Lévesque, Beaubien lancera un service de marché monétaire

La plus importante maison de courtage canadienne-française envisage également d'ouvrir des bureaux à Calgary et Vancouver, révèle le directeur général Pierre Brunet, au cours d'une entrevue exclusive aux AFFAIRES. **p. 3**



photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Pierre Brunet

Dépôt garanti 1 an et 5 ans **14** % taux annuel

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

Le No 1 de l'information économique au Québec

LES AFFAIRES

Montréal, 28 février 1981 Vol. LIII No. 9 36 pages 75¢

POUR VOUS ABONNER

(514)

842-6491

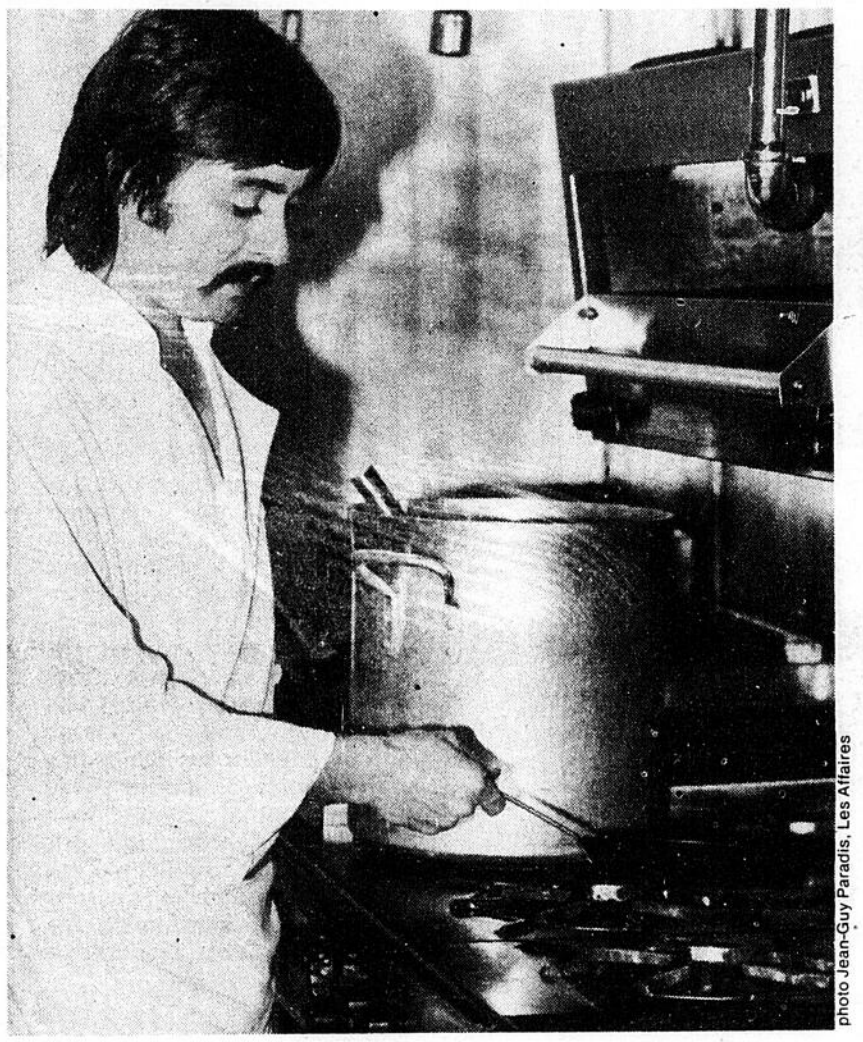


photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Gaz naturel: les gens n'en veulent pas

Une étude inédite, conduite par la firme Sécor de Montréal, démontre que la conversion au gaz naturel ne se fera pas aussi facilement que le pensent les gouvernements et les compagnies et cela pour une raison bien simple: les consommateurs préfèrent, et de loin, l'électricité. Le gaz aura beau coûter moins cher, le secteur résidentiel ne suivra pas, en dépit des subventions, le mouvement de conversion prévisible dans les secteurs commercial et industriel. **p. 5**

Les chefs, comme M. Lionel Gacougnolle du "Troquet à Lina", demeurent, quant à eux, des adeptes convaincus de la cuisinière au gaz.

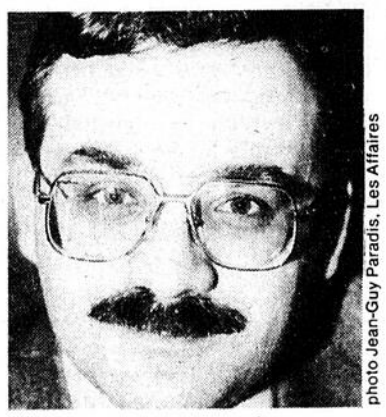


photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

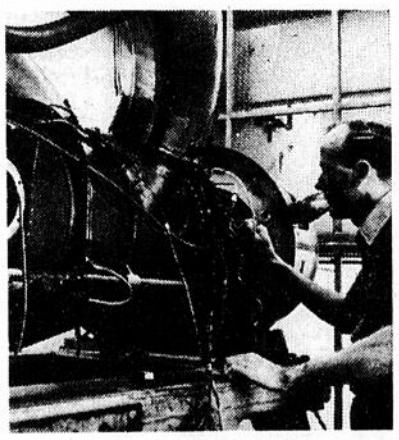
Robert-J. Normand

La Banque commerciale, vous connaissez?

Dernière née — en 1976 à Edmonton — des banques à charte canadiennes, la Banque commerciale et industrielle du Canada a un bureau au Québec depuis un an: 30 millions $ de prêts à la PME déjà. Jean-Paul Gagné vous la présente. **p. 11**

Pratt & Whitney: 8 500 employés à Longueuil d'ici deux ans

p. 14



FINANCE

Brascan, contrôlée depuis un an et demi par les frères Edward et Peter Bronfman, de Toronto, dispose de 2 milliards $ pour de nouvelles acquisitions, qu'elle recherche surtout aux États-Unis dans le secteur des produits de consommation et, au Canada, dans les ressources naturelles. Nesbitt Thomson recommande fortement le titre de Brascan. **p. 26**

PROFITS NETS

Sachez rendre productif votre matériel par une gestion adéquate de vos stocks de matières premières. Notre collaborateur Richard Bureau propose une méthode de calcul pour évaluer correctement la rotation de vos stocks. **p. 24**

FINANCES PERSONNELLES

Le transfert des actions d'une PME par son propriétaire à un de ses enfants est compliqué. Mais cette transaction, si elle est bien faite, peut présenter plusieurs avantages fiscaux. **p. 34**

ENTREPRISE

Il ne reste plus qu'une seule entreprise de fabrication de matériel médical jetable au Québec: Les Produits Progressifs Ltée, de St-Louis de Terrebonne. C'est grâce à ses exportations qu'elle a pu se tailler une place au soleil. Michel Villeneuve a rencontré le propriétaire, M. Jean Jolicoeur. **p. 12**

LES AFFAIRES

Bâtir une stratégie industrielle avec les milliards de l'Hydro

Le COPEM propose au gouvernement une politique en trois points

Le Comité de promotion économique de Montréal (COPEM) demande au gouvernement québécois d'utiliser le programme d'investissements d'**Hydro-Québec** pour mettre en oeuvre une stratégie industrielle pour le Québec.

Telle est l'essence du mémoire préparé par le COPEM — organisme conjoint de la Chambre de Commerce et du Board of Trade — à l'intention de la Commission parlementaire qui étudie depuis le 23 février le plan d'immobilisations de $55 milliards que propose Hydro-Québec pour la prochaine décennie.

Selon les auteurs du mémoire du COPEM, Hydro-Québec devrait se voir confier un autre objectif derrière celui d'approvisionner les Québécois en électricité; ce second objectif serait de maximiser la contribution économique de son programme d'investissement.

Le COPEM a élaboré trois grands principes d'intervention pour appuyer sa proposition au gouvernement du Québec.

1- Le "faire faire" doit être privilégié sur le "faire" dans tous les domaines d'activité, y compris la recherche et le développement.

L'avantage de cette approche est qu'elle donne à plusieurs entreprises la possibilité d'acquérir un savoir faire et une expérience démontrables à d'autres clients. C'est cette politique qui a d'ailleurs permis à des firmes québécoises d'ingénieurs-conseils d'acquérir une stature internationale; l'effet d'entrainement de cette activité est tel qu'elle représente 6% du produit intérieur brut des services du Québec alors qu'elle ne compte que pour 2% des emplois dans le secteur des services. Quelque 50% des projets effectués par les bureaux de génie-conseil du Québec sont réalisés à l'extérieur du Québec et près de 35% des biens d'équipement, machinerie et autres nécessaires pour ces projets viennent du Québec. Le COPEM demande donc que la politique suivie par Hydro-Québec dans l'allocation de ses contrats soit maintenue et que cette approche soit également poursuivie en ce qui concerne la recherche et le développement.

2- La politique d'achat doit contribuer à l'émergence et à l'essor au Québec d'un appareil industriel compétitif à l'échelle mondiale. Le critère de maximisation du contenu québécois est insatisfaisant et peut avoir un effet destructurant sur certains secteurs industriels.

Ainsi, afin de faire en sorte que son programme d'investissements contribue à l'émergence et à l'essor d'une structure industrielle compétitive sur les marchés internationaux, le COPEM demande que les pratiques suivies par Hydro-Québec visent à structurer l'appareil industriel québécois dans la forme qu'ont adoptée les meilleures entreprises de ce secteur sur le marché mondial.

3- Hydro-Québec doit privilégier les technologies d'application mondiale et favoriser l'exploration simultanée de plusieurs routes technologiques.

Nucléaire

Concernant le nucléaire, le COPEM émet l'avis que Hydro-Québec doit maintenir un programme continu et progressif de développement de l'énergie nucléaire. Le gouvernement devrait lever le moratoire et permettre à Hydro d'entreprendre la réalisation de l'avant-projet définitif de Gentilly-3.

Exporter l'électricité

Enfin, le COPEM se prononce en faveur d'une politique d'exportation de l'électricité, qui est "la seule ressource exportable directement dont nous disposons pour équilibrer notre bilan des comptes énergétiques".

Selon le COPEM, il est faut de prétendre "qu'exporter de l'électricité, c'est exporter nos jobs"; au contraire, "l'énergie électrique comme telle n'est pas un facteur prépondérant dans la croissance du secteur manufacturier".

JEAN-PAUL GAGNÉ

AVIS
AUX PETITES
ENTREPRISES
ET AUX MOINS
PETITES

Nous vous aidons à régler vos problèmes d'argent ou de gestion. Ou les deux.

L'argent. La Banque Fédérale de Développement a pour seul rôle de favoriser l'établissement ou le développement de votre entreprise. C'est pourquoi nos nombreuses succursales sont prêtes à vous financer des montants allant de quelques milliers à quelques centaines de milliers de dollars ou plus, et cela en un temps record! Ce financement se fait à des taux d'intérêt fixes ou flottants et se présente sous forme de prêt, de cautionnement, de participation au capital-action ou toute combinaison qui vous conviendrait mieux. Si vous avez un projet intéressant qui n'emballe pas les autres, dites-vous bien que c'est là que vous commencez à nous intéresser. Venez nous voir.

La gestion. Pourtant, l'argent ne fait pas toujours le bonheur. Malgré de saines finances, votre entreprise pourrait avoir des problèmes de gestion, de promotion ou de comptabilité. La Banque Fédérale de Développement peut vous aider à les résoudre en mettant à votre disposition, pour un coût minime, un de ses 2 000 conseillers qui sont des gens d'affaires avertis à la retraite. D'autre part, pour vous aider à développer vos compétences en gestion, nous préparons des cours et nous vous offrons des séminaires, ainsi qu'une imposante documentation. Ces services vous sont offerts que vous soyez emprunteur ou non. Alors, argent ou gestion, servez-vous-en donc!

BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT
FEDERAL BUSINESS DEVELOPMENT BANK

LES AFFAIRES

Entrevue exclusive avec Pierre Brunet

Lévesque, Beaubien offrira un service de marché monétaire

La plus importante maison de courtage canadienne-française envisage par ailleurs d'ouvrir des bureaux à Calgary et Vancouver.

Lévesque Beaubien Inc., la plus importante maison de courtage canadienne-française en valeurs mobilières, sera en mesure d'offrir un service de marché monétaire à compter de mai prochain. De plus, elle lorgne présentement du côté de l'Ouest canadien afin d'établir des bureaux à Calgary et Vancouver.

C'est ce qu'a révélé au cours d'une récente entrevue aux AFFAIRES M. **Pierre Brunet,** vice-président exécutif et directeur général de la compagnie.

"Le service de marché monétaire est le seul qui manque encore à la gamme de produits que notre maison offre; ce service complètera l'ensemble des secteurs d'activités déjà en place: le financement, les études économiques et financières, les ventes institutionnelles et au détail, le service international et la gestion de portefeuille", a indiqué M. Brunet.

Lévesque Beaubien sera la première maison de courtage canadienne-française à offrir ce service de marché monétaire. Ce service sera disponible simultanément à Montréal et à Toronto.

M. Brunet a expliqué que ce marché était en très forte croissance à cause des fluctuations des taux d'intérêts. Les institutions financières, les gouvernements et les entreprises ont en effet de plus en plus d'intérêt à utiliser le marché monétaire pour leur placement et leurs besoins d'argent à court terme; c'est une façon d'obtenir de meilleurs rendements et d'emprunter à meilleur compte pour de très courtes périodes.

Le détail

Dans le secteur des ventes au détail, les prochaines étapes de Lévesque Beaubien seront vraisemblablement l'ouverture de bureaux à Calgary et Vancouver à cause de l'augmentation des populations et de l'activité économique dans ces deux régions. M. Brunet n'a pas mentionné de date à ce sujet.

Au Québec, il pourra y avoir l'ouverture de quelques autres bureaux, mais l'objectif de la compagnie est plutôt de renforcer les bureaux existants. Une vingtaine de futurs représentants des ventes sont à l'entrainement actuellement. Ils iront bientôt renforcer les équipes de vente des différents bureaux.

Outre son siège social à Montréal, Lévesque Beaubien compte actuellement des bureaux à Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Rivière du Loup, Chicoutimi, Joliette, Rouyn, Val d'Or, Victoriaville, St-Hyacinthe; en dehors du Québec, elle a aussi des bureaux à Toronto, Ottawa et Moncton; en Europe, elle maintient des bureaux à Londres et à Genève.

Au cours de la dernière année, les transactions sur les actions inscrites en bourse ont représenté 61% des ventes totales de Lévesque Beaubien, a indiqué M. Brunet. Le financement corporatif et le marché secondaire des obligations comptaient pour 30% des ventes (corporatif 16% et gouvernements 14%); les abris fiscaux fournissaient 5% des ventes et les options, 4%.

Types de clients

Si on prend la répartition des ventes par types de clients, 60% des transactions étaient faites pour le compte d'individus alors que 32% étaient faites pour le compte d'institutions.

Cette répartition des ventes par clientèle est un grand changement par rapport à ce qu'était la situation il y a cinq ans, alors que les ventes aux individus comptaient pour environ 90% des transactions de Lévesque Beaubien.



photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Pierre Brunet

M. Brunet estime toutefois que sa firme ne vise pas un rapport de 50-50 entre individus et institutions puisque la répartition future des clientèles sera bien davantage dictée par la conjoncture des marchés financiers et boursiers que par la philosophie de la maison.

"Ce qui importe pour nous, a-t-il expliqué, c'est d'avoir la flexibilité voulue pour être en mesure de servir les clients quels qu'ils soient et pour les différents types de placements qu'ils veulent faire; il nous faut être fort à la fois dans le domaine des actions et des obligations.

"Notre approche est d'offrir des services complets comme ceux offerts par les grandes maisons nationales, a poursuivi M. Brunet. Nos concurrents sont **Wood Gundy, Pitfield, Ames, McLeod** bien plus que les autres maisons canadiennes-françaises, qui sont généralement spécialisées et qui n'ont pas la même flexibilité. Quand on est intégré, on peut s'adapter à toutes les conditions du marché".

Pénétration

Le directeur général de Lévesque Beaubien affirme que sa firme a fait "des pas de géants au cours des derniers trois ans". Les chiffres sont d'ailleurs là pour le prouver: les revenus bruts de la firme sont en effet passés de $10.4 millions, en 1978 à $15.3 millions en 1979, et à $23.9 millions en 1980.

Quant à la valeur annuelle totale des transactions, elle a atteint $3.7 milliards en 1980, en regard de $2.5 milliards en 1979 et de $1.8 milliard en 1978.

A la Bourse de Montréal, Lévesque Beaubien se classe actuellement au premier ou au second rang pour la valeur mensuelle des transactions; elle se situe entre les 9e et 12e rangs à la Bourse de Toronto. En 1975, la firme était au 7e ou 8e rang à la bourse de Montréal et autour du 40e rang à la Bourse de Toronto. En 1975, elle avait 130 vendeurs, elle en a maintenant 190. Quant au personnel total, il est passé de 315 à 450 au cours de la même période. Le bureau de Toronto est passé de 10 à 50 de 1975 à 1981.

Il va sans dire que cette croissance génère aussi des profits. Ceux-ci ont atteint environ $2.5 millions en 1980.

La compagnie avait un actif à court terme de $49 millions à la fin de 1980 et un passif à court terme de $42 millions, ce qui laisse un fonds de roulement de $7 millions (la compagnie n'a presque pas d'actifs immobilisés et n'a aucune dette à long terme). L'avoir des actionnaires est de $7.5 millions; ce capital appartient à environ 25 associés, dont le plus important est M. **André Charron,** président de la compagnie.

Financement des corporations

Un secteur sur lequel travaille particulièrement la firme de courtage de la rue St-Jacques est celui du financement corporatif.

"Pour avoir notre part dans la distribution primaire des nouvelles émissions, d'expliquer M. Brunet, il faut que la compagnie émettrice nous connaisse, sache ce qui en est et ce qu'on peut faire pour elle. C'est une question de contact avec les compagnies; ce sont elles qui se financent; elles veulent avoir des maisons de courtage qui peuvent faire un bon travail, mais il faut qu'elles le sachent. On les rencontre, on leur présente nos études. Ensuite, lorsqu'elles font une émission, elles nous connaissent et sont mieux disposées à nous donner une part de cette émission".

Lévesque est gérant ou co-gérant pour les émissions de plus de 20 compagnies et de gouvernements et organismes publics du Québec et du Nouveau-Brunswick. En outre, elle fait partie de syndicats financiers pour plus de 200 compagnies canadiennes et participe à de nombreux syndicats en Europe et aux États-Unis. Au Québec, elle est souvent l'acquéreur de la majorité des émissions d'obligations de municipalités et de commissions scolaires.

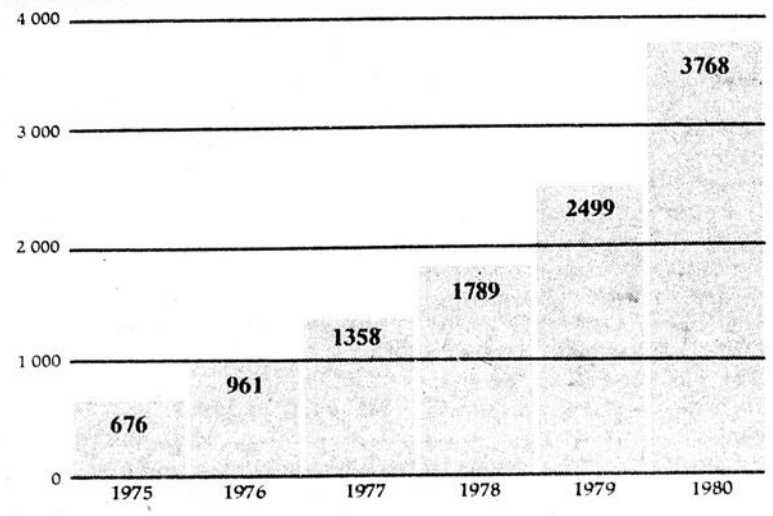
L'exploration

Concernant le financement des petites compagnies d'exploration minière, M. Brunet a avoué que sa firme avait "levé le nez sur cela" il y a un an et demi, mais qu'elle en était maintenant arrivée à la conclusion qu'elle devait examiner toutes les propositions qui lui sont faites.

Lévesque Beaubien compte trois analystes ayant une expertise dans la géologie au sein de son service de recherche (neuf analystes et un économiste). La firme s'attend à participer à un certain nombre de financements miniers en 1981.

JEAN-PAUL GAGNE

Valeur totale des transactions (en millions de dollars)



La valeur totale des transactions effectuées par Lévesque, Beaubien en 1980 a atteint 3,7 milliards $, soit cinq fois le niveau de 1975. 68% de ces transactions ont été faites pour le compte d'individus et 32% pour le compte d'institutions.

Maheu, Noiseux, Roy & Associés

COMPTABLES AGREES

2 COMPLEXE DESJARDINS BUREAU 2600 TEL: (514) 281-1555
C.P. 153, MONTREAL, H5B 1E8 TELEX 055-60917

BUREAUX A OTTAWA, HULL, HAWKESBURY, MONTREAL, LAVAL, QUEBEC, LEVIS ET MONCTON

SOCIETE NATIONALE COLLINS BARROW
BUREAUX A VANCOUVER, CALGARY, EDMONTON, WINNIPEG, TORONTO, MONTREAL, QUEBEC, HALIFAX ET AUTRES VILLES

REPRESENTATION DANS LES GRANDS CENTRES FINANCIERS INTERNATIONAUX

EDITORIAL

Le redoutable défi de Reagan

Remettre à l'ouvrage entreprises et travailleurs

Comme on pouvait s'y attendre, le nouveau président des États-Unis, M. Ronald Reagan, a annoncé une réduction des impôts des particuliers de 10% par année à compter du 1er juillet 1981 et jusqu'au 30 juin 1984, et une coupure des dépenses de $41 milliards dans le budget présenté par l'ex-président Jimmy Carter pour l'exercice débutant le 1er octobre dernier.

Parallèlement à ces mesures, M. Reagan a promis de déréglementer davantage l'économie, d'accorder des stimulants fiscaux aux entreprises et de rétablir l'équilibre budgétaire en 1984.

Normalement, ces mesures conservatrices auraient dû remplir d'aise les milieux d'affaires américains. Point n'en fut. Au contraire, l'indice Dow Jones, le meilleur indicateur du sentiment des investisseurs, a reculé de 13.7 points dès le lendemain du discours de Reagan, témoignant de l'incrédulité qu'il a suscitée à travers le pays.

Les uns pensent que le congrès refusera à Reagan les coupures de dépenses demandées alors que d'autres estiment que la théorie sur laquelle s'est appuyée l'équipe présidentielle pour justifier son programme économique s'avérera un échec. Globalement, l'on croit que les diminutions d'impôts réduiront les revenus de l'État et que les dépenses continueront de croître plus rapidement que prévu, ce qui laissera un déficit plus important que celui que prévoyait Carter en 1981 et un manque à gagner encore plus élevé en 1982. L'inflation s'accroîtrait au lieu de régresser.

Ce specticisme révèle à lui seul la fragilité de la théorie qui guide désormais les nouveaux gestionnaires économiques de la Maison blanche. En vertu de cette théorie, qui porte le nom de "Supply-Side Economics" (l'économie de l'offre), le gouvernement doit faire porter son action sur l'accroissement par le secteur privé de la production de biens et de services dans l'économie.

(On a révélé que le nouveau directeur du budget dans l'administration Reagan, David Stockman, a fait acheter 30 exemplaire du livre *"Wealth and Poverty"* de George Gilder, un sociologue devenu économiste qui a déjà écrit des discours pour Nelson Rockefeller et qui est un propagandiste de cette théorie, aux côtés de Laffer et Ture.)

L'administration Reagan mise sur l'hypothèse que la dépréciation fiscale accélérée accordée aux entreprises et les réductions d'impôts consenties aux riches (le 30% s'applique à tous, riches comme pauvres) stimuleront les investissements productifs, ce qui augmentera l'emploi et la demande dans l'économie tout en maintenant les prix à un bas niveau (à cause de l'abondance de l'offre).

Selon Laffer, Ture et Gilder, les impôts élevés découragent les investissements et incitent les riches à mettre leurs épargnes dans des abris fiscaux et les métaux précieux, ce qui est improductif. Ils en concluent qu'ultimement, les impôts élevés qu'on fait payer aux riches perpétuent la pauvreté des autres.

Les théories économiques sur lesquelles on s'est basé depuis une décennie pour lutter simultanément contre la stagnation et l'inflation (stagflation) n'ont pas donné les résultats escomptés.

On ne peut pas reprocher à l'équipe Reagan d'essayer une autre avenue même si celle-ci étonne à première vue. Il faut, en effet, se rappeler que la théorie de Keynes a commencé par étonner avant de devenir le guide de presque tous les gouvernements occidentaux (Keynes estime que l'État doit utiliser son budget et ses impôts pour stabiliser la croissance économique).

Le vrai pari de Ronald Reagan est de remettre à l'ouvrage les entreprises et les travailleurs américains. Au-delà des mesures proposées, il y a un appel à un changement des mentalités. Les riches doivent recommencer à investir; les entrepreneurs à entreprendre; les travailleurs, à refaire du temps supplémentaire; et les chômeurs, à chercher du travail au lieu d'aller quémander l'aide de l'État.

Si ce pari redoutable réussit, il servira de modèle pour bien d'autres pays, dont le Canada, qui semblent avoir épuisé le répertoire des remèdes traditionnels.

JEAN-PAUL GAGNE



BLOC-NOTES

Les quatre grands de l'auto en pleurs

L'industrie nord-américaine de l'automobile est en pleine campagne, imaginez donc, pour convaincre les gouvernements américain et canadien de faire pression sur les Japonais pour qu'ils restreignent — volontairement si possible — leurs exportations de voitures sur le territoire du Nouveau-Monde.

Pourquoi? Parce que les "quatre grands" — cette expression fait rire aujourd'hui — auraient besoin d'un autre délai, jusqu'en 1985 cette fois, avant de retomber sur leurs pieds et être en mesure de compétitionner vraiment les fabricants japonais et européens en matière de petites voitures efficaces, économiques et bien faites.

Il est à espérer qu'Ottawa ne se laissera pas attendrir par un appel aussi larmoyant qu'insultant. Insultant parce que, d'une part, l'industrie canadienne — comprendre américaine — de l'automobile est déjà protégée — dans le cadre du pacte de l'automobile — au niveau des droits d'entrée qui frappent les automobiles importées. Insultant aussi parce que l'industrie américaine de l'automobile veut faire payer par le consommateur son imprévoyance, son incompétence et son insouciance passées et présentes.

L'argument massue de l'**Association "canadienne" des fabricants d'automobiles** concerne évidemment la menace de pertes permanentes d'emplois. On se dirige en effet vers la fermeture inévitable d'usines si les importations de véhicules japonais et européens poursuivent leur lancée actuelle (plus de 20% du marché l'an dernier, chiffre qui atteindra 35% en 1985 au taux de progression actuel).

Mais au lieu de tenter de convaincre les Japonais de diminuer leurs exportations au pays, pourquoi Ottawa ne tenterait-il pas plutôt de les inciter à accroître leurs ventes nord-américaines et à construire ici des usines de montage? Après tout, si les consommateurs sont mieux servis avec ces automobiles — méprisées par l'industrie nord-américaine il n'y a pas si longtemps —, pourquoi leurs fabricants ne prendraient-ils pas la place des anciens maîtres?

Évidemment, GM, Ford, Chrysler et American Motors demandent de limiter les importations des autres fabricants. Ils ne parlent pas de leurs propres importations de véhicules qu'ils construisent ou achètent en Europe pour les écouler en Amérique du Nord.

American Motors a perdu en 1980, 197,5 millions$; **Ford Motors** 1,5 milliard $, un record que battra peut-être **Chrysler** quand il communiquera ses résultats financiers complets. **GM,** la plus grande corporation au monde, a perdu 763 millions $. La situation, certes, est grave. Mais la concurrence n'est-elle pas le meilleur stimulant? Le marché ne fait-il pas foi de tout? L'acheteur ne doit-il pas avoir le dernier mot?

Ce sont en tout cas les préceptes que les "quatre grands" défendaient à l'époque où ils apparaissaient invincibles et se croyaient supérieurs.

Pourquoi pas un Nordair québécois?

Il est évident que le ministre fédéral des Transports, M. **Jean-Luc Pépin,** ne veut pas se laisser bousculer dans le dossier **Nordair.** Ce qui intéresse le ministre, ce n'est pas le projet de fusion **Nordair-Québécair** comme tel, mais la rationalisation à long terme de l'aviation commerciale régionale au Canada. On ne saurait condamner M. Pépin sur sa prudence, mais il importe de lui rappeler que tout ce qui traîne se salit.

Nordair a été achetée il y a déjà plus de deux ans par **Air Canada** avec promesse de retourner la propriété de ce transporteur de qualité au secteur privé.

Trois groupes se sont montrés intéressés jusqu'à maintenant. M. Pépin a opté — pour le moment — en faveur du groupe **Régionair (Québécair-Expéditex, Société d'investissement Desjardins, Great Lakes Airlines** et les institutions coopératives financières de l'Ontario). Il a cependant posé des conditions, dont l'une consiste à faire autant de place aux capitaux ontariens qu'aux capitaux québécois dans la nouvelle compagnie, Air Canada servant, bien sûr, d'arbitre, éventuellement.

C'est là un objectif essentiellement politique qui devra être dénoncé s'il devait constituer la pierre d'achoppement à une entente avec Régionair.

Ottawa veut "déprovincialiser" le transport aérien régional, dit le ministre. Mais en quoi les Québécois seraient-ils incapables de servir adéquatement, avec une compagnie qu'ils contrôleraient le territoire ontarien qu'on lui confierait?

M. Pépin pense-t-il que les Ontariens bouderaient un transporteur canadien-français, ou croit-il les Québécois trop provinciaux pour être capables de faire affaires en Ontario?

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.: 842-6491 Télex: 05-826770
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: **Michel VILLENEUVE, Guy ROBILLARD, André HAINS**
Collaborateurs: **Gérard BELAIR, Jacques GAGNE, Ahmed JAZOULI, Pierre MANTHA, André LESAGE, Charles ATALA, Jacques LAFRENIERE, Michel RICHER, Georges GRATTON, Michel MORIN, Michel GUENARD**
Président du conseil d'administration: **Rémi MARCOUX**

Publicité: *Directeur:* **Rosaire MAILLOUX**
Bureau de Montréal: tél. (514) 842-6491
René BOURBONNAIS Pierre GOYER Bernard TURGEON
Bureau de Toronto: tél. (416) 449-3808
Marc GIRARD Carmen GIRARD
Tirage: *Directeur:* **Yves BLAIN**
Guy BOURGET Carole LATULIPPE
Abonnement: tél. (514) 842-6491
Un an: $20.00 Deux ans: $30.00
Au numéro: 75c

LES AFFAIRES

Conclusion-choc d'une étude de Sécor

Les consommateurs ne veulent pas du gaz naturel

La politique de conversion du pétrole au gaz naturel est compromise en dépit des subventions promises par les gouvernements, et les espoirs des distributeurs de gaz de prendre 17% du marché énergétique d'ici 10 ans apparaissent irréalistes.

Les distributeurs de gaz naturel ne réussiront pas, contrairement à leurs espérances, à occuper 17% du marché québécois dès 1990. Ils auront même beaucoup de difficulté à prendre la part de 12% que leur prévoit pour 1996 le plan décennal d'investissement de $55 milliards d'Hydro-Québec, qui sera étudié en commission parlementaire à compter de cette semaine.

C'est là l'opinion pour le moins catégorique exprimée dans une entrevue aux AFFAIRES par l'économiste montréalais **Marcel Côté,** de la firme **Sécor,** qui a étudié cette question pour le compte de compagnies pétrolières inquiètes de voir leur marché envahi de toutes parts.

Ceux qui tentent d'étudier ou de prévoir le bilan énergétique du Québec devraient sortir de leur bureau et aller consulter les consommateurs eux-mêmes, déclare M. Côté, qui reconnaît cependant les avantages incontestables que représentent le prix inférieur et l'abondance du gaz naturel. "Le prix du gaz naturel, comme celui du pétrole, est réglementé. On est donc certain qu'il va rester endessous du prix international, et qu'une fournaise à gaz coûtera moins cher à faire fonctionner qu'une fournaise à l'huile. Donc l'efficacité du dollar-gaz est et va demeurer plus grande. Mais ce n'est là qu'un aspect du problème."

Industrie et commerce

Le gaz va augmenter sa part de marché dans les secteurs industriel et commercial, souligne M. Côté. Il peut même pénétrer le secteur résidentiel, dans les grands ensembles de 20 logements et plus, où ce n'est pas chaque locataire qui décide du mode de chauffage, et où les coûts d'installation d'un système au gaz peuvent être répartis sur plusieurs locataires.

"Le gaz peut aussi pénétrer dans certaines petites unités d'habitation nouvelles, si les distributeurs s'entendent avec les constructeurs sur des prix intéressants pour la fourniture de tout l'équipement de chauffage, chauffe-eau, etc. Mais les prix devront vraiment être intéressants, car actuellement c'est plus intéressant pour les constructeurs d'installer des systèmes électriques: les plinthes coûtent moins cher que les docks, et un système électrique est un meilleur argument de vente que le gaz."

Le secteur résidentiel

C'est là que la bataille va se livrer, poursuit M. Côté: dans les petites unités d'habitation, et dans la conversion de l'huile au gaz ou à l'électricité, où les chances du gaz lui apparaissent bien minces.

"Dans les nouvelles maisons, les arguments de vente sont le prestige de l'électricité, d'origine québécoise, propre et sans risque d'une part, contre les inconnues que représente le gaz, produit importé, encombrant et potentiellement dangereux. Même si l'on prend pour acquis que les gaziers vont remplacer les vieux équipements installés depuis longtemps là où le gaz est déjà présent, les gens se souviennent des histoires comme celle de Ville LaSalle et autres accidents survenus dans le passé. Les ménagères sont méfiantes."

Regardons ensuite qui vend chaque produit, ajoute M. Côté. Le gaz n'est vendu que par les compagnies distributrices: "Vérifiez donc, par exemple, la progression du nombre de leurs vendeurs depuis quelques années." Par contre, Hydro-Québec profite du concours de tous les entrepreneurs-électriciens du Québec.

"Du côté de la conversion, de ceux qui veulent abandonner l'huile et qui ont le choix entre le gaz et l'électricité, regardez ce qui s'est produit dans la région de Montréal depuis 20 ans et que le gaz est présent."

D'après les chiffres qu'il a compilés pour ses clients, M. Côté constate que la très grande majorité des gens qui ont quitté l'huile ont adopté l'électricité. "Quand ils ont adopté une fois l'électricité, ils ne la quittent plus."

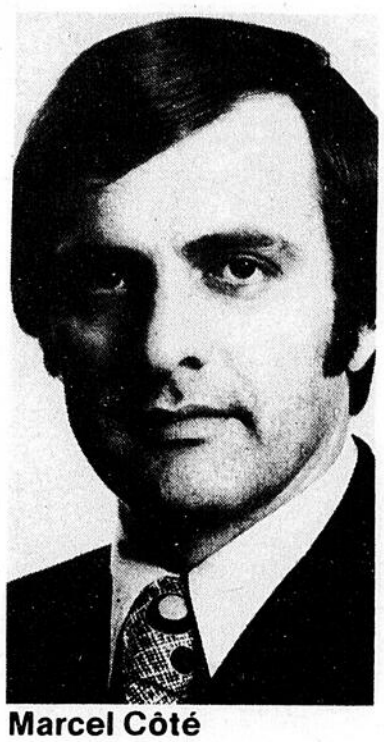
Même dans les conversions effectuées depuis 1973 ou 1975, constate-t-il encore, le gaz a parfois remplacé l'huile au premier étage des maisons, mais pas dans les étages supérieurs, où les petits "space eaters" ont fait place aux plinthes électriques. Et c'est ce qui va se poursuivre, prévoit-il.

Différence de prix insuffisante

Même en tenant compte des subventions gouvernementales à la conversion — accordées par Ottawa aussi bien à l'électricité qu'au gaz — et d'une différence de prix de 10, 15 ou même 20% du coût d'approvisionnement, la différence n'est pas encore assez grande en faveur du gaz, calcule M. Côté. "Pour une facture annuelle de $700-$800, pour un logement, le prix inférieur du gaz ne compense pas les avantages de l'électricité, propre, peu encombrant, facile à installer. Si vous ne voulez pas de plinthes, l'électricien peut vous offrir pour un prix raisonnable une belle petite fournaise à air chaud, à laquelle vous pouvez adapter maintenant ou plus tard un humidificateur, un dépoussiéreur et même un climatisateur."

En somme, conclut M. Côté, le gaz naturel va accroître sa part du marché dans l'industrie et le commerce, et un peu dans les grandes unités d'habitation. Mais dans l'ensemble du secteur résidentiel, il est battu au départ par l'électricité, que ce soit dans les nouvelles constructions ou dans la conversion. Cela, c'est la réalité du marché, qui ne va pas changer au cours d'une commission parlementaire.

ANDRE HAINS



Marcel Côté

SIX BONNES RAISONS DE CONFIER VOS ACHATS D'OR À DEAK-PERERA!

1. Nos prix sont des plus compétitifs. Aucune commission, aucun honoraire. Nous ajoutons seulement la taxe de vente et les frais d'expédition, s'il y a lieu. Le prix indiqué est celui que vous payez.

2. Il n'y a pas d'achat minimum requis. (Contrairement à ce que font plusieurs firmes).

3. Il est facile de transiger avec Deak-Perera. Vous pouvez acheter à l'un ou l'autre de nos bureaux ou encore par téléphone ou par la poste.

4. Nous vous offrons de l'or sous trois formes: monnaie, lingot ou certificat.

5. Nous ne croyons pas aux ventes forcées ou sous pression. Contrairement à plusieurs compétiteurs, nous ne vous incommoderons pas avec des appels téléphoniques.



Fiez-vous à notre expérience et à notre intégrité financières. Nous sommes la plus ancienne et la plus importante compagnie d'Amérique du Nord dans le commerce des métaux précieux et de monnaies étrangères. Notre maison compte plus de 70 bureaux à travers le monde.

Pour une cotation ou pour placer une commande, téléphonez sans frais:
Deak-Perera Canada, Inc., 1-800-361-7523.
1155 ouest, rue Sherbrooke, Montréal, Que. H3A 2N3

© Deak-Perera 1981

SINCE 1928
Deak-Perera
LES EXPERTS MONDIAUX DE LA MONNAIE.

Chute de 6,6% des contrats de construction dans le grand Montréal

Malgré l'annonce de nombreux projets de construction, notamment dans le secteur commercial, la valeur cumulative des contrats accordés en 1980 sur le territoire de la Communauté urbaine de Montréal n'a progressé que de 1,35% par rapport à 1979, si bien que pour l'ensemble de la grande région métropolitaine de Montréal les contrats adjugés l'an dernier ont chuté de 6,6% par rapport à l'année précédente.

TERRITOIRE DE LA COMMUNAUTE URBAINE DE MONTREAL
PERMIS DE CONSTRUCTION

	Valeurs	Variations	
	1980 $	80/79 %	80/78 %
Résidentiel	148 496 225	6,44	5,82
Commercial	140 954 742	-2,92	184,09
Industriel	37 857 576	-21,73	105,32
SOUS-TOTAL	327 308 543	-1,73	57,07
Institutionnel	144 452 209	30,42	44,37
Génie civil	148 829 632	-11,68	58,11
SOUS-TOTAL	293 281 841	5,02	51,03
TOTAL	620 590 384	1,35	54,16

En comparaison, les contrats de construction émis dans le Toronto métropolitain ont augmenté de 14,9% en 1980, pour atteindre 2,4 milliards $.

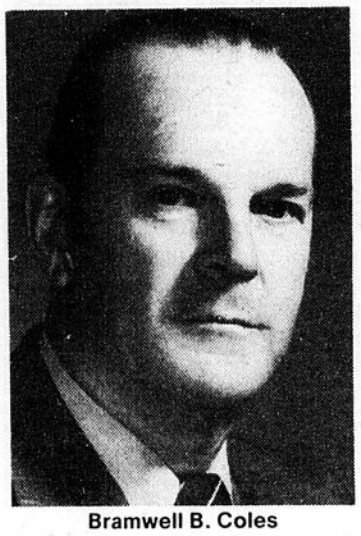
En valeur, les contrats adjugés dans le Montréal métropolitain ont atteint l'an dernier 1,2 milliard $, soit exactement la moitié du niveau de la région du grand Toronto. Pour le seul territoire couvert par les municipalités de la Communauté urbaine de Montréal, la valeur des contrats adjugés a dépassé 620 millions $.

Faible mois de décembre

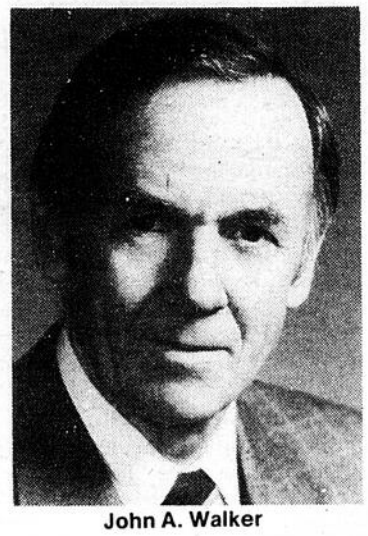
La valeur des contrats adjugés sur le territoire de la CUM au mois de décembre 1980 n'a atteint que $82,2 millions, en diminution de 32,3% sur décembre 1979, mais en augmentation de 106,6% sur décembre 1978. Le secteur privé compte pour 62% des contrats adjugés en décembre 1980.

Kodak Canada Inc.


Kenneth Winter

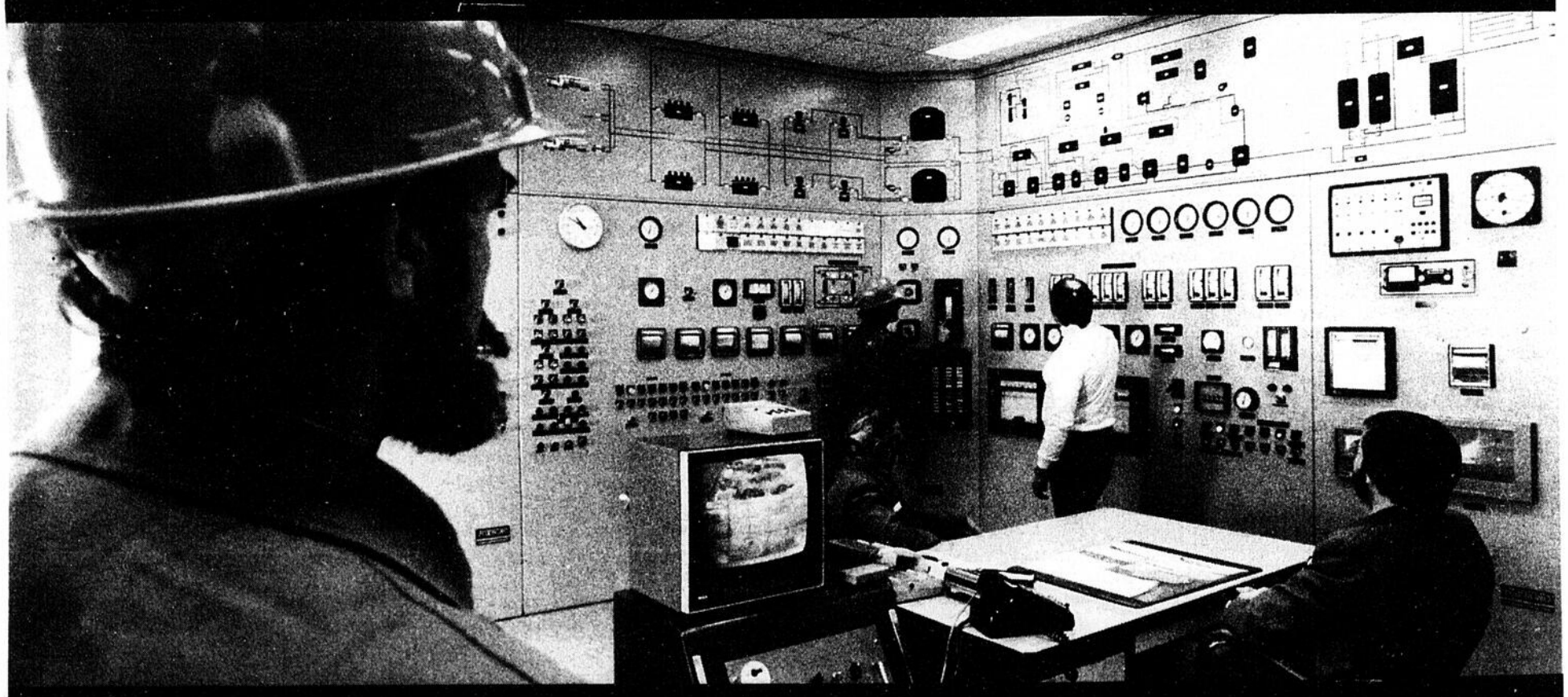

Bramwell B. Coles


Ronald C. Morrison


John A. Walker

Monsieur Kenneth Winter, Président-Directeur général et Directeur de Kodak Canada Inc., prendra sa retraite le 1er mars 1981. Monsieur Bramwell B. Coles, Vice-président et Directeur général adjoint a été élu Président et nommé Directeur général et continuera dans sa fonction de Directeur. Monsieur Ronald C. Morrison, Vice-président-production accédera au poste de Vice-président et Directeur général adjoint et continuera de remplir le poste de Directeur. Monsieur John A. Walker, Directeur adjoint-usine occupera le poste de Vice-président-production et a été promu Directeur de la Société.

Nous planifions le progrès.



De ville en ville, de région en région, le réseau de distribution de gaz naturel est appelé à s'étendre à travers le Québec. De plus en plus d'industries et de foyers s'alimenteront bientôt à cette source d'énergie propre et économique. D'étape en étape, ce projet exige de la planification.
Et la haute technologie de Gaz Métropolitain.

Gaz Métropolitain

LES AFFAIRES

Imperial Oil: le seul allié tactique du ministre Lalonde

Le géant pétrolier a trop d'argent investi pour bouder la nouvelle politique énergétique d'Ottawa.

MICHEL GUENARD
(collaboration spéciale)

OTTAWA — Par les temps qui courent, le p.d.g. d'**Imperial Oil,** M. **Jack A. Armstrong,** fait bande à part et demeure le seul patron de l'industrie pétrolière qui n'ait pas dénoncé publiquement les ''prémisses irréalistes'' sur lesquelles repose la nouvelle politique énergétique du gouvernement fédéral.

Alors qu'à Calgary, le bastion de résistance multiplie les scénarios apocalyptiques et tient un score précis de tous les déménagements de plateforme de forage vers la Terre promise de l'Oklahoma, M. Armstrong continue a répéter, au grand dam et à l'incrédulité des députés conservateurs, qu'il ''peut très bien vivre avec la PEN mise en place par le gouvernement Trudeau''.

Mais cette formule polie ne signifie nullement que le p.d.g. d'Imperial Oil soit tombé en pâmoison à la lecture des dispositions du bill C-48, cette nouvelle donne financière que le ministre de l'Énergie impose à l'industrie pétrolière et gazière. L'escarcelle bien gonflée par une garantie de prêt fédéral de $40 millions pour sauver le projet de **Cold Lake** (l'usine projetée par **Esso Ressources** doit atteindre une capacité de production de 22,000 mètres cubes par jour en 1989 et nécessiter des investissements de l'ordre de $11 milliards), l'Imperial Oil a choisi d'investir d'ici deux ans quelque $650 millions dans l'exploration pétrolière.

''Un tel programme ne se décide pas du jour au lendemain, d'expliquer M. Armstrong devant les membres du Comité sur les ressources naturelles, surtout qu'une plateforme de forage dans la mer de Beaufort ou sur la côte Est du Canada coûte entre $35 et $70 millions par année à opérer.'' Or, l'Imperial Oil a déjà trois plates-formes en place et se propose d'intensifier son programme de forage off-shore au cours de la prochaine saison de navigation.

Déjà trop engagé

Bref, le géant pétrolier s'est trop commis dans des dépenses d'infrastructure pour pouvoir se payer le luxe de bouder la PEN. Aussi M. Armstrong cherche-t-il avant tout des ''accommodements'' qui garantiraient à ses actionnaires une bonification de 25% sur leurs investissements.

À ce sujet, il a soumis aux députés une série d'amendements techniques qui rendraient le Bill C-48 plus acceptable aux sociétés multinationales.

Réaliste, sinon quelque peu fataliste face aux interventions des pouvoirs publics dans le secteur énergétique, M. Armstrong accepte d'un oeil amusé les diktats des hauts fonctionnaires fédéraux qui refont à tous les six mois l'avenir énergétique du Canada. Cela ne l'impressionne guère puisqu'il a sa petite idée là-dessus: chaque nouveau gisement pétrolier renferme en lui-même un ''prix économique'' différent... mais apte à offrir aux actionnaires un rendement de 25%.

''Il y a un an, la mise en production du complexe d'huile lourde de Cold Lake commandait un prix de $38 le baril... mais avec des taux d'inflation qui varient entre 35 et 200 pour cent dans le secteur de la construction, il va falloir réviser à la hausse nos prix de référence,'' de confier aux AFFAIRES le président d'Imperial Oil.

Quant aux objectifs de la politique de canadianisation du secteur énergétique, M. Armstrong a suggéré au gouvernement d'attirer les investisseurs canadiens par le biais d'un régime fiscal discriminatoire où l'on combinerait déduction et exemptions d'impôts. Une sorte de REER pétrolier pour venir appuyer la grande course à l'or noir!

expos

RENFORCEZ VOS RELATIONS D'AFFAIRES

ACHETEZ VOS BILLETS
DE SAISON DES EXPOS ET OFFREZ-LES,
À L'OCCASION, À VOS MEILLEURS CLIENTS

HÂTEZ-VOUS!

Plus les années passent, plus les succès sont grands...

... plus les billets de saison s'envolent vite, plus les bonnes places s'enlèvent vite...

... plus les gens d'affaires avisés se dépêchent d'acheter leurs billets.

Un billet de saison qu'on offre, à l'occasion, à une relation d'affaires, c'est une façon peu coûteuse de soigner ses relations d'affaires.

TOUJOURS UNE BONNE AFFAIRE

Vous faites une bonne affaire en achetant vos billets à ce temps-ci de l'année. D'abord, vous bénéficiez du premier choix, puis vous êtes assuré de pouvoir répondre à la demande de vos clients et de votre personnel, tout en profitant de certains avantages fiscaux.

UN INVESTISSEMENT QUI RAPPORTE

Détenir des billets des Expos, c'est en quelque sorte s'associer à une entreprise qui, à la grandeur du Canada et des États-Unis, est reconnue comme une entreprise qui va de succès en succès. Pensez à cet investissement... c'est en plein l'temps!

COMMANDEZ VOS BILLETS DE SAISON TOUT DE SUITE!

APPELEZ ROGER SAVARD:
253-0700*

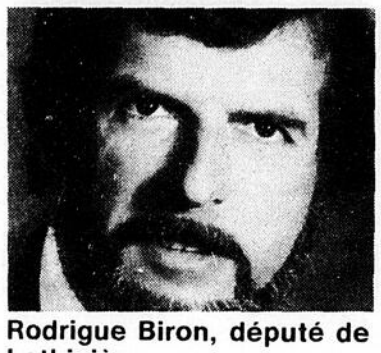
*Pour tout autre endroit au Québec, incluant la région d'Ottawa, composez sans frais 1-800-361-0658 (0659).

expos

LES AFFAIRES

RÉACTIONS AU PLAN BIRON:

Le député de Lotbinière à l'Assemblée nationale, M. Rodrigue Biron, a soumis au Parti québécois, en vue de son prochain programme électorale, un plan inédit de financement de la petite et moyenne entreprise. Ce plan a deux volets: le premier consiste à faciliter, par des mesures fiscales appropriées, l'accès des employés à la propriété de leur entreprise; le second vise à inscrire en bourse les actions de la PME. Ce plan a reçu un accueil plutôt mitigé dans les milieux d'affaires. Voici quelques réactions recueillies par LES AFFAIRES au cours des dernières semaines sur le projet de financement de l'ancien chef d'entreprise.



Rodrigue Biron, député de Lotbinière.

1) Partager les gains de productivité plutôt que les profits

Le plan de réforme pour le financement de la petite et moyenne entreprise élaboré par le député Rodrigue Biron part peut-être de bons motifs, mais il est tout à fait irréaliste et impraticable, a déclaré aux AFFAIRES **M. Geoffroy Tiberghien,** conseiller en gestion et directeur de l'**Institut technique des salaires,** une firme de consultation en productivité qui oeuvre auprès des PME depuis douze ans.

Le projet du député de Lotbinière à l'Assemblée nationale, d'établir une formule permettant aux dirigeants de PME de céder des actions de leur entreprise aux travailleurs et d'inscrire lesdites actions à la cote de la Bourse de Montréal, essaie de régler d'un coup plusieurs problèmes réels ou apparents par une solution globale. "J'ai vu échouer trop de solutions globales pour leur faire encore confiance", ajoute M. Tiberghien.

Le plan Biron est avant tout une réforme sociale, observe M. Tiberghien. L'objectif essentiel est de faire participer les travailleurs à la propriété de l'entreprise et non seulement à la direction des opérations. "On espère ainsi augmenter la productivité, procurer au patron une source de financement supplémentaire et à bon compte, revigorer la Bourse de Montréal, transformer les Québécois consommateurs en investisseurs, sauver quelques canards boîteux, et quoi encore!"

La plupart du temps, note M. Tiberghien, les travailleurs n'ont pas les moyens d'acheter des actions; il faut donc leur donner un coup de main fiscal. Ensuite, pour être efficace, la participation des employés doit aller jusqu'au contrôle; or, les patrons refusent de céder le contrôle de leur entreprise.

De plus, la participation à la propriété, donc aux profits ou aux pertes, n'a rien à voir avec l'amélioration de la productivité; les employés préfèrent une répartition partielle et immédiate des gains de productivité. "Une telle formule, plus simple et efficace, sert aussi bien les intérêts des patrons que ceux des employés. Le gouvernement pourrait même facilement l'encourager par des moyens fiscaux.

"Il y a des employés qui refusent de faire des heures supplémentaires parce qu'ils

LE REER SANS FRAIS

- Un régime enregistré d'épargne-retraite n'entrainant absolument aucuns frais.
- Renseignez-vous sur la possibilité de transférer votre présent REER à notre régime.
- Option Épargne passible d'une révision trimestrielle.

14 1/2 % OPTION ÉPARGNE | 14 % 5 ANS garanti — annuellement

- Écrivez, téléphonez (à frais virés) ou passez à notre succursale pour obtenir une brochure de 16 pages et un nécessaire REER.
- Montréal: 612, rue Saint-Jacques (514) 282-1880
- Québec: (418) 681-0277
- Ottawa: (613) 238-6084

Crédit Foncier
FIDUCIE CRÉDIT FONCIER

INSTITUTION INSCRITE: RÉGIE DE L'ASSURANCE-DÉPÔTS DU QUÉBEC

MEMBRE: SOCIÉTÉ D'ASSURANCE-DÉPÔTS DU CANADA

Le meilleur placement dans l'information économique et financière de langue française c'est

LES AFFAIRES

Le No 1 de l'information économique au Québec

Abonnez-vous dès maintenant et ÉPARGNEZ
17,50$ sur un abonnement d'un an et 45$ sur un abonnement de deux ans comparativement aux prix en kiosques.

Surtout n'oubliez-pas! En vous abonnant au journal Les Affaires vous recevez GRATUITEMENT Le magazine LES AFFAIRES

dix numéros par année du prestigieux

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

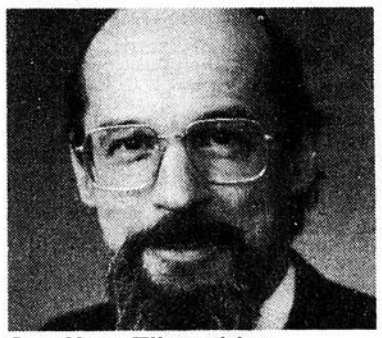
LES AFFAIRES

paieraient trop d'impôt. Voilà où le gouvernement devrait intervenir.''

Le cas de Samoco

Il ne faut pas confondre droit de propriété et droit de gérance, poursuit M. Tiberghien. Les employés-actionnaires sont constamment pris en conflit d'intérêt, surtout s'ils sont syndiqués.

Il y a quelques années près de Tadoussac, on a voulu créer une petite compagnie forestière intégrée, **Samoco,** dans laquelle 99% des employés étaient actionnaires, avec un partenaire privé qui s'occupait de la gérance, et **Rexfor.** L'usine très moderne qui avait coûté $15 millions a fait faillite après six mois; Rexfor a tenté de la maintenir à flot pendant deux ans; on vient de la vendre pour $2 millions à des intérêts ontariens.



Geoffroy Tiberghien

''J'ai travaillé six mois sur ce casse-tête, rappelle M. Tiberghien. Avant même l'ouverture de l'usine, les employés avaient formé un syndicat et menaçaient de faire la grève pour commencer avec les meilleures conditions de travail possibles. Le partenaire privé, qui détenait 51% des actions, ne pouvait rien faire. L'organisation était paralysée.''

Vrais problèmes et solutions

Il faut isoler les problèmes et leur trouver des solutions particulières, soutient M. Tiberghien. Le problème du financement, par exemple, n'en est pas un véritable. De bons gestionnaires avec un bon projet trouvent du financement en abondance.

La plupart du temps, c'est la gestion qui fait problème et non pas le financement. C'est pour cela que la **Banque fédérale de développement** (BFD), par exemple, offre un support à la gestion en même temps qu'un appui financier. Les autres institutions font de même: quand elles refusent un prêt, c'est généralement à cause d'une gestion déficiente.

Regardez encore ce qui s'est produit avec **Tricofil,** explique M. Tiberghien. Les anciens propriétaires avaient négligé de réinvestir et de moderniser leur équipement. Des ouvriers qualifiés se sont révélés de piètres gestionnaires.

''C'est avec de bons spécialistes en production et en marketing qu'on a relancé Tricofil, pas avec la participation des employés à la propriété de l'entreprise.''

Textes de

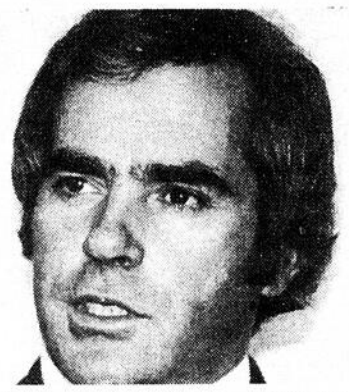
ANDRE HAINS

2) Il suffirait d'étendre l'épargne-actions aux PME

■ ''S'il veut vraiment aider au financement de la petite et moyenne entreprise, le gouvernement québécois devrait permettre aux dirigeants de PME de profiter de l'épargne-actions quand ils investissent de nouveaux capitaux dans leur propre entreprise.''

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES Monsieur **Marc Ruel,** président de la compagnie **Hockey Canadien** et président du **Groupement québécois d'entreprises,** en réaction au plan de financement proposé par le député péquiste Rodrigue Biron.

Le député de Lotbinière, à l'Assemblée nationale propose (LES AFFAIRES, 24 janvier 1981) d'offrir des avantages fiscaux aux employés qui veulent acquérir des actions de l'entreprise pour laquelle ils travaillent et de faciliter l'inscription des PME à la Bourse de Montréal afin d'ouvrir un marché secondaire à ces actions.



Marc Ruel: ''Les patrons refusent aux syndicats l'accès à leurs livres.''

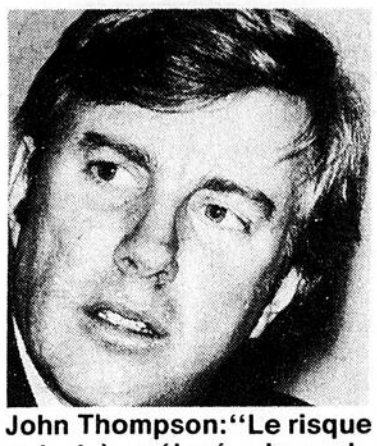
M. Ruel trouve ce plan irréaliste. ''Le plan suppose qu'il y ait un syndicat dans l'entreprise ou tout au moins un comité qui aurait accès aux livres au nom des employés-actionnaires. Les patrons refusent cet accès.''

Si le gouvernement veut aider au financement de la PME, insiste-t-il, qu'il nous donne l'abri fiscal de l'épargne-actions, formule connue, simple et intéressante.

Le journal LES AFFAIRES a également demandé l'opinion d'un spécialiste en financement de PME, d'un courtier, et des présidents de la Bourse de Montréal et de la Commission des valeurs mobilières face au plan Biron.

Risque élevé dans la petite entreprise

M. John Thompson, président et chef de la direction de **RoyNat,** pense que le plan Biron pourrait être intéressant pour les employés, quoique le risque financier pour l'employé soit beaucoup plus grand dans la PME que dans la grande entreprise. Il



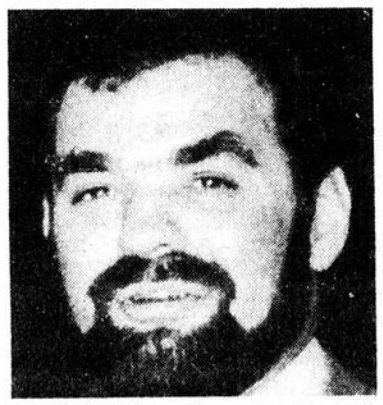
John Thompson:''Le risque est très élevé dans la PME''.

faudra donc que les employés sachent bien dans quoi ils s'embarquent.

''Il y a quelques années, rappelle-t-il, **Bombardier** a vendu à ses employés des actions à $16, qui sont ensuite tombées à $2 dans le courant de l'année. En cas de perte, les employés voudront probablement que le gouvernement apporte une garantie; alors ce ne sera plus du capital de risque.''

''Les employeurs disposent d'autres moyens que la cession d'actions pour s'attacher les hommes clés dans l'entreprise: formation, promotion, délégation de responsabilités, etc. Quant à l'objectif d'augmenter la productivité, on peut l'atteindre en versant aux employés une part des gains de productivité comme le fait **Guy Bernier** aux **Fonderies de Sorel** (voir Les Affaires, 3 janvier 1981). D'autre part, qui achèterait ces actions en bourse, sans un abri fiscal là aussi?''

Enfin, souligne M. Thompson, les propriétaires n'aiment pas habituellement partager le contrôle de leur entreprise. De plus, pour les petits financements inférieurs à quelques millions de dollars, les frais sont relativement très élevés. Le vrai problème de la PME au Québec n'est pas le manque de capital (voir le rapport sur l'épargne publié par le gouvernement l'automne dernier),



Michel De Grandpré: ''Il faudrait au moins 1 million $ de profits.''

mais la qualité du projet ou de l'entreprise.

Frais très élevés

M. Michel de Grandpré, vice-président de **McLeod Young Weir,** rappelle, de son côté, qu'il a déjà examiné cette possibilité de rendre accessibles les actions de petites et moyennes entreprises quand il était chez **Power Corp.** ''On avait plusieurs entreprises qu'on voulait grouper sous un même titre afin d'obtenir un chiffre d'affaires et des profits assez élevés pour assurer une bonne liquidité à ce titre.''

Faudrait-il créer un fonds de PME, demande-t-il, ou en regrouper plusieurs d'une manière ou d'une autre? Une chose est certaine: le volume d'actions en bourse et le profit de l'entreprise doivent être assez élevés pour assurer une bonne liquidité au titre; c'est une condition essentielle de succès. ''Il faudrait au moins $4 ou $5 millions en valeur et un million de profit après impôt, précise M. de Grandpré. Autrement, les frais sont trop élevés, à cause, en bonne partie, de la réglementation de la Commission des valeurs mobilières.''

Pas de ''sauvetage''

Le président de la **Bourse de Montréal,** M. **Robert Demers,** ne voit pas, quant à lui, d'objection au plan Biron du côté de la bourse. ''La PME devra cependant respecter notre règlement exigeant une quantité d'actions en circulation d'une valeur minimale de $500 000.''

Pour sa part, le président de la **Commission des valeurs mobilières,** M. **Gérald Lacoste,** trouve l'idée de M. Biron intéressante. ''La **France** vient d'adopter en 1980 une loi permettant aux entreprises de donner du capital-actions à leurs employés, moyennant compensations fiscales.'' Mais, ajoute-t-il, il y aurait toute une éducation économique à faire auprès des employés et des employeurs. ''Et il ne faudrait surtout pas que cela devienne un plan de sauvetage des entreprises.''

OFFRE GRATUITE, SENSATIONNELLE...

''PENSEZ ET DEVENEZ RICHE''

Une cassette gratuite pour vous de SMI



''Pensez et devenez riche'' est vôtre pour la valeur de $13.95, c'est un classique du genre, maintenant disponible sur cassette.
Pourquoi cette offre? Les gens qui sont intéressés à ''Pensez et devenez riche'' et autres cassettes de développement personnel sont souvent les mêmes qui s'intéressent à connaître davantage SMI Inc. et l'occasion d'affaire que cela peut offrir.
SMI Inc. est un pionnier et chef de file dans le domaine du ''Savoir, de l'Education et des Communications''.
Vous recevrez de l'information additionnelle sur SMI avec votre cassette; cela pourrait être la clé d'une nouvelle carrière stimulante et satisfaisante.
Les gens qui veulent progresser, avancer et retirer plus de la vie, trouvent souvent qu'une carrière avec SMI leur offre tout ce qu'ils recherchaient.
Vous vous devez d'apprendre plus sur SMI, sauf si vous faites déjà quelque chose que vous aimez faire pour le reste de votre vie.
Écrivez aujourd'hui et recevez sans obligation de votre part, votre cassette ''Pensez et devenez riche'' plus une introduction à un futur stimulant et satisfaisant.

Agissez maintenant.

Michael Worsfold, President
SUCCESS MOTIVATION INSTITUTE OF CANADA
1295 Matheson Blvd. Mississauga, Ont. L4W 1R1 (416) 624-2004

NOM
ADRESSE
VILLE PROV. CODE
TEL.: AFFAIRE CODE
S'il vous plait, décrire votre présent emploi

LES AFFAIRES

Sommet économique de Montréal

Faire de Montréal une métropole internationale

Le Comité de promotion économique de Montréal (COPEM), organisme conjoint de la Chambre de commerce de Montréal et du Bureau de commerce, tentera de faire reconnaître concrètement par le gouvernement du Québec le rôle de métropole internationale de Montréal, à l'occasion du sommet économique sur la grande région montréalaise qui aura lieu les 3, 4 et 5 mars prochains.

M. Arthur Earle, premier vice-président/exploitation chez **Dominion Textile** et actuel président du Bureau de commerce a expliqué aux AFFAIRES l'intention ferme des associations patronales de s'en tenir aux questions économiques et d'éviter les querelles fédérales-provinciales.

''Le gouvernement québécois n'a pas invité Ottawa à la rencontre; c'est son affaire. Quant à nous, nous rencontrons régulièrement les ministres fédéraux pour leur faire part de nos positions. Cette fois, nous

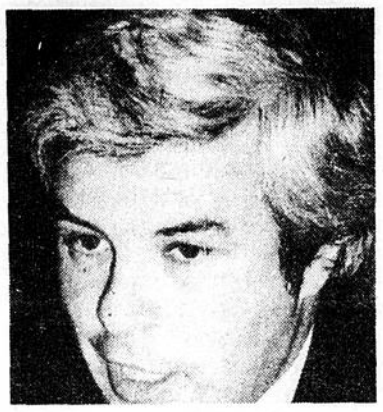


Arthur Earle, prés. du Board of Trade.

ferons la même chose publiquement avec les ministres québécois, et nous allons leur demander de prendre leurs responsabilités dans les domaines de leur compétence.''

M. Pierre Lortie, associé de **Sécor** et président de la Chambre de commerce de Montréal, se fait plus explicite. ''Il y a deux grandes catégories de dossiers à traiter. D'abord ceux qui concernent la position internationale de Montréal: le projet d'une École internationale, la création d'un centre financier international, la Bourse et le marché des changes, la recherche et le développement de niveau mondial, la fiscalité comparable, etc.

''Deuxièmement, il faut doter Montréal des outils nécessaires à la poursuite de sa croissance: la liaison Montréal-Mirabel, l'agrandissement du port, les équipements touristiques, etc. Dans chacune de ces catégories de dossiers, Québec a sa part de responsabilité et de compétence qu'il doit assumer



Pierre Lortie, prés. de la Chambre de commerce.

pour nous aider à développer cette métropole.''

La banlieue

M. Jean Corbeil, maire de **Ville d'Anjou** et président de la Conférence des maires de banlieue, a déclaré pour sa part que les banlieues vont au sommet surtout comme observateurs et commentateurs. ''Contrairement au maire de Laval, nous n'apportons pas de vision nouvelle de la grande région de Montréal. Cependant, nous insisterons pour que se dégagent des consensus sur des moyens concrets et précis à prendre pour améliorer l'ensemble de l'économie de la région.''

Sur certains dossiers particuliers comme celui du port, M. Corbeil rappelle que le développement et les retombées de cet outil concernent toute la région et non seulement la Ville de Montréal. ''L'administration du port devrait donc être confiée à un organisme regroupant les trois niveaux administratifs: fédéral, provincial et régional. Et



Jean Corbeil, prés. de la Conférence des maires de banlieue.

je ne crois pas, contrairement à la Chambre de commerce, que la promotion puisse être une fonction détachée de cet organisme.''

En gros, dit M. Corbeil, une région peut se développer en ayant plusieurs centres-moteurs. ''Pendant que Montréal organisait une Exposition internationale et des Olympiques, les banlieues ouvraient 19 parcs industriels.''

En prévision du sommet économique sur Montréal, qui se déroulera du 3 au 5 mars prochains, le journal LES AFFAIRES a tenté de cerner l'état d'esprit de quelques-uns des principaux intervenants à la veille de l'événement. Ce sommet, convoqué par le gouvernement du Québec et auquel le gouvernement fédéral n'a pas été invité, réunira les représentants socio-économiques de l'Ile de Montréal, de l'Ile Jésus et de la Rive-Sud de Montréal. Notre reporter, André Hains, résume les réflexions recueillies au cours de la semaine.

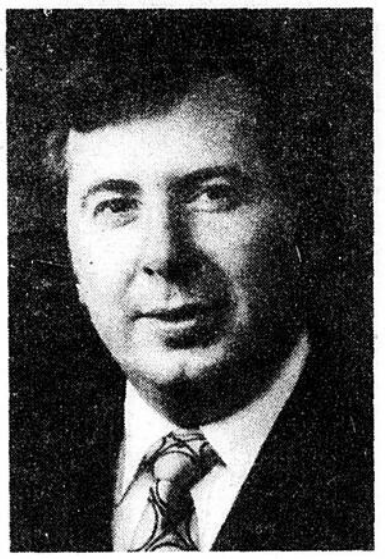
La Rive-Sud déjà satisfaite

Selon M. **Jean-Guy Parent,** industriel et maire de Boucherville, le sommet a déjà profité grandement aux gens de la Rive-Sud, avant même d'avoir eu lieu.

''Pour nous préparer à cette rencontre, nous avons réuni les maires mais aussi la **Société pour le progrès de la Rive-Sud** et la **Chambre de commerce de la Rive-Sud.** Nous avons établi des positions communes, mais surtout nous avons appris à travailler ensemble.''

La Rive-Sud compte déjà quelque 600 PME, qui vivent pour la plupart du grand marché de la région de Montréal. Ces villes ne sont donc pas des cités-dortoirs, mais des pépinières de PME. Elles veulent garder leur autonomie et refusent le projet d'une grande CUM-Rive-Sud, défendu d'ailleurs par un seul maire. On se méfie donc de la municipalité régionale de comté (MRC).

Dans ses positions communes, la Rive-Sud demande, par exemple, d'être mieux reliée à



Jean-Guy Parent, maire de Boucherville.

Montréal, Laval et les Laurentides. ''On voudrait que la sortie nord du tunnel Hippolyte Lafontaine conduise directement à la route 640 vers Mirabel et les Laurentides. Et en parlant d'aéroport, on pourrait songer à mieux exploiter le nôtre, à St-Hubert.''

Confier Mirabel à un ministre

Selon le président du Conseil de planification et de développement du Québec (CPDQ), M. Léonard Roy, le gouvernement du Québec devrait suivre une recommandation qui lui a été faite il y a quelques années et confier à un ministre d'État la responsabilité du développement de Mirabel.

C'est ce qu'à révélé M. Roy aux AFFAIRES au cours d'une brève entrevue.

Le président du CPDQ évoquait alors une proposition faite par le CPDQ en 1977 au premier ministre, M. René Lévesque. Cet avis n'avait jamais été rendu public tout comme les deux autres émis précédemment par le CPDQ sur le développement de Mirabel.

Le CPDQ est un conseil formé de quelque 35 personnes représentant les différents milieux socio-économiques du Québec.

Toujours selon le conseil, le dossier Mirabel est suffisamment important pour qu'il devienne une préoccupation de tous les Québécois. Le CPDQ estime que le gouvernement du Québec doit prendre le leadership dans le développement de Mirabel.

Selon le conseil, c'est le volet du service à la clientèle qui va inciter le public à utiliser ou non Mirabel. Ce volet a été trop négligé dans les priorités d'action. Ce sont les facilités de communication qui sont primordiales, estime encore le CPDQ.

La Ville veut des gestes concrets

Les représentants de la Ville de Montréal vont dépasser les simples prises de positions et entrer dans le détail de propositions et d'actions concrètes à entreprendre immédiatement, a déclaré M. **Pierre Shooner,** directeur et commissaire général de la **CIDEM (Commission d'initiative et de développement économiques de Montréal).**

Par exemple dans le domaine du transport, on va demander au gouvernement du Québec de promouvoir l'établissement d'un service aérien ADAC (avions à décollage et atterrissage courts) pouvant desservir le corridor Québec-Windsor à partir, pour Montréal, de l'ADAC-PORT Victoria; on lui demandera aussi de financer la réalisation, par Montréal, d'une étude de faisabilité d'une liaison ferroviaire rapide Montréal-New York et de promouvoir ce nouveau concept pour le trajet proposé. On insistera encore sur la nécessité d'une liaison directe Mirabel/centre-ville avant de transférer les vols de Dorval à Mirabel.

Pour les infrastructures industrielles, Montréal demandera au gouvernement de contribuer au capital requis par la **Société de développement industriel de Montréal (SDIM),** de même qu'à certains projets spécifiques de rénovation et de restauration industrielle dans les quartiers anciens.

Nous avons des plans d'action concrète et immédiate dans tous nos dossiers, d'expliquer M. Shooner. Même si le ministre **Denis Vaugeois** passe au sommet, après avoir déclaré récemment que les affaires culturelles étaient aussi des affaires, il va se faire rappeler qu'un projet d'endroits de la culture dans les quartiers, dort présentement sur son bureau.



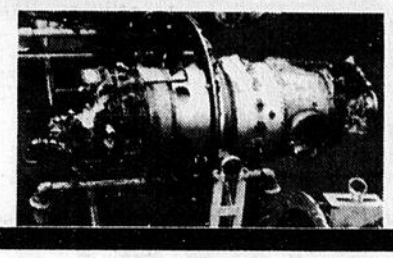
Pierre Shooner, dir.-gén. du CIDEM.

ENTREPRISE

Les Produits Progressifs, la dernière entreprise de fabrication de produits médicaux jetables au Québec
p. 12
Jean Jolicoeur



Pratt & Whitney créera 1 000 nouveaux emplois à Longueuil d'ici 2 ans
p. 14



La Société générale de financement achète John Meunier
p. 23

C'est la plus jeune des banques à charte du Canada

La Banque commerciale et industrielle, vous connaissez?

Après un an d'opération à Montréal, elle a déjà prêté plus de 30 millions $, à des PME

Un an après l'ouverture de son bureau montréalais, la **Banque commerciale et industrielle du Canada** a déjà émis des prêts à terme et des marges de crédit pour une somme dépassant les $30 millions.

C'est ce qui dégage d'une entrevue récemment accordée aux AFFAIRES par MM. **Robert-J. Normand** et **Yves Guay**, respectivement vice-président et vice-président adjoint de la région du Québec pour la plus jeune banque canadienne.

M. Normand a en effet révélé que la Banque commerciale du Canada, comme on l'appelle plus familièrement, avait au Québec au-delà de 3% de son actif total, qui dépasse maintenant $1 milliard.

Naturellement, la jeune banque n'entend pas en rester là et c'est 20% de son actif total qu'elle compte avoir au Québec dans quatre ans. Comme l'actif total de la banque sera alors d'environ $2 milliards, c'est $400 millions de prêts que vise à obtenir la Banque commerciale au Québec en 1985.

Historique

La Banque commerciale du Canada a débuté ses activités à l'été 1976, à Edmonton, avec un capital de $20 millions; il est aujourd'hui de $70 millions. Ce capital est venu notamment de deux investisseurs étrangers, la **Banque de Paris et des Pays-Bas** et la banque **S.G. Warburg & Co.** de Londres, qui ont près de 10% chacun, et de plusieurs investisseurs canadiens, dont les fonds de pension du **CNR**, d'**Air Canada**, de la ville d'Ottawa et de l'**Alberta Government Telephone**, et les compagnies **Sun Life, Confederation Life, Great West Life, Morguard Trust, North American Life, Equitable Life** et **Canada Permanent Trust**, etc.

La banque n'est pas une compagnie publique et n'a pas d'actions inscrites en bourse. Ses résultats financiers n'en sont pas moins publics. Ainsi, au 31 octobre 1980, elle avait un actif de $903 millions, en hausse de 70% sur l'année précédente. Elle a réalisé un profit net de $2 millions après impôts et réserves pour pertes. Son rendement sur l'équité après impôt a été de 25%. La banque a une provision pour pertes de 0.3%, ce qui est bien en bas de la moyenne des banques canadiennes.

Quant à la division du Québec, elle a réalisé un léger profit à sa première année d'existence, et cela, même après avoir absorbé tous les frais inhérents à l'ouverture du bureau.

Le bureau ne compte présentement que 9 personnes, dont cinq officiers de prêts. D'ici la fin de l'année, le nombre des chargés de comptes sera augmenté de 2 à 3 personnes et le bureau sera déménagé à l'automne parce que l'espace actuel est pleinement occupé.

Les PME

La banque consacre toutes ses activités dans le financement industriel et commercial de $500,000 en plus. En pratique, elle recherche la clientèle des PME parce qu'elle laisse aux très grandes banques la clientèle des multinationales. Le plus gros prêt jamais consenti par la banque est de $15 millions. "Les marges de profit sont plus faibles sur les très gros prêts", d'affirmer M. Normand.

Elle fait indistinctement du financement à terme et des prêts à demande à taux fluctuants, mais ses prêts à terme comptent pour 60% de son portefeuille, ce qui est différent des autres banques, qui sont beaucoup plus fortes dans les marges de crédit.

Le service

Comment la Banque commerciale du Canada peut-elle arriver à concurrencer les grandes banques?

"En offrant plus de service, en présentant un meilleur "package" aux entreprises", de répondre M. Guay, le vice-président adjoint pour le Québec.

Le chargé de compte de la plus jeune banque canadienne fait lui-même sa sollicitation auprès des entreprises et conserve toujours le compte de l'entreprise si un prêt est accordé. L'entrepreneur ou l'homme d'affaires n'a pas affaire à plusieurs personnes à la fois, ce qui l'assure d'un service personnalisé. Chaque dossier est cependant entre les mains de deux chargés de compte de façon à ce que l'entreprise ait chaque jour un interlocuteur disponible en cas d'absence de l'un des chargés de compte.

"Chaque officier de prêt a beaucoup moins de compte à administrer et à surveiller que les directeurs de succursales bancaires des banques traditionnelles; il est plus près de ses clients; il les visite au moins quatre fois par année; cela nous permet d'être plus dynamiques", d'affirmer aux AFFAIRES M. Normand.



photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Robert J. Normand devant les plans des nouveaux bureaux de 9,000 pieds carrés que sa banque vient de louer dans la nouvelle tour BNP à l'angle de Maisonneuve et McGill College; l'occupation est prévue pour le 1er novembre 1981.

Selon ce dernier, la Banque commerciale du Canada peut servir de deuxième banque à une entreprise; cela permet à cette dernière non seulement d'avoir accès à une seconde source de financement, mais d'être mieux traitée par sa banque principale.

La division du Québec

La division du Québec n'a pas encore l'autonomie des divisions plus vieilles de la banque parce qu'elle n'a pas encore son comité de crédit; ce comité devrait être formé à l'automne. Lorsque la division québécoise aura son comité de crédit, seuls les très gros prêts devront être référés à l'autorité ultime de la banque pour le crédit soit le comité du conseil d'administration chargé de cette responsabilité.

Sur le reste, la division du Québec est tout à fait autonome, étant responsable de son embauche et de son administration. "Il nous faut vivre en-dedans de notre budget, c'est tout, d'affirmer M. Normand. Chaque région est un centre de profit".

La Banque commerciale est strictement une banque d'affaires. Elle n'a pas de comptoir, mais elle accepte les dépôts de $25,000 et plus.

Elle est présente à Edmonton, lieu de son siège social, à Calgary, Vancouver, Régina, Saskatoon, Toronto, Montréal, Halifax et St-Jean, Terre-Neuve, depuis quelques mois; le prochain bureau sera ouvert à Québec, possiblement dans deux ans; il sera une succursale du bureau de Montréal.

JEAN-PAUL GAGNÉ

ENTREPRISE

Seule entreprise québécoise de produits médicaux jetables

Produits Progressifs exporte 60% de sa production

Cathéters, bassines jetables, tubes, sacs de traitement baryté. Voilà autant de produits médicaux que l'on retrouve dans les hôpitaux et/ou les cliniques médicales du monde entier, mais dont la provenance nous est souvent inconnue.

Pourtant, il y a de fortes chances que ces produits aient été fabriqués ici même au Québec, dans les locaux des **Produits Progressifs Ltée.**

En opération depuis 15 ans, cette compagnie de Saint-Louis-de-Terrebonne, qui est incidemment la dernière entreprise de matériel médical jetable au Québec, a réussi à se tailler une place grâce surtout aux marchés d'exportation, tout comme 366 autres fabricants canadiens.

C'est ainsi que, depuis 1972, ses quelque 250 produits sont exportés vers les Antilles, l'Amérique centrale, l'Amérique du sud, de même qu'aux Etats-Unis.

Les exportations chez Produits Progressifs comptent pour 60% de sa production, dont le volume annuel s'élève à quelque 100 millions de pièces.

Le reste de sa production, soit 40%, est écoulé sur le marché canadien (20% au Québec, 20% hors Québec).

"La plupart des compagnies qui ont essayé, au cours des dernières années, de s'implanter sur ce marché ont toutes failli à la tâche", a révélé au journal les AFFAIRES **M. Jean Jolicoeur,** copropriétaire des Produits Progressifs. L'autre copropriétaire est Mme Jolicoeur.

"Non pas que le volume du marché canadien soit négligeable (quelque 1,2 milliard$, a-t-il précisé, mais bien plutôt à cause de la place considérable en 1980), laissée à l'importation (70% en 1980, soit 850 millions$)".

Marché québécois

"Il fut un temps, a expliqué M. Jolicoeur, où il était très difficile pour une compagnie comme la nôtre de pénétrer le marché québécois et ce, même si nos produits étaient reconnus comme étant de "qualité supérieure" à travers le monde."



photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

M. Jean Jolicoeur conçoit et réalise tous les produits fabriqués par sa compagnie.

"Je dois avouer cependant que, depuis 1 an, la situation s'est grandement améliorée et qu'il existe aujourd'hui entre les hôpitaux et les compagnies une coopération qu'on ne connaissait pas auparavant", a-t-il poursuivi.

"Maintenant, lorsqu'il s'agit de tenter une expérience avec un nouveau produit, les hôpitaux sont beaucoup plus réceptifs" a ajouté M. Jolicoeur.

Usine intégrée

L'équipement que possède l'entreprise permet aux employés de fabriquer, à partir de la matière première (plus de 200 produits de base), les différentes composantes des produits jetables, de les assembler, de les empaqueter et de les stériliser.

Produits Progressifs fournit actuellement de l'emploi à une trentaine de personnes, dont 90% sont des femmes.

"L'assemblage de nos produits requiert une très grande précision, a expliqué M. Jolicoeur, et les femmes possèdent cette dextérité nécessaire à leur fabrication."

La main d'oeuvre de la compagnie est exclusivement locale. À cet effet, M. Jolicoeur a précisé aux Affaires que tous ses employés demeurent à moins de deux milles de l'entreprise.

Stérilisation

La stérilisation des produits est un élément essentiel dans une entreprise comme les Produits Progressifs.

C'est ainsi qu'en 1973, la compagnie a fait l'acquisition d'un stérilisateur à gaz, le plus gros au Canada.

En 1979, compte tenu de l'accroissement de son volume de production, l'entreprise de Saint-Louis-de-Terrebonne s'est dotée du plus gros stérilisateur au monde, dont le contrôle est assuré par un ordinateur. Le volume de sa chambre est de 1 100 pi. cubes.

L'acquisition de ce stérilisateur a permis à Produits Progressifs de traiter avec des compagnies nécessitant de la stérilisation, et a même favorisé l'implantation de ce genre de compagnies au Québec.

"Et ce n'est qu'un commencement, de dire M. Jolicoeur, puisque le secteur de la stérilisation se développera beaucoup plus rapidement dans les années à venir."

C'est pourquoi M. Jolicoeur étudie présentement la possibilité d'acquérir un autre stérilisateur, dont la source de stérilisation, cette fois, sera l'irradiation.

Si ce projet se réalise, la compagnie compte bien entreprendre au cours de 1981 l'expansion de son usine actuelle, d'une superficie de 32 000 pieds carrés, et d'y ajouter 30 000 pieds carrés supplémentaires.

Outre l'installation du nouveau stérilisateur et l'accroissement de l'espace d'entreposage, ce projet d'expansion permettrait à Produits Progressifs d'augmenter à 40% le taux d'utilisation de son équipement, qui n'est actuellement que de 15% à 20%.

D'autre part, M. Jolicoeur estime que la réalisation de ce projet assurerait un développement normal à sa compagnie, dont le chiffre d'affaires s'est accru en moyenne de 20% au cours des trois dernières années.

MICHEL VILLENEUVE

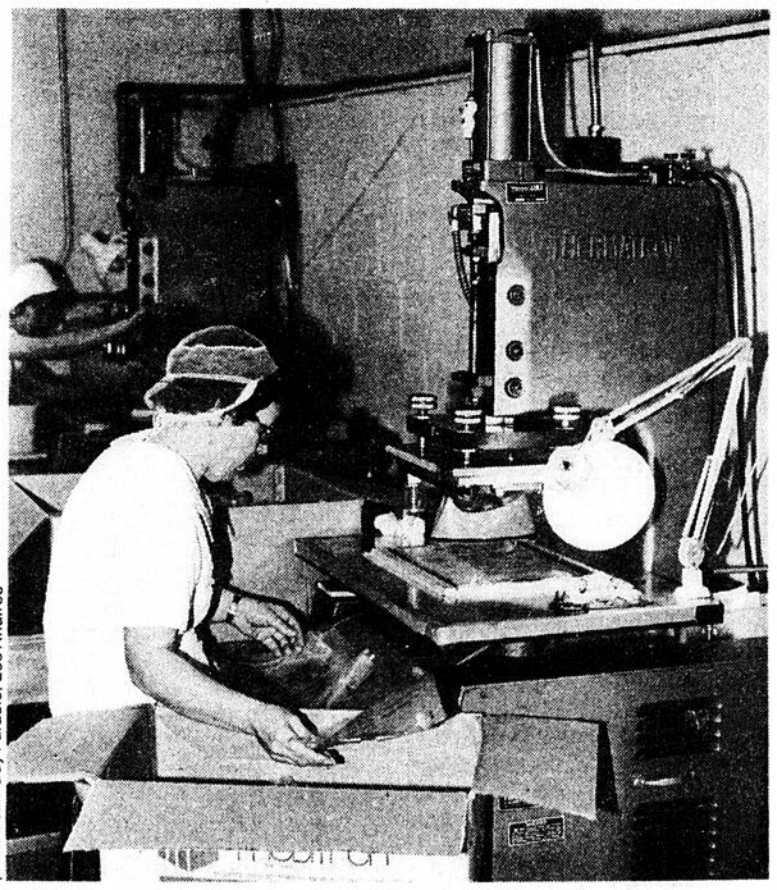


photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Produits Progressifs Ltée fabrique également pour d'autres compagnies. En effet, 20% à 25% de sa production annuelle leur est destinée.

完全没頭方式は.
興味と熱意の表れです。*

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

BERLITZ®

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

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

Pour trouver celle qui ne cherche pas, un bon moyen: une annonce

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

dans le journal LES AFFAIRES

842-6491

SOYEZ EXIGEANT ET ÉCONOME. ACHETEZ UN PETIT COPIEUR XEROX.



De nos jours, le prix joue un rôle de plus en plus important à l'achat d'un copieur.

Ça vaut la peine de comparer. D'autant plus que les prix des petits copieurs Xerox sont maintenant aussi avantageux que ceux d'autres fabricants.

Cependant votre décision ne devrait pas être basée uniquement sur le prix.

D'abord, établissez clairement ce dont vous avez besoin. Un copieur qui n'en fait pas assez n'est pas mieux qu'un copieur qui en fait trop. C'est pourquoi, de tous les fabricants, Xerox est celui qui vous offre le plus grand choix de petits copieurs.

Ensuite, exigez des copies de qualité. Dans ce domaine, la réputation de Xerox n'est plus à faire. Nos petits copieurs produisent tous de belles copies propres et, pour les économes, peu coûteuses, sur du papier ordinaire. De fait, le seul problème est de reconnaître la copie de l'original. C'est le genre de problème que nos concurrents aimeraient avoir.

Enfin, exigez du service. Car, quelque soit le prix d'un copieur, vous êtes en droit d'obtenir un service de première classe. Là encore, Xerox donne le ton en mettant à votre disposition le plus important réseau d'entretien au pays: des techniciens hautement qualifiés, assistés d'un ordinateur qui achemine les appels de nos clients sans délai.

Nos compétiteurs peuvent sans doute vous offrir des prix aussi alléchants que les nôtres. Mais dans la plupart des cas, ça s'arrête là.

XEROX. Les petits copieurs pour clients exigeants et économes.

Xerox Canada Inc., X81AF4
703 Don Mills Road, Don Mills, Ontario M3C 1S2

J'aimerais avoir plus de renseignements au sujet des petits copieurs Xerox.

Nom_____

Poste_____

Société_____

Adresse_____

Ville_____ Prov._____

Code postal_____ Téléphone_____ A

XEROX

Seule Xerox fabrique des copieurs au Canada.

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

Son nouveau moteur PW-100 semble promis à un bel avenir

Pratt & Whitney: 8 500 employés à Longueuil d'ici 2 ans

Depuis trois ans **Pratt & Whitney Aircraft du Canada** a augmenté ses ventes de 20% par année, pour atteindre $600 millions l'an dernier, dont $400 millions avec son fameux **PT-6.** Avant deux ans, la compagnie produira un **PT-7,** promis au même succès que le précédent, selon le directeur des communications, **M. Pierre Henry.**

Dans une entrevue aux AFFAIRES, M. Henry a expliqué que cette compagnie de Longueuil contrôle déjà 52% du marché mondial des petits moteurs à turbopropulsion (PT), alors que la douzaine d'autres motoristes dans le monde se partagent le reste. Pratt & Whitney vend 92% de sa production en dehors du pays, dont 75% aux États-Unis.

"Notre second client est le Brésil, qui est devenu en 11 ans le 6e producteur mondial d'avions, et qui commence à vendre aux États-Unis et au Canada. De sorte que des moteurs fabriqués ici sont expédiés là-bas pour être montés sur des appareils qui seront peut-être ensuite vendus au Québec. C'est cela, le marché mondial."

Le PT-6 continuera d'être produit pendant de nombreuses années dans une trentaine de versions différentes, servant à plus de 160 applications utilisant la turbine à gaz comme force motrice, telles des groupes électrogènes, des stations de pompage, des navires, etc. Le PT-7, nouvellement baptisé **PW-100**, ne remplacera donc pas le précédent, mais élargira la gamme et conviendra particulièrement aux petits avions de 25 à 50 passagers des années 1980.

Nouveau moteur, nouveaux marchés

Le PT-6 est un petit moteur qui ne développe sur l'arbre que 475 à 12 000 SHP (Shaft horse power), selon les versions; on peut le coupler en Twin-Pac® pour atteindre 1970 SHP et soulever des hélicoptères de tonnage moyen, comme le **Bell 212** par exemple.

Le PW-100 est un moteur plus gros et plus puissant, à trois arbres coaxiaux (au lieu de deux), peu bruyant (comme les 4 PT-6 du **Dash-7**, l'avion le moins bruyant au monde), qui utilise 40% moins de carburant, toute proportion gardée.

Comme tous les moteurs de ce type, sa mise au point nécessitera 4 ou 5 ans d'efforts, de 1979 à 1983, dont le coût initial de recherches et de développement s'élève à $120 millions, dont $50 millions sont financés par le gouvernement fédéral sous forme d'avance de fonds remboursable en cas de réussite. Incidemment, Pratt & Whitney remboursait il y quelque temps la dernière tranche ($5,3 millions) d'avance consenti pour le développement initial du PT-6. "Une fois mise en service la première version, explique M. Henry, nous investissons, seuls, deux ou trois fois le coût initial pour développer les autres versions du modèle."

Le gouvernement du **Québec** n'a apporté aucune aide pour le développement du PT-6 ou du PW-100. "Mais au début des années 1970, il nous a accordé une subvention non remboursable de $5 millions pour notre réacteur, le **JT15D,** qui créait de nouveaux emplois."

Une filiale autonome

Associée au groupe américain Pratt & Whitney, qui compte deux divisions à **Hartford, Conn.** (produits commerciaux et manufacturiers) et une autre en **Floride** (produits gouvernementaux), avec lequel elle partage certains réseaux internationaux de marketing par exemple, Pratt & Whitney du Canada est pourtant, comme le groupe américain, une filiale à part entière (moins 3% d'actions aux cadres locaux) de **United Technologies,** qui compte 200 000 employés à travers le monde.

Installée à Longueuil depuis 1928, P & W était d'abord un centre de service pour les moteurs américains. Ensuite, la filiale canadienne a fabriqué elle-même des pièces, puis des moteurs à pistons. À la fin des années 1950, ceux-ci étaient devenus désuets; alors que le groupe américain P & W s'orientait vers les gros moteurs à turbine pour avions long courrier, la filiale canadienne recevait le mandat exclusif de recherche, développement et fabrication des petites turbines, marché dont on ne soupçonnait pas alors l'ampleur.

P & W de Longueuil n'a jamais cessé depuis ce temps d'élargir sa division d'ingénierie. Avant son mandat unique, la compagnie employait environ 500 personnes. Il y a 6 ans, elle comptait 4,800 personnes, et 5,200 il y a trois ans; aujourd'hui, elle en emploie 7,500 et en ajoutera encore 1,000 d'ici deux ans, grâce au PW-100, alors que le groupe américain est demeuré à peu près stable à 35,000 personnes depuis quelques années.

Un marché vigoureux

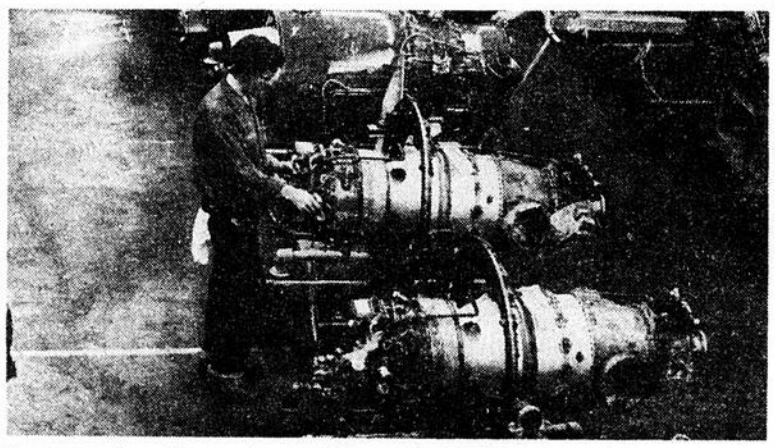
Depuis quatre ou cinq ans, explique M. Henry, le marché des petites turbines a pris un essor exceptionnel: le prix du carburant imposait le remplacement des moteurs à pistons par des turbines, en même temps que le couple turbine-hélice réduisait sa consommation et son coût mille/passager. "Une nouvelle génération d'avions se développe pour les années 80: les avions d'affaires et les 25-50 passagers pour de moyennes et courtes distances. Or le PW-100 (PT-7) convient justement à ces genres d'appareils."

À l'origine, le premier client de P & W fut la compagnie américaine Beech, suivie de De Havilland. "Nous avons, en fait, six gros clients, d'expliquer M. Henry: Beech, Cessna, Piper et Bell (hélicoptères) aux États-Unis, De Havilland au Canada et Embraer au Brésil. Deviennent aussi de gros clients depuis quelque temps l'Irlandais Shorts et le Japonais Mitsubishi. Nous avons également une liste d'autres clients plus petits, qui deviendront graduellement plus gros avec le développement de ces catégories d'avions."

Si la liste de clients est restreinte, P & W utilise par contre une longue liste de 2 700 fournisseurs canadiens dont 1 700 au Québec. Cette liste devrait s'allonger encore avec les prévisions de vente du PW-100, qui atteignent pour l'instant trois quarts à un milliard de dollars pour les 10 prochaines années, montant qui contribuera au PNB avec un coefficient de 2,2 selon le gouvernement fédéral.

Le Dash-8 de De Havilland utilisera au début 40% de cette nouvelle production, mais ce pourcentage baissera avec l'arrivée de nouveaux clients. Le Dash-8 utilisera un PW-100A-2R, version 1 700 SHP.

ANDRE HAINS



La production du moteur à turbo-propulsion PT-6, qu'on voit au bas de la photo, s'est traduit par 400 millions $ de ventes l'an dernier pour l'usine de Longueuil.

Scan Marine deviendrait canadienne et publique

Scan Marine, qui a été mise sur pied pour obtenir le contrat des frégates du gouvernement fédéral, pourrait éventuellement devenir tout à fait indépendante, publique et entièrement canadienne. Elle est une compagnie associée et non une filiale de Pratt & Whitney du Canada.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES le directeur des communications de P & W, **M. Pierre Henry.**

"Nous voulons créer au Québec un centre mondial d'excellence dans le domaine maritime, de la construction de navires et autres équipements. Il n'en existe aucun actuellement au Canada."

Pratt & Whitney apporte déjà à Scan Marine son savoir-faire dans la gestion d'entreprise de haute technologie, de même qu'une vaste expérience dans la fabrication de matériel de propulsion et de contrôle de toutes sortes.

"Nous ne voulons pas ouvrir un chantier naval, mais attirer ici les meilleures spécialistes au monde en haute technologie maritime, un peu comme nous avons fait avec les petits moteurs à turbine. Le contrat des frégates ne serait donc pour nous que le point de départ d'une nouvelle industrie canadienne."

SHARP

Système de duplication
Montréal Ltée

Si vous pensez que toutes les photocopies se ressemblent, demandez à voir l'original.

MDS SHARP

Distributeur autorisé des photocopieuses Sharp pour Montréal et la région.

Dans la région de Montréal, pour de plus amples renseignements ainsi qu'une brochure gratuite en couleurs, découpez ce coupon et envoyez-le dès aujourd'hui.

MDS
1100, rue Bégin,
Montréal, Québec
H4R 2G2
(514) 337-1730

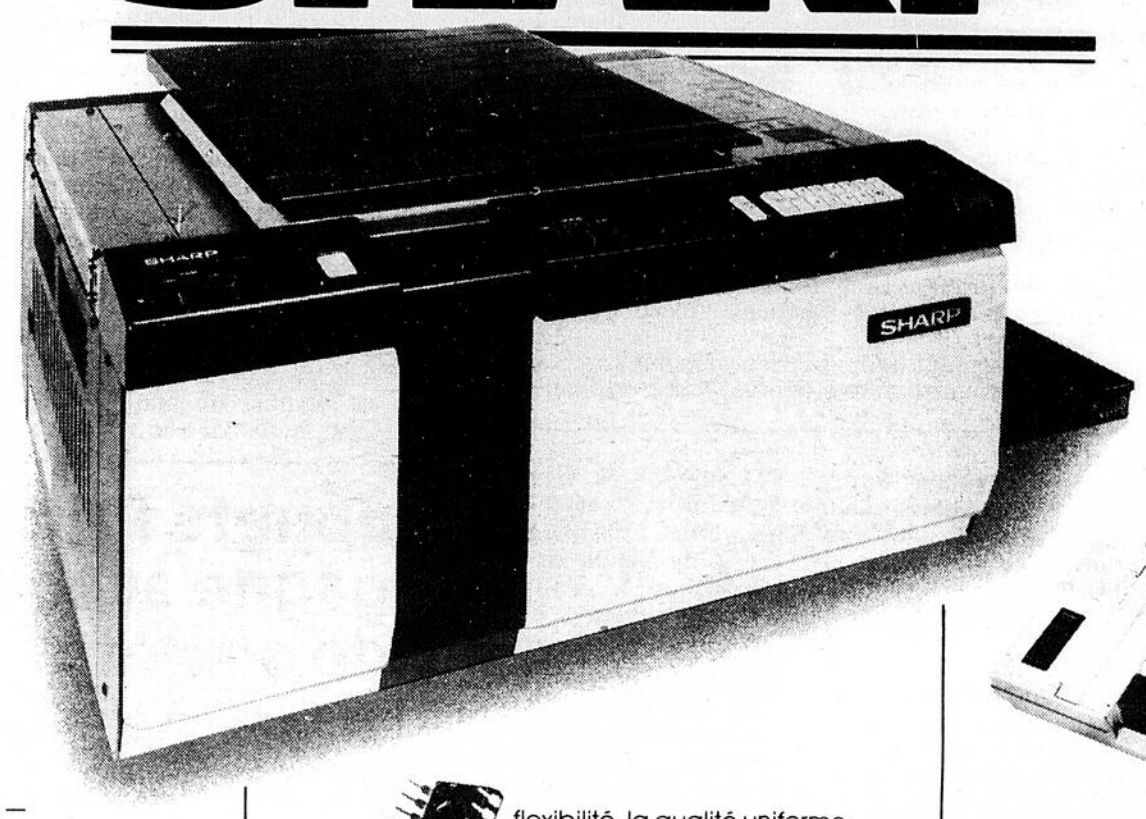
Nom
Adresse
Ville Province
Titre
Compagnie
Tél.

MDS 1JA

15

Toutes les photocopieuses ne se ressemblent pas

LA DIFFÉRENCE SHARP

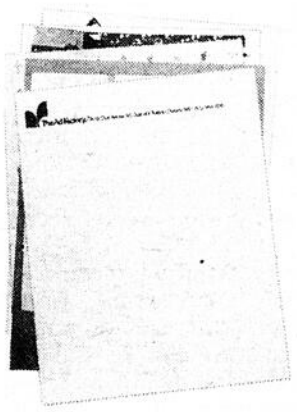


L'efficacité complète dans la photocopie est maintenant à votre portée: faites confiance à Sharp.

Pour répondre aux besoins de photocopie des années 80, Sharp a mis au point une gamme de produits qui sont faciles, rapides, pratiques et économiques à utiliser.

Avant d'investir votre argent dans une photocopieuse — nous vous conseillons d'examiner la DIFFÉRENCE SHARP.

Une différence sur le papier



Une différence qui peut avoir beaucoup d'influence sur la qualité de vos copies.

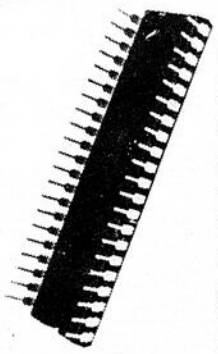
Tous les modèles Sharp série 800 utilisent la technique d'impression à poudre sèche, qui vous permet d'employer presque n'importe quel papier. Pour les acétates aussi bien que votre propre papier à en-tête, le papier de couleur et les matrices offset, la méthode de reproduction à sec vous assure une qualité plus uniforme.

Malgré le fait que certains de nos concurrents se vantent d'être à la pointe du progrès, ils utilisent encore une technique de reproduction à toner liquide. Dans la plupart des cas, elle manque de netteté et laisse également une odeur désagréable. Ce type de reproduction restreint aussi le genre de papier bond que vous pouvez utiliser.

La technologie d'impression à poudre sèche de Sharp: une différence et un avantage importants qui vous sont offerts par Sharp.

Une différence de technologie

Dans toutes les photocopieuses Sharp 800, nous appliquons la technologie des micro-ordinateurs. Elle améliore la facilité, la fiabilité, la flexibilité, la qualité uniforme des copies et l'utilisation sans problème. Elle contrôle avec précision la densité de toner et ceci automatiquement, les fonctions de diagnostic et le changement des cassettes. En outre, Sharp vous offre une gamme de photocopieuses à micro-ordinateur capables de traiter un maximum de 40 000 copies jusqu'à un minimum de 50 copies.



Les micro-ordinateurs de Sharp vous indiqueront le format du papier dans la machine, le nombre de copies tirées et restantes, et vous permettent également d'interchanger les différents formats de papier.

Les micro-ordinateurs Sharp: une différence importante qui vous est offerte par Sharp.

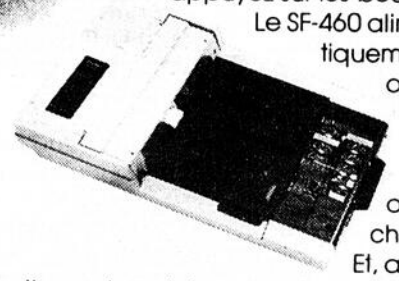
Une différence dans les options

Le système remarquable d'options modulaires Sharp vous permet d'automatiser le processus de reproduction selon vos besoins. Vous pouvez ajouter le dispositif d'alimentation de documents SF-460 et/ou l'interclasseuse SF-450, selon vos besoins changeants, et les systèmes sont complètement compatibles avec les circuits électroniques de la machine.

SHARP

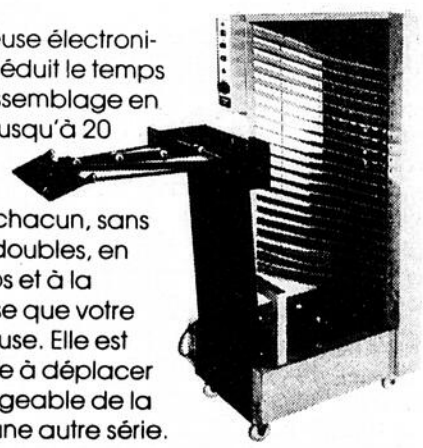
Dès aujourd'hui,
les photocopieuses de demain

SF-460



Avec le SF-460, vous chargez simplement les originaux et vous appuyez sur les boutons appropriés. Le SF-460 alimente automatiquement jusqu'à 50 originaux à la fois, produisant des copies simples ou multiples de chaque original. Et, après chaque tirage, les originaux sont automatiquement empilés dans un plateau, dans le même ordre que celui de leur alimentation.

SF-450



L'interclasseuse électronique SF-450 réduit le temps de tri et d'assemblage en produisant jusqu'à 20 jeux différents de 100 feuilles chacun, sans omission ni doubles, en même temps et à la même vitesse que votre photocopieuse. Elle est légère, facile à déplacer et interchangeable de la série 800 à une autre série.

La différence Sharp se révélera sur toutes vos photocopies

Dans la région de Montréal

Pour de plus amples renseignements ainsi qu'une brochure gratuite en couleurs, découpez ce coupon et envoyez-le dès aujourd'hui, ou contactez le dépositaire local des photocopieuses Sharp.



M. Alain Marion
Division des photocopieuses
Sharp Électronique du Canada Ltée.
1280, rue Bégin, Ville St-Laurent,
Québec H4R 1X1

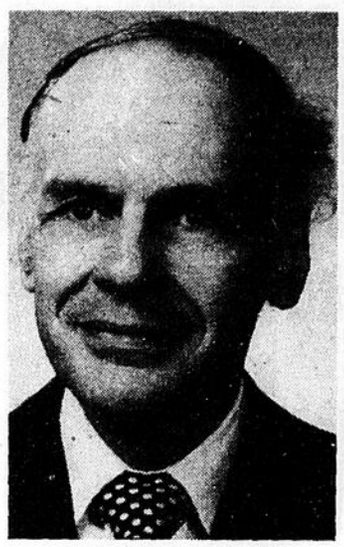
Nom _____
Adresse _____
Ville _____ **Province** _____
Titre _____
Compagnie _____
Tél. _____

Sharp Électronique du Canada Ltée. 1280, rue Bégin, Ville St-Laurent, Québec H4R 1X1

Nominations
Banque Nationale du Canada



M. André Bérard



M. Pierre Castonguay



M. Jacques A. Seigneuret

La Banque Nationale du Canada annonce les nominations suivantes: Monsieur André Bérard, antérieurement premier vice-président et directeur général - International, devient premier vice-président et directeur général - Crédit. Monsieur André Bérard a sous sa responsabilité les secteurs du crédit, du crédit-bail, les comptes nationaux, l'affacturage et les cartes de crédit.

Monsieur Pierre Castonguay, antérieurement premier vice-président et directeur général - Crédit, devient premier vice-président et directeur général - Finance; deux secteurs relèvent de sa compétence: le contrôle et les placements.

Monsieur Jacques A. Seigneuret, antérieurement premier vice-président et directeur général - Finance, devient premier vice-président et directeur général - International.

Coffre-Fort National s'installe à Lachenaie

La compagnie **Coffre-Fort National du Canada Ltée** a annoncé récemment un projet de relocalisation à Lachenaie, de son usine de fabrication de coffres-forts et de classeurs ignifuges.

Ce projet comprend également la modernisation de son équipement industriel, dont des presses-plieuses opérant sous contrôle numérique qui permettront de doubler la capacité de production de l'ancienne usine de Terrebonne.

La réalisation de ce projet nécessitera des investissements totaux de 1 100 000$ répartis comme suit: bâtisse, 700 000$; équipement, 350 000$; terrain et aménagement, 50 000$.

La nouvelle usine, d'une superficie de 31 000 pieds carrés, sera construite sur un terrain de 90 000 pieds carrés.

La compagnie, qui emploie actuellement 45 personnes, embauchera, à court terme, 19 nouveaux employés.

Environ 80% de la production de Coffre-Fort National est destinée au marché canadien tandis que le reste, soit 20%, est dirigée vers le marché international (Etats-Unis, France, Angleterre, Afrique, Autriche, Trinidad Tobaggo, Liban).

M. **Jean Baillargeon,** président de la compagnie, a précisé lors de l'annonce officielle du projet, que "ses produits seront prochainement exportés dans les Pays-Bas, la Belgique, l'Australie et même au Japon (des pourparlers sont actuellement en cours avec des représentants de ce pays)".

La compagnie, qui exploite déjà des entrepôts à Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver, compte en implanter à Paris, Boston et Tampa, afin de s'assurer un développpent harmonieux.

Coffre-Fort National projette un chiffre d'affaires de 7 millions$ d'ici à 30 mois. Il se situe présentement aux alentours de 2,5 millions $.

L'entreprise a aussi une compagnie-soeur, A.J.S. Métal, qui fabrique des produits antivols. Cette dernière continuera à opérer à Terrebonne.

Coopérative agricole de Montcalm investit 2,6 millions $

Un montant de 2,6 millions $ sera investi par la Société Coopérative agricole de Montcalm pour l'implantation, à Saint-Jacques, d'un établissement de transformation de moulées animales. Ce projet amènera la création de 22 emplois.

Compagnie de volailles Maxi: cette entreprise de Ville-des-Laurentides agrandira son usine d'aliments préparés et congelés à base de poulet, au coût de 1,4 million $. Quelque 47 emplois seront créés.

Produits ménagers Coronet: Produits ménagers Coronet (1980) Inc. injecte 1,4 million $ pour l'expansion de son usine de jouets et de contenants en plastique, située à Saint-Hyacinthe.

Industries d'acier inoxydable: une nouvelle usine d'équipement en acier inoxydable, qui procurera de l'emploi à 30 personnes, sera établie à Ville d'Anjou grâce à un investissement de l'ordre de 1,3 million de la part des Industries d'acier inoxydable Ltée.

Lefebvre Frères: établie à Pointe-aux-Trembles, cette compagnie réalisera un projet d'expansion, d'une valeur de 900 000 $, visant l'agrandissement de son usine de produits métalliques.

Technimeca: spécialisée dans la fabrication de pièces mécaniques de haute précision, cette entreprise favorisera la création de 17 nouveaux emplois grâce à un investissement de 850 000 $ lui permettant d'agrandir son usine de Ville Saint-Laurent.

Les Parquets Dubeau: un investissement de l'ordre de 755 000 $ sera nécessaire à Les Parquets Dubeau Ltée pour l'expansion de sa fabrique de parquets de bois, localisée à Saint-Norbert.

Les Industries Metka: Les Industries Metka, de Ville Saint-Laurent, projettent d'agrandir leur usine de revêtements pour produits métalliques. Le coût du projet se chiffre à 600 000$.

Métal Coleraine: établie à Coleraine, cette entreprise déboursera un montant de 255 000 $ pour l'agrandissement de son usine de tuyaux de ventilation et de transport de minerai. Ce projet permettra l'intégration de 21 nouveaux emplois.

Les Productions Quévers: cette compagnie érigera à Notre-Dame-du-Nord, au coût de 221 000$, un établissement de fabrication de pâture pour vers de terre.

Cormier & Gaudet: un montant de 204 000 $ sera investi par Cormier & Gaudet Ltée., de Ste-Gertrude, pour l'expansion de sa fabrique de cercueils en bois.

Grégoire Tanguay: Grégoire Tanguay Inc. réalisera un projet de 106 000$ visant l'implantation d'une usine de meubles à Saint-Frédéric-de-Beauce. Neuf emplois seront créés.

Les Industries de Ciment La Guadeloupe: cette entreprise de La Guadeloupe agrandit son usine de dalles de parterre et de fosses septiques en béton. Le projet nécessite des investissements de l'ordre de 160 000$.

Scierie Jules Laflamme: un projet d'expansion, évalué à 120 000 $, sera entrepris par cette compagnie à sa scierie et à son atelier de rabotage, de Saint-Benoît-Labre.

Créations Raymond & Lacroix: cette entreprise projette d'établir à Deauville une fabrique d'horloges. Le coût du projet se chiffre à 113 000 $.

Massicotte & Arcand: Massicotte & Arcand Inc. agrandira son atelier d'usinage industriel du Cap-de-la-Madeleine. Le projet devrait amener la création de dix emplois et des investissements de l'ordre de 108 000 $.

Central Soya of Canada Ltd: Central Soya of Canada Ltd., de Woodstock en ontario, construira prochainement, à Drummondville, une usine de mélanges de base pour vitamines et minéraux. Ce projet devrait amener la création de 15 emplois et des investissements de l'ordre de 1,3 million $. La compagnie ontarienne recevra du ministère fédéral de l'Expansion économique régionale une subvention de $344 750 pour la réalisation de ce projet.

Distributions Hexco: Distributions Hexco Inc., de Montréal-Nord, construit à Rivière-des-Prairies une usine de vis et de boulons. Le coût du projet se chiffre à $370 000.

Jouets Princ-Yal gagne avec ses jeux de société

Une entreprise de Princeville, les **Jouets Princ -Yal Inc.**, a annoncé récemment un investissement de 55 000 $ pour l'acquisition de machinerie supplémentaire afin d'accroître sa capacité de production.

"Ce projet de modernisation favorisera la création de 3 nouveaux emplois, portant ainsi le nombre des effectifs de la compagnie à 8, a déclaré au journal Les Affaires M. **Claude Rivard,** vice-président de la compagnie, lors d'un entretien téléphonique. A la fin de 1981, la masse salariale de la compagnie sera de 90 000 $."

"Cet investissement fait suite à une dépense de 45 000 $, en 1980, dépense qui a permis à l'entreprise d'augmenter de 4 000 pi. ca. à 10 000 pi. ca. la superficie de son usine, où elle fabrique des jeux de sociétés en bois (tock, jeux de poches, jeux de dames, jeux d'échecs, etc.)" a expliqué M. Rivard. Les Jouets Princ -Yal fabriquent également, mais en très petite quantité, des fenêtres à usage résidentiel.

Nouveaux propriétaires

Incorporée en 1974, les Jouets Princ-Yal ont été acquis en 1979 par cinq nouveaux actionnaires, dont font partie MM. Claude Rivard et Gérard Leclerc, ce dernier étant président de la compagnie.

Du 1er octobre 1979 au 30 septembre 1980, période correspondant à la première année d'opération de la compagnie sous la nouvelle administration, "nous avons accru son chiffre d'affaires de 128%" a affirmé M. Rivard.

"Nous prévoyons pour l'année en cours une augmentation de notre chiffre d'affaires de l'ordre de 50 à 75%, pour atteindre un volume de ventes de 400000 $", a-t-il poursuivi.

"Notre marché, qui ne comprend actuellement que le Canada, devrait s'étendre aux États-Unis et à l'Europe d'ici deux ans", a-t-il conclu.

VOS SURPLUS D'INVENTAIRE SONT NOS PROBLEMES
Améliorez votre "CASH FLOW" Utilisez "STOCK FLO."
Pour information: 418-659-3937 STOCK FLO INTERNATIONALE CO. LTEE.

Dodge Aries K
Plymouth Reliant K
à traction avant

COMBATTEZ LE COÛT DE L'ESSENCE

COTE ROUTIÈRE 5,5 L/(100 km)
51 MAG

COTE COMBINÉE 7,5 L/(100 km)
38 MAG

Élue 'auto de l'année' par le magazine Motor Trend.

LES VOITURES 6 PASSAGERS QUI CONSOMMENT LE MOINS! AUSSI PEU QUE 6 877 $



COUPÉ 2 PORTES
DODGE ARIES K
PLYMOUTH RELIANT K
6 877 $

SEDAN 4 PORTES
DODGE ARIES K
PLYMOUTH RELIANT K
6 997 $

Équipement standard: moteur transversal de 2,2 L, à arbre à cames en tête; système électronique d'avance à l'allumage; direction à pignon et crémaillère; freins à disque à l'avant et à tambour à l'arrière; boîte-pont manuelle à quatre vitesses et surmultiplicateur; large moulure de pourtour en vinyle de couleur assortie; essuie-glace escamotables; banquettes "custom"; ceintures de sécurité de luxe, de couleur assortie; moquette de couleur assortie; pneus radiaux. Volant luxueux, Tableau de bord en simili-bois.

LES VOITURES K DE CHRYSLER UTILISENT DE L'ESSENCE ORDINAIRE AU PLOMB MOINS COÛTEUSE!

Certains articles cités ou illustrés sont en option, moyennant des frais additionnels.

Choisissez parmi cette liste d'options très populaires:

Boîte de vitesses	436 $
Dégivreur de lunette arrière	127 $
Radio AM	109 $
Pneus radiaux ceinturés de fibre de verre à flanc blanc P175/75R13	57 $
Enjoliveurs de roues de luxe	54 $
Servodirection	214 $

	MAG COTE COMBINÉE	TYPE DE TRACTION	PRIX DE BASE*
Coupe 2 portes Dodge Aries K Plymouth Reliant K	**38 7,5 L/(100 km)**	**Avant**	**6 877 $**
Hatchback Chevrolet Citation	36 7,8 L/(100 km)	Avant	7 311 $
Oldsmobile Omega-2 portes	36 7,8 L/(100 km)	Avant	7 391 $
Buick Skylark-2 portes	36 7,8 L/(100 km)	Avant	7 470 $
Ford Granada-2 portes	35 8,1 L/(100 km)	Avant	7 810 $

* Prix de détail suggérés par les fabricants, tels que publiés. Taxes locales et transport en sus. Le concessionnaire peut consentir un prix inférieur. Cotes de consommation publiées dans le guide sur la consommation de carburant de Transports Canada. Cote de consommation en MAG obtenue en convertissant la cote en L aux 100 km selon la formule de Transports Canada et en arrondissant les chiffres.

Chrysler Canada Ltée se réserve le droit de changer, sans préavis ni obligation, ses cotes de prix, fiches techniques ainsi que la liste des pièces d'équipement standard et en option.

Dodge Camions Dodge CHRYSLER
Plymouth Camions Dodge CHRYSLER

Des centaines de dollars moins chères que Citation, Omega, Skylark, et Granada!

Chrysler surclasse Ford et GM en économie d'essence en 81! *et par ses prix*

AFFAIRES EN BREF

Contrat de 23 millions $ pour Gaucher Pringle

Le Cameroun vient d'octroyer à la **Compagnie canadienne de commerce extérieur (CCCE)**, filiale à 50% de la **SOFATI** et de la société française **CFAO,** un contrat de 23 millions $.

Ce contrat consiste principalement en la fourniture de 300 unités de machineries de construction de routes.

D'autre part, en plus de vendre du matériel, la CCCE s'engage à former des opérateurs et des mécaniciens camerounais, selon ses programmes de formation utilisés déjà en Algérie, au Maroc et au Guatemala.

La Société de formation et d'assistance technique internationale (SOFATI) fait partie du groupe Gaucher Pringle, une firme d'ingénierie.

Trente fournisseurs représentant 15 pays avaient soumissionné à l'appel d'offres lancé par le gouvernement du Cameroun.

À VOTRE AGENDA

:M. **Rayond Garneau,** président de la **Banque d'Épargne,** prendra la parole le 3 mars prochain lors du déjeuner-causerie hebdomadaire de la **Chambre de Commerce de Montréal.** À l'**hôtel Windsor.** Pour renseignements: (514) 866-2861.

• "Stratégie de croissance des années 80": tel sera le thème d'un colloque organisé par l'Association des étudiants du MBA de l'université du Québec à Montréal. Parmi les conférenciers invités, on relève les noms de **Roger Néron** de **Culinar Inc,** de **Daniel Perlstein,** de la **Société nationale de l'amiante,** de **Oscar Stangeland,** de **Consolidated-Bathurst** et de **Camille Dagenais,** de **SNC.** Date: jeudi, le 5 mars 1981. Heure: 9h. à 14h. Coût: $35. Renseignements: 282-4321.

• Le **Management Institute** de l'université **McGill** organise un séminaire de 3 jours s'adressant aux directeurs du marketing ou des ventes, sur le thème "Management of the Sales Force". Dates: 1er au 3 avril. Coût: 550$. Renseignements: **Joan E. Gilday** (514) 392-5870.

Pilotes d'



ÉMISSION DE

$700,000,000

D'OBLIGATIONS DU GOUVERNEMENT DU CANADA

NON REMBOURSABLES PAR ANTICIPATION
DATÉES DU 1er MARS 1981

Le ministre des Finances a autorisé la Banque du Canada à recevoir des souscriptions à un emprunt à émettre contre espèces comme suit:

Obligations 13¾% à 3 ans 5 mois échéant le 1er août 1984
Prix d'émission: 100.00% rapportant environ 13.75% pendant 3 ans 5 mois

Échangeables

au gré du détenteur, au plus tard le 1er mai 1984, contre une valeur nominale égale d'obligations 13¾% échéant le 1er août 1989, rapportant environ 13.75% sur 8 ans 5 mois

Intérêt payable le 1er août et le 1er février
L'intérêt de cinq mois payable le 1er août 1981

et

Obligations 13¾% à 19 ans ½ mois échéant le 15 mars 2000
Prix d'émission: 99.25% rapportant environ 13.86% à l'échéance

Intérêt payable le 15 mars et le 15 septembre
L'intérêt d'un demi-mois payable le 15 mars 1981.

Les nouvelles obligations seront disponibles en coupures de $1,000, $5,000, $25,000, $100,000 et $1,000,000.

L'émission d'obligations 13¾% datées du 1er mars 1981 et échéant le 15 mars 2000 ne dépassera pas $250 millions.

La Banque du Canada convient d'acquérir un minimum de $200 millions des nouvelles obligations. Cette acquisition sera affectée à n'importe quelle échéance sauf que ce total comprendra un minimum de $45 millions des obligations échéant en 2000.

Le produit de l'offre servira aux fins générales du gouvernement du Canada.

Les nouvelles obligations 13¾% échéant le 15 mars 2000 sont en sus des $250 millions d'obligations 13¾% échéant le 15 mars 2000 et datées du 31 mars 1980.

Les nouvelles obligations seront datées du 1er mars 1981 et porteront intérêt à partir de cette date. Le principal et l'intérêt sont payables, lorsqu'exigibles, en monnaie légale du Canada: le principal à l'échéance, à toute agence de la Banque du Canada, et l'intérêt, sans frais, à toute succursale au Canada d'une banque. Les titres définitifs seront disponibles le ou vers le 2 mars 1981 (sans paiement de l'intérêt couru) et par la suite sous deux formes: au porteur avec coupons annexés et sous forme entièrement nominative, l'intérêt étant payable par chèque. Les obligations de l'une ou de l'autre forme seront de mêmes coupures et entièrement interchangeables quant aux coupures et/ou à la forme, sans frais (sous réserve des exigences de transferts statutaires, le cas échéant).

Les nouvelles obligations sont autorisées conformément à une Loi du Parlement du Canada. Le principal et l'intérêt sont imputés au Fonds du revenu consolidé du Canada.

Sous réserve d'attribution, les souscriptions aux nouvelles obligations peuvent se faire par l'intermédiaire de tout courtier en valeurs mobilières autorisé à faire office de distributeur initial ou de toute banque située au Canada.

Ministère des Finances Canada **Department of Finance Canada** MA2

stelco

STELCO INC.

ACTIONS ORDINAIRES CONVERTIBLES DE SÉRIE A ET ACTIONS ORDINAIRES CONVERTIBLES DE SÉRIE B

DIVIDENDE Nº 279

Avis est donné par la présente que le conseil d'administration de la Société a déclaré les dividendes suivants, payables dans chacun des cas, le vendredi 1er mai 1981 aux actionnaires inscrits à la fermeture des affaires le mercredi 1er avril 1981:

1. un dividende de quarante-cinq cents (45¢) par action ordinaire convertible de série A de la Société; et
2. un dividende équivalent à quarante-cinq cents (45¢) par action ordinaire convertible de série B de la Société, payable en actions ordinaires convertibles de série B calculées sur la base d'une action ordinaire convertible de série B d'une valeur de $34.734.

ACTIONS PRIVILÉGIÉES DE SÉRIE C, DIVIDENDE Nº 4

Avis est donné par la présente que le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende de quarante-huit cents et demi (48.5¢) par action privilégiée de série C de la Société, payable le vendredi 1er mai 1981 aux actionnaires inscrits à la fermeture des affaires le mercredi 1er avril 1981.

ACTIONS PRIVILÉGIÉES DE SÉRIE D, DIVIDENDE Nº 2

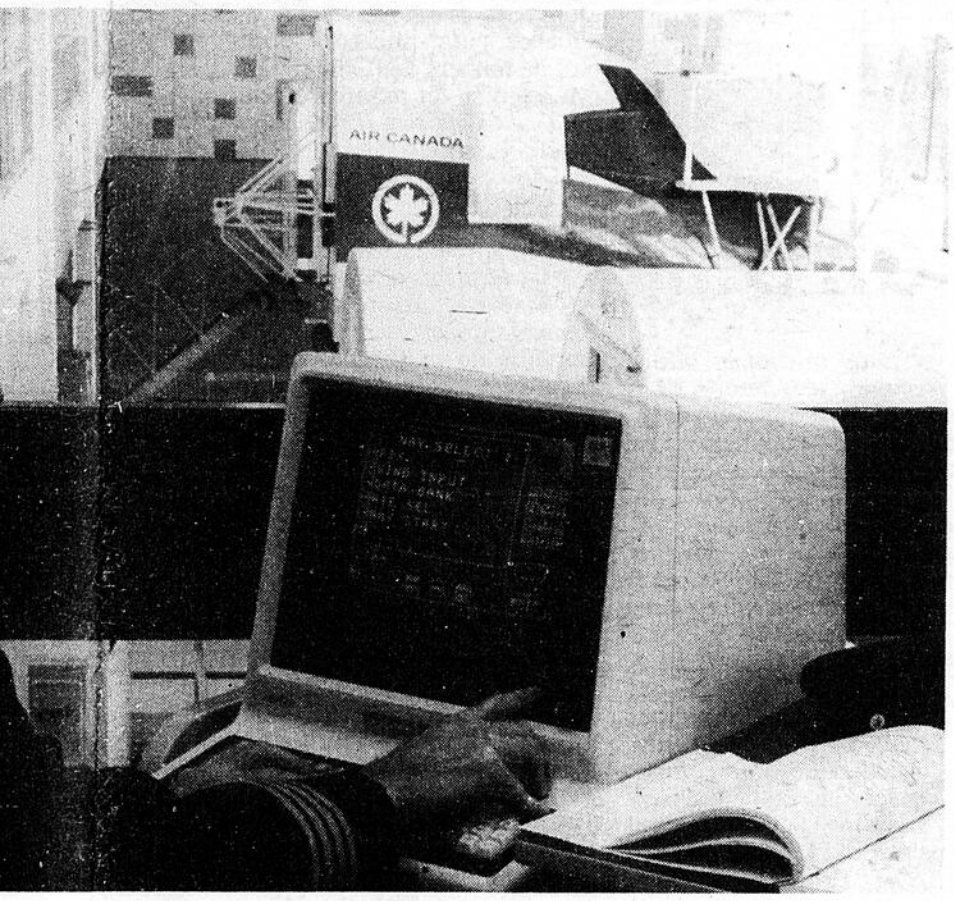
Avis est donné par la présente que le conseil d'administration de la Société a déclaré un dividende de soixante-deux cents et demi (62.5¢) par action privilégiée de série D de la Société, payable le vendredi 1er mai 1981 aux actionnaires inscrits à la fermeture des affaires le mercredi 1er avril 1981.

Par ordre du conseil

Le secrétaire
J. W. Younger

Toronto, Canada
Le 16 février 1981

d'avion informatisés



La société **Control Data Canada Ltée** vient de mettre au point une simulation informatisée qui permettra aux pilotes **d'Air Canada** d'apprendre de nouvelles opérations aériennes par l'intermédiaire du système d'apprentissage informatisé **PLATO.** En effet, ce programme permettra aux pilotes d'apprendre à communiquer avec des ordinateurs qui seront intégrés au tableau de commande des nouveaux appareils.

Ainsi, grâce à des écrans cathodiques, l'on peut reproduire l'environnement du pilote et lui permettre d'apprendre par simulation de nouvelles techniques de navigation.

Air Canada ajoutera bientôt à sa flotte six nouveaux avions Lockheed 1011 de la série 500, qui seront tous équipés d'instruments perfectionnés reflétant bien les nouvelles techniques utilisées en avionique.

Les compagnies **American Airlines** et **United Airlines** sont deux autres compagnies qui ont déjà eu recours au système PLATO afin d'intégrer la simultation informatisée à l'entraînement aux opérations aériennes de même qu'à l'entretien des avions.

UN PEU PARTOUT...

Bristol-Myers Co. vient d'obtenir le premier brevet jamais octroyé aux États-Unis pour l'invention d'un être vivant. Ce brevet couvre la culture biologique d'un micro-organisme connu sous le nom de streptpsporangium, capable de produire des antibiotiques. L'émission de ce brevet fait suite à la décision de la Cour suprême des États-Unis, en juin dernier, de permettre l'émission de brevet pour des formes de vie créées en laboratoire... **Delta Air Lines a annoncé ses intentions d'achat pour la période de 15 ans de 1986 à 2001: 140 avions à faible consommation d'énergie, au coût estimé de $7 milliards. La compagnie espère que Boeing, McDonnell Douglas et Airbus soumettront des projets pour une centaine d'appareils à court courrier, de 150 passagers. Les 40 autres appareils achetés seront des Boeing 757 (en plus de ceux que Delta a déjà commandés au prix de $3 milliards)...**

Les nouvelles constructions résidentielles sont tellement nombreuses dans la région de West Palm Beach, en Floride, que seule la ville de Dallas en construira davantage cette année aux États-Unis. Les taux d'intérêt hypothécaires élevés ne constituent pas un obstacle à la vente puisqu'une forte proportion des acheteurs (55% dans certains développements) paient comptant. Et ces acheteurs sont en bonne partie étrangers: Angleterre, Belgique, Allemagne, Venezuela, Colombie et, évidemment, Canada. Les coûts de construction s'établissent à 140 US$ le pied carré pour un immeuble de qualité. Les condominiums se vendent à partir de 200 000 US$... **General Electric a été reconnue coupable aux États-Unis d'avoir versé 1,25 million $ de pots-de-vin pour l'obtention d'un contrat de 92 millions US$ à Porto Rico. La compagnie en appellera du jugement...**

HOMMES ET FEMMES D'AFFAIRES PROFESSIONNELS... INVESTISSEURS

— vous voulez maximiser le rendement de votre capital!
— vous voulez bénéficier d'abris fiscaux!
— vous voulez vous familiariser avec l'investissement!
— vous voulez l'avis d'experts financiers reconnus!

G. Désormeaux et G. Campeau, courtiers, en collaboration avec la maison Greenshields offrent aux hommes d'affaires, pro fessionnels et investisseurs un cours spécialisé de 30 heures sur l'investissement:

STRATÉGIES DE PLACEMENT EN TEMPS D'INFLATION

Neuf professeurs invités, tous des spécialistes reconnus: vice-président financier, directeurs de portefeuilles, conseillers économiques seniors, analystes financiers...

Pour de plus amples informations, téléphoner chez **Greenshields Inc.** (861-3831) à Ginette Desormeaux ou Gilbert Campeau. Coût: $240.00

Début des cours; mardi le 3 mars, de 18h30 à 21h00. Places limitées.

EMPLOYEURS!

Un Relevé d'emploi bien fait...



y'a pas d'erreur, c'est du temps bien employé!

Quelques minutes suffisent pour remplir un Relevé d'emploi. Mais si c'est fait sans erreur, c'est du temps de gagné pour tout le monde. Le Relevé d'emploi est la pièce la plus importante du système d'Assurance-chômage car il vous aide à déterminer si une personne a droit aux prestations, à quel taux et pour combien de temps. Veillez à ce qu'il soit fait correctement pour éviter:

- des erreurs coûteuses qui entraînent des déboursés considérables (125 MS versés en trop en une seule année);
- des pertes de temps et des recherches inutiles;
- des complications administratives qui peuvent perturber le bon fonctionnement de votre entreprise.

Le Relevé d'emploi est facile à remplir. Nous vous offrons tous les moyens de le faire rapidement et correctement.

- Procurez-vous le guide simple et pratique sur le Relevé d'emploi.
- Assurez-vous que vos employés du service de la paie comprennent bien l'importance d'une telle démarche et qu'ils complètent le formulaire en temps voulu.
- N'hésitez pas à faire appel au personnel des Centres d'Emploi du Canada chaque fois que vous le jugerez nécessaire.

Y'a pas d'erreur, tout le monde en profite.

Emploi et Immigration Canada — Lloyd Axworthy, Ministre
Employment and Immigration Canada — Lloyd Axworthy, Minister

Canada

Quatre associés s'unissent pour offrir un concept de gestion intégrée

EFFEX, du nouveau dans le domaine du marketing alimentaire

Selon M. **Robert Mariano,** président de **EFFEX Marketing,** sa compagnie présente un tout nouveau concept de la gestion du marketing en alimentation et s'avère la seule au Canada à offrir de façon intégrée les quatre services d'agent manufacturier, de recherche, d'emballage et de publicité.

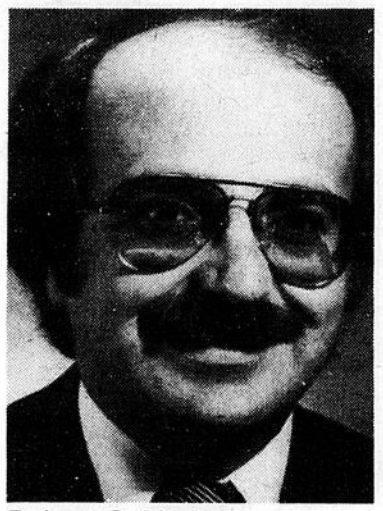
EFFEX Marketing résulte de la fusion survenue, le 5 janvier dernier, entre EFFEX Services de marketing en alimentation Inc., qui existait depuis quelques mois seulement, et **A. Brault & Fils Ltée,** probablement les plus vieux courtiers en alimentation au Québec puisque la compagnie existait depuis 53 ans. EFFEX vient de EFFicacité et de EXpérience.

''Uniquement comme courtiers, nous sommes parmi les cinq plus importants au Québec, a déclaré M. Mariano aux AFFAIRES; mais nous sommes les seuls à offrir sous un même toit les autres services.''

''Le monde du marketing en alimentation, a estimé M. Mariano, est une jungle difficilement accessible au non-spécialiste.''

''Agent manufacturier, recherche, emballage et publicité, poursuit M. Mariano, sont quatre services essentiels à tout entrepreneur qui tient à se tailler une place, et même à maintenir la sienne, dans le milieu particulièrement dur de l'industrie alimentaire. Malheureusement, il faut du temps ou des énergies pour voir à ce que ces quatre satellites fonctionnent ensemble efficacement. Le temps et l'énergie, ça coûte très cher et c'est probablement ce qui manque le plus aux hommes d'affaires et aux cadres d'entreprises''.

Regroupant sous un même toit la gestion complète de ces quatre services, EFFEX Marketing estime réduire les frais, délais, etc., pour ses clients. ''Notre principal revenu, explique M. Mariano, provient de la vente de produits de fabricants pour laquelle nous



Robert C. Mariano

sommes payés à commission. C'est de notre propre intérêt de mesurer les profits de nos clients et ceux-ci peuvent donc être certains que nous allons oeuvrer dans leur intérêt dans les domaines connexes de la recherche, de la publicité et de l'emballage, puisque celui-ci est aussi le nôtre''. Pour des raisons de stratégie, M. Mariano ne veut pas dévoiler les maisons spécialisées avec lesquelles il fait affaires dans ces trois domaines.

Pour l'instant, EFFEX Marketing est uniquement soucieux de bien s'implanter au Québec. Elle représente déjà une dizaine de compagnies, soit **Ernest Carrière Inc., Les Vins Geloso, General Foods Ltd, A. Lassonde et Fils Inc., Les Produits Roberto Ino., D.P.M. Thibault Inc., La Compagnie des produits Favorite Ltée (Saular), Shell Canada Ltée** (huile, plaquettes Vapona), et **Tamesville Metal Products Ltd.** (Bulldog). La firme montréalaise représente donc des produits vendus au Québec pour plusieurs dizaines de milliers de dollars et M. Mariano se dit assuré de pouvoir dévoiler bientôt de nouveaux clients.

Quatre associés

EFFEX Marketing Inc. est propriété à parts égales de quatre hommes d'affaires, soit M. **Robert Mariano,** ses deux anciens associés dans EFFEX Services de marketing en alimentation Inc., MM. **Raymond Desparois** et **Mario Desrochers,** et M. **Pierre Brault,** qui était de la troisième génération de l'entreprise fondée par son grand-père, **A. Brault et Fils Ltée.**

M. Mariano est président ''par hasard'', a-t-il confié aux AFFAIRES, et uniquement parce qu'il en faut bien un. En fait, chaque associé est responsable de son secteur, Pierre Brault pour l'exploitation, Raymond Desparois pour les ventes, Mario Desrochers pour l'administration, et Robert Mariano pour le marketing.

Ces quatre hommes ont beaucoup d'expérience dans le milieu de l'alimentation.

Pierre Brault était depuis sept ans président de A. Brault et Fils Ltée.

Raymond Desparois, diplômé en administration du collège San Mateo, en Californie, et de l'Université McGill, oeuvre dans le marketing alimentaire depuis une vingtaine d'années et a roulé sa bosse chez **Salada-Sheriff,**

VOS SURPLUS D'INVENTAIRE SONT NOS PROBLEMES
Améliorez votre ''CASH FLOW'' Utilisez ''STOCK FLO.''
Pour information: 418-659-3937 STOCK FLO INTERNATIONALE CO. LTEE.

GROUPE PRÊT ET REVENU

un bon groupe: un bon rapport annuel

L'assurance-vie
Nouvelles ventes 100 millions
Les revenus augmentent de 42% passant de 12.7 millions à
$18 millions.
AETERNA-VIE
Compagnie d'assurances

La fiducie
Les biens sous administration ont franchi le cap de
$1 milliard
en 1980
FIDUCIE PRÊT ET REVENU

L'assurance-générale
Les primes nettes acquises augmentent de 20% passant de 7.6 millions à
$9 millions.
LA ST-MAURICE
Compagnie d'assurance

le Groupe
et ses filiales

Actif consolidé
$209 millions

Revenu consolidé
$47 millions

Avoir des actionnaires
$11 millions

SIÈGE SOCIAL:
850 Place d'Youville, Québec

Sur demande, il nous fera plaisir de vous faire parvenir votre copie du rapport annuel 1980.

Kraft, J. René Ouimet et dans quelques maisons de courtage. Il est directeur de l'**Association des courtiers d'alimentation du Québec** et ex-directeur de l'**Association des Épiciers en gros du Québec.**

Mario Desrochers est diplômé en management du CIREM (Centre international de recherches et d'études en management). Il a entrepris sa carrière en 1965 au sein du groupe **Loeb.** Il a aussi travaillé comme directeur général de la division épicerie de **Métro-Richelieu.**

Robert Mariano, finalement, est bachelier en commerce et a acquis sa formation en marketing à l'Université McGill. Son expérience remonte à 1964 alors qu'il obtint le poste de coordonnateur aux ventes chez **R.J.R. Foods Inc.,** une division de **Reynolds Tobacco.** Il a aussi oeuvré chez **Brooke Bond Foods Ltd** (thé Red Rose, fromages Black Diamond, etc.) et chez **Cadbury Schweppes Powell Ltd.** Il fut aussi professeur intérimaire en marketing à l'Université McGill et est membre de l'Association nationale des distributeurs de tabac et de confiserie, de l'Institut canadien de distribution alimentaire, de l'Association des détaillants en alimentation et directeur de l'Association des épiciers en gros du Québec.

GUY ROBILLARD

Hydro-Québec



Micheline Bouchard

Le président-directeur général d'Hydro-Québec, M. Robert A. Boyd, annonce la nomination de Mme Micheline Bouchard, ingénieur, au poste d'adjoint au président-directeur général.

Diplômée en génie physique de l'Ecole polytechnique de Montréal en 1969, Mme Bouchard a obtenu, en 1978, une maîtrise en génie électrique de la même institution.

Mme Bouchard est au service d'Hydro-Québec depuis 1969 et elle a occupé des postes dans divers services. Elle était, depuis juillet 1980, adjointe au vice-président Information. Elle a été présidente de l'Ordre des ingénieurs du Québec de 1978 à 1980.

Ford LOCATION

Automobiles et Camions

COURT & LONG TERME
PRODUITS FORD
et autres marques reconnues

COUSINEAU GABOURY
AUTO LOCATION LTEE

VOS SPECIALISTES
Gérard Thérien — André St-Louis
10,200 St-Laurent, Mtl. 384-4000

Gulf

GULF CANADA LIMITÉE

AVIS DE DIVIDENDE

Un dividende de onze cents (11¢) par action pour le premier trimestre se terminant le 31 mars 1981 a été déclaré sur les actions ordinaires de la compagnie. Ce dividende est payable en argent canadien le 1er avril 1981 aux actionnaires enregistrés à la fermeture des bureaux le 27 février 1981.

W.M. WINTERTON
secrétaire

Toronto,
le 11 février 1981.

OFFRONS SÉMINAIRES DE GESTION DE LA PETITE ENTREPRISE

Connaissez-vous vraiment toutes les facettes du métier de président?

Se lancer en affaires ou diriger sa propre entreprise, c'est très motivant,—et très complexe aussi. Il faut posséder, entre autres, des connaissances en administration, en gestion du personnel, en comptabilité, en commercialisation, etc. C'est pourquoi la Banque fédérale de développement offre à la petite entreprise et à ceux qui veulent se lancer en affaires des séminaires de gestion qui aident à mieux comprendre ces facettes de l'entreprise privée. Ces séminaires traitent de plus d'une douzaine de sujets différents. Ils se tiennent dans votre région et ne durent jamais plus d'une journée.



Prenez le temps

Prenez le temps de vous renseigner, vous y gagnerez. C'est sûr.

J'aimerais avoir plus de renseignements sur les séminaires de gestion de la Banque fédérale de développement dans ma région.

Nom: _____

Adresse: _____

_____

N° de tél.: _____

BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT
FEDERAL BUSINESS DEVELOPMENT BANK

Postez à: Bureau régional, 800 Square Victoria, Montréal H4Z 1C8 (514) 283-3657

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Signes de reprise de l'économie nord-américaine

Les deux premiers graphiques que nous vous présentons cette semaine portent tous deux des signes de reprise de l'économie nord-américaine.

Le premier de ces graphiques nous indique clairement que la production industrielle est à la hausse aussi bien aux États-Unis qu'aux Canada. On peut observer par ailleurs que l'indice de la production industrielle évolue assez parallèlement d'un pays à l'autre; il va sans dire que ce sont les États-Unis qui tracent la voie au Canada en cette matière puisque ceux-ci comptent pour les deux tiers de notre commerce extérieur.

Le second graphique nous montre que la production nationale brute en dollars constants (la production nationale de biens et services, abstraction faite de l'inflation) est également en hausse dans les deux pays. Ce graphique ne nous indique toutefois pas le niveau de croissance annuelle du PNB. On y voit qu'au cours des trois derniers mois de 1980, le PNB américain s'est accru de 5% sur les trois mois précédents. C'est un signe encourageant. La croissance est également visible chez nous, même si la hausse sur le trimestre précédent a été moins prononcée.

Le troisième graphique nous révèle que la construction commerciale non résidentielle a été fortement affectée par les hauts taux d'intérêt qui ont eu cours au début de 1980.

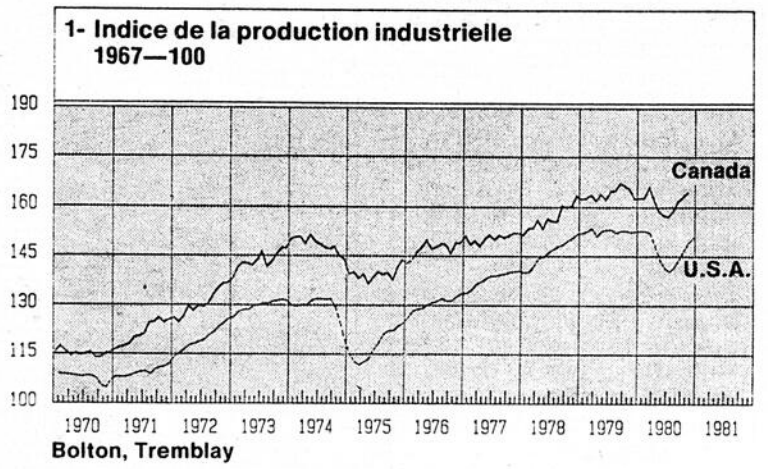
La construction continue de diminuer en volume aux États-Unis à un taux voisin de 6% alors qu'elle croît de près de 6% au Canada. Il est possible que ces deux tendances opposées réflètent le fait que les taux sont moins élevés au Canada qu'aux États-Unis depuis à peu près un an. Il est toutefois possible que les taux américains soient prochainement appelés à baisser davantage que les taux canadiens (pour la protection du dollar canadien).

Enfin, le quatrième tableau montre un signe d'encouragement puisque le ratio inventaires/production au Canada continue des descendre depuis le printemps dernier. Cela signifie que les entreprises d'ici se sont adaptées dans une certaines mesure aux taux d'intérêts élevés et à la baisse de la production et que la production industrielle pourra repartir plus rapidement lorsque la demande réapparaîtra.

A noter que les entreprises américaines ont une bien meilleure performance que les entreprises canadiennes dans le contrôle de leurs inventaires. A noter aussi le cycle de 5 à 6 ans qui se manifeste dans ce domaine; ce cycle suit la conjoncture. A partir de cela, il est facile de prévoir une diminution de ce ratio dans les années à venir et une reprise de l'activité économique.

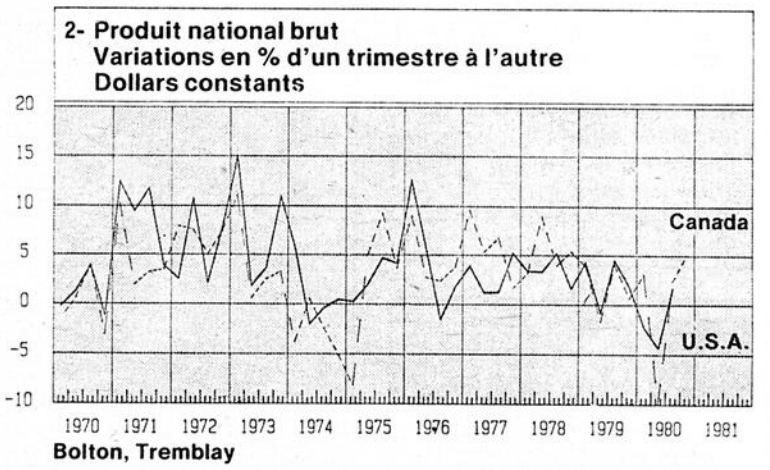
JEAN-PAUL GAGNÉ

1- Indice de la production industrielle
1967—100



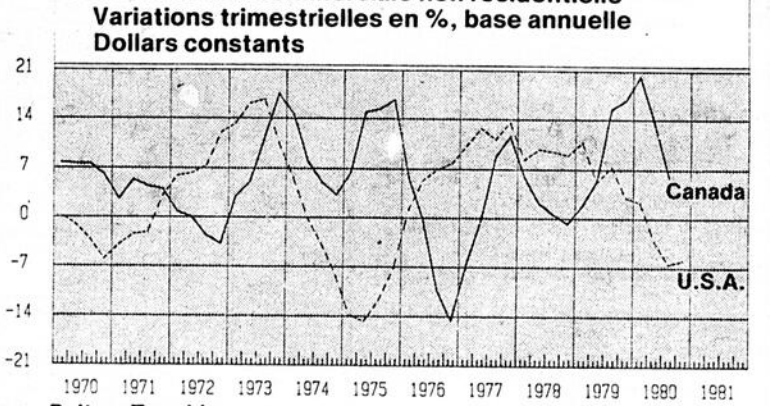
Bolton, Tremblay

2- Produit national brut
Variations en % d'un trimestre à l'autre
Dollars constants



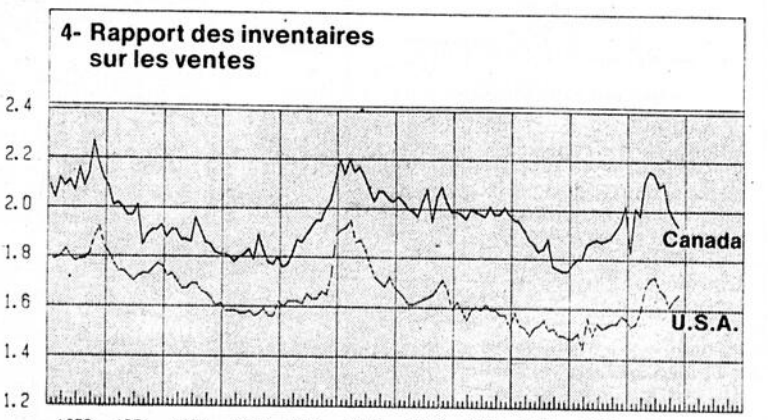
Bolton, Tremblay

3- Construction commerciale non résidentielle
Variations trimestrielles en %, base annuelle
Dollars constants



Bolton, Tremblay

4- Rapport des inventaires sur les ventes



Bolton, Tremblay

CARTES D'AFFAIRES

PROFESSIONNELS
Nous vous avons construit un bel appartement en copropriété au centre-ville où vous pourrez combiner votre bureau et votre domicile. (2000 pi. ca.).
526-2476 — 728-9195

INVESTISSEZ!
Excellents terrains résidentiels
Mont-Tremblant • Floride • Orlando
Tél. Mme Dyke 731-6446 678-1609

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

atelier topart inc.
atelier de graphisme et dessin commercial
production de publicité imprimée
brochures
rapports annuels
catalogues, sigles et marques de commerce
Tél.: 670-4220
2096, chemin Chambly
Longueuil, Québec

Service d'informatique A.T.D. inc.
• Recevables
• Payables
• Inventaire
• Paies
• Grand Livre
• Etats Financiers
• Rapports d'Editeurs
• Envoie Postal
• Distribution de Journaux
• Location temps Ordinateur
• Télécommunication
• Entrée de Données
432 RUE CHURCH, VERDUN, QUÉ. H4G 2M4 (514) 767-3437

ADMINISTRATEURS D'IMMEUBLES
Songez-vous à vendre votre clientèle?
Nous sommes intéressés à vous faire une offre.
Toute communication sera traitée confidentiellement
ECA INC.
200 St-Jacques,
Bureau 801,
Montréal H2Y 1M1
tél.: (514) 844-4433

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, Cable: MARION
Telecopier international Xerox 400

Repoussez le défi des intrus dans votre commerce ou industrie!

La fumigation au gaz ou la désinfection générale des entrepôts, usines, élévateurs, magasins, véhicules, bateaux, etc.; l'extermination des insectes nuisibles, le contrôle des mauvaises herbes, des oiseaux et des écureuils — on peut se fier aux services professionnels de Pestroy.
RONGEURS ET INSECTES DISPARAISSENT QUAND PESTROY S'AMÈNE!
Ouvrage garanti — méthodes éprouvées.
Plus de 50 ans de service.
Pestroy
La Cie Chimique Pestroy Inc.
(514) 336-6110
82F

MARTINEAU WALKER
AVOCATS
GEORGE A. ALLISON, C.R.
ANDRE J. CLERMONT, C.R.
J. LAMBERT TOUPIN, C.R.
EDMUND E. TOBIN
JACK R. MILLER
STEPHEN S. HELLER
ANDRE T. MECS
ANDRE LARIVEE
MICHEL MESSIER
MARC NADON
PAUL B. BELANGER
JEAN MASSON
ALAIN CONTANT
XENO C. MARTIS
REINHOLD G. GRUDEV
MARIE-FRANCE BICH
BRIGITTE GOUIN
LUCIE ROY
JOY GOODMAN-MAILHOT
ROGER L. BEAULIEU, C.R.
JOHN H. GOMERY, C.R.
BERTRAND LACOMBE
C. STEPHEN CHEASLEY
SERGE D. TREMBLAY
PIERRETTE RAYLE
JAMES G. WRIGHT
LAWRENCE P. YELIN
WILBROD CLAUDE DECARIE
ANDREA FRANCOEUR MECS
FRANÇOIS ROLLAND
DENNIS P. GRIFFIN
MARIE GIGUERE
RONALD J. McROBIE
RAYMOND TRUDEAU
DAVID W. BOYD
DANIEL PICOTTE
DANIEL GAGNE
JAMES R. SPROULE
PETER R.D. MacKELL, C.R.
ROBERT A. HOPE, C.R.
F. MICHEL GAGNON
RICHARD J.F. BOWIE
MAURICE A. FORGET
DAVID W. SALOMON
SERGE F. GUERETTE
JEAN-FRANÇOIS BUFFONI
ROBERT B. ISSENMAN
DONALD M. HENDY
GRAHAM NEVIN
RICHARD J. CLARE
ERIC M. MALDOFF
DAVID POWELL
ROBERT PARE
PIERRE J. DESLAURIERS
JACQUES RAJOTTE
SUZANNE HANDMAN
MARC PAQUET
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.
BUREAU 3400
LA TOUR DE LA BOURSE
PLACE VICTORIA
MONTREAL, H4Z 1E9
395-3535

La SGF achète John Meunier

Cette transaction constitue pour la société d'État "un premier jalon" pour percer le secteur du traitement des eaux.

■ La **Société générale de financement du Québec** (SGF) et deux de ses filiales, **Volcano** de St-Hyacinthe et **Forano** de Plessisville, viennent de conclure une entente par laquelle elles acquerront plus de 50% des actions d'un manufacturier et distributeur d'équipements de traitement des eaux usées, **John Meunier Inc.**, de Montréal.

Me **Jean Houde,** secrétaire et adjoint au président de la SGF, a révélé aux Affaires qu'il s'agissait d'un premier jalon de la société d'État pour percer le secteur du traitement des eaux usées et développer ici au Québec une industrie dans ce domaine.

Avant de faire ce geste, a expliqué Me Houde, la SGF a procédé à une analyse de marché qui lui a démontré qu'il n'existait à peu près pas d'entreprises spécialisées dans ce domaine au Québec au moment même où un marché important va s'ouvrir dans ce secteur à la suite du programme d'assainissement des eaux annoncé par le gouvernement du Québec.

C'est donc pour prendre une part importante de ce nouveau marché et pour développer ici une capacité manufacturière qui est présentement déficiente que la SGF et ses filiales ont acquis John Meunier Inc.

Cette entreprise, dont l'existence remonte à 1948, offre des services de laboratoires, de conception, de fabrication, d'installation, de mise en opération et d'exploitation de services d'assainissement des eaux usées; elle fait un chiffre d'affaires de $1.5 à $2 millions et emploie quelque 25 personnes.

Elle est déjà un distributeur d'équipement et fabrique un premier produit qu'elle a conçu elle-même, un dégrilleur, soit une sorte de grille qui empêche les gros solides d'entrer dans le système de traitement.

John Meunier est un des rares fabricants d'équipements de traitement des eaux usées au Québec. En acquérant cette entreprise, la SGF et ses filiales acquièrent du même coup un management et une expertise qui leur permettront de développer une industrie en ce domaine.

L'entreprise est actuellement la propriété du fils du fondateur, **Gabriel Meunier,** un ingénieur, qui restera associé dans l'entreprise.

Le montant de la transaction n'a pas été révélé.

Publicité FCB

Publicité FCB, la division francophone de **Foote, Cone & Belding,** au Québec, vient d'acquérir Publicité Mediom, qui comptait déjà une expérience de 7 ans dans la publicité montréalaise, annonce son vice-président, **Philippe Forget.** Parmi ses plus importants clients: **Le Permanent, Budget** (voitures de location) et **DK Automobiles,** le plus important vendeur **Mercedez-Benz** au pays.

Bell Canada nomination en Arabie Saoudite



M. Russell E. Bays

La nomination de M. Russell E. Bays, de Toronto, au poste de vice-président adjoint — administration des contrats de Bell Canada en Arabie Saoudite a été annoncée par M. D.W. Delaney, vice-président (questions internationales). M. Bays succède ainsi à M. Philip S. Thornton, qui revient occuper des fonctions au Canada. M. Bays a, depuis 1954, occupé des postes de direction comportant des responsabilités croissantes dans le domaine des ventes et de la commercialisation. Il était, avant sa nomination, directeur général des ventes. Sa principale responsabilité consistera désormais à veiller à l'exécution du contrat d'exploitation, de maintenance et de formation passé avec le ministère saoudien des PTT dans le cadre du projet d'expansion du réseau téléphonique.



LA SOCIÉTÉ ALBERTAINE NOVA
(antérieurement The Alberta Gas Trunk Line Company Limited)

Avis aux Détenteurs de Débentures Convertibles 7½% à Fonds d'Amortissement, Série 1

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DONNÉ, en vertu de l'acte de fiducie passé entre la Compagnie et la Compagnie Trust Royal en date du 3 février 1970, tel que modifié, que les actions ordinaires classe "A" de la Compagnie ont été subdivisees à raison de 3 pour 1, le 13 février 1981.

En conséquence, à compter de la fermeture des bureaux le 13 février 1981, la base de conversion prévue dans ledit acte de fiducie (et antérieurement rajustée) a été à nouveau rajustée à 300 actions ordinaries classe "A" pour chaque $1000 en valeur nominale de débentures convertibles 7-1/2% à fonds d'amortissement, série 1 de la Compagnie, de 100 actions ordinaires class "A" pour chaque $1000 en valeur nominale de telles débentures série 1 qu'elle était auparavant.

CALGARY, Alberta
le 13 février 1981

G. L. Bastin
Vice-président et secrétaire de la Compagnie

LA SOCIÉTÉ ALBERTAINE NOVA
(antérieurement The Alberta Gas Trunk Line Company Limited)

Avis aux Détenteurs d'Actions Privilégiées de Second Rang, Convertibles et Rachetables, à Dividende Cumulatif de 6⅜%

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DONNÉ, en vertu des droits, restrictions, conditions et limitations afférents aux actions privilégiées de second rang, convertibles et rachetables, à dividende cumulatif de 6-3/8% de la Compagnie, que les actions ordinaires classe "A" de la Compagnie ont été subdivisées à raison de 3 pour 1, le 13 février 1981.

En conséquence, à compter de la fermeture des bureaux le 13 février 1981, le prix de conversion de base a été rajusté à $5.9523 (le "prix de conversion en vigueur"), de $17.857 par action ordinaire classe "A" qu'il était, et la base de conversion en vigueur a été rajustée à 4.20 actions ordinaires classe "A" par action privilégiée de second rang, convertible et rachetable, à dividende cumulatif de 6-3/8%, de 1.4 action ordinaire classe "A" par action privilégiée de ladite catégorie qu'elle était antérieurement.

CALGARY, Alberta
le 13 février 1981

G. L. Bastin
Vice-président et secrétaire de la Compagnie

LA SOCIÉTÉ ALBERTAINE NOVA
(antérieurement The Alberta Gas Trunk Line Company Limited)

Avis aux Détenteurs d'Actions Privilégiées de Second Rang, Convertibles et Rachetables, à Dividende Cumulatif de 6½%

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DONNÉ, en vertu des droits, restrictions, conditions et limitations afférents aux actions privilégiées de second rang, convertibles et rachetables, à dividende cumulatif de 6-1/2% de la Compagnie, que les actions ordinaires classe "A" de la Compagnie ont été subdivisées à raison de 3 pour 1, le 13 février 1981.

En conséquence, à compter de la fermeture des bureaux le 13 février 1981, le prix de conversion de base a été rajusté à $9.6673 (le "prix de conversion en vigueur"), de $29.002 par action ordinaire classe "A" qu'il était, et la base de conversion en vigueur a été rajustée à 2.586 actions ordinaires classe "A" par action privilégiée de second rang, convertible et rachetable, à dividende cumulatif de 6-1/2%, de 0.862 action ordinaire classe "A" par action privilégiée de ladite catégorie qu'elle était antérieurement.

CALGARY, Alberta
le 13 février 1981

G.L. Bastin
Vice-président et secrétaire de la Compagnie

PROFITS NETS

Comment rendre le matériel productif

Les stocks de matières premières sont-ils excessifs? Ou, au contraire, est-on trop souvent aux prises avec un.manque de matériel au moment le plus critique? Nos fournisseurs donnent-ils un service et des produits de qualité? Combien de matières premières perd-on chaque annne en raison d'équipements défectueux ou de mauvais usage?

Ces questions attirent l'attention sur l'importance d'une gestion efficace du matériel où, à l'instar des autres ressources de l'entreprise, il est possible d'augmenter la productivité.

Les inventaires

Le niveau des stocks est une des causes premières de l'improductivité du matériel.

Des inventaires qui ne tournent pas comportent des frais de financement élevés, un entreposage coûteux, des frais de garde, et sont sujets à des détériorations physiques. Avec des taux d'intérêt de plus de 18%, le coût du stockage peut exéder 30% de la valeur du produit sur une base annuelle.

Mais alors, comment s'assurer d'une rotation rapide des stocks?

Afin de ne pas se perdre dans les menus détails de 3,000, 5,000 ou même 10,000 produits différents, il est essentiel pour l'entreprise d'identifier le 20% d'articles en stock qui comptent pour 80% de la valeur totale des inventaires.

Pour calculer la rotation de ces matières importantes, il suffit d'inscrire en ordre décroissant tous les produits ayant une forte valeur en main jusqu'à ce qu'on ait atteint 80% de la valeur du stock total.

Ayant identifié les articles critiques, il faut, par la suite, en déterminer le volume annuel. Cette statistique proviendra du cardex, d'un programme informatique ou de l'expérience du personnel de l'entreprise si aucune autre donnée n'est disponible.

En divisant les quantités en main par les quantités utilisées annuellement et en multipliant le tout par 365 jours, on obtient le nombre de jours en inventaire de l'article en question. Cet exercice permettra de déterminer, d'une part, si un article est sur-stocké ou si, au contraire, il en manquera bientôt.

Les fournisseurs

Une deuxième façon d'accroître la productivité du matériel consiste à s'assurer que les fournisseurs ont eux-mêmes une bonne efficacité.

À cet égard, il peut être intéressant de se référer encore une fois à la fameuse loi du 80%-20% pour identifier les quelques fournisseurs chez qui sont effectués la majorité des achats.

En relevant les factures des 12 derniers mois ainsi que les bons de commande et les bons de livraison, il est possible d'évaluer les fournisseurs quant aux jours moyens de livraison durant la dernière année, quant au nombre de livraisons non complétées (''back order'') ou quant aux produits qui ont dû être retournés en raison de bris. Cette information précieuse peut être recueillie une fois l'an, au moment des négociations avec les fournisseurs éventuels. On pourra alors y découvrir certains bons arguments pour que les fournisseurs coupent leurs prix, apportent les correctifs appropriés ou pour se convaincre de s'adresser ailleurs, le cas échéant.

On peut économiser des sommes importantes en obtenant des délais de livraison plus courts, ce qui a pour effet de faire supporter par le fournisseur une partie des stocks qu'il faudrait autrement avoir sur place.

Les pertes

Une autre méthode pour augmenter la productivité du matériel consiste à réduire les pertes inhérentes au processus de production.

Connaît-on, par exemple, l'importance réelle des pertes? Les causes véritables? Un équipement est-il défectueux sans qu'on le sache? Le personnel est-il insouciant? Ou la perte est-elle inévitable?

Avant de répondre à toutes ces questions, il faut d'abord juger de l'importance relative du problème en établissant, sur une base annuelle, par exemple, le volume de matières premières qui entre dans le processus de fabrication par rapport au volume qui en sort. Si l'écart est minime, il n'y a pas de problème. Si, par ailleurs, l'écart est important, il faut sans doute partir à la recherche des causes en exerçant une surveillance accrue sur le personnel et l'équipement et en essayant de mesurer les pertes le plus possible.

Cette mesure peut s'effectuer au cours d'un test temporaire d'une semaine ou d'un mois. On peut aussi établir un système de mesure permanent si les économies possibles sont supérieures au coût de fonctionnement du système de contrôle.

RICHARD BUREAU



(*) M. Bureau, L.Sc. Adm., MBA, est conseiller sénior chez Price Waterhouse.



Les promoteurs miniers demandent d'urgence des assouplissements à la C.V.M.Q.

Gérald Lacoste, prés. de la C.V.M.Q. p. 29

Marché boursier: le cercle des "Bears" s'agrandit de jour en jour

p. 35 Georges Gratton



Brascan dispose de 2 milliards $ pour faire des acquisitions

p. 26

Sa filiale québécoise obtiendra-t-elle les permis de distribution du gaz entre Montréal et Québec contre Gaz Métropolitain?

Inter-City Gas: une entreprise sous-évaluée

La maison de courtage Odlum Brown & T.B. Read, de Vancouver, prévoit un taux de croissance annuelle de 15%

Inter-City Gas Corp., une entreprise axée exclusivement sur le secteur énergétique, est relativement peu connue au Québec même si elle y distribue depuis longtemps du gaz propane et si elle tente d'obtenir des permis de distribution du gaz naturel sur les territoires nouveaux qui seront ouverts à l'est de Montréal grâce au prolongement du pipeline Trans-Canada jusqu'à Québec et, éventuellement, jusque dans le Bas-du-Fleuve et dans les Maritimes.

Selon l'analyste **Harry Lee**, de la maison de courtage **Odlum Brown & T.B. Read Ltd.**, de Vancouver, Inter-City Gas est une entreprise sous-évaluée par les investisseurs.

"Inter-City, dont les revenus par action se sont accrus à un taux annuel composé de 26,4% de 1975 à 1979, devrait connaître un taux d'expansion continu d'au moins 15% annuellement au cours des prochaines années, écrit-il dans une étude récemment publiée. Les investisseurs qui recherchent la croissance et le gain de capital devraient acheter des actions d'Inter-City Gas.

INTER-CITY GAS CORP.
Cours récent: 14-7/8 $
1980-81 haut: 26-3/8 $
bas: 10-1/2 $
Bénéfices par action
1979: 1,36 $
1980: 1,45 $ (est.)
1981: 1,70 $ (prév.)
Dividende: 0,32 $

"Au prix actuel de quelque 15 $, précise-t-il, les actions se transigent à seulement 10,7 fois les bénéfices estimés pour 1980, bénéfices qui sont eux-mêmes exceptionnellement faible à cause d'événements extraordinaires bien en-deça du potentiel de la compagnie (Inter-City a vendu en 1980 ses opérations pétrolières américaines non rentables). Ainsi, nous sommes en présence d'un titre qui se transige à un multiple conservateur sur des revenus eux-mêmes exceptionnellement bas. Les perspectives de la compagnie sont bonnes. À court terme, les avantages résultant de la politique fédérale pour encourager la conversion du pétrole au gaz naturel, les conversions de l'essence au propane, l'extension du réseau de gaz naturel Québec-Maritimes feront plus que couvrir les effets négatifs de la nouvelle politique énergétique sur la division de l'exploration et de la production de la compagnie."

Quatre divisions

Inter-City opère quatre divisions: propane et produits pétroliers; exploration et production; services public et produits manufacturés.

La division propane et produits pétroliers fait la distribution du gaz propane et d'autres gaz industriels apparentés, de même que de l'essence, à travers tout le Canada et cinq états du nord des États-Unis. Elle distribue 40% de tout le propane consommé au Canada. Les perspectives dans ce secteur sont bonnes puisque plusieurs études démontrent que la demande pour le propane pour le transport et le chauffage quadruplera au cours de la présente décennie. La compagnie investira au moins 30 millions $ d'ici 1985 pour vraiment faire du propane un substitut à l'essence.

La division de l'exploration et de la production, suite à la fusion avec **Homestead Oils** en 1980, est très active en Alberta et, à un degré moindre, en Colombie Britannique et aux États-Unis. L'analyste de Vancouver ne prévoit qu'une faible progression de cette division en 1981 à cause de la baisse dans le volume des exportations de gaz naturel et de la politique de la Commission nationale de l'énergie qui ferait baisser de 15 à 20% les entrées de fonds de la compagnie en 1981. À plus long terme cependant, les perspectives sont bonnes et Inter-City effectuera de 35 à 40 millions $ en dépenses d'exploration de pétrole et de gaz au cours de l'année qui vient.

Permis au Québec

Quant à la division des services d'utilité publique, elle a eu une année difficile en 1980, à cause de la baisse dramatique des ventes aux industries américaines. À long terme, les extensions du réseau de gaz naturel vers l'Île de Vancouver, à l'ouest, et jusqu'aux Maritimes à l'Est, offrent de bonnes perspectives, croit M. Lee. "La compagnie devrait avoir de bonnes chances d'obtenir des droits de distribution du gaz naturel en Nouvelle-Écosse et, sur une partie du Québec", écrit-il.

Le gouvernement du Québec doit en effet faire connaître incessamment sa décision concernant l'octroi de ces permis pour d'importants territoires entre Montréal et Québec. Inter-City, par l'intermédiaire de sa filiale québécoise (Inter-City) créée de toutes pièces pour l'obtention de ces permis, doit cependant affronter la concurrence de Gaz Métropolitain. Selon des informations non confirmées recueillies par LES AFFAIRES, **la Régie des services publics du Québec** aurait recommandé au gouvernement d'octroyer les permis à Inter-Cité. Le **ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles** verrait cependant les choses d'un autre oeil. Le Conseil des ministres est sur le point de trancher la question. Gaz Métropolitain est maintenant contrôlée par l'État québécois, par l'intermédiaire de la **Caisse de dépôt et de placement.**

Enfin, la division des produits manufacturés (fournaises à gaz, tuyaux de pipeline, etc.) a finalement donné des profits intéressants en 1980 après plusieurs années de stagnation grâce, justement, aux ventes accrues de fournaises à gaz.

CLAUDE BEAUCHAMP

Nouvelles émissions

• **Banque de Montréal:** Entre $250 et $300 millions d'actions privilégiées de classe A convertibles au gré du détenteur pendant dix ans sur la base d'une action privilégiée pour une action ordinaire. Les souscripteurs sont **Wood Gundy, Ames, McLEod** et **Dominion Securities.**

• **Czar Resources:** Émission d'actions ordinaires d'un montant encore indéterminé; ces actions comprendront des droits d'acquisition d'autres actions ordinaires. Le prix et le nombre de droits ne sont pas encore déterminés; le souscripteur est **Merrill Lynch.**

• **C-I-L Inc.:** Émission de débentures à fonds d'amortissement; le montant n'est pas encore déterminé; Les souscripteurs sont Ames et Dominion Securities.

• **Algoma Steel:** Ce manufacturier d'aciers émettra des débentures à fonds d'amortissement, Serie L, garanties et rachetables pour une somme qui variera entre $75 et $100 millions. Les souscripteurs sont **Wood Gundy, Greenshields** et **Burns Fry.**



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

EN FLORIDE...

Vous pouvez maintenant vous procurer le No. 1 de l'information économique au Québec dans votre endroit de villégiature préféré.

DISPONIBLE AUX ENDROITS SUIVANTS:

MIAMI:
Sheldon Drugs
9501 Harding Ave.
Surf Side, Miami City

DANIA:
Lucky Seven
1414 South Federal
Highway, Dania

HOLLYWOOD:
Tuzzo News
1700 E. Young Circle
Hollywood

Beachbooks Sundries
388 Johnson
Hollywood

FORT LAUDERDALE:
Smith Drugstore
1910 East Sunrise Blvd.
Fort Lauderdale

Cunningham Drugstore
3101 North Ocean Blvd.
Fort Lauderdale

HALLANDALE:
Golden Shores Pharmacy
190 Collins Ave.
Hallandale

Tobacco Town
16-D3 Diplomat Hall
1401 East Hallandale Blvd.
Hallandale

Nesbitt Thomson Bonguard recommande l'achat du titre

Brascan dispose de près de 2 milliards $ pour des acquisitions

La compagnie des frères Edward et Peter Bronfman tente de négocier des participations plutôt que de réaliser des prises de contrôle.

Depuis que les frères **Edward** et **Peter Bronfman** se sont emparés de 48% des actions ordinaires de **Brascan Ltée** en juillet 1979, "la nouvelle administration a pris des décisions qui ont substantiellement accru l'avoir des actionnaires... et les résultats atteints depuis 18 mois donnent confiance dans les perspectives d'avenir de la compagnie".

Ce diagnostic est celui du service de recherche de **Nesbitt Thomson Bonguard** qui n'hésite pas, en conséquence, à recommander les actions de Brascan comme valeurs de placement.

L'analyste de la maison de courtage de Montréal, **Carl Breida**, estime que les bénéfices de Brascan pour 1980 seront plus du double de ceux de 1979, soit 2,78 $ l'action au regard de 1,28 $ un an plus tôt. Il prévoit qu'ils passeront à 3,50 $ l'an prochain, et à près de 4,00 $ en 1982. "Avec ces projections de revenus et avec une valeur nette des actifs présentement évalués à 50,00 $ l'action, écrit-il, il existe une mesure de protection raisonnable à la baisse au prix actuel de 34 $ (cote du 10 février)."

Selon l'analyste, le potentiel de hausse du cours du titre dépend largement du moment, de l'ampleur et du type de financement des prochaines acquisitions de la compagnie.

Les taux d'intérêt élevés que Brascan retire de ses placements à court terme, contribuent au haut niveau de ses revenus actuels. Il est bien évident que cette source de profits diminuera ou même disparaîtra quand les sommes ainsi investies à court terme seront affectées à des acquisitions. Il se pourrait même que les nouvelles acquisitions aient temporairement des effets négatifs pour la croissance à court terme des revenus nets si la compagnie doit emprunter pour financer partiellement une ou des acquisitions majeures.

Politique d'acquisition

Brascan recherche activement de nouvelles acquisitions (voir article ci-contre). M. Breida évalue que les ressources financières combinées de Brascan et de sa filiale à 84% **Western Mines** peuvent permettre à la compagnie d'effectuer entre 1,5 milliard $ et 2 milliards $ de nouvelles acquisitions au cours des deux ou trois prochaines années.

"Au 30 juin dernier, écrit l'analyste de Nesbitt Thomson, Brascan disposait d'actifs nets en cours, disponibles pour de nouvelles acquisitions, d'approximativement 300 millions $. Cette somme pouvait facilement être portée à 500 millions $ par la vente d'investissements temporaires. En plus, la compagnie peut aller chercher à l'extérieur beaucoup plus de fonds encore, lui donnant ainsi une possibilité de 1 à 1,5 milliards pour de nouveaux investissements. Il faut ajouter à ce chiffre les 500 millions $ de nouvelles acquisitions qu'est capable de faire la filiale Western Mines.

Situation actuelle

Brascan peut être définie actuellement comme une compagnie de gestion de placements dont les intérêts sont partiellement de nature opérationnelle et partiellement du type placement de portefeuille. 90% des actifs de Brascan sont maintenant nord-américains, principalement canadiens. Il ne lui reste, suite à la vente en 1978 de sa filiale d'utilité publique brésilienne, que 10% de ses investissements au Brésil.

Brascan est surtout engagée dans le secteur des ressources naturelles. Ses participations dans **Noranda Mines** (cet investissement de portefeuille est le plus important de la compagnie — 412 millions $ au cours actuel des actions de Noranda) et dans Western Mines (422 millions $) représentent 50% de l'actif total. Western Mines produit du pétrole, du gaz, du cuivre, du plomb, du zinc, de l'or et de l'argent. Les autres investissements importants de Brascan comprennent **John Labatt, Great Lakes Power, London Life** et **Banque de Montréal.**

M. Breida croit que, même si Brascan cherche à acquérir des placements aux États-Unis (en particulier dans le secteur des produits de consommation), l'emphase sera mise sur le Canada, d'autant plus que devant les tendances nationalistes du gouvernement fédéral canadien, plusieurs entreprises étrangères seront poussées à offrir à des compagnies locales des participations importantes dans leurs opérations canadiennes.

Brascan a néanmoins investi jusqu'à maintenant plus de 50 millions $ dans un certain nombre d'entreprises américaines du secteur de la consommation en vue de préparer une ou deux acquisitions majeures (voir article ci-contre).

La politique d'investissement de Brascan favorise, plutôt que la prise de contrôle, la négociation de participations importantes dans d'autres compagnies à qui elle peut fournir, comme partenaire, à la fois un support financier et une expertise de gestion.

"Des positions minoritaires de 20 à 25% du capital-actions apparaissent acceptables, sinon désirables, à Brascan parce que celle-ci recherche des entreprises importantes où le coût de participation même minoritaire se situe dans la fourchette de 300 à 500 millions $, écrit l'analyste de Nesbitt Thomson. Les investissements de Brascan pourraient s'effectuer par l'achat d'actions du trésor plutôt que par l'acquisition d'actions en circulation. Brascan est en effet réticente à payer une prime sur le prix du marché ou la valeur aux livres des titres qu'elle achète."

RÉPARTITION DES ACTIFS DE BRASCAN (au 30 juin 1980)

	(millions $)	%
Ressources naturelles (1)	869,4	52,2
Produits de consommation	175,2	10,5
Services financiers	169,2	10,2
Fonds de roulement net	300,0	18,0
Total Amérique du Nord	1 513,8	90,9
Investissements au Brésil	151,7	9,1
TOTAL	**1 666,5**	**100,0**

(1) Incluant l'entreprise de services publics, Great Lakes Power, évaluée à 35,0 millions $.

Titres à vendre

Brascan veut concentrer ses intérêts dans trois secteurs où elle possède de l'expertise: les ressources naturelles, les produits de consommation et les services financiers.

Mais qu'arrivera-t-il aux investissements actuels de Brascan dans cette vague éventuelle de nouvelles acquisitions?

L'analyste de Nesbitt Thomson prévoit que Brascan conservera **Great Lakes Power** non seulement parce que cette compagnie pourra bénéficier d'une hausse des tarifs de base pour ses services mais encore parce qu'elle sert d'abri fiscal au groupe. C'est à travers elle, en effet, que Brascan détient Western Mines.

Quant à **Western Mines,** Brascan est disposée à voir sa participation passer de 84% actuellement à 50% si sa filiale peut procéder à de nouvelles acquisitions au moyen d'échange d'actions.

Les investissements dans **John Labatt** (actuellement 42%, du capital-actions, en

Les régimes enregistrés d'épargne-retraite

12 3/4%*

Dans tout régime d'épargne-retraite, c'est le rendement qu'il faut rechercher.

C'est pourquoi nos régimes sont sur mesure et nos taux sont parmi les meilleurs. Finalement, c'est ça qui est important et c'est ça que vous trouverez à la Banque Nationale.

Tout repose là-dessus

Date limite pour l'année d'imposition 1980: 2 mars 1981

*Dépôts garantis à taux variables
Ces taux peuvent changer sans préavis

BANQUE NATIONALE

tenant compte des actions convertibles) et dans **London Life** devraient s'accroître, dépendant du prix à payer.

Les placements les plus sujets à être vendus sont donc ceux de la **Banque de Montréal** et de sa filiale **First Canadian Investments,** et de **Consumers Glass** (actuellement 15% des actions).

Les actions de **Noranda** (14%) pourraient éventuellement être à vendre à prix fort, pourvu qu'un échange puisse être conclu pour un autre investissement dans le secteur des ressources naturelles sans impôt sur le gain de capital ou, tout ou moins, avec impôt différé. Brascan a fait un gain de capital (non réalisé) de 20 millions $ sur son achat des actions de Noranda.

BRASCAN
Cours récent: 32,25$
1980-81 haut: 38-7/8 $
bas: 21,50 $
Bénéfices par action
1979: 1,28 $
1980: 2,78 $ (est.)
1981: 3,50 $ (prév.)
Dividende: 1,40 $

Actionnaire principal: Edper Equities (48%). Edper Equities appartient à 66% aux familles Edward et Peter Bronfman (Edper Resources) et à 34% à Patino Canada, filiale à 100% de Patino N.V., des Pays-Bas.

Quant à la plupart des investissements dans le secteur de la consommation aux États-Unis, Brascan devrait s'en départir lorsqu'une ou deux d'entre elles seront choisies pour des investissements majeurs.

CLAUDE
BEAUCHAMP

S.V.P.

Si vous déménagez

Envoyez ce coupon au:
Service des abonnements
Le No 1 de l'information économique au Québec
LES AFFAIRES
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.

Eyton a fait parvenir son "livre rouge" à 20 banques américaines

Le président de Brascan a déjà tâté le terrain pour une "participation amicale" dans Scott Paper, Nabisco, Colgate-Palmolive et Quaker Oats

TORONTO (NYTNS) — Depuis quelques mois, c'est une carte d'affaires tout nouveau genre que le président de la société de gestion et d'investissement **Brascan Ltée,** M. **Trevor Eyton,** laisse aux banques d'affaires et aux compagnies américaines qu'il contacte: il s'agit d'un petit livre de 40 pages, à la couverture en cuir rouge, décrivant la situation financière et les investissements actuels de Brascan.

Son intention est de bien faire savoir avec quelle intensité Brascan cherche à effectuer de nouveaux placements dans des fabricants américains de produits de consommation. Lors de l'assemblée annuelle de mai dernier, M. Eyton avait annoncé que sa compagnie voulait investir $1,6 milliard dans de nouvelles acquisitions ou de nouveaux placements.

M. Eyton est cet avocat de 46 ans choisi par les frères **Peter et Edward Bronfman** pour diriger Brascan, au lendemain de la féroce lutte pour la prise de contrôle de Brascan, en juillet 1979, par leur société de gestion **Edper Equities Ltd.** Depuis octobre dernier, M. Eyton a fait parvenir son livre rouge à une vingtaine de banques d'affaires aux États-Unis. •

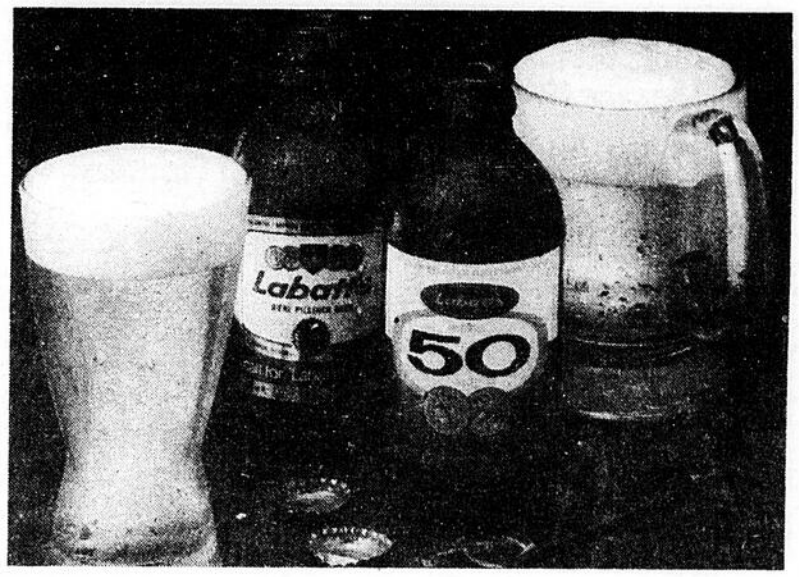
Investissements en marche

Déjà, il a commencé à faire certains investissements. Récemment, Brascan a en effet acquis près de 5% du capital-actions de **Scott Paper Co.,** de Philadelphie. Ni Scott, ni Brascan ne veulent commenter cette transaction.

Le bruit court également que Brascan a investi dans **Nabisco Inc.** et dans **Colgate-Palmolive Co.** Un placement similaire dans **Quaker Oats** a été confirmé par cette dernière, dont les dirigeants ont cependant répété à maintes reprises qu'ils n'étaient pas intéressés à écouter les projets de prise de contrôle.

Brascan, sans donner de détails, confirme qu'elle a investi environ $100 millions dans neuf compagnies américaines engagées dans le secteur des produits de consommation.

La stratégie de Brascan consiste à acheter de petites tranches de plusieurs compagnies afin de sonder le terrain sur lequel pourrait s'amorcer une prise de contrôle bienvenue. Brascan n'a pas à dévoiler ses placements parce qu'elle les maintient à moins de 5% du capital-actions de chaque entreprise, ce qu'elle devrait faire avec des participations supérieures à 5% selon les règlements de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis.



Tout comme elle l'a fait pour John Labatt au Canada, la Société Brascan cherche à investir dans des fabricants américains de produits de consommation.

Richesses naturelles et consommation

"Nous désirons ardemment effectuer un investissement significatif d'ici la fin de l'année dans le secteur des produits de consommation ou dans celui des ressources naturelles et nous accordons autant de temps à l'un et l'autre domaine, a déclaré au cours d'une entrevue accordée dans ses bureaux-chefs de Toronto, M. Eyton. Si nous investissons dans les ressources naturelles, ce sera au Canada. Si c'est dans les produits de consommation, ce sera aux États-Unis."

Une éventuelle acquisition dans le secteur des ressources naturelles impliquera cependant une compagnie américaine; Brascan a en effet eu des pourparlers avec trois entreprises contrôlées par des Américains depuis que le gouvernement fédéral a fait connaître sa nouvelle politique énergétique.

"Nous avons parlé à trois compagnies — toutes trois parmi les 10 plus importantes entreprises du secteur énergétique au Canada — mais les pourparlers se poursuivent avec une seule, a indiqué M. Eyton. Les discussions piétinent parce que personne n'est certain des conséquences des nouvelles règles du jeu découlant de la nouvelle politique énergétique."

M. Eyton a par ailleurs expliqué son intérêt pour les compagnies américaines de produits de consommation en disant "qu'elles étaient de taille internationale, qu'elles avaient un passé de revenus et de cash flow en croissance et qu'elles détenaient des marques de commerce bien établies".

Brascan détient actuellement des intérêts substantiels dans **John Labatt Ltée,** un des trois plus importants brasseurs au pays; dans **London Life Insurance,** la plus importante compagnie canadienne d'assurance-vie; dans **Western Mines Ltd.,** qui exploite des mines aussi bien aux États-Unis que dans l'Ouest du Canada; et dans plusieurs entreprises minières et immobilières au Brésil.

Les projets d'investissements immédiats de Brascan incluent l'augmentation de sa participation dans London Life au-delà du 40% actuel (cette participation était de 15% il y a un an).

Les investissements de $1,6 milliard projetés par Brascan proviendront pour $600 millions de l'encaisse et des placements à court terme que détient la compagnie, et pour un autre $600 millions, de lignes de crédit.

PLACEMENTS DE BRASCAN
(au 30 juin 1980)

Canada et E.-U.	Titres	% des actions ordinaires	Valeur au marché ou valeur estimée (millions $)
1) Western Mines	14 135 859 d'actions ordinaires	84,0	421,8
	100 millions $ d'actions priv.	—	—
2) Noranda Mines	14 228 190 d'actions ordinaires	14,0	412,6
3) John Labatt	4 078 300 d'actions ordinaires	32,1	111,1
4) Great Lakes Power	non disponible	99,9	35,0
5) Banque de Montréal	1 400 000 d'actions ordinaires	2,5	44,8
6) First Canadian Investments	54 millions $ d'actions priv.	—	54,0
7) London Life	167 400 actions ordinaires	33,5	50,2
8) Consumers Glass	785 273 d'actions ordinaires	15,0	14,1
9) Triarch Corporation	non disponible	51,0	2,5
Prêts		—	17,7
Participations dans 6 compagnies américaines	jusqu'à	4,0	50,0
Fonds de roulement net (approx.)			300,0
TOTAL CANADA ET E.-U.			1 513,8
Brésil			
Avec garantie du gouvernement	Billets et débentures		106,7
Autres investissements	Capital inscrit restant		45,0
TOTAL BRESIL			151,7
Total des investissements			1 666,5
Moins: dette à long terme		303,5	
impôt différé		7,4	
actions privilégiées		35,0	(345,9)
ÉVALUATION DE L'ACTIF NET			1 319,6

Note: L'investissement de John Labatt a subséquemment été accru à 5 335 000 actions incluant 250 000 actions détenues sous forme de débentures convertibles. L'investissement de la London Life a été accru à 195 000 actions. Western Mines a récemment acquis une participation de 23% dans le capital-actions de Lacana Mining.

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt en vigueur le 23 février 1981

L'intérêt que vous recevez	Banque de Montréal	B.N.E.	Banque Royale	Banque d'Epargne	Banque Nationale	Banque de Commerce	Banque Toronto-Dominion	C.P. St-Alphonse Youville	Féd. C.P. Desjardins de Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Trust Général	Trust Royal	Les Fiduciaires	Fiducie du Québec	Crédit Foncier	Montreal Trust	Caisse d'entraide	Soc. Hyp. Procan	Le Permanent	Soc. Nat. de Fiducie
Epargne stable	13	13-1/2	13-1/2	10	13-1/2	13-1/2	13	11	13-1/2	—	13	13	—	13	—	13-1/2	—	—	13	—
Dépôts à terme: Minimum dépôt de $5 000																				
30 à 59 jours	14-1/2	14-1/2	14-1/2	13-1/4	14-3/4	14-1/2	14-1/2	14-1/2	14-3/4	15-1/4	15	15-1/4	14-1/2	15-3/4	15-1/2	15	—	—	15	15-1/4
60 à 89 jours	14-1/2	14-1/4	14-1/4	13-1/2	14-1/2	14-1/4	14-1/4	14-1/4	14-1/2	14-3/4	14-3/4	15	14-1/2	15	15	14	—	—	15	15
90 à 119 jours	14-1/2	14	13	13-1/2	14	13-3/4	13-3/4	14	13-3/4	14-1/4	14-1/4	14-3/4	14-1/4	14-1/2	14-1/2	13-1/2	—	—	14-1/2	14-1/2
120 à 179 jours	14-1/2	13-1/2	13	13-1/2	14	13-1/4	13-1/4	13-3/4	13-3/4	14-1/4	13-1/2	14	14	14-1/2	13-3/4	13-1/2	—	—	13-3/4	14
180 à 269 jours	14-1/2	13	12-3/4	—	13-1/4	12-3/4	12-3/4	13	13-1/2	13-1/4	13-1/4	13-1/2	14	13	13-1/4	13	—	—	13-1/4	14
270 à 364 jours	13-1/4	12-3/4	12-1/2	—	13	12-3/4	12-3/4	13	13	13-1/4	13-1/4	13-1/4	13-7/8	13	13-1/4	13	—	—	13	14
Dépôts à terme (intérêt annuel): Minimum dépôt de $1 000																				
1 an	13	12-1/2	12-1/2	13-1/4	13	13	12-1/2	13-1/4	13-1/2	13-3/4	14	13-1/4	14-1/4	14	13-3/4**	13-1/4	13-1/2*	12-1/2	13-3/4	14-1/4
2 ans	13	12-1/2	12-1/2	12-1/2	13	13	12-1/2	13	13-1/2	13-1/2	13-3/4	13	14	13-1/4	13-3/4**	13	13-1/4*	13-1/4	13-3/4	13-1/2
3 ans	13	12-1/2	12-1/2	12-1/2	12-1/2	13	12-1/2	13	13-1/4	13-1/2	13-3/4	13	13-7/8*	13	13-1/2**	13	13-1/4*	13	13-3/4	13-1/2
4 ans	13	12-1/2	12-1/2	12-1/2	12-1/2	13	12-1/2	—	13-1/4	13-1/2	13-1/2	13	13-7/8	13	13-1/2**	13	—	13	13-1/2	13-1/2
5 ans	13	12-1/2	12-1/2	12-1/2	12-1/2	13	12-1/2	—	13-1/4	13-1/2	13-1/2	13-3/4	14	14	13-3/4**	13-1/2	13*	13	13-1/2	14
	*semi-annuel **dépôt min. $500.00																			
L'intérêt que vous payez																				
Hypothèques conventionnelles:																				
1 an	15-1/4	15-1/2	15-1/2	15-1/4	15-1/2	15-1/4	15-1/2	15	15-1/4	15-1/2	15-1/4	15-1/4	15-1/4	15-1/4	15-1/2	15-1/2	16-16-3/4	—	15-1/2	—
2 ans	15-1/4	15-1/2	—	—	15-1/4	15-1/2	15-1/2	—	15-1/2	15-3/4	15-1/4	15-1/4	15-1/4	—	15-1/2	15-1/2	—	—	15-1/2	15-1/2
3 ans	15-1/4	15-1/2	15-3/4	14-7/8	15-1/2	15-1/2	15-1/2	15-1/2	—	15-3/4	15-1/4	15-1/4	15-1/4	15-1/2	15-1/2	15-1/2	—	—	15-1/2	15-1/2
4 ans	—	—	—	—	—	15-1/2	—	—	—	—	15-1/4	15-1/2	15-1/4	—	15-1/2	15-1/2	—	—	15-1/2	15-1/2
5 ans	15-1/4	15-1/2	16	—	15-1/2	15-1/2	15-1/2	—	—	15-3/4	15-1/4	15-1/2	15-1/4	15-1/4	15-1/2	15-3/8	—	—	15-1/2	15-1/2
Hypothèques commerciales:																				
1 an	—	15-1/2	—	15-1/2	16	—	—	16	16-1/2	—	15-1/4	15-1/4	16-1/4	—	15-1/2	—	16-1/2-17-1/2	—	15-1/2	—
2 ans	—	15-1/2	—	—	15-3/4	—	—	—	—	—	15-1/2	15-1/4	16-1/4	—	15-1/2	—	—	—	15-1/2	—
3 ans	—	15-1/2	—	15-1/4	16	—	—	16-1/4	—	—	15-1/2	15-1/4	16-1/4	—	15-1/2	—	16-17	—	15-1/2	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	15-3/4	15-1/2	16-1/4	—	15-1/2	—	—	—	15-1/2	—
5 ans	—	15-1/2	—	—	16	—	—	—	—	—	15-3/4	15-1/2	16-1/4	—	15-1/2	—	—	—	15-1/2	17-1/2
Prêts personnels à la consommation:	18-1/4 22-1/4*	18-1/2-19-3/4*	17-1/2 19-1/2*	17-1/4-20*	17 20-1/2	18 18-3/4	17-1/4 20-1/2*	18-1/2**	17	—	—	16-19*	—	—	—	—	18-19*	—	17-1/2 20-1/2	—

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

Légère tendance à la baisse

Il y a eu très peu de changements au tableau comparatif des taux d'intérêt cette semaine par rapport à la semaine dernière.

Sauf la **Fiducie Prêt et Revenu** et la **Fiducie du Québec** qui semblent avoir précédé à une restructuration générale de leurs taux d'intérêt respectifs — la première dans le sens très net d'une diminution de ses coûts et la seconde dans le sens inverse pour attirer la clientèle —, les institutions financières recencées ont procédé tout au plus à quelques ajustements.

Par exemple, le **Trust Royal,** qui maintenait depuis le début de l'année son taux sur les certificats de dépôt de moins de 59 jours à 15 1/2%, l'a diminué d'un quart à 15 1/4%. La Fiducie du Québec est l'institution qui offre le rendement le plus élevé sur cette échéance, soit 15 3/4%.

Peu de changement également sur les certificats de dépôt d'un an, dont les taux offerts varient de 12 1/2% à 13 1/4% dans le système bancaire, les Caisses pop se rendant jusqu'à 13 1/2%. Les sociétés de fiducie offrent jusqu'à 14 1/4%.

Quant aux échéances de 5 ans, il y a eu très peu de fluctuations, le maximum étant de 14% auprès de trois sociétés de fiducie.

Quant aux hypothèques, même phénomène de stabilité. Le taux le plus bas pour les hypothèques d'un an est celui de la **Caisse pop. St-Alphonse d'Youville** (15%). La **Banque d'épargne** demande 14 3/8% pour une hypothèque de 3 ans. Aucune hypothèque de cinq ans n'est disponible en bas de 15 1/2%.



La Loi québécoise sur les compagnies a subi plusieurs modifications depuis janvier '80, avec l'entrée en vigueur de la «Partie IA», qui a simplifié l'incorporation et l'administration des compagnies.

On va encore plus loin en ce sens depuis décembre '80, avec l'adoption d'une nouvelle loi dont les dispositions touchent plus particulièrement les points suivants: le capital-actions, le rôle des administrateurs et des actionnaires, les fusions, les contrats pré-incorporatifs, les statuts de continuation et de modification.

Pour en savoir davantage, procurez-vous le dépliant «La loi québécoise sur les compagnies simplifie les affaires», à votre bureau de Communication-Québec ou à la Direction des compagnies du ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières à:

Québec:
800, Place d'Youville
5e étage
Québec
G1R 4Y5
Tél.: (418) 643-5253

Montréal:
800, Square Victoria
42e étage
Montréal
H4Z 1G3
Tél.: (514) 873-5324

Gouvernement du Québec
Ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières

Mémoire à la Commission des valeurs mobilières

Les prospecteurs demandent d'urgence des assouplissements

Dans un mémoire qu'elle a récemment présenté à la **Commission des valeurs mobilières du Québec**, l'**Association des prospecteurs du Québec** demande que celle-ci révise sans tarder sa réglementation concernant le financement des petites compagnies d'exploration minière au Québec.

L'association demande notamment qu'il soit permis à un promoteur de recevoir jusqu'à un million d'actions comportant chacune un droit de souscription à une action ordinaire d'une compagnie qui acquiert une propriété et qui, moyennant un financement, en fait l'exploration et le développement.

Ce droit pourrait être exercé durant une période de cinq ans à un prix identique à celui reçu par la compagnie lors de la première souscription ferme.

Payer le gros prix

L'Association s'élève contre le fait qu'un promoteur doit actuellement payer grosso modo le même prix que celui payé par le public pour acquérir des actions de la compagnie qu'il met sur pied; dans ce contexte, il ne peut détenir un certain contrôle de sa compagnie que s'il dispose lui-même de sommes importantes. Cette règle est, selon l'Association, néfaste à l'entrepreneurship minier.



Gérald Lacoste, président de la CVMQ jusqu'en avril, remettra à son successeur le dossier brûlant du financement de l'exploration minière.

L'Association s'objecte également à la règle qui limite à 25% des actions en circulation le contrôle acquis directement du trésor de la compagnie par un promoteur. Il n'y a pas de limite semblable pour les grandes compagnies dont les actions sont détenues par le public.

Les prospecteurs estiment que l'entrepreneur minier a droit à un traitement différent des autres actionnaires puisqu'il encourt un risque personnel et fournit une expertise spéciale à la compagnie.

L'Association estime que la formule d'entiercement des actions a fait ses preuves et qu'elle devrait être mise en application pour les actions de contrôle de la compagnie.

L'association propose trois critères pour définir la formule d'entiercement: 1- Il faut assurer aux entrepreneurs le contrôle des compagnies. 2- Un certain nombre d'actions (celles émises contre des propriétés) ne seraient libérées que s'il y a découverte; ce sont les actions de contrôle. 3- Un certain nombre d'actions émises contre les services de gestion pourraient ensuite être libérées graduellement suivant la performance de la compagnie.

Rôle des courtiers critiqué

L'Association s'oppose également au fait que l'intermédiation des courtiers en valeurs mobilières soit requise lors d'un financement public d'une compagnie d'exploration. Il s'agit là d'une exception inacceptable aux yeux des prospecteurs. L'Association veut que le promoteur puisse vendre des actions de sa compagnies lors d'un financement public.

Par ailleurs, afin d'accroître l'intérêt des courtiers pour le financement public de compagnies d'exploration, l'Association propose l'introduction d'un système d'octroi d'options d'achat d'actions au courtier qui fait un financement. Du même coup, l'Association affirme ne pas comprendre pourquoi la CVMQ permet aux courtiers un boni d'actions allant jusqu'à 20% des actions souscrites à forfait lors d'un financement alors qu'elle refuse ce même boni d'actions aux entrepreneurs.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Le premier pas vers l'avenir.

Olympia annonce la prochaine génération de machines à écrire électroniques pour bureaux.

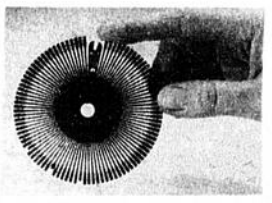
La Whisperdisc MC ES101.



Corrections automatiques d'une seule ligne
La Whisperdisc MC ES 101 d'Olympia, la machine à écrire de l'avenir qui peut résoudre les problèmes d'aujourd'hui. Au toucher d'un bouton, une mémoire intermédiaire électronique permet la correction automatique de caractère(s) ou de mot(s) de la ligne imprimée.,

Silencieuse et pratique.
Grâce aux micro-processeurs et à la technologie électronique, la ES 101 est silencieuse. Les touches à tampon diminuent la fatique de la dactylo et augmentent son efficacité. Toutes les fonctions sont contrôlées du clavier que les doigts de la dactylo peuvent facilement atteindre.

Impression parfaite des lettres — uniformément.
La Whisperdisc MC brevetée reproduit des caractères d'une très grande netteté. Ni tassement ni ombre. La Whisperdisc MC facilement changeable offre toute une variété de styles de caractères.



Alignement automatique des chiffres. (Statistiques, facturation...)
La ES 101 aligne automatiquement les chiffres d'après le point décimal, éliminant ainsi toute préparation monotone avant de taper des colonnes de chiffres.

Rendement maximum en permanence
La construction modulaire unique de la ES 101 permet un service après-vente rapide et sans difficulté à l'intérieur du bureau.

Vous avez le choix.
Choisissez la nouvelle ES 101 ou la ES 100 économique, en modèles de 13" ou 15". La série ES possède un système de cassette à ruban unique qui permet l'utilisation en tout temps d'un ruban-carbone ou d'un ruban-tissu (en cinq variations).

La prochaine génération est déjà là.
C'est maintenant à vous d'agir.
Laissez votre secrétaire apprécier la différence Olympia. Elle sera plus confortable, plus efficace et elle aimera l'Olympia! Adoptez Olympia dès aujourd'hui. Remplissez ce coupon pour de plus amples détails au sujet de l'extraordinaire ES 101.

Olympia International

Olympia Business Machines Canada Ltd.
58 Prince Andrew Place, Don Mills, Ontario M3C 3A2 (416) 445-4212
Machines de Bureau Olympia du Canada Ltée.
438, rue Isabey, Montréal, Québec (514) 341-4043

☐ Veuillez m'envoyer plus de détails sur la ES 101.
☐ Demandez à un vendeur de communiquer avec moi.

Nom _____

Compagnie _____

Adresse _____

_____ Téléphone _____

LA BOURSE

VARIATION DES INDICES	23 fév. 81	16 fév. 81	Var.	1980-1981 Haut	Bas
TSE - 300	2168.16	2217.86	—49.70	2405.65	1670.89
Mtl - Composé	343.36	352.00	—8.64	381.38	292.02
Dow Jones - 30 ind.	945.23	931.57	+13.66	1004.69	759.13

METAUX PRÉCIEUX ET DOLLAR	23 fév. 81	16 fév. 81	Var.	1980-1981 Haut	Bas
Or (Londres) US$	501.50	490.25	+11.25	850.00	481.50
Argent (Londres) US$	12.99	12.73	+0.26	48.26	10.88
Dollar can. US$	83.42c	82.75c	+0.67	87.67c	82.49c

MONTRÉAL

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	Bas
Abti Prce	38150	$27	26⅜	26½	- ½	$26¾	17½
Agnico E	300	$13½	13½	13½	- ⅜	$$3⅞	11⅜
Alta Energ	20	$25	25	25		$23⅜	17⅛
Alcan	65$70	$38⅞	37⅞	38½		$45	26⅞
Aldona	3434	99	90	90	- 9	148	95
Algoma	$000	$41½	41½	41½		$41¾	28
Alum pr C	800	$22¼	$$¼	$21¼	- ¼	$25¾	22¾
Aquitaine	5105	$44	42¼	42¼	- 1½	$69¾	36
Asbestos	300	$30	30	30	+ ½	$38⅛	27⅜
B C Forest	1000	$15	15	15		$18	11
BP Can	10600	$43½	40¼	40½	- 2¾	$57	35
Bank Mtl	28422	$32⅛	30¼	30⅜	- 1½	$34⅜	22½
Bank NS	17456	$32½	31¼	31¼	- 1½	$37	22½
Bq Epargne	1440	$17¾	17½	17½	- 1	$22	16
Bque Nat	34638	$15	14⅝	14⅝	- ¼	$15⅜	9½
Bell Canad	110698	$19⅛	18½	18⅞	- ⅛	$21⅛	17⅜
Bell pr C	11525	$21¾	$13¼	21¾		$27½	21⅜
Bell pr H	2550	$21	.$03¼	$07⅛		$24¼	21½
Bomb A	4211	$15	14	14	- ¾	$19	10
Bomb B	3346	$14⅞	13⅞	14	- ⅝	$	
Bow Val	11495	$19¾	17⅞	17⅞	- 1⅞	$27	19⅛
Brcan A	2550	$33⅜	32¼	33⅜	- 1⅛	$38¾	21¾
Brcan pr E	700	$25½	25½	22½		$26¾	22⅛
Brinco	300	$10⅞	10⅞	10⅞		$12⅛	7
BrCon Oil	7000	30	2	27½		75	15
Brunswk	185	$14⅝	14⅝	14⅝	- ⅛	$18	11¼
CAE Ind	705	$$3¼	2$⅜	22⅜	- ⅞	$26!	12½
CI	480	$35	35	35	- 1	$35¼	24⅜
Cad Fvw	25800	$25	25	25		$28½	18½
Cal Pw A	1$359	$19	18¾	19	+ !	$20	14⅛
Cal Pw71$	500	$75¼	75¼	75¼		$73	73
Ral P $.36	4300	$23½	23½	23½		$26	21
Cda Cem	9024	$14½	14	14	- ½	$14⅞	10⅝
C Devlp	$50	$14	13¾	13¾	- !	$15¾	9½
CDC.PR.C	3620	$21½	21⅜	21⅜	- ⅛	$20½	$0¼
C Malt	100	$42¾	4$¾	4$¾	+ ¾	$33¼	32
C Perm M	1500	$19⅛	19⅛	19⅛	- ⅜	$21	16
C South Rail	45	$73⅜	73⅜	73⅜		$90	55
C Trust A	1100	$28	$8	28		$$6½	$17⅛
C Imp Bank	17513	$30¼	29⅜	29½	- ¼ *	$29¾	21¾
C Marconi	200	$22¼	22¼	$2!		$2	16
CP Ltd	48135	$43½	41½	41½	- 2⅛	5⅜	34½
CP pr A	300	$8	8	8	- ½	$9⅛	8½
Cdn Tire A	23100	$32	30¾	30¾	- 1¼	$30½	23⅜
C Util E	200	$24⅞	24⅞	24⅞		$27½	26⅞
C Util pr G	5000	$17½	17½	17½		$18½	18½
Canron A	1600	$16½	16½	16½		$19½	13
Capital Dyn	200	150	150	150	+50	100	50
Carena B	100	$24½	24½	24½	- ½	$36	11
Carl Ok	4401	$7⅞	7⅜	7¾		$12½	6
Celanese	12410	$11⅜	11	11		$10½	5½
Cent Dyn	2$300	98	94	95	- 3	120	25
Chieftain	300	$22¾	22¾	22¾	- ¼	$30	13¾

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	Bas
Chrysler	950	$6¾	6½	6½		$13⅛	5!
Cominco	519	$68⅞	65½	6 ½	- 3⅛	$80	47⅝
C Bath A	13816	$24½	22¾	23½	- 1⅛	$25½	13⅜
Con Glass	1600	$17	17	17		$21	16½
Corby A	100	$$6⅛	26⅛	26⅛		$28½	18
Cosk pr A	1900	$11½	11½	11½		1¾	12¼
Crush Int	$00	$17¾	17¾	17¾		$18	11½
Dalco Pet	1300	$12	11!	11¼	- ⅞	$11½	7¼
Daon	500	$11!	11!	11¼		1	5
Denison	23150	$52¾	51½	51½	- 1½	$58½	36½
Dofasco A	8500	$41½	41½	41½		$43½	31
Domco	1695	$8½	8¼	8½	+ ¼	$9¼	6¾
Dome Mns	800	$94⅞	94	94	- 8	$149	65
Dome Pete	17770	$80¾	76¼	77¼	- 3¾	$93!	52½
D Brdge	14050	$$1⅜	20¾	21	+ ¼	$$3¾	14½
Dom Store	50925	2¾	$$½	22½	+ ½	$22½	17
Domtex	14710	$19⅛	18	18		$18⅜	1$!
Domtar	15306	$8⅜	28½	8$½	- ⅛	$30½	$17⅛
Donohue	1960	$27	26	26½	- 1½	$29	15½
Drumcall A	1800	$12	11¾	11¾	- ¼	1	10⅛
DuPont A	1900	$28¼	28¼	28¼	- 1⅝	$34⅞	25½
Min est M	4200	460	450	450	- 5	9⅛	240
East Bak	600	$7⅜	7⅜	7⅜		$7⅛	6
En P Met	1000	$7	7	7	- 1	$6⅜	183
EnePre A	20400	420	345	345	- 35		
Enheat A	1500	$5	5	5		$6	37
Entrep CP	34582	$23¾	22¾	23	- ⅜	3¾	18
FCA Inter	4200	485	465	485	+5	480	265
Falcon Cop	6400	$14⅜	14⅛	14!		$14⅜	9⅜
Fal Nck	500	$88	88	88		$160	80
GHsteel	700	255	250	$ 0		190	170
Gaz Metr	4570	$7	6⅞	7	+ ⅛	$8¾	5⅞
Genstar	6381	$36⅛	35¼	35¼	- ⅞	$46¾	$
Globe pr A	100	$19	19	19		$24⅛	17½
Gma Lee	1900	400	390	400	+10	400	167
Gulf Can	359877	$27¼	24⅝	25⅛	- 2¼	$38⅛	19⅞
Hawker	140	$23⅜	23⅜	23⅜	- ⅛	$28¾	15¾
Hollinger	3600	$48½	48	48		$61½	37¾
H Bay MS	400	$30½	29¾	30	- !	$40	21⅝
HB Oil Gas	16651	$25½	22¾	22¾	- 2½	$38½	21½
Husky Oil	44550	$18⅜	16⅛	16	- 1½	$20⅞	9⅞
IAC	6316	$11⅞	11½	11⅝	- ¼	$12½	9¼
IU Int	47	$20	19	19⅛	- 1⅛	$$8⅛	12⅛
Imasco	6800	$32¼	32	32	- ⅜	$34½	21⅜
Imasco Pr C	1050	290	290	290		355	280
Imp O A	34766	$33!	31⅜	31⅜	- 1⅜	$57½	30⅜
Imp O B	100	3¾	3$¾	32¾		$44½	33
Inco	43482	$23!	$$¼	2$⅜	- ½	$38	21½
Inco pr C	1$000	$19	19	19		$25	18
Inland G	400	$14	14	14		$14	13
Inter Pipe	5167	$15⅜	15⅛	15¼	- ⅛	$20	1 ⅜
Ivaco	4585	$25	24	24	- 1⅛	$24⅜	15⅜
Kiena	6826	$$1	19½	20⅞	+ ⅝	$29⅞	9¼

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	Bas
Labatt A	347	$26½	26½	26½	- ⅛	$$8	21⅜
Labrador	800	$49½	49	49½	+ ½	$77	44½
a Vrdy a	52	$6¾	6¾	6¾	- ¼	$9	6½
Lob	2900	$8	8½	8⅝		$7¼	400
Loglstec	100	$6¾	6¾	6¾	- ¼	$	420
MICC Inv	$000	$11½	11½	11½	- ½	$13½	10¾
MRRM	100	$27½	27½	27½		$28	$$
Mclean X	9$000	$11	10¾	10¾		$25	10⅞
Mclean Y	35000	$11	10⅞	10⅞		$	
McM Bldl	795	$37!	36½	36½	- ½	$43	24!
Marit El	$50	$15½	15½	15½		$1	1$
	2047	2⅜	2$	22	- ½	$25½	2$
Mrt Tel A	10000	$7	7	7		$8	6¾
Mark Spen	195	$9¼	9¼	9¼		$10	7⅞
Mass Fer	9 20	$5	47	47	- 37	$13½	405
Mercantl	$000	$$2⅜	21¼	$1½	- 1	$$1⅜	15¼
Merland	600	$8¾	8	8¾	- ⅛	$	
Meston	$00	$7¾	7¾	7¾		$	
Mitch A	1700	$31	30	30		$31¼	20
Mitel Corp	980	$20½	20⅛	20!	+ ⅜	$26	18⅞
Molson A	801	$28¼	$7½	27½	- ¾	$33½	25¼
Molson B	100	$26¾	26¾	26¾		$32	24¼
Monenco A	258	$13	13	13		$14½	11⅛
Mtl Trust	917	2	21¼	21!		$26½	17
Moore	10705	$40½	39¾	39⅞	- ½	$43⅛	32
NB	190	$18⅞	18⅞	18⅞		$21½	17½
Newfld A	1033	$$0⅝	19⅞	20		$26	17¼
Newfld E	200	$8	8	8	- 1	$10½	7¾
Newfld F	137	$9	9	9		$11	9
Noranda	120817	$28¼	25⅝	26⅜	- 1⅞	$33¼	2$⅛
Norcen	21455	$32	30	30	- 1⅞	$40	28⅛
Normick	3189	$8⅝	8¾	8½	+ ⅛	$9¼	6¼
NorCt pE	7000	$19½	19½	19½		$20⅛	18
Nor Tel	1$493	$33⅜	32½	32½	- 1⅛	$55⅛	30
N Aest Sport	300	495	495	495		37	375
Nova Alta	123766	$13⅛	11⅞	12	- 1¼	$13⅜	8
Nova 612	3010	$34½	31½	31½	- 3⅞	$34½	24½
Nu-West a	300	$13½	13⅜	13⅜	- ⅜	$	
Nu-We pF	1000	$18½	18½	18½		$	
Ogilv pr A	41$	$17	16½	17		$20	19
Osha A	2300	$15½	15	15	- ½	$13⅜	7½
Poco Corp	100	325	325	3$5		350	275
Pancdn Pt	500	$88½	88½	88½		$91	62½
Petrofina	2834	$113⅜	107¾	110½	+2	$88¾	45¼
Petro pr a	505	$55	4¾	5		$43½	37¼
Placer	9000	$$2⅞	$$	22	- 1⅜	$30	14¾
Popular	200	250	250	250		400	$ 0
Powr Crp	12305	$$1⅞	21⅛	21¼	- ½	$22¾	13
Poa Corp C	355	$$6	26	26		$$8½	26
Procan A	200	$31⅞	31¾	31¾		$33	31!
Provigo	6845	$53⅛	52½	52½	- 1½	$57½	29
Pub Strge	1$50	$19!	19	19!		$20½	18½
Que Tel	231	$19½	19½	19½	- ¾	$$3	18

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	Bas
Quebecor	12160	$18	17¾	17¾	- ¼	$14⅞	9⅛
Redpath	100	$$1	21	$1	- ⅛	$20¼	14
Redp pr a	300	$21¾	$1¾	21¾	- ¼	$	
Reitman A	1800	$2	25	25		$20	1 ¼
Res Ser	8100	$10½	9¾	9¾	+ ¼	$14	7½
Rolland	100	$8	8	8	- ⅛	$9⅜	7½
Rothm B p	200	$12⅜	1$⅜	12⅜		$14¾	11¾
Royal Bank	13197	$60⅝	58	58¼	- 2½	$60⅞	38¼
R Trco A	4495	$21	21	21		$21¾	12
Sceptre	300	$15	1	15	- 1⅛	$17¼	12¼
Scott	100	$7	7	7		$7½	6
Seagram	12770	$66½	61¾	65	- 1¼	$77	41½
Seco p A	$00	$7	7	7		$8⅜	8⅜
Sensor	3300	325	325	325	+25	300	150
Shell Can	31689	$25⅝	24⅜	24⅞	- ½	$41¾	23⅜
Sil Stack	15033	$20⅛	19⅝	19⅞	- ⅛	$36½	7
Sobeys A	300	$13½	13½	13½		$11	8
SparCap	100300	30	27	28	+1	45	11
Steinbg A	910	$29	29	29	- 1	$28	19½
Stelco A	8525	$34¾	34	34	- ⅞	$40⅞	25⅛
Stel PrC	1160	$$7¼	27	27⅛	- ⅜	$31⅛	24½
Tele Met B	1700	$17	16½	17		$20	9
Texaco	9754	$25⅛	23¼	23½	- 1½	$32⅜	19!
Tor Dm Bk	2742	$34	33	33	- 1¼	$37¾	23
Total Pete	1850	$24⅜	23½	23½	- 1⅝	$36	20
Tot Pet pr	1300	$41¾	39¾	39¾	- 1½	$ $¾	4$¾
Traders A	100	$15	15	15	- ⅛	$15⅜	11¾
TrCan Pl	35090	$$4⅞	23⅝	23¾	- 1	$27¼	20¾
TrCan prd	100	$47½	47½	47½		5½	46
Trs mount	200	$12⅜	1$	1$	- ⅛	$16¼	10½
Trust Gen Ca	143	$13½	13½	13½		$21	12½
Turbo	4610	$29⅞	28	28½	- 1⅞	$28	17¼
Turbo wts	700	$$3	22	22		$22½	11¼
UAP In A	3300	$24	23¾	24		$24	21
Uniges A	1300	275	265	265	- 10	350	145
Uniges B	2300	150	150	150		210	125
Union G A	3268	$11⅞	11⅜	11½		$13⅞	10
Untd Asbes	15365	$8¾	7⅛	8½	+1½	$9!	480
Velcro	3412	$11¼	10⅞	10⅞		$14	8¾
Wabasso	500	$19	19	19	- ⅞	$20	13
Wlkr Cons	63621	$$8⅛	27	27⅛	- ¾	$35¾	$3!
Alkr Pr E	7930	$$6¾	$6	26	- ¾	$33½	24¼
Wargton	10 00	130	120	1$0	- 2	169	103
Webb Knp	1800	$6¾	6½	6½		$7½	150
Westburne	2950	$25½	24¼	24⅞	- ¾	$37½	24¾
Wcost Trn	11030	$15¼	15	15	- ¼	$15⅜	1$
Wcost Ws	2142	$ ⅜	5½	5½	- ⅛	$6¼	360
Weston	883	$33¼	32	33!	+ ½	$31	$2
Woodward	49100	$32	32	3$		$$7	$3½
York Lam	15250	80	7	75	- 5	215	90
Zellers A	3900	$17	16¾	16¾	- ⅞	$16¾	7¾
Ziebart	900	195	191	191	- 4	190	132
Total sales:				2,360,177			

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	Bas
A-B							
A.G.F.M	5128	$6¼	6	6¼	- ¼	7⅛	6
Abti Prce	169706	$27¼	26¼	26⅜	- 1	27⅜	22⅛
Abitbi 7½p	500	$35	35	35	- ½.	39	35
Abitbi 10	759	$48	47½	48		50	47½
Acklands	12625	$14⅜	14¼	14⅜	+ ⅛	14¾	13½
Acklnd 2p	z50	$12¾	12¾	12¾		13⅜	12½
Adanac M	18150	355	330	330	- 20	425	330
Advocate	1550	150	125	125	- 25	180	125
Afton Min	14315	$53⅜	52½	53	- ¼	55	45
Agnico E	58720	$14	13⅜	13⅜	- ½	18½	13⅜
Agra Ind A	10500	$9¼	9	9⅛	+ ⅜	9⅜	8⅜
Ahed C	500	87	87	87	- 3	95	84
Akaitcho	2900	200	190	192	- 3	260	170
Albany	61370	254	230	230	- 21	330	230
Alt Energy	70266	$25¾	24⅜	24¾	- ¾	26¼	23½
Alta Nat	60984	$24¾	24	24¾	+ ¾	24¾	19
Alcan	166728	$38⅞	37¾	38½	- ⅛	41	37¼
Algo Cent	250	$22½	22	22	- ½	24	21½
Algoma St	12427	$42¼	41½	41½		44	37¼
Algoma St p	1600	$23⅜	23⅜	23⅜	+ ⅛	23½	22¾
Algon pr	1200	$9¼	9¼	9¼	- ¼	9½	9
Alum 3rd p	4600	$22½	22	22	- ¼	24	22
Am Eagle	126744	$5¼	465	470	- 30	5¾	365
Am Leduc	127200	93	83	87	- 6	120	83
Andres W A	3220	$15⅞	15⅛	15⅛	- ¾	17¼	15
Andres W B	540	$15⅜	15⅜	15⅜	- ⅛	16¾	15⅜
Ang Am 6¼	z52	$53¾	53¾	53¾		56	54
Ang CT 4½	z40	$20½	20½	20½		21⅝	20½
Ang CT 265	140	$23	23	23	- ½	26	22½
Ang CT 290	370	$26¾	26⅛	26⅛	- ½	28½	26⅛
Ang CT 315	z45	$27¾	27¾	27¾		29¼	27¾
Ang D Gld	34375	440	405	440		460	405
Ang U Dev	4500	220	210	210	- 15	265	210
Aquitaine	36308	$44¼	41½	41⅞	- 1⅝	46	38¼
Arbor C	912	450	440	440	- 10	5	440
Argosy	23100	107	86	86	- 21	159	86
Argus	292	$13	12½	13		13	12
Args 260 p	180	$23	23	23	- 1	24	22½
Argus B pr	660	$23¾	22½	23½	+1	25	22
Argus C pr	900	$6¼	6¼	6¼		7	6⅛
Asamera	27111	$18⅞	17½	17¾	- 1¼	21½	17¼
Asbestos	3654	$30¼	29½	30¼	+ ¾	31⅞	29½
Asoc Porc	5361	$9¼	8⅞	8⅞	- ⅜	13½	8⅞
Astral	7900	410	380	400		475	380
Atco I	9898	$9⅞	9	9	- ¾	10	8⅜
Atco II	3740	$9¾	9⅜	9⅜	- ¼	10½	8⅞
Atl C Cop	6442	130	125	125	- 10	180	125
Atlas Yk	94093	159	145	145	- 12	210	145
Augmitto	23523	$5⅞	5⅜	5¾	+ ⅛	7¾	5⅜
Ato Hard A	3000	$11⅜	10½	11		13¼	10
BBC M p	3500	$21	20⅞	21	- ½	22⅛	20¼
BC Sugar A	5521	$23	22	22	- ⅞	24½	22
BC Sugar P	z50	$10¾	10¾	10¾		11¾	11
BP Can	47652	$43½	40½	41	- 2½	47¼	36½
Bachelor	21400	$5⅜	5	5¼	+ ⅛	6⅞	5
Bakertalc	9400	140	130	130	- 6	205	130
Banister C	3074	$13¾	12¾	13½	- ½	15¾	12¾
Bank BC	3198	$43	40¾	42	+1¾	46½	40¼
Bank Mtl	83357	$32⅛	30¼	30¾	- 1⅜	33½	29¾
Bank N S	24507	$32¾	31⅛	31¼	- 1⅜	34¼	31⅛
Bankeno	3765	$9¾	9	9	- ⅜	10⅜	8½
Barex	54070	40	34	34	- 4	42	31
Bary Expl	11950	130	120	125		164	115
Basic Res	26100	$12	10½	11	- 1	14	10½
Baton B	11260	$19	18¾	18¾	- ¼	19¼	18¼
Bay Mills	2700	$6	5⅞	6		6⅛	5⅜
Becker B p	z10	$13¼	13¼	13¼		14½	12¼
Belding	500	275	275	275		275	240

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	Bas
Bell Canad	387980	$19⅛	18¾	19		20	18½
Bell A pr	z12	$55⅞	55⅛	55⅛		58¼	57
Bell B pr	z23	$56¼	56¼	56¼		58½	58½
Bell C pr	3900	22⅛	21¾	21¾	- 1	23¾	21¾
Bell D pr	200	$57	57	57	+ 1	59	56
Bell 2.28	686	$28⅞	28¼	28¼	- ¾	30	28¼
Bell 1.80	7320	$18	17½	17¾	- ¼	19	17½
Bell 1.96	9590	$22⅞	22⅜	22⅜	- ⅛	24	22⅛
Bell 2.05	17135	$21	20⅝	20¾	- ¼	22¾	20½
Beth Cop	1820	$34	33¼	33¾	+ ½	40	32½
Bighart O G	23550	$7⅜	6⅞	7	+ ⅛	7⅜	6¼
Biltmore I	1800	$9	8¾	9	+ ½	9	8
Bl Hawk	14700	75	70	70	- 6	98	70
Black Phot	1160	$31¼	29	29½	- 2¼	33	28½
Blackwod	6400	435	415	420	- 10	5	410
Blake Res	33400	$8⅞	8	8½	+ ½	8⅞	7⅝
Bluesky	56736	$14	12¼	12⅜	- 1⅝	18⅜	12¼
Bluesky pr	5100	$13⅝	12¾	12¾	- 1¼	18	12¾
Bomac A	2565	$9½	9	9½	+ ¼	10	8⅞
Bombdr A	1200	$15	14½	14½	- ¼	16⅞	14½
Bombdr B	668	$14⅜	14	14	- ⅜	15	14
Bonanza Oil	58380	$10⅜	9¼	9⅝	- ⅜	12	9¼
Bonanza W	28665	395	290	295	- 95	5⅜	290
Boots A pr	115	$27½	27½	27½		27½	27½
Border C	350	410	405	410	+5	470	375
Bow Valy	235600	$19¾	17¾	18	- 1⅝	21¾	17¾
Bow Vly 7	4635	$74¾	69¼	71	- 4	84¾	69¼
Bralor Res	25755	$16¾	16⅛	16⅛	- ⅜	17	14½
Bramalea	6940	$16¾	15¾	15¾	- ⅝	17¼	15⅜
Brascan A	151620	$33⅜	32	32¼	- 1¼	37¼	32
Brscn 8½	1200	$22½	22½	22½		23½	22¼
Brenda M	6875	$25¼	23	23	- 2¼	29	23
Bright A	1000	$16	15⅞	16	+ ¼	16½	15¼
Brinco	25424	$11	10½	10½	- ½	12⅜	10½
Brinco p	4429	$6¾	6½	6½	- ⅛	7	6½
Br Am Bnk	250	$57	56	57	- 5	75	56
BCFP	68222	$15⅜	14¾	15¼	+ ¼	16¾	14¾
BCFP pr	300	$32	32	32		37	32
BC Pack A	z20	$65	65	65		65	65
BCRIC	152791	$6	5⅝	5⅝	- ⅛	6⅜	5⅝
BC Phone	36239	$15⅞	15	15⅛	- ½	17¼	15
BCPh 4⅜ p	140	$40	40	40	+ ¼	44	39¾
BCPh 4½ p	z125	$41	40¾	41		44	41⅛
BCPh 4¾ p	151	$43	43	43		46½	43
BCPh 1956	z45	$42	42	42		47	43
BCPh 4.84	300	$11	11	11	+ ¼	12½	10¾
BCPh 5.15	200	$46	46	46	- 2	50	46
BCPh 5¾ p	410	$51	50	51	+3	58	48
BCPh 6 pr	630	$53	52	53	- 7	60	52
BCPh 6.80	740	$16½	15⅜	15⅛	- 17⅛	17½	15⅛
BCP 7.04 p	300	$16⅛	16	16⅛	- ⅞	18	16
BCP 10.16 p	607	$24½	24	24		25½	24
Broul Reef	47900	260	240	245	+4	385	240
Brunswk	23420	$14⅞	14⅛	14¼	- 1	17	13¾
Budd Can	3850	$7⅝	7½	7½	- ⅛	8⅜	7½
C							
CC Yachts	7400	425	400	425	- 5	475	330
CAE	3926	$23½	22	22	- 1½	25	22
CCL Ind	7300	$7½	7¼	7½		8½	7
CIL	4411	$35	34⅜	34⅜	- ⅞	36½	34⅜
CIL pr	z81	$36	35¼	35¼		36	36
CME Res	27849	415	390	390	- 10	495	390
Cad Frv	296592	$25½	24½	25	+ ½	25½	22½
Cad Frv A	34982	$7¾	7¼	7½	+ ¼	8¼	7¼
Cal Pow A	69560	$19	18¾	18⅞	+ ⅛	19⅜	18
Cal P 5 p	z50	$60	60	60		60	60
Cal P 7 p	z10	$67½	67½	67½		72	69
Cal P 7½ p	z50	$75¼	75¼	75¼		76	74

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	Bas
Cal P 10 p	110	$100	100	100		100	100
Cal P 9.80	170	$99	99	99		100⅞	98¼
Cal P 9.75	z95	$96

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
C Zelrba A	5974	$30	29	30		30½	27⅜
Crush Intl	11875	$18	17¼	17½		18	16¾
Cullaton	15500	$14	13½	13½	- ¼	16¾	12⅜
Cuvier M	13500	100	91	91	+1	149	90
Cyprus	19270	$19⅛	18⅜	18¾	- ⅛	26¼	18⅜
Czar Res	52660	$14⅞	13	13¾	- 1⅛	17½	13

D-G

DRG Ltd A	4515	$7⅝	7⅜	7⅜	- ½	8¼	7
Dalco Pet	26390	$12⅛	11	11¼	- ⅞	12¼	9½
Dale-R pr	600	$6⅛	6⅛	6⅛		6⅛	6⅛
Dalmys	560	$10¼	10¼	10¼	- ½	10⅜	9⅛
Dalmy C	520	$9	9	9		9⅛	8¾
Daon Dev	364861	$11⅝	10½	10⅝	- ¾	12⅞	10½
Daon A	2500	$6¾	6¼	6¾	+ ¼	7	6⅛
Daon 8⅝ p	900	$8	7¾	8	+ ¼	8¼	7¼
Daon 9½ p	6500	$8⅜	8	8⅛	- ¼	9	8
Datline	338	$6¾	6¾	6¾	- ½	7¼	6¾
Dejour Mn	165350	140	125	128	- 10	195	125
D Eldona	91932	295	252	260	- 30	355	245
Delhi Pac	278425	210	172	196	- 9	245	143
Denison	37627	$53	48½	50	- 3	58¾	48½
Dicknsn A	23424	$11¼	9½	9⅞	- ⅞	14¼	8½
Dicknsn B	19427	$11¼	8½	9¼		13½	8
Digtech	9357	$11	10½	10½	- ⅜	11⅛	10¼
Discovry	23600	380	355	370	+ 10	5¼	350
Dofasco A	46377	$41⅞	40½	40¾	- ¾	42	39¾
Dofasco 4¾	240	$47	47	47	+ ⅝	48	46
Dofasco 235	47115	$22⅛	21½	21¾	- ½	24	21½
Dofasco wt	6603	$9½	9	9	- ½	11¼	9
Doman I	52450	$10⅛	9½	10		13	9½
Dome Mine	15036	$96½	94	94½	- ½	111¾	89½
Dome Pete	255068	$80⅞	76	77¾	- 3¼	85	70½
DPete A p	4322	$18½	17¾	18	- ¼	20	17¾
DPete B p	4545	$18½	18	18¼	- ¼	20	18
Dom Ang p	z25	$41¾	41¾	41¾		43	43
D Bridge	24940	$21½	20⅝	21	+ ⅜	22½	19⅝
D Citrus	7300	$5½	5	5¼	- ¼	5½	450
DExplor	134500	208	190	195	- 13	298	185
D Scotish p	360	$22½	22¼	22¼	- ¼	22½	22¼
Dom Store	45703	$23	22¼	22½	+ ½	23¾	21½
D Textie	12555	$18¼	17⅞	18⅛	+ ⅛	19	16½
D Textie p	30	$100	100	100		100	100
Domtar pr	550	$10½	10½	10½	+ ¼	12	9¾
Dover pr	100	$5½	5½	5½	- ¼	5¾	5½
Dr Mc C A	6060	$12	11¾	11¾	- ⅜	12¼	10⅞
Dunde Pal	4333	110	103	103	- 7	150	103
Dunraie	18863	280	260	260	- 20	335	260
Du Pont A	4510	$28¾	28	28	- ½	32⅝	28
Dustbane	22285	$12½	9	9½	+ ½	12½	8½
Dylex Ltd	2038	$15	15	15	- ¼	15½	12½
Dylex L A	1007	$15	14⅜	14⅜	- ⅝	16	13
Dynamar	47222	$5½	5	5¼	- ⅛	6	5
E-L Fin	2720	$13¾	12½	12⅝		14¼	12½
E-L Fin p	400	$13¾	13½	13½	- ¼	14	13½
Est Mlrtic	4540	460	440	450	- 5	6	400
East Sul	2430	420	410	420	+ 10	460	410
Econ Inv	300	$32½	32	32½	+1	32½	28
Ego Res	90080	212	186	190	- 25	273	186
Electro K	500	75	75	75		100	70
Electhome	8933	$14⅞	14¼	14⅝	+ ⅛	16¾	11⅝
Elks Stors	300	400	325	400		400	300
Emco	32825	$14¾	14	14½		14¾	13
Enrgy Res	6612	275	250	260	- 5	365	250
EquiTrust	z69	$8½	7¼	8½		7¾	6
Exquisite	210	325	275	325		325	260
Extndcar	19832	$14	13⅛	13⅝	- ⅛	14¼	12¾
Extndcar A	5880	$13½	12¾	13¼	- ¼	14½	12½
FCA Intl	11100	485	465	465	- 30	5⅛	450
Flbrg Nik	28850	$95	87½	87½	- 8	108	87½
Fathm Ocn	8800	225	200	200	- 30	295	200
Fed Ind A	13595	$14¼	13⅝	13¾	- ¼	15	13
Fed Pion	300	$46	45	46		47	44
Fidelity Tr	144	350	350	350		350	330
Fidelty Tr p	250	$14	14	14	+ ½	15	13
Finning T	1750	$32½	32	32¼		32⅝	31½
Firan Gndl	11500	157	141	141	- 14	200	141
F Calgary	43818	430	380	380	- 50	6	380
F Calgry p	310	$13¼	13¼	13¼	- 1¼	16¼	13¼
F City Fin	2700	$17	16¼	16¾	+2½	17	13
F City wf4	2000	$12¾	11½	12¾	+2	12¾	9
F Cty Tr A	1350	$9¼	9	9	- ⅜	9¾	9
F Cty Tr B	z50	$6⅞	6⅞	6⅞		7¾	6¾
F Cty Tr C	2669	$7	6¾	6¾	+ ¼	7¼	6⅛
F Mar	11440	268	225	235	- 25	360	225
Foodex p	3855	$5⅛	490	490	- 10	6	490
Ford Cnda	925	$48½	48½	48½	+ ¼	49	47
Francana	8789	$17⅝	16½	16½	- 1	20¼	16½
Fraser	4997	$25	24¾	24¾	- ½	25½	22¾
Fruehauf	4400	$10½	9¾	9¾	- ¾	11½	9¾
G&H Steel	2400	255	235	235	- 30	290	235
G M Res	27451	$6⅛	5⅝	5¾	- ⅜	7⅛	5⅝
GSW Cl A	100	$6¾	6¾	6¾	- ¼	8½	6¾
Galtaco	511	430	430	430		5	430
Galveston	13000	229	210	220	- 9	290	210
Gaz Metr	2625	$7	6⅞	6⅞	+ ⅛	7⅝	6¾
Gaz 5.40 p	z25	$47	47	47		48	47⅛
G Distrb A	53600	$16	15¼	15¾	+ ⅛	16	14½
G Distrb w	43325	$8¾	7⅝	8¼	+ ¼	8¾	6⅞
GMC	13195	$58½	56½	56¾	- 1½	59¼	52¾
Genstar L	59314	$36¾	35	35¼	- 1⅜	40⅜	35
Gnstar 2.35	19775	$38¼	36	36	- 1½	42	36
Gerin 1st p	300	$6⅝	6⅝	6⅝	+ ⅛	7	6½
Gesco Dis	100	300	300	300	- 5	310	275
Giant Yk	1000	$21	20	20¾	- ⅜	27	18⅞
Gibraltar	58845	$11½	10¼	10⅞	+ ¼	15⅜	10¼
Glbe Rlty p	17900	$19½	18¾	18¾	- ¼	20½	18½
Goldale A	16645	$14¾	13½	13⅞	- ¾	17½	13½
Goldund M	71550	233	201	201	- 25	320	201
Goodyear	2000	$23¾	23¼	23½	+ ¼	23¾	21
Goodyear p	100	$33	33	33		33	33
Graft G	300	$16½	16¼	16¼	- ¾	18	16¼
Graft G A	6300	$16⅜	16½	16⅝	- ⅜	18¼	16½
Graft G p	550	$27	26	27	- ½	30	26
Grandma	73785	405	385	390	- 10	405	325
Granduc	15375	320	291	305	- 10	375	291
G L Nickl	6000	151	150	150	+6	175	140
GL Forest	5441	$74¾	73½	74¼	+ ¾	74¾	67
GN Fin	861	$7½	6¾	6¾	- ¼	7⅞	6¼
GW Steel A	7800	$6	5½	5½	- ⅜	6	435
G West wt	4450	165	150	150	- 10	190	75
G Goose	700	$6⅝	6½	6½	- ⅛	7	6¼
G Goose 9¾	200	$9	8¾	8¾	- ¼	9⅜	8¾
Greyhnd C	z25	185	185	185		225	200
Greyhnd	1583	$18¼	18	18¼	+ ¼	18¼	17¾
Guar Tr p	2200	$15⅛	15	15⅛		15¼	14
Guard Cap	250	$11½	11⅛	11⅛	- ⅞	12	11⅛
Gulf Can	h11471	$27⅜	24½	25⅛	- 2⅛	27⅜	22½
Gulfstrem	204954	$10⅝	9½	9⅞	- ¾	12⅜	9½

H-L

HCI Hldg A	6161	$17½	17	17	- ½	19⅞	16
HCI Hldg B	2810	$17½	17	17	- 1	19⅞	15⅝
Haley	22780	$6	5	5⅛	- ¾	6	5
Halifax D	250	410	390	410	+ 20	425	375
H Group A	21900	$6¾	6¼	6½	+ ½	6¾	5⅝
Hardee	6150	88	75	75	- 13	98	75
Hard Crp A	32530	280	230	230	- 15	280	180
Hard Crp C	2520	215	200	200	- 10	215	170
Harlequn A	84241	$21¼	20¼	20¼	- ¾	23¼	20¼
Harris A	3900	$6⅝	6⅜	6⅜	- ⅜	7	440
Harris B	3150	$6¾	6⅜	6½	- ⅛	7	450
H Wood	1000	145	145	145	- 5	150	130
Hatleigh A	8720	$5⅛	5	5⅛	+ ⅛	5⅜	480
Hawker	82565	$23⅞	22¼	22¾	- 1⅛	26½	20½
Hawker pr	z70	$53¼	53¼	53¼		55	53
Hayes D	361	$7¾	7½	7¾	- ½	8½	7½
Heritage	110	$21	21	21	- 1	22	18¾
Heritage A	1985	$17⅝	17	17½	- ⅛	18	17
Highfield A	24000	400	390	390	- 10	400	380
Highwood	34900	470	440	440	- 15	5⅜	430
Hollinger	1786	$49	48⅜	48½	+ ⅜	49	46¼
Howdn DH	1700	$11⅝	11	11⅛	- ½	14	11
H Bay Mng	56779	$30¾	29½	30		37⅜	29½
H Bay Co	36049	$25⅜	25	25		35⅛	23½
HBC pr	20018	$17¼	16⅝	16⅝	- ⅝	18⅝	16⅝
HB Oil Gas	159453	$25⅜	22½	23⅛	- 2⅜	27	22½

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Hu-Pam	4900	130	120	120	- 20	180	120
Husky Oil	289413	$18⅜	16	16⅝	- 1½	22	16
Husky A pr	z92	$36	36	36		36	34½
Husky B pr	z75	$34¾	34¾	34¾		36	30¼
Hydra Ex	36507	175	145	148	- 26	247	145
IAC	39029	$11⅞	11⅜	11⅝	- ¼	13¼	11⅜
ICG Util p	100	$13	13	13	- ½	14½	12¼
ITL Ind pr	200	$17½	17½	17½	+ 1¼	17½	16¼
IU Intl	49085	$20⅜	18¼	19⅜	- ⅞	24	18¼
Imasco	14783	$32½	30½	30⅝	- 1⅝	33	30
Imasco A p	1613	290	290	290		300	290
Imp Oil A	155868	$33¼	31¾	32⅛	- 1	36⅜	31¾
Imp Oil B	512	$33¼	32⅞	33¼	- ⅞	35⅝	32¾
Inco	147992	$23¼	22⅜	22½	- ⅝	25⅞	21¾
Inco 7.85	600	$19½	19	19		20¾	18½
Indal	2510	$15¼	15	15¼		16⅞	14¾
Indusmin	556	$15⅛	15	15	- ⅛	16	15
Inglis	250	$14⅜	14¼	14⅜	+ ⅜	14⅜	13
Inland Gas	13765	$14¼	14	14¼	+ ¼	14½	13⅝
Inland G p	225	$11	10	10	- ½	11½	9½
Inlnd G 10p	100	$25	25	25	+ ⅛	25	24¾
Inter-City	44654	$15⅛	14¾	14⅞	- ⅛	18	14¾
Inter C A p	210	$12¾	12¾	12¾	+ ¼	12¾	12¼
Intrmetco	1835	$11	10¾	10¾	- ¼	12	10¾
IBM	2275	$73½	72½	72½	- 1¼	84	72½
Int Mogul	2447	$10⅛	9⅞	9⅞	- ¼	13⅝	9⅞
I Mogul A	100	$14½	14½	14½	- ¼	15¼	14½
Intl Thom	124600	$8½	8	8⅛	- ¼	9¼	7¾
Intl Thom p	3000	$8	8	8	+ ¼	9	7¾
Intpr Pipe	32058	$15½	15	15⅛	- ¼	16½	15
Ipsco	1623	$32¼	32	32	- ¼	35½	31¾
Inverness	8340	$6¾	6½	6½	- ⅜	7¼	6½
Invern w	5400	200	140	150	- 45	200	140
Inv Group	z86	$19½	19½	19½		19½	19½
Inv Grp A	137	$22	22	22	+ 1½	22	19½
Iron Bay T	1200	$6⅜	6¼	6¼	- ⅛	6¾	6¼
Irwin Toy	9378	425	405	405	- 5	485	400
Island Tel	833	$14	13¾	14	+ ¼	15⅜	13¾
Ivaco	2200	$24½	24	24	- 1	25¼	23
Ivaco C p	z20	$38⅞	38⅞	38⅞		43½	37½
Ivaco D p	1100	$22	21¾	21¾	- ¼	25	21
J Q Res	32172	206	195	200	+5	211	155
Jannock	13818	$14½	14⅛	14⅛	- ⅜	14⅞	12½
Jannock 8	3278	$10¾	10½	10⅝		11½	10½
Janock wf 2	2940	$8¼	8	8	- ¼	8⅝	6½
Jorex Ltd	70850	128	105	110	- 18	175	105
Joutel	73160	$6⅜	5⅛	5½	- 1⅛	7⅝	400
K-Tel Intl	500	$16½	15	15	- 1	16½	14½
Kaiser Re	5945	$59⅜	58	59⅜	+ ⅛	59⅞	53⅜
Kam Kotia	44700	$8⅜	5⅞	6¾		9¾	5⅞
Kaps Tran	45380	130	121	125	- 5	160	120
Keeprite	3108	$22¾	21	21	- 1	22¾	17
Kelly D A	1420	$12	12	12		12¼	10¾
Kelsey H	300	$27⅛	27⅛	27⅛		28	27⅛
Kerr Add	47556	$17	16	16⅛	- ⅞	19¾	16
K Anacon	28249	125	115	116	- 5	190	112
Labatt A	14231	$26⅞	26⅛	26¼	- ⅜	28⅛	26⅛
Lab Min	300	$49¼	49¼	49¼	+ ¼	52	49
Lacana	33365	$9⅜	9	9⅛		12⅞	8⅝
Lacana w	2900	$6	5⅛	5⅛	- ⅝	8⅜	5⅛
Laidlaw A	5150	$9⅜	8¾	8¾	- 1	10⅝	8¾
Laidlaw B	23850	$8¾	8½	8⅝	- ¼	9⅜	8¼
Laidlaw 9¾	723	$9¼	8¾	8¾	- ¼	9½	8¾
Laidlaw 8	282	$7¼	7¼	7¼		7¼	7
LOnt Cem	10125	$7¾	7⅜	7½	- ¼	7¾	6⅜
L Shore	3820	$28¼	25⅝	26½	- 1	37⅛	24
Lambd M	z200	82	82	82		85	85
Larder Res	32350	178	167	167	- 3	233	155
Lasitr Km	13300	148	120	120	- 30	185	120
Laurasia	37975	150	136	136	- 11	200	135
Lau Fin p	908	$13⅞	13⅝	13⅝	- ¼	15	13⅝
Lava Cap	26085	$8¾	8	8		9⅝	7⅝
Leigh Inst	3830	$12¾	12¼	12⅜	- ¼	14½	12¼
Levy A pr	975	$8⅛	8	8⅛		8⅛	8
Liberian	500	325	325	325		350	290
LL Lac	1127	$24⅜	23	24⅜	- ⅝	34	20¾
Loblaw Co	26666	$8⅞	8	8⅛	- ⅝	9	7⅝
Lob Co pr	1431	$22¾	22⅛	22¾	+ ¼	24	22⅛
Lob Ltd Ap	1375	$15	14¾	14¾	+ ¼	15½	14½
Lob Ltd Bp	515	$15	15	15	- ⅛	16	15
Lochiel A	61474	340	295	300	- 25	425	295
Lochiel B	39800	320	285	290	- 20	410	285
Lochiel 9 p	2860	$11¾	11½	11½	- ⅜	13	11½
Logistec	300	$6¾	6¾	6¾	- ⅛	7	475
Lumonics	34600	$13⅛	12¼	12½	- ⅞	16⅞	12¼
Lynx Can	31100	180	168	168	- 20	250	168
Lytton M	34950	190	170	170	- 20	220	115

M-O

MDS H A	1730	$14	13¼	13¼	- ¾	15	12¼
MDS H B p	1400	$11⅞	11½	11½		11⅞	9½
MICC	7997	$12	11¼	11½	- ½	12½	11¼
MICC 8⅝	766	$19¾	18	18	- 1	19¾	17½
Micc 8 p	500	$26	25½	25½	- 1	28½	25½
MSZ Res	55900	380	300	320	- 60	475	300
Mackenzie	4200	$6⅝	6⅛	6⅜	- ⅜	7¼	6⅛
Mclan H X	58420	$11⅜	10¾	10⅞	- ¼	12¾	9¾
Mclan H Y	49725	$11¼	10⅝	10⅝	- ⅝	12¾	9¾
Macmilan	45766	$37⅜	35½	35½	- 1⅝	40½	35½
Macmiln p	14200	$27	26	26½	+ ⅛	28¾	26
Madeline	14803	275	234	250	+ 16	290	230
Madsen	1800	190	185	190	- 2	240	185
Magna A	3426	$11	10¼	10¼	- 1	11¾	10
Magna B	5800	$12	10½	10½	- 2	15	10½
Magnetcs	13908	210	193	194	- 6	245	190
Maislin I	600	435	430	430	- 10	440	410
Maistc Wil	6500	490	450	450	- 35	5⅛	435
Malartic	2100	$8¾	8½	8½	- ¼	10½	7
Man Bar	64665	130	111	115	- 13	170	111
M Lf Gard	210	$35	34⅞	35	+2⅜	35	31⅛
Maritime	15564	$22⅜	21½	21½	- ¾	24	21½
Martim A p	500	$7	7	7	+ ⅛	7	6⅝
Mar T 860	468	$8	8	8	- ⅛	8¾	8
Mar T 940	671	$9⅛	8½	8½	- ⅛	9½	8½
Mar T 765	300	$7	7	7		7⅞	6½
Markel F	3000	485	485	485		5	485
Mark Spnc	8491	$9½	9¼	9½	- ¼	10⅝	9⅛
Mass Fer	83412	$5⅛	475	475	- 25	6⅛	440
Mas F A	14340	$14¼	13¼	13¼	- ⅝	15½	8½
Mas F B	17140	$14⅜	13¼	13¼	- ⅝	15¼	8⅛
Matchan	42400	84	70	70	- 12	121	70
Mc Adam	92500	89	78	84	- 5	120	78
McGraw H	500	$10	10	10		10½	9¼
Mc Intyre	3388	$60⅛	57	57	- 2	69½	57
McLaghln	12900	$9⅝	9⅜	9½		9¾	9⅛
McLghl 9 p	1400	$19½	18¾	19½		20	18¼
McLghl 10 p	700	$11¾	11¾	11¾		12½	11¾
McLghl w	1120	$5⅜	5	5⅛	+ ⅜	6	475
Melcor	62300	$23½	22¼	22⅞		24	21
Mentor	4300	$8	7¼	7¼	- ¼	9½	6⅞
Mercantil	29212	$22⅝	21⅛	21⅛	- 1¼	24¼	20¾
Merland E	46060	$8⅞	8⅜	8½	- ½	9¾	8⅜
Merland p	5340	$25	24½	24¾	- ⅜	26	24½
Meston	8450	$8¼	7¼	7⅝		8¼	7¼
Met Stors p	250	$13½	13½	13½		14	13½
Met Str 67p	200	$13½	13½	13½		14½	13½
Mex LP	200	300	300	300		300	300
Midcon	21900	260	225	225	- 25	330	225
Mikes Subs	600	140	140	140	- 5	190	140
Minrl Res	100690	285	268	272	- 12	340	268
Mitel Corp	64448	$20½	19¾	19¾	- ¼	22¼	18¼
Moffat A	11100	$23¼	22¼	23¼	+ ¾	23¼	21
Molson A	31850	$28½	27	27⅞	- 1⅜	30¾	27
Molson B	2390	$26¾	26¾	26¾	+ ¼	28½	26½
Monarc W	2200	41	41	41	+4	46	37
Monenco A	5700	$13⅜	12⅝	12⅝	- ⅜	13⅜	12½
Moneta P	5700	135	120	120	- 4	145	111
Mtl Trust	5300	$22¾	22	22	- 1	23½	20½
Moore	50513	$40½	39⅞	40	- ⅜	41⅞	39¾
Morisn	17900	410	365	370	- 35	445	365
Mtn States	42668	$15⅞	13⅛	14½	- ½	18	12¼
Muncpl S L	200	450	430	450		475	425
Muncpl SL p	300	$8¼	8	8¼	+ ¼	8¼	7⅝
Murphy	10888	$35½	31¾	31¾	- 3½	36½	27½
N B Cook	11752	$7⅛	6	6	- 1¼	9¾	6
NBU Mine	64725	$6⅜	5½	6¼		7⅞	5
NSR Res	139580	112	100	101	- 11	146	100
Nat Bk Can	21040	$15	14⅝	14⅝	- ⅜	15½	14⅝
N Hees Ent	466	$11½	11½	11½	- ¼	13	11⅛
Nat Pete	23158	345	305	335	- 10	440	305
Nat Sea A	1701	$11¾	11½	11½	- ½	13	9⅞

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Nat Trust	2686	$23	21	22	- 1	28	21
Neomar	2327	390	365	365	- 5	435	345
NB Tel	4757	$19	18¾	18¾		20⅛	18½
NB Tel 1.37	200	$13½	13½	13½	- ¼	13¾	13
NB Tel 1.85	780	$18½	18½	18½		18½	18
N Kelore	141550	95	80	82	- 10	150	80
N Provid D	16500	45	42	43	- 5	55	42
N Que Ragl	18300	$6¼	5⅝	5⅞	- ⅛	7⅞	5½
N York Oil	29375	245	225	227	+2	275	225
Nfld Cap A	42900	$10⅛	8¾	9	- 1	12	8¾
Nfld Cap B	31450	$9⅝	9	9	- 1	13	9
Nfld LP A	21038	$21	19½	20½	- ½	23	19½
Nfld Tel	26104	$10¼	10⅛	10⅛		10¾	10
Nfld Te 975	718	$19	19	19		20	18½
Newnor	32000	41	37½	40	- 2	55	37½
Nick Rim	19350	63	51	51	- 9	95	51
Noble M	6300	285	256	260	- 25	360	245
Noma Ind	600	$12¾	12¾	12¾		12¾	11¾
Nor Acme	24100	295	280	280	- 15	375	250
Noranda	307968	$28¼	25¾	26⅝	- 1¾	30⅞	25¾
Norbaska	16245	88	82	82	- 4	123	82
Norcen	95485	$32	30	30	- 2	33¼	29¾
Norcen B	100	$17¼	17¼	17¼		17¼	17¼
Norcn 288	11500	$57	55⅞	55⅞	- 1⅛	58½	55
Nordair A	150	$14	14	14	- ½	14½	14
Norlex	20140	40	38	38	- 4	65	38
Normick P	8925	$8⅞	8⅜	8⅞	+ ½	9¼	8¼
NC Oils	4250	$20½	19¼	20½	+1	20½	16
NCO pr	z90	$38	38	38		37	37
Nor Ct 260p	200	$24¼	24¼	24¼		25	23½
Nor Ct 270p	z20	$25¼	25¼	25¼		26	24¼
Nor Ct 785p	4900	$19½	19½	19½	- ¼	20	19
Nor Tel	16913	$33¾	32½	32¾	- ¾	36½	32½
Northgat	12784	$8⅝	8¼	8¼	- ¼	11	8¼
Northld	116556	92	80	85	- 5	119	80
Northstar	8847	$8	7	7⅛	- ¾	10¼	7
NW Util p	z85	$40¼	38	38		42	37½
Nova Alt A	457954	$13⅛	11¾	12	- 1¼	14¼	11¾
Nova C p	300	$62	62	62		65	60
Nova F p	220	$24½	24¼	24¼	- ¼	25	24⅛
Nova G p	5575	$24½	24	24⅛	- ⅛	25	24
Nova H p	1450	$19	19	19	- ¼	20¼	19
Nova J p	27140	$54	49¼	50½	- 4	58½	49¼
Nova K p	24780	$34¾	31	31¾	- 3	37½	31
N Beauc	1700	130	115	115	- 15	140	115
NS Savngs	322	$12½	12½	12½	- ½	14	12½

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Venpower	1400	210	195	195	- 15	210	175
Verstl Cl A	28688	$14½	13½	14	+ ⅛	14½	12¼
Verstl Cl B	18198	$14⅜	13½	14	+ ⅛	14⅜	11¾
Verstl Cor p	1920	$12¾	12¼	12½	- ¼	13	12¼
Verstl wt 2	27390	$12½	11½	12⅛	+ ⅝	12½	10⅛
Vestgron	3100	$19¾	18¾	19	- ¾	24⅜	18½
Villcentre	2530	$13¾	13½	13½	- ¼	14¼	12½
Vulcan Ind	183691	$36	26¼	26⅜	- 3⅛	36	12
WCI Can	z1	$10¼	10¼	10¼		10½	10½
Wafrbord	685	445	425	445	+ 20	450	400
Wainoco O	100	$30	30	30		30	30
Wajax A	201	$23	23	23		24¼	21½
Wajax 1.86	1350	$25½	25	25	- ¼	28½	24½
Walkr Cons	319454	$28⅛	27	27	- 1	31¾	27
Wlkr Con A	z10	$52¾	52¾	52¾		53¾	52¾
Wlkr Con B	z40	$51¾	51¾	51¾		53	51½
Wlkr Con 9	2350	$37½	37	37	+1	42	36
Wlk C 7½	25510	$26⅞	25¼	25¾	- 1	30½	25¼
Wal Redkp	2500	$10¾	10¼	10½	+ ½	11	10
Wardair	11550	$13	12	12¼	- ¾	14¾	11⅜
Warn Can	1600	$8¾	8½	8½		9½	8½
Warren	43400	475	425	435	- 25	6⅛	425
Warington	211750	133	120	125	+3	159	110
Weldwod	1940	$26⅜	25½	26⅜	+ ⅞	26½	25
Wstburne	20076	$25½	23½	24	- 1½	27⅛	23½
Wcoast Pt	17054	$23	22⅜	22⅜	- ¼	25	19¼
Wcoast T	173061	$15¼	15	15	- ⅜	15⅜	14½
Wcost 8½ p	z10	$48¼	48¼	48¼		50	47½
WCoast wt	3101220	$5¾	5½	5½	- ⅛	5⅞	5⅛
W Bcas A	900	$13½	13⅜	13⅜	- ⅛	13½	11½
West Mine	13200	$22½	21½	21½	- ¾	25¼	21½
Westfair	220	$39	39	39	- 1	40	39
Westfield	20158	315	280	299	- 21	415	280
Wesgroth	47781	$5	470	495	- 5	5⅛	430
Westnhse	100	$52½	52½	52½	+ ½	52½	50
Westmill	5800	170	136	170	+ 30	170	120
Weston	35705	$33½	32	32⅜	- ⅝	34½	30¼
Wstn 4½p	z30	$50¾	50¾	50¾		54	52
Whim Crek	29100	187	171	171	- 15	235	171
White P A	920	$15	15	15	+ ¼	15½	14¾
Whonok A	9100	$13¾	13¼	13¼	- ¼	15	12⅝
Wilanour	7892	$9⅜	8⅝	9⅜	+ ½	11⅞	8⅜
Wilco	40500	77	74	74	- 3	110	73
Willroy	42038	$9½	8½	9	- ¼	14	8¼
Win-Eld	29100	81	77	77	- 3	133	77
Windfall	17136	285	255	265	- 24	360	250
Woodreef	65400	57	51	52	- 3	65	51
Woodwd A	73665	$32	30½	31½	+1	32	28½
Worldwide	z34	$16	16	16		18½	18½
Wr Harg	4575	$6	5½	6	+ ½	7½	450
Yk Bear	3620	$9⅜	8¾	8¾		10¼	8¼
York Cons	7833	61	58	58		80	55
Y Lambton	10200	76	70	75	- 5	112	70
Zellers A	20472	$17	16	17	+1	18	15½
Trust Units							
BBC R un	4735	$15	14¾	14¾		15	13⅞
BM-Rt un	15254	$8⅜	7⅞	7⅞	- ⅜	9⅞	7⅞
C Perm un	18406	$8⅛	7¾	7¾	- ¼	8⅛	7
C Realty u	4037	490	465	480		5⅛	450

VANCOUVER

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
Abn	1000	315	305	315	- 10
Abella	550	120	120	120	+5
Action	11500	230	210	230	+20
Aero	4200	745	705	705	- 20
Agassiz	8500	194	190	190	+5
Altex	8000	140	125	135	- 10
Amca	6500	$7⅛	6½	6⅞	- ⅜
Am Flrit	66777	$9¾	9¼	9⅝	+ ⅝
Am Pyd	10400	615	600	615	- 10
Amore	3500	$5¾	5½	5½	- ¼
Anchor	1000	$7¾	7¾	7¾	
Andex	14000	82	78	78	- 4
Anglo Bo	4300	305	300	305	- 5
Arcdia	12000	65	60	62	- 3
Argo	5100	$11⅜	11⅛	11¼	- ¼
Argyll	200	315	315	315	- 5
Arizona	2900	850	825	850	+ 10
Artsian	13450	580	562	562	+ 12
Ascot	3500	420	400	400	- 20
Atlntc	7600	245	237	237	- 3
Avino	4300	295	280	285	+5
Azure	2400	75	75	75	
Banner	20000	$12¼	11⅝	11¾	- ½
Bar	10200	450	425	425	- 40
Barrier	14200	100	98	98	- 5
Bath N	6600	275	255	255	- 15
Beaver	13200	370	300	370	+80
Blmorl	2200	$19	18½	18¾	- ¼
Benson	12500	135	125	127	- 8
Betina	19200	285	275	285	+20
Bianca	7000	275	255	275	+10
Bison	625	90	90	90	
Blk Dmd	17400	195	180	190	+10
Blkdme	7575	390	370	380	- 10
B Giant	14500	195	181	190	- 5
Bmc oil	1000	245	245	245	- 5
Brace	3000	70	70	70	- 2
Brandy	2200	150	145	145	
Bras d or	1200	$10	9¾	9¾	- ¼
Brent	7640	$17½	16⅞	17	- ½
Brican	6300	375	355	360	- 15
Br S ilbk	700	900	890	900	
Cdr Res	4000	60	60	60	
C T Exp	3750	74	70	70	- 4
Caldnia	11100	375	350	360	- 5
Calif slv	3000	725	700	725	- 5
C Brnca	100	400	400	400	+10
Cda min	2300	135	130	130	- 5
Cdn ponr	138	325	325	325	
Canalta	3000	140	135	135	- 5
Canbec	2900	130	125	125	- 5
Cantex	4700	480	475	475	- 5
Caulfld	5620	175	175	175	
Celico R	2500	410	400	410	
Champ	3101	330	320	320	- 10
Charltn	16500	109	100	100	- 9
Chariot	22900	645	600	645	
Cheyen	4153	275	270	275	- 5
Choper	8000	190	180	180	- 5
Chrmx	2000	50	48	48	- 2
Cima	4330	120	115	115	
Citlec	11500	62	60	60	- 2
Clyfron	4000	110	108	108	+3
Claymr	7700	78	75	78	+3
Cobre	3100	125	120	120	- 5
Cochrn	2800	230	218	226	+1
Colby	4000	$6	5¾	6	
Clonial	3284	410	410	410	- 15
Comet	5100	135	130	130	- 5
Cmwl	3000	78	76	78	+3
Con Am	10600	78	76	77	- 3
Conar	13300	136	130	136	+11
Conbea	12100	85	82	85	+3
C Bound	7500	107	105	105	+1
C Cinola	4200	$12	11⅞	12	
C orofno	1750	360	350	350	
C S Butte	1000	50	50	50	
C S Rdge	5500	90	85	90	+5
C Trn Col	3000	40	38	38	+3
ConSv	5400	725	715	715	- 10
Cop york	21700	280	275	275	- 5
Cop Gnt	6400	485	475	475	- 5
Cop Lak	21950	745	730	740	- 5
Coralta	1751	$8½	8¼	8⅜	- ⅛
Cornwl	1500	$10¼	10	10	- ⅜
Corprte	14500	165	155	155	- 10
Cosmos	5800	150	135	135	
Coynex	3000	95	95	95	
Cream	10900	90	87	90	+3
Cube	500	112	112	112	+12
Cusac	2300	645	625	625	- 5
Dankoe	2200	260	255	255	- 5
Damsc	49600	300	270	300	+40
David	2500	$14	13¾	14	+ ¼
Davnpt	2500	69	69	69	
Dav Kys	600	45	45	45	
Dltpet	6800	380	365	375	
Dly vrd	z7	390	390	390	
Dora	1600	130	130	130	- 10
Dorado	27000	70	65	70	
D eagle	7200	$6¾	6½	6¾	+ ⅜
Dual res	6500	90	86	86	
Dungnn	7000	85	85	85	
Dusty M	10200	540	525	535	+ 35
Eagle R	5550	430	420	420	- 20
Eaglet	4650	730	712	730	+ 17
Erly Brd	1000	47	47	47	
El Coco	1300	$6¼	5½	5½	- ¾
Eltron	5500	80	75	75	- 5
Energx	500	350	350	350	- 15
Enex	6600	585	550	550	- 35
Entrpr	5200	160	160	160	
Equity si	150	$43	43	43	
Esprnz	2700	150	140	150	
Eurocn	2400	475	450	450	- 50
Fortr	7201	134	130	131	+1
Futurty	5500	42	42	42	- 1
Galvstn	1200	220	210	220	
Gascm	900	260	260	260	- 20
Gaslite	1500	250	250	250	
Gnl Egy	23620	$17¼	17	17⅛	+ ⅛
Geodm	2500	240	225	240	- 10
Glamis	1150	370	360	360	- 30
Global	8000	140	130	130	- 10
Goldblt	1600	375	370	375	+45
Gold crk	3200	210	210	210	- 5
GGate	5100	285	275	280	
Golex	9500	72	68	68	- 2
Gowga	5200	100	93	93	- 2
G N Pete	4000	75	71	73	- 2
Grt Pac	2100	380	375	375	- 25
Grnwd	23025	535	500	525	- 10
Grndst	1400	201	200	201	+1
Grove	3900	630	625	625	
Hale	67400	435	325	400	
Hallmk	1000	74	74	74	-1
Hansa	30770	116	110	115	- 4
Hecate	5000	150	130	130	- 20
Hmspr	10500	$12¼	12⅛	12¼	
Hilnd Cr	7200	300	295	300	+14
Himac	400	185	185	185	- 1
Host	1000	175	175	175	- 1
IceStn	12800	335	285	320	- 10
Imp Met	5900	130	126	126	+1
Initial	2077	125	120	125	
Intrlke	24000	460	450	460	+10
Intrmet	300	175	175	175	- 15
Itl Brmc	29900	190	180	180	- 10
I tonarc	6672	110	105	105	- 5
Intl mak	500	145	145	145	- 5
Intl Pete	97100	485	475	480	- 5
IShasta	2000	120	115	115	+8
I Stndrd	9480	590	540	570	+ 30
Invex	11900	212	202	210	- 1
Iona Svr	1700	330	315	315	- 15
Irvco	9700	215	210	210	+2
Joy Ind	3475	$9½	8¾	9	- ½
Jubile	2111	94	85	85	- 8
Kamad	5900	175	162	170	- 5
Kndahr	6120	315	300	300	
Karin Ik	1100	75	75	75	
Keith	4500	43	40	43	+1
Kelly	7400	330	320	320	- 10
KentE	8500	125	115	120	- 1
Klondx	1000	130	130	130	
Knobby	7800	260	250	260	
La Teko	14000	92	90	90	
Laco	5000	185	175	175	- 10
Lansco	7100	106	103	103	- 6
Laredo	7600	220	190	220	+20
Liberty	7200	280	274	275	- 5
Lincoln	5160	$10	9¾	10	+ ½
Lion Mn	2500	220	205	210	- 10
Logtng	200	225	225	225	
Lorcan	1300	550	525	550	+ 20
Lornex	350	$56	56	56	- 1
MCP R	4500	190	170	170	- 15
M M Prc	7000	67	65	67	- 1
Macfie	3200	475	455	460	+5
Maclan	5300	120	116	116	
Mrbaco	4900	240	225	230	
Marge	6100	130	120	120	- 10
Mark V	2700	140	130	135	- 5
Mascot	63300	315	292	305	+15
Mvrick	6900	400	380	400	+15
Maymc	700	570	550	570	+ 20
May rlh	2300	200	185	190	- 10
Mconel	7700	85	80	80	- 11
Medaln	10867	160	150	150	- 10
Megaln	6700	136	130	133	- 7
Meston	800	$7½	7½	7½	
Mid cda	4400	220	200	205	+5
Mid Mtn	7100	105	100	105	+5
Molco	26300	$6¼	5¾	6¼	+ ⅜
Mongm	500	$9½	9½	9½	
Mt Grnd	3200	875	840	840	- 35
Mosqto	1031	460	450	460	+10
Mt Wash	1000	35	35	35	
Musto E	7900	160	145	160	+10
Mutual	500	85	85	85	+5
Nesbitt	3600	105	100	100	- 5
N Aston	24900	190	145	190	+40
Newcst	3900	250	250	250	- 10
N Frontr	1300	$11⅞	11½	11½	- ¼
Newhk	4000	75	75	75	- 10
N Nadna	500	250	250	250	
N Privtr	16500	165	155	165	+10
New tye	11067	110	105	105	- 10
Ni Cal	4100	$18⅛	17½	18	
Norco	7900	600	570	570	- 30
Norex	14200	130	125	126	- 4
Norqes	3600	510	500	500	
Nortek	2700	$12	11¾	11⅞	
Nthair	5200	525	485	485	- 40
Na powr	4300	255	250	250	- 10
Nth Hart	18840	108	100	105	
Nth Sth	700	400	400	400	+5
NW Vent	11200	150	140	147	- 8
NRD Mn	5300	$11	10	10	- 1
Nu Engy	3000	$10	9½	9¾	- ¼
Nunsco	2567	225	200	225	
Nuspar	4500	68	67	67	+5
Ohio	15000	$5¼	5	5¼	+ ¼
O'Lori	2500	47	47	47	
Oly	15900	200	195	195	
Omni	1535	380	350	350	
OsecA	1500	95	94	94	- 6
Outlnd	7500	180	175	180	
P Cassar	200	380	380	380	+5
P cypres	28600	480	430	440	- 35
P Foam	800	155	155	155	
P seadr	8425	160	145	145	- 10
P Acher	13700	56	52	52	- 3
P Arctic	35750	400	390	400	
Paragn	8000	340	305	325	- 10
Pthfndr	1500	46	46	46	
Pegsus	3620	$10¾	10⅜	10¾	
Penn E	3200	$16¾	16¾	16¾	
Peopls	2900	170	170	170	
Peppa	2000	65	65	65	
Perry R	7000	130	125	130	
Petro pk	1500	215	215	215	- 10
Pilgrm	2300	430	420	430	+10
Pine Bel	1700	175	175	175	- 10
Piper	2400	490	470	490	+20
Plains	3100	85	80	80	- 5
Prare pc	4000	650	575	650	+ 40
Prism	500	380	380	380	- 5
Pyx exp	1124	145	140	140	- 10
QC Exp	4000	131	130	130	
Quartet	3210	700	665	675	- 25
Qunstk	1100	$7¼	7	7	- ¼
Quintin	12400	295	260	265	- 35
Quinstr	2500	200	193	200	+10
Quinto	5000	115	110	110	
Rainier	1000	370	370	370	
Ramm	2400	380	375	380	+5
Reako	34700	150	145	145	- 1
Redfrn	500	165	165	165	- 10
Redfrd	7950	300	280	285	- 10
Reef	2700	610	575	600	
Regncy	3500	75	70	70	- 3
Regnl	300	190	190	190	
Rex silv	15000	116	100	100	- 20
Rhodes	12800	305	255	255	- 60
Rimrck	8300	45	40	45	+4
Rio Plat	11100	224	200	200	- 20
Risby T	11700	95	85	85	
Riviera	3000	60	59	60	
Robert	2900	105	100	100	
Ronrco	3900	330	310	320	+20
Rosmc	1860	225	210	220	- 4
Ruv ver	450	270	270	270	- 5
Sabina	1100	100	100	100	
Sachm	500	53	53	53	- 2
Sable	1450	210	200	200	- 20
St elias	1500	100	96	96	- 4
Santa S	3400	700	690	690	+ 40
Saxton	2400	$7⅜	7	7	- ⅜
Scottie	2942	$11½	11	11¼	
Seafrth	1500	150	145	150	
Selkrk	19700	154	140	150	+10
Seneca	4111	61	60	61	+1
Shcklfn	30400	165	150	151	- 9
Sheba	1500	55	55	55	+3
Shelter	1000	195	195	195	
Shield	3700	135	135	135	
Slvrdo	6700	535	525	530	+ 25
S Chief	8600	210	200	205	
S Prncss	2000	350	340	345	+5
S Spring	5000	42	42	42	+2
S Stndrd	5600	180	175	175	- 5
Svr Tusk	3300	155	155	155	
Silvex	6700	215	200	200	- 15
Skalbn	2201	260	230	230	- 30
Slocan	36300	90	80	85	- 5
Sonor	2400	290	290	290	+15
Sooner	1525	450	435	435	- 15
Sovrgn	4800	100	100	100	- 2
Stall Lak	3300	110	110	110	
Stampd	15400	837	775	810	+ 35
Stnd Skt	500	72	72	72	
States	5900	525	500	525	+ 15
Sunxco	9900	285	250	280	+30
Suzie	11200	85	80	80	- 5
Sweetw	5350	260	254	255	+5
Sydney	4200	225	220	220	- 10
Table Mt	5100	135	125	135	
TX Res	2500	50	50	50	
Tcoma	5000	30	30	30	- 5
Taseko	16600	185	175	175	- 1
Taurus	5300	$9¾	9¼	9½	
Tay Rvr	10250	500	470	485	+ 15
Terato	5400	360	355	355	
Terra	12210	750	725	740	
Thor Ex	900	220	205	205	- 35
Thnrwd	2500	115	105	105	+5
Tintina	2000	260	250	250	- 20
Torngn	3000	220	210	210	- 10
Tracer	4000	400	380	380	- 20
Trnsclt	300	$7½	7½	7½	- ¼
Tri basin	9000	600	525	575	- 30
Trident	1100	155	150	150	+4
Trio arc	2766	480	475	475	- 15
Trio	500	610	610	610	
Tri Powr	1000	300	300	300	
Triple	10100	195	181	185	- 5
Tri Star	1400	320	320	320	- 5
TRV Mn	16295	$13⅞	13	13¼	+ ⅛
Tundra	9300	110	100	110	+5
20th Cen	9422	650	620	625	- 25
UCbrge	3000	72	70	72	+3
U Fortne	15500	85	80	80	- 2
U Rayor	9100	220	200	220	+20
U Wstld	13600	$12¾	12	12	- ½
Val Dor	2300	350	335	335	- 20
Valley	175	$29⅞	29⅞	29⅞	- ⅛
Vat Pete	1800	160	160	160	- 10
Ventra	3100	450	430	430	- 20
Veronix	1800	500	475	485	
Vestor	2300	81	81	81	
Viscont	5700	385	380	380	- 10
Waddy	4000	490	455	470	- 20
Warior	4315	$7	6½	7	+ ¼
Wasbi	15600	220	205	205	- 5
Wasp	2000	250	240	240	- 10
Wlcm N	1500	180	180	180	- 5
W Jav	21600	305	300	305	+5
W Adera	475	100	100	100	
W Warnr	1000	170	170	170	
Wstfort	1500	$10⅜	10	10⅜	- ⅛
Wgroth	500	490	490	490	- 10
Westly	100	495	495	495	+5
Wstmnt	3010	$7½	7½	7½	- ⅛
W Trend	13700	300	300	300	- 5
Westwd	7600	$5¾	5½	5½	- ⅜
Wharf	940	$6	6	6	
Wimbly	23100	81	78	81	+1
Wndmil	2205	150	150	150	- 5
Windsr	9600	700	675	685	+ 10
Yukon g	1000	170	165	165	- 10
Zenith	3673	730	665	670	- 55
Zenore	25700	335	300	335	+15
Zone	2000	280	275	275	- 5
Warrants and Rights					
Tivrtn rt	800	20	20	20	
Bri w	22400	32	29	32	- 3
Canbc w	2000	15	15	15	
Cocrn w	9200	25	22	23	+1
Conar w	2000	15	12	15	
Eaglet w	2000	75	75	75	
Entrp w	2000	20	20	20	
Fortw	4000	28	27½	28	- 4
Glams w	500	25	25	25	- 3
Golex w	21500	11	7	9	- 2
Halew	105200	100	65	100	
Himac w	4000	25	25	25	
Knoby w	5200	73	70	73	
Loa w	9600	30	30	30	
Mcgw	2900	80	80	80	
Pwt w	13600	47	40	42	- 3
Ram w	8000	110	105	105	+5
Redfr w	3000	27	27	27	- 3
Selkrk w	230000	2	¼	2	
Silvex w	12000	31	25	25	- 6
Triple w	10900	38	31	31	- 9
Vent wt a	6100	30	27	27	
Vernx w	4000	80	80	80	- 1
W trnd a	9200	31	25	25	
Wimbl w	13400	22	21	22	+1
Zenor w	3000	130	115	130	
INDUSTRIALS					
Balco	800	$8¼	8	8	- ½
BCres	21918	575	562	565	- 10
Buckh	2600	200	175	175	
Cdn Jvln	3965	150	147	147	- 3
Comput	28000	55	45	55	+12
GN Land	1000	230	230	230	+5
Gr Mtn	700	50	50	50	
H Roach	2000	300	300	300	
Keg Res	400	380	380	380	- 20
K cycle	500	100	100	100	
Nw sport	1920	535	505	535	+ 15
Potter A	550	199	180	199	- 1
Proflex	2000	30	30	30	+2
Renn In	8100	420	400	400	- 30
Tdi Vent	2000	100	100	100	
Tara	225	455	455	455	
Webb Kp	800	$6½	6½	6½	
York	100	380	380	380	
DEVELOPMENT					
Abcen	8650	520	485	490	- 20
Acacia	1300	145	145	145	
Adola	3500	95	91	91	- 4
Aegean	126950	375	315	350	+35
Agio	2000	68	66	67	+1
Awl	2000	43	42	43	- 2
Ajax	2300	95	85	85	- 10
Alanda	9000	270	240	250	- 10
Alcum	11500	190	180	180	
Alice Lk	36100	55	50	55	+4
Alina Int	4000	150	140	145	
All Star	3000	70	68	70	
Alto Exp	3400	90	80	90	
Amadr	9975	335	315	330	+25
Amark x	7700	360	350	360	- 15
Amercr	1500	300	290	292	- 8
Amigo	1000	59	59	59	
Anarst	53600	270	240	240	
Andarx	22200	270	250	270	+15
Anglo	5000	143	143	143	
Annie	300	120	120	120	- 1
Antrm	100	180	180	180	
Arbor	9200	235	216	216	- 4
Argnta	2000	110	110	110	- 5
Aries	3000	135	135	135	- 5
Arizako	2000	41	40	40	- 2
ARK	300	130	130	130	
Armor	2000	280	280	280	
Arowhd	4000	135	130	131	+1
Artilry	13100	165	165	165	
Ashcrft	640	250	250	250	
Ashnla	29100	95	85	90	
Aurus	6000	36	35	35	- 3
Avinch	3667	350	350	350	
Avance	2500	100	90	100	+5
Averok	17800	245	235	240	
Azora	2000	200	190	190	- 10
Backer	500	100	100	100	
Banbry	500	400	400	400	
Bnqwst	2500	70	70	70	
Bayviw	3000	85	80	85	+5
Beach	19600	85	80	84	+1
Beau pre	1000	40	40	40	
Belair	2001	90	85	85	- 5
Belmnt	5700	165	162	163	+2
Berg	1000	145	145	145	
Blackst	18801	270	260	260	- 10
BED	3700	121	120	120	
Bonevil	3400	400	385	385	- 20
Borcan	4950	345	320	320	+10
Bounty	5700	136	135	136	+1
Brazos	5600	85	80	83	
Bridge	10701	215	200	200	- 15
Brigde	2500	90	87	90	
Britcol	102200	135	102	110	+10
Bro res	6600	81	80	80	- 5
Brx min	12600	140	126	140	+15
Bur Gld	5200	134	120	134	+6
Cal Dyn	4250	170	145	150	- 5
Calor	7700

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

NDLR: Le journal LES AFFAIRES publie sous cette rubrique les noms de valeurs qui se sont particulièrement appréciées ou dépréciées au cours de la semaine précédant celle où nous allons sous presse.

LES GAGNANTS

Petrofina Canada: + $2.12 à $110.75

La compagnie a annoncé une augmentation de 20 cents de son dividende semi-annuel; elle paiera $1.20 le 31 mars prochain aux actionnaires inscrits le 27 février. Les actions de **Petrofina Canada** sont maintenant l'objet d'une offre d'achat par **Petro-Canada;** cette dernière entend acquérir 100% des actions de la filiale canadienne de Petrofina S.A. au cours des trois prochaines années. Il ne semble pas indiqué d'acheter actuellement des actions de Petrofina Canada puisque les actionnaires ne pourront vraisemblablement pas se départir de toutes leurs actions avant trois ans et que le prix de $120 offert par Petro-Canada restera le même pendant ces trois ans.

Coseka Resources: + $0.75 à $21.50

Cette compagnie d'exploration particulièrement dynamique vient de conclure une entente avec **Expo Oil NL** d'Australie en vertu de laquelle Expo Oil va réaliser une émission d'actions de $30 millions en Australie et va engager $20 millions pour acquérir des propriétés en Australie, au Canada et aux États-Unis. Coseka s'est engagée à faire des forages pour une somme minimale de $18 millions pour gagner un intérêt de 50% dans ces propriétés.

Wilanour: + $0.50 à $9.37

Wilanour Resources travaille activement à la réouverture du moulin de l'ancienne **Cochenour Willans Gold Mines** près de Red Lake en Ontario, où elle traitera le minerai qui proviendra d'une propriété où elle est en voie d'acquérir un intérêt de 75% grâce à des travaux d'exploration et de développement totalisant $2.1 millions. Cette propriété renfermerait 120,000 tonnes titrant 0.22 once d'or. Le puits a été vidé de son eau jusqu'à 1,800 pieds, ce qui permettra la réouverture des mines **Wilmar** et **Consolidated Marcus.**

Normick Perron: + $0.50 à $8.87

La firme de La Sarre a subi une perte d'opérations de $628,000 en 1980, contre un profit de $10.1 millions l'année précédente, mais ses actions ont repris de la force, résultant de l'anticipation de jours meilleurs pour **Normick;** les mises en chantier ont en effet monté légèrement en janvier dernier aux États-Unis. Les actions de **Weldwood,** un manufacturier de bois d'oeuvre de la Côte-ouest canadienne, ont repris 87 cents pour atteindre $26.37.

LES PERDANTS

Nova: - $1.25 à $12

M. **Robert Blair,** président de **Nova, an Alberta Corporation,** a déclaré que le taux de croissance composé de 30% des bénéfices qu'a connu la compagnie depuis trois ans ne se poursuivra pas en 1981. Il a dit que le Programme énergétique national (PEN) causait quelques problèmes à Nova et à sa filiale **Husky Oil,** mais que sa préoccupation majeure concernait les taux d'intérêt. L'action de Husky a perdu $1.50 à $16.62 au cours de la semaine, réflétant la légère baisse des profits de la compagnie (de $1.18 au lieu de $1.20 en 1979). Nova et Husky restent toutefois des compagnies susceptibles de profiter grandement du PEN. Husky est par ailleurs très impliquée aux États-Unis, où sa filiale détient des droits sur 1.4 million d'acres de terrains.

Asamera Inc.: — $1.25 à $17.75

Asamera s'attend de réaliser un profit de US$ 11 à US$ 12 millions pour l'exercice qui se terminera le 31 mars 1981, en regard de US$13.7 millions ($1.86 l'action) l'an passé. Asamera est une compagnie canadienne, mais elle est possédée par des étrangers à raison de 75%; elle n'est toutefois pas pénalisée par le PEN puisqu'elle réalise la presque totalité de ses activités à l'extérieur, notamment en Indonésie et aux États-Unis.

Murphy: — $3.50 à $31.75

Plusieurs filiales de compagnies pétrolières ont connu la défaveur des investisseurs, qui sont restés insatisfaits des amendements apportés au PEN par le gouvernement canadien; le principal changement au programme initial est l'abaissement de 75 à 65% du seuil de contenu canadien au-delà duquel les compagnies vont pouvoir se qualifier pour les subventions les plus élevées (80% sur les terres du Canada) pour leurs dépenses d'exploration. **BP Canada** a perdu $2.50 à $41, **Gulf Canada,** $2.12 à $25.12 et **H.B. Oil and Gas,** $2.37 à $23.12.

Noranda Mines: — $1.75 à $26.62

La baisse des prix du cuivre et du zinc affectera le rendement de **Noranda Mines.** Le président de la compagnie, M. **Alfred Powis,** a lui-même déclaré que les profits de Noranda en 1981 seront probablement inférieurs à ceux de 1980: $408 millions ($4.06 par action). Il entrevoit une baisse à court terme, une reprise au deuxième semestre de 1981 et une bonne année en 1982. **Brenda Mines,** un autre producteur de cuivre, a perdu $2.25 à $23.



CONSÉQUENCES FISCALES D'UNE CESSION D'ACTIONS		
	Vente à un enfant	Vente à un tiers
Prix de vente	$300 000	$300 000
Coût	50 000	50 000
Gain en capital	250 000	250 000
Gain en capital différé	200 000	—
Gain en capital immédiat	$ 50 000	$250 000
Gain en capital imposable	$ 25 000	$125 000
Impôt à 60%	$ 15 000	$ 75 000

Dans le cas des petites entreprises

Transfert des actions à son enfant: le gain en capital est différé

Il est fréquent de rencontrer un homme d'affaire qui envisage le transfert de toutes ou d'une partie des actions de sa compagnie à un ou plusieurs de ses enfants. Souvent, cet homme d'affaires ne met pas en pratique son souhait, en raison de la complexité et du coût d'impôt élevé que la transaction pourrait comporter.

Pourtant, depuis le 25 mai 1978, il est possible de vendre des actions d'une compagnie à un enfant et de ne pas être imposé sur le premier $200 000 de gain en capital autrement réalisé lors d'une telle transaction.

Certaines conditions doivent cependant être respectées pour que le gain en capital ne soit pas réalisé:

— l'enfant qui acquiert les actions doit résider au Canada immédiatement avant la transaction;

— la compagnie dont les actions sont vendues doit être une compagnie privée contrôlée par des Canadiens;

— cette compagnie doit exploiter une petite entreprise, c'est-à-dire qu'en général, la totalité ou presque de ses actifs doit être utilisée dans une entreprise exploitée activement. Les entreprises de construction, de fabrication ou de transformation de biens pour la vente ou la location, d'exploitation agricole, de transport et de vente de biens constituent des entreprises exploitées activement.

Exemple concret

Par exemple, un contribuable ayant acquis des actions en 1972 pour $50 000 et qui les revendrait aujourd'hui pour $300 000, soit leur juste valeur marchande, réaliserait, en principe, un gain en capital de $250 000. Si la transaction respecte les conditions décrites ci-dessus, le gain en capital ne serait que de $50 000. En supposant que le vendeur a un taux d'impôt de 60%, les conséquences fiscales résultant des deux situations peuvent être résumées comme il apparaît sur le tableau ci-contre.

Il est important de noter que le gain en capital de $200 000 évité par le père n'est pas exempté définitivement mais qu'il est seulement différé; l'enfant sera imposé sur ce montant lorsqu'il disposera à son tour des actions.

Le montant de $200 000 n'est disponible qu'une seule fois pour chaque individu qui transfère des actions admissibles. Toutefois, toute portion du $200 000 non utilisée suite à des transferts effectués durant la vie du contribuable peut être réclamée au moment de son décès, s'il lègue des actions admissibles à ses enfants.

DENIS MARTEL



M. Martel C.A., est membre du bureau de Trois-Rivières de Samson, Bélair & Associés

«Je ne vois pas où je pourrais trouver mon homme.»

«C'est de plus en plus difficile de trouver de la main-d'oeuvre spécialisée.»



ENGAGEZ DES FEMMES, JUSTE POUR VOIR!

Elles représentent la moitié du talent canadien

L'industrie canadienne ne peut plus se priver de la force dynamique que constitue la main-d'oeuvre féminine. Vous avez besoin des femmes parce qu'une pénurie de main-d'oeuvre spécialisée touchera bientôt votre secteur industriel, si ce n'est pas déjà fait.

Les femmes travaillent, elles aussi, pour gagner leur vie. Elles veulent des emplois intéressants et bien rémunérés. Elles ont du talent à revendre et elles sont prêtes, quand la situation l'exige, à suivre des cours de formation pour acquérir les compétences nécessaires.

Emploi et Immigration Canada met sur pied des programmes de formation permettant aux femmes d'apprendre de nouveaux métiers et s'engage à payer aux employeurs jusqu'à 75% du salaire et 100% des frais de formation pour chaque femme embauchée dans un emploi non traditionnel.

Prenez le temps de vous renseigner à votre Centre d'Emploi du Canada parce que, voyez-vous, il s'agit de l'avenir de votre entreprise.

Le Canada et les Canadiennes: l'un n'avance pas sans l'autre.

Canada

Emploi et Immigration Canada
Lloyd Axworthy
Ministre

Employment and Immigration Canada
Lloyd Axworthy
Minister

Le cercle des "Bears" s'agrandit de jour en jour

La tendance à la baisse du marché boursier risque de se prolonger encore: les taux d'intérêt à court terme sont très alléchants.

La tendance à la baisse amorcée en janvier à la Bourse, risque de se prolonger encore quelque temps.

Difficile cependant de préciser le nombre de jours, de semaines ou de mois mais selon toute évidence, l'optimisme qui régnait encore au début de l'année s'est depuis dissipé.

De partout, fusent les appels à la prudence, à l'attente de jours meilleurs au chapitre des taux d'intérêt.

A ceux-ci, s'ajoutent maintenant les premiers signes d'un ralentissement sinon d'une baisse des bénéfices des compagnies. Et les coupures de dividendes vont sans aucun doute se multiplier, de quoi décourager les plus fervents.

Le cercle des "Bears"

Le cercle des "BEARS" s'agrandit de jour en jour et on entend encore au loin l'appel lancé au début janvier par le nouveau gourou de Wall Street. Tous n'ont pas manifesté la même agressivité que **Joseph Granville** qui recommandait ni plus ni moins à tous ses clients de vendre tous les titres boursiers détenus.

Les recommandations se font de plus en plus prudentes sur l'ensemble des titres, la stratégie consistant à éviter la Bourse à la faveur des dépôts à terme de 30, 60 ou 90 jours, selon l'attitude plus ou moins pessimiste du conseiller.

Pleinement engagé dans le marché boursier il y a à peine un mois, le Docteur **Martin Zweig** recommande maintenant de conserver 60 pour cent de votre portefeuille en liquidité à court terme pour des périodes allant d'un à trois mois.

La même chose pour **Picton Davies,** auteur du Polymetric Report, qui dans l'édition de janvier a invité ses clients à liquider tous leurs titres et placer le fruit de la vente dans des dépôts garantis ou des billets à terme.

"Si vous avez suivi mon conseil, souligne le conseiller de Toronto, vous avez deux raisons de vous réjouir. La première est que cela vous permet de surveiller sans stress ce qui peut survenir comme aubaine à la Bourse".

Quoi faire maintenant?

Personne ne s'est hasardé jusqu'à maintenant à chiffrer l'importance de la baisse, à indiquer le niveau où s'arrêteront l'indice Dow-Jones et celui de la Bourse de Toronto (TSE "300"), ni combien de temps tout cela durera.

Après avoir atteint un sommet de 2,400 en novembre 1980, l'indice TSE 300 s'établit à 2151 au 20 février 81, un recul d'un peu plus de 10 pour cent.

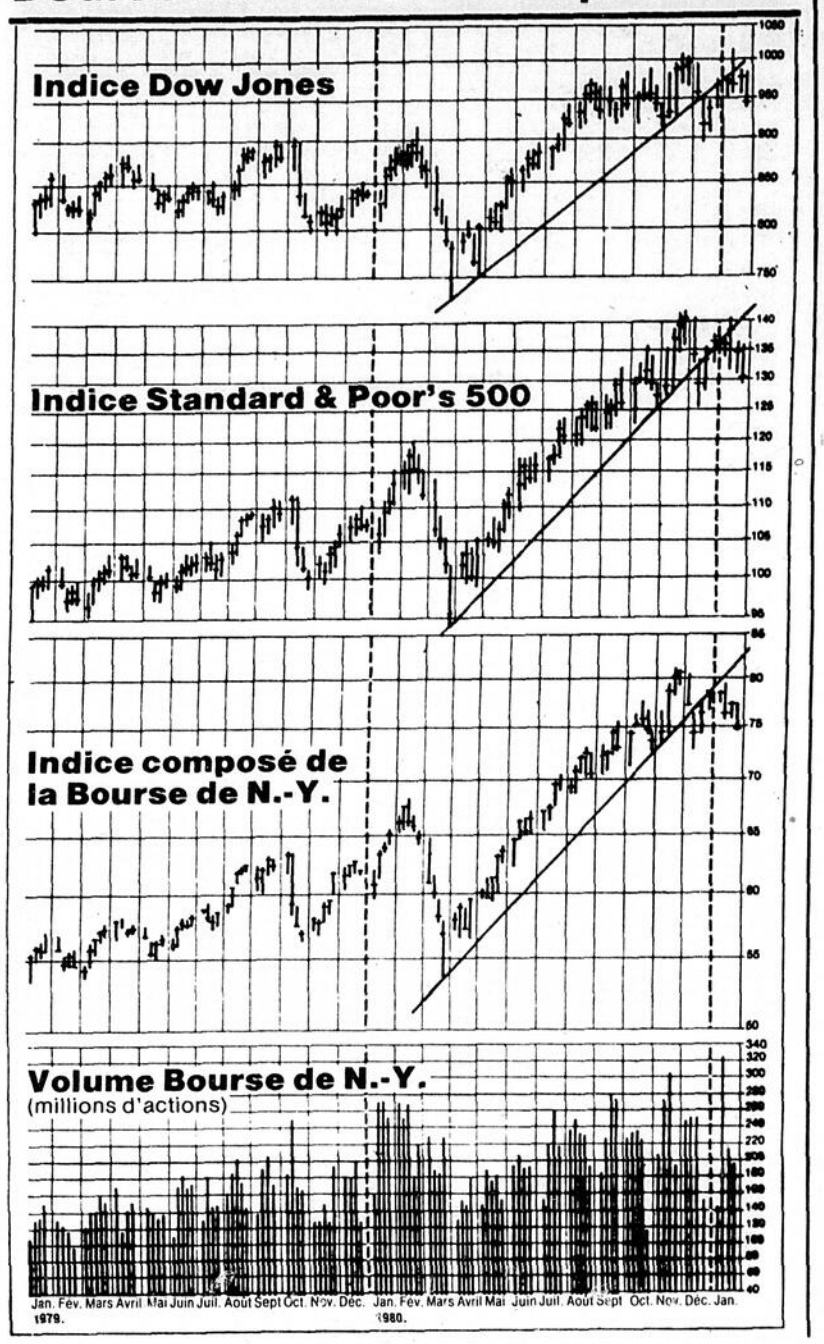
Une petite reprise à court terme n'est certes pas totalement à rejeter, mais à moins d'un revirement total de la situation, les perspectives économiques des prochains mois ne laissent entrevoir rien de bon pour la Bourse.

Comme le mentionnait récemment un éditorial du **Globe & Mail,** que reste-t-il de ces profits exorbitants des compagnies, tant fustigés par les médias de masse?

Selon une enquête menée tout dernièrement par le **Dow-Jones News Service,** auprès de plus de 70 entreprises canadiennes, les profits ont chuté de 13.5 pour cent au dernier trimestre de 1980 par rapport aux résultats obtenus au cours des trois derniers mois de 79.

Perte de vitesse pour les entreprises signifie baisse inévitable de la performance boursière, cette dernière s'ajustant au rythme de la croissance des bénéfices et des dividendes, ou encore à la perception qu'en ont les investisseurs.

Bourse de New-York depuis 1979



Stratégies et tactiques

Ma recommandation de conserver 20 à 40 pour cent de votre portefeuille en dépôts ou billets à court terme tient toujours;

Si vous envisagez d'acheter des obligations il serait prudent d'investir pour un terme qui ne dépasse pas cinq ans. A cet effet, surveillez les nouvelles émissions du gouvernement du Canada et des provinces;

Les titres pétroliers américains ont perdu du terrain au cours du dernier mois; si vous préférez le climat américain à celui qui prévaut au Canada concernant l'industrie pétrolière, le temps est venu de les surveiller de plus près;

N'oubliez pas de surveiller **Seagrams Limitée** qui se transige maintenant à $65.50 (recommandé à $70.). Le prix actuel correspond exactement à l'encaisse de la compagnie. C'est une aubaine;

Pour l'or, qui se situe à $500 US l'once, à surveiller tous les jours. Si vous voulez investir entre 10 et 20 pour cent de votre portefeuille dans ce métal précieux, c'est le temps de profiter de la baisse pour en acheter, directement ou par le biais de titres boursiers.

GEORGES GRATTON
(collaboration spéciale)



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

SODECOM



M. Jacques Larivière

Monsieur René Bourdelais, président du conseil d'administration de la Société de développement de l'entreprise québécoise **SODECOM INC.,** annonce la nomination de monsieur Jacques Larivière, M.B.A. comme administrateur de SODECOM. Monsieur Jacques Larivière est vice-président au développement et membre du comité de gestion de Culinar Inc., société de gestion dans le secteur alimentaire, et membre du conseil d'administration de plusieurs entreprises et associations.

SODECOM est la SODEQ de Montréal.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

Fabrication lourde
Compagnie québécoise
Réputation internationale

Si vous êtes un gestionnaire aguerri, pratique et bien organisé, vous pourrez peut-être devenir le premier titulaire d'un poste créé à partir d'un plan de réorganisation et d'expansion.

Vice-président exécutif

Relevant du président, vous aurez un rôle décisif dans les nouvelles orientations de l'entreprise qui jouit déjà d'un plan de développement approuvé par le conseil d'administration. Initialement vous consacrerez vos efforts vers l'optimisation des activités d'exploitation où vous serez appuyé par une équipe dont la compétence technique est solide.

Membre de l'Ordre des Ingénieurs du Québec, vous possédez une grande expérience dans le domaine de la fabrication de biens industriels lourds. Vos compétences professionnelles et techniques jumelées à de fortes qualités personnelles vous permettent de transiger adéquatement avec votre entourage en matière de relations humaines et de vous impliquer à tous les niveaux de l'entreprise.

Pour en connaitre davantage au sujet de cette occasion unique, communiquez avec Pierre Charbonneau au numéro 875-5835 ou faites-lui parvenir votre curriculum vitae sous pli confidentiel, en vous référant au numéro de dossier 2186.

Ce poste est ouvert aux hommes et aux femmes.

Woods Gordon
Conseillers en administration

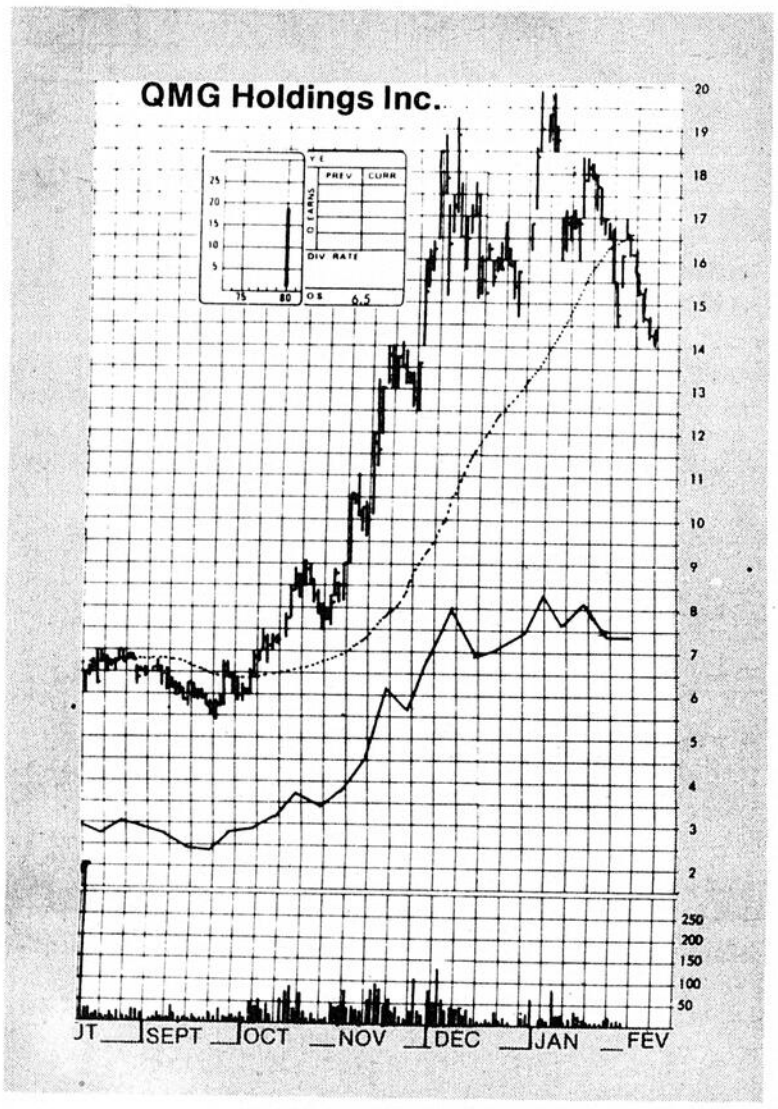
630, boul. Dorchester ouest, bureau 2000
Montréal (Québec) H3B 1T9

Membre de l'association canadienne des conseillers en administration

LE COIN DES SPÉCULATEURS

QMG Holding attend beaucoup du Texas

QMG Holding Inc. (Toronto — $14.25), une compagnie canadienne impliquée très fortement dans l'exploration pétrolière et gazière au Texas, est susceptible de connaître des rebondissements spectaculaires, selon l'analyste **J.G. Ambrose** de **Wood Gundy.**



QMG Holding, dont le siège social est à Toronto et qui a pour administrateurs des financiers importants, tels **George Moore,** l'ex-chairman de **Citicorp** et **Paul Hallingby,** ex-chairman de **White Weld et** directeur général de **Bear Stearns** de New York, détient un intérêt net moyen de 38% sur des propriétés situées dans les cantons Burleston et Brazos au Texas en association avec **Goldale** (20%), **Pan Central** (12%) et des intérêts privés (30%). Cette propriété est répartie en deux zones de 8,700 et 5,749 acres respectivement. Les compagnies projettent de forer 15 trous par année à compter de maintenant et jusqu'en 1986 pour un total de 100. On devrait obtenir les premiers résultats sur le puits Leachman No 1 dans environ trois semaines. On vient de commencer le forage du deuxième puits, le Wade No 1.

M. Ambrose se dit "très confiant envers les résultats" qui sortiront de ces deux puits et recommande l'achat des actions de QMG, Goldale et Pan Central d'autant plus que leur prix a baissé ces deux dernières semaines. QMG a atteint $19.87 avant de revenir à $14.25; Goldale a fait $17.50 avant de retomber à $13.87 et Pan Central est monté à $7.50 avant de revenir à $5.37; ces actions sont toutes transigées à Toronto.

QMG a déjà des intérêts variant entre 10 et 25% dans 22 puits au Taxas et en Louisiane; ces puits donneront 333 barils/jour et 5.1 millions de pieds cubes de gaz nets à QMG en 1981. Les recettes de QMG sur ces propriétés seront de $4 millions ou 55 cents l'action en 1981.

QMG et ses partenaires foreront 20 trous par année sur ces dernières propriétés et autant au cours des prochaines années. QMG a eu 22 puits producteurs sur un total de 23 trous déjà forés. Basé sur un taux de succès de 60%, ce qui est conservateur, les recettes supplémentaires provenant de ces propriétés seront de $1.4 million en 1981 et de $4.3 millions en 1982 (20 et 60 cents par action, respectivement).

Ailleurs, QMG a comme investissement un intérêt de 3% dans un premier puits qui sera foré à une profondeur de 7,000 pieds à 34 milles au large de la Nouvelle-Zélande. Le forage commencera le 1er mai et durera 30 jours.

Au Québec, QMG détient un intérêt de 35% dans une propriété minière située dans le canton Destor près de Noranda et renfermant des réserves indiquées de 800,000 tonnes titrant 0.15 once d'or. **Soquem** peut gagner un intérêt de 65% sur cette propriété à la condition qu'elle paie toutes les dépenses de préproduction.

Sans compter la valeur incertaine de la propriété minière, la valeur aux livres nette de QMG serait de $15.5 millions, soit $2.12 par action (7.3 millions d'actions émises).

Les recettes après impôts anticipées de la compagnie seront de $10.4 millions en 1981 et de $25.5 millions en 1982, soit $1.45 et $3.50 par action respectivement; quant au profit net par action, il serait de $1.05 en 1981 et de $2.90 en 1982 en supposant un taux de succès de 60% sur le programme conjoint au Taxas et en Louisiane. (Un taux de succès de 90% ajouterait 35 cents par action aux recettes de 1981).

Les Mines Brosnan: résultats encourageants

Les Mines Brosnan Ltée., que préside le député **Robert Lamontagne** de Roberval, vient de faire connaître les résultats du trou No 17 foré sur sa propriété du canton de Louvicourt. Le trou No 17 a donné une teneur de 0.267 once d'or sur une longueur de 31.5 pieds à compter du niveau 630 pieds. Ce trou, situé à 50 pieds à l'ouest du trou No 10, établit la continuité des zones d'or vers l'ouest. Selon le géologue-conseil Pierre Dumont, "la portion de diorite favorable échantillonnée par sondage représente à peine 4% en étendue de cette formation sur la propriété". Cette formation se continue vers l'ouest sur une distance de 2,300 pieds et vers l'est sur 4,000 pieds. Brosnan attend toujours l'approbation de la Commission des valeurs mobilières du Québec et de la Bourse de Montréal pour réaliser son financement de $1 million sur le parquet de la Bourse de Montréal; cette émission sera faite par l'intermédiaire de **Grenier Ruel.**

Ressources Claude s'associe à Preussag

Ressources Claude Inc. (Calgary -$1.05) la compagnie d'exploration minière formée par le géologue-conseil Jean Descarreaux de Val d'Or, vient de s'associer à 50% dans une propriété auparavant détenue entièrement par **Preussag Canada Ltée,** qui est contrôlée par la compagnie du même nom en Allemagne de l'Ouest. La propriété regroupe 107 claims contigus dans les cantons Bristol et Thorneloe à l'ouest de Timmins. $200 000 seront dépensés pour des levées géotechniques et quelques forages en 1981 et 1982.

JEAN-PAUL GAGNE

Voici le scotch.

Celui qu'on goûte d'abord. Celui qu'on adopte.
Johnnie Walker Red Label.
Si doux qu'il est bon premier dans le monde entier.