notre propre entreprise, a indiqué M. Thériault. D'autre part, diverses recherches nous ont permis de constater que le marché de la voiture usagée est en voie de connaître une vague de popularité comme jamais auparavant, compte tenu des coûts de plus en plus élevés pour acquérir une voiture neuve."

Les deux partenaires ne ménagent pas leurs efforts pour jeter les bases de leur entreprise. "Nous offrons à notre clientèle 78 heures de service, réparties sur 7 jours, a souligné M. Thériault. Mais il nous est arrivé souvent de travailler jusqu'à 100 heures par semaine."

Quant au marché de l'auto usagée, des statistiques recueillies par M. Thériault démontrent que, dans la région immédiate de Montréal, les ventes d'autos usagées entre particuliers se chiffrent à approximativement 5 000 mensuellement. De ce nombre, environ 60% s'effectuent à Montréal même, 17% à Longueuil, 15% à Laval et 8% dans le West Island.

M. Thériault a par ailleurs indiqué aux AFFAIRES que le pourcentage de réussite de son entreprise, à l'heure actuelle, s'élève à environ 85%. Cela signifie que sur 100 automobiles mises en vente au Marché aux Autos, 85 trouvent un nouveau propriétaire. MM. Thériault et Auger ne peuvent cependant fournir aucune donnée en ce qui a trait à la période de temps requise pour effectuer la vente d'une auto.

Marque de confiance

M. Thériault a également tenu à souligner que "le Marché aux Autos" a fait l'objet d'un important reportage télévisé dès ses premières semaines d'exploitation.

Le reporter était nul autre que M. **Philippe Edmunston,** qui est également président de l'**Association pour la protection des automobilistes** (APA).

"A nos yeux, il s'agit là d'une très grande marque de confiance envers notre entreprise, a indiqué M. Thériault, surtout lorsque l'on sait avec quelle intransigeance M. Edmunston traite les compagnies qui oeuvrent dans le domaine de l'automobile."

Expansion

En ce qui a trait à l'avenir de l'entreprise, MM. Thériault et Auger prévoient ouvrir une dizaine d'établissements d'ici deux ans. "L'emplacement actuel sert en quelque sorte d'expérience-pilote, a expliqué M. Thériault. Si tout fonctionne bien, nous ne tarderons pas à mettre en branle notre programme d'expansion."

Ce programme, bien qu'il ne soit pas encore tout à fait au point, sera vraisemblablement développé sous la forme de regroupements.

"Il ne s'agit pas de vendre des franchises, a indiqué M. Thériault. Les personnes intéressées à s'associer avec nous devront d'abord investir un certain montant pour l'achat ou la location des installations nécessaires et ensuite, nous payer de légères redevances (de l'ordre de 2 à 3% du chiffre d'affaires annuel) pour qu'elles puissent utiliser notre raison sociale."

"Nous ne sommes pas là pour devenir des millionnaires, mais bien plutôt pour devenir autonomes", a-t-il conclu.

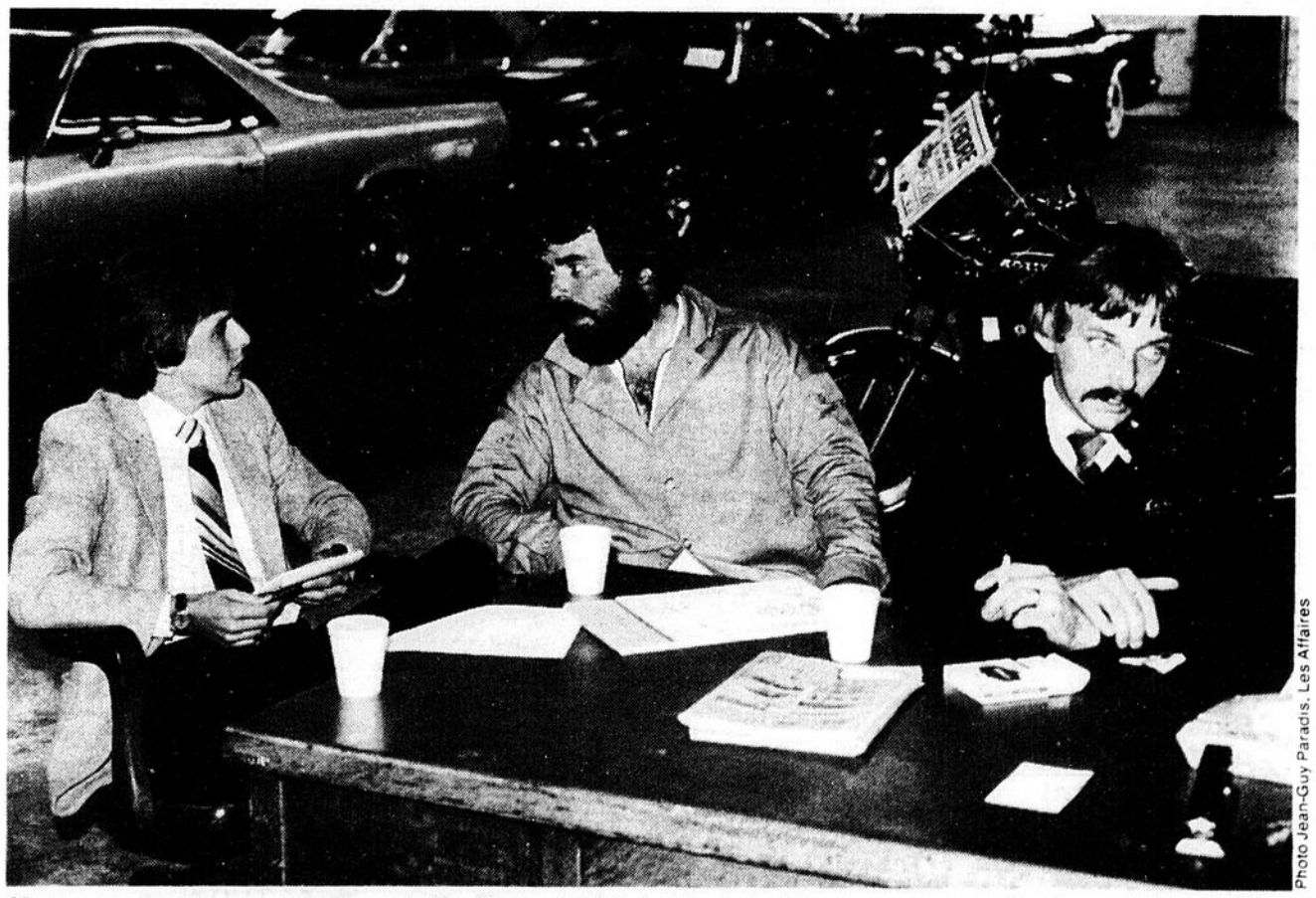


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

M. Louis Auger, au centre, et M. Marcel Thériault, à droite, en compagnie de notre reporter, Michel Villeneuve. "Nous sommes là 78 heures par semaine", affirment les deux propriétaires du Marché aux Autos.

MICHEL VILLENEUVE

Le dernier-né: les Ateliers Maritimes de Tilly Inc.

La tradition maritime de la région de Québec plus forte que jamais

Ce n'est pas d'hier que la région de la ville de Québec constitue un centre mondialement réputé pour la construction navale. Ainsi, on se souviendra peut-être que le premier vapeur à traverser l'Atlantique, au siècle dernier, avait été construit sur les rives du Saint-Laurent, à Québec.

L'exemple le plus récent de cette forte vocation maritime nous vient des **Ateliers Maritimes de Tilly,** une toute jeune et dynamique entreprise dont les installations sont situées à Saint-Antoine-de-Tilly.

Toute jeune, la compagnie l'est à coup sûr, puisque sa fondation remonte à 1979. La brève histoire de sa formation est intéressante, parce qu'on y voit un distributeur de bateaux de plaisance devenir fabricant.

En effet, fin 1977, **Jacques Beaudet & Associés Ltée.**, jusqu'alors distributeur-agent dans l'est du Québec de bateaux de plaisance en fibre de verre, soumissionne et obtient un contrat pour la construction de quatre bateaux de pêche de type cordier de 40 pieds en bois. **Jacques Beaudet,** qui est maintenant président des Ateliers Maritimes de Tilly, s'associe à **Gilles** et **Emilien Houde** et à **Gérard Beaudet.**

En juillet 1979, la Direction générale des pêches maritimes du Québec demande d'autres soumissions pour quatre unités de 46 pieds en fibre de verre, ainsi que pour sept unités de 40 pieds en fibre de verre semblables aux bateaux de bois déjà construits.

C'est vraiment le "coup de fouet" définitif.

Production sur moules

Les jeunes Ateliers Maritimes de Tilly ont bien le vent en poupe présentement, et ce pour diverses raisons.



Ce bateau de pêche sera transformé en bateau de plaisance hauturier.

D'une part, la compagnie peut produire sur moules des bateaux de pêche en fibre de verre de 46 et 40 pieds, conçus selon les plans et devis gouvernementaux. Elle a mis au point ces bateaux à partir de plans de base du **ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec,** de rencontres avec les pêcheurs et à la suite d'essais en mer. Ils représentent actuellement deux types de bateaux adaptés au genre de pêche qui se pratique sur la Côte Nord, à Terre-Neuve et dans le golfe du St-Laurent.

D'autre part, et c'est là un aspect intéressant des activités de cette jeune entreprise, les Ateliers Maritimes de Tilly sont à mettre au point, avec l'aide d'une subvention du **ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce** (programme PEE), un nouveau produit, à savoir un bateau de plaisance hauturier. Il s'agira essentiellement du bateau de pêche de 40 pieds que la compagnie fabrique déjà, mais dont la structure de cabine et les aménagements vont être modifiés pour convenir à la croisière de grand large, et ce en toute sécurité.

Présentement, le nouveau produit en est à l'étape du design, mais le prototype doit être prêt pour septembre, qui est le mois des salons nautiques en Amérique du Nord.

Au chapitre des perspectives de production et de ventes du nouveau bateau, le président Beaudet parle de la construction de quatre unités la première année, et d'un rythme de construction de 20 à 25 unités par année subséquemment.

Envergure actuelle

Présentement, les Ateliers Maritimes de Tilly produisent leurs bateaux de pêche de 40 et de 46 pieds, et mettent au point un autre bateau de pêche de 55 pieds. Ils sont déjà les plus importants fabricants québécois de bateaux de pêche en fibre de verre. De quatre bateaux construits en 1979, ils sont passés à 12 en 1980, et ils devraient produire de 15 à 18 unités cette année.

En 1980, le chiffre d'affaires de l'entreprise atteignait 2 millions $, et il devrait être de l'ordre de 3 millions $ en 1981.

ANDRÉ FORTIER

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

N.D.L.R. À titre de service à ses lecteurs — investisseurs et entrepreneurs — le journal LES AFFAIRES publie chaque semaine, en exclusivité, une sélection des occasions d'affaires dans le domaine industriel, qui lui parviennent par l'entremise du ministère québécois de l'Industrie, du Commerce et du Tourisme. Les lecteurs et lectrices intéressés à une offre en particulier doivent s'adresser directement au délégué régional chargé du dossier. Le ministère assure la plus stricte confidentialité.

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

MATELAS ET MEUBLES REMBOURRES — Fabricant de matelas et de meubles rembourrés possédant un réseau de distribution bien établi et détenteur d'un brevet de canapé-lit, "davenport", permettant une économie appréciable de matière première désire vendre ou fusionner son entreprise.
VF-128 Yvan Croteau
Cantons de l'Est (819) 565-0205

PHOTOGRAVURES CHIMIQUES SUR MATIÈRES PLASTIQUES — Manufacture de photogravures chimiques sur matières plastiques à vendre. Avantages: Procédé de photogravure mis au point par le propriétaire et connu de lui seul. Absence totale de concurrence en Amérique du Nord notamment dans les articles de dessin. Potentiel d'expansion énorme. Motif de la vente: manque de ressources humaines et de capitaux.
VF-129 J. Marius Fortin
Longueuil (514) 873-4446

HORLOGER - BIJOUTIER — Fabricant d'horloge grand-père (mécanisme de précision breveté, avec aiguille de seconde faite de nylon et teflon) serait intéressé à s'associer ou à vendre le brevet.
VF-130 Raymond Prud'homme
St-Jérôme (514) 436-6331

VÊTEMENTS DE MOUTON — Manufacture de vêtements de mouton (vêtements sports) à vendre (Boisbriand). L'entreprise a déjà fait des présentations dans plusieurs pays. L'acquéreur pourra se prévaloir de la continuité des subventions, tel le remboursement d'une partie d'intérêt etc. Intégration facile au marché de la fourrure.
VF-131 Raymond Prud'homme
St-Jérôme (514) 436-6331

CUIR — Manufacture, articles en cuir, établie depuis 25 ans, bonne renommée, à vendre avec bail de trois ans et option d'acheter la bâtisse. Le propriétaire prend sa retraite. Prix 70 000.00$
VF-132 Raymond Prud'homme
St-Jérôme (514) 436-6331

ACQUISITION D'ENTREPRISES

USINAGE — Recherchons acquisition ou participation minoritaire dans entreprise d'usinage de 2 à 5 employés.
AE-212 Paul E. Gagné
St-Jérôme (514) 436-6331

DOMAINE DE L'ALIMENTATION — Entreprise de distribution ayant plus de 5 millions de vente dans le secteur de l'alimentation et emballage cherche à faire l'acquisition d'une entreprise de fabrication-distribution dans l'alimentation ayant plus de 2 millions de vente annuelle. Pourrait aussi considérer fusion.
AE-213 Béchara Zalzal
Montréal (514) 873-5581

PROJET EN CO-PARTICIPATION (Joint venture)

LUMIÈRE (INNOVATION) — Partenaire financier recherché par entreprise innovatrice ayant conçu un mode de lumière de couleurs variables pour fins décoratives ayant des applications nombreuses et variées (brevet sous instance) soit dans des domaines de la décoration, de la publicité, de l'éclairage, discothèques, enseignes, etc. Capital requis environ 75 000.00$.
PC-318 Marius Dionne
Laval (514) 668-6535

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

PLASTIQUE (MOULAGE) — Disposons de temps-machine dans notre département de moulage à injection. Nos machines peuvent mouler des pièces d'un poids de 30 à 2000 g. Nous disposons de surface pour entreposer éventuellement des produits moulés et faire des assemblages si nécessaire.
DS-505 Paul Rolland
Longueuil (514) 873-4446

ENSACHAGE DE LIQUIDES — Manufacturier d'équipement de traitement d'eau (purificateurs d'eau) dispose de deux machines à ensacher les liquides. Peut produire des sachets de différentes dimensions. Stérilisation grâce à un procédé breveté. Capacité 100 000 sacs/semaine. (eau, huile, savon, antigel, etc.)
DS-538 Marius Dionne
Laval (514) 668-6535

FIBRE DE VERRE RENFORCEE — Entreprise offre ses services pour la fabrication de produits en fibre de verre renforcée (F.R.P.). Procédé par application sur moule. Produits fabriqués selon plans et devis du demandeur.
DS-540 Lucien Trudel
Québec (418) 643-9848

PRODUITS MÉTALLIQUES — Fabricant et installateur de tous produits métalliques (équipements, pièces diverses, structures, etc.) offre ses services.
DS-541 Oscar Dorval
Québec (418) 643-5760

FABRICATION DE PRODUITS MÉTALLIQUES LOURDS ET USINAGE — Entreprise de Sept-Iles, spécialisée dans la fabrication et l'usinage pour l'industrie minière et des pâtes et papiers, recherche SOUS-TRAITANCE. L'entreprise possède une usine de plus de 50 000 pieds carrés, des équipements modernes et complets (cisaille hydraulique 3/4" x 10' plieuse hydraulique 400 tonnes x 14', un rouleau à plaques 1/2" x 10', une presse horizontale de 600 tonnes et des torches à découper au plasma) ainsi que vingt ans d'expérience dans le domaine. L'entreprise dispose de temps/machine pour tous travaux d'usinage dont un tour pouvant usiner des pièces jusqu'à 104" de diamètre.
DS-542 Alain Gaudet
Côte-Nord/Nouveau Québec
(418) 589-5715

METAL (SOUDURE) — Entreprise de la région de Québec dispose de temps-machine pour fabriquer des produits en tôle, aluminium, acier inoxydable. Possédons également presse mécanique (Punch Press) 80 tonnes, équipement de soudure pour acier. Nous recherchons également une association avec une entreprise possédant un produit prêt à être manufacturé.
DS-543 Hugues B. Lavallée
Québec (418) 643-8993

ABATTOIR — Établissement approuvé Canada dispose de temps d'usine pour abattage d'animaux de 20 livres et moins; coupe et emballage de viande.
DS-544 Michel Désilets
Montmagny (418) 248-3331

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

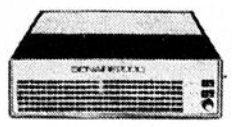
RÉSEAU DE DISTRIBUTION — Un manufacturier de systèmes électroniques de sécurité et de contrôles de machinerie (presses, presses plieuses, cisailles, etc.) dispose d'un réseau de 25 distributeurs sur le marché américain. Cette entreprise est disposée à prendre des ententes avec des manufacturiers de machinerie ou des manufacturiers de produits complémentaires aux siens pour l'utilisation conjointe de son réseau de distribution.
AO-614 Jeannot Fecteau
Québec (418) 643-5760

RESIDUS DE BOIS (PIN SEC) — Recherchons des résidus de pin sec. (copeaux, blocs, bran de scie, etc.).
AO-613
Raymond Prud'homme.
St-Jérôme (514) 436-6331

OCCASIONS D'AFFAIRES

L'AIR PUR
N'EST PLUS UN LUXE MAIS UNE NECESSITE





(Bionaire 1000) (Bionaire 2000)

PENSEZ A VOS EMPLOYES!
Offrez-leur un Bionaire 2000 ou bien un Bionaire 1000
(pour une plus petite pièce)

BIONAIRE 2000

- Le premier ionisateur et purificateur d'air en Amérique du Nord
- Elimine plus de 99% des polluants, y compris le pollen, la fumée de tabac et bactéries
- Brevets deposés a travers le monde
- Revivifie l'air et aide à contrôler l'électricité statique
- Fonctionnement silencieux permettant l'utilisation dans une chambre à coucher
- Appareil puissant qui purifie 50-300 pi cu /min
- Economique à l'usage, il ne consomme pas plus d'électricité qu'une ampoule d'éclairage
- Mis au point et fabriqué au Canada

REGENT ST-PIERRE INC.
C. MARTIN Jr
4338 ST-DENIS, MONTREAL, P.Q.
(514) 849-2407

À VENDRE
BOUTIQUE DE DECORATION
située à Longueuil
Prix: $10,000
(514) 674-4511

PLASTIQUE
(Thermoformage, vacuum)
Disposons de temps - machine.
Brown S-1120 avec procédé en continu.
Machinerie moderne. Idéale pour contenant alimentaire.
Maxime Poulin
tél. (819) 477-6542

LOCATION
VIEUX LONGUEUIL, condominium, 5-1/2 appts meublés, laveuse-sécheuse, piscine et stationnement intérieurs. Nombreux services. Prix: $650.00 par mois. Montréal: 651-3016. Québec 658-7130

Projet d'expansion bloqué par les taux d'intérêt élevés

■ "On n'a jamais demandé de subvention; on a toujours financé nous-mêmes le développement de notre entreprise. Mais, cette fois-ci, avec les taux d'intérêts actuels, on n'a pas le choix. On attend donc les réponses du MEER et de la SDI pour construire notre nouvelle usine qui nous permettra de passer de 130 employés à environ 200 d'ici un ou deux ans."

L'homme qui s'exprime ainsi en s'excusant presque d'avoir à demander des subventions est M. **Raoul Denis**, président des **Produits de métal R & M Ltée,** fabricant d'une gamme complète de contenants métalliques allant des petits boîtiers de quelques pouces cubes aux grosses consoles et aux cabinets de six ou sept cents pieds cubes.

Pour de nombreuses entreprises, les taux d'intérêt qui se maintiennent élevés ont apporté la goutte qui fait déborder le vase. Les taux d'intérêt frappent durement les entreprises obligées, par exemple, de maintenir des inventaires élevés. Dans d'autres cas, ils ne font que porter le dernier coup à des entreprises trop faibles pour se maintenir longtemps sur le marché. Ce qui n'est certainement pas le cas des Produits de métal R & M, qui s'est taillé une place unique au Québec depuis 1964.



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

MM. Raoul Denis (à g.) et Max Fronenberg, les deux associés de Produits de Métal R & M Ltée: "Quand nous avons démarré, c'était nos femmes qui nous faisaient vivre."

Débuts modestes

Contremaître chez **Artmetwork Inc.** (aujourd'hui disparue) où il travaillait depuis 16 ans, M. Denis a fondé son entreprise en 1964 avec un collègue, M. **Max Fronenberg,** à St-Léonard: un modeste atelier de 3 000 pieds carrés d'abord loué puis acheté en 1968, qu'il a fallu quitter en 1973 parce qu'on ne pouvait plus agrandir au delà de 11 000 pieds carrés.

"Nous avons débuté avec 5 000$, a raconté aux AFFAIRES M. Denis; on ne s'est pas payé de salaire pendant quelques années et c'étaient nos femmes qui nous faisaient vivre. Un de nos premiers contrats importants a été la fabrication de la console de contrôle pour le tunnel Hippolyte-Lafontaine. Nous faisions tout cela à la main, avec cinq ou six employés."

Produits de métal R & M emploie aujourd'hui 130 personnes qui travaillent sur deux quarts, et réalisera cette année un chiffre d'affaires d'environ 8 millions $, en augmentation de 1 ou 2 millions $ sur l'an dernier, a dit M. Denis. L'entreprise utilise cinq presses entièrement automatisées, entre autres équipements sophistiqués.

"Nous avons de la difficulté à recruter des gens pour travailler le soir, a souligné M. Denis. La plupart de nos employés font à peu près 9 heures de temps supplémentaire par semaine et pourraient en faire plus s'ils le voulaient. Nous formons nous-mêmes nos employés, fileurs et mécaniciens d'ajustage, à 80%."

Croissance rapide

En 1973, la compagnie doit quitter St-Léonard pour Ville d'Anjou, où elle s'installe dans un local loué puis acheté en 1975 de 41 000 pieds carrés. Par agrandissements successifs dont le dernier de 12 000 pieds en 1980, la surface est passée aux 60 000 qu'elle occupe actuellement, dans une bâtisse appartenant à M. Denis personnellement.

"On s'est fait prendre deux fois sur des surfaces qu'on ne pouvait plus agrandir à un moment donné, a-t-il ajouté; la prochaine fois on va prendre nos précautions."

L'entreprise veut demeurer à Ville d'Anjou mais le projet ébauché le printemps dernier et bloqué par la flambée des taux d'intérêt prévoit la construction d'une usine de 110 000 pieds carrés, avec des possibilités d'expansion.

"Nous avons toujours devant nous 10 à 12 mois d'ouvrage, a déclaré M. Denis. Et nous n'avons même pas de vendeur attitré sauf un occasionnel en Ontario qui nous envoie parfois une commande mais qui travaille aussi pour d'autres entreprises."

Produits R & M ne possède aucun matériel publicitaire digne de ce nom. "On avait songé à s'en monter un au début, a expliqué M. Denis, mais quand l'ouvrage a commencé à rentrer on n'a jamais eu le temps de le faire!"

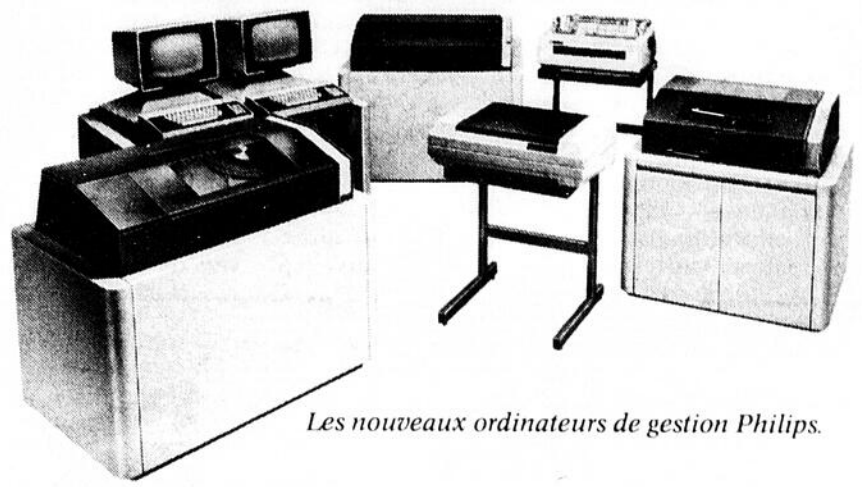
Les contrats entrent par demandes de soumission. Elles viennent de **Siemens**, de **AES**, d'**Hydro-Québec**, de **Northern Telecom**, de **CAE**, de **Marconi**, de **Brown Boveri**, de **Mitel**, etc.

L'entreprise fait aussi de la substitution d'articles importés. Il y a quelques jours, par exemple, un client est arrivé avec une petite boîte de 8 pouces par 4 par 1 importée des États-Unis: elle sera désormais fabriquée facilement chez Produits de métal R & M (pour Raoul et Max).

La nouvelle usine projetée coûtera 3,3 millions $. Aux taux d'intérêt actuels, M. Denis, 56 ans, hésite à s'embarquer une hypothèque à ce prix. Il attend les résultats d'une demande de subvention au MEER d'environ 500 000 $ et d'une autre à la SDI de 400 000 à 500 000 $.

ANDRE HAINS

PHILIPS EST VOTRE SOURCE UNIQUE DE MATÉRIEL, DE LOGICIEL ET D'AIDE TECHNIQUE.



Les nouveaux ordinateurs de gestion Philips.

Ce n'est pas parce qu'un ordinateur est une machine complexe que le fait d'en acheter ou d'en utiliser un l'est nécessairement. Et pourtant, l'une des premières choses que beaucoup de vendeurs de matériel informatique font, c'est de vous présenter une tierce partie pour vos besoins de logiciel. Parfois même, c'est une troisième compagnie qui tente de vous fournir l'aide technique dont vous avez besoin. Et avant que vous ayez eu le temps de vous rendre compte de ce qui arrive, vous ne savez plus avec qui vous faites affaires, qui est responsable de quoi ou à qui vous adresser pour régler vos problèmes.

Chez les Systèmes d'informatique Philips Ltée, notre raison d'être c'est de vous faire économiser temps et argent par une efficacité accrue. Nous savons que la dernière chose qu'il faut à une «petite» entreprise, c'est «la confusion générale» lors de l'installation d'un ordinateur.

Philips vous fournit un système informatique de gestion complet à partir d'une seule source : un matériel à la pointe du progrès, qui s'appuie sur plus de 12 ans d'expérience des mini-ordinateurs et est totalement extensible de façon à répondre à vos besoins d'aujourd'hui et à ceux de demain; une bibliothèque complète de programmes d'application de comptabilité et de planification de l'entreprise qui permettent aux gestionnaires de prendre des décisions en s'appuyant sur des faits; des spécialistes de Philips qualifiés qui peuvent vous fournir toute l'aide dont vous avez besoin en matière de programmation, d'installation et de service après-vente. Et vous profiterez en tout temps du soutien inconditionnel de Philips, le nom connu dans le monde entier pour ses systèmes de gestion électronique.

Nous vous invitons à vous rendre à votre bureau Philips local pour voir nos nouveaux systèmes informatiques intégrés à l'œuvre. Et pour découvrir toutes les raisons pour lesquelles Philips doit être *votre* source unique. Envoyez le coupon aujourd'hui même ou téléphonez à M. George Higden au 342-9180.

ENCORE DE BONNES NOUVELLES POUR LES 'PETITES' ENTREPRISES.

SYSTÈMES D'INFORMATIQUE PHILIPS LTÉE

M. George Higden, directeur de succursale, Systèmes d'informatique Philips Ltée, 5930 chemin de la Côte de Liesse, Montréal, Québec H4T 1E1

Les nouveaux systèmes informatiques Philips m'intéressent

☐ Veuillez m'envoyer de la documentation
☐ Veuillez communiquer avec moi pour organiser une démonstration personnelle

Nom_____

Titre_____

Compagnie_____

Adresse_____

Ville_____ Province_____

Code postal_____ N° de tél_____

PHILIPS

Paroles et Musique, une agence misant sur le marketing musical

"Nous ne sommes pas seulement des musiciens. Nous faisons de la musique pour vendre, du marketing...musical. Nous aussi, nous sommes en affaires", explique **M. Pier A. Marier,** l'associé du musicien **Jean Robitaille** dans **Paroles & Musique**, une firme spécialisée dans la production et la conception de matériel publicitaire musical. M. Marier est d'ailleurs détenteur d'un MBA et affirme qu'il y a au Québec environ une dizaine d'agences musicales sérieuses.

Actuellement, 80% des affaires de Paroles & Musique proviennent des agences de publicité, alors que l'autre 20% est apporté par des gens d'affaires qui s'adressent à elle directement, un pourcentage que souhaitent augmenter MM. Marier et Robitaille à l'aide, entre autres, d'une campagne de publicité dans certains médias spécialisés.

"On ignore encore trop que nous sommes de véritables spécialistes issus des milieux de la publicité, constatent-ils. On ignore que tout notre travail est pensé en termes de marketing, de groupe-cible à rejoindre, de "mood" à recréer, etc." Les deux associés sont convaincus d'offrir une alternative valable aux dirigeants de PME qui ne peuvent se permettre les grandes agences de publicité.

Création originale

"Les gens d'affaires, poursuit le musicien Robitaille, s'imaginent souvent que nous utilisons ou adaptons une musique déjà composée, alors qu'il s'agit chaque fois de création originale, conçue à partir d'études et d'entrevues avec le client".

Les tarifs de spécialistes comme ceux de Paroles & Musique peuvent varier entre 5 000 et 25 000 $, dépendant du nombre de musiciens, de la complexité de la création et de la longueur du message, la moyenne se situant entre 10 000 et 15 000 $. Ces sommes comprennent tous les salaires aux artistes (et les exigences syndicales sont nombreuses), le travail de conception et de création, l'administration et la location d'un studio; il ne reste plus qu'à ajouter le coût du placement dans les médias.

Jean Robitaille souhaite disposer d'environ trois semaines pour créer un "jingle", mais en cas d'urgence, il affirme pouvoir remettre une composition originale correcte en 48 heures.

Auteur-compositeur-orchestrateur, Jean Robitaille a travaillé avec **Ginette Reno, Véronique Béliveau** et plusieurs autres, en plus d'avoir composé la chanson d'adieu des Jeux olympiques de Montréal. Il possède également une solide formation en communications, ayant été journaliste, scripteur des **Couche-Tard** et de nombreuses émissions spéciales à la télévision, directeur de l'information à **CKLM**, etc. Il avait déjà oeuvré dans la publicité comme directeur de la création française au sein de l'agence américaine **Doyle, Dane, Bernback Advertising Ltd.** Il a déjà fait gagner à ses employeurs deux coqs d'or et plusieurs coqs d'argent aux concours du Publicité-Club.

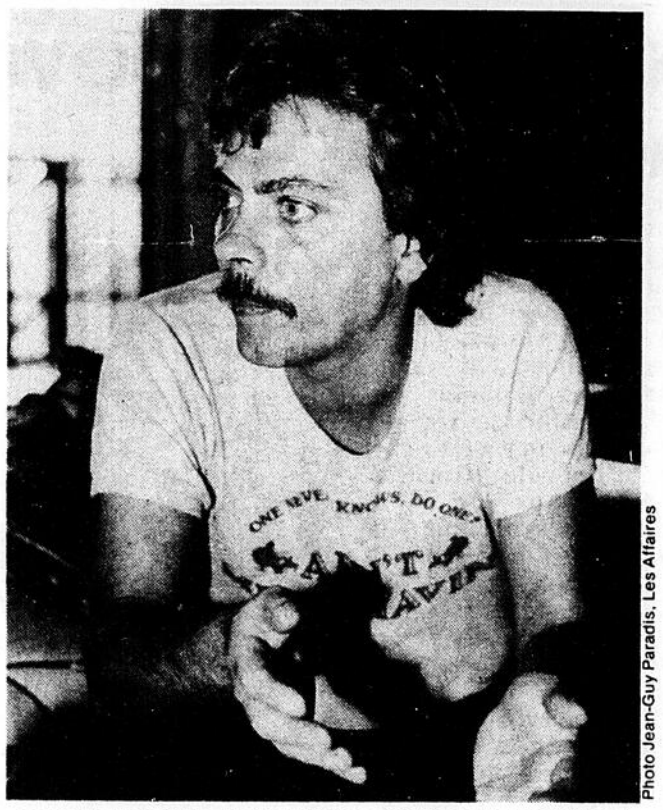


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Jean Robitaille, le musicien de Paroles et Musique

Son associé, Pier A. Marier, est un administrateur professionnel qui a déjà été chargé de comptes aussi prestigieux que ceux de **McDonald's** et **General Motors**. Parmi les clients de Paroles & Musique, notons le réseau **Télémédia** (toutes les identifications sonores), **Télé-Métropole**, la **Banque de Montréal**, les restaurants **McDonald's, Loto-Québec, Canadien National, Nescafé**, les **Nordiques de Québec** (la chanson-thème de l'équipe) **Kino-Québec** ("Va jouer dehors")... et le journal LES AFFAIRES!

Une affaire d'art, de lettres, et de chiffres

Les 13, 14 et 15 octobre 1981 à l'hôtel Windsor

Date limite d'inscription : Le 21 septembre 1981

Commanditaires :

La société des graphistes du Québec inc.

La Société canadienne des relations publiques (Québec) inc.

LAUZIER LITTLE

LES AFFAIRES

La société des graphistes du Québec inc. et la société canadienne des relations publiques (Québec) inc. vous invitent à participer au concours-exposition Rapports annuels 81.

Les organismes privés, publics, para-publics et à but non-lucratif ainsi que les consultants en relations publiques, les agences de publicité, les bureaux de graphisme et les imprimeurs, qui ont réalisé un ou des rapports annuels, sont invités à participer à ce concours.

Tous les rapports reçus seront examinés par un jury indépendant dont les membres proviennent des milieux de la communication, des affaires et des arts graphiques.

Les prix seront remis le 13 octobre 1981 lors de l'ouverture officielle de l'exposition qui se tiendra les 14 et 15 octobre à la salle Windsor de l'hôtel Windsor à Montréal.

Pour renseignements :

Société des graphistes du Québec
1514, Docteur Penfield
Montréal, H3G 1X5
Tél. : (514) 934.0947

Concours-Exposition

rapports annuels 81

Le "jingle" du Géant

Un bon marketing peut donner des résultats étonnants même dans les milieux ruraux les plus éloignés.

C'est en effet grâce à une publicité dynamique (et beaucoup de travail) qu'un jeune homme d'affaires du Lac-Saint-Jean, **M. André Bouchard**, est parvenu à transformer un magasin général situé au fond d'un rang de Saint-Ambroise en une entreprise qui prévoit, pour 1981, un chiffre d'affaires de 4 millions $. Pour ce faire, M. Bouchard aura dépensé, cette année seulement, environ 70 000 $ en publicité, surtout radiophonique.

Tout le monde au Saguenay-Lac-Saint-Jean connaît aujourd'hui le magasin de tapis et prélarts **Philippe Bouchard et Fils**, qui se fait maintenant appeler **"Le Géant"**, enseigne de 25 pieds à l'appui. Pourtant, il y à peine six ans, ce n'était encore qu'un petit magasin familial à l'écart des grandes routes et qui desservait une clientèle uniquement locale. André et **Réal Bouchard** avaient alors acheté de leur père ce qui n'était qu'un simple magasin général typique de la campagne québécoise.

"Dès le début, raconte André Bouchard, j'ai commencé à acquérir du matériel de surplus de manufactures que j'entreposais dans le sous-sol du magasin. Petit à petit, l'entreprise a grossi et on a fait construire une nouvelle bâtisse. L'été suivant, j'ai commencé à acheter de la publicité au poste de radio CKRS, de Jonquière, le plus populaire de la région. J'ai passé pour un original et l'on m'a dit que ça ne fonctionnerait pas. Mais les ventes on continué à grimper...Après un an, nous avions 25 employés".

"J'ai aussi essayé la publicité télévisée, mais j'ai jugé qu'elle était trop chère et non rentable, explique le jeune homme d'affaires autodidacte de 29 ans. Encore aujourd'hui, environ 80% de notre publicité passe par la radio, le reste allant surtout à l'imprimé".

Depuis un an et demi, "Le Géant" a pignon sur une route principale qui relie Chicoutimi à Alma, une construction de 30 000 pieds carrés qu'on agrandit encore régulièrement. L'ancienne bâtisse "au fond du rang" est devenue un entrepôt de 25 000 pieds carrés. Et le chiffre d'affaires continue de grossir, devant doubler en 1981!

Aussi, André Bouchard vient-il de se mettre à l'heure de la publicité moderne et s'est fait composer un "jingle" publicitaire original au coût de 7 000 $ par une firme spécialisée de Montréal, **Paroles & Musique.**

"C'est impossible de vérifier concrètement si une telle dépense vaut le coup, admet M. Bouchard. Mais ce que je peux dire c'est que nous offrons une publicité remarquée, complètement à part des autres, que les clients la trouvent bien belle et que le chiffre d'affaires continue de monter".

GUY ROBILLARD

L'inflation force les firmes d'aliments à couper la création

L'année 81 aura été une année de compression des budgets publicitaires chez beaucoup d'annonceurs. Le coût des médias augmentant au rythme de 25% par année, certains annonceurs préfèrent diminuer le budget consacré à la création publicitaire et garder ainsi un budget plus confortable dans les médias. Plusieurs d'entre eux reprennent cet automne les mêmes campagnes publicitaires télévisées que l'an dernier.

C'est ce qui ressort d'une entrevue accordée aux AFFAIRES par M. **Germain Drouin**, vice-président et directeur des services à la création des **Communications du Prisme Ltée**.

"Alors que normalement à cette période de l'année, nous sommes au stade de la mise en onde pour les campagnes d'automne, nous en sommes à la période de planification pour des campagnes devant commencer en février", confie M. Drouin.

Par exemple, la **Belle Fermière** reprendra en septembre les mêmes commerciaux télévisés qu'au printemps dernier avec **Dominique Michel** comme porte-parole. La Belle Fermière, qui a consacré 450 000$ pour sa publicité en 1981, s'apprête à lancer sur le marché de nouvelles tourtières non cuites, cette fois. Pour ce nouveau produit, la compagnie n'utilisera que la voie des journaux.

De même, **Gattuso**, qui a investi un demi-million de dollars pour sa publicité en 1981, reprend ses commerciaux pendant huit semaines à l'automne et sept semaines au printemps 82.

Les Communications du Prisme, qui existent depuis 1977, ont aujourd'hui une facturation qui atteint 7 500 000$.

Secteur alimentaire

"La publicité dans le secteur alimentaire devient de plus en plus difficile, explique M. Drouin. Avec l'inflation, les ménagères recherchent vraiment les spéciaux et la concurrence est de plus en plus acharnée. Il y a fort à faire pour qu'un fabricant conserve sa part de marché. Il s'agit surtout de renforcer une habitude d'achat."

"Il faut dire que le marché canadien est bien différent du marché américain en raison de sa superficie et de son bassin de population de 25 millions seulement. Cette situation, ajoute M. Drouin, a entraîné la formation d'oligopoles qui, contrairement aux monopoles, permettent le contrôle d'un secteur d'activités par un groupe restreint de compagnies en place. C'est ce qui arrive dans le secteur de l'alimentation au Canada pour qui les débouchés extérieurs demeurent peu importants."

"Il faut donc tenir compte de cette situation dans l'élaboration de toute stratégie ou positionnement d'une marque. Les grandes marques, qui font l'objet d'investissements énormes, ne peuvent se permettre de diminutions substantielles de leur part de marché. Ainsi, le prix d'un produit n'est pas de la plus haute importance à l'intérieur d'un mix de marketing. Car ceux qui contrôlent l'oligopole savent bien que toute réduction de prix serait immédiatement imitée par les concurrents."

"Par contre, la distribution est cruciale. On crée de nouvelles variétés de produits de façon à occuper le plus de place possible et n'en laisser que le moins possible à la concurrence. La bataille est menée sur la ligne de front par les grandes marques pendant que les autres tendent à se limiter à une espèce de guérilla en spécialisant leurs produits ou en régionalisant leur distribution."

Bataille de notoriété

"Nos campagnes s'attaquent à des produits concurrents précis et on prévoit d'avance leurs réactions à notre stratégie. Les marques se livrent une bataille de notoriété. La notoriété précède la vente. Et elle



M. Germain Drouin, vice-président de Communications du Prisme Ltée.

est proportionnelle aux sommes dépensées par chaque marque, dans chaque médium et à l'intérieur de chaque oligopole. Il vaut mieux parfois investir des sommes moins élevées, en choisissant d'autres média ou en s'adressant à des marchés plus restreints, de façon à avoir une présence prédominante à tout le moins dans les véhicules qu'on aura choisis. On sacrifie de cette façon la portée de nos messages, mais par l'efficacité de la communication on arrive à renforcer ou à modifier un comportement d'achat."

Parmi ses autres clients, le Prisme compte **CP Rail** pour qui il effectue la promotion du transport des fruits et légumes de la Californie, et **Sport Maska** de St-Hyacinthe, le plus gros fabricant canadien d'uniformes de sport pour amateurs et professionnels. Sport Maska a investi cette année 200 000$ pour sa publicité auprès du réseau de détaillants spécialisés dans les articles de sport ainsi qu'auprès des entraîneurs des équipes de sport amateur au Canada.

Le Prisme compte également comme client le groupe **Coronet** qui a investi 500 000$ pour sa publicité en 1981. Le groupe comprend les **Plastiques Modernes**, **Culinaire**, **Impérial** et **Laurentide**. Coronet fera sa publicité par la voie des journaux et des posters, notamment dans les autobus.

De même, le Prisme vient tout juste de signer un contrat publicitaire pour la gamme complète des produits O'Cedar de **Bristol Myers**, de Toronto.

Le président des Communications du Prisme Ltée est M. **Elliott Ettenberg**, anciennement professeur de marketing à l'Université Concordia et au Collège Dawson.

CHRISTINE ISABELLE

Allard change l'air!

"Changez d'air", nous invitera à compter de septembre la publicité de Bionaire, un nouvel humidificateur à ions négatifs. "Bring the great outdoors, indoors" dira la publicité anglaise dans tout le Canada.

Biotech Electronics, dont le siège social est à Dorval, a confié à **Allard Lesiège Omnicommunications** un budget publicitaire de 500 000$ pour sa campagne nationale française et anglaise devant commencer en septembre dans les journaux et magazines canadiens.

Un ingénieur allemand établi à Montréal, **Juergen Puetter**, président de Biotech Electronics, a mis au point cet appareil qui rétablit l'équilibre des ions positifs/négatifs dans une pièce tout en purifiant l'air ambiant. Cet appareil existait déjà dans les années 50 mais il dut être retiré du marché car il n'était pas suffisamment au point à l'époque.

La composition... nous la connaissons de A à Z.

Prenez contact avec nous...

composition contact inc.

pour votre composition d'annonces, de revues, de journaux, de circulaires, de pamphlets etc...

2633, Le Corbusier, Chomedey, Laval, 687-5150

POUR AUGMENTER VOS VENTES FAITES FACE À LA MUSIQUE



Les "jingles" constituent un vendeur efficace, élégant et plaisant pour le produit ou le service que vous avez à offrir. Ils sont, en fait, un argument de vente savamment étudié et, un véhicule personnalisé à votre produit selon sa clientèle-cible. La musique, les paroles peuvent augmenter sensiblement vos ventes. Notre ruban de route dans le domaine des commerciaux chantés et instrumentaux (jingles) le prouve. Aussi, nous sommes disposés à vous renseigner sur la question. Nous pouvons vous rencontrer ou vous faire parvenir un enregistrement explicatif sur nos productions.

ÉCOUTEZ-NOUS

Sans aucun frais ni obligation de ma part, faites-moi parvenir
☐ une cassette ☐ un ruban
de vos réalisations musicales.

Postez à:
PAROLES & MUSIQUE INC.
a/s Pier A. Marier
133 ouest, de la Commune,
Suite 400,
Montréal, Québec, H2Y 2C7
Tél.: 282-1811

Nom
Compagnie
Adresse
Ville Code postal
Tél.

29/08/81

PROFITS NETS

Comment établir le prix lors de fusions ou acquisitions?

Il est particulièrement difficile d'établir le prix d'achat d'un titre lors d'une fusion ou d'une acquisition. Cela s'explique par le fait que les acheteurs autant que les vendeurs désirent connaître la valeur future de la compagnie à acquérir plutôt que sa valeur actuelle ou passée.

Malheureusement, comme l'avenir est inconnu, aucune technique ne peut, à elle seule, établir précisément la valeur exacte d'un titre compte tenu du succès ou de l'échec possible de la compagnie après la transaction. C'est pourquoi, pour se faire un meilleur jugement, la valeur d'un titre lors d'une fusion ou d'une acquisition doit être déterminée à partir de différentes techniques complémentaires.

Valeur au marché

Le premier indicateur de la valeur d'un titre est sans doute sa valeur au marché, en particulier si ce titre est coté en bourse. Cependant, dans bien des cas, lors d'une fusion ou d'une acquisition, le prix offert aux actionnaires devra être supérieur à sa valeur au marché.

Valeur aux livres

En soi, la valeur aux livres ne constitue pas un bon indicateur de la valeur des actions puisqu'elle est surtout le reflet des performances historiques de l'organisation. Or, le rendement futur peut être fort différent du rendement actuel ou passé de l'entreprise.

La valeur aux livres peut être utile dans certains cas cependant. En effet, lorsque la position financière d'une compagnie s'est détériorée en raison d'une gestion peu efficace et que la valeur au marché est très peu élevée, la valeur aux livres peut contribuer à fournir une estimation de l'ampleur des immobilisations en place.

Le rapport cours/bénéfice

Le rapport prix de vente/gain par action fournit un autre indice de la désirabilité d'un titre, en particulier si celui-ci n'est pas coté en bourse.

Supposons, par exemple, que les actions ordinaires des Chaussures Benjamin Inc. soient à vendre à un prix de $50. Comment un acheteur intéressé pourra-t-il déterminer si ce prix est raisonnable advenant le cas où ce titre n'est pas transigé en bourse?

En divisant le prix de vente des actions d'un concurrent coté en bourse par son gain par action, l'acheteur éventuel peut établir un rapport cours/bénéfice fort utile.

Si, par exemple, dans l'industrie de la chaussure, le rapport cours/bénéfice est en général de six pour un et si le bénéfice par action des Chaussures Benjamin est de $5, il est vite aisé de constater que $50 par action ordinaire s'avère beaucoup trop onéreux. Un prix de vente de $30 par action apparaîtrait beaucoup plus réaliste ici, compte tenu du marché.

Les maisons de courtage publient mensuellement les rapports cours/bénéfice de certains titres choisis.

Ce genre de comparaison avec des titres cotés en bourse permet donc de fixer des limites supérieures que le vendeur ne peut pas dépasser s'il veut rester équitable.

Dividendes

Les dividendes versés dans le passé constituent un autre indicateur de la valeur d'un titre lors d'une fusion ou d'une acquisition, quoique certaines restrictions s'imposent. Dans des secteurs de technologie avancée, il est possible qu'une entreprise n'ait pas versé de dividendes, utilisant plutôt le profit pour assurer son financement.

Le fonds de roulement

Le prix d'une action pour une entreprise caractérisée par un fonds de roulement excédentaire pourra être plus élevé que celui d'un concurrent avec moins de liquidité. Ce fonds de roulement excédentaire peut en effet contribuer à financer, en tout ou en partie, la fusion ou l'acquisition, rendant ainsi le transport d'autant plus facile.

RICHARD BUREAU



(*) Richard Bureau est conseiller sénior chez Price Waterhouse et Associés, conseillers en administration.

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES

René Vaucaud
Restaurateur
Le meilleur
Les Terrasses, 705 ouest, rue Ste-Catherine
Montréal, Tél. (514) 843-8592

Pour placer une annonce dans les pages "bonnes tables"
Communiquez avec
Claudette Desjardins 842-6491

357 ouest, St-Charles Longueuil, Qué.
677-8743
Fermé le dimanche
La Chandelle
Cuisine Française
LES SPÉCIAUX:
LA FONDUE CHINOISE à volonté $9.95
LES CUISSES DE GRENOUILLES à la provençale à volonté $13.95

Le Troquet à Lina
BAR-RESTAURANT
CUISINE FRANÇAISE
Du lundi au vendredi — Fermé samedi & dimanche
465 rue Saint-Jean, Vieux Montréal
Réservation: 842-6403


grandes fourchettes
De retour de Paris
le proprio Gérard invite
toutes les grandes fourchettes
à sa table de gourmet
pour y déguster ses dernières
découvertes culinaires
•
Cuisine gastronomique
française
•
Salons privés

La Crémaillère
914, boul. Wilfrid-Laurier
Vieux-Beloeil, sortie 109
de la Transcanadienne
Réservation: 464-2427


UNE MISE EN SCÈNE IMPECCABLE
Le Sheraton Laval est la scène de nombreuses décisions. Car à quelques minutes du centre-ville, nous avons regroupé toutes les commodités requises pour la tenue des conventions et conférences.
14 salles de réunion vous assurent un climat de travail exceptionnel et de nombreux appareils audio-visuels sont disponibles.
Découvrez le théâtre des plus grandes décisions. Découvrez le Sheraton Laval.
Sheraton Laval
Carrefour Laval
1-800-268-9393

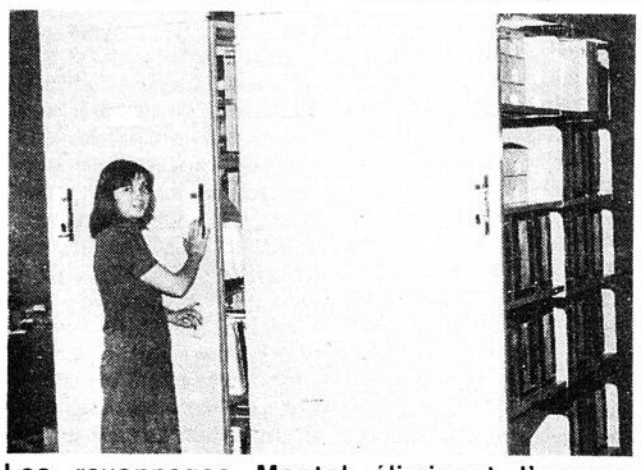
Un produit conçu pour les "temps morts" sauve Montel

Compte tenu d'un marché difficile pour l'appareillage électrique, c'est le secteur du rayonnage qui permet actuellement à **Montel Inc,** une entreprise de Montmagny, non seulement de maintenir son chiffre d'affaires, mais encore de se préparer à une expansion éventuelle dans le domaine des appareils électriques.

Curieux revirement pour une division, celle des produits de rayonnage, qui avait d'abord été mise sur pied pour utiliser les temps morts!

Il faut dire que le marché de l'appareillage électrique se faisait difficile avec des concurrents comme **General Électrique, Westinghouse** et **Cegelec.**

"Depuis 1976, les prix n'ont augmenté que de 10% alors que nos coûts ont eux augmenté de 30 à 40%", a déclaré aux AFFAIRES **M. Conrad Johnson,** principal actionnaire de l'entreprise.



Les rayonnages Montel éliminent l'espace entre les rangées. On peut ainsi entreposer jusqu'à trois fois plus que dans les classeurs traditionnels.

Montel a donc dû mettre la pédale douce sur les produits spécialisés comme des disjoncteurs, des appareils de mesure, des postes blindés, des sectionneurs, des interrupteurs de charge, des sous-stations électriques, etc.

En fait la moitié du chiffre d'affaires de l'entreprise (15 millions $) provient aujourd'hui de la fabrication de systèmes de rayonnage mobile-électrique, mécanique ou manuel, conçus de manière à utiliser le minimum d'espace pour le maximum de rangement.

Sauver de l'espace

Les coûts de l'énergie et de la construction rendent les institutions et les entreprises plus conscientes que jamais des espaces consacrés au rangement des inventaires, des archives, des livres ou des dossiers.

C'est en s'attaquant résolument à ce marché que Montel, une entreprise qui depuis 1975 est la propriété de M. Conrad Johnson et de la compagnie **Sprecher Schuh,** de Araau en Suisse, a retrouvé son second souffle.

Certains systèmes permettent d'entreposer dans 34 pieds carrés ce qu'on entreposait dans 108 pieds carrés dans des classeurs conventionnels. Le principe est simple: on élimine les espaces entre rangées de rayons. Les rangées de rayons sont collées les unes sur les autres et sont montées sur des rails parallèles de manière à pouvoir être déplacées pour ouvrir ainsi un passage d'accès.

Les "mobilex" peuvent atteindre 40 pieds de long et peuvent être mus de façon mécanique, manuelle ou électrique. Une pression de quelques livres exercée sur la manivelle, permet de déplacer facilement et rapidement un poids de 10 000 livres.

La moitié de la production de Montel est vendue au Québec et on commence à peine à s'attaquer au marché américain. Jusqu'ici, l'essentiel des ventes a été réalisé auprès d'institutions du secteur public et parapublic. Mais la mise au point d'un "mini-mobilex" fait que l'entreprise est maintenant en mesure de s'attaquer réellement aux secteurs commercial et industriel.

Le système a été développé en collaboration avec le **Centre de recherche industrielle du Québec.** De toute évidence, l'entreprise (on en compte cinq au pays) tente maintenant de jouer un rôle de leader. Par exemple, on est à mettre au point un système d'étagères de plus de 30 pieds de hauteur qui pourrait être utilisé dans les entreprises pour ranger les inventaires. Rien du genre n'existe actuellement en Amérique.

Alors que Montel a toujours eu du mal à exporter aux États-Unis (la technologie de Montel était européenne), voici qu'avec ses systèmes de rangement, le chemin s'ouvre. En 1980, Montel a exporté pour un demi-million; cette année on pense pouvoir doubler ce montant.

"Les États-Unis vont nous permettre de trouver des possibilités d'expansion", soutient M. Johnson. Déjà des réseaux de distribution ont été mis en place, notamment dans le nord-est."

Quant à l'avenir de la production d'appareillage électrique, M. Johnson reste néanmoins confiant: "L'économie va se replacer et nous pourrons introduire de nouveaux produits. À partir de 1985, le vent tournera. Pour le moment, on se donne un temps de répit."

MICHEL MORIN
(collaboration speciale)

Pour un avenir plus intéressant... L'ORDINATEUR DE POCHE TRS-80

Toute la puissance de l'ordinateur dans un système qui tient dans le creux de la main!

Des sorties de données économiques sur papier grâce à l'interface de cassette/imprimante de poche. Un accessoire utile à prix raisonnable pour votre ordinateur de poche TRS-80™.



189.00

L'interface de cassette/imprimante de poche TRS-80 accroît les possibilités de votre ordinateur de poche. Compacte et simple à utiliser, elle imprime les données de votre ordinateur de poche sur papier ordinaire avec sa matrice de points. Imprime une ligne par seconde, 16 caractères/ligne avec retour automatique à la ligne suivante. Pile rechargeable au Ni-Cad et adaptateur CA. Magnétocassette en option se raccordant à l'interface pour charger et sauvegarder les programmes. Pèse moins d'une livre! 26-3505
Rouleau de papier. 26-3506 ..... **(paq. de 6) 2.75**
Cartouche de ruban. 26-3507 ..... **2.95**

Une puissance énorme dans un minuscule boîtier de 6 oz!

L'ordinateur de poche TRS-80 n'a rien d'une calculatrice! C'est un outil de gestion professionnel totalement programmable qui met la puissance de l'ordinateur à votre portée, partout où vous allez! Applique le BASIC pour créer des programmes spécialisés. S'utilise aussi avec nos programmes techniques, personnels, de jeu ou de gestion prêts à l'emploi. Avec étui, manuel et pile longue durée.
26-3501 ..... **Nouveau bas prix 269.00**

Radio Shack **TRS-80** *Le géant des micro-ordinateurs™*

DIVISION ÉLECTRONIQUES TANDY LIMITÉE

Ces prix sont en vigueur dans tous les Centre d'ordinateurs, magasins et centres de vente autorisés Radio Shack participants (détaillants).

CENTRES ORDINATEURS RADIO SHACK À MONTREAL
-8092 Voie de Service Sud, Ville St-Laurent, 337-2741
-1255 rue Guy, 931-4494

Votre entreprise subit une perte? Tirez-en le maximum!

Avec la flambée des taux d'intérêt que l'on connaît actuellement, certaines entreprises voient avec appréhension leurs résultats d'exploitation se solder par une perte. Heureusement, du point de vue fiscal, cette perte peut représenter une économie d'impôt substantielle. Les commentaires qui suivent s'adressent surtout aux corporations; ils révisent les principales règles concernant les pertes fiscales et décrivent différentes planifications possibles afin de tirer le maximum de celles-ci.

Aux fins fiscales, nous distinguons deux types de pertes: les pertes en capital et les pertes autres qu'en capital que nous appellerons pertes d'entreprise.

Dans le cas des pertes en capital encourues par une corporation, la moitié de celles-ci sont déductibles uniquement à l'encontre de la moitié des gains en capital de l'année en cours; tout excédent peut être reporté contre les gains en capital nets imposables de l'année précédente et, s'il reste encore un solde, celui-ci peut être reporté, selon les mêmes conditions, indéfiniment dans le futur.

Dans le cas des pertes d'entreprise, elles s'appliquent d'abord à l'encontre de toutes autres sources de revenus de l'année en cours; tout excédent peut être reporté à l'année précédente ou aux cinq années suivant l'année de la perte; après cette période, celles-ci ne sont plus disponibles.

Changement de contrôle

Si les actions d'une corporation sont vendues et qu'il y a changement de contrôle, les pertes en capital à reporter ne sont plus disponibles pour la corporation; quant aux pertes d'entreprise, elles demeurent disponibles à condition que la corporation exploite toujours la même entreprise au moment du report de pertes et que cette entreprise n'ait pas été abandonnée avant la prise de contrôle.

Utilisation maximum des pertes à reporter

Lorsqu'une corporation subit une perte fiscale, il convient d'en tirer avantage le plus tôt possible surtout dans le cas des pertes d'entreprise, avant que la période de report de cinq ans n'expire.

Pour atteindre cet objectif, un des moyens consiste à gonfler le revenu autrement imposable de la corporation dans l'année du report de pertes.

Par exemple, la corporation peut ne prendre qu'une partie de l'amortissement fiscal auquel elle aurait eu droit normalement et garder la dépense d'amortissement non utilisée pour les années futures. Elle peut aussi procéder à la vente-location de certains actifs qu'elle a dépréciés rapidement du point de vue fiscal: la récupération d'amortissement fiscal qui en résultera sera effacée par le report de pertes et la dépense de loyer future sera déductible.

Dans un groupe de corporations affiliées, plusieurs planifications sont possibles. Une corporation rentable peut transférer une de ses divisions à une compagnie affiliée non rentable où les revenus générés par cette division seront absorbés par les pertes à reporter des années antérieures; les lois fiscales contiennent des règles permettant un tel transfert d'actifs sans conséquence fiscale pour la corporation vendeuse.

Dans le même contexte, une corporation rentable peut financer une filiale non rentable à l'aide d'un prêt sans intérêt ou sous forme de capital-actions afin de générer un revenu dans cette dernière contre lequel elle appliquera les pertes à reporter.

Réorganisation

Enfin, la réorganisation d'un groupe de corporations permet aussi d'atteindre notre objectif. Ainsi, une corporation rentable peut fusionner avec une corporation non rentable et utiliser les pertes à reporter de cette dernière; une compagnie-mère rentable peut liquider une filiale non rentable dont elle possède au moins 90% du capital-actions et continuer les opérations de cette dernière tout en utilisant les pertes à reporter ainsi transportées dans la compagnie-mère.

Dans chacun de ces cas, il n'y a pas de conséquence fiscale désavantageuse à condition de se conformer aux règles prévues par les lois fiscales, notamment celles que nous avons vues précédemment concernant le changement de contrôle et la cessation de l'exploitation de l'entreprise. De plus, pour que la réorganisation soit valable, le transfert d'entreprise doit viser un but commercial et non seulement la réduction des impôts.

Comme vous le constatez, bien qu'il ne soit pas agréable pour une entreprise de subir une perte, l'utilisation judicieuse des lois fiscales permet d'en minimiser l'impact négatif.

SYLVAIN MONARQUE



Sylvain Monarque, c.a., est membre du bureau de Montréal de Samson, Bélair & Associés.

À VOTRE AGENDA

A Paris, du 4 au 9 septembre prochains, se tiendra le 72e **Salon de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie, Horlogerie, Cadeaux, ''BIJORHCA''.** Endroit: Parc des Expositions de la Porte de Versailles. Plus de 1 000 exposants. Renseignements: **Progexco,** (514) 861-7841.

Les 5, 6, 7 et 8 septembre prochains, quelques 500 exposants internationaux participeront au **Salon international de l'habillement masculin (SEHM)** présenté à Paris. Lieu: Parc des Expositions de la Porte de Versailles. Pour information: **Progexco,** (514) 861-7841.

Le 64e **Salon commercial et professionnel des Ateliers d'art et de création** aura lieu à Paris au Parc des Expositions de la Porte de Versailles du 5 au 10 septembre 1981. 1 000 exposants venant de 30 pays accueilleront les fabricants, grossistes et tous les acheteurs concernés par ce Salon. Pour de plus amples renseignements: **Progexco,** (514) 861-7841.



Le numéro 1 de la finance et de l'économie au Québec

LES AFFAIRES

100,000 lecteurs chaque semaine

- un abonnement d'un an vous fait épargner 46% du coût normal d'achat en kiosque; un abonnement de 2 ans vous fait épargner 60% du coût habituel.
- Vous recevrez en plus 10 numéros par année du magazine AFFAIRES, le mensuel des décideurs d'aujourd'hui.

Faites parvenir ce coupon à LES AFFAIRES, 465 rue St-Jean, Suite 903, Montréal, Quebec, H2Y 3S4

( ) 1 an - 20,00 $ ( ) 2 ans - 30,00 $ LES AFFAIRES

N.A. Nb. N. Ec $ C.S. 2

Nom: prenom:

Nom de la compagnie:

Fonction ou profession:

Adresse:

Ville: province:

Code postal: téléphone:

Paiement: ( ) facturez-moi ( ) Visa ( ) M. Charge

No. de carte: expiration:

Signature:

Une formule pour adoucir l'impact de la hausse des taux d'intérêt sur le renouvellement des hypothèques

Capitaliser une partie des intérêts

À la suite de la hausse spectaculaire qu'ont connue les taux d'intérêt depuis quelques années, les journaux nous font part de différents moyens qui peuvent être utilisés pour adoucir le choc qu'a à affronter un emprunteur qui doit renouveler une hypothèque au taux courant, hypothèque qui a été consentie à des taux beaucoup plus faibles il y a 5 ans.

On a suggéré notamment d'accumuler un capital qui pourrait être versé au moment du renouvellement de l'hypothèque afin de réduire les versements par la suite. Malheureusement, ce n'est pas tout le monde qui peut se permettre d'accumuler un tel capital afin de réduire les versements hypothécaires dans l'avenir.

On a suggéré également de rallonger la période d'amortissement. On sait que souvent les hypothèques sont consenties pour une période de 25 ans avec réouverture à tous les 5 ans pour le taux d'intérêt. Une hypothèque de 45 000$ consentie il y a 5 ans le 1er janvier 1977 à un taux d'intérêt de 10 1/2% a nécessité depuis ce temps des versements mensuels de 417,75$ si sa période d'amortissement était de 25 ans. Lorsque viendra le temps de renouveler cette hypothèque au taux courant de 20%, le paiement devra être porté à 695,50$ si on désire conserver la même période d'amortissement. Il s'agit là d'une hausse de 67% du versement mensuel.

Toutefois, si on désire que le solde de l'hypothèque qui s'élève à 42 476,84$ après 5 ans de versements soit amorti sur une nouvelle période de 25 ans plutôt que la période restante de 20 ans, le paiement mensuel requis, toujours à un taux de 20%, devient 685,98$, soit une hausse d'environ 64% sur le versement requis antérieurement. Si, par ailleurs, on prolonge à 30 ans le temps requis pour amortir le solde de 42 476,84$, le versement mensuel sera toujours de 682,37$. On voit donc que l'allongement de la période d'amortissement ne produit pas de réduction substantielle du versement mensuel requis si l'hypothèque a été consentie il y a 5 ans.

Evolution du versement mensuel selon que l'on suit le scénario conventionnel ou le scénario proposé.



Capitaliser les intérêts

Au lieu de renouveler cette hypothèque en date du 1er janvier 1982 de la façon traditionnelle, l'emprunteur peut tenter d'en venir à une entente avec l'institution financière prêteuse pour ne verser qu'une partie des intérêts sur l'hypothèque au cours de l'année qui débute le 1er janvier 1982. Le solde sera capitalisé, c'est-à-dire ajouté au montant de la dette hypothécaire à chaque mois.

Pour fins de démonstration, supposons que l'institution financière et l'emprunteur en viennent à s'entendre pour que celui-ci effectue, au cours de l'année 1982, un versement mensuel calculé sur la dette hypothécaire au 1er janvier comme si le taux d'intérêt était de 14%. Ce versement mensuel sera de 481,70$, soit 15% de plus que le montant qu'il avait déboursé pas de réduction subs- au cours de l'année 1981. Si l'emprunteur ne payait que les intérêts à 20% sur la dette, le versement mensuel requis serait de 680,13$.

Évidemment, l'institution financière prêteuse n'acceptera pas que l'emprunteur ne verse que 14% d'intérêt puisqu'elle perdrait 198,43$ par mois. Elle pourrait accepter, toutefois, que cette somme de 198,43$ soit ajoutée chaque mois à la dette hypothécaire et qu'elle porte intérêt à son tour.

Au 1er février, la même chose se produirait: l'emprunteur verserait toujours la somme de 481,70$ mais l'institution financière prêteuse augmenterait la dette hypothécaire d'un montant égal à la différence entre l'intérêt à 20% sur le solde au 1er février 1982 et le versement mensuel de 481,70$. On répèterait cette opération pour chacun des mois de l'année 1982 pour se retrouver au 1er janvier 1983 avec un solde hypothécaire de 45 079,35$.

On peut très bien faire l'hypothèse qu'à ce moment-là, les taux d'intérêt seront redevenus plus normaux et qu'il sera possible d'obtenir une hypothèque à un taux de 16%. Pour amortir une telle hypothèque sur le solde de la période d'amortissement qui est de 19 ans, le versement mensuel requis serait de 614,97$. Ceci représente une nouvelle hausse du versement mensuel de l'ordre de 28%.

Un tel échelonnement de la hausse des versements hypothécaires permettrait à l'emprunteur d'ajuster son train de vie de façon à ne pas avoir à vendre ce bien immeuble qu'il a acquis.

On pourrait évidemment penser que les institutions prêteuses seront réticentes à laisser augmenter ainsi la dette hypothécaire pendant une période d'un an. Examinons toutefois l'évolution de la dette hypothécaire par rapport à l'évolution de la valeur de l'immeuble qui garantit cette dette. Il est facile de concevoir qu'une hypothèque de 45 000$ ait pu être consentie au 1er janvier 1977 sur un immeuble qui s'est vendu 50 000$. Au moment de la vente, la dette hypothécaire représente 90% de la valeur au marché de l'immeuble. Compte tenu de la hausse des coûts de construction et de l'augmentation générale des prix, il n'est pas irréaliste d'envisager qu'un immeuble qui s'est vendu 50 000$ le 1er janvier 1977 ait maintenant une valeur marchande de l'ordre de 70 000$ au moins.

C'est donc dire qu'une dette hypothécaire de 42 476,84$ ne représente qu'un peu plus de 60% de la valeur marchande de l'immeuble. D'ici le 1er janvier 1983, il n'est pas invraisemblable de penser que la valeur marchande de l'immeuble passe de 70 000$ à 75 000$, pendant que la dette hypothécaire augmentera de 42 476,84$ à 45 079,35$. La dette hypothécaire ne représente donc toujours, au 1er janvier 1983, qu'environ 60% de la valeur marchande de l'immeuble.

Le risque de l'institution financière ne s'est donc pas accru au cours de cette période même si l'emprunteur n'a effectué qu'une partie des versements d'intérêts.

CLAUDE GARCIA



**M. Garcia est actuaire chez Hébert, Le Houillier & Associés Inc.*

Voici l'offre!

- Transigez sur le parquet de la Bourse de Montréal à vos propres compte et profit.
- Soyez au centre de l'ACTION avec accès immédiat aux nouvelles.
- La Bourse vous enseignera la négociation des actions et options.
- Devenez mainteneur de marché.



AF

Si l'OFFRE vous intéresse, communiquez directement avec M. Philippe Barrette au **(514) 871-2447** ou remplissez et retournez ce coupon.

NOM .....

ADRESSE .....

.....

NO DE TÉLÉPHONE BUREAU .....

DOMICILE .....

Philippe Barrette . Bourse de Montréal
Tour de la Bourse, 800, Square Victoria
Montréal (Québec) H4Z 1A9

BOURSE DE MONTRÉAL

Faites votre demande

- Si vous avez des aptitudes pour le commerce (acheter et vendre)
- si vous aimez voir immédiatement les résultats de vos transactions
- si vous disposez d'actifs liquides d'au moins 50 000 $ (ou si vous avez un associé qui n'est pas membre de la Bourse)
- si vous cherchez une nouvelle carrière à plein temps,

DEVENEZ MAINTENEUR DE MARCHÉ.

Immeubles Beaudry vise 35 succursales d'ici 4 ans

■ "Notre réussite réside principalement dans la qualité de nos services et dans l'image de professionnalisme que les **Immeubles Beaudry** ont su projeter depuis leur création" a affirmé aux AFFAIRES le président de cette entreprise, M. **Claude Bourbonnais**, lors d'une récente entrevue.

"Ce qui nous distingue, nous les courtiers indépendants de moyenne taille, des grandes firmes de courtage immobilier, c'est le contact humain avec notre clientèle. Les grandes firmes pensent plus à l'aspect monétaire de la transaction, a soutenu M. Bourbonnais. Ce contact humain, on le possède puisque l'on vit dans le même milieu que notre clientèle."

"Un autre atout que l'on possède, c'est de pouvoir atteindre facilement 99% de nos agents lorsque le besoin s'en fait sentir."

Leader

Les Immeubles Beaudry sont aujourd'hui un leader sur la rive sud de Montréal.

Implantée il y a une dizaine d'années, cette entreprise a survécu à plus d'une difficulté et a même été à l'origine de la disparition des Immeubles Westgate qui détenaient avant elle le quasi monopole du marché immobilier au sud de Montréal.

En 1980, le volume des ventes des Immeubles Beaudry s'est chiffré à 58 millions $, et M. Bourbonnais prévoit un accroissement de plus de 30% de son chiffre d'affaires pour l'année en cours.

"82% de nos ventes effectuées en 1980 l'ont été dans le secteur résidentiel, a indiqué M. Bourbonnais. Notre marché, en termes de valeur des propriétés, se situe entre 50 000$ et 80 000$."

Si l'on considère qu'un fort pourcentage du volume des ventes des grandes firmes immobilières provient des secteurs industriel et commercial, et qu'en plus, elles oeuvrent dans des secteurs privilégiés (Westmount, Mont-Royal, West Island), on peut clairement s'imaginer l'ampleur de la pénétration des Immeuble Beaudry dans son marché pour réaliser un tel chiffre d'affaires.

10 succursales

Pour l'aider à atteindre ses objectifs annuels, la compagnie compte sur 123 agents immobiliers répartis à travers 10 succursales (un maximum de 15 agents par succursale). Celles-ci sont situées à Brossard (le siège social), Longueuil, Saint-Hubert, Granby, Châteauguay, Saint-Lambert, Saint-Bruno, Vaudreuil, Laval et Dollard-des-Ormeaux.

Ces deux dernières succursales ne sont en opération que depuis 6 mois. "Il s'agit là d'une première sortie hors de notre territoire, a expliqué M. Bourbonnais. Mais ce n'est pas la dernière."

En effet, Les Immeubles Beaudry entendent bien, et ce dès l'automne prochain, approcher des courtiers déjà existants pour leur offrir la possibilité de se regrouper à l'entreprise.

"Il ne s'agit pas d'accorder des franchises proprement dites, a expliqué M. Bourbonnais, mais plutôt d'une association sous une même raison sociale afin de bénéficier de différents avantages, comme la publicité commune. Dans ce cas bien précis nous pourrons partager la responsabilité des frais tout en ayant la possibilité d'en faire un peu plus que si nous restions dix succursales."

"Notre objectif est de porter le nombre actuel de nos succursales à 35 d'ici 4 ans," a-t-il révélé.

Parlant de publicité, M. Bourbonnais a souligné aux AFFAIRES que sa maison avait entrepris depuis quelque temps la diffusion de messages publicitaires au réseau américain NBC, plus précisément lors de l'émission "The Johnny Carson Show", en provenance de Burlington.

Décentralisation

M. Bourbonnais a exprimé d'autre part, son désaccord avec les personnes qui prétendent que d'ici quelques années, seulement le petit courtier ou le très gros auront leur place sur le marché immobilier.

"Lorsqu'il s'agit de survivre, tous sont en mesure de trouver des solutions pour durer le

Le copieur Kodak a tous les atouts.



1 **La qualité.** *Plusieurs affirment que le copieur Kodak Ektaprint offre les plus belles copies qui soient, même dans le cas des copies faites à partir d'originaux à encre bleue.*

2 **La simplicité.** *Le micro-ordinateur Kodak simplifie l'utilisation du copieur en surveillant chaque opération et en signalant les besoins du copieur grâce aux indicatifs illuminés.*

3 **Fiabilité.** *Un vaste réseau d'entretien vous assure les services de nos professionnels dès que vous en avez besoin. Et parce qu'ils sont équipés d'un module d'entretien, ils peuvent diagnostiquer les problèmes en peu de temps, laissant ainsi plus de temps pour accomplir du travail.*

4 **Empilage, assemblage et agrafage.** *Ces opérations sont accomplies à la même vitesse que sont tirées les copies (4 200 à l'heure). Il n'y a donc aucun embouteillage possible.*

Si votre entreprise fait plus de 20 000 copies par mois, elle a besoin d'un copieur capable d'abattre rapidement de grosses sommes de travail. Et c'est ce que nous, de Kodak, sommes en mesure de vous offrir, parce qu'on a réussi à rendre le service aussi rapide et fiable que le tirage des copies.

Plus qu'un copieur capable d'offrir la qualité de reproduction Kodak, ce copieur, à prix compétitif, a tous les atouts pour abattre de grosses sommes de travail.

Pour obtenir plus d'informations sur les copieurs Kodak, téléphonez au bureau le plus près de chez vous.

Kodak

UNE TECHNOLOGIE QUI S'EXPRIME PAR L'IMAGE.

QUÉBEC 681-3518 • MONTRÉAL 761-3481 • OTTAWA 820-9410 • TORONTO 445-9241 • KITCHENER/WATERLOO 743-0521 • WINNIPEG 775-0337 • CALGARY 259-3395 • EDMONTON 465-0235 • VANCOUVER/VICTORIA 926-7411



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Claude Bourbonnais

plus longtemps possible'', a-t-il soutenu.

Chez Immeubles Beaudry, cette solution est la décentralisation de l'administration, en ce sens que les gérants des succursales opèrent de façon autonome.

Et ce n'est pas un hasard si des dix succursales que comptent les Immeubles Beaudry, cinq d'entre elles appartiennent à chacun des gérants qui l'administre.

''Lorsqu'un gérant prend en charge une succursale, nous sommes là pour l'aider de toutes les façons, a affirmé M. Bourbonnais. Mais le contrôle des dépenses, c'est au gérant que cela revient et quand il s'agit de contrôler ses propres dépenses, on est un peu plus sérieux.''

Un autre moyen mis de l'avant par l'entreprise est qu'elle permet à ses employés d'acheter un certain nombre d'actions de la compagnie. D'une part, l'employé se sent plus impliqué dans les affaires de la compagnie, et lorsque vient le temps de prendre une décision en ce qui a trait à la compagnie, chacun est affecté directement et y pense sérieusement avant de poser un geste qui pourrait porter à conséquences''.

Le marché

Enfin, M. Bourbonnais a tenu à souligner que malgré la hausse des taux d'intérêt, il est encore possible pour les acheteurs immobiliers d'effectuer de bonnes transactions.

M. Bourbonnais a indiqué aux AFFAIRES que 75% des transactions effectuées récemment par sa compagnie comportaient un transfert de financement tandis que seulement 25% des ventes ont exigé le recours à d'un nouveau financement.

''Bien que le marché soit imprévisible actuellement, je considère personnellement qu'il est encore temps d'acheter'', a conclu M. Bourbonnais.

MICHEL VILLENEUVE

A la Caisse populaire d'Oka

Une formule innovatrice pour réduire le coût des hypothèques

Le mode de financement hypothécaire mis au point par la Caisse populaire d'Oka, fondé sur le remboursement hebdomadaire plutôt que mensuel, constitue une formule qui réduit considérablement le coût de crédit pour l'emprunteur.

Par exemple, pour une hypothèque de 30 000$ au taux actuel de 22,25%, un emprunteur aura versé en intérêt seulement au bout de la période d'amortissement de 25 ans, la somme de 130 451$ selon la formule traditionnelle de versement mensuel. Avec le mode de versement hebdomadaire mis au point par un résident d'Oka, M. Pierre Paquin, l'emprunteur n'aura déboursé que 52 686$ en frais d'intérêt.

Deux phénomènes financiers expliquent cet écart considérable.

D'une part, la Caisse populaire d'Oka calcule le paiement hebdomadaire à effectuer en divisant par quatre la remise mensuelle habituelle (dans notre exemple, cela se traduit par: 534,84$ ÷ 4 = 133,71$). Or, comme il y a des mois de cinq semaines, l'emprunteur se trouve à effectuer pendant l'année l'équivalent de 13 versements mensuels au lieu de 12, ce qui lui permet de réduire sa période d'amortissement de 25 à 12 ans.

D'autre part, comme le capital diminue à toutes les semaines, et que les intérêts sont calculés sur le solde de capital après chaque paiement, le coût de crédit en est diminué d'autant.

ENTRE FILETS

Le ministère de l'**Éducation du Québec,** en collaboration avec le **Service de courtage immobilier du Québec,** exprimentera au cours de l'année scolaire 1981-82 un **''Cours de vente de biens immobiliers''** dans quatre collèges d'enseignement général et professionnel du Québec (CEGEP). Ces Cégep sont les suivants: CEGEP Francois-Xavier Garneau, à Québec, CEGEP Maisonneuve, à Montréal, CEGEP de Drummondville, et CEGEP de Rimouski. Ce cours, d'une durée de 165 heures, devra rendre l'étudiant capable de prendre un mandat de vente d'un immeuble, d'en faire la mise en marché et d'effectuer la transaction en cause et ce de façon autonome après quelques ventes assistées. Les frais d'inscription sont de 80$. Les personnes désireuses de s'inscrire à ce cours doivent le faire avant le 20 septembre prochain dans le CEGEP de leur choix.

Nouveau président de l'Association des courtiers d'assurances du Québec



M. Jean Martin

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec a le plaisir d'annoncer l'élection de M. Jean Martin à la présidence de cet organisme professionnel.

En 1969, M. Martin obtenait le titre de courtier d'assurance associé et en 1974, celui de courtier d'assurance agréé. Président de J.A. Martin & Fils depuis 1978, Jean Martin s'est toujours intéressé de près aux activités de l'A.C.A.P.Q. où il a déjà assumé la responsabilité de plusieurs comités.

Pendant son mandat d'un an à la présidence de l'Association, M. Martin entend consacrer la majeure partie de ses efforts à faire connaître le rôle du courtier d'assurance et à protéger les intérêts des consommateurs en matière d'assurance.

Les bureaux de l'Association des Courtiers d'Assurances de la province de Québec sont situés à Montréal.



VIEUX LONGUEUIL. Propriété 50 logements près métro. Très bon revenu. Construction de qualité. Prix des plus avantageux.

IMMEUBLES ACTION LTÉE
Thérèse Lesage 679-0567
670-9150



BROSSARD 24 LOGEMENTS
Classe 31. Hypothèque: taux 11-1/4%.

IMMEUBLES ACTION LTÉE
Yolande Boisvert 676-6439
670-9150



LONGUEUIL 12 LOGEMENTS
Hypothèque à 9-3/4% fixe.

IMMEUBLES ACTION LTÉE
Thérèse Lesage 679-0567
670-9150



BOUCHERVILLE. Cottage canadien. Chauffage électrique, salle à dîner. Taux 15-1/2%.

IMMEUBLES ACTION LTÉE
Yolande Boisvert 676-6439
670-9150

19%

Les intérêts sont calculés & payés mensuellement – Dépôts par courrier acceptés

COMPTES D'ÉPARGNES GOLD STAR

Compagnie de fiducie Guardian

Membre de la Société de l'Assurance-Dépôts du Canada
Inscrit à la Régie de l'Assurance du Québec

MONTREAL
618 rue St. Jacques
(514) 842-7161

TORONTO
123 Yonge Street
(416) 863-1100

Nous nous réservons le droit de modifier les taux d'intérêts sans préavis

ANGLAIS: COURS DE CONVERSATION

LPS

UN COURS FAIT SUR MESURE
LPS vous offre
des cours dans les villes suivantes
MONTREAL • LONGUEUIL
BROSSARD • LAVAL • SOREL
GRANBY • DRUMMONDVILLE
TROIS-RIVIERES • JOLIETTE
ST-GEORGES-DE-BEAUCE
CHICOUTIMI

Groupes de 4 a 8 eleves
—Méthode visuelle exclusive
Professeurs compétents, dévoués
LPS, compagnie 100% canadienne

LPS (Langues, Productions, Services)
Reconnue par le Ministère
de l'Éducation, culture personnelle

Siége social LPS:
11, Fraser, Place Bonaventure,
C.P. 713, Montréal H5A 1C8
Tél.: (514) 878-2821

Principaux indicateurs économiques et financiers

CANADA	Mois	% VARIATION Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Indicateur avancé (filtré)	Mai	0.2	0.4	-5.9
DEMANDE INTERIEURE				
1. Ventes au détail	mai	-1.9	1.5	12.3
dont: automobiles	mai	-6.8	-0.6	6.4
autres	mai	-0.7	2.0	14.7
Ventes de voitures (.000)	juin	875	897	954
2. Livraisons manufacturières	mai	0.5	2.1	11.3
Nouvelles commandes	mai	1.4	3.6	10.8
dont: biens durables	mai	3.6	4.1	6.0
3. Inventaires ($M) manuf.	mai	454	813	3,443.0
Gros & détail (1)	mai	-335	883	868.6
Ratio stocks/expéditions	mai	2.00	1.98	2.02
4. Mises en chantier (.000)	juil.	180.8	213.8	186.8
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	mai	-0.1	0.5	1.2
Production industrielle	mai	-0.1	0.9	-0.6
dont: manufacturière	mai	0.5	0.1	-1.0
SECTEUR EXTERIEUR				
Exportations marchandises	juin	7.8	-0.2	15.5
Importations marchandises	juin	6.6	-6.7	11.2
Solde commercial ($M)	juin	570	461	8928
INFLATION ET COUTS				
Prix à la consommation (1)	juil.	0.9	1.5	11.9
- excl. alim. et énergie (1)	juil.	1.0	1.0	10.1
Prix industriels (1)	juin	0.9	0.7	11.7
Salaires horaires (Mfr)	mai	1.1	1.1	11.1
Coûts unitaires main-d'o.	mai	1.2	1.4	10.0
MARCHE DU TRAVAIL				
Population active	juil.	-0.2	0.4	2.7
Emploi	juil.	-0.1	0.2	2.8
dont: hommes adultes	juil.	0.2	0.1	1.9
Taux de chômage	juil.	7.2	7.3	7.3
dont: hommes adultes	juil.	4.9	4.7	4.7

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

STATISTIQUES BANCAIRES

1. Agrégats monétaires				
M1 d	juil.	3.5	-2.4	8.9
M2 d	juil.	2.3	0.6	14.6
M3 d	juil.	2.6	2.3	9.0
2. Prêts en $ canadiens	juil.	1.3	3.2	18.0
dont: Prêts généraux	juil.	2.0	3.3	22.9
consommation	juin	-0.8	2.1	13.6
industriels	juin	7.8	-0.9	23.1
Prêts hypothécaires	juin	-1.8	-0.7	-8.1
3. Dépôt en $ canadiens	juil.	2.2	2.5	14.4
dont: Epargne personnelle	juil.	1.4	1.9	16.5
Non personnels	juil.	3.5	6.9	8.8

TAUX D'INTERET ET TAUX DE CHANGE

	13-08-81	6-08-	Sommet 1981	Sommet 1980
1. Taux d'escompte	21.07	21.24	21.24	17.36
2. Taux préférentiel	22.75	21.75 - 22.75	22.75	18.25
3. Bons du Trésor (3 mois)				
Canada	20.82	20.99	20.29	17.11
E.U. (taux corrigé)	16.05	16.54	17.37	17.64
4. Papier commercial (90 j.)				
Canada	21.75	22.50	22.50	18.13
E.U. (taux corrigé)	18.55	18.98	19.53	21.63
5. Rendement des obligations				
Canada 1-3 ans	17.97	18.73	18.77	14.40
3-5 ans	16.90	17.52	18.03	13.86
10 ans +	16.07	16.74	17.07	13.45
10 provinciales	16.94	17.85	18.08	14.07
6. Taux de change				
$Can/E.U. comptant	.8089	.8083	.8436	.8745
$Can/E.U. à terme	.8030	.8028	.8434	.8794

ÉTATS-UNIS	Mois de référence	% VARIATION Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Ventes au détail	juill.	1.3	1.7	9.2
Livraisons manufacturières	juin	2.0	0.2	n.d.
Mises en chantier (.000)	*juill.	1,055	1,021	1,353
Production industrielle	*juill.	0.3	0.0	0.3
Exportations	juin	5.3	-4.8	12.9
Importations	juin	3.0	-4.2	6.0
Solde commercial ($M)	juin	-3,123	-3,445	-31,644
Prix à la consommation	juin	0.7	0.7	11.6
Prix à la production	*juill.	0.5	0.6	11.3
Sal. horaires (privé)	mars	0.7	0.4	9.4
Taux de chômage	juill.	7.0	7.3	7.4
Revenu personnel	*juill.	1.6	0.7	11.6
Crédit à la consommation	mai	0.4	0.8	1.3
Masse monétaire - M1-B	juin	-0.7	-0.5	7.4
Masse monétaire - M2	mai	0.4	0.3	9.8
Prêts commerciaux et industriels	mai	0.4	0.8	1.3

TAUX D'INTERET

	12-08-80	05-08-81
Taux d'escompte	14.00-18.00	14.00-18.00
Federal Funds	18.29	18.25
Taux de base	20.50	20.50
Certificats de dépôt (90 jours)	17.91	17.94
Bons du Trésor (90 jours)	15.23	15.21
Papier commercial (90 jours)	17.23	17.22
Eurodollar (90 jours)	18.78	18.84

(1) Désaisonnalisées (2) Niveau plutôt que changement en %

Source: Service des études économiques, Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Hausse de 15% des coûts de main-d'oeuvre

Selon les derniers chiffres publiés par **Travail Canada** sur les grandes conventions collectives signées au deuxième trimestre de 1981, les augmentations salariales moyennes des taux de base seront de 12% en termes composés au cours des trois prochaines années.

Ces chiffres, qui proviennent de 167 conventions collectives signées au deuxième trimestre par des syndicats comptant 500 travailleurs et plus indiquent une légère baisse par rapport aux conventions signées le trimestre précédent alors que l'on avait enregistré une hausse moyenne des salaires de 12,3%.

Cependant, ces données n'indiquent pas à elles seules les hausses des coûts de main-d'oeuvre auxquelles font vraiment face les entreprises.

En effet, si les salaires augmentent de 12% et si la productivité recule de 3% comme ce fut le cas en 1980, les coûts de main-d'oeuvre s'accroîssent en réalité de 15%, ce qui est bien supérieur à l'augmentation moyenne des prix industriels, d'où une baisse des profits.

La montée des coûts de main-d'oeuvre est bel et bien rapide au Canada même si, depuis trois ans, les salaires ont généralement tiré de l'arrière sur la croissance des prix. C'est pourquoi, parce que la productivité canadienne baisse depuis 1977, les entreprises n'ont pas eu le répit qu'elles auraient eu si la production par travailleur s'était améliorée. En d'autres termes, l'ensemble des salariés a perdu du pouvoir d'achat depuis trois ans, mais les entreprises n'ont pas su profiter de ces hausses salariales réduites pour réduire vraiment leurs coûts. En gardant plus d'employés que nécessaire, elles ont maintenu leurs coûts à un niveau égal ou supérieur à l'inflation.

Par exemple, le fait que les salaires de l'ensemble des travailleurs n'ont augmenté que de 10% en moyenne en 1980 et que le coût de la vie s'est accru de 10,1% a fait reculer légèrement le pouvoir d'achat des salariés; par contre, comme la productivité a reculé cette même année de 3%, les coûts de main-d'oeuvre ont augmenté de 13%, empêchant par le fait même l'entreprise de reprendre du poil de la bête face à ses concurrents étrangers.

Cette situation persiste en 1981 et elle durera pour une partie de 1982, selon l'économiste **Michael Manford** de **Merrill Lynch Royal Securities.**

Les pressions sur les prix venant de la baisse de la productivité ont cessé, mais les hausses de salaires se sont accélérées, avec le résultat que l'entreprise continuera de faire face à des coûts de production qui croîtront de 12% à 14% en 1982, toujours selon l'économiste de Merrill Lynch.

Comme les dépenses salariales comptent pour environ 60% des coûts totaux de la production de biens et services autres qu'alimentaires au Canada, l'effet des hausses des coûts unitaires du travail sera de maintenir le niveau d'inflation entre 11% et 11,5% cette année et entre 10% et 11% en 1982.

Indexation des salaires

D'autre part, une récente étude de Travail Canada intitulée "Grands accords salariaux comportant une clause d'indemnité de vie chère - estimation des augmentations salariales correspondant à des taux d'inflation donnés, 1978-1980", révèle que les travailleurs membres des grandes unités de négociation ont généralement bénéficié d'augmentations de salaires supérieures à l'inflation.

(L'échantillon fédéral des grandes unités de négociations comprend des groupes ayant 500 salariés et plus et provenant de tous les secteurs d'activités à l'exception de la construction.)

L'étude a démontré que les travailleurs membres des grandes unités de négociations qui avaient obtenu des clauses de vie chère ont bénéficié d'augmentations moyennes de salaires de 10,3% en 1978, de 11% en 1979 et de 10,8% en 1980. Ce groupe a donc augmenté son pouvoir d'achat au cours de la période étudiée, ce qui n'est pas le cas pour l'ensemble des salariés. Les taux d'inflation respectifs pour 1978, 1979 et 1980 ont été de 9,0%, 9,1% et 10,1%.

En outre, l'étude révèle que la proportion des employés couverts par des clauses d'indexation dans l'ensemble des grandes conventions tend à plafonner.

En effet, après être passé rapidement de 19% à 48% de 1971 à 1975, la proportion des employés dont les salaires sont indexés par rapport à l'ensemble des travailleurs membres des grandes unités de négociations a depuis oscillé entre 35% en 1978 et 46,5% atteint en 1980.

JEAN-PAUL GAGNE

Nombre d'employés faisant partie des accords salariaux de 500 employés et plus selon le type de conventions
1971-1980
(en milliers de travailleurs)

Année	Nombre total d'employés faisant partie des groupes de 500 et plus	Nombre d'employés ayant une prime de vie chère	% des employés ayant une prime de vie chère
1971	1631	304	19%
1972	1664	356	21%
1973	1721	423	25
1974	1811	631	39
1975	1846	885	48
1976	2073	910	44
1977	2093	804	38
1978	2097	735	35
1979E	2067	917	44
1980E	2077	966	47

E: estimation
Source: Travail Canada

PROFESSIONNELS

ROBIC, ROBIC & ASSOCIES ASSOCIATES
Fondée en 1892
Brevets d'invention • Marques de commerce • Dessins industriels • Droits d'auteur
1514, Docteur Penfield Montréal, CANADA, H3G 1X5
Tél.: (514) 934-0272, Télex: 05-268656, Câble: MARION
Telecopier international Xerox 400

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

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

MARTINEAU WALKER AVOCATS

GEORGE A. ALLISON, C.R.	ROGER L. BEAULIEU, C.R.	PETER R.D. MACKELL, C.R.	GUY GAGNON, C.R.
ANDRE J. CLERMONT, C.R.	JOHN H. GOMERY, C.R.	ROBERT A. HOPE, C.R.	J. LAMBERT TOUPIN, C.R.
ROGER REINHARDT	JEAN H. LAFLEUR, C.R.	BERTRAND LACOMBE	F. MICHEL GAGNON
C. STEPHEN CHEASLEY	RICHARD J.F. BOWIE	JACK R. MILLER	SERGE D. TREMBLAY
ROBERT M. SKELLY	MAURICE A. FORGET	RICHARD MARTEL	STEPHEN S. HELLER
ROLLAND FORGET	PIERRETTE RAYLE	CLAUDE LECORRE	DAVID W. SALOMON
SERGE FORTIN	ANDRE T. MECS	JAMES G. WRIGHT	SERGE F. GUERETTE
ANDRE LARIVEE	LAWRENCE P. YELIN	LOUIS BERNIER	JEAN FRANÇOIS BUFFONI
MICHEL MESSIER	WILBROD CLAUDE DECARIE	ROBERT B. ISSENMAN	MARC NADON
ANDREA FRANCOEUR MECS	DONALD M. HENDY	CLAUDE DESY	PAUL B. BELANGER
PIERRE THIBEAULT	FRANÇOIS ROLLAND	GRAHAM NEVIN	JEAN MASSON
DENNIS P. GRIFFIN	RICHARD J. CLARE	ALAIN CONTANT	MARIE GIGUERE
ERIC M. MALDOFF	XENO C. MARTIS	RONALD J. McROBIE	DAVID POWELL
REINHOLD G. GRUDEV	RAYMOND TRUDEAU	ROBERT PARE	RICHARD LACOURSIERE
MARIE-FRANCE BICH	DAVID W. BOYD	PIERRE J. DESLAURIERS	BRIGITTE GOUIN
DANIEL PICOTTE	JACQUES RAJOTTE	LUCIE ROY	DANIEL GAGNE
C. ANNE HOOD-METZGER	SUZANNE HANDMAN	JOY GOODMAN-MAILHOT	JAMES R. SPROULE
MARC L. PAQUET	DIANE TERRAULT		

AVOCATS-CONSEILS
LE BATONNIER JEAN MARTINEAU, C.C., C.R. ROBERT H.E. WALKER, C.R.
L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, C.P., C.R. LE BATONNIER MARCEL CINQ-MARS, C.R.
FERNAND GUERTIN, C.R.

Téléphone 395-3535- Code Régional 514
Sans Frais d'Interurbain 1-800-361-6266
Adresse télégraphique-CHABAWA
Télex 05-24610 BUOY Mtl
Bélinographe (514) 395-3517
Bureau 3400
La Tour de la Bourse
C.P. 242, Place Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9



Pierre Lessard

Payez-vous trop cher pour faire administrer vos fonds?

Que vous en coûte-t-il exactement pour faire administrer vos épargnes par des professionnels? Jusqu'en 1978, la réponse était claire. Encadrées par la règlementation, les institutions financières ne pouvaient imposer à leurs clients plus de 1% de la valeur de l'actif net du fonds auquel ils participaient.

Depuis cette date, les Commissions des valeurs mobilières des différentes provinces ont voulu tester, pour une période de deux ans, le comportement des institutions dans un "marché libre" où il n'y aurait plus de plafond aux frais qu'elles peuvent demander pour administrer l'épargne de leurs clients.

Les résultats de ce test de deux ans ayant indiqué que la concurrence forçait les institutions financières à appliquer des taux raisonnables, le "marché libre" est désormais un fait acquis. Chaque institution peut désormais établir le taux de ses frais d'administration comme bon lui semble.

Un relevé des taux pratiqués en 1980 indique que les extrêmes ont varié de 0,75% à 2%.

Ainsi, un épargnant qui aurait confié ses épargnes au **Fonds d'Obligations Canagex** n'aurait payé que 0,75% pour les frais de gestion, tandis qu'il aurait payé 2% s'il a fait administrer ses avoirs par le **Dynamic Fund of Canada.**

Il faut remarquer que ce taux ne s'applique pas sur les sommes déposées par un épargnant dans ces fonds. Ces taux sont un pourcentage de l'actif net moyen. Autrement dit, si un fonds possède un actif de 100 millions $ et un passif de 80 millions $, son actif net est de 20 millions $. C'est donc sur ce montant que l'institution financière se base pour établir son pourcentage de frais d'administration.

Des 86 fonds étudiés, on constate que ceux dont les frais sont les moins lourds prennent un pourcentage voisin de 0,75% - 0,80%.

Les cinq qui exigent le moins sont: le **Fonds de Placement du Trust Général Obligations et Hypothèques** (0,74%); le **Fonds d'Obligations Canagex** (0,75%); le **Fonds de placement équilibré McLean Budden** (0,75%); le **Canadian Trusteed Income Fund** (0,77%); et le **Fonds de Placement du Trust Général Actions** (0,81%)

Les cinq qui exigent le plus sont: le **Fonds Desjardins Olibations** (2%); le **Dynamic Fund of Canada** (2%); le **Fonds américain Dynamique** (2%); l'**AGF Special Fund Ltd** (1,97%); et le **Fonds Desjardins Spéc.** (1,93%)

Par ailleurs une récente décision de la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** risque de faire tache d'huile et de modifier davantage d'échelle des frais de gestion.

En effet l'organisme régulateur vient de permettre au **Guardian Growth Fund Ltd** de se payer, en plus d'un taux de base de 1%, des frais de gestion supplémentaires qui pourraient atteindre 2%. En réalité, avec ces frais supplémentaires, l'épargnant consent en quelque sorte à mieux rémunérer les administrateurs du fonds si ceux-ci peuvent prouver qu'ils lui ont fait faire plus d'argent.

Actuellement, les fonds du Guardian sont les seuls autorisés à demander un bonus de performance.

Ce nouveau système a de nombreux détracteurs comme il a de nombreux défenseurs.

L'argument principal de ceux qui sont contre est le suivant: si les administrateurs du fonds reçoivent plus d'argent pour faire des placements plus rentables, ils vont prendre plus de risques pour obtenir un rendement meilleur. Qui dit risques dit augmentation de la probabilité de pertes.

D'autre part, ceux qui sont en faveur du système avancent l'argument suivant: l'administrateur a deux choix. S'il n'a pas de bonus de performance, il sera plus intéressé à faire grossir le fonds qu'à maximiser le rendement sur l'argent qui y est déjà, puisque sa rémunération dépendra davantage des nouveaux épargnants que des bénéfices des placements. À l'inverse, sachant qu'il obtiendra plus d'argent en faisant de meilleurs placements, il consacrera plus de temps à obtenir une meilleure performance.

D'autre part, le Guardian justifie des frais plus élevés par le temps additionnel que les administrateurs doivent fournir pour trouver des titres plus rentables. Il est en effet plus facile de se contenter d'investir dans des actions de **Bell Canada** pour retirer des dividendes que trouver des actions de compagnies qui peuvent doubler sur une période relativement courte.

D'ailleurs, le bonus de performance en est réellement un puisqu'il ne peut être obtenu que moyennant une condition stricte.

Normalement, les administrateurs de fonds se déclarent satisfaits si leurs fonds rapportent l'équivalent de l'indice des industrielles du **Toronto Stock Exchange (TSE)**. Cet indice est la compilation quotidienne du comportement de 300 actions inscrites. Aux **Etats-Unis**, l'indice du **Standard & Poor's** comprend 500 actions.

Le bonus n'est accordé que si la hausse des actions détenues par le fonds est supérieur de 20% à l'indice TSE ou Standard & Poor's. Si cet objectif n'est pas atteint ou que le fonds fait moins bien que l'indice, les frais de gestion sont plafonnés à 1%.

Enfin, il faut souligner le fait qu'un fonds ne peut décider unilatéralement—même après avoir obtenu la permission des autorités compétentes — d'introduire le système de bonus de performance. Les administrateurs doivent également obtenir l'accord des épargnants qui ont investi dans le fonds.

NORMAND LASSONDE

RATIO DES DEPENSES DE GESTION DES FONDS MUTUELS*

	1980
1. Acrofonds Ltée	1,58
2. AGF Option Equity Fund	1,49
3. AGF Special Fund Limited	1,97
4. Altamira Income Fund	1,00
5. American Growth Fund Limited	1,66
6. Dynamic Fund of Canada Ltd.	2,00
7. Beaubran Canagex Inc.	1,09
8. Canada Permanent Inv. Fund	0,83
9. Canadian Trusteed Income Fund	0,77
10. Deacon-Hodgson Inv. Account	1,25
11. Fiducie Prêt et Revenu Fonds H	1,09
12. Fiducie Revenu Roy Fund	0,78
13. Fonds Americain Dynamique	2,00
14. Fonds Americain Prêt et Revenu Ltée	1,92
15. Fonds Bannière	1,76
16. Fonds BNE	1,15
17. Fonds BNE d'Hypothèque et de Revenu	1,08
18. Fonds Canadien de Placements Ltée	1,05
19. Fonds d'Obligations Canagex	0,75
20. Fonds de Capitalisation Prudentielle Canada Ltée	1,03
21. Fonds Cumulatif du Canada	1,36
22. Fonds de Placement du Montréal Trust	
a) Actions	N/Disp.
b) Revenu	N/Disp.
c) International	N/Disp.
23. Fonds de Placement Equilibré McLean Budden	0,75
24. Fonds de Placement Waltaine	1,03
25. Fonds de Planification de Ressources, Ltée	1,42
26. Fonds de Retraite Prêt et Revenu	1,54
27. Fonds de Retraite United Accumulative	1,69
28. Fonds de Placement du Trust Général Hypothèques	0,99
29. Fonds de Placement du Trust Général Obligations & Hypothèques	0,74
30. Fonds de Placement du Trust Général Actions	0,81
31. Fonds de dividendes Investors Ltée	1,05
32. Fonds de Retraite United Venture	1,68
33. Fonds de Revenu Bolton Tremblay	1,86
34. Fonds de Revenu Dynamique	1,00
35. Fonds de Revenu CIF	1,14
36. Fonds de Revenu Prudentielle du Canada	1,13
37. Fonds Desjardins Actions	1,34
38. Fonds Desjardins Hypothèque	1
39. Fonds Desjardins International	1,64
40. Fonds Desjardins Obligations	2
41. Fonds Desjardins Spéc.	1,93
42. Fonds de Rente Eaton/Baie	1
43. Fonds Eaton/Baie Commonwealth Ltée	1,49
44. Fonds Eaton/Baie de Dividende Ltée	1,25
45. Fonds Eaton/Baie de Croissance Ltée	1,17
46. Fonds Eaton/Baie International Ltée	1,58
47. Fonds Eaton/Baie Viking Limitée	1,51
48. Fonds Hypotécaire Canagex	1,27
49. Fonds Hypothécaire de la Première Canadienne	1,04
50. Fonds Hypothécaire de Montréal Trust	1,03
51. Fonds Hypothécaire Eaton/Baie	1,0775
52. Fonds Hypothécaire Investors	0,9
53. Fonds Hypothécaire Toronto-Dominion	1,19
54. Fonds International Bolton Tremblay	1,65
55. Fonds M du Trust Royal	1,03
56. Fonds Médical	N/Disp.
57. Fonds Mutuel Corporation de Prêt et Revenu	1,28
58. Fonds Mutuel Jones Heward Ltée	1,3
59. Fonds Sécurité United	1,01
60. Fonds SNF	0,78
61. Fonds Sous Gestion Trust Royal	
Fonds A	0,78
Fonds B	0,54
Fonds C	0,78
62. Fonds Taurus Limitée	N/Disp.
63. Fonds Universal Savings Income Fund	1,27
64. Fonds Universal Savings American Fund	0,98
65. Fonds Universal Savings Natural Resources & Energy	1,73
66. Growth Equity Fund Ltd.	1,7
67. Industrial American Fund	1,61
68. Industrial Dividend Fund Ltd	1,75
69. Industrial Equity Fund Ltd	1,75
70. Industrial Growth Fund Ltd	1,75
71. Industrial Income Fund Ltd	1,28
72. Investors Growth Fund of Canada	0,92
73. Investors International Mutual Fund	1,07
74. Investors Japanese Growth Fund Ltd	1,28
75. Investors Mutual of Canada Ltd	0,92
76. Natrusco-Fonds d'Actions de Participation Limitée	1,8
77. Provident Stock Fund Ltd	1,15
78. FoyFund (Actions) Ltée	0,80
79. United Accumulative Fund Ltd	1,52
80. United Venture Fund Ltd	1,72
81. Universal Savings Equity Fund	1,84
82. Investors Bond Fund	0,85
83. Investors Retirement Mutual Fund	0,83
84. Fonds de Placements d'Avenir MD Limitée	1
85. Fonds Hypothécaire du Trust Commerce Capital	N/Disp.
86. Investors Mortgage Fund	0,9

* *Ce ratio exprimé en pourcentage de l'actif net moyen, inclut tous les honoraires et les autres dépenses payés ou à être payés au gérant par le fonds*

Pitfield Mackay Ross

Whonnock Industries: le géant du bois prêt pour la reprise de la construction

"Nous pensons que les bénéfices de **Whonnock Industries** augmenteront beaucoup en 1982 et que cette compagnie est un excellent véhicule pour participer au prochain cycle positif de la construction."

Pour la maison de courtage **Pitfield Mackay Ross,** l'excellente performance de la compagnie dans le passé la place en bonne position pour tirer profit du réveil de la construction. "Au cours des dix dernières années, les actifs ont connu une croissance de 33% annuellement, les ventes ont augmenté de 34% annuellement et le retour sur le capital investi a été de 32,8%", précise le courtier.

Jusqu'ici, Whonnock s'est concentré exclusivement dans le secteur du bois de construction en absorbant cinq compagnies au cours des 10 dernières années: **Holding Lumber Co. Ltd, Pacific Pine Division, McDonald Cedar Division, Bay Forest Products Division** et **Mackenzie Mills Division.**

En achetant récemment un tiers de **Western Forest Products,** la compagnie entreprend une phase de diversification dans le secteur de la pâte à papier.

Incorporée en 1963, la compagnie est devenue le plus important opérateur de moulins à scie et le plus grand exportateur de bois de construction de la **Colombie Britannique.** Les actifs de la compagnie se chiffrent à 182 millions $.

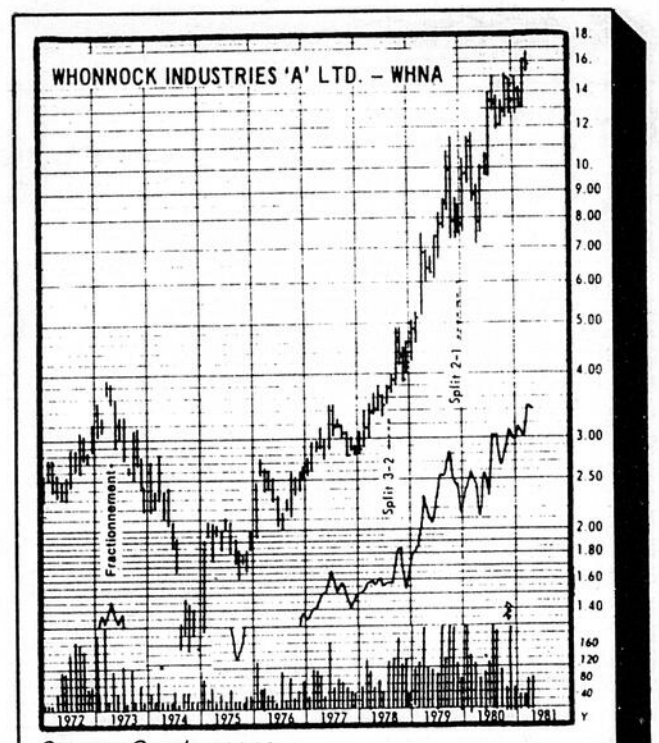
WHONNOCK INDUSTRIES
Cours récent: 11,36$
Fourchette: 16,75$-10,72$
Gains par action:
1981E: 1,25$
1982E: 2,25$

L'accroissement des ventes à été tel qu'il représente un taux annuel composé de 47%. Elles sont effectivement passées de 43,5 millions $ en 1976 à 206,4 millions $ en 1980. Les projections pour 1981 et 1982 s'établissent à 230 millions $ et 285 millions $. 50% des ventes sont faites à l'étranger, 33% au Canada et 17% aux Etats-Unis.

Le portrait de la compagnie serait sans faille si ce n'était d'un volume de dettes relativement important, soit 89 350 000$. En réalité, ce chiffre ne doit pas servir à mesurer le degré d'endettement relatif aux opérations puisque de ce montant, 60 millions $ ont été utilisés à financer l'achat d'un tiers des actions de Western Forest Products.

Le fait que le secteur où opère Whonnock Industries soit cyclique a des répercussions sur les profits. Par exemple, ils étaient de 7,6 millions $ en 1978, de 22,9 millions $ en 1979 puis sont descendus à 12,2 millions $ en 1980. Les prévisions pour 1981 sont de 7,3 millions $ et de 13,1 millions $ pour 1982. Quant au prix de l'action, il est passé de 3$ en 1972 pour atteindre 16$ en 1981.

NORMAND LASSONDE



Source: Graphoscope

Richardson Securities

Placer: projets d'avenir

"Du point de vue investissement, les actions de **Placer** nous semblent intéressantes à long terme. En terme de nouveaux projets, Placer est à l'avant-scène du secteur minier canadien. Nous croyons donc que les actions doivent être accumulées sur une longue période."

Ce commentaire de la firme de courtage **Richardson Securities** sur la compagnie **Placer Development** indique la prudence relative des analystes face au secteur minier canadien qui se ressent toujours de la faiblesse du prix des métaux.

Placer Development produit trois métaux dont les prix viennent d'être rajustés à la hausse: cuivre, molybdène et argent.

Contrôlée à 33% par **Noranda Mines,** la compagnie a enregistré une baisse de bénéfices au premier trimestre. Le bénéfice de 1980 était de 0,75$ par action alors qu'il est tombé à 0,26$ par action pour les premiers mois de 1981. Cette baisse reflète celle du prix du cuivre qui se vendait 1,18$ la livre en 1980 et seulement 0,83$ en 1981.

Du côté du molybdène, la compagnie se trouve dans un dilemme. Il y a deux ans, elle avait considérablement réduit sa production. Une demande soudaine et imprévue l'avait prise par surprise. Actuellement, pour profiter d'une reprise éventuelle, la compagnie produit à capacité même si elle ne vend que 64% de sa production.

Placer a trois projets en branle qui devraient rapporter des bénéfices en 1982. En Colombie Britannique, elle détient un intérêt de 70% dans **Equity Silver** qui vient de commencer à produire. Une mine de plomb-zinc-argent sera vraisemblablement mise en production à la fin de 1981 à Real de Angeles au Mexique, de même qu'une propriété aurifère au Montana.

Même si tous ces projets n'apportent au début que des profits modestes, la compagnie pourrait avoir un surplus considérable d'argent en 1982. En effet, elle détient une propriété aurifère importante en Australie dont elle devra vendre 45% des actions pour se conformer à une législation australienne. Cette transaction pourrait lui rapporter un minimum de 100 millions $.

PLACER DEVELOPMENT
Cours récent: 18,50$
Fourchette: 26,75-17
Gains par action:
1981E: 1,50$-1,75$
1982E: 3$
Dividende: 0,60$



Un hôtel qui se qualifie de château, c'est un hôtel qui se doit de toujours bien vous accueillir...comme un invité de marque!

Passez une bonne nuit avec Hilton.



Pour reserver, communiquez avec votre agent de voyages, tout hôtel Hilton ou du CN, ou encore avec le service de réservations Hilton.

Toronto Hilton
Harbour Castle

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

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

LES GAGNANTS

Asbestos:
+ 4,12$ à 43$

Le gouvernement du Québec serait à la veille de passer aux actes dans l'achat du contrôle d'**Asbestos Corp.** Les investisseurs misent sur le fait que le gouvernement en viendrait à une entente avec l'actionnaire majoritaire, **General Dynamics**, et qu'il ferait la même offre aux actionnaires minoritaires. C'est de la pure spéculation puisque le gouvernement pourrait obtenir la totale mainmise sur Asbestos en achetant seulement les 54% d'actions d'Asbestos que détient la société américaine.

Total Pete:
+ 3$ à 23,75$

C'est une rumeur d'offre d'acquisition publique de toutes les actions de **Total Petroleum** par **Norcen** et **Nova Corp.** qui est à l'origine de la montée des actions de **Total**, qui sont passées de 20$ à 25$ en quelques jours. Total est possédée à 50,6% par la **Compagnie française des pétroles de Paris.** Total a réalisé de lourdes pertes au cours des deux premiers trimestres de 1980, mais on anticipe de meilleurs résultats au troisième trimestre. La direction de Total a nié qu'une OPA se préparait.

Can. Permanent:
+ 2,25$ à 34,50$

Genstar a fait savoir qu'il achèterait toutes les actions de **Canada Permanent** détenues par les actionnaires minoritaires; le prix offert est de 35$. Genstar a gagné la bataille devant **First City Financial** de la famille **Belzberg** de Vancouver, mais le gouvernement canadien devra approuver cette mainmise sur Canada Permanent puisque Genstar apparaît être une compagnie américaine aux yeux de l'**Agence de surveillance de l'investissement étranger.**

Camflo:
+ 1,50$ à 21,50$

Campbell R.L.:
+ 1,87$ à 27$

La montée du prix de l'or, qui ne semble pas imputable aux seules tensions sociales en Pologne, a donné confiance aux investisseurs dans les actions des sociétés aurifères. L'or s'est transigé à plus de 430$ US l'once à Londres, franchissant allègrement le niveau de résistance de 420$US.

Silverton:
+ 0,70$ à 4,40$

La compagnie a annoncé un investissement de 15 millions $ au cours des 18 prochains mois en Australie, qui comprendra à la fois des relevés sismiques et des forages. **Silverton** s'est associée au **Magnet Group**, qui dépensera avec ses associés 294 millions $ dans la recherche d'hydrocarbures en Australie au cours des trois prochaines années.

LES PERDANTS

Domtar:
— 4,50$ à 28,50$

Les perspectives d'une offre publique d'acquisition des actions de **Domtar** sont tombées avec l'achat d'un nouveau bloc d'actions dans le producteur de papier par la **Société générale de financement du Québec**, qui détient maintenant 22% des actions, comparativement à 20% par la **Caisse de dépôt.**

Wardair:
— 1,75$ à 7$

Wardair n'a réalisé que 18 000$ de profits nets au deuxième trimestre, comparativement à 5 millions $ pour le même trimestre en 1980. Wardair vient de proposer des baisses de tarifs pour ses vols outre-atlantique, mais comme **Air Canada** et **British Airways** ont emboîté le pas dans la course aux passagers, il se peut que l'effet de cette baisse tarifaire soit nulle ou négative sur les profits de Wardair.

Pop Shoppes:
— 0,20$ à 0,35$

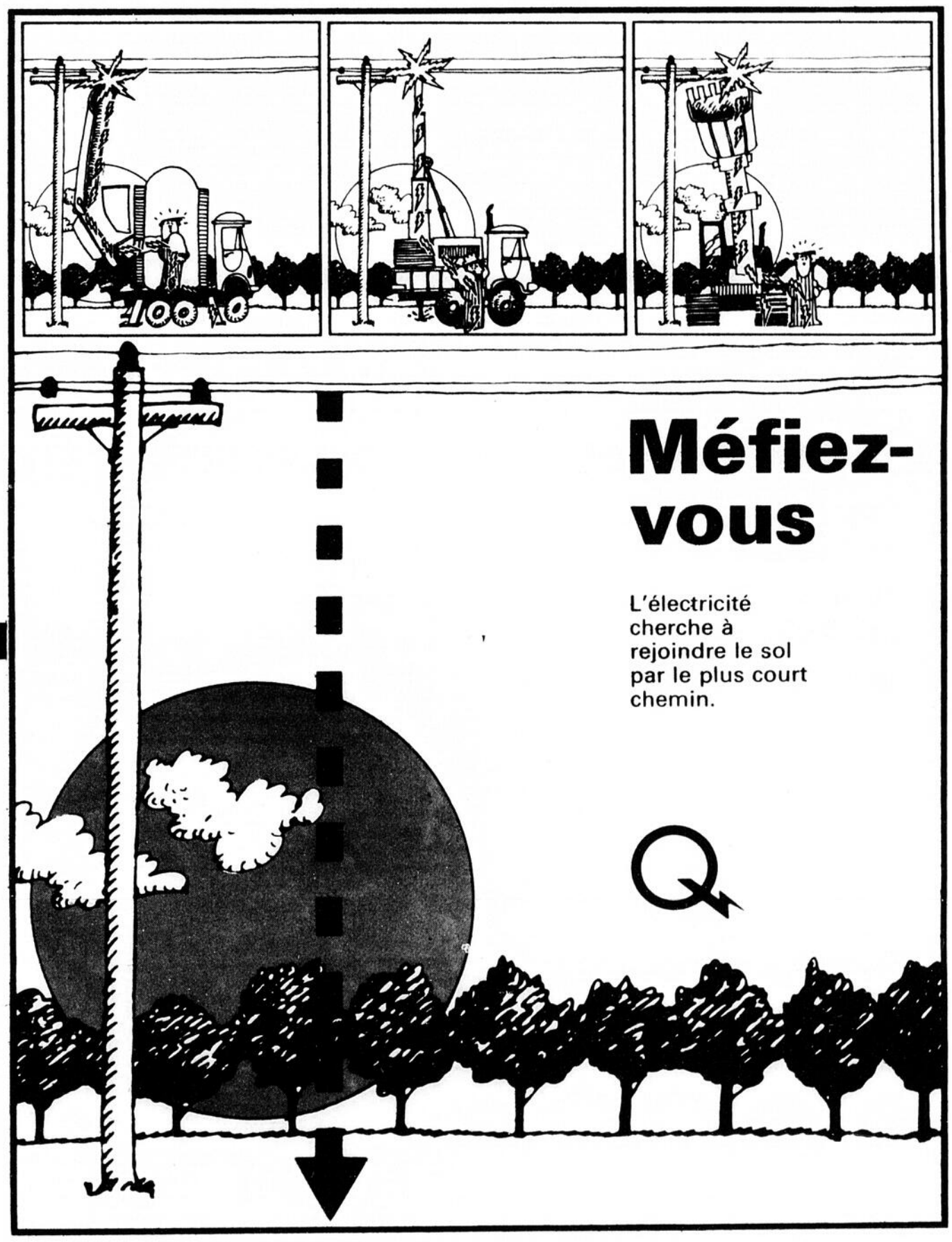
La compagnie a retardé la publication de ses derniers résultats et est entrée en contact avec ses banquiers pour trouvé des investisseurs prêts à injecter du capital dans l'entreprise. **Pop Shoppes** a subi une perte de 520 000$ au cours du premier trimestre 1981, comparativement à un profit de 42 000$ l'année précédente. Quant aux ventes pour les mêmes trimestres, elles sont passées de 5,2 millions $ en 1980 à 3,5 millions $ en 1981.

Noranda:
— 1,50$ à 28,12$

L'entente survenue entre la direction de **Noranda** et **Brascade**, formée par **Brascan** (70%) et la **Caisse de dépôt** (30%), a déprimé les investisseurs puisqu'on n'entrevoit pas d'offre publique d'acquisition pour une grande quantité d'actions de Noranda, en dehors des 10 millions d'actions que prévoit acheter Brascade. En outre, la valeur de l'action de la compagnie minière a été diluée par la vente récente de 12,5 millions d'actions du trésor de Noranda à Brascade.

Du Pont A:
— 4,50$ à 33$

L'acquisition de 90% des actions de **Conoco** a fait baisser la cote de crédit émise par Moody's pour la dette à long terme de Du Pont; la cote est passée de triple A à double A à cause de l'impact négatif de la transaction sur les taux de couverture de la dette de Du Pont.



CAPSULES

L'Impériale, compagnie d'assurance-vie, vient d'être inscrite à la **Bourse de Montréal.** On peut transiger sur les actions privilégiées de série A, d'une valeur nominale de 25$ portant un dividende fixe de 3,0125$. L'Impériale a des actifs de 1,4 milliard $. 98,4% de ses actions ordinaires sont contrôlées par le **Fonds Laurentien Inc.**

La firme de courtage **McLeod, Young, Weir** estime que **Seagram**, contrôlée par la famille **Bronfman** de **Montréal**, possède maintenant plus d'actions dans la compagnie américaine **DuPont** que la famille **DuPont** elle-même. Seagram aurait 28,1% tandis que la famille DuPont détiendrait 18,6%. Ces chiffres ne sont qu'approximatifs puisque tous les détails de la transaction **DuPont-Conoco** ne sont pas connus.

Bon an, mal an, les institutions financières comme les fonds de pension, les compagnies de fiducie, les fonds mutuels et les compagnies d'assurance investissent environ 15% de leurs avoirs dans des actions des banques. En 1981, le pourcentage est de 15,9%. Et quelles banques préfèrent-elles? La **Banque Royale** arrive en tête, suivie de la **Banque de Commerce**, de la **Banque de Nouvelle-Ecosse**, de la **Banque de Montréal** et de la **Banque Toronto-Dominion**. Sur 75 portefeuilles d'institutions financières, seulement deux placent de l'argent dans les actions **d'IAC-Banque Continentale.**

Le "**Silver & Gold Report**" compare le prix actuel de l'or et de l'argent à un ressort. "Plus il est aplati, plus vite et plus haut il bondira".

Conseillée par Merrill Lynch

Provigo se financera aux Etats-Unis

Le choix de la maison de courtage américaine **Merrill Lynch Royal Securities** comme cogérant lors de la dernière émission d'actions de **Provigo** indique la volonté de cette compagnie de se trouver éventuellement du financement aux **Etats-Unis.**

"On considère divers projets aux Etats-Unis et Merrill Lynch peut agir, pour nous, comme conseiller en vue d'acquisitions et comme source de financement", a révélé **M. Pierre Lessard,** président de Provigo au cours d'une entrevue téléphonique aux AFFAIRES. Selon lui, il n'y a pas beaucoup de maisons de courtage qui peuvent offrir les mêmes services que Merrill Lynch, dont la vocation est internationale.

Provigo vient donc de se donner des antennes aux Etats-Unis "pour être au courant de ce qui se passe"; mais l'objectif immédiat de la compagnie n'est pas de tenter une acquisition "à cause des taux d'intérêt trop élevés".

Pour l'instant, la priorité est de digérer l'acquisition des 87 magasins québécois de **Dominion** et de se mettre en position pour le marché américain.

Provigo est ni **Seagram** ni **Power Corp.** Nous sommes un distributeur alimentaire peu connu aux USA. Dans le contexte américain, on représente peu de chose", explique M. Lessard.



Pierre Lessard, président de Provigo.

Toutefois, Provigo fait déjà 15% de ses ventes aux Etats-Unis. La compagnie possède huit centres de distribution et neuf entrepôts libre-service dans la région de **Santa Rosa,** en **Californie,** un grand entrepôt libre-service à Washington et un centre de distribution qui dessert une base militaire à **Tidewater,** en **Virginie.**

Chute des actions

Par ailleurs, M. Lessard s'est dit "un peu surpris de la force de réaction du marché" lorsqu'en l'espace de quelques semaines, les actions de Provigo ont reculé à 12,50$ alors que le prix d'émission était de 16,50$ au début de juillet. Selon lui, cette baisse est attribuable au fait qu'un actionnaire important ait décidé de liquider 150 000 actions, ce qui a contribué à gonfler une émission d'actions de 2 millions qui était à la limite de la capacité d'absorption du marché.

Aiguebelle: résultat encourageant

Selon le président de la compagnie minière **Exploration Aiguebelle** de Rouyn, en Abitibi, les premiers résultats de forage de la propriété aurifère de **Destor** sont "très encourageants".

Pour **M. Guy Hébert,** ces résultats confirment la valeur du gisement bien qu'il soit encore trop tôt pour évaluer les quantités de minérais disponibles.

Sur un programme de forage qui comprend 23 trous, une quinzaine ont été forés. Les échantillons de 4 trous sont sortis du laboratoire. En général, ils indiquent une bonne teneur bien que dans certains cas, la strate minéralisée soit de faible épaisseur. Ainsi, un premier trou rapporte une teneur de 0,290 once d'or à la tonne sur une épaisseur de 7,02 pieds. Le deuxième titre 0,132 once sur une épaisseur de 16,4 pieds tandis que sur une même épaisseur de 16,4 pieds, un autre trou indique une teneur de 0,209 once. Les résultats les plus décevants viennent d'intersections de seulement 3 pieds d'épaisseur qui titrent 0,10 once en moyenne.

Pour sa part, le directeur de l'exploitation, **M. Marcel Richard** juge ces premiers résultats "très satisfaisants". Sur la propriété de Destor, il établit les coûts de production à environ 50$ la tonne, ce qui pourrait indiquer un prix de revient voisin de 200$ l'once. Le prix actuel de l'or oscille autour de 400$ l'once. "Pour le moment, on essaie de définir une image du gisement", ajoute-t-il.

Selon les données recueillies jusqu'à maintenant, le gisement présente l'allure d'un bottin téléphonique soulevé de 70 degrés. La partie la plus profonde est située à environ 500 pieds dans la partie nord. C'est d'ailleurs dans cette partie qu'on effectue les travaux de forage.

"La raison est simple, explique M. Hébert. Si les prochains forages indiquent que le gisement se rend presque au niveau du sol, cela voudra dire que pendant deux ou trois ans, nous pourrons opérer comme un "open pit", comme une carrière, ce qui fera baisser les coûts de beaucoup."

Malgré le fait que la compagnie soit très jeune, elle vient d'attirer dans ses rangs le chef ingénieur de la **Falconbridge Copper, M. Réjean Gourde.** "Un homme de cette qualité ne viendrait pas avec nous si Destor n'offrait pas de bonnes possibilités de production", ajoute M. Hébert.

Parallèlement aux activités qui se déroulent sur la propriété Destor, la compagnie a entrepris un programme de forage de 8 000 pieds sur une autre propriété aurifère, celle de **Lanaudière.** D'après les premiers relevés, Lanaudière serait un plus petit gisement que celui de Destor mais les teneurs y seraient plus élevées. Enfin, Aiguebelle mettres en production d'ici quelques semaines la seule carrière de pierre à chaux découverte en **Abitibi.**

NORMAND LASSONDE

LE COIN DES SPÉCULATEURS

Pop Shoppes va-t-elle vers la faillite?

Pop Shoppes 0,30$ Fourchette 1,30$-0,25$) est-elle en train de faire faillite? C'est la question qu'on peut se poser. Le prix de l'action, qui était de 0,70$ à la fin de juillet, vient de chuter à 0,30$.

À moins d'un miracle ou d'une réorganisation totale, il devient de plus en plus évident que la compagnie aura du mal à survivre. En effet, pour chaque dollar de capital-actions, la compagnie a 2$ de dettes à long terme. La majorité de ces dettes sont à taux d'intérêt flottants et, de plus, certaines d'entre elles sont dues. La détérioration a été rapide. En 1975, pour chaque dollar de capital, il y avait 0,57$ de dettes. En 1977, la dette représentait 1,18$ pour chaque dollar investi.

Mais ce qui est encore plus dramatique, ce sont les dettes à court terme. Dans ses coffres, la compagnie a l'équivalent de 0,73$ pour payer chaque dollar de dettes. En 1977, elle disposait de 1,13$ et de 1,77$ en 1975 pour chaque dette de 1$.

D'un côté, la compagnie est incapable de rembourser ses dettes à court terme et, d'un autre côté, on se demande comment elle pourra faire pour rembourser les 13,8 millions $ (sur 25,1 millions$) de dettes à long terme qui viendront à échéance d'ici la fin de 1982.

Si le problème se résumait à un manque de capital-actions, la situation pourrait se redresser; mais en plus les opérations sont déficitaires. Pour l'exercice fiscal 1979, la perte a été de 11,5 millions $ et de 4,8 millions $ en 1980. Pour 1980-81, la compagnie a enregistré un profit de 420,300$ suivi d'une perte de 520,400$ pour les trois premiers mois.

De prime abord, tout redressement de la situation semble problématique. À moins de jouer à la baisse, la prudence exige de ne pas s'impliquer dans un titre qui ne peut valoir demain que le prix du papier de l'action...

C'est le temps de faire du "trading"

Toute baisse continue de la Bourse peut représenter une occasion en or pour un spéculateur qui désire faire du "trading", c'est-à-dire acheter et vendre rapidement. La plupart du temps, une baisse prolongée est suivie d'une "correction technique" à la hausse dont peut profiter un spéculateur. Dans ce cas, il faut choisir les titres qui ont le plus souffert de la plus récente baisse.

La maison de courtage **McLeod Young Weir** en a identifié quelques-uns: **Alcan, Cominco, Cadillac Fairview, Kerr Addison, Dome Petroleum, Total Petroleum, Versatile Cornat A, Ocelot B, Gulf Canada, Bow Valley** et **Noranda.**

Comme il est difficile dans ces circonstances de déterminer quel titre grimpera plus que l'autre, on peut prendre la méthode américaine du "package". Autrement dit, on achète simultanément pour le même montant d'argent trois titres comme Alcan, Bow Valley et Kerr Addison. On revend ensuite le "package" quand le cours a remonté quelque peu.

Onyx Petroleum vaut 12,75$ l'action

Onyx Petroleum (8$ Fourchette 11,84$-7,50$) est le genre de compagnie qui est victime des politiques nationales de l'énergie. C'est également le genre d'actions qui bondira le plus dès que des modifications seront apportées à ces politiques puisqu'elle continue de croître malgré tous ces avatars.

À elles seules, les réserves en pétrole et en gaz de cette compagnie de **Calgary** valent 12,75$ par action. Du fait que Onyx n'est plus simplement une compagnie d'exploration mais qu'elle commence à retirer des revenus de ses découvertes, on prévoit que son fonds de roulement passera de 200 000$ par trimestre à 800 000$ par trimestre à la fin de 1982.

La compagnie projette de forer 40 puits au cours des 18 prochains mois. La politique de la compagnie est de prendre de petites participations dans divers champs pétroliers et gaziers pour limiter les risques de puits secs.

Remontée de Harding Carpets

Harding Carpets (2,60$ Fourchette 3,50$-1,80$) reprend du poil de la bête si bien que les analystes prédisent maintenant que la compagnie fera un profit en 1981 au lieu d'une perte. Pour la période se terminant le 30 avril, Harding a augmenté ses ventes de 28,3%. Pour trois mois, les profits se sont élevés à 665 000$ comparativement à une perte de 976 000$ pour la période équivalente l'an dernier. Ce renversement spectaculaire va probablement se poursuivre puisque les augmentations des coûts d'opération sont passées de 12,9% à 8%. Une augmentation des ventes et une baisse des coûts de production sont la recette qui produit les meilleurs bilans.

NORMAND LASSONDE

$.V.P.
Si vous déménagez
Envoyez ce coupon au
Service des abonnements
LES AFFAIRES
Le fait de l'information économique au Québec
465, rue Saint-Jean
Bureau 903
Montréal, P. Québec H2Y 3S4
Je déménage et voici ma nouvelle adresse
Nom
Adresse
Ville
Province
Code Postal
Attachez ici l'étiquette portant votre ancienne adresse et remplissez le coupon

D'ici le printemps 1982, le TSE 300 pourrait reculer de 600 points et le Dow Jones de 200 points

La bourse entre dans sa phase de "Bear Market"

Papa Bear ? Mama Bear? ou Bébé Bear? La question est sur toutes les lèvres, sur Wall Street, sur Bay Street et sur la rue St-Jacques.

Au cours des prochaines semaines, des prochains mois, quel est donc le sort réservé à la bourse face aux taux d'intérêt qui se maintiennent à des niveaux records?

Le coriace animal qui caractérise un bon marché (''Bull Market'') faiblit. Épuisé, il s'apprête à céder sa place à celui qui n'hésite pas à se mettre à l'abri quand vient le mauvais temps (''Bear Market'').

Ce ''Bear Market'' pourrait avoir le haut du pavé pour encore plusieurs mois.

Selon l'éditeur du **Polymetric Report**, de Toronto, M. **Picton Davies**, il faudra vraisemblablement attendre le printemps prochain avant de voir les indices boursiers à des niveaux plus raisonnables.

La baisse envisagée? Elle n'est pas négligeable. De l'ordre de 25%, elle se situe dans la moyenne historique des dégringolades boursières précédentes, entre autres celles de 69-70 et de 1974.

En termes précis, cela pourrait signifier un recul d'environ 600 points sur l'indice de Toronto (TSE 300) qui clôturait à 2 246,10, le 21 août 1981.

Pas de refuge aux USA

Avis aux intéressés: inutile de se réfugier aux États-Unis dans l'espoir d'éviter la débâcle.

Les perspectives sur le marché de New-York, en effet, ne s'avèrent guère plus prometteuses. On craint maintenant le pire, là-bas. Le niveau de 750 sur le Dow Jones (1000 en janvier 1981) prévu par **Joseph Granville** a plus de chances que jamais d'être atteint.

Pour ces deux analystes, la stratégie, pour les prochaines semaines, consiste à vendre tous les titres détenus en portefeuille et investir le capital disponible dans des dépôts à court terme de 30, 60 ou 90 jours.

Et les deux ont adopté cette stratégie au même moment, en janvier 1981, sans jamais dévier, depuis leur recommandation initiale.

A souligner que les deux aviseurs s'appliquent, bon an mal an, à recommander des stratégies boursières. Ils n'utilisent d'autres véhicules que la bourse qu'à des moments exceptionnels, comme c'est le cas présentement avec des dépôts à terme de courte durée.

EVALUATION DU PORTEFEUILLE au 24 août 1981

Nombres d'unités	Description	Coût à l'unité ($)	Valeur au coût ($)	Prix au marché ($) à l'unité	Valeur au marché ($)	Taux de dividendes ou d'intérêts (%)	Revenus ($) annuels projetés
25,000$	Obligations du Canada 14-3/4% 1er juillet 1986/93	100,000$	25,000,00$	93,00$	23,250,00$	14,75%	3,687,50$
200	Nova, An Alberta Corporation	30,50$	6,100,00$	28,00$	5,600,00$	1,63%	326,00$
(6,397,86$)	Emprunt auprès du courtier à un taux de 23.75%	100,00$	(6,397,86$)	100,00$	(6,397,86$)	23,75%	1,519,50$
	TOTAL DU PORTEFEUILLE		**24,702,14$**		**22,452,14$**		**2,494,00$**

Le portefeuille - stratégie

Vous comprendrez que ces perspectives m'obligent à une certaine réserve concernant le choix des titres pour notre portefeuille dont la création remonte au début de juin 1981.

A la rigueur, même le choix des actions privilégiées convertibles, 6,50% de **Nova, An Alberta Corporation** pourrait être remis en question advenant un danger de baisse prononcée et durable. Le règlement imminent du contentieux entre **l'Alberta et Ottawa m'incite** cependant à repousser une telle décision, Nova étant une des compagnies les mieux placées pour bénéficier d'une politique énergétique canadienne renouvelée.

Pour ce qui est des obligations, il semble bien que le vieil adage ''What goes up must come down'' (ce qui monte doit redescendre) ne s'applique plus désormais aux taux d'intérêt.

Les reprises successives des prix des obligations avortent rapidement, laissant peu ou pas de place pour des transactions profitables. Mais il ne faudrait pas rejeter trop rapidement l'éventualité d'une baisse des taux. L'influence du marché américain à ce chapitre n'est pas à dédaigner. De l'avis de plusieurs observateurs, il vaut mieux employer une stratégie qui tienne compte d'une baisse prochaine.

Dans la dernière livraison de son **Weekly Staff Report** du 17 août, **Argus Research Corporation** s'exprimait en ces termes: ''On ne doit pas sous-estimer les avis qui se font de plus en plus pressants pour le **Federal Reserve Board** de faire en sorte que les taux baissent, à moins de vouloir précipiter l'économie américaine dans une sérieuse récession. ''Nous nous attendons à un repli des taux et recommandons à nos clients de porter une attention toute particulière à leur portefeuille-obligations dans le but de profiter pleinement de la baisse éventuelle des taux'', conclut Argus.

Avec cela en tête, votre portefeuille conserve donc le profil établi il y a maintenant plusieurs semaines. Sa valeur est maintenant de 22 452,14$ (voir tableau) et les revenus annuels projetés se chiffrent à 2 494,00$.

GEORGES GRATTON



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

CARTES D'AFFAIRES

ATTENTION:
Gens d'affaires et professionnels qui voyagent

Au coeur du quartier des affaires

VOYAGES MERCATOR INC

360, rue St-Jacques, Montréal
(Québec) H2Y 1K1 Suite 060
(accès également au 361 ouest, rue Notre Dame)
Téléphone: (514) 842-6456 Télex 05-25246

Permis du Québec

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

D.3, groupe design inc.
design industriel
design communication
design d'intérieur
7906a, rue Madère
St-Léonard, Québec
H1P 3C2
Tél.: (514) 325-4633

gislan LTÉE/LTD
SERVICES IMMOBILIERS/REAL ESTATE SERVICES
GESTION IMMOBILIÈRE
ÉDIFICE RÉSIDENTIEL, COMMERCIAL ET INDUSTRIEL
275 ouest, rue St-Jacques, suite 70 Montréal, Qué. H2Y 1M9
Tél.: (514) 282-9166

SPM SYSTÈME PROVINCIAL (MONTRÉAL) LTÉE
C.P. 953, succursale postale A, Montréal, H3C 2W3
Tél.: (514) 677-2981
La planche de salut!
Le système S.P.M. vous sauvera temps, argent, désagréments.
Faites votre comptabilité en trois fois moins de temps.
Éliminez les erreurs de transcription grâce au système «Une écriture» de S.P.M.



• Système de paie • Comptes à payer • Comptes à recevoir



Black &White

Si vous aimez le vrai goût du scotch

Représentants promotionnels: Herdt & Charton (1971) Inc., Montréal.

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt en vigueur le 25 août 81

Dépôts	Banque Continentale	Banque d'Epargne	Banque de Commerce	Banque de Montréal	Banque Mercantile	B.N.E.	Banque Nationale	Banque Royale	Banque Toronto-Dominion	C.P. St-Alphonse Youville	Féd. C.P. Desjardins de Québec	Caisse d'entraide	Crédit foncier	Fed. Caisse Etabl.	Fiducie du Québec	Fiducie Populaire	Fiducie Prêt & Revenu	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Montreal Trust	Trust Général	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie
Epargne stable	18-1/4F	10	19	19	—	19	19	19	19	11	18	—	—	—	—	—	17-1/4	19	18-3/4	—	19	17-1/4	18-1/2	—
Int. quoti.	18-1/4F	9-1/2	18-3/4	18	—	18-3/4	18	18	18	10-1/4	17	—	—	—	—	—	—	18-3/4	18-1/2	—	18	—	17-3/4	—
Dépôts à terme: Min. 5 000 $																								
30 à 59 jours	19-3/4	19-1/4	19-1/2	19-1/2	20	19-1/2	19	19-1/2	19-1/2	19-1/2	20D	—	20	18-1/4	19-1/2	20	20	19-1/2	20	20	19-3/4	18-1/2	19-3/4	20
60 à 89 jours	19-3/4	20 E	19-1/2	19-1/2	20	19-1/2	19	19-1/2	19-1/2	19-1/2	19-1/2D	—	20	18-1/4	19-1/4	20	20	19-3/4	19-1/2	20	19-3/4	18-1/4	19-3/4	20
90 à 119 jours	19-3/4	19-1/4	19-1/2	19-1/2	20	19-1/2	19-1/2	19-1/2	19-1/2	19-1/2	18-1/2D	—	20	18	18-3/4	20	20	20	19-1/2	20	19-1/2	18-1/4	19-1/2	19-1/2
120 à 179 jours	19-3/4	19-1/4	19	19-1/2	19-1/2	19-1/2	19-1/2	19-1/4	19-1/4	19-1/2	18-1/2D	—	19-3/4	18	18-3/4	19-1/2	19-1/2	19-1/4	19-1/4	19-1/4	19-1/4	18	19-1/2	19
180 à 269 jours	19-3/4	—	19	19-1/2	19-1/2	19-1/2	19	19-1/4	18-3/4	18-3/4	18-1/2D	—	19-1/2	17-3/4	17-1/4	19	19-1/2	19	18-1/2	19-1/4	19	18	19-1/2	18-1/2
270 à 364 jours	19-1/2	—	19	19-1/4	19-1/2	18-1/2	18-3/4	19	18-3/4	18-3/4	18-1/2D	—	19-1/4	17-3/4	17-1/4	19	19	18	18-1/2	19-1/4	19	17-3/4	19	18-1/2
Dépôts à terme (intérêt annuel): Min. 1 000 $					Min 5.000$																	min. 500$		
1 an	19-1/2	18-1/2	20	18-1/4	18-1/2A	18	18-1/4	18-1/2	18-1/2	19	18-1/2	16-1/2	20	18-1/4	19	19-1/4	20	19-3/4	19-1/2	20	19-1/4	19-1/4	18-3/4	18-3/4
2 ans	19	17-1/4	19	18	18A	18	17-1/2	18	18	18	17-3/4	16	19-1/2	17-3/4	18-1/2	18-1/2	18-1/4	18-1/2	19-1/4	19-3/4	19	19	18-3/4	18-1/2
3 ans	18-3/4	17-1/2	19	17-3/4	17-1/2A	18	17-1/2	17-3/4	17-1/2	17	17-1/4	16	19	17-1/2	18-1/4	18-1/2	18-1/4	18-1/2	18-3/4	19-1/2	18-1/2	18	18	18-1/2
4 ans	18-1/2	17-1/4	18-1/4	17-1/2	17-1/2A	17-1/2	17-1/2	17-1/2	17-1/2	—	17-1/4	—	18-1/4	17	18-1/4	18	17-3/4	18-1/2	18-1/2	18-1/2	18	17-1/2	17-3/4	18
5 ans	18-1/2	17-1/2	18-1/4	17-1/2	17-1/2A	17-1/2	17-1/2	17-1/2	17-1/2	—	17-1/4	15-1/2	18-1/2	16-3/4	18	18	18-1/2	19-1/4	18-1/4	18-1/2	18	17-1/2	18-1/2	18
A) Intérêt semi-annuel B) 90 jours seulement C) minimum $500.00 D) Minimum $1,000.00 E) 60 jours seulement F) rendement de 19,86 Int. mensuel																								
Prêts																								
Hypothèques conv.										3-6 mois 22-3/4											6 mois 22-1/4			
1 an	—	21-1/2	21-1/4	21-1/4	—	21-3/4	21-1/2	21-1/2	21-1/2	22	21-1/4	20-1/2	21-1/2	21	21	21-3/4	21-1/2	22	22	21	—	19-1/2	21-1/2	19-1/2
2 ans	—	—	—	21-1/2	—	21-3/4	—	—	21-3/4	—	22	—	21-1/2	21	—	22	—	—	—	21-1/4	—	19-1/4	21-1/4	—
3 ans	—	21-3/4	21-1/2	21-3/4	—	21-3/4	—	21-3/4	21-3/4	—	—	—	21-1/2	21	20-3/4	22	20-1/2	—	—	21	—	19-1/4	21-1/2	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	20-1/2	21	—	—	—	—	—	20-1/2	—	19	21-1/4	—
5 ans	—	—	21-3/4	22	—	—	—	—	22	—	—	—	20-1/2	21	20-3/4	22	20-1/2	—	—	20-1/2	21-1/4	19	21-1/4	—
Hypothèques commerciales:																								
1 an	—	22	—	—	—	—	—	—	—	—	22	22-1/2	—	21-1/2	—	22	21-1/2	—	22	21-1/2	—	19-1/2	21-1/2	—
2 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21-1/2	—	22-1/4	—	—	—	21-1/2	—	19-1/4	21-1/2	—
3 ans	—	22	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21-1/2	—	22-1/4	20-1/2	—	—	21-1/2	—	19-1/4	21-1/2	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21-1/2	—	—	—	—	—	21	—	19	21-1/4	—
5 ans	—	22	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	21-1/2	20-3/4	22-1/4	20-1/2	—	—	21	—	19	21-1/4	—
Prêts personnels	24-1/2*	22-1/2 25*	22-1/4 23-1/2*	et plus	—	23 24-1/2*	22 25*	22-3/4*	—	24**	22	20 23*	—	23-1/4**	—	—	—	—	23-3/4	—	—	—	22-3/4* 23-1/4	—

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

André Couture nommé vice-président

Réorganisation à la Bourse de Montréal

Les premiers jalons d'une réorganisation administrative de la **Bourse de Montréal** viennent d'être posés avec la nomination d'un vice-président à la règlementation.

Le titulaire de ce nouveau poste est **M. André Couture**, 33 ans, secrétaire et conseiller juridique de la Bourse de Montréal depuis 1976.

À titre de vice-président à la réglementation et de secrétaire de la Bourse, Me Couture sera responsable de veiller à l'application de l'ensemble des règlements et règles qui concernent la conduite des membres de la Bourse et des sociétés qui y sont cotées; de plus, il assistera le président dans la formulation des politiques devant régir ce domaine.

La réorganisation administrative couvrira les trois principaux volets de l'activité de la Bourse. D'une part, la Bourse doit s'acquitter de sa fonction réglementaire. Deuxièmement, comme la Bourse est une entreprise, elle doit maintenir et développer sa place de marché. Enfin, comme instrument de l'industrie canadienne des valeurs mobilières, elle doit présenter à l'opinion publique et au gouvernement sa position sur les politiques publiques qui peuvent influencer son avenir.

"Les qualités requises pour oeuvrer de façon satisfaisante dans chacune de ces dimensions sont tout à fait différentes. Par exemple, l'excellence dans une fonction réglementaire fait appel à des traits personnels qui diffèrent significativement de ceux requis pour mener à bien une fonction de marketing. De même, de bons opérateurs ne sont pas nécessairement bien versés dans la formulation de politiques. Il n'en reste pas moins que la Bourse de Montréal doive exceller dans ces trois dimensions", explique le président de la Bourse de Montréal, M. Pierre Lortie. Le nouvel organigramme prévoit trois postes de vice-président dont celui qui est occupé maintenant par M. André Couture. Bien que les nominations ne soient pas prévues dans un avenir immédiat, il y aura éventuellement un vice-président aux opérations et un vice-président au développement.

La création de ce dernier poste indique l'importance que M. Lortie attache à l'expansion de la Bourse, qui est quasi en chute libre depuis plusieurs années comparativement aux bourses de Toronto et de Vancouver, qui ne cessent de gagner des points dans presque tous les secteurs. Trois nouveaux postes seront créés pour favoriser le développement de la Bourse de Montréal.

Les taux d'intérêt demeurent fermes

La stabilité du taux d'escompte de la Banque du Canada se retrouve évidemment au niveau des institutions financières où les changements de taux par rapport à la semaine précédente se sont faits rares mardi dernier.

LES AFFAIRES n'a relevé qu'un changement significatif chez les banques à charte, alors que la **Banque Nationale** a relevé de 1/2% à 18-1/4% le taux offert sur ses certificats de dépôt d'un an. Il s'agit néammoins d'un taux légèrement inférieur à la moyenne de celui offert par ses concurrentes.

Dans le groupe des sociétés de fiducie, **Les Fiduciaires** est venue rejoindre le peleton restreint de celles qui offrent un taux de 20% sur les dépôts à terme de 30 à 59 jours, de même que sur les certificats d'un an.

20% représente le taux le plus élevé du marché pour quelque échéance que ce soit.

En ce qui concerne les taux d'intérêt hypothécaires, sauf pour la **Banque Royale** et **Les Fiduciaires** qui ont toutes deux rajusté à la hausse leurs taux, il n'y a eu aucun changement comparativement à la semaine dernière.

Le **Trust Général** demeure donc l'institution qui offre les taux hypothécaires les plus avantageux, nettement en bas de la concurrence. Les taux offerts par le Trust Général varient de 19-1/2% pour une hypothèque d'un an à 19% pour une hypothèque de 5 ans.



Les certificats de dépôt garanti du Trust Général:
un mode d'épargne
supérieur
où chacun
trouve son avantage

19 1/4%
Intérêts versés annuellement.
Période de 1 an.
Dépôt minimum 500$.

D'autres certificats à des taux differents sont offerts pour des périodes allant de 30 jours à 5 ans. Taux sujets a confirmation

Demandez le poste 2000
(Nous acceptons les frais d'appel)

Montréal 866-9641
Sept-Îles 968-1830
Chicoutimi 549-6490
Alma 668-3391
Rimouski 724-4106
Rivière-du-Loup 862-7286

Outremont 739-3265
Québec 668-0630
Lévis 833-4450
Trois-Rivières 379-7230
Hull 771-3227
Ottawa 238-4900

Filiale à Sherbrooke—Sherbrooke Trust
75, Wellington nord 563-4011
Carrefour de l'Estrie 563-3331
Place Belvédère 563-3447

TRUST GÉNÉRAL

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

LA BOURSE

VARIATION DES INDICES

	24 août 81	17 août 81	Var.	1981 Haut	1981 Bas
TSE - 300	2204.58	2296.51	— 91.93	2393.33	2143.26
Mtl - Composé	354.77	370.16	— 15.39	375.70	353.16
Dow Jones - 30 ind.	900.11	926.75	— 26.64	1024.05	900.11

METAUX PRECIEUX ET DOLLAR

	24 août 81	17 août 81	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Or (Londres) US$	422.00	411.50	+ 10.50	539.50	392.50
Argent (Londres) US$	9.47	8.92	+ 10.55	16.35	8.20
Dollar can. US$	82.75¢	81.99¢	+ 0.76	84.67¢	80.43¢

MONTRÉAL Cotes du 21 août 1981

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
Alcan	7390	$32⅛	31½	31⅞	+ ¼
Amca Int	450	$22⅜	22⅜	22⅜	+ ⅛
Aquitaine	2200	$66½	65¾	66	
Asbestos	4632	$45⅛	44¾	44¾	+ ¼
BP Can	2940	$55	54	55	
Bank Mtl	286	$26⅜	26⅜	26⅜	- ¼
Bank NS	11812	$26¾	26½	26½	
Bq Epargne	1365	$14⅜	14½	14⅜	- ⅛
Bque Nat	4685	$11⅜	11½	11½	
Bq Nat A	200	$27	27	27	
Royal Bank	921	$27¼	27⅛	27⅛	
Bell Canad	6802	$17¾	17⅜	17¾	+ ⅛
Bell pr E	1000	$27	27	27	- 1¼
Bow Val	550	$21⅜	20⅞	20⅞	- ¾
Brcan A	6214	$34	33⅞	33⅞	
Cda Cem	900	$12½	12¼	12¼	- ⅜
C Devlp	100	$12½	12½	12½	- ¾
C Imp Bank	125	$28	28	28	- ¼
CmImp Pr	200	$22¾	22½	22¾	+ ¼
CP Ltd	7075	$50¾	50⅜	50½	- ⅜
Cdn Tire A	100	$31¾	31¾	31¾	- ¼
Capital Dyn	500	300	300	300	- 25
Carl Ok	1200	$6¾	6¾	6¾	
Celanese	1000	$11	11	11	
Cent Dyn	2900	139	138	138	+ 2
Comterm	6800	455	440	445	- 5
C Bath A	3175	$2[illegible]¼	25½	25⅜	- ½
Corby A	180	$26¾	26¾	26¾	- ¾
Dalco Pet	1000	420	410	420	+ 20
Dome Cda	1600	$8	7⅞	7⅞	- ⅛
Dome Mns	500	$29¾	29¾	29¾	- ¼
Dome Pete	52532	$19¾	18⅜	18⅞	- ⅞
Dom Store	3020	$18½	18⅜	18½	
Domtex	1101	$17½	17½	17½	- ½
Domtar	3354	$29	28⅜	28½	+ ½
En P Met	1000	460	460	460	- 10
Entrep CP	9404	$23¼	23⅛	23⅛	- ¼
Fiscal Inv	500	$6	6	6	
Gaz Metr	300	$5½	5⅜	5⅜	
Genstar	100	$31½	31½	31½	- ¾
Gma Lee	600	$9½	9⅜	9⅜	- ⅛
Gulf Can	42694	$28⅞	28⅛	28⅛	- ½
Hir Wlkr	10000	$30¼	30	30	- ⅜
H Bay MS	500	$29	29	29	- ¼
H Bay Co	200	$28⅜	28⅜	28⅜	- ½
HB Oil Gas	17950	$46⅛	44½	44⅜	+ 15
Husky Oil	2100	$16⅜	16⅜	16⅜	- ⅛
Imp O A	18940	$36	35¼	35¼	- ¾
Inco	4960	$22⅜	22¼	22¼	+ ⅛
Inter Pipe	500	$13⅞	13⅞	13⅞	
Ivaco	1000	$23⅜	23⅜	23⅜	+ ⅛
Kiena	1200	$22	22	22	
Loblaw	45000	$7	7	7	+ ⅜
Mclean Y	25000	$11¾	11¾	11¾	- 1¾
McM Bldl	400	$37	37	37	- ¼
McM Pr C	300	$23⅜	23⅜	23⅜	
Mass Fer	3724	310	305	305	- 10
Meston	100	$5½	5½	5½	+ ½
Mitel Corp	1365	$39⅜	38¼	38¼	- 1¼
Molson A	800	$23½	23½	23½	- ⅜
Moore	300	$39	39	39	+ ⅛
Murphy	150	$38¾	38¾	38¾	+ 1¾
Noranda	8810	$28⅜	28⅛	28⅛	- ¼
Norcen	3100	$28⅞	28½	28½	- ¾
Nor Tel	2911	$46¾	45	45	- 2¼
Nova Alta	300	$10½	10½	10½	- ⅛
N S Svg	410	$17½	17½	17½	
Nu - Westa	700	$11¾	11¾	11¾	- ½
Ogilv pr A	100	$20	20	20	+ 4
Placer	1000	$18¾	18¾	18¾	- ⅛
Powr Crp	10010	$21½	20¾	21⅛	+ ⅛
Prnor Gr	125	$7¾	7¾	7Y	
Provigo	26201	$13¾	13⅜	13¾	
Que Tel	101	$18	18	18	- ¼
Quebecor	100	$15	15	15	- 3
Reitman A	220	$26	26	26	
Sceptre	100	$13⅞	13⅞	13⅞	+ 1⅜
Seagram	360	$69½	69¼	69¼	- ¾
Shell Can	855	$25⅜	25½	25½	- ½
Sil Stack	3325	$14¼	14	14¼	
S Sears A	160	$6½	6½	6½	
Steinbg A	200	$29½	29½	29½	+ ¼
Stelco A	1250	$35	34⅞	34⅞	+ ¼
Teck B	30000	$15⅜	15¼	15⅜	
Texaco	2200	$45½	43⅞	45½	+ 1
Tor Dm Bk	100	$28½	28½	28½	
Torstar B	4000	$15	15	15	- ½
Total Pete	1700	$24	23½	23⅞	- ⅛
Tot Pet pr	800	$36¼	36¼	36¼	
Traders A	3000	$12⅛	12⅛	12⅛	- ½
Tralta Rt	59884	15	12	15	+ 2
TrCan Pl	10900	$21⅜	21½	21½	- ½
Trs mount	500	$10	10	10	- ¼
Turbo	300	$8⅞	8⅞	8⅞	+ ⅛
Uniges A	3100	175	175	175	- 25
Uniges B	4000	100	100	100	
Union G A	400	$10¾	10⅜	10⅜	- ⅜
Wargton	3600	134	130	133	
Wburn	16000	$29	28⅞	29	+ 1⅛
Wcost Trn	1000	$12⅜	12⅜	12⅜	+ ⅜

Total sales: 529,718

Trust Units

BM - RTun	4700	$8¾	8⅜	8⅜	- ⅛

Total sales: 4,700

Juniors - mines - pétroles

Abcourt	500	250	250	250	+ 20
Aigue Inc.	800	350	350	350	
Aig Wt	5355	40	38	38	- 2
Americ	7800	50	50	50	- 1
Bachelor	100	480	480	480	+ 5
Bateman	8500	19	18	18	
Brosnan	4600	78	75	78	+ 5
Bruneau	7100	34	30	31	+ 1
Cadillac Ex	1300	$6⅞	6⅜	6⅜	- ⅜
Cons I Res	2400	160	160	160	
C Sun	2000	66	66	66	- 2
Dumgmi	4300	$6⅛	6⅛	6⅛	- ⅛
Dumont	4500	59	58	58	
Dyn Mn	1000	70	70	70	
E Sul M	100	280	280	280	+ 5
Kew Gold	2020	225	225	225	+ 5
Laduboro	6300	110	100	100	- 5
Laurier rs	800	100	100	100	
Lynx Exp	1500	127	125	125	- 2
Massval	8000	43	41	43	+ 1
Mid - Can	3000	117	115	117	- 3
Muscocho	7200	170	163	163	- 4
N Ungava	2000	100	100	100	
NA Rare	5500	34	34	34	
Pet Sun	200	175	175	175	- 120
Prov Exp	3500	80	75	75	
Que Expl	11000	88	80	85	- 1
Queensfn	12100	335	315	330	- 5
Viking Rs	500	30	30	30	
Wrightbr	2500	160	145	160	+ 5

Transactions totales 116,475

TORONTO Revue de la semaine terminée le 21 août 1981

A-B

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
A.G.F.M	42042	$6½	6	6¼	- ¼	7⅞	6
AMCA Int	78842	$23½	22	22⅜	- ⅜	27¼	19⅝
Abtl Prce	3167	$24⅞	24¼	24⅜	+ ⅜	32¼	22⅛
Abitbi 10	13063	$42½	42	42	- ½	50	42
Acklands	1190	$15½	15¼	15¼	- ¼	16	13½
Acklnd 2p	200	$14	14	14	- ¼	14½	12½
Adanac M	9700	230	160	210	+ 50	425	135
Advocate	2200	125	65	125	+ 5	225	65

tAftt ap2

In 40044x NB⅜

¼ 56: 56⅞ - ⅞ 59½ 45

Agassiz	11933	130	110	115	- 5	135	110
Agnico E	60685	$11⅜	10¾	11½	+ ¾	18½	8⅞
Agra Ind A	6950	$9	8½	8⅞	- ¼	10⅜	8¼
Ahed C	500	90	90	90		115	60
Albany	18300	175	155	160	- 15	330	145
Alt Energy	51743	$22⅞	21⅜	21⅜	- 1¼	27¾	19
Alta Nat	4465	$26½	26	26½	+ 1	26½	19
Alcan	165546	$32	30¾	32	+ ⅞	47½	29⅞
Algo Cent	2090	$17¾	17½	17½		24	17
Algoma St	10274	$48	46½	46½	- 1½	49¼	37¼
Algoma St p	5000	$20½	19¾	19¾	+ ⅛	23½	19
Alum 3rd p	1500	$21⅞	21½	21½	+ ¼	24	20
Amcan	900	250	250	250	- 100	445	200
Am Eagle	29617	365	335	350	+ 10	5¾	280
Am Leduc	27825	59	54	54	- 3	120	50
Andres W A	1050	$13¾	13	13	- ⅞	17¼	12¼
Andres W B	340	$13⅛	13⅛	13⅛	+ ½	16¾	12½
Ang CT 4½	170	$18½	18½	18½		22¾	17
Ang CT 290	375	$23	22½	23		28½	22½
Ang CT 315	420	$24	24	24	- 2	30	24
Ang D Gld	6187	335	285	285	- 50	460	285
Ang U Dev	14200	210	200	205	+ 4	279	140
Aquitaine	85797	$66⅞	64¼	65¾	- 1⅛	69¾	38¼
Arbor C	1625	425	410	410	- 15	5¼	410
Argosy	1300	47	47	47	- 8	159	42
Argus	z182	$10¼	8¾	10¼		13	9
Args 250 p	145	$21¼	21¼	21¼	+ ¼	24	20⅛
Args 260 p	z10	$20	20	20		24	21
Argus B pr	170	$20⅛	20⅛	20⅛	- ⅛	25	20⅛
Argus C pr	443	$6¼	5⅜	6¼	+ ⅜	7¾	5½
Asamera	27775	$16⅜	15¾	15¾	- ¾	21½	15¼
Asbestos	6325	$45	38⅜	43	+ 4⅛	45	27½
Asoc Porc	11133	$7½	6¾	7	- ⅛	15¾	5¼
Astral	1100	470	450	450		57⅜	380
Atco I	15907	$9⅜	9⅛	9⅜	+ ½	11¼	7¾
Atco II	4832	$9½	9⅛	9½		11⅛	7¾
Atl C Cop	1371	115	110	115	+ 15	180	92
Atlas Yk	143789	102	87	100	+ 14	210	71
Atlas w	84080	24	19	24	+ 1	25	18
Augmitto	31510	310	270	285	+ 5	7¾	255
Ato Hard A	3800	$13½	13⅛	13⅛	- ⅛	13½	10
BC Sugar A	5024	$20¾	19¼	20	- ½	24½	19¼
BP Can	102560	$58	53½	54½	- 3½	59½	36½
Bachelor	22400	$5¼	395	480	+ 80	6⅞	350
Bakertalc	5125	75	65	75	+ 3	205	60
Banister C	2800	$6¾	6½	6¾	- ¼	15¾	425
Bank BC	7839	$46¼	46	46		50	40¼
Bk BC 228	1100	$17¾	17⅜	17¾	+ ¼	19½	17
Bank Mtl	74678	$27⅜	26¼	26⅜	- ⅞	33½	25
BkMVTL¼ - ⅜		⅛¾&- ?	!⅜⅛⅛½	30½	31¼	+ ½	34⅜
Bank N S	53476	$27½	26¼	26⅜	- ⅜	34¼	25½
Bankeno	9030	$9¼	8¾	9⅛	+ ¼	10⅛	8½
Bary Expl	8500	70	60	70	+ 3	164	57
Basic Res	7400	$9¾	8⅞	9½	- ⅛	[illegible]	8¼
Bathrst p	550	$9	9	9	- 2¼	11⅜	9
Baton A	800	$7⅜	7	7	- ¾	9	7
Baton B	400	$7¼	7¼	7¼	- ⅜	10	7¼
Bay Mills	350	$6¼	5¾	5¾	- ¼	6½	5⅝
Becker B p	18900	$15	14⅝	15		16½	12¼
Bell Canad	529202	$17⅞	17½	17¾		20	17½
Bell A pr	207	$51⅞	51⅞	51⅞	- 4⅜	58¼	51⅞
Bell B pr	525	$52½	52½	52½	- 1½	58½	52½
Bell C pr	400	$19¼	19¼	19¼	- ¼	23¾	19¼
Bell 2.28	400	$26½	26½	26½	- ½	30	26½
Bell 1.80	3133	$15⅛	14¼	15	+ ¾	19	14
Bell 1.96	2410	$21⅛	20¾	21		24	20¾
Bell 2.05	47455	$18⅞	18½	18⅜	- ¼	22¾	18½
Bighart O G	9200	$6⅜	6	6½	+ ⅜	8⅜	5⅞
Biltmore I	100	$9¼	9¼	9¼	+ ¼	12¼	8
Bl Hawk	9300	47	40	45		98	32
Black Phot	325	$28¾	28½	28½	- 1	35¼	28
Blackwod	6400	355	330	330	- 25	5¾	330
Blake Res	18000	$7⅜	7	7⅛	- ¼	9	5⅞
Bluesky	29002	$10	8⅞	8⅞	- ⅜	18⅜	7⅛
Bluesky pr	150	$9½	9½	9½	+ 2¼	18	7¼
Bombdr A	319	$14¼	13⅞	14¼	+ ⅜	16⅞	13½
Bombdr B	200	$13⅜	13½	13½	- ⅛	16	13½
Bonanza Oil	44907	$7⅛	6¾	6⅞	- ⅛	12	6¾
Bonanza W	12140	55	45	45	- 9	5¾	30
Boots A pr	z35	$22	22	22		27½	24⅛
Border C	1100	320	315	315	- 5	470	300
Bow Valy	181951	$22⅜	20½	20½	- 1¾	25½	16½
Bow Vly 7	983	$79¾	77	77	- 3⅞	90	67½
Bow Vly R	13530	$10⅛	9½	9⅜	- ½	12½	9
Bralor Res	53415	$15⅜	15	15⅛	+ ⅛	18⅞	12⅞
Bramalea	14166	$10¾	9½	9½	- 1¼	15⅜	7¾
Brascan A	26339	$34½	33	33	- 1½	37¼	31⅜
Brascan B	z104	$34⅛	33¾	33¾		35½	32¼
Brscn 8½	1300	$20	19½	20	- ⅛	23¾	19½
Brscn 1981	12733	$23½	22½	22¾	- ½	24¼	22½
Brenda M	20600	$21½	21	21¼	+ ¼	30	20
Bright A	650	$14¾	14	14		16½	13½
Brinco	4013	$8	7⅞	8	+ ⅛	12⅜	7⅜
Brinco p	3805	$5½	5	5		7	450
Br Am Bnk	703	$18⅛	17⅞	17⅞	+ ⅜	19¼	14
BCFP	51541	$17½	16⅞	17⅛	+ ⅛	24	14¾
BC Pack B	600	$41	41	41		47	41
BCRIC	68115	445	425	425	- 20	6⅜	405
BC Phone	12400	$15⅛	14⅜	14¾	- ⅛	17¼	14⅜
BCPh 4⅜ p	130	$33⅛	33⅛	33⅛	- 2⅞	44	33⅛
BCPh 4½ p	z20	$34½	34½	34½		44	35½
BCPh 4¾ p	515	$38	37¼	38	- ⅞	46½	37¼
BCPh 1956	z25	$36½	36½	36½		47	37⅞
BCPh 4.84	2250	$9½	9¼	9½		12½	8¼
BCPh 5.15	100	$41¾	41¾	41¾	- 3¼	50	41¾
BCPh 5¾ p	z20	$42¾	42	42¾		58	43
BCPh 6 pr	z25	$44¾	42¾	42¾		60	50
BCPh 6.80	725	$13½	12¾	12¾		17½	12⅜
BCP 7.04 p	1400	$14⅜	13¾	14⅜	+ ⅞	18	13¼
BCP 10.16 p	5656	$20	20	20		25½	20
BCP 2.32 p	143	$29	29	29	- ¾	31½	28½
Broul Reef	39650	155	122	122	- 12	385	122
Brunswk	11182	$15½	14¾	14⅞	- ⅜	18	13¾
Budd Can	10005	$7¼	7	7	- ¼	9¼	7

C

CC Yachts	2450	460	440	460	+ 10	480	330
CAE	20422	$10½	9⅞	10½	+ ⅜	11⅞	7¼
CCL Ind	8950	$7½	7	7¼	- ¼	10¼	6¾
CIL	5461	$37⅛	37	37	+ ¼	37⅞	33
CIL pr	z1	$30¾	30¾	30¾		37	34
CME Res	35600	240	200	220	- 30	495	200
Cad Frv	27999	$15	14	14	- 1	18¼	7½
Cad Frv A	9114	$6½	6¼	6¼	+ ⅛	8¼	6⅜
Calvrt D A	55950	$7	6	6⅜	- ⅞	8	430
Calvrt D B	1250	$6½	6	6½	- ¾	7¼	5⅜
Calvert	23200	120	110	110	- 14	300	102
Camchib	320	$6⅞	6	6	- 1	9¾	165
Camel O G	3000	$6¼	5⅞	6	- ¼	9⅞	5⅞
Camflo	23850	$27⅜	24½	27	+ 1⅞	43½	223¼
Camp RL	179183	$21½	19¾	21½	+ 1½	24½	16⅛
Camp Res	4162	$13	12¼	12½	- ½	20⅜	11⅜
Campeau	16328	$14	12⅜	14	+ 1½	16¾	12¼
Camreco	12200	149	135	149	+ 9	360	125
Can Cem	41540	$13	12¼	12¼	- ¾	16½	12¼
C Cem 6½	1236	$11¼	11⅛	11¼	+ ¼	13	10¼
CCem 2 p	4635	$13½	13	13⅛	- ½	17½	13
CDC	7963	$13	12⅛	12⅜	- ⅜	16¼	11¾
CDC pr B	1307	$131½	124	125	- 5⅛	164	122
CDC 1980	25068	$18¾	18¼c	18¼	- ½	23⅞	17⅞
Can Malt	715	$39	39	39		46½	35¾
C Nor West	23010	$41⅞	40	40½	- 1¼	43½	31
CanP Ent	111108	$24¼	23⅛	23⅛	- ⅝	27⅞	21⅜
C Packrs	3075	$31¾	31¼	31¾	- ¼	37	30½
Can Perm	16709	$34½	31½	34½	+ 2¼	34½	19
CPerm 6¾	1760	$41½	37¾	41½	+ 4¾	41½	21½
CS Pete	5045	$11¼	10⅝	10⅝	- ⅞	15⅜	9⅛
Can Trust	5510	$29½	29	29	- 1½	34	26⅜
C Trust 7¼	2000	$23⅜	21½	21⅞	- 1⅛	24	20
C Trust 7¾	450	$23¾	23¾	23¾		23¾	20
C Tung	620	$33	32	32	- 1	43	32
Cdn Arrow	7100	77	68	77		210	67
CC Man X	4000	$12¼	12	12¼	+ ⅜	13¼	10¾
CC Man Y	150	$11¾	11¾	11¾	- ¼	13¾	10½
C Curtis	19600	113	110	110	- 3	155	93
C Formst	4810	$6	5½	5¾		6⅞	375
C Formst sp	2510	$5¾	470	470	- 130	6⅝	400
C Found pr	800	$9½	9¼	9½	+ ¼	10⅝	9¼
CGE	1125	$34½	33½	33½	- 2	38¼	30⅜
CG Invest	1590	$26½	26	26	+ ¼	28	22¼
C Hydro pr	550	$8¾	8½	8½	- ½	16	8½
CI Bk Com	52981	$28½	28	28¼	- ¼	32⅛	26½
CIBC 2.05 p	20340	$22⅞	22⅛	22⅞	+ ¼	26	20½
C Lencour	4700	50	47	47	- 3	142	42
C Manoir	2200	425	410	410	- 40	6¼	410
C Marconi	11400	$33	31½	32	- ¾	34⅞	21¼
Cdn Nat Res	62730	$17⅛	15¾	16	- 1⅛	27¾	14¾
C Nat 8.50	1850	$35	34¾	34¾	- 2¾	59	31¾
C Ocdental	36237	$15¾	14¾	14¾	- 1⅛	18⅞	14¾
C Ocdntl p	500	$21	20½	20½	- ½	24⅞	20½
CP Ltd	299581	$53¾	50⅜	50⅝	- ⅞	55	39⅞
CPL A p	2013	$7½	7¼	7¼	- ⅛	8⅞	7¼
CPL 4 p	900	$7	7	7	+ 1	7¼	6
C Reserve	65075	$32¾	29¼	30¾	- 2¼	33	173¼
Cdn Tire	802	$32	30½	32	+ ¾	35	29
Cdn Tire A	18263	$32¾	31½	31U	- ⅛	36¾	30
C Ulities	490	$22	22	22	- ⅛	25	22
C Util 10¼ p	2450	$19⅞	19½	19⅞	- ⅛	25½	19
C Util 9.24	2400	$18½	17½	17¾	- ¼	23½	17½
CUtil 2nd D	1600	$22¼	21⅞	22¼	+ ¾	26½	21½
CUtil 2nd E	2500	$23	22¼	23	+ ⅞	25	22⅛
CWN G 4 pr	856	$6⅝	6½	6⅝	+ ⅛	8	6½
Canbra	3550	$9⅜	8¾	9	- ⅜	11	7⅛
Candel Oil	439	$44	43¾	43¾	- ¼	44½	28
Canray Res	34540	120	112	117	+ 2	345	110
Canron A	24450	$18	17⅜	17¾	- ¼	20¼	16¼
Canusa	9170	405	390	390	- 15	470	360
Canusa w	9150	150	135	150	+ 25	190	125
Cnwst Fin p	2400	$21¼	20½	21	+ ¼	25¾	20⅛
Cara	28475	$6⅛	5⅞	6	+ ⅛	8¾	5½
Cara A	11275	$5⅞	5½	5¾	+ ¼	8⅜	5⅜
Carl OK	23525	$7	6⅜	6⅜	- ⅛	9½	6⅜
Carl A p	1695	$18¼	18	18¼	+ ¼	22	17⅞
Carl B p	z60	$19⅞	19¾	19⅞		25⅜	22½
Carma A	6341	$14½	14	14½	+ ½	20⅜	13
Carma 8¾	650	$14½	13⅜	14¼	+ 1	19	13¼
Carma cvp	4800	$18½	17¾	18	- ⅛	22	16
Carolin M	12570	$28½	24	25½		43	22
Celanese	24470	$11½	11	11⅛	- ¼	14½	9⅛
Celan 175 p	100	$14¾	14¾	14¾		16¾	13½
Cent Pat	2700	$5	470	5	+ 20	8⅛	400
Centrl Tr	952	$10¼	10⅛	10¼	+ ¼	12¾	9⅜
Ceres Res	15600	350	330	330	- 40	380	300
Chancellor	28338	355	310	310	- 35	6⅞	225
Charter Ol	3900	225	202	205	- 10	320	202
Cherokee	45700	$8	7½	7⅜	- ¼	11	7½
Chib Kay	24300	29	26	26	- 2	87	24
Chieftan D	5574	$28⅜	26½	28⅛	- 1⅜	30½	20⅛
Chieftan B	8860	$56¾	56	56¾	+ ½	57¼	51⅜
Chimo	400	200	175	175	- 15	425	156
Chrysler	8532	$6⅜	6¼	6¼	- ½	9¼	5¾
CHUM	100	$16½	16½	16½	+ ¾	16½	14½
CHUM B	600	$15	14½	15	+ ½	15¾	13¼
Claiborne A	z70	100	100	100		210	115
Clarion	53547	$7⅛	6¼	6¼	- 1	9⅜	6¼
Coastal	z12	$13¼	13⅛	13⅛		14	9⅜
Coastal A	2200	$8	7⅛	7⅛	- ⅜	9¾	6½
Cockfield	1100	480	475	475	- 25	5	350
Coho A	6650	$12½	12¼	12⅜	- ⅜	15½	8
Coin Lake	13500	77	65	74	+ 4	175	60
Color Y W	420	$5¼	5	5		5½	400
Comaplex	4400	200	180	190	- 19	365	180
Comiesa	2500	110	107	107	+ 1	305	85
Cominco	21869	$60½	57⅛	58½	- 1¾	72	54¾
Cominco A	2600	$19¾	19⅜	19¾	+ ⅛	24	19
Comrcl O G	14000	265	245	255	- 13	450	235
Computlog	9050	$12¼	12	12⅛	- ⅛	17½	11⅜
Computel	500	$12⅜	12½	12½		18	330
Comtech	1600	$5	5	5		6	350
Coniagas	30000	230	173	210	+ 30	5¼	140
Con Bath A	12642	$26¼	25¼	26⅛	+ 1	29⅞	22¼
Con Bath B	z25	$25¾	25¾	25¾		28⅞	23⅜
Con Bath p	411	$13	12½	12½		17	12
Con Fardy	6075	285	280	280		395	270
Con Copper	23820	72	65	65	- 7	175	60
C Durham	22900	330	290	290	- 20	5¾	251
C Marben	2350	150	120	145	+ 25	214	118
Cons Pip

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	Bas
H Group A	10825	$5¾	5½	5½	- ⅜	7½	5½
Hardee	3710	70	67	67	- 3	98	67
Hard Crp A	18900	290	250	290	+ 20	350	180
Hard Crp C	500	220	220	220	- 5	310	170
Harris A	4000	$8½	8¼	8½	- ½	9½	440
Harris B	200	$7½	7½	7½		8¼	450
H Wood	1900	170	170	170		205	130
Hatleigh A	3100	$5	5	5		5½	480
Hawker	10635	$19¼	18	18	- 1	29	17¾
Hawker pr	135	$48	48	48		55½	47¼
Hayes D	10152	$8	7⅝	8	+ ¼	8⅜	7¼
Heritage A	260	$17¼	17	17		19⅛	16
Highfield A	10700	365	340	340	- 25	420	330
Highwood	14200	270	250	265	- 5	5⅜	250
Hollinger	1729	$35½	35	35	+ 1	49½	33
Howdn DH	400	$11⅞	11⅞	11⅞	+ ⅛	14	11
H Bay Mng	20060	$30	29	29	- 1¼	37⅜	28
H Bay Co	24081	$29½	28	28	- 1¾	31	23½
ee HBCnp	7339	$14½	14	14	- ¼	18⅜	14
HB Oil Gas	h14490	$47⅜	44½	44¾	- 2½	48¼	21
Hu-Pam	6200	95	80	87	+ 12	180	62
Husky Oil	412864	$17⅜	16¼	16½	- ⅞	22	15
Husky B pr	z25	$30¼	30¼	30¼		38	30¼
Hydra Ex	27790	99	79	89	+ 4	247	60
IAC	27170	$9¾	9½	9⅝		13¼	9½
IAC 5¾ p	900	$15	15	15	- 1¼	16¼	14¾
ICG Util p	510	$12⅞	12	12		14½	12
ITL Ind	2950	275	240	275	+ 55	350	210
IU Intl	12667	$18	17½	17¾	- ¼	24¾	17¼
Imasco	40427	$35⅞	34¾	34¾	- 1⅛	38¼	30
Imasco A p	900	250	250	250		300	230
Imasco B p	2875	$38⅜	38	38⅜	+ ⅛	42¼	36
Imp Life p	1520	$25½	25	25		25½	25
Imp Oil A	206458	$37	35¼	35¼	- 1¾	38¼	30⅝
Imp Oil B	552	$37	36	36⅛	- 1¼	38¼	30⅞
Inco	137114	$22¾	22	22⅜	- ⅜	28½	21¾
Inco 7.85	1665	$16	15¼	15¼	- ½	20¾	15¼
Indal	1310	$15¾	14½	15¾	+ 1¼	20	14½
Indusmin	112	$15½	15½	15½		18	15
Inglis	z60	$17	16¾	16¾		18	13
Inland Gas	5467	$14⅛	13⅜	13⅞	- ⅛	19½	13⅛
Inland G p	400	$8	7½	7½	- ½	11½	7½
Inlnd G 10p	1700	$19½	18⅞	19½		25½	18¾
Inter-City	59516	$15	13⅞	13⅞	- 1	19⅞	13¼
Inter C A p	200	$11¼	11¼	11¼	- ¾	14	11¼
Inter C B p	300	$11⅛	11⅛	11⅛	+ ⅛	15½	11
Int Div	z10	$5⅛	5⅛	5⅛		5¼	370
Intrmetco	100	$9⅛	9⅛	9⅛	- ¼	13	9⅛
IBM	3245	$69½	68	68	- 4	84	65⅛
Int Mogul	711	$8	7½	7½	- 1	13⅜	7½
I Mogul A	z50	$11½	11½	11½		15¼	11
Intl Thom	4925	$6½	6	6	- ¼	9¼	5
Intpr Pipe	108533	$14¼	13⅞	14	- ⅛	16¾	13⅞
Ipsco	6075	$26½	26⅛	26⅛	- ¼	35½	25
Inverness	3335	$5½	5	5¼	+ ¼	7⅞	5
Invern w	4800	60	51	58	- 2	205	50
Inv Grp A	962	$26	25	26	+ 1	26	19½
Irwin Toy	9658	$11¼	10⅝	10⅞	- ⅛	15	400
Ivaco C p	450	$32½	32	32	- 1	43½	32
Ivaco D p	1350	$19¼	18¾	18¾	- ½	25	18½
J Q Res	11292	185	175	185		335	155
Jannock	9050	$12⅜	11⅜	11⅞	+ ⅛	16	10¼
Jannock 8	5015	$9¾	9	9¾	+ ½	11½	8⅞
Janock wf 2	400	$6⅜	6⅜	6⅜	+ ⅛	9¾	5
Joffre Res	183071	$5⅜	490	495	- 17	7	475
Jorex Ltd	27800	60	54	56	- 5	175	48
Joutel	45150	$5⅛	440	440	- 55	9⅜	380
Kam Kotia	25000	315	260	260	- 40	9¾	225
Keeprite	1680	$20¾	20¾	20¾		23	17
Kelly D A	475	$11¾	11½	11½	- ¼	14	10¾
Kelsey H	800	$12	11⅞	11⅞	+ ½	14⅞	9
Kerr Add	12840	$20½	18½	18½	- 1½	25	15⅞
K Anacon	6412	110	100	102	- 8	190	90
LK Res A	z50	370	370	370		6½	350
LK Res B	3350	390	380	390	- 10	6¼	375
La Vrndr A	200	$6½	6½	6½	- ¼	7½	6½
Labatt A	37170	$24¾	24¼	24⅜	- ⅜	29⅜	24¼
Labatt B	200	$24¼	24¼	24¼	- 3⅛	27⅞	24¼
Lab Min	570	$50	50	50		55⅞	47½
Lacana	12129	$8½	8	8¼		12⅞	7¼
Lacana w	7900	385	375	380		8⅜	300
Laidlaw A	3800	$8⅜	8½	8½	- ⅛	10¾	8¼
Laidlaw B	15800	$8½	8¼	8¼		10⅛	8
Laidlaw 9¾	340	$7½	7½	7½		9½	7½
Laidlaw 8	1260	$6¼	6¼	6¼		7¼	6¼
LOnt Cem	1725	$8	7¾	7¾		8¼	6⅜
L Shore	14132	$24½	22½	23½	+ ½	37⅛	19⅛
Lambd M	2000	82	81	81	- 1	100	76
Larder Res	2050	86	80	82	- 3	233	72
Lasitr Km	9708	115	101	110	- 5	185	100
Laurasia	28450	82	72	78	+ 2	200	51
Lau Fin p	z42	$11¼	11¼	11¼		15	10½
Lava Cap	15025	$6½	5⅜	5⅜	- ¾	9⅞	395
Leigh 1	3600	$7	6¾	6¾	- ¼	7⅞	6
Leigh 2	4700	$7	6¾	6¾	- ¼	8½	5⅞
Leons Frn	500	$19½	19½	19½	- ¼	20	17
Levy A pr	600	$8⅜	8⅜	8⅜		8¾	8
Liberian	1895	300	260	280	- 10	360	260
LL Lac	7631	$19½	18	19½	+ 1¼	34	16¼
Loblaw Co	16839	$7	6½	7	+ ⅜	9	6
Lob Co pr	1350	$19⅜	19	19	- ⅜	24	18⅞
Lob Ltd Ap	3490	$11⅜	11	11⅜	+ ⅛	15½	11
Lob Ltd Bp	566	$14	13	13	- ½	16	13
Lochiel A	18830	290	270	275	- 25	425	260
Lochiel B	8800	260	235	255	- 10	410	235
Lochiel 9 p	430	$10	9¾	9¾	- ¼	13	9¾
Logistec	1500	$7	5½	6½		7⅜	475
Lumonics	4500	$15	14⅜	14⅜	- ⅜	22	12¼
Lynx Can	20700	130	110	130	+ 15	250	100
Lytton M	4110	105	95	105	+ 10	220	90

M-O

MDS H A	1900	$13	13	13	+ ¼	15	12¼
MDS H B	1200	$11¾	11¾	11¾		12½	9½
MICC	1551	$9⅞	9¾	9¾	- ¼	12½	9¾
MICC A	970	$21	21	21		25	21
MICC 8¾	1100	$15½	15	15		19¾	15
Micc 8 p	600	$22½	21½	21½	- 1	28½	21½
MPG Inv	700	$15	15	15	- 1¼	16¼	13
MSR Exp	28408	$14	12¼	12¼	- ¾	18	10
MSZ Res	303614	385	330	350	+ 5	475	250
MSZ Res w	38692	145	130	131	- 14	160	95
MTS Inter	190580	355	260	325	+ 45	355	60
Mackenzie	2600	$7½	7¼	7½	+ ¼	8½	6
Mclan H X	46539	$12⅛	11½	11¾	+ ¼	13¾	9¾
Mclan H Y	6150	$11¾	11¼	11¾	+ ¾	13¾	9¾
Macmilan	30628	$38⅜	36¼	36¼	- 2	53⅜	35½
Mcmiln 200	4375	$25⅜	25	25¼	- ⅛	34½	25
Mcmiln 208	4654	$23½	23	23¼	- ¼	29⅜	23
Macquest	12100	$5	435	440		5	435
Madeline	8355	170	150	150		315	110
Magna A	1400	$10	9½	9⅞	- ⅛	14	9½
Magna B	3700	$11½	11	11½	+ ¼	15	10½
Magnason	4200	425	390	400	+ 75	5	280
Magnetcs	2625	145	135	135		245	135
Maislin I	1850	250	200	225	- 65	475	200
Maistc Wil	28900	$5⅜	495	5⅛		5½	400
Malartic	3400	$6	5½	6	+ ½	10½	395
Man Bar	39440	71	62	62	- 6	170	55
Maritime	2649	$19¾	19⅛	19⅜	- ⅛	24	19⅛
Martim A p	200	$5⅜	5⅜	5⅜	+ ⅛	7½	5½
Mar T 940	1287	$7⅜	7⅜	7½		9½	7⅜
Mark Sonc	20361	$12	11	11¾	- ⅛	12⅛	9
Mark Wrk	13800	$8⅞	7½	7½	- 1⅛	9⅜	7¼
Mass Fer	193822	345	305	305	- 35	6⅛	305
Mas F A	11200	$11¾	10⅞	11⅛	- ½	20	8½
Mas F B	20427	$11½	11⅛	11¼	- ⅛	20	8⅛
Matchan	23500	76	66	66	- 9	121	48
Maynard	700	$5¾	5½	5½		7¼	5¼
Mc Adam	28300	52	45	50	- 4	120	44
McChip	1100	160	150	150	- 5	240	150
McGraw H	100	$9¼	9¼	9¼	- ½	10½	9¼
Mc Intyre	550	$60	59½	60	- 2	78½	55
McLaghln	128	$7½	7½	7½	- ⅛	13	7½
McLghl 9 p	1000	$19⅞	19⅞	19⅞		21	18¼
McLghl 10 p	100	$11¾	11¾	11¾	- ¼	12¾	11½
McLghl w	1500	$5	5	5		8	475
McPhar	3950	380	370	380		5½	370
Melcor	2100	$21	20⅜	20¾	- ¾	27½	20½
Mentor	2710	$7¼	7	7		9⅜	6⅛

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	Bas
Mercantil	18636	$18½	18	18¼	- ¼	26	18
Merland E	85883	$11⅜	11¼	11½		13⅜	7¾
Merland p	13924	$26	25½	25¾		26½	23
Meston	7500	$5½	5⅛	5½	+ ⅜	8¼	425
Metalore	978	395	385	395	+ 10	395	365
Met Stors p	150	$13	13	13		14	13
Met Str 67p	z50	$15¾	15¾	15¾		14½	13½
Midcon	3340	310	275	280	- 10	330	225
Mikes Subs	700	115	115	115	- 15	190	115
Minri Res	103700	225	206	210	- 15	340	175
Mitel Corp	118722	$40¼	35¼	39	+ 2¼	48⅞	18¼
Moffat A	1100	$18½	18½	18½	- 1	23¼	18½
Molson A	70413	$24	23⅜	23½	- ⅜	32	23⅜
Molson B	3030	$23½	23⅛	23½	- ⅛	29	23
Mon Inv	300	$20	20	20		20	12
Monenco A	22420	$16¾	16¼	16½	- ¼	18¼	12½
Mtl Trust	6036	$23½	21	23½	+ 1	25¼	19¾
Moore	81605	$39⅜	38½	39⅛	- ⅜	46¾	38½
Morisn	16550	325	310	320		445	310
Mt Jamie	42534	95	75	95	+ 15	115	75
Murphy	24175	$39¾	38	38¼	- 1	40¾	27
N B Cook	9700	$6	470	5	- 1	9¾	450
NBU Mine	31600	$7	5¾	5⅞	- 1⅛	11⅛	475
NSR Res	194000	109	94	98	- 4	146	66
Nat Bk Can	17846	$11¾	11½	11½	- ⅛	15½	10⅝
Nat Bk cv	1025	$27½	26½	27½	+ ½	33	26
N Hees Ent	479	$16¼	16	16¼	+ ¼	19	11
Nat Pete	15300	168	135	135	- 34	440	130
Nat Sea A	1200	$8⅞	8¼	8⅞		13	8¼
Nat Trust	205	$23	22½	22½	- ½	28	21
Neomar	2400	265	265	265	- 10	435	225
NB Tel	6772	$17	16⅜	16⅞	+ ½	20⅛	16⅛
NB Tel 1.85	z3	$18	18	18		19	17
N Kelore	66500	72	61	64	+ 1	150	45
N Provid D	6000	32	31	32	- 2	55	30
N Que Ragl	2800	$5	460	485	+ 10	8⅜	430
N York Oil	15400	315	290	290	- 20	375	225
Nfld Cap A	7105	$12¾	11⅝	12½	- ¼	13½	8¾
Nfld Cap B	7135	$12½	11¼	12	- ½	13	9
Nfld LP A	4869	$19	18¼	18½	- ¾	23½	18
Nfld Tel	16641	$9⅛	8½	8½	- ½	10¾	8½
Nfld Te 975	z181	$17¾	15¾	17¾		20	16¼
Nfld Te 885	500	$14½	14½	14½	- ⅛	16¾	14½
Newnor	30800	28	23	28	+ 5	55	19
Nick Offset	20400	170	125	140	+ 20	200	101
Nick Rim	22150	35	27	30	- 4	95	27
Noble M	12300	168	140	145	- 15	360	100
Nor Acme	19900	190	165	170	+ 5	375	125
Noranda	570983	$30	28	28⅛	- 1½	36⅜	25¾
Noranda 8½	135822	$101	99	99	- 1½	108	99
Norbaska	21200	80	70	78	- 2	123	65
Norcen	71975	$29⅝	28½	28⅜	- 1¼	34¼	28½
Norcen B	150	$23½	23½	23½	- ½	24¼	17¼
Norcn 288	1688	$32½	31⅞	31⅞	- 2⅛	61	51½
Norlex	16600	28	24	25		65	23
NC Oils	131732	$29½	25	29	+ 2	29½	16
NCO pr	z40	$36¾	36¾	36¾		39	37
N Canada	8400	90	85	85	- 5	135	85
Nor Ct 260p	100	$20	20	20	- 2	25	19
Nor Ct 785p	825	$15	14⅛	15	+ ¾	20	14⅛
Nor Tel	54450	$50⅛	45	45	- 5⅜	54½	32½
Northgat	183385	$11⅞	9½	10¼	+ ½	11⅞	6⅞
Northld	15800	60	55	55	- 5	119	43
Northstar	42838	$5½	475	5¼	+ 45	10¼	465
Nthstar 10	2540	$9¼	8⅞	9¼	+ ¼	10⅛	8½
Nthumber	17477	175	150	150	- 11	223	125
NW Util p	500	$32	32	32	- 1	42	32
Nova Alt A	167642	$11	10½	10½	- ½	14¼	9⅜
Nova C p	154	$55	55	55	- 1½	65	55
Nova E p	400	$16¼	15¾	15¾	- ¾	22	15¾
Nova F p	385	$18⅜	18¼	18¼		25	18¼
Nova G p	3830	$19¼	18½	18⅞	- ⅜	25	18½
Nova J p	1875	$44½	43½	44	- 2	58½	40½
Nova K p	19086	$28¾	27¾	27⅞	- ⅞	37½	25⅜
NS Savngs	15200	$17½	17	17½	+ ½	18	10¾
Nowsco W	4755	$22¾	19½	20⅞	- 1⅛	29	19½
Nu-Wst A	30512	$12¼	11¼	11¾	- ½	17⅜	10¾
Nu-Wst C	66026	$11	10⅛	10⅞	- ⅛	14½	9½
Nu-Wst p	655	$14¼	14	14		17½	13¼
Nu-Wst B p	200	$14	14	14	- ⅜	17¾	14
Nu-Wst 9 p	128	$15	15	15	- ⅜	19	14½
Nu-Wst 8 p	8500	$17¾	17	17	- ¼	22½	15½
Nufort Res	3000	70	67	68	- 5	155	62
Numac	32555	$36½	34¼	34⅜	+ ⅛	39½	25
OPI	4438	$13½	12	13	- ½	17¼	11
Oakwood	87966	$26½	24¾	26	+ 1	26½	16½
Oakwod pr	34020	$29¾	27¾	29⅛	+ ¾	29¾	21½
Obrien	26450	280	255	266	+ 1	430	215
Ocdentl Pt	100	$34½	34½	34½		36¾	34
Oceanus I	500	325	325	325	- 50	400	290
Ocelot A	310	$51	50	51		69	30
Ocelot B	144292	$52	45	45	- 6⅞	69	30⅛
Odyssey	400	$5	5	5	- ½	7¼	5
Okanagan	400	$13	13	13		16½	12
Okan A p	z50	$6¼	6¼	6¼		10½	7¾
Omega Hyd	192425	$15	14¼	14¾	+ 2½	15	7¾
Onaping	16700	$8	7½	7½	- ½	13⅜	6¼
Onyx Pete	40350	$8½	7½	8½	+ ½	11⅞	7½
Oshawa A	5195	$14	13½	13¾	- ¾	16⅜	13¼
Osisko	18000	38	37	37		75	35

P-S

PCL Indust	800	$5	5	5		6¼	425
Pac Coper	95929	345	300	315	+ 15	410	280
Pac Nth A	1030	$14⅜	13¾	13¾	- ¾	16	13½
Pac Nth 6¾	950	$13¼	13¼	13¼		15½	13⅛
Page Pet	6150	$25⅜	23¼	23½	- 2	29	19½
Pagurian A	22943	$6⅜	6	6⅜	+ ¼	9½	5½
Pagurian w	6067	110	101	101	- 5	185	100
Paloma P	48632	$6	5½	5½	- ⅛	6	425
Pamour	45355	$11¼	10¼	11	+ 1	p11¼	8⅛
Pan Cana A	2600	$8	7	7¼	- ¾	11½	6¾
Pan Cana B	900	$7⅜	7¼	7¼	- ⅛	11¼	7
Pan Cana w	3000	135	110	130		5	110
Pan Centr	16233	415	385	385	- 40	7½	325
PanCan P	2525	$91½	89½	89½	- 1½	97	84½
Pango Gld	3000	75	61	75		160	55
Parlake	17813	150	130	130	- 25	380	130
Patino N V	132	$70	70	70	+ 3	70	43½
Pe Ben O	23400	245	190	200		300	140
Peerless	z20	$8	8	8		9¼	470
Pembina	5479	$10½	9⅞	10	- 1	15½	9⅞
Penn West	21824	195	175	176	- 14	435	150
Pennant	51650	221	200	200	- 20	480	175
Penningtn	4150	$6⅝	5⅞	5⅞	+ ⅛	7	5¾
P Jewl A	2700	$14⅞	4	14	- 1⅛	21½	14
Petro Sun	14100	190	160	180	+ 5	395	160
Petrofina	223	$119½	119½	119½		121	82¼
Petrol	4100	$10	9⅛	9½	+ ¼	12½	8¼
Petrotech	21600	$8¼	7¼	8	+ 1	9½	6⅜
Phillips Cb	1150	$16¾	16¼	16¾	+ ½	22⅜	15¼
Phonix Oil	23228	$17⅜	16¼	16⅜	- ½	29	12¼
Phnx Oil w	11950	$8¾	6½	7¾	- ½	20⅜	400
Photo Eng	400	$15	15	15	+ 1	16¼	11½
Pine Point	11333	$53	51½	51½	- 1½	57	44⅞
Place G	16669	200	185	190	- 1	345	174
Placer	109116	$19	18¼	18½	- ⅜	26¾	17
Plysr 840	700	$23½	23½	23½	- ½	25	23¼
Pominex	0	80	80	80		190	71
Ponder	1900	210	210	210	+ 5	310	205
Pop Shops	162964	60	25	35	- 20	130	25
Powr Corp	65535	$21⅜	20¾	21¼	- ⅛	24⅜	18¼
Pow C 2.375	170	$25	25	25		27½	25
Precamb	30300	$5⅜	5	5¼	+ ⅛	8¾	475
Provigo	1915	$13¾	13¼	13⅜	+ ⅛	17¾	12
QMG Hldg	20420	$14¾	13¼	13½	- 1⅜	19¾	9⅞
Quartet	4300	$5⅛	475	5	- ¼	6½	440
Qasar Pet	10600	350	320	320	- 30	420	275
Que Sturg	75221	450	335	415	+ 50	7¾	290
Que Tel	200	$18½	18	18	- ¼	20	17¾
Que Tel 7¾	600	$12⅜	11½	12⅜	+ 1	16½	11½
Ram	4900	$13¼	13	13¼	+ ¼	20⅞	11½
Ram wt	2300	210	190	190	- 10	9¼	150
Rambler	62175	183	165	165	- 17	185	165
Rchmn A	75480	$9½	6¾	8⅛	+ 1¼	10⅛	6⅜
Ranger	155122	$16⅜	14⅜	14½	- 1¾	23	13
Rank Org	2000	360	350	350	- 10	5½	340
Rayrock	37300	490	460	485	+ 10	7¾	375
RealCap A	1450	400	400	400		7⅜	400
Redlaw	500	125	125	125	- 7	175	110
Redpath	1500	$16½	16½	16½	+ ⅛	21⅜	16¼

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	Bas
Rdpth 1.665	1250	$18⅜	18	18		22½	17⅜
Redstone	20100	102	96	100	- 2	178	90
Rd Stenhs A	6561	$11¾	11⅛	11¼		13	11
Reichhold	4855	$11½	10½	10⅜	- ⅞	15⅜	10½
Reich 10½	6650	$8½	8⅛	8¼	- ¼	10½	8⅛
Reitman	2005	$25	25	25		28½	22
Reitman A	300	$26	26	26		27	21½
Res Servic	11467	$6	5⅜	6		12⅛	5½
Revelstk	6000	$9¾	9⅜	9⅜	- ⅛	11¾	9¼
Revn Prp A	13493	245	211	220	- 21	280	200
Revn Prp B	21853	228	180	185	- 30	268	180
Rileys D	300	250	236	250	+ 25	325	225
Rio Algom	14641	$38¼	37¼	38	+ ¾	41	30¾
Rio 580 pr	307	$48	48	48	+ 2¾	56	45¼
Rio 8.5	z155	435	405	405		430	415
Rio Alto	23000	390	310	375	+ 60	6¼	285
Riv Yarn	6460	325	300	300	- 15	410	270
R Little	3800	255	255	255	- 10	400	255
Rogers A	10310	$11⅜	10⅛	10⅛	- 1	17⅞	10⅛
Rogers B	12918	$11	10¼	10¼	- 1⅛	16¼	10⅛
Rolland	5200	$9	8¾	8⅞		10⅞	7¾
Roman	24015	$16½	16	16⅛	- ⅛	25	16
Ronyx Cor	5250	$7⅜	7⅛	7⅛	- ½	10	5¼
Rothman	4140	$24½	24	24	- ½	26⅞	23½
Rothm 2p	430	$10¼	10	10	- ¼	13	10
Roxy Pet	41345	$5¾	5½	5½	- ⅛	6⅞	450
Royal Bnk	76729	$27⅜	26½	27⅛	- ½	32½	25
Ry Bk 1.88	14060	$15⅞	15⅛	15⅞	+ ⅛	20½	15⅛
Ryl T & M	245	$7¾	7¾	7¾		10⅛	7¾
Ry Trsco A	7985	$19	18¾	18¾	- ¼	22½	18¼
Ry Trco A p	900	$26¼	26¼	26¼	- ¼	31⅜	26¼
Ruprtlnd	33540	$6⅞	6⅝	6⅞	+ ⅜	11¾	5½
St Fabien	24750	50	45	48	- 1	124	40
StL Cem A	625	$25	25	25		26½	23
Sandwell A	300	$10	10	10		13½	10
Scarboro	56217	450	410	440	+ 15	6⅜	380
Scarboro w	5000	150	140	145		415	125
Sceptre	96791	$14	13	13¾	+ ⅜	17½	11⅜
Sceptre pr	1350	$24½	23	24½	+ 1½	28½	20
Scintilore	24100	265	250	255	- 19	350	250
Scintrex	10300	$13¼	10¾	12⅜	+ 2⅛	17½	10
Scot Paper	600	$19½	19½	19½	- ½	24	18
Scot York	27600	$6	5¼	5¼	- ½	7⅜	5⅛
Scotts	2400	$6½	6¼	6¼		8¼	6
Scotts C	600	$6½	6½	6½	- ⅛	7¾	6
Scurry Rn	710	$59	58	58	- 1⅜	70	51½
Seagram	65599	$71¾	69	69⅜	- 2½	73	61½
Seaward	10500	200	190	199	- 1	425	165
Seaway M	120	$10¾	10¾	10¾		10¾	6¾
Seco Cem A	300	$5

VANCOUVER

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
Aaron	1000	92	90	90	- 10
Abella	1000	55	55	55	
Action	7100	70	60	70	+ 10
Aero	7900	$8	8	8	
Ajay res	4500	53	50	50	- 1
Aleta	500	190	190	190	
Amark x	5700	$5⅜	5½	5½	- ¼
Amca	2150	365	325	350	- 25
Am Flrit	1125	780	780	780	- 20
Am Pyd	3600	400	400	400	
Amore	17100	425	395	425	+ 25
Anchor	7100	325	300	300	- 25
Andex	8500	55	50	55	+ 5
Anglo Bo	3800	155	150	155	+ 5
Arcdia	11000	38	35	35	
Aqarus	1900	285	280	285	
Argyll	800	325	290	290	
Arizona	7400	925	870	887	+ 37
Artsian	4200	400	400	400	
Artc Red	1000	100	100	100	
Ascot	12400	250	230	250	+ 20
Atlntc	2200	240	235	235	
Avino	500	205	205	205	
Averok	30000	745	730	745	+ 20
Azure	2300	70	70	70	+ 10
Banbry	2200	350	350	350	
Banner	10700	$9¾	9½	9½	
Bar	2000	166	165	166	- 4
Barrier	6500	80	78	80	+ 2
Bath N	1150	240	220	220	- 25
Beaver	2500	200	200	200	
Bevrhd	3000	315	315	315	- 10
Bimorl	2800	$14	13	14	+ 1
Benson	78950	170	155	156	- 9
Betina	5700	105	105	105	- 5
Bianca	4800	85	70	70	- 15
Blk Dmd	500	85	85	85	
Blkdme	2400	425	410	425	+ 15
B Giant	27800	85	72	84	+ 8
Bmc oil	500	170	170	170	
Brace	1500	41	41	41	
Bras d or	800	$7½	7½	7½	
Brent	7930	$11⅜	10⅞	10⅞	- ½
Brican	2500	225	215	225	+ 17
Br S ilbk	2300	255	250	255	+ 5
Cdr Res	1900	51	51	51	
C T Exp	12600	75	70	75	+ 5
BX Dev	z40	$29⅞	29⅞	29⅞	
Caldnia	11775	250	231	249	+ 19
Calif slv	1100	485	480	480	- 20
C Brnca	1200	290	275	275	
Cda min	1500	55	55	55	
Cdn ponr	500	190	190	190	
Canalta	9100	125	125	125	+ 5
Canbec	1500	50	50	50	
Cantex	400	240	230	230	- 10
Capital	5100	$8⅞	8¾	8⅞	- ⅛
Casino	4000	42	42	42	
Caulfld	1000	120	120	120	- 5
Celico R	533	225	225	225	
Champ	4400	130	126	130	+ 5
Charlfn	23500	90	76	90	+ 10
Chariot	700	260	250	260	- 20
Cheyen	4660	205	200	200	- 5
Choper	3500	55	50	50	- 5
Cima	2725	67	67	67	- 1
Citlec	2500	40	40	40	- 3
Cobre	9000	50	45	50	- 1
Cochrn	4000	125	120	125	+ 5
Colby	7200	$5½	5	5	- ¼
Clonial	900	410	400	400	- 10
Conbea	3000	40	36	36	- 7
C Bound	500	50	50	50	
C Cinola	1300	$8	8	8	+ ¼
C Five St	1300	330	330	330	+ 5
C S Buttle	z200	37	37	37	
C S Rdge	8500	85	78	85	+ 4
C Trn Col	4100	25	20	20	
Contct	4100	128	120	125	
Con Sv	10800	335	325	325	
Cop york	3100	130	126	126	
Cop Gnl	5200	297	285	290	+ 5
Cop Lak	18355	435	410	415	
Coralta	3300	545	537	537	
Cornwl	3700	310	310	310	- 45
Corona	184540	$17½	16	16½	+ ½
Corprte	3400	115	110	110	
Coynex	600	110	110	110	
Cream	6000	49	45	49	- 1
Cube	2400	84	84	84	+ 4
Cumo	10250	$9¼	8½	9	
Dankoe	550	125	125	125	- 5
Damsc	9700	285	265	270	- 25
Dasher	900	75	75	75	
David	100	$12⅞	12⅞	12⅞	
Davnpt	2000	38	38	38	
Dav Kys	900	30	30	30	
Dltpet	2200	230	225	230	+ 10
DPP	1000	90	90	90	+ 5
Dly vrd	1000	115	115	115	
Donegl	9800	320	300	320	+ 20
Dor val	4500	420	400	420	+ 20
Dora	6500	80	75	80	
Dorado	1000	50	50	50	+ 5
D eagle	900	365	365	365	
Dual res	1000	90	90	90	+ 5
Dumnt	z1	285	285	285	
Dusty M	800	230	225	225	- 5
Eagle R	48129	330	300	300	- 25
Eaglet	4100	$6½	5¾	6½	+ ¾
Erly Brd	2000	25	25	25	
Egemt	1500	85	85	85	+ 5
El Coco	1600	370	350	370	
Eidor	2500	55	55	55	
Elmont	5900	185	180	180	- 20
Enex	1500	360	350	350	- 30
Entrpr	10000	140	130	135	
Equity si	150	$25¼	25¼	25¾	- 1
Esprnz	2500	130	130	130	- 5
Eurocn	1000	245	240	245	- 5
Fisher	13200	480	460	460	- 20
Flair res	4000	325	325	325	
Fortr	500	65	65	65	
Galaxy	5000	50	50	50	
Galvstn	24650	300	270	280	- 15
Gaslite	500	205	205	205	
Gnl Egy	112860	190	150	185	+ 30
Geodm	900	121	121	121	
Giant Ex	1500	100	95	100	
Glamis	3100	300	300	300	
Global	605	65	65	65	
Goldblt	500	295	295	295	
Gold crk	500	58	58	58	- 2
GGate	2000	130	125	125	- 5
Gldnrl	55900	170	130	135	
Goldwn	1600	300	271	300	- 10
Golex	20500	52	46	46	- 6
Good hp	2400	260	260	260	
Gowga	6200	130	122	124	- 6
Grant	500	75	75	75	
G N Pete	1500	45	45	45	+ 2
Grnwd	49900	210	190	200	
Grove	2800	$8¼	8⅛	8¼	+ ⅛
Hale	3500	200	185	200	+ 20
Hansa	12600	65	60	60	- 2
Hf oil crp	10400	185	165	180	- 10
Hecate	500	105	105	105	+ 5
Hmspr	19300	1005	987	1000	+ 50
Hilnd Cr	z202	157	157	157	
Himac	9270	250	245	247	- 3
Host	2000	130	130	130	
IceStn	500	210	210	210	
Imp Met	2000	86	86	86	
Intrcp	1000	300	300	300	
Intrlke	15700	175	1v0	175	+ 10
Intrmet	7000	90	75	76	- 4
Itl Brmc	8100	120	115	115	- 5
I lonarc	3600	70	70	70	+ 10
Intl mak	3000	50	50	50	
Intl Pete	18780	650	605	640	+ 40
Ishasta	500	65	65	65	- 2
I Stndrd	10100	400	375	395	+ 20
Invex	11300	155	149	151	+ 2
Iona Svr	17675	315	300	315	
Irvco	1000	150	150	150	
Jet Star	300	$5½	5½	5½	
Joy Ind	4650	562	555	560	
Kamad	z200	93	93	93	
Kndahr	5100	215	200	215	+ 15
Karin Ik	1000	37	37	37	
Katana	12050	425	400	415	
Keith	z200	22	22	22	
Kelly	2500	115	115	115	
KentE	2300	75	72	75	
Klondx	z200	92	92	92	
Knobby	2900	165	160	160	- 9
La Teko	24400	138	130	130	- 7
Laco	298320	315	270	310	+ 5
Lansco	3100	75	75	75	- 5
Laredo	3200	130	120	130	+ x0
Liberty	17500	250	199	225	+ 40
Lincoln	5800	475	460	460	
Lion Mn	1200	123	123	123	
Lorcan	1500	230	225	230	- 10
Lornex	z10	$59¾	59¾	59¾	
Macfie	2050	170	170	170	+ 10
Mcmiln	7300	315	310	315	- 5
March	22400	795	750	755	- 32
Marge	5000	110	110	110	
Mark V	1700	125	125	125	
Mvrick	6000	230	200	225	
Maymc	2800	345	325	345	+ 20
May rlh	1400	215	215	215	+ 9
Medaln	4000	62	60	62	
Megaln	6500	120	115	120	+ 15
Mid cda	3500	120	115	115	- 8
Mid Nrt	2000	60	60	60	
Midval	500	135	135	135	
Molco	25350	480	470	480	
Mongm	4200	950	870	950	+ 125
Mosqto	3500	235	225	225	- 10
Mndee	3300	165	165	165	- 5
N Cinch	13300	80	70	70	- 6
Newcst	600	160	160	160	- 5
N Congr	70800	146	135	135	- 10
N Frontr	1000	685	685	685	- 15
Newhk	1500	50	47	50	
N Privtr	1000	90	90	90	- 20
N Scope	1000	55	55	55	- 3
New fye	2000	91	85	85	
Ni Cal	2500	$6¾	6½	6¾	+ ½
Norco	6400	415	375	375	- 35
Norex	9500	88	86	86	
Norqes	10150	600	600	600	+ 40
Norsmt	2000	100	100	100	
Nortek	17000	400	375	390	- 10
Nthair	2000	420	410	415	- 15
Na powr	14550	305	285	300	- 5
Nth Hart	62200	86	70	77	- 8
Nth Sth	4500	175	168	175	
NW Vent	500	115	115	115	
Nu Engy	2500	530	525	525	
Nunsco	8000	210	200	210	+ 10
Nuspar	10000	44	42	42	- 3
Ohio	22000	320	280	310	+ 26
Oly	2000	115	100	100	
Omen	1000	50	50	50	- 25
Omni	y00	240	240	240	
Orion	10000	175	160	175	
Outlnd	500	113	113	113	'8
P cypres	4300	150	149	149	+ 8
P seadr	18050	230	215	215	- 6
Palisr	5800	$5½	5½	5½	
P Acher	10000	34	33	34	+ 1
P Arctic	6800	211	200	210	- 10
Paragn	11200	205	185	185	- 15
Pthfndr	1000	28	28	28	
Pegs gd	3880	$8	7¾	7¾	
Peopls	1000	90	90	90	
Perry R	2300	100	95	95	- 5
Petro a	6025	170	165	170	+ 10
Pez	424750	390	340	340	- 30
Phoenx	1800	500	475	480	- 20
Pilgrm	1000	230	230	230	
Piper	59300	350	310	350	+ 35
Plains	5500	55	51	52	
Plaza	18351	330	325	330	+ 30
Prare pc	3000	415	415	415	+ 5
Prism	2000	310	310	310	
Pryme	6800	320	290	290	- 25
Pyx exp	1000	95	95	95	
Qunstk	1900	480	470	470	- 15
Quintin	3700	130	125	130	+ 15
Quinstr	3600	470	450	470	+ 5
Quinto	5700	155	150	150	- 5
Rainier	2060	330	330	330	
Ramm	2000	185	175	175	- 10
Raymc	21600	310	290	300	+ 10
Reako	8500	95	85	89	- 6
Redfrn	3500	100	95	95	- 5
Redfrd	4405	310	295	300	+ 10
Reef	24200	415	400	410	+ 10
Regncy	1500	52	52	52	+ 2
Rex silv	1000	75	75	75	
Rhodes	15500	200	189	190	- 8
Rio Plat	2800	125	120	120	- 5
Risby T	2000	61	61	61	
Riviera	3100	170	160	170	
Ronrco	8700	230	225	225	
Rosmc	2900	475	460	475	
Ruv ver	2800	200	200	200	+ 10
Sachm	1000	65	65	65	
Sable	1800	135	135	135	
Saco	10200	127	123	123	- 2
Samsn	13150	57	51	52	- 7
Santa S	2000	480	470	470	+ 20
Santna	13300	330	310	330	+ 10
Saxton	3400	355	330	330	
Scottie	900	$9½	9	9¼	- ¼
Seafrth	2000	75	70	70	- 5
Selkrk	9100	160	150	150	- 5
Seneca	2500	32	32	32	
Shcklin	52000	575	74	74	
Sharon	2000	115	115	115	+ 5
Sheba	3000	50	50	50	+ 5
Shelter	4100	210	201	210	
S Chief	3300	195	190	190	
S Prncss	3500	160	160	160	- 5
S Spring	10500	40	40	40	- 5
S Stndrd	3100	150	145	145	- 5
Svr T sk	7000	100	100	100	- 4
Silvex	1500	135	135	135	- 5
Skalbn	200	225	225	225	
Sooner	6300	218	210	215	- 10
Soufork	18800	82	77	77	- 8
Sovrgn	1000	50	50	50	
States	12000	475	450	460	- 15
Suneva	z734	98	97	98	
Sunxco	3800	210	200	200	- 10
Sun msk	13100	425	410	420	
Suzie	1800	50	50	50	
Sweetw	800	210	210	210	
Sydney	4337	250	245	245	
Table Mt	3000	101	101	101	- 4
Tcoma	2500	20	16	16	
Tappit	500	130	130	130	
Taseko	1500	145	140	140	
Taurus	8500	450	390	400	- 40
Terafo	5700	190	190	190	
Terra	10520	$5¼	5	5¼	
Thor Ex	1500	180	175	175	
Thnrwd	5501	46	45	46	- 1
Tintina	500	160	160	160	
Tivertn	900	480	480	480	
Tormx	5500	150	140	150	
Tornqn	1100	185	185	185	
Trnsclt	3000	625	625	625	+ 15
Tri basin	3680	410	385	400	+ 20
Tricor	6500	85	80	80	- 6
Trident	6000	70	70	70	
Tri Powr	1200	300	285	285	- 15
Triple	21700	185	160	160	- 20
Triton	1500	105	100	100	- 5
TRV Mn	4750	$10¾	10	10	- ½
Tudor hd	3900	230	230	230	
20th Cen	900	280	270	270	- 10
UCbrge	z400	128	128	128	
U Fortne	21000	49	42	49	+ 11
U Herne	200	$8½	8½	8½	
U Rayor	2500	605	600	605	+ 5
U Wstld	13300	$9	8⅛	8⅞	+ ⅛
Val Dor	4000	219	215	219	+ 4
Valley	1400	116	110	110	- 10
Vat Pete	4900	180	170	180	
Ventra	22500	655	625	625	
Veronx	4600	550	525	537	- 2
Viscont	2400	395	385	385	- 10
Waddy	3400	550	525	545	+ 25
Warior	300	425	425	425	
Wasbi	100	200	200	200	
Wasp	1400	145	144	144	+ 4
Watson	3400	290	275	275	
Wlcm N	3200	130	125	130	
W Jay	5100	125	125	125	
Westdl	4000	470	465	470	o-5
Wstfort	7300	250	245	250	
Westly	5400	$5¼	4¾	5¼	' ½
W Trend	5100	140	135	140	+ 5
Westwd	64800	$7¾	7	7⅜	+ ⅛
Wharf	6600	500	415	500	+ 80
Wimbly	5000	39	36	39	- 1
Windra	200	460	460	460	- x0
Windmil	2000	185	185	185	
Windsr	4800	$6¾	6½	6¾	+ ¾
Ykn Rev	53300	161	153	158	- 2
Yukon g	7300	120	105	110	- 15
Zenith	1525	380	370	370	- 10
Zenore	14550	350	340	350	+ 15
Zone	18600	480	470	480	+ 5

Droits et "Warrants"

Appian u	69000	59	55	55	- 3
Hmblt u	53000	59	55	55	
Capitl w	3000	20	20	20	
Charls w	9000	8	5	8	
Cima It	5000	8	8	8	
Cream	48000	9	9	9	
Cube w	2500	10	10	10	- 1
Egemt w	3000	10	10	10	
Gldn wt	14500	30	25	25	
Gowg w	6000	10	10	10	
Ht oil wt	19000	12	12	12	
I shast w	5000	7	7	7	+ 1
Irvco w	1000	20	20	20	
Laco w	501200	88	70	83	- 1
Librty w	14000	3	2	3	
Lincon w	1500	26	26	26	
Na pet wt	5000	15	15	15	+ 1
N hart w	41500	20	19	20	+ 2
Nor qu w	6000	20	19	20	+ 1
Palisr w	500	95	95	95	- 5
Pargn w	30500	12	11	12	- 8
Pez w	387000	190	145	151	- 10
Plzwb	17700	35	32	35	+ 4
Quintn w	500	10	10	10	
Raym w	72500	61	57	61	+ 4
Sfork wt	3000	7	7	7	- 1
States w	z6500	95	90	90	
Sn msk w	8100	28	25	27	+ 3
Sydny w	z100	88	88	88	
Terato w	2600	2	2	2	
Tri bas w	2300	5	5	5	- 2
Zenith w	500	52	52	52	+ 1

INDUSTRIELLES

Ambsd	z50	375	375	375	
Anthes	1100	315	310	315	- 10
Balco	1000	$9½	9½	9½	- ⅛
BC res	31860	435	430	430	
GN Land	900	310	300	310	
Javelin	z105	88	88	88	
Keg Res	400	465	450	465	
K cycle	3600	65	65	65	
Potter A	2173	145	145	145	
Potter B	1021	225	225	225	
Slumbr	500	160	160	160	
Taro	300	470	470	470	
Verstl a	20000	$17	17	17	
Webb Kp	100	$5⅛	5⅛	5⅛	
York	220	440	420	440	+ 40

DEVELOPPEMENT

Abcen	1500	330	320	320	
Abaton	600	110	110	110	
Adams	6200	200	200	200	
Aegean	1500	90	85	90	+ 5
Agio	5500	80	70	75	
Awl	500	44	44	44	+ 6
Alanda	2000	455	455	455	
Alice Lk	4700	65	65	65	5 - 3
Alina Int	2300	125	115	115	- 15
Altar gld	4200	90	85	85	- 5
Alto Exp	2000	34	34	34	
Amercr	3000	80	75	80	+ 5
Amrex	31500	400	211	255	
Amhwk	z400	80	80	80	
Anarst	4000	175	170	170	
Andarx	4000	180	170	170	+ 5
Anglo	11000	70	55	60	- 5
Annie	3200	185	160	185	+ 10
Antrm	1500	165	160	160	- 10
Arbor	5000	95	90	95	
Arizako	500	53	53	53	- 7
ARK	4200	55	50	50	
Arowhd	3500	110	100	105	
Artilry	2000	85	70	85	
Ashcrft	5100	165	150	161	+ 11
Avlnch	100	250	250	250	+ 45
Avance	2000	50	50	50	+ 5
Baden	1000	50	46	46	
Bngwst	500	40	40	40	
Bayviw	16000	58	50	56	+ 6
Beach	10000	56	52	56	+ 4
BEAUPRE	¼???	½?	⅜⅞	½?	
Belair	500	70	70	70	
Belinda	500	38	38	38	- 4
Bishop	500	80	80	80	
Blackst	31800	440	410	420	+ 10
Blizard	9500	80	50	70	+ 20
BED	10000	80	75	78	+ 8
Bounty	2000	70	68	68	- 2
Bradsu	9000	40	36	40	
Bras rng	17400	115	100	100	+ 2
Brkwtr	2600	72	71	71	s
Bridge	2000	180	167	180	
Bridge	10000	72	71	71	
Britcol	14400	75	70	75	+ 1
Bro res	1000	65	65	65	
Bur Gld	z100	42	42	42	
Cal Dyn	6000	150	135	150	+ 20
Calor	2600	106	105	106	+ 1
Cdn arct	5500	82	75	80	- 1
Cdn osea	6500	50	45	50	+ 9
Cancal	3000	37	37	37	+ 1
Canfic	11500	115	100	115	
Canzna	5700	97	90	90	- 10
Cardro	1000	44	44	44	
Carmc	1000	75	75	75	
Crpnter	1000	110	110	110	
Cascda	1000	71	71	71	- 7
Casia pt	1000	55	55	55	
Catalna	74530	360	305	350	+ 50
Celeste	1000	35	35	35	+ 2
Chargr	10500	90	82	85	s
Charlot	20000	59	42	43	- 11
Cherke	5500	40	39	39	- 4
Chishm	500	43	43	43	
Clear	26700	110	90	110	+ 20
Code pet	5000	147	145	145	- 2
Ciw	36000	135	125	125	- 5
Cmche	6000	100	90	100	
Cont Mrl	3550	95	93	93	
Core	3800	50	45	45	- 5
Corpac	8000	54	50	50	- 1
Corrie	4500	40	40	40	
Corvet	1000	110	110	110	- 5
Crescnt	4600	81	80	80	- 20
Cyclon	6000	43	40	43	+ 2
Drc res	3500	225	215	215	+ 5
Dakota	105300	161	140	145	- 10
Datmr	2600	260	260	260	
Decker	500	110	110	110	
Dlt Rfny	1000	100	100	100	
Dentia	500	80	80	80	
Devion	1000	180	180	180	+ 10
Diana	4000	55	50	55	+ 5
Domgo	2000	51	51	51	- 9
Drucox	1500	60	60	60	
Duncan	2500	85	80	80	- 10
E leashd	100	250	250	250	- 10
East wst	3000	61	60	61	+ 1
Eaton	2400	75	70	70	
El paso	66093	160	135	155	- 5
Empire	4900	100	85	100	
Entek	1500	101	101	101	+ 1
Essex	2500	80	75	80	+ 10
Exclibr	25500	325	275	320	+ 45
Expo oil	47000	18	16	17	- 1
Fairldy	1000	50	50	50	
Farrah	900	410	410	410	
Five M	42500	145	134	140	+ 8
Flelwd	3000	100	85	100	
Flyer	44600	104	94	95	
Fortn oil	500	80	80	80	+ 10
Fury	3000	43	43	43	
Galahd	1000	105	105	105	
Gavex a	4000	90	80	80	
Gillian	2000	92	92	92	- 3
Glory	3000	70	65	65	- 10
Gd brige	22500	185	165	175	+ 25
Gold cup	17100	92	89	91	+ 1
Gld reef	1000	45	45	45	+ 4
Goldn sc	56300	150	120	130	+ 5
Gld spok	7000	118	115	118	- 2
Goldra	5650	125	115	115	
Gldhrst	2001	55	55	55	+ 5
Goldrh	2500	65	63	65	+ 4
Goliath	47450	135	120	125	
Gordon	8500	80	75	80	
Grange	500	125	125	125	
Grangr	2400	35	33	35	
G Centrl	4500	190	185	185	- 5
G World	36500	115	87	115	+ 33
Grnwh	500	150	150	150	- 10
Grnobl	1000	110	110	110	- 10
Gulf titn	2800	215	200	200	
Harlin	3000	70	70	70	+ 8
Hargor	10000	150	135	135	- 10
Hat Crk	500	65	65	65	
Hgd	z100	162	162	162	
Hedley	1000	80	80	80	
Heron	2000	46	46	46	
Hillside	3000	42	42	42	
Hoko	4000	47	47	47	
Ican	1000	45	45	45	
Inca	1300	270	255	270	+ 30
Idp	500	340	340	340	
Jan res	3000	50	50	50	- 5
Jewel	1000	36	36	36	
Jupitor	21900	125	105	105	- 14
Kenedy	13500	85	80	80	- 5
Kenrll	1875	345	345	345	+ 15
Keystn	1500	65	65	65	
Kngdm	500	45	45	45	
Lkwood	1000	35	35	35	+ 2
LDR	5000	75	74	74	- 2
Lawrmc	1600	230	225	230	+ 5
Leader	4500	93	90	90	- 5
Lockwd	z200	75	75	75	
Lodstr	5800	490	470	470	- 20
Logan	1000	170	170	170	- 12
Loredi	4500	165	161	161	- 8
Luaarn	2500	32	32	32	+ 4
Lustre	3500	60	60	60	- 5
Mcknze	1086M	265	250	251	- 4
Madna	3000	37	37	37	
Maggie	1500	85	80	85	- 5
MGY	4400	180	173	175	
Miestic	1000	40	40	40	
Malabr	6500	55	45	55	- 4
Manhtn	2000	50	50	50	
Mar gold	10500	174	166	170	
Martel	600	100	100	100	+ 10
Mckinv	1000	38	38	38	
Meares	1000	38	38	38	
Merid w	6500	45	45	45	
Mid cont

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Option	Mois	Prix		Op. en cir.	Dern. Trans.	Form. du Titre
Alcan	Fb	30		20	248	$5 $32
Alcan	Fb	32½		36	342	$3⅛ $32
Alcan	Fb	35		255	544	$2 $32
Alcan	Fb	40	p	10	55	$8⅜ $32
Alcan	Ag	32½		35	344	1 $32
Alcan	Ag	32½	p	15	5	60 $32
Alcan	Ag	45	p	5		$13⅛ $32
Alcan	Nv	30		45	255	$3⅝ $32
Alcan	Nv	30	p	20	93	75 $32
Alcan	Nv	32½		281	668	$2 $32
Alcan	Nv	35		318	1140	100 $32
Alcan	Nv	35	p	20	86	$3¼ $32
Alcan	Nv	40		44	1189	60 $32
Alcan	Nv	45		14	416	25 $32
Alt Enr	Sp	22½		6	81	55 $21⅜
Alt Enr	Sp	22½	p	21	34	100 $21⅜
Alt Enr	Sp	25		4	114	45 $21⅜
Alt Enr	Sp	27½		57	385	15 $21⅜
Alt Enr	Dc	20		15	61	$3½ $21⅜
Aqutin	Sp	45		50	392	$22⅜ $65¾
Aqutin	Sp	50		14	147	$16¼ $65¾
Aqutin	Sp	55		3	101	$12 $65¾
Aqutin	Sp	60		13	311	$7⅛ $65¾
Aqutin	Sp	65		5	241	$4⅛ $65¾
Aqutin	Sp	70		7	462	195 $65¾
Aqutin	Dc	60		2	113	$10½ $65¾
Aqutin	Dc	60	p	5	36	$2⅜ $65¾
Aqutin	Dc	70		10	313	$4⅜ $65¾
Asama	Oc	17½		6	787	70 $15¾
Bell Can	Fb	17½		15	227	140 $17¾
Bell Can	Fb	20		34	1645	35 $17¾
Bell Can	Ag	17½		57	73	10 $17¾
Bell Can	Nv	20		59	3050	15 $17¾
Bk Mtl	Fb	25		10	70	$3⅜ $26⅜
Bk Mtl	Fb	27½		12	669	190 $26⅜
Bk Mtl	Fb	30		28	662	100 $26⅜
Bk Mtl	Nv	27½		108	531	105 $26⅜
Bk Mtl	Nv	30		1	591	35 $26⅜
Bow Val	Ja	15		100	145	$7⅜ $20½
Bow Val	Ja	22½		4	223	$2½ $20½
Bow Val	Ja	25		5	594	170 $20½
Brscn A	Fb	32½	p	4	4	110 $33
Brscn A	Ag	32½		17		50 $33
Brscn A	Nv	35		26	82	125 $33
Brscn A	Nv	40		4	29	25 $33
C Im B	Mr	30		50	86	190 $28¼
C Im B	Dc	30		83	626	105 $28¼
CanP E	Fb	22½		89	366	$3⅜ $23⅛
CanP E	Fb	22½	p	20	43	75 $23⅛
Bow Val	Ap	25		8	224	$3 $20½
Bow Val	Oc	20		2	1650	$2½ $20½
Bow Val	Oc	20	p	8	253	95 $20½
Bow Val	Oc	22½	p	40	3530	140 $20½
Bow Val	Oc	22½	p	2	277	$2 $20½
Bow Val	Oc	25		47	2686	55 $20½
BP Can	Ja	50	p	4	35	$3¾ $54½
BP Can	Ja	55		3	96	$7¾ $54½
BP Can	Ja	55	p	6	18	$4¼ $54½
BP Can	Ja	60		6	48	$5½ $54½
BP Can	Ja	60	p	1	6	$7¾ $54½
BP Can	Ap	60		3	18	$6¼ $54½
BP Can	Ap	60	p	2	13	$8¾ $54½
BP Can	Oc	40	p	5	20	50 $54½
BP Can	Oc	45	p	30	144	95 $54½
BP Can	Oc	50		14	1511	$9 $54½
BP Can	Oc	50	p	5	133	150 $54½
BP Can	Oc	55		68	906	$6⅜ $54½
BP Can	Oc	60		17	152	$4 $54½
CanP E	Fb	25		34	942	165 $23⅛
CanP E	Fb	25	p	20	37	$2 $23⅛
CanP E	Ag	22½		30	5	50 $23⅛
CanP E	Ag	22½	p	20	56	5 $23⅛
CanP E	Ag	25		3	921	1 $23⅛
CanP E	Ag	25	p	10		$2 $23⅛
CanP E	Nv	22½		4	753	$2 $23⅛
CanP E	Nv	25		11	401	80 $23⅛
CanP E	Nv	25	p	20	39	190 $23⅛
CanP E	Nv	27½	p	20	7	$4⅜ $23⅛
CBth A	Ap	30		1	1	$2 $25⅜
Cmnc	Dc	55		30	70	$6 $58½
Cmnc	Dc	60	p	10	129	$4¼ $58½
CP Ltd	Fb	40		15	431	$13⅞ $50⅝
CP Ltd	Fb	40	p	6	49	60 $50⅝
CP Ltd	Fb	50	p	1	40	$3 $50⅝
CP Ltd	Ag	40		12	310	$10½ $50⅝
CP Ltd	Ag	45		12	246	$5½ $50⅝
CP Ltd	Ag	50		112	402	75 $50⅝
CP Ltd	Ag	50	p	13	318	1 $50⅝
CP Ltd	Nv	40		1	91	$12½ $50⅝
CP Ltd	Nv	45	p	10	303	100 $50⅝
CP Ltd	Nv	50		16	1337	$4½ $50⅝
CP Ltd	Nv	50	p	39	472	$2 $50⅝
CP Ltd	Nv	55		78	1181	$2⅛ $50⅝
CRL	Mr	20		1	127	$3¾ $21½
CRL	Sp	18⅜		6	253	$3 $21½
CRL	Sp	20		91	835	$2 $21½
CRL	Sp	20	p	100	396	85 $21½
CRL	Sp	21⅝		7	499	75 $21½
CRL	Sp	23⅜	p	45	30	$2⅜ $21½
CRL	Sp	25		5	349	15 $21½
CRL	Dc	17½		5	161	$4⅜ $21½
CRL	Dc	20		3	1031	$2¾ $21½
CRL	Dc	20	p	5	107	125 $21½
CRL	Dc	21⅜	sp	8	75	180 $21½
D Pete	Ja	18		27	802	$4¼ $18⅞
D Pete	Ja	19	p	60	153	185 $18⅞
D Pete	Ja	20		589	1426	$3⅛ $18⅞
D Pete	Ja	20	p	34	950	$2⅜ $18⅞
D Pete	Ja	22		57	1076	$2½ $18⅞
D Pete	Ja	22	p	84	435	$4 $18⅞
D Pete	Ja	25		71	1659	180 $18⅞
D Pete	Ja	25	p	475	1176	$6½ $18⅞
D Pete	Mr	20	p	10	10	$3 $18⅞
D Pete	Ap	20		54	152	$4 $18⅞
D Pete	Ap	20	p	13	90	$3 $18⅞
D Pete	Ap	22½		13	205	$3¾ $18⅞
D Pete	Ap	22½	p	10	136	$4¼ $18⅞
D Pete	Ap	25		54	475	$2½ $18⅞
D Pete	Ap	25	p	11	171	$6 $18⅞
D Pete	Sp	17		10	87	$2⅜ $18⅞
D Pete	Sp	17	p	30	60	35 $18⅞
D Pete	Sp	18	p	16	35	75 $18⅞
D Pete	Sp	19		132	239	185 $18⅞
D Pete	Sp	19	p	21	137	130 $18⅞
D Pete	Sp	20		48	837	125 $18⅞
D Pete	Sp	20	p	92	238	170 $18⅞
D Pete	Sp	22½		75	1554	70 $18⅞
D Pete	Sp	25		126	2243	30 $18⅞
D Pete	Sp	25	p	1	147	$5½ $18⅞
D Pete	Oc	14		58	772	$5½ $18⅞
D Pete	Oc	15		18	400	$4⅝ $18⅞
D Pete	Oc	15	p	20	253	30 $18⅞
D Pete	Oc	16		176	2138	$4 $18⅞
D Pete	Oc	16	p	36	696	50 $18⅞
D Pete	Oc	17		33	2121	$3⅜ $18⅞
D Pete	Oc	17	p	15	462	85 $18⅞
D Pete	Oc	18		771	1872	$3 $18⅞
D Pete	Oc	18	p	182	464	125 $18⅞
D Pete	Oc	19		648	2430	$2½ $18⅞
D Pete	Oc	19	p	434	514	170 $18⅞
D Pete	Oc	20		840	9756	190 $18⅞
D Pete	Oc	20	p	358	2407	$2¼ $18⅞
D Pete	Oc	22		920	9854	130 $18⅞
D Pete	Oc	22	p	164	1856	$3¾ $18⅞
D Pete	Oc	25		117	317802	85 $18⅞
D Pete	Oc	25	p	450	1431	$6⅜ $18⅞
D Pete	Dc	19		5	103	$3⅜ $18⅞
D Pete	Dc	20		20	117	$2⅜ $18⅞
D Pete	Dc	22½		33	134	190 $18⅞
D Pete	Dc	22½	p	2	120	$3¼ $18⅞
D Pete	Dc	25		19	345	140 $18⅞
D Pete	Dc	25	p	8	44	$6 $18⅞
Denis	Ja	40		20	163	$3¾ $40
Denis	Ja	50	p	1	14	$10⅜ $40
Denis	Ap	45		5	22	$3 $40
Denis	Oc	40		10	303	175 $40
Denis	Oc	40	p	2	67	$2⅜ $40
Dmtr	Oc	32½		10	276	75 $28½
Dmtr	Oc	35		10	381	50 $28½
Dom M	Ja	25	p	2	28	85 $28⅞
Dom M	Ja	30		4	127	$3 $28⅞
Dom M	Ja	30	p	25	70	$2½ $28⅞
Dom M	Oc	25	p	4	201	75 $28⅞
Dom M	Oc	27½		6	405	$3¼ $28⅞
Dom M	Oc	27½	p	22	277	105 $28⅞
Dom M	Oc	30	p	2	108	$2¼ $28⅞
Gnstar	Ja	32½		3	78	$2¾ $31¾
Gulf C	Fb	25		8	338	$6½ $28
Gulf C	Fb	25	p	4	52	110 $28
Gulf C	Fb	27½		61	718	$4¾ $28
Gulf C	Fb	30		187	2032	$3¼ $28
Gulf C	Fb	30	p	5	165	$2¾ $28
Gulf C	Fb	32½		30	374	$2⅜ $28
Gulf qc	Ag	20		47	99	$8 $28
Gulf C	Ag	22½		67	242	$5½ $28
Gulf C	Ag	25		582	244	$2⅞ $28
Gulf C	Ag	27½		1961	297	30 $28
Gulf C	Ag	30		325	6924	1 $28
Gulf C	Ag	30	p	127	19	150 $28
Gulf C	Nv	22½		120	1185	$7⅜ $28
Gulf C	Nv	25		73	2564	$4⅞ $28
Gulf C	Nv	25	p	10	300	50 $28
Gulf C	Nv	27½		310	3960	$3½ $28
Gulf C	Nv	27½	p	44	360	140 $28
Gulf C	Nv	30		609	5972	$2 $28
Gulf C	Nv	30	p	11	215	$2½ $28
Gulf C	Nv	32½		229	442	110 $28
HBOG	Fb	35		4	234	$12¼ $44¾
HBOG	Fb	40		93	285	$7⅞ $44¾
HBOG	Fb	45		3	135	$5⅜ $44¾
HBOG	Fb	50		11	282	$3⅜ $44¾
HBOG	Ag	20		1	55	$25⅜ $44¾
HBOG	Ag	30		6	212	$15¼ $44¾
HBOG	Ag	35		71	708	$9¼ $44¾
HBOG	Ag	40		182	1109	$4½ $44¾
HBOG	Nv	30		25	193	$17¼ $44¾
HBOG	Nv	35		9	889	$11¾ $44¾
HBOG	Nv	40		458	3729	$7¾ $44¾
HBOG	Nv	40	p	467	583	100 $44¾
HBOG	Nv	45		454	1436	$4 $44¾
HBOG	Nv	45	p	98	788	$2⅜ $44¾
HBOG	Nv	50		356	1038	$2 $44¾
HBOG	Nv	50	p	45	115	$5 $44¾
Husky	Ja	15		10	407	$3⅜ $16½
Husky	Ja	17½		31	1375	$2⅛ $16½
Husky	Ja	17½	p	20	83	$2 $16½
Husky	Ja	20		46	738	125 $16½
Husky	Ap	15		2	40	$4⅜ $16½
Husky	Oc	15		552	1637	$2¼ $16½
Husky	Oc	17½		39	4016	125 $16½
Husky	Oc	20		37	2782	45 $16½
IAC	Sp	10		12	215	20 $9⅝
IAC	Sp	12½		8	489	5 $9⅝
I-City	Mr	15		2	211	185 $13⅞
I-City	Mr	17½		23	111	100 $13⅞
I-City	Sp	15		1	1087	20 $13⅞
I-City	Sp	17½		20	1549	10 $13⅞
I-City	Sp	20		5	480	5 $13⅞
I-City	Dc	15		10	529	130 $13⅞
I-City	Dc	17½		5	507	55 $13⅞
Inco	Fb	22½		5	229	$2⅞ $22⅜
Inco	Fb	22½	p	5	46	150 $22⅜
Inco	Fb	25		5	236	175 $22⅜
Inco	Fb	25	p	4	61	$3¼ $22⅜
Inco	Fb	30		5	63	50 $22⅜
Inco	Ag	20		69	5	$2⅛ $22⅜
Inco	Ag	22½		4	873	5 $22⅜
Inco	Ag	22½	p	57	29	25 $22⅜
Inco	Ag	25	p	32	110	$3 $22⅜
Inco	Nv	20		50	576	$3⅜ $22⅜
Inco	Nv	22½		156	932	175 $22⅜
Inco	Nv	22½	p	19	350	115 $22⅜
Inco	Nv	25		119	1275	75 $22⅜
Inco	Nv	25	p	54	174	$3 $22⅜
Inco	Nv	27½		107	758	35 $22⅜
Inco	Nv	30		45	461	25 $22⅜
Inco	Nv	30	p	2	15	$7⅜ $22⅜
IOil A	Fb	35		21	214	$5¼ $35¼
IOil A	Fb	35	p	10	81	$2 $35¼
IOil A	Fb	40		2	220	$2¾ $35¼
IOil A	Fb	40	p	3	110	$4¾ $35¼
IOil A	Ag	30		11	9	$5¼ $35¼
IOil A	Ag	32½		18	28	$2¾ $35¼
IOil A	Ag	35		574	171	15 $35¼
IOil A	Nv	32½		15	419	$5⅜ $35¼
IOil A	Nv	35		36	1253	$3½ $35¼
IOil A	Nv	35	p	8	623	150 $35¼
IOil A	Nv	40		73	1902	125 $35¼
IOil A	Nv	40	p	10	125	$4½ $35¼
MB Ltd	Ag	40	p	6	7	$2¾ $36¼
MB Ltd	Nv	40	p	2	56	$3⅛ $36¼
Moore	Fb	40		9	24	$2⅜ $39⅛
Moore	Ag	35		5	19	$4 $39⅛
Moore	Ag	40	p	2		70 $39⅛
Moore	Ag	45	p	2		$5½ $39⅛
Moore	Nv	35	p	10	25	40 $39⅛
Nat Bk	Fb	15		4	318	10 $11½
Nat Bk	Nv	12½		10	179	30 $11½
Nor Tel	Ja	50		8	133	$2¼ $45
Nor Tel	Ja	50	p	10	31	$5⅞ $45
Nor Tel	Ja	55		9	20	150 $45
Nor Tel	Oc	40	p	20	96	40 $45
Nor Tel	Oc	45		14	135	$3¾ $45
Nor Tel	Oc	45	p	10	111	125 $45
Nor Tel	Oc	50	p	16	74	$5⅜ $45
Nor Tel	Oc	55		1	146	90 $45
Nor Tel	Oc	55	p	5	14	$10¼ $45
Noran	Fb	30		47	278	$2½ $28⅛
Noran	Fb	32½		53	315	175 $28⅛
Noran	Fb	35		11	567	100 $28⅛
Noran	Ag	25		6	1	$3¼ $28⅛
Noran	Ag	27½		28	12	50 $28⅛
Noran	Ag	30		5	660	20 $28⅛
Noran	Ag	30	p	23	70	150 $28⅛
Noran	Ag	32½	p	6	102	$4¼ $28⅛
Noran	Ag	35	p	6	1	$7 $28⅛
Noran	Nv	25		463	695	$4⅜ $28⅛
Noran	Nv	27½		7	206	$2¾ $28⅛
Noran	Nv	27½	p	22	85	140 $28⅛
Noran	Nv	30		112	1145	150 $28⅛
Noran	Nv	30	p	5	147	$2⅝ $28⅛
Noran	Nv	32½		51	887	85 $28⅛
Noran	Nv	32½	p	5	244	$4½ $28⅛
Noran	Nv	35		200	1276	60 $28⅛
Noran	Nv	35	p	24	154	$6¾ $28⅛
Norcn	Fb	32½		25	106	175 $28⅜
Norcn	Nv	27½		32	54	$3½ $28⅜
Norcn	Nv	30	p	4	22	185 $28⅜
Nova A	Fb	10		100	1205	190 $10½
Nova A	Ag	10		109	3	50 $10½
Nova A	Nv	10		15	2956	140 $10½
Nova A	Nv	12½		14	2233	30 $10½
Placer	Mr	20		1	41	$2¼ $18½
Placer	Sp	20	p	10	50	175 $18½
Placer	Dc	17½		4	249	$2¾ $18½
Placer	Dc	20		1	137	160 $18½
Powr C	Fb	20		3	723	$2¾ $21¼
Powr C	Ag	17½		20	46	$3⅜ $21¼
Powr C	Ag	20		33	149	100 $21¼
Powr C	Ag	22½		9	149	1 $21¼
Powr C	Nv	22½		41	426	100 $21¼
Powr C	Nv	25		1	157	60 $21¼
Rang	Ja	12½		2	396	$4⅛ $14½
Rang	Ja	15		25	688	$2¼ $14½
Rang	Ja	15	p	4	177	135 $14½
Rang	Ja	17½		28	488	125 $14½
Rang	Ap	12½		10	51	$4⅞ $14½
Rang	Ap	12½	sp	30	50	85 $14½
Rang	Ap	15		3	85	$3¼ $14½
Rang	Ap	17½		7	49	$2 $14½
Rang	Ap	20		5	35	120 $14½
Rang	Oc	12½		22	824	$2¾ $14½
Rang	Oc	15		46	2855	120 $14½
Rang	Oc	15	p	50	483	115 $14½
Rang	Oc	17½		30	2832	55 $14½
Rang	Oc	17½	sp	10	53	$2¾ $14½
Rang	Oc	20		22	998	25 $14½
Roy Bk	Ap	27½		1	114	$3 $27⅛
Roy Bk	Ap	30		50	108	175 $27⅛
Roy Bk	Oc	25		15	55	$2¾ $27⅛
Segrm	Ja	70		2	168	$6 $69¼
Segrm	Oc	60		10	271	$12 $69¼
Segrm	Oc	70		17	936	$3⅛ $69¼
Segrm	Oc	75		8	426	120 $69¼
Shell C	Fb	25	p	1	24	130 $25½
Shell C	Fb	27½	sp	9	6	$3 $25½
Shell C	Fb	30		23	128	160 $25½
Shell C	Ag	22½		2	85	$3 $25½
Shell C	Ag	25		63	130	60 $25½
Shell C	Nv	22½		4	25	$4 $25½
Shell C	Nv	25		3	236	$2¼ $25½
Shell C	Nv	27½		48	476	135 $25½
Shell C	Nv	27½	sp	6	158	$2½ $25½
Shell C	Nv	30		7	1031	70 $25½
Stlco A	Fb	40		1	212	90 $35
Stlco A	Ag	32½		10	105	$2½ $35
Stlco A	Ag	35		126	310	1 $35
Stlco A	Ag	35	p	10	40	5 $35
Stlco A	Nv	35		6	257	195 $35
Stlco A	Nv	40		3	418	60 $35
T-D Bk	Dc	30		4	12	135 $28¼
Total P	Ja	17½		16	127	$8¼ $23¾
Total P	Ja	20		17	403	$5⅞ $23¾
Total P	Ja	22½		20	357	$4⅜ $23¾
Total P	Ja	25		42	407	$3 $23¾
Total P	Ja	25	p	13	33	$3 $23¾
Total P	Ap	22½		1	26	$5¼ $23¾
Total P	Oc	20		104	1303	$4¾ $23¾

(Suite à la page 29)

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

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

Directeur du marketing
Produits pharmaceutiques

Quel genre de défi vous attire? Prendre des décisions stratégiques? Planifier des approches en marketing? Diriger une solide équipe de directeurs de produits? Relever d'un jeune vice-président dynamique qui exige le meilleur de vous? Il ne s'agit là que de quelques unes des possibilités qui pourraient s'offrir à vous.

Déjà reconnu comme une force importante de l'industrie, notre client vient de redoubler ses objectifs d'expansion et de diversification. À titre de directeur du marketing —spécialités médicales, votre mandat consistera principalement à fixer l'orientation stratégique du marketing pour votre secteur. Dans ce cadre, vous définirez les plans annuels d'opération pour chaque partie du marché et vous atteindrez vos objectifs grâce à vos qualités de direction personnelles et votre sens aigu des affaires.

Détenant fort probablement un diplôme universitaire en sciences et une formation en administration, vous maîtrisez virtuellement tous les aspects de gestion et du marketing de produits. Reconnu pour vos talents créateurs et votre faculté de communicateur, vous possédez en plus les capacités analytiques et stratégiques qui vous permettront de franchir ce pas extrêmement important dans votre carrière.

La rémunération s'établit dans les mi 40 000$ et l'entreprise vous fournit une automobile. Lieu de travail: Montréal.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à Marc E. Lattoni, Montréal, sous le numéro de référence 1787.

Rourke, Bourbonnais

Montréal: 1808 ouest, rue Sherbrooke H3H 1E5 (514) 937-9525
Toronto: 1075, rue Bay M5S 2B1 (416) 925-3451
Calgary: 926, 5e avenue ouest T2P 0N7 (403) 263-9076

Conseil de direction en ressources humaines

Directeur du marketing
Biens de consommation

Cet environnement reflète tous les éléments nécessaires à une croissance soutenue: une compagnie rentable en pleine expansion, une stratégie corporative des plus ambitieuses et un jeune vice-président dynamique qui a complètement réaménagé le service du marketing et créé ce nouveau poste.

À titre de directeur du marketing, vous assumerez la pleine responsabilité d'un vaste éventail de biens de consommation vendus à l'échelle nationale. Secondé par un directeur de produits compétent et misant sur les ressources de spécialistes en recherche de marché et en publicité, vous définirez les stratégies s'appliquant à l'ensemble des produits et de façon plus particulière à un produit donné. Ceci fait, vous apporterez au "marketing mix" votre leadership et votre créativité afin d'assurer une expansion rapide et profitable.

Vos dix à quinze ans d'expérience post-universitaire vous ont permis de progresser à travers toutes les étapes du monde du marketing. Vous aspirez à tirer le maximum de votre expertise et à en faire profiter votre équipe. Enthousiaste à l'esprit positif et entraîné au travail d'équipe, vous possédez les capacités analytiques et stratégiques qui vous permettront d'avancer au sein de cette organisation dynamique.

La rémunération s'établit dans les mi 40 000$ et l'entreprise vous fournit une automobile. Lieu de travail: Montréal.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à Marc E. Lattoni, Montréal, sous le numéro de référence 1786.

Rourke, Bourbonnais

Montréal: 1808 ouest, rue Sherbrooke H3H 1E5 (514) 937-9525
Toronto: 1075, rue Bay M5S 2B1 (416) 925-3451
Calgary: 926, 5e avenue ouest T2P 0N7 (403) 263-9076

Conseil de direction en ressources humaines

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

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

Fonction publique du Québec

Concours ouverts aux hommes et aux femmes

Gouvernement du Québec
Office du recrutement et de la sélection du personnel

DIRECTEUR D'ETABLISSEMENT DE DETENTION SECONDAIRE

Concours général numéro 020G-452001/RA Ce concours vise à constituer une réserve de candidats en vue de combler cet emploi et au besoin, tout autre emploi de même nature qui pourrait devenir vacant au ministère de la Justice de la localité de Roberval durant la prochaine année.

Présentement 1 emploi à Roberval

Attributions - Planifier, coordonner et diriger les activités relatives à la sécurité, aux programmes de réinsertion sociale et à la gestion des ressources humaines, matérielles et financières; élaborer les directives de régie interne; s'assurer du bon fonctionnement et du maintien de la discipline; élaborer et développer des programmes institutionnels à l'intention des personnes incarcérées; maintenir et constituer différents comités de travail; développer des contacts avec l'extérieur (corps policiers et juridiques et organisations communautaires); diriger le personnel et gérer le budget alloué à l'établissement de détention.

Conditions d'admission - Diplôme de fin d'études secondaires équivalant à une 11e année ou à Secondaire V ou une attestation d'études dont l'équivalence est reconnue par l'autorité compétente ET avoir au moins 11 années d'expérience pertinente au secteur de la surveillance en établissement de détention. Satisfaire aux mêmes conditions que celles exigées aux paragraphes b, c, d de l'article 3 de la Loi de police. A défaut d'avoir le nombre d'années d'expérience requis, toute année d'études réussies, jugée pertinente aux attributions de cette classe d'emploi et complémentaire à la 11e année, équivaut à 2 années d'expérience. Inclure une photocopie de l'original de ses attestations d'études.

Les conditions d'admission des employés de la fonction publique du Québec sont celles prévues au règlement de classification du corps d'emploi de surveillance en établissement de détention, classe directeur d'établissement de détention secondaire.

Inscription- Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec
50, boulevard Harvey, 2e étage
Jonquière, G7X 8L6

Traitement de 25 944 $ à 31 270 $
Période d'inscription:
du 22 août au 4 septembre 1981

DIRECTEUR D'ETABLISSEMENT DE DETENTION SECONDAIRE

Concours général numéro 020G-453001/RA Ce concours vise à constituer une réserve de candidats en vue de combler cet emploi et, au besoin, tout autre emploi de même nature qui pourrait devenir vacant au ministère de la Justice dans la région administrative de Québec durant la prochaine année.

Présentement 1 emploi à Sainte-Foy à la Maison Gomin

Attributions - Planifier, coordonner et diriger les activités relatives à la sécurité, aux programmes de réinsertion sociale et à la gestion des ressources humaines, matérielles et financières, élaborer les directives de régie interne; s'assurer du bon fonctionnement et du maintien de la discipline; élaborer et développer des programmes institutionnels à l'intention des personnes incarcérées; maintenir et constituer différents comités de travail; développer des contacts avec l'extérieur (corps policiers et juridiques et organisations communautaires); diriger le personnel et gérer le budget alloué à l'établissement de détention.

Conditions d'admission - Détenir un certificat de fin d'études secondaires équivalant à une 11e année ou à Secondaire V ou une attestation d'études dont l'équivalence est reconnue par l'autorité compétente ET avoir au moins 11 années d'expérience pertinente au secteur de la surveillance en établissement de détention. A défaut d'avoir le nombre d'années d'expérience requis, toute année d'études réussies, jugée pertinente aux attributions de cette classe d'emploi et complémentaire à la 11e année, équivaut à 2 années d'expérience. Inclure une photocopie de l'original de ses attestations d'études.

Les conditions d'admission des employés de la fonction publique du Québec sont celles prévues au règlement de classification du corps d'emploi de surveillance en établissement de détention, classe directeur d'établissement de détention secondaire.

Remarque - Les candidats ayant réussi les examens feront l'objet d'un examen médical et d'une enquête sur leurs antécédents judiciaires.

Inscription - Office de recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec
Case postale 15 350
Québec, QC
G1K 7X2

Traitement de 25 944 $ à 31 270 $
Période d'inscription:
Du 29 août au 14 septembre 81

Comment vous inscrire

Vous inscrire à l'aide du formulaire Offre de service de l'Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec, que vous pouvez vous procurer dans ses bureaux régionaux, les centres de main-d'oeuvre et la plupart des caisses populaires.
Toute **Offre de service** doit être accompagnée d'une copie des documents mentionnés à l'avis de concours. Le défaut de produire les documents exigés entraînera le rejet de la candidature au concours.
Expédier votre **Offre de service** à l'adresse indiquée à l'avis de concours correspondant.

L'Office vous invite à prendre connaissance de ses autres concours en communiquant avec l'un de ses bureaux régionaux.

Fonction publique du Québec

Concours ouverts aux hommes et aux femmes

Gouvernement du Québec
Office du recrutement et de la sélection du personnel

DIRECTEUR D'ETABLISSEMENT DE DETENTION SECONDAIRE

Concours général numéro 020G-452001/RA Ce concours vise à constituer une réserve de candidats en vue de combler cet emploi et au besoin, tout autre emploi de même nature qui pourrait devenir vacant au ministère de la Justice de la localité de Roberval durant la prochaine année.

Présentement 1 emploi à Roberval

Attributions - Planifier, coordonner et diriger les activités relatives à la sécurité, aux programmes de réinsertion sociale et à la gestion des ressources humaines, matérielles et financières; élaborer les directives de régie interne; s'assurer du bon fonctionnement et du maintien de la discipline; élaborer et développer des programmes institutionnels à l'intention des personnes incarcérées; maintenir et constituer différents comités de travail; développer des contacts avec l'extérieur (corps policiers et juridiques et organisations communautaires); diriger le personnel et gérer le budget alloué à l'établissement de détention.

Conditions d'admission - Diplôme de fin d'études secondaires équivalant à une 11e année ou à Secondaire V ou une attestation d'études dont l'équivalence est reconnue par l'autorité compétente ET avoir au moins 11 années d'expérience pertinente au secteur de la surveillance en établissement de détention. Satisfaire aux mêmes conditions que celles exigées aux paragraphes b, c, d de l'article 3 de la Loi de police. A défaut d'avoir le nombre d'années d'expérience requis, toute année d'études réussies, jugée pertinente aux attributions de cette classe d'emploi et complémentaire à la 11e année, équivaut à 2 années d'expérience. Inclure une photocopie de l'original de ses attestations d'études.

Les conditions d'admission des employés de la fonction publique du Québec sont celles prévues au règlement de classification du corps d'emploi de surveillance en établissement de détention, classe directeur d'établissement de détention secondaire.

Inscription - Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec
50, boulevard Harvey, 2e étage
Jonquière, G7X 8L6

Traitement - de 25 944 $ à 31 270 $
Période d'inscription: du 22 août au 4 septembre 1981

Comment vous inscrire

Vous inscrire à l'aide du formulaire Offre de service de l'Office du recrutement et de la sélection du personnel de la fonction publique du Québec, que vous pouvez vous procurer dans ses bureaux régionaux, les centres de main-d'oeuvre et la plupart des caisses populaires.
Toute **Offre de service** doit être accompagnée d'une copie des documents mentionnés à l'avis de concours. Le défaut de produire les documents exigés entraînera le rejet de la candidature au concours.
Expédier votre **Offre de service** à l'adresse indiquée à l'avis de concours correspondant.

L'Office vous invite à prendre connaissance de ses autres concours en communiquant avec l'un de ses bureaux régionaux.

POUR UN CANDIDAT SUPERIEUR

CARRIÈRES ET PROFESSIONS
dans le journal

Le No 1 de l'information économique au Québec
LES AFFAIRES

100,000 LECTEURS SUPERIEURS

Composez

842-6491

AFFAIRES EN BREF

Marine Industrie achète Sométal

Marine Industries Limitée, de Tracy, vient d'annoncer qu'elle a acheté à la fin de juillet la compagnie **Sométal Atlantic Ltée** (Société métallurgique) de Rimouski, au prix de 4,26 millions $, soit environ 6,5 fois les profits de quelque 650 000$ enregistrés l'an dernier.

Filiale de la **Société générale de financement** (SGF) et donc propriété du gouvernement du Québec, Marine Industrie a acheté l'entreprise fondée en 1951 par feu **Jean-Marie Leblanc**, qui l'avait laissée à ses quatre enfants dont l'actuel président, M. **Jean-Yves Leblanc.**

Sométal emploie présentement 270 personnes, soit 240 à Rimouski, 15 à Matagami où la compagnie assemble des vannes, des treuils et des blindages destinés aux centrales de la Baie James, et 15 autres sur les chantiers. Sométal a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires d'environ 16 millions $, contre des ventes de 285,6 millions $ pour Marine qui emploie 2 900 personnes à ses chantiers de Tracy et dans ses filiales **Industries Foresteel Ltée** et **Milthom** de Montréal et **Marine Industrie (Montage) Ltée.**

Sométal devient donc une autre filiale de Marine qui étudie encore deux possibilités d'acquisition au Québec et au Canada. Les actifs globaux de Sométal en 1980 étaient évalués à quelque 14 millions $ et son fonds de roulement atteignait 4,5 millions $. M. Leblanc demeurera en poste à Rimouski et devient un des vice-présidents de MIL.



Vue aérienne de l'usine de Sométal à Rimouski

CONTRATS

Tri-Steel Inc., de Montréal, fournira à Hydro-Québec, pour un montant de 4 588 635,78$, des membrures d'acier galvanisé pour les pylônes d'angle 735 kV de la ligne Saguenay/Chamouchouane et des lignes Chibougamau/Chamouchouane.

Contrats internationaux de L'ACDI

- **Secteur: Architecture**
  Pays: Tanzanie
  Description du projet: Programme de développement du blé-phase II. Le programme de soutien des infrastructures englobe la conception, la construction et l'équipement d'un atelier central d'entretien, ainsi que l'amélioration générale des routes dans la zone touchée et l'installation d'un système d'approvisionnement en eau pour desservir les sept fermes productrices.
  Valeur du contrat: 1,3 million $.
  Contrat accordé à: SIAG Inc, 3333, Chemin du Souvenir, Chomedey, Laval, H7V 1X2, (514) 332-3730.

Bedco investit 1,8 million $

Bedco Division de Gerodon Inc. réalisera un projet de 1,8 million $ à Laval, consistant en l'implantation d'une usine de produits métalliques divers. Ce projet devrait amener la création de 18 emplois.

Chez Chrysler, c'est le $OLDE TOTAL

- De 200$ à 1 000$ de réduction sur tous les modèles de voitures et de camions en stock
- Plus 200$ d'aide financière à l'emprunt

Une grande année Chrysler, ça se termine en beauté!

Dodge Plymouth
Camions Dodge Camions Dodge
CHRYSLER CHRYSLER

Chrysler a offert de fortes réductions de fin d'année à ses concessionnaires. Et ceux-ci vous repassent l'économie. C'est le solde total du parc 81! Des bas prix. Des réductions. Des taux d'intérêt concurrentiels. De 200 à 1 000 dollars de réduction sur le prix de tous les modèles: Imperial, luxueuses Chrysler, voitures Dodge et Plymouth, camions et fourgonnettes Dodge. Tout est en solde!

Profitez-en tout de suite chez les concessionnaires Dodge et Plymouth participants. L'offre est valable pour un temps limité.