Dans notre section FINANCE cette semaine

1) Trois portefeuilles types de Nesbitt Thomson p. 33
2) Provigo: vitalité exceptionnelle p. 36
3) St. Joe-Seagram: le match round par round p. 34

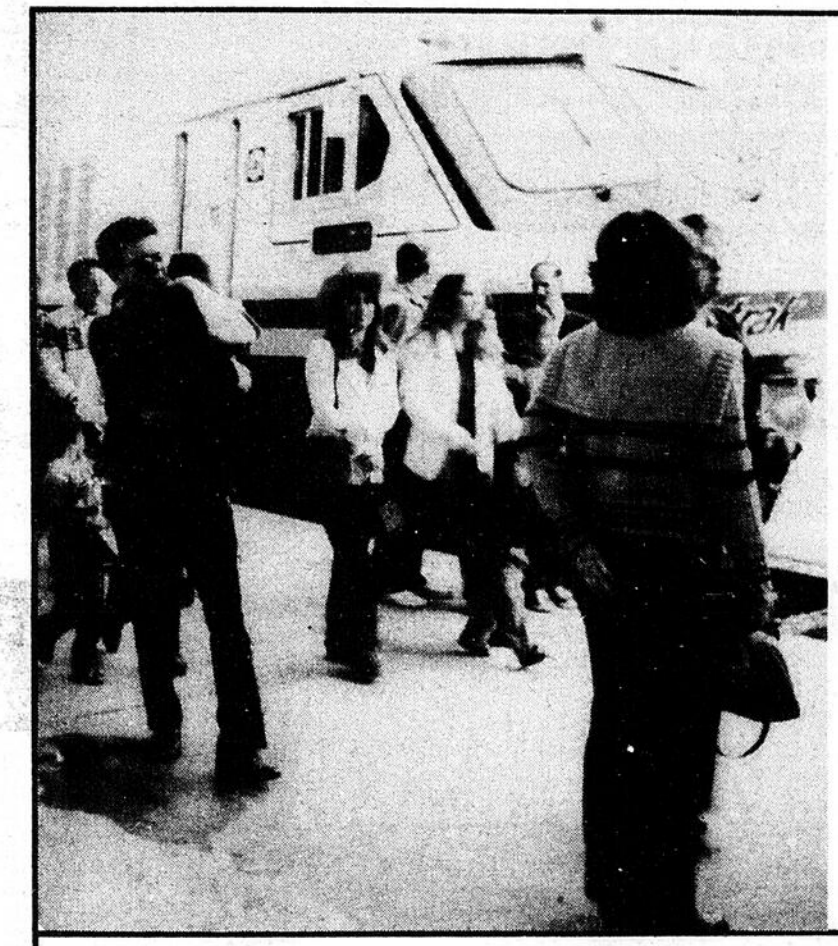
• commerçants • propriétaires
• locataires • automobilistes
En toute assurance avec
LA COMPAGNIE D'ASSURANCES BÉLAIR ASSURANCES GÉNÉRALES
Région de Montréal: **270-9111**
Plus de 30 succursales au Québec

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

LES AFFAIRES

Montréal, 18 avril 1981 Vol. LIII No 16 48 pages 75¢

POUR VOUS ABONNER 842-6491



Le matériel de transport apportera l'eau au moulin

Bombardier: explosion des profits en 1982

p. 3

Le train LRC de Bombardier en tournée de promotion en Floride

SKW veut vendre ses rebuts de silice

p. 16

Trois des quatre magasins Dominion acquis par Cooprix sont déficitaires

p. 8

FINANCES PERSONNELLES

Vaut-il mieux investir dans des titres dont le revenu est versé sous forme de dividende ou sous forme d'intérêt? Notre collaborateur Denis Martel a calculé qu'à montant égal, un dividende donne, après impôt, un meilleur rendement que l'intérêt. p. 41

MARKETING-COMMUNICATIONS

Les panneaux-réclame sont à ce point en vogue que les spécialistes se plaignent du manque d'emplacements disponibles. Guy Robillard fait le point. pp. 30-31

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Les chefs d'entreprise canadiens se montrent plus optimistes qu'ils ne l'étaient quant aux possibilités de redressement de l'économie... mais ils pensent que leurs propres investissements stagneront. p.32

Vous cherchez un poste de cadre?

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

pp. 46-47

NE VOUS SOUCIEZ PLUS DES RAPPORTS DE FRAIS DE VOYAGE!

enRoute le fera à votre place. La comptabilisation des dépenses qu'occasionnent les voyages d'affaires se révèle souvent très fastidieuse. C'est un travail administratif considérable pour votre service de comptabilité et une perte de temps pour vos représentants. D'ailleurs, un reçu est si vite égaré!

enRoute est la solution à votre problème. C'est le système sur mesure conçu strictement pour les voyages d'affaires.

La carte enRoute permet à vos employés de régler les billets d'avion, la location de voitures, la note d'hôtel, l'addition au restaurant et les autres dépenses pouvant survenir en voyage d'affaires. De plus, votre service de comptabilité reçoit le relevé de compte le plus complet et le plus détaillé existant actuellement au Canada. Le système unique d'enRoute s'adapte aux besoins particuliers de votre entreprise.

Le relevé fait état des dépenses de chaque détenteur et comporte les numéros des billets d'avion, les trajets complets, les tarifs et le nom de l'acheteur. Quel que soit l'endroit où les billets ont été achetés (aux bureaux de la compagnie aérienne, par la poste, au service de voyage de l'entreprise ou dans une agence de voyage locale ou nationale), le détail des frais figure sur un seul et même relevé. Les transactions faites auprès d'autres transporteurs, les frais d'hôtels, de restaurants et de location de voitures y sont également indiqués. Tout y est: l'endroit, le jour, le montant, le nom de l'intéressé.

En fait, la carte enRoute permet d'acquitter pratiquement toutes les dépenses que peut occasionner un déplacement d'affaires. Votre petite caisse sert à régler les autres frais.

Pour découvrir comment le système d'enRoute s'adapte aux besoins particuliers de votre entreprise, il vous suffit de nous faire parvenir le coupon ci-dessous ou de communiquer, sans frais, au 1-800-361-8647 pour les villes situées à l'est de l'Ontario (incluant Ottawa) et, au 1-800-268-7110 pour toutes les autres villes au Canada.

Directeur, carte enRoute
Air Canada, C.P. 598
Aéroport de Dorval, Dorval, Québec
Canada H4Y 1C6

NOM: _____

POSTE: _____

COMPAGNIE: _____

ADRESSE: _____

CODE POSTAL: _____

TÉLÉPHONE: _____

JA4/81

POUR AFFAIRES SEULEMENT
enRoute

AIR CANADA

JA 3/81

LES AFFAIRES

Les inventaires de motoneiges devront cependant être résorbés

Bombardier donnera sa pleine mesure dès l'an prochain

Bombardier devra attendre deux ans avant de retrouver vraiment la voie de la rentabilité, mais ce sera alors, selon l'expression de la direction de la compagnie, une ''explosion de bénéfices''.

Bombardier Inc., qui a perdu près de 6 millions$ pour son exercice terminé le 31 janvier dernier, compte en effet sur un carnet de commandes qui dépasse les 500 millions $ dans ses divisions du transport en commun et des produits ferroviaires, pour faire à peu près ses frais ou un très léger profit, en 1981-82.

C'est l'année suivante, se terminant le 31 janvier 1983, que surviendra le tournant alors que les difficultés frappant la division des produits récréatifs (motoneiges et motocyclettes) seront aplanies et que les contrats du secteur des transports verseront le plein de leurs fruits.

Selon tous les spécialistes consultés par LES AFFAIRES, loin d'entrer dans une période noire Bombardier se place aujourd'hui en bonne position pour rebondir.

Quant à l'investisseur, il devra évidemment attendre avant de s'intéresser à nouveau aux actions de l'inventeur de la motoneige

Les ventes de Bombardier se sont accrues d'un maigre 5% l'an dernier, à cause surtout du mauvais hiver. Pour l'ensemble de l'industrie de la motoneige, en dépie d'une sévère diminution de la production de la part de tous les fabricants, les inventaires de motoneiges se chiffraient encore au 31 mars dernier à quelque 150 000 unités, à peine 5 000 de moins qu'un an plus tôt. Bombardier a réussi, dans ce brouhaha, à accroître sa part du marché de 2 ou 3% cette année, qui se situerait, maintenant selon certaines sources, à 30% au niveau mondial.

Pour la première fois de son histoire, Bombardier peut dire qu'elle n'est plus principalement un fabricant de motoneiges puisque la part relative de la division des véhicules récréatifs dans le chiffre d'affaires global de la compagnie a baissé à 45,5% des revenus de Bombardier, et la division des produits industriels, 7%.

Cette tendance ira évidemment en s'accentuant fortement au cours des prochaines années.

Les commandes

Les commandes en carnet, comme on peut le voir dans le tableau ci-contre, comportent des contrats de 122 millions $ dans le domaine des produits ferroviaires et diesels (locomotives LRC, locomotives pour le transport de marchandises, pièces de rechange, travaux de réfection, etc.) de 245 millions $ dans le secteur du transport en commun (wagons de métro et automotrices, voitures de trains de banlieue, wagons pour trains LRC (légers, rapides, confortables); et de 160 millions $ dans le secteur de l'équipement industriel (en particulier des camions militaires). Il faudrait ajouter à ces chiffres les commandes en carnet de la filiale autrichienne, **Rotax** (fabricant de moteurs) et de la filiale irlandaise, **Bombardier (Ireland) Limited** (fabricant d'autobus).

BOMBARDIER
COMMANDES EN CARNET
(en millions de dollars)

TRANSPORTS EN COMMUN	
• Mexico (automotrices et wagons de métro	100
• New Jersey (voitures de train de banlieue)	100
• Via Rail (50 wagons LRC)	45
PRODUITS FERROVIAIRES ET DIESELS	
• Mexique (30 locomotives à livrer	30
• Guatemale (14 locomotives)	14
• Via Rail (21 locomotives LRC)	21
• CN (20 locomotives marchandises	20
• Bangladesh (locomotives et travaux de réfection)	17
• Divers contrats de pièces de rechange	20
EQUIPEMENTS INDUSTRIELS	
• Armée canadienne (2 300 camions)	150
• Contrats divers	10
Total	**527**

Ces commandes seront réalisées partiellement en 1981, mais beaucoup aussi en 1982 et 1983.

Comportement boursier

Au niveau boursier, il ne faut donc pas s'attendre à une reprise du titre avant un certain temps. Le choc de la perte de 1980 a déjà été escompté et absorbé et le titre devrait osciller entre 13$ et 15$ au moins jusqu'à l'automne, moment où seront connus les premiers effets des commandes de la division du matériel de transport sur les profits de la compagnie.

L'analyste **David Schulman**, de la maison de courtage **Geoffrion, Leclerc**, soutient que la perte de 1980 était un ''secret de Polichinelle'' et que le marché l'avait escomptée. Il affirme que si le marché est soutenu à 14-15, c'est en grande partie à cause de l'émission d'actions à l'automne dernier, qui était éligible au régime d'épargen-actions du Québec. ''Psychologiquement, les gens ont acheté les actions de Bombardier pour deux ans pour profiter de la réduction d'impôt. Il peuvent toujours les revendre avant en changeant de titres, mais leur décision d'investir dans Bombardier couvrait une période de deux ans''.

Si dans l'immédiat, on peut prévoir que l'action de Bombardier restera stable, on peut compter qu'elle reprendra de la vigueur l'an prochain ''mais, selon M. Schulman, il serait irresponsable de voir le prix plus haut que 20-22.''

Pour l'analyste de Geoffrion, Leclerc, l'avenir n'est plus dans la motoneige. ''Le marché est saturé. Ca fait deux ans qu'il y a peu de neige. Les gens conservent leur motoneige qui va durer deux ou trois ans de plus. L'inventaire de motoneiges chez les marchands va affecter les ventes de 1982 parce qu'on ne sait pas au juste combien il y en a dans le pipeline'', dit-il. Par contre, il souligne que les commandes dans le transports sont très bonnes et que même si les contrats sont à prix fixes, Bombardier s'est protégée en incluant des clauses d'indexation; la compagnie peut toujouts jouer aussi sur le taux de change américain

L'analyste **Denis Marsch**, de la maison **Lévesque Beaubien**, pense que le prix de l'action va se maintenir entre 13$ et 15$ pendant une période de temps assez longue. ''La perte n'est pas un grand problème. A court terme, c'est négatif, mais à long terme, c'est positif''. Il prévoit que l'action pourrait se rendre à 20$ l'an prochain et à 25$ dans deux ans

Au sujet de la motoneige, il ne partage pas complètement l'opinion de M. Schulman.

''Un moment donné, il y avait 105 autres compagnies. Il ne reste plus que 6 et, dans deux ans, il en restera seulement 4 ou 5. On s'en va vers un marché plus stable où les marges de profit vont augmenter. **Artic Cat** détient 22% du marché et la compagnie est pratiquemment en faillite. Bombardier a 31% du marché et il attire les détaillants d'Artic Cat qui ne sont pas sûrs d'avoir des pièces. Bombardier a pris les bonnes décisions, soit de couper la reproduction à 40,000 unités et de rationaliser les canaux de distribution aux États-Unis'', soutient M. Marsch.

De son côté, l'analyste **Candy Upans**, de **Wood Gundy**, conseille d'attendre que le prix de l'action de Bombardier baisse encore avant de l'acheter. Il entrevoit que Bombardier augmentera sa part du marché de la motoneige. La division des produits du rail et diesel devrait apporter des profits pour l'année fiscale 1982 et la division des transports en commun en 1983 seulement. ''Même si la direction prévoit que la compagnie sera profitable à la fin de l'année, sa stratégie est de provoquer uune explosion de profits pour l'année fiscale 1983'', ajoute M. Upans.

Enfin, la maison de courtage **Nesbitt Thomson** a retiré de son protefeuille type le titre de Bombardier, estimant qu'il faudra trop de temps avant que l'action ne remonte. ''L'action a monté en anticipation des contrats de transport rapide aux États-Unis, mais une compression des budgets de l'administration Reagan a supprimé les possibilités de contrats'', affirme le courtier.

NORMAND LASSONDE

Dépôt garanti 5 ans taux annuel **14 3/4 %**

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

Nouvelle émission

$5,000,000

EXAR-LADUBORO 1981

Une société en commandite constituée en vertu des lois de la province d'Alberta en vue du financement d'un programme d'exploration et de mise en valeur de pétrole et de gaz naturel.

Émission de 500 Unités de participation et de droits pour l'achat de 250,000 actions ordinaires de Les Pétroles Laduboro Ltée.

PRIX DE SOUSCRIPTION: $10,000 L'UNITÉ

Brault, Guy, O'Brien Inc.

F.H. Deacon, Hodgson Inc. **McNeil, Mantha Inc.**

Avril 1981

EDITORIAL

Le sens du nouveau mandat du gouvernement Lévesque

Priorité à l'économie

49% des électeurs québécois ont indiqué lundi dernier que l'avènement du Parti québécois à la direction des affaires de l'État n'était pas un accident de parcours.

Comme l'ont également souligné les sondages faits par Sorecom et Crop durant la campagne électorale, le premier gouvernement du Parti québécois a été apprécié par une forte proportion de la population québécoise; il méritait donc, du fait de cet appui, de reprendre les rênes du pouvoir à Québec.

Cette réélection permettra au Parti québécois d'inscrire véritablement sa marque dans l'histoire politique du Québec. Les quatre prochaines années nous indiqueront de façon encore plus précise où les hommes et les femmes qui interprètent le programme du PQ et qui dirigent ce parti veulent conduire le Québec.

Toutefois, dans l'interprétation du mandat qu'il vient de recevoir de l'électorat, le gouvernement ne devra pas oublier les vues et les sentiments de larges couches de la population qui n'ont pas voté pour le Parti québécois, soit parce qu'elles refusent la souveraineté-association, soit parce qu'elles rejettent une forme trop poussée de social-démocratie.

En dépit de l'enthousiasme bien naturel que suscite inévitablement chez lui sa réélection, le parti gouvernemental devra éviter de se comporter comme s'il était le propriétaire du Québec. Si M. Lévesque semble parfaitement sensibilisé à ce danger, il n'en va pas nécessairement ainsi de tous ses ministres.

Le mandat reçu par l'équipe Lévesque ne l'empêche pas de continuer à promouvoir l'option politique fondamentale du parti — la souveraineté-association —, mais il lui interdit de faire de cette option l'une des priorités de ses quatre prochaines années de gouvernement.

Le nouveau gouvernement a été élu principalement en faisant une campagne sur l'économique et c'est à cette tâche qu'il devra consacrer la majeure partie de ses énergies.

Tout en reconnaissant que le bilan de l'administration péquiste à cet égard n'a pas été si mauvais, il n'en demeure pas moins que le Québec comptait 292 000 chômeurs en 1980 alors qu'il n'en avait que 213 000 en 1975.

Le Québec perd du terrain depuis 1975 dans le domaine des investissements. Les immobilisations réalisées au Québec en 1980 ne représentaient en effet que 19,2% de l'ensemble des investissements canadiens, en regard de 24% en 1975.

L'une des priorités du gouvernement devrait donc être de continuer à travailler à l'amélioration d'un climat favorable aux investissements, d'où qu'ils proviennent et dans quelque secteur que ce soit. Nous n'avons pas assez d'emplois industriels au Québec pour nous permettre d'être difficiles. Il nous en faut le plus possible.

Les sommets économiques ont sûrement aidé à améliorer le climat, mais par contre d'autres mesures sont venues atténuer, sinon anéantir l'impact positif de ces rencontres de concertation.

L'une de ces erreurs a été de rendre trop progressive l'échelle d'impôt des particuliers. On réalise après coup que cette mesure avant-gardiste était irréaliste dans notre environnement économique. L'épargne-actions corrige bien imparfaitement cette erreur et ne joue même pas un rôle important dans le financement des entreprises québécoises. Cette mesure est à modifier pour faciliter le financement des entreprises qui ont du mal à accroître leur équité. Les PME avaient besoin d'une formule comme celle-là, mais non Bell Canada, ni la Banque Royale.

Sans contredit, les PME sont devenues des leviers extrêmement importants dans le développement économique du Québec. Rien ne doit être ménagé pour les multiplier, faciliter leur croissance et les propulser sur les marchés extérieurs.

Le ministère de l'Industrie et du Commerce a besoin d'être stimulé davantage. Ce n'est pas d'un simple politicien dont a besoin ce ministère, mais d'un promoteur de la trempe de Bernard Landry.

La politique budgétaire devra inévitablement être resserrée, sans quoi l'endettement du gouvernement risque de continuer sa progression quasi géométrique. La seule façon d'y arriver, c'est de réduire le nombre de postes et d'augmenter la charge de certains fonctionnaires et employés du secteur parapublic. Le premier groupe où la charge de travail pourrait être augmentée est celui des enseignants.

De plus, pour limiter la croissance de ses dépenses, le gouvernement doit éviter de succomber à la tentation de tout vouloir accomplir lui-même et privilégier l'approche du faire faire.

Le gouvernement n'a pas besoin de s'ériger en censeur ou en entrepreneur. Il lui suffira d'être un bon catalyseur pour ajouter le volet du développement économique à son palmarès.

JEAN-PAUL GAGNÉ

BLOC-NOTES

C'est le temps plus que jamais de parler clair et franc

Le milieu des affaires et de la finance — pris globalement — était et demeure réfractaire au **Parti québécois.** C'est une réalité qui ne changera pas du jour au lendemain, le PQ fût-il susceptible comme l'a envisagé au lendemain de l'élection du 13 avril le sociologue **Maurice Pinard** de l'université **McGill,** d'occuper le pouvoir pendant une grande partie des 25 ou 30 prochaines années.

Il y a donc lieu de se demander comment réagira, dans les faits, le monde économique québécois à la réélection du Parti québécois, quel comportement concret il adoptera au cours des prochains mois.

Le vote de lundi dernier n'a certes pas provoqué le choc de novembre 1976. La panique ne fera pas baisser subitement le prix des maisons à Westmount. Mais il reste que plusieurs personnes et entreprises anglophones, escomptant — surtout depuis le 20 mai — un retour au pouvoir du **Parti libéral,** attendaient de voir ce qui se passerait avant de prendre une décision définitive quant à leur avenir personnel ou quant à la localisation de certains postes-clés et de nouveaux investissements.

Il faut donc s'attendre en particulier — et c'est un phénomène aussi inévitable que malheureux — à de nouveaux départs au niveau des sièges sociaux. Le magazine américain **Business Week,** dans son édition du 30 mars dernier, mentionnait les noms de **Northern Telecom,** de la **Banque de Montréal,** de la **Banque Royale** et de **Du Pont Canada,** en plus de ceux de **C-I-L** et de **Genstar,** comme étant des entreprises susceptibles de réduire encore davantage le nombre et l'importance des fonctions de direction exercées à Montréal.

Il appartient aux gens d'affaires d'ici, anglophones comme francophones, d'exercer toute leur influence pour convaincre ceux qui songent à partir pour des raisons autres que strictement économiques, de rester.

C'est principalement par leur propre comportement, leur dynamisme, leur esprit positif qu'ils feront de Montréal et du Québec une place d'affaires vivante, capable de garder et d'attirer les entrepreneurs et les administrateurs nécessaires à notre progrès et à notre développement.

La petite et moyenne entreprise québécoise est en pleine ébullition. Nos gens d'affaires s'ouvrent avec confiance à la technologie nouvelle et aux marchés d'exportation. Ils se tournent vers la fabrication sous licence et vers les entreprises conjointes. Ils recherchent les fusions et les occasions d'expansion. Mais il serait malheureux que tous ces efforts et ces réussites ne servent qu'à remplir les vides créés par des départs, qu'à colmater des brèches où s'écoulent profits et emplois.

Mais autant il relève des gens d'affaires d'assumer des risques, de prendre des décisions d'investissement, de bâtir l'avenir, autant il appartient aux gouvernements d'éliminer les entraves au développement économique et de créer un climat général propice aux affaires et à l'innovation.

L'abolition de la "clause Québec" de la Loi 101, devrait constituer une des premières décisions du nouveau gouvernement. Son remplacement par une "clause Canada", permettant aux enfants dont l'un des deux parents a fait ses études en anglais où que ce soit au Canada d'aller à l'école anglaise au Québec, recueillerait l'adhésion majoritaire des citoyens et démontrerait que le Québec a franchi une étape additionnelle dans sa confiance retrouvée. Se sachant le maître-d'oeuvre pour encore quatre ou cinq ans de la politique de francisation du Québec, le gouvernement Lévesque ne peut invoquer aucune raison politique valable pour éviter de lever cet obstacle à la libre circulation des personnes au Canada.

En tout état de cause, face au nouveau gouvernement, le milieu des affaires doit adopter une attitude de franchise et de communication directe. Il devra exprimer très clairement et ouvertement ses besoins et ses orientations. Les sondages ont déjà démontré que la population écoute avec confiance l'opinion des gens d'affaires en matière économique... et le Parti québécois vient de prouver qu'il est lui-même à l'écoute attentive de la population.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES
Fondé en 1928

publié par les PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979) INC.
465, rue Saint-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4
Tél.: (514) 842-6491 Télex: 05-826770
Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continentale Ltée
(Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923)
(Dépôt legal — Bibliotheque du Quebec) ISSN 0705-1859

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

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

LES AFFAIRES

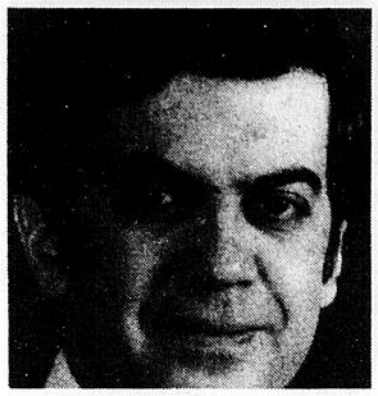
Encore des programmes d'aide gouvernementale qui se chevauchent

Le mystérieux Bureau de développement commercial

Le ministère fédéral de l'**Industrie et du Commerce** nous avait habitués à la prolifération des programmes d'aide et à l'enchevêtrement des groupes de coordination. La guerre à la paperasse, entreprise sous l'initiative du ministre d'**État à la petite entreprise, M. Charles Lapointe,** avait réussi à freiner l'exubérance des fonctionnaires en mal d'empire! Il semble qu'il suffise de colmater à droite pour que par un réflexe atavique de la bureaucratie fédérale, une brèche s'ouvre immédiatement à gauche. C'est ainsi que le ministère de **l'Expansion économique régionale** vient de créer, à la surprise des députés qui scrutent ses crédits budgétaires, un nouvel organisme pour le moins mystérieux: le **Bureau de développement commercial et économique.**

Selon la description de tâche que vient d'en donner le ministre responsable du MEER, **M. Pierre De Bané,** le nouvel organisme ne se gêne pas pour envahir les plates-bandes de l'autre ministère, le MIC. Bien sûr, tout ça est enveloppé dans la rhétorique habituelle des bonnes intentions et agrémenté des mots passe-partout comme "coordination, efficacité et initiative heureuse, etc".

Selon M. De Bané, "l'un des objectifs de ce groupe, c'est de faire en sorte que le MEER ne se contente plus



Pierre De Bané

d'attendre des propositions venant du milieu des affaires... mais aille directement sur le terrain pour essayer de leur vendre des projets et les inciter à investir dans certaines régions."

La "petite équipe" mise en place jouera le rôle d'éclaireur si l'on en croit le témoignage du sous-ministre, **Robert C. Montreuil** devant le comité permanent du MEER: "Ces fonctionnaires vont aller identifier les opportunités industrielles sur la base d'études analytiques démontrant qu'il serait économiquement souhaitable dans certaines régions de substituer des produits locaux à ceux importés ou tout simplement de créer de nouveaux produits."

Cette nouvelle antenne du MEER servira de relais entre les bureaux régionaux du MEER et les hommes d'affaires afin de mousser des projets de création d'emplois dans le domaine de l'industrie secondaire.

"Par le passé, de conclure le sous-ministre, le MEER a été accusé de réagir aux demandes d'aide sans initier les projets. Nous avons voulu corriger cette lacune en créant une petite équipe d'analystes capable d'entreprendre un travail de prospection sélectif devant conduire à l'implantation de nouvelles usines dans des zones où règne un chômage endémique."

Donc, l'objectif avoué du MEER reste le même: diriger les encours et l'aide technique

Charles Lapointe

de l'Etat vers le secteur manufacturier. Et cela, en dépit de la récente mise en garde du **Conseil économique du Canada** qui suggérait fortement au MEER de s'occuper davantage des contraintes de productivité qui frappent les secteurs du commerce et du transport dans les régions périphériques du pays.

Le ministre Pierre De Bané a d'ailleurs fort mal réagi à l'admonestation servie par le Conseil: "Je me méfie beaucoup, personnellement, de ces économistes qui font des condamnations généralisées et sans appel...surtout que leurs suggestions de remplacement aux politiques actuelles ne sont guère impressionnantes."

Bref, le ministre ne modifiera pas sa ligne de tir. Tout juste a-t-il concédé que le développement régional commandait une plus grande concertation interministérielle et il a promis de multiplier les rencontres avec ses collègues du MIC et de l'Emploi...histoire de s'assurer que chacun rame dans la même direction. "Amener tous les ministères à coordonner leurs efforts vers une même région représente un défi qui va au coeur même de l'administration gouvernementale," de conclure le ministre De Bané qui vient de se tailler un joli créneau sur les brisées du MIC.

MICHEL GUENARD
(collaboration speciale)

Joffre Resources Ltd

La société Joffre Resources Ltd. annonce l'élection de messieurs Peter A. Philipchuk, John C. McBean, Frederick W. Pheasey, H. Rod Warters, Simon P. Sénécal, Lorne T. Inglis et J. Douglas Cunningham, c.r., au conseil d'administration.

Peter A. Philipchuk *John C. McBean* *Frederick W. Pheasey* *H. Rod Warters* *Simon P. Sénécal* *Lorne T. Inglis* *J. Douglas Cunningham*

Monsieur Peter A. Philipchuk est président du conseil, président et chef de l'administration de Joffre Resources Ltd. Il a participé activement à l'exploration pétrolière et gazière au Canada au cours des dix-neuf dernières années. Auparavant, il a occupé des postes auprès des sociétés suivantes: Republic Resources Limited, Dialta International Oils Ltd., Mobil Oil Canada Ltd. et Texaco Exploration Company Ltd.

Monsieur John C. McBean est président de Omni Drilling Ltd., Calgary (Alberta). Il est ancien vice-président de Joffre Oils Ltd. et avant 1978, il a occupé les postes d'administrateur de PanArctic Oils Ltd. et de président du conseil de Upper Canada Resources Ltd.

Monsieur Frederick W. Pheasey est président et président du conseil de Dreco Energy Services Ltd., Edmonton (Alberta) et ancien vice-président de Joffre Oils Ltd. Il est également membre du conseil d'administration de plusieurs compagnies de service de pétrole et de gaz.

Monsieur H. Rod Warters est président de Warpet Exploration Ltd., Denver (Colorado). Avant 1980, il était administrateur de Webb Exploration Inc. ainsi que vice-président et administrateur de Trend Exploration Limited. Il a participé activement à l'exploration petrolière et gazière au Canada et aux Etats-Unis pendant les vingt et une dernières années.

Monsieur Simon P. Sénécal est président du conseil de Brault, Guy, O'Brien Inc., Montréal (Québec). Il a été très actif professionnellement dans le monde des affaires au cours des vingt dernières années et il a servi d'intermédiaire pour recueillir des fonds de forage pour Joffre Oils Ltd. au Québec.

Monsieur Lorne T. Inglis est conseiller financier et analyste pétrolier auprès du service de la recherche et des finances de Westfield Securities Ltd., Calgary (Alberta). Il possède dix-neuf ans d'expérience dans les industries du pétrole et des placements.

Monsieur J. Douglas Cunningham, c.r., est associé de la société Cunningham, Little, Bonham & Milliken de Kingston (Ontario). Il est membre de l'Association professionnelle des avocats du Haut-Canada et de l'Association canadienne du barreau. M. Cunningham a oeuvré dans l'industrie pétrolière pendant les quinze dernières années et, présentement, il est membre de la haute direction de Settler Oils Ltd.

LES AFFAIRES

Création d'un consortium québécois d'exportation

Socanal, porte ouverte sur le marché algérien

Une nouvelle société au nom provisoire de **Socanal** (Société Canada-Algérie) entrera en opération au début de l'été pour aider les entreprises québécoises à explorer les marchés algériens et profiter du plan quinquennal d'investissement de 125 milliards $ que ce pays exécutera entre 1981 et 1985.

Selon les renseignements obtenus par LES AFFAIRES, Socanal sera une entreprise mixte dont les premiers partenaires seront la firme d'ingénierie **SNC International** déjà présente dans plusieurs villes algériennes, le groupe beauceron **Canam-Manac** dont la filiale **Treco** monte présentement des maisons préfabriquées dans deux villes de ce pays, **l'Association des Marchands Ro-Na** qui commence à s'intégrer dans la fabrication, la **Société de développement industriel** (SDI) et la **Société de récupération et d'exploitation forestière** (REXFOR).

Interrogé à ce sujet, **M. André Dion,** vice-président exécutif de Ro-Na, a reconnu que des pourparlers étaient en cours au sujet de la formation d'un consortium d'exportation. "Des Algériens de passage à Montréal sont venus chez nous la semaine dernière, mais ils semblent plus intéressés par notre technologie que par nos produits."

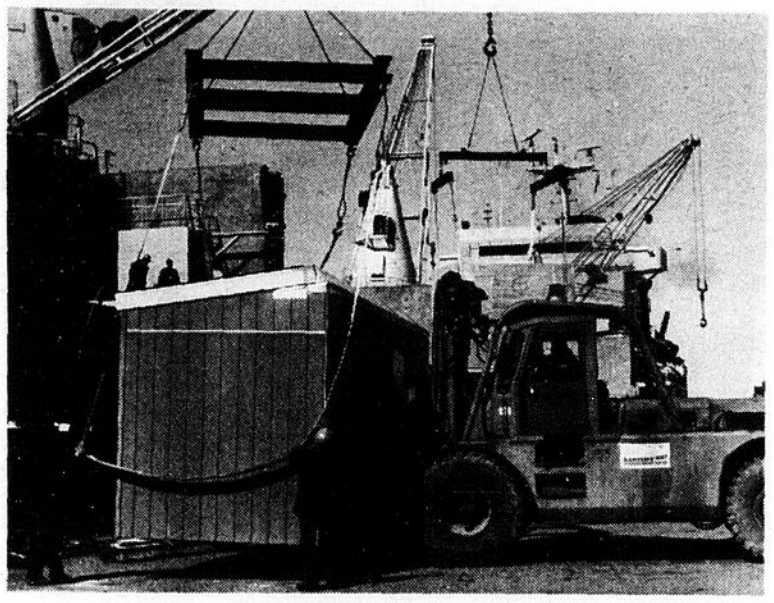
De son côté, le responsable du secteur exportation à la SDI, **M. Guy Leclerc,** a insisté sur l'importance d'avoir un pied à terre en Algérie. "Les Algériens achètent directement des fournisseurs, sans intermédiaire. C'est pour cela qu'on veut installer des bureaux là-bas, avant que les Européens et les Japonais n'enlèvent tous les principaux contrats".

La SDI tiendra le 21 avril ses prochaines réunions du conseil et de l'exécutif, où l'on discutera du projet Socanal. "Nous allons essayer de réunir les partenaires la semaine suivante", a précisé M. Leclerc.

Algérie et Nigéria

Pendant que Socanal s'occupera plus particulièrement de l'Algérie et des marchés africains francophones, une autre société semblable gravitant autour de l'**Ontario Development Corporation** (équivalent ontarien de la SDI) explorera plus spécialement les marchés nigériens et africains anglophones. Les deux groupes pourront profiter de la marge de crédit de plus d'un milliard de dollars ouverte par le Canada à l'Algérie et dont à peine 150 millions $ ont été utilisés jusqu'à présent.

Ces bureaux joueront en quelque sorte un rôle de commissariat industriel chargé de fournir à nos entreprises tous les renseignements nécessaires sur les marchés africains, et d'indiquer aux responsables du développement économique de ces pays les entreprises d'ici les mieux en mesure de les aider dans leurs projets d'industrialisation.



Une maison préfabriquée de Treco quitte Québec pour l'Algérie.

Le financement de Socanal sera assuré par une mise de fonds d'environ 50 000 $ de chaque partenaire, d'une aide à l'exportation de la SDI de 100 000 $, en plus de contributions de 250 000 $ et 500 000 $ des gouvernements fédéral et provincial en vertu des programmes d'aide à l'exportation des deux ministères de l'**Industrie et du Commerce,** soit respectivement le programme **APEX** et le programme **PEMD.**

Il s'agit bien entendu d'un projet pilote, auquel cependant le ministre fédéral du commerce extérieur, M. **Ed Lumley,** a offert toute sa collaboration. Si le projet s'avère un succès, il pourra conduire éventuellement à la signature d'ententes bilatérales entre le Canada et ces pays africains.

Historique

Plusieurs industriels canadiens, dont **M. Marcel Dutil** de Canam-Manac, réclamaient depuis longtemps un comptoir où ils pourraient s'informer des besoins précis des pays africains et offrir leurs produits à des représentants de ces pays.

L'idée de la formule Socanal a germé lors du dernier voyage international du premier ministre, **M. Pierre Trudeau.** Celui-ci n'a pas réussi à se rendre en Algérie, mais certains fonctionnaires s'y sont rendus, comme M. **Sylvain Cloutier,** président de la SEE, qui ont noté sur place les suggestions des partenaires canadiens et africains.

A leur retour au pays, ils ont alerté les dirigeants des institutions financières gouvernementales et les responsables des programmes d'aide à l'exportation. Pour sa part, la SDI a envoyé en Algérie des représentants qui sont revenus avec ce projet très concret qui doit être discuté lors de la prochaine réunion du conseil d'administration de la SDI le 21 avril prochain.

Les besoins urgents de l'Algérie

Le plan quinquennal de développement en **Algérie** prévoit des investissements de quelque 125 milliards $, particulièrement dans les domaines de l'habitation, de l'éducation et de la santé, du génie hydraulique et de l'agriculture.

C'est ce que sont venus expliquer à une centaine de dirigeants québécois d'entreprises, deux représentants du ministère algérien de la **Planification et de l'Aménagement,** MM. **Salah Hamdane** et **Abdelah Bitam,** accompagnés du président de la **Banque algérienne de développement,** M. **Mahfoud Aoufi.** Le lendemain de cette rencontre, le groupe se déplaçait vers Toronto pour solliciter les gens d'affaires anglophones.

La **Société pour l'expansion des exportations** (SEE) a autorisé une ligne de crédit de plus d'un milliard de dollars afin de supporter les entreprises canadiennes désireuses de participer à cet effort massif d' investissement, a expliqué M. **J.C. Daignault,** vice-président adjoint de la société pour la division de l'Afrique. A peine 150 millions $ ont été utilisés jusqu'ici.

Les secteurs en demande

L'Algérie s'industrialise rapidement grâce en particulier à ses ressources en hydrocarbures. Une forte migration des campagnes vers les villes crée des besoins énormes et urgents.

Dans le domaine de l'habitation par exemple, le plan prévoit la construction de 100 000 unités par année au cours de la période de 5 ans. Le réseau d'éducation primaire devra pour sa part absorber 500 000 nouveaux étudiants par année; au niveau secondaire, on prévoit une augmentation de 85% durant la période; on aura également besoin de 10 centres universitaires, 15 instituts spécialisés, 5 centres hospitaliers et 7 centres médicaux universitaires.

PLAN QUINQUENNAL DE L'ALGÉRIE
DOMAINES BUDGÉTAIRES INTÉRESSANT LE CANADA

SECTEURS INDUSTRIELS	MILLIARDS DE $ CAN. 1980-1984	REMARQUES
Pétrole et gaz	15,3	Inclut l'exploration, les pipelines, les lubrifiants l'asphalte.
Construction industrielle*	13,4	
Fer et acier*	8,1	
Pêcheries*	7,5	150 millions $ d'équipement
Irrigation	7,2	5 milliards$ de barrages et 625 millions pour la distribution d'eau.
Agriculture*	6,3	1,5 milliard $ d'équipement
Electricité	4,7	
Habitation	4,7	
Transport	4,1	Inclut des ports de pêche et des aéroports
Communications*	4,1	
Matériaux de construction*	3,1	Nouvelles usines
Transformation alimentaire*	1,9	Nouvelles usines
Chemins de fer	1,6	
Foresterie*	0.9	300 millions $ d'équipement
Mines*	0,8	

(*) Secteurs prioritaires selon le ministère canadien de l'Industrie et du Commerce.

Le plan prévoit encore le parachèvement de 115 polycliniques et la construction de 170 autres, le parachèvement de 160 hôpitaux et la construction de 541 autres, 39 cliniques de maternité à compléter et la construction de 75 autres, etc. En tout, l'addition de 18 700 lits.

Le matériel de transport et de communication est également en forte demande. La construction de barrages, de réseaux complets de distribution d'eau potable et d'irrigation sont également des priorités du plan; celui-ci prévoit aussi la construction de 33 grands centres d'achat.

Statistiques

Située au nord de l'Afrique, l'Algérie compte environ 19,5 millions de personnes, francophones, réparties sur un territoire de 919,591 milles carrés qui sont largement désertiques.

La population se concentre dans les villes du nord, qui représentent à peine 1% du territoire.

Le produit national brut a atteint quelque 32 milliards $US en 1979 et il est passé à 40 milliards $US en 1980, selon le **Fonds monétaire international;** d'où une croissance annuelle d'environ 8,2%.

Plusieurs entreprises québécoises sont déjà très actives en Algérie, travaillant à des projets supportés par la SEE: **SNC** construit une fonderie pour le matériel automobile; **Lavalin** installe une usine de liquéfaction de gaz; **Bechtel Canada** dirige la construction d'une usine de traitement de gaz naturel; dans les entreprises manufacturières, **Treco,** de St-Romuald, y installe des maisons préfabriquées dans deux villes; **Gaucher Pringle Carrier** édifie un centre de formation pour les opérateurs de machinerie lourde; et **Cégir** met en place un centre de formation mobile pour les cadres d'entreprises.

L'Algérie a un urgent besoin d'enseignants, surtout dans les matières techniques, car le plan prévoit la création de 2,7 millions d'emplois nouveaux de haute productivité et exigeant une formation spécialisée.

Textes de
ANDRE HAINS

Faites $50!

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

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

Venez faire un p'tit tour. Faites $50!

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

Chrysler Canada Limitée remettra un chèque de $50 à la personne qui achètera un de ses véhicules neufs ou un véhicule neuf comparable de la concurrence après avoir fait l'essai sur route d'un véhicule offert en vente par Chrysler Canada Limitée; l'achat doit être conclu dans les 30 jours qui suivent l'essai routier du véhicule Chrysler.

Le concessionnaire possède la liste des véhicules concurrentiels comparables aux modèles qu'il vend et auxquels s'applique l'offre.

Dodge Camions Dodge CHRYSLER

Plymouth Camions Dodge CHRYSLER

LES AFFAIRES

À Québec

Projet d'une sodeq urbaine, axée sur l'immobilier

Le projet d'une SODEQ urbaine fait de plus en plus son chemin à Québec.

Conçue par la **Chambre de commerce et d'Industrie du Québec Métropolitain,** la proposition a d'abord trouvé des appuis auprès du maire de Québec, **M. Jean Pelletier,** du ministre des Affaires Municipales, **M. Jacques Léonard,** et des candidats du **Parti Québecois** de la région qui s'y sont ralliés en pleine campagne électorale.

Milieu urbain

Essentiellement, la sodeq urbaine serait une société à capital-actions dont les actions bénéficieraient d'avantages fiscaux comparables à celles des Sodeqs industrielles déjà implantées. Contrairement à ces dernières, la SODEQ urbaine serait entièrement vouée à un rôle de promoteur, de financement et de gestionnaire de complexes immobiliers en milieu urbain, mais exclusivement dans des zones dites de restauration historique ou de rénovation urbaine définies par les gouvernements provincial et municipal.

"L'État n'a pas intérêt à devenir concierge. C'est à lui de créer les conditions de l'action du secteur privé. Un organisme public est toujours mal placé pour stimuler l'offre et la demande", a déclaré aux AFFAIRES **M. Pierre Talbot** directeur général de la Chambre.

"Nous pensons maintenant que dans le cadre des fêtes du 375e anniversaire de la vieille cité en 1983 et du 450e anniversaire de la découverte du Canada en 1984, Québec pourrait être l'objet d'un projet pilote en ce sens."

Dégradation

Pour la Chambre de commerce, le tissu urbain du centre-ville de Québec s'est passablement dégradé au cours des dernières années. On y trouve bon nombre de lots vacants et des entrepôts ou autres édifices partiellement inoccupés, qui contribuent à entretenir l'érosion urbaine. Ainsi, alors qu'en 1961 Québec regroupait 45% de la population de la zone métropolitaine, elle n'en regroupe plus que 26% aujourd'hui.

Or le nouveau Schéma d'aménagement de la **Communauté urbaine de Québec** qui vient d'être déposé il y a à peine quelques semaines, propose justement de consolider le centre-ville tout en préservant les ensembles résidentiels homogènes et le patrimoine architectural, culturel et panoramique.

Selon M. Pierre Talbot, "il faut réaligner notre industrie de la construction vers la densification du centre-ville, vers le recyclage d'édifices existants, en somme canaliser les ressources".

Déjà les pouvoirs publics se sont engagés fortement dans la revalorisation des infrastructures de la ville. On peut penser ici, au réaménagement de la rivière St-Charles, à la restauration de **Place Royale,** du **Parc de l'Artillerie** et du **Vieux-Port,** mais il reste tout le secteur résidentiel, de la restauration et de la petite hôtellerie qui aurait intérêt à être réhabilité.

La SODEQ urbaine aurait précisément pour but de se faire développeur, seule ou avec d'autres, de projets immobiliers.

"Il s'agit pour nous de développer un instrument souple d'intervention, d'expliquer M. Talbot. On ne veut pas faire de la SODEQ un monopole, mais un partenaire des initiatives privées."

Densification du centre-ville

Parfois, l'initiative privée a du mal à trouver du financement pour développer des projets de restauration. La SODEQ aurait précisément pour but de contribuer au financement de projets en apparence plus risqués par une participation minoritaire au capital-actions de l'entreprise. "Il faut réaligner notre industrie de la construction vers la densification du centre-ville, vers le recyclage d'édifices existants, en somme canaliser les ressources", déclare le directeur-général de la Chambre de commerce.

Selon lui, cette approche aurait d'autant plus de chances de réussite que la SODEQ jouerait un rôle de coordonnateur, voire de gestionnaire de parcs immobiliers en projet de restauration ou de rénovation. "C'est souvent difficile et très long d'amener les individus à s'entendre sur un projet commun, tel, par exemple, l'ouverture des cours intérieures. La situation est tout autre quand un organisme est partenaire de chacun des individus ou se voit confier un mandat par le groupe."

Interlocuteur privilégié

Par ailleurs une SODEQ dont la capital-actions serait réparti entre beaucoup de citoyens constituerait sans doute un interlocuteur privilégié pour le gouvernement qui souvent en matière de rénovation urbaine, ne sait à qui s'adresser. "Une Sodeq serait accessible à tout le monde", de préciser M. Talbot.

"Il y a des trous partout dans le centre-ville. Il faut absolument que les gouvernements récompensent les développeurs et pénalise les spéculateurs", soutient le directeur-général de la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain.

Selon lui, les gouvernements y trouveront un profit immédiat par la hausse de l'évaluation foncière. La SODEQ urbaine pourrait être associée tout autant à la formation de coopératives que de complexes en condominium, aussi bien au niveau de la gestion, qu'au niveau d'un mandat précis confié par un groupe.

Dans cette optique, l'actionnaire de la SODEQ pourrait détenir, par exemple, un droit d'habitation dans un ensemble d'édifices. Cela pourrait l'amener à changer de logement suivant l'évolution de ses besoins ou des projets mis de l'avant par la Sodeq.

La Fédération des magasins Coop du Québec a de sérieux problèmes avec ses Dominion

Trois des quatre magasins **Dominion** acquis l'automne dernier par la **Fédération des magasins Coop du Québec** ne sont pas rentables.

Ces quatre magasins Dominion sont situés à Jonquière, Alma, Chicoutimi et Rimouski; ils avaient également fait l'objet d'une offre du **Groupe Métro-Richelieu.**

Selon des informations obtenues par le journal LES AFFAIRES, les quatre Dominion achetés par la Fédération enregistreront un déficit de 800 000 $ à 900 000 $ au cours du prochain exercice financier. Ce déficit sera lourd à supporter par la Fédération des magasins Coop puisque les trop-perçus (profits) réalisés dans ses autres activités n'ont été que légèrement supérieurs à 1 million $ au cours du dernier exercice financier, terminé le 28 février dernier.

Par ailleurs, en dépit des nombreux efforts qui seront apportés par les coopératives locales, qui deviendront en quelque sorte les parrains des nouveaux magasins, trois ex-Dominion devront attendre deux ou trois ans avant d'être rentables.

Ces magasins avaient été acquis alors que la Fédération des magasins Coop semblait avoir de bonnes chances d'acquérir la totalité des 91 magasins Dominion au Québec, transaction qui fut finalement réalisée par le groupe **Provigo** de Montréal. Toujours selon nos informations, dans l'ensemble des 91 magasins Dominion au Québec, une demi-douzaine d'unités étaient dans le rouge; trois magasins non rentables furent acquis par la Fédération des magasins Coop.

Le seul Dominion qui était rentable était celui de Chicoutimi qui a été détruit par le feu l'été dernier; il rouvrira ses portes l'automne prochain. Rentable, cette unité sera vraisemblablement acquise dans les plus brefs délais par la **Coopérative régionale des consommateurs du Saguenay.**

Par contre, la **Coopérative des consommateurs** a refusé d'acheter le Dominion de Rimouski. L'an dernier, à la suite de l'ouverture d'un deuxième magasin **Cooprix,** la coopérative locale avait essuyé un déficit de 385 000 $. Cette année, les résultats ne sont pas encore connus, mais le déficit devrait être de l'ordre de 145 000 $. Dans les deux cas, il n'y a pas eu de dépréciation de l'équipement, ce qui du moins d'un point de vue comptable, a pour résultat de minimiser davantage les deux déficits.

C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre la réticence de la coopérative de Rimouski d'acheter le magasin Dominion de l'endroit. La gestion est faite par la coopérative locale, mais c'est la fédération qui, ici encore, assumera le déficit. Eventuellement, quand le magasin sera devenu rentable, le Dominion pourrait être acheté par la coopérative locale qui, d'ores et déjà, détient de 35 à 40% du marché avec un volume de ventes de 14 millions $.

Textes de MICHEL MORIN

LES AFFAIRES

Apprendre à travailler ensemble, la priorité des Drummondvillois

■ "Notre objectif, c'est d'abord d'être un catalyseur dans le milieu. C'est de faire travailler tout le monde ensemble. Ce n'est pas une priorité pour nous de faire de la promotion à l'extérieur".

Ces paroles semblent paradoxales dans la bouche d'un commissaire industriel, mais elles ne le sont pas du tout dans celle de **Georges Nijdam,** le commissaire industriel principal de la grande région de Drummondville.

Mais alors est-ce à croire que la priorité no 1 de la **Commission économique régionale Drummond** est ni l'investissement, ni la création d'emplois? Exactement.

En effet, la priorité du plan d'action 1981 de la Commission est l'institutionnalisation des communications dans la communauté. Cela semble abstrait à première vue, mais Georges Nijdam nous assure que cet objectif prioritaire de son organisme est bel et bien concret.

En d'autres termes, ce que recherche la Commission économique régionale Drummond (C.E.R.D.), c'est de consacrer la majeure partie de ses énergies à créer le climat qui va permettre l'explosion ultérieure des investissements et des emplois.

Ce travail commence avec les ressources du milieu. Ces ressources sont d'ailleurs beaucoup plus abondantes que le pensent à priori bien des Québécois. Drummondville et sa région immédiate comptent environ 200 entreprises manufacturières, qui fournissent de l'emploi à plus de 11 000 personnes.

Travailler sur le milieu

Voilà pourquoi le travail avec les entreprises du milieu est bien plus important pour Georges Nijdam que la promotion industrielle à l'extérieur. Les entreprises déjà présentes sont la base sur laquelle Drummondville veut assurer la croissance des investissements et des emplois.

Pour y arriver, tout est mis en place pour que ces entreprises non seulement travaillent en collaboration, s'entraident, s'échangent des informations et des services, mais s'impliquent dans le milieu, c'est-à-dire travaillent en association avec la municipalité, trouvent un terrain d'harmonie avec les syndicats, en un mot, vivent au diapason du milieu et fassent corps avec les autres éléments qui forment la mosaïque drummonvilloise.

Cette approche est nouvelle à Drummondville. Elle résulte d'un long cheminement qui origine des difficultés majeures au plan des relations de travail et de la détérioration du climat économique qui ont marqué la fin des années 1970: grève de six mois à **Celanese** en 1976, grève de quatre mois à l'usine de **Sylvania** en 1977, menace de fermeture des installations du plus gros employeur, le complexe Celanese, en 1978.

Cette menace de fermeture a

M. Guy Drouin

secoué la direction locale et les employés de Celanese (LES AFFAIRES, 11 avril 1981), mais aussi toute la communauté drummondvilloise. L'administration municipale a par exemple cessé de penser qu'une usine, si grosse soit-elle, était immortelle. Le nombre des emplois de Celanese était déjà passé au cours des années de 6 000 à environ 1 200.

Détendre le climat

Au cours de la dernière année deux comités ont été formés au niveau des entreprises. Le premier regroupe les directeurs d'usines. "Avec ce comité, a affirmé aux AFFAIRES M. **Guy Drouin,** directeur de l'usine de **Sylvania** (800 employés), nous voulons mieux nous connaître, nous informer mutuellement, partager les expériences des autres, nous impliquer ensemble dans le milieu, déboucher éventuellement sur des rencontres avec le mouvement syndical.

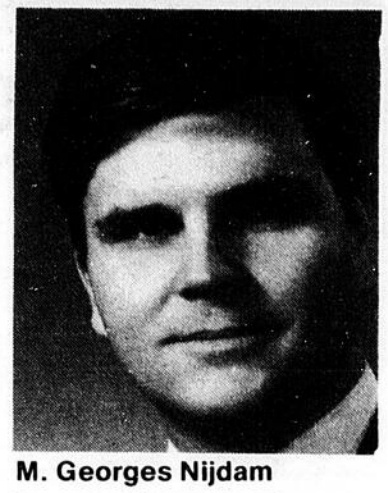
"La confrontation, c'est dépassé. Le but d'une entreprise, ce n'est pas seulement de faire de l'argent. La responsabilité sociale d'une entreprise dans son milieu, ça existe, c'est essentiel."

Sur le plan des relations de travail comme tel, qui est de toute évidence un domaine sur lequel le comité veut agir, Guy Drouin a déclaré:

"Les employés ne doivent plus être traités comme des numéros. Il faut travailler à enrayer la frustration qui s'est installée dans les usines; les employés ont de bonnes idées, il faut les considérer. La crédibilité de la direction, ça se gagne; il faut arriver à gagner la confiance des chefs syndicaux."

Les directeurs de personnel de la région ont aussi leur comité pour partager les expériences et se sensibiliser mutuellement à une gestion plus compréhensive et plus efficace des ressources humaines des usines.

En ce qui a trait à la concertation industrielle, un objectif important est de faire travail-



M. Georges Nijdam

ler ensemble les multinationales et les PME autochtones. C'est pourquoi, de nombreux efforts ont été faits pour intégrer dans la vie communautaire les grandes entreprises, telles Celanese, **Dominion Textile** (975 employés) Sylvania, etc., qui occupent une place très importante dans l'économie régionale, et les autres, plus petites, qui ne peuvent rester indifférentes à l'évolution de leur milieu.

Ce n'est pas un hasard si le **Groupement québécois d'entreprises** a été fondé à Drummondville et qu'il a eu comme premier président un industriel de l'endroit, M. **Marcel Bundock,** président de **Eastern Paper Box.**

Il y a d'ailleurs des comparaisons évidentes entre l'entraide qui est à la base du Groupement québécois d'entreprises et la coopération qui s'établit graduellement entre les petites, moyennes et grandes entreprises de la région de Drummondville. "C'est le même concept appliqué au niveau de toutes les entreprises d'une région", a affirmé aux AFFAIRES M. **Roland Ruel,** directeur général de **Pro 6 Inc.** et représentant du **Club PME** à la C.E.R.D.

Quant aux résultats quantifiables obtenus par la C.E.R.D. en 1980, ils se traduisent ainsi:

Les entreprises déjà installées à Drummondville et dans la région ont réalisé l'an dernier 24 projets d'expansion, qui ont représenté des investissements de 17,6 millions $ et créé 363 nouveaux emplois.

Quant aux investissements venus de l'extérieur et réalisés, en 1980, ils se sont élevés à quatre, représentant des investissements de 2,8 millions $ et créant 226 emplois.

De plus, d'autres investissements venant également de l'extérieur sont actuellement en cours de réalisation; il s'agit de cinq projets, commandant des investissements de 8,2 millions $ et créant 258 emplois.

Les investissements prévus en 1981 totalisent 25 millions $ et créeraient 350 emplois.

Ces chiffres parlent par eux-mêmes: beaucoup plus de projets ont été réalisés en 1980 par les entreprises qui étaient déjà en place. "Les entreprises de l'extérieur sont également recherchées, d'affirmer Georges Nijdam, mais ce n'est pas là qu'est la priorité en 1981".

JEAN-PAUL GAGNE

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

Passez une bonne nuit avec Hilton.

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

Toronto Hilton
Harbour Castle

LE POINT

Centres de ski, fabricants d'équipements d'hiver, commerçants, camionneurs

Le manque de neige a forcé plusieurs firmes à réorienter leur tir

L'hiver a été médiocre pour les centres de ski et les industries associées à l'enlèvement de la neige. En revanche, les commerçants ont profité du début hâtif de la saison hivernale pour tirer leur épingle du jeu.

Centres de ski

"On était parti pour une saison remarquable, mais la pluie du mois de février nous a contraints à fermer l'hôtel. Les gens ont alors décroché", a déclaré aux AFFAIRES **M. Pierre Caisse,** trésorier du **Mont-Tremblant Inc.**, au nord de Montréal.

Au **Mont-Ste-Anne,** en banlieue de Québec, les installations n'ont été en opération que 130 jours, ce qui est une bien mince amélioration par rapport aux 123 jours de l'an dernier. Les revenus ont subi une baisse de 18%, soit 250 000$ de moins que l'an dernier. "On a rencontré nos dépenses, mais on n'a pas atteint notre objectif", a affirmé le directeur de ce centre appartenant au gouvernement du Québec **M. Claude Brunelle.**

Au **Mont Sutton,** dans la région de l'Estrie, on a cessé les activités le 31 mars, alors qu'on fermait généralement soit à la fin d'avril soit au début de mai. Une baisse de 20% a été enregistrée dans les fréquentations.

Selon **M. Réal Charette,** président de **l'Association des hôtels de villégiature des Laurentides,** les hôteliers n'ont pas connu une plus mauvaise saison que la moyenne des dix dernières années. Par contre, phénomène inquiétant, la clientèle américaine, même avec la faiblesse du dollar canadien, est tombée de 10%. Une consolation: la clientèle ontarienne est à la hausse.

Le président de **l'Association des hôteliers de la région de Québec, M. Gaston Vialet** est inquiet: "Les centres du Maine et du Vermont viennent progressivement drainer une partie de la clientèle. Depuis deux ans, le skieur en provenance de l'extérieur est en régression. On a oublié de faire les investissements nécessaires."

Selon lui, il faut aujourd'hui garantir la neige aux promoteurs de tours organisés et les centres doivent être équipés pour fabriquer de la neige artificielle, ce qui n'est pas le cas dans la région de Québec.

Industries

Le distributeur des souffleuses de type industriel **"Vohl"**, fabriquées par **Adrien Vohl & Fils** à St-Marc des Carrières dans le comté de Portneuf, est déçu de l'hiver. "C'est pas catastrophique, mais c'est très sérieux; ça fait deux hivers qu'on manque", a déclaré aux AFFAIRES **M. Daniel Piché** de **Richard Piché Inc.** de Cap-Santé.

Tout d'abord, l'atelier de réparations, qui constituait une source importante des revenus de l'entreprise, a été inactif à toutes fins utiles. Par ailleurs, du côté des ventes on s'est situé bien en-deçà des objectifs. "On avait prévu vendre 70 souffleuses (100 000$ pièce) et finalement, on a dû se contenter d'une cinquantaine. Heureusement, on a eu l'armée canadienne, qui en a acheté 15 d'un coup. On a été chanceux de s'en sortir", a encore déclaré M. Daniel Piché.

"L'an dernier, nos ventes s'étaient arrêtées en décembre. Cette année, elles se sont poursuivies jusqu'à la fin janvier", soutient pour sa part **M. Pierre Métras,** directeur des ventes chez **Machineries Tenco Limitée,** de St-Valérien, un manufacturier de charrues à neige, d'épandeurs d'abrasifs et de systèmes d'ailes pour camions de déneigement. Par contre, au niveau des pièces de rechange, le commerce a été plus favorable que l'an dernier.

"On est en train de repenser toute notre exploitation. On voudrait que la neige ne représente que 40% de notre production, au lieu de 80% comme c'est le cas actuellement. Dans cette optique, on entreprendra bientôt la fabrication d'un nouveau produit, une presse à rebuts de papier qu'on produira sous licence américaine. Il faudra agir vite", a confié M. Métras.

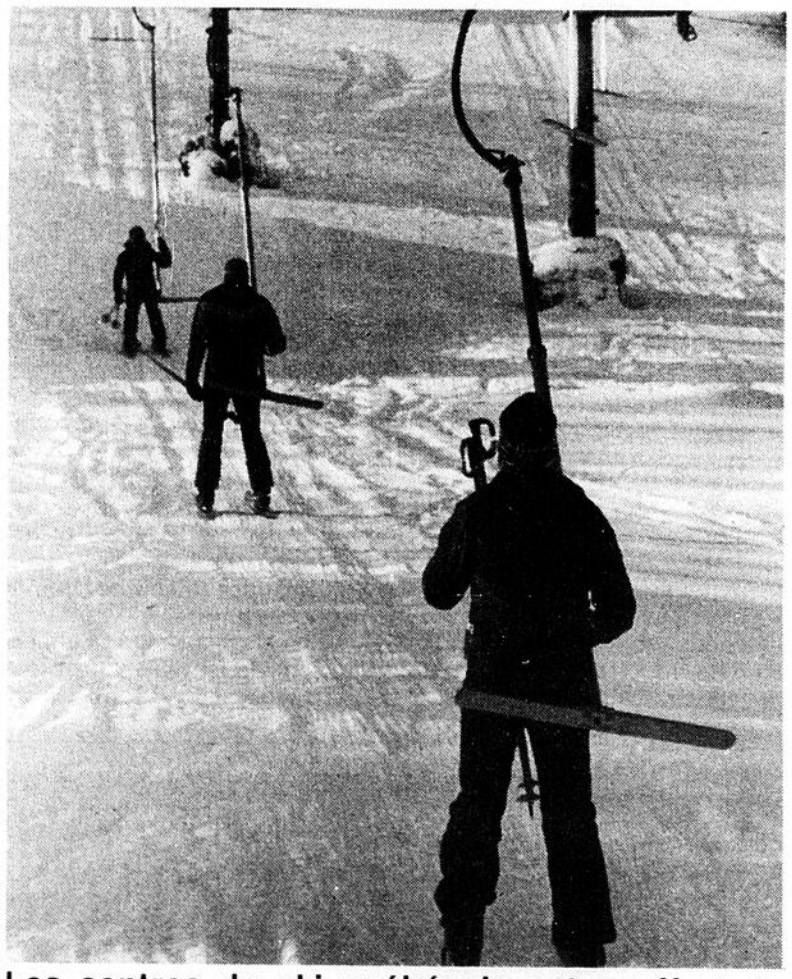
Chez **Industech Inc.**, de Victoriaville, les ventes ont été inférieures de 20% à ce qui avait été prévu. Aussi, la compagnie, qui fabriquait de l'équipement de déneigement, s'est réorientée vers les bennes de camions. "On vise maintenant à exporter 50% de cette production aux États-Unis", a déclaré **M. Antoine Baril,** président de Industech.

Ventes au détail

Chez le plus important manufacturier canadien de pelles et d'outils de ferme **Garant Inc.** de St-François de Montmagny, la saison n'a pas été trop difficile. Même si Montréal et Toronto n'ont presque pas connu de précipitations, il est tombé beaucoup de neige dans l'est du pays. L'entreprise, qui réalise 25% de son volume d'affaires dans les outils associés à l'enlèvement de la neige, a profité du début hâtif de l'hiver.

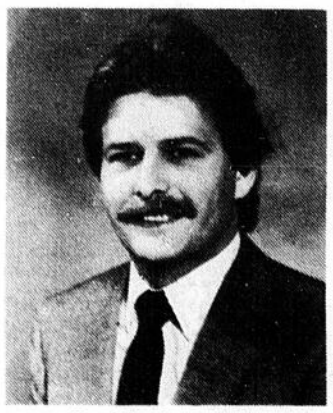
Le même phénomène semble s'être produit du côté de la motoneige.

Les ventes au détail des produits **Bombardier, Yamaha, Artic Cat, John Deere, Polaris** et **Kawasaki** ont augmenté de 11% au Canada.

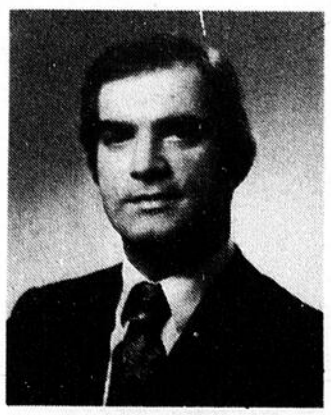


Les centres de ski québécois ont souffert du manque de neige l'hiver dernier. Le Mont Sutton, pour sa part, a vu ses fréquentations diminuer de 20%.

Pétromont Inc.



Paul Suchodolski



Serge Guérin

Pétromont Inc. a le plaisir d'annoncer les nominations de monsieur Paul Suchodolski au poste de vice-président aux finances, et Trésorier, et de monsieur Serge Guérin au poste de secrétaire et adjoint au président.

Monsieur Suchodolski a fait partie d'une importante firme de comptables agréés où il a été responsable de la vérification et des services financiers auprès d'institutions et de grandes corporations. Il est comptable agréé et diplômé de l'Université McGill.

Monsieur Guérin détient un M.B.A. de l'École des Hautes Études Commerciales. Il a participé à plusieurs travaux en économie appliquée et, avant de se joindre à Pétromont Inc., monsieur Guérin occupait les fonctions de chef de Cabinet du ministre des Finances du Québec.

Pétromont Inc. est le commandité exclusif de Pétromont, société en commandite, un consortium formé de Gulf Canada Limitée, du Groupe SGF et de Union Carbide du Canada Limitée, associés spéciaux de cette société.

Pétromont Inc. a été créée pour gérer et promouvoir le développement des installations pétrochimiques du consortium situées dans la région de Montréal, et assurer la préparation du projet d'expansion de l'usine de Varennes.

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

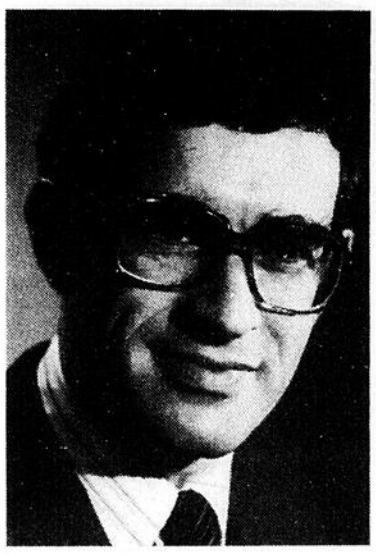
A VENDRE
COMMERCE
d'alimentation naturelle
Au Cap-de-la-Madeleine.
Avec inventaire.
Bon revenu.
Contacter:
(819) 375-8840
ou
373-4541

POUR VOUS ABONNER 842-6491
LES AFFAIRES

Par contre, aux États-Unis, les ventes ont chuté de 21%, de telle sorte qu'en Amérique du nord, du mois d'août 1980 au 28 février 1981, on a constaté une baisse de près de 10% au niveau du détail.

Compte tenu de l'hiver précédent, les ventes de nos concessionnaires étaient souvent des surplus d'inventaires, a fait remarquer aux AFFAIRES le président de **Bombardier Inc., M. Louis Hollander.** Les manufacturiers ont moins vendu, moins fabriqué, non pas à cause de l'hiver dernier, mais à cause de celui de 1979-80''.

Au niveau du commerce de détail, on a constaté une baisse dans les ventes de pneus d'hiver et les achats d'équipements de ski au printemps. ''Les gens n'ont pas pensé à se préparer pour l'automne prochain, a déclaré aux AFFAIRES M. **Claude Moisan,** directeur des achats chez **Canadian Tire** dans la région de Québec. Par contre, à cause du froid, on



Louis Hollander
Président de
Bombardier Inc.

n'a pas constaté de diminution dans la vente de patins.''

''L'hiver 1980-81 a été l'équivalent de celui d'y il y a deux ans'', a affirmé pour sa part le directeur général des magasins **RO-NA, M. André Dion.**

Camionneurs

Par contre, pour les camionneurs généralement affectés au transport de la neige et du bois en forêt, l'hiver 1980-81 a été bien pauvre. Le dégel hâtif a fait perdre un mois de travail à quelque 1 500 camionneurs spécialisés dans le transport du bois en forêt.

De même, la plupart des municipalités ont réalisé des économies importantes au niveau de l'enlèvement de la neige. ''En 1978-79, j'avais réalisé un revenu de 8 000$ dans le transport de la neige. L'an dernier ce ne fut que 1 000$ et cette année 2 500$'', a déclaré aux AFFAIRES M. **Gérard Dubé,** propriétaire d'un camion dix roues et président de l'**Association nationale des camionneurs artisans.**

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)

par Roch DESGAGNE

Le service postal reprendra presque à la normale lundi, dans la région de Québec.

A la suite de la décision de la cour supérieure limitant à 25 le nombre d... queteurs a... l'immeubl... des Postes à... opérations... central de la... Paul, paralys... cinq jours, re... graduellemen...

M. Guy Al... recteur du ser... tal pour le dis... Québec, indiq... journal LE S... que l'on procé... fin de semaine,

pel des quelque 800 postiers et facteurs mis à pied temporairement mercredi dernier.

M. Allard prévoyait un rétablissement gressif d... di...

rue Saint-Paul et les opérations devaient être accélérées en f... de semaine.

...pe... ...ges.

Une vingtaine d'employés de l'Impôt fé... ral ont quitté l'é... fice de la rue Dor... ester, hier après-mi... sur l'invitation de ... mis aux écritures. ... employée qui a ...ré taire son iden... déploré le fait que ...e 400 syndiqués ...t pu répondre à ...de d'appui des ... Même les di... syndicaux ...t pas fait ...idarité. ...s des bu... ...x de la ...être à ...ment ...ées par des ...actionnaires ayant décidé de respecter les piquets de grève.

Les auto-collants Post-it[MC] de 3M: Ça ne s'oublie pas!

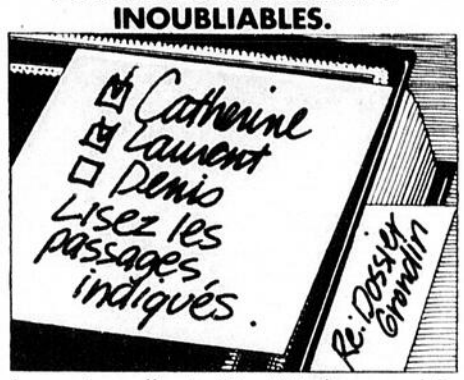
LE TOUT NOUVEAU BLOC-NOTES À FEUILLES AUTO-COLLANTES 'POST-IT'.

Les auto-collants 'Post-it' diffèrent des blocs-notes déjà existants. Chaque feuille est munie d'un adhésif spécial à l'arrière. Lorsque vous désirez afficher une note, vous n'avez qu'à coller un auto-collant 'Post-it' sur à peu près n'importe quelle surface. Elle restera en place sans l'aide de broches, d'attache-feuilles ou de ruban adhésif.

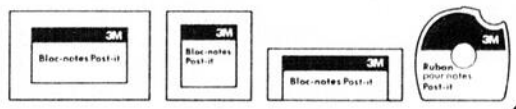
VOTRE NOTE VOUS SUIT PARTOUT.

Placez un auto-collant 'Post-it' partout où vous le voulez. Mettez vos idées sur du papier, un téléphone, une porte, une chaise, une tasse à café et même sur une plante. Vos notes seront toujours bien en vue. Une fois lues, vous pouvez les enlever sans qu'elles ne laissent de traces. Pas de dégâts, pas de chichi. Vos notes deviennent des faits notables.

VOS NOTES DEVIENNENT INOUBLIABLES.



Les auto-collants 'Post-it' de grand format 3" x 5" ne se perdent pas dans les paperasses et attirent rapidement l'attention.
Les auto-collants 'Post-it' de format moyen 3" x 3" pour les petites notes ou les fiches d'acheminement.
Les auto-collants 'Post-it' de petit format 1½" x 2" pour marquer des pages dans les livres ou les revues sans les endommager ou corriger des textes sans écrire sur l'original.
Ruban auto-collant 'Post-it' 1" x 700". S'utilise pour les transmissions confidentielles de lettres et de notes reproduites au duplicateur ou pour couvrir des parties de documents.



LES AUTO-COLLANTS 'POST-IT' DE 3M...RAPPELEZ-VOUS!

NOM: ____
TITRE: ____
COMPAGNIE: ____
ADRESSE: ____
VILLE: ____ PROVINCE: ____
CODE POSTAL: ____ Nº DE TÉLÉPHONE ____

INDICATE IF YOU WISH TO RECEIVE AN ENGLISH VERSION ☐

VB-A-00-11/0-03-3-F F.P.

Postez ce coupon à:
Rubans Commerciaux
3M Canada Inc.
C.P. 5757, London, Ontario N6A 4T1

3M

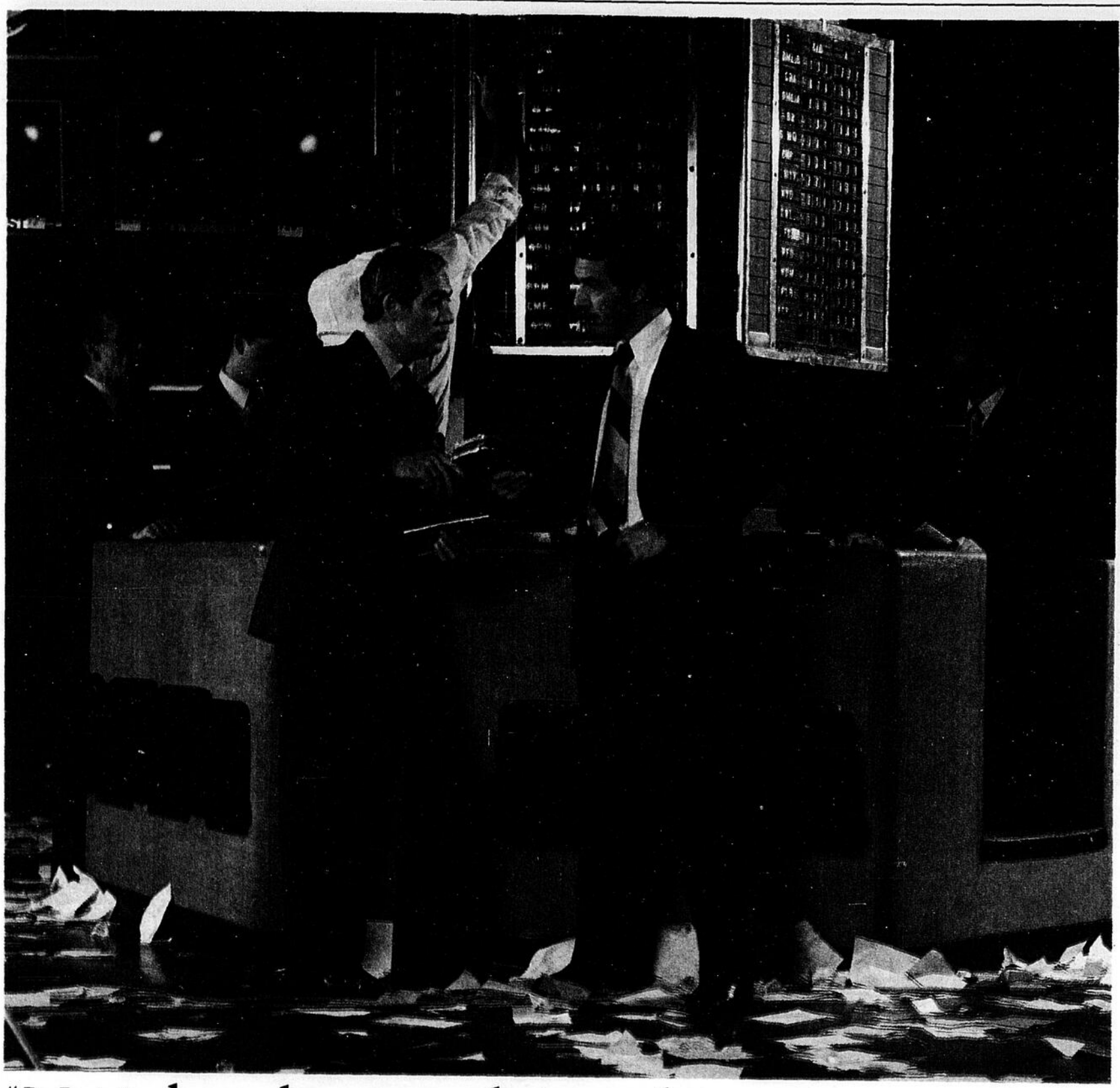
LES AFFAIRES

La C. de C. à Calgary

■ La **Chambre de commerce de Montréal** s'attend à ce que 200 hommes d'affaires montréalais participent à sa visite-rencontre de trois jours avec les milieux d'affaires albertains, à Calgary, du 31 mai au 3 juin. Une centaine d'hommes d'affaires ont déjà fait part de leur décision de participer à cette offensive de la Chambre de commerce montréalaise.

Cette visite sera la cinquième et dernière activité de ce genre organisée par le comité de promotion économique de Montréal durant les mandats de **Pierre Lortie** et **d'Arthur Earle** à la coprésidence de l'organisme.

Désireuse d'obtenir le maximum d'impact à Calgary, la Chambre se proposait il y a quelques jours d'inviter M. **René Lévesque** à se joindre à sa visite dans la capitale financière et pétrolière de l'Ouest.



"Moi, j'achète des pièces d'or canadiennes. Voici pourquoi."

"Je me suis posé deux questions. D'abord est-ce qu'il était sage d'investir dans l'or et, après avoir pris une décision affirmative, quelles pièces d'or acheter?

La Feuille d'érable en or du Canada contient exactement une once troy d'or pur. En consultant le prix mondial de l'or dans les quotidiens, je connais donc la valeur exacte de mon investissement; en plus je peux revendre mes pièces aussi facilement que je les ai achetées.

J'ai aussi appris que les pièces plus petites que la Feuille d'érable offertes par d'autres pays, sont beaucoup plus chères, compte tenu de la quantité d'or qu'elles contiennent.

De plus, j'ai découvert que certaines pièces très populaires, même si elles contiennent une once d'or comme la Feuille d'érable, contiennent aussi une partie de métal non précieux.

Etant puriste de nature, si j'achète des pièces d'or, je tiens à avoir de l'or... purement et simplement."

Vous pouvez vous procurer votre Feuille d'érable en or du Canada à la Banque de Nouvelle-Ecosse, à d'autres comptoirs bancaires, auprès des sociétés de fiducie, chez les courtiers en valeurs mobilières et les commerçants de monnaie.

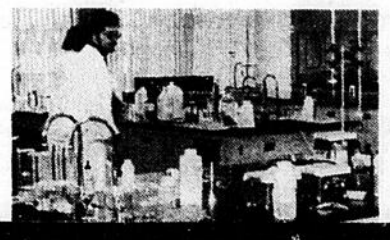
Diamètre: 30 mm.
Une once troy. Or pur.

La Feuille d'érable en or du Canada. Purement et simplement...de l'or!

Canada

Royal Canadian Mint / Monnaie royale canadienne

ENTREPRISE



Le Groupe Christie devrait fabriquer 150 nouveaux produits d'ici 3 ans

pp. 14-15

SKW songe à commercialiser son principal rebut

pp. 16-17

Rotobec se lance résolument dans la diversification

p. 22

Paul Sicotte & Fils de Ste-Thérèse

Une pme qui crée une nouvelle machine par année...au moins

Ce n'est pas une mais deux machines nouvelles que présentait la semaine dernière la petite entreprise de Sainte-Thérèse **Paul Sicotte et Fils** (48 employés, 25 000 pieds carrés), fabricant de machines-outils pour l'industrie du meuble, soit une machine pour fabriquer des devants de tiroir et une machine pour fabriquer des fonds de chaise.

''Ils sortent en moyenne une nouvelle machine par année'', a déclaré aux AFFAIRES M. **Jean-Paul Gagnon,** du **CRIQ,** qui a mis au point le prototype de la plus grosse des deux machines, celle qui fabrique les fonds de chaise.

Jacques Sicotte

Pour sa part, le président de la compagnie, M. **Jacques Sicotte,** a expliqué que c'est en 1974 qu'avec ses quatre frères il a décidé de spécialiser l'entreprise familiale dans la machine à meuble. Dès 1976, ils se tournaient vers les marchés extérieurs, ce qui entraînait des progressions annuelles du chiffre de vente de quelque 40%. Le premier trimestre de 1981 dépasse à lui seul toute l'année 1976.

L'arrivée des deux nouvelles machines devrait permettre cette année de faire passer les ventes de 2 à 3 millions $. ''Nos grosses saisons suivent de quelques mois les grandes expositions auxquelles nous assistons'', a déclaré aux AFFAIRES M. **Rolland Launier,** responsable des exportations.

''Nos 25 fabricants québécois de meubles ont besoin d'un quart de million de fonds de chaise, qu'il coûtait moins cher d'importer de Yougoslavie, de Pologne ou d'Espagne, plutôt que de les fabriquer ici'', a ajouté M. Gagnon.

Cette machine permettra également à Sicotte et Fils d'entrer dans le secteur de la grosse machinerie de meuble. Jusqu'à présent, ses 20 modèles de machines-outils se vendaient entre 6 000 et 55 000$. La machine à fonds de chaise vaut environ 200 000$.

''Nous espérons en vendre une trentaine dans les trois prochaines années, a déclaré M. Sicotte, dont quatre ou cinq au Québec.''

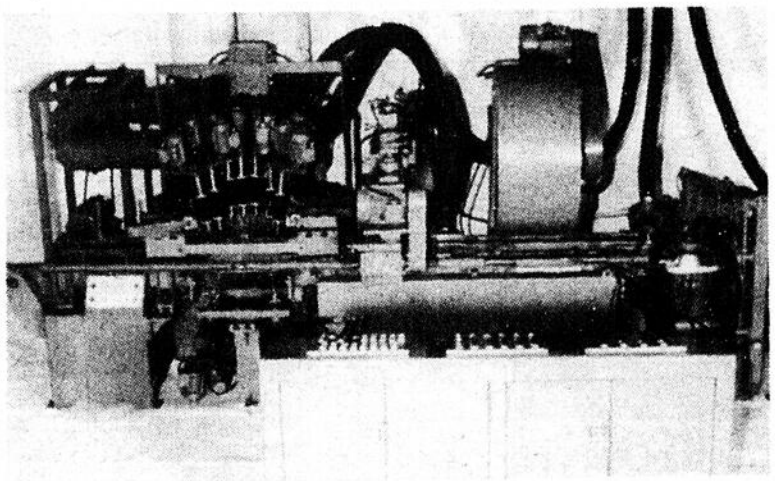
Exportations

Les autres iront aux États-Unis, où Sicotte et Fils écoule déjà environ 70% de sa production. L'entreprise vend également au Mexique et elle étudie actuellement le marché européen. Des Belges, par exemple, se sont montrés intéressés par la machine à fonds de chaise. Cette machine fabrique une pièce en moins d'une minute, alors qu'il fallait auparavant 14 à 16 minutes; selon le modèle, le fond d'une chaise représente 50 à 60% du prix de revient total de ce meuble.

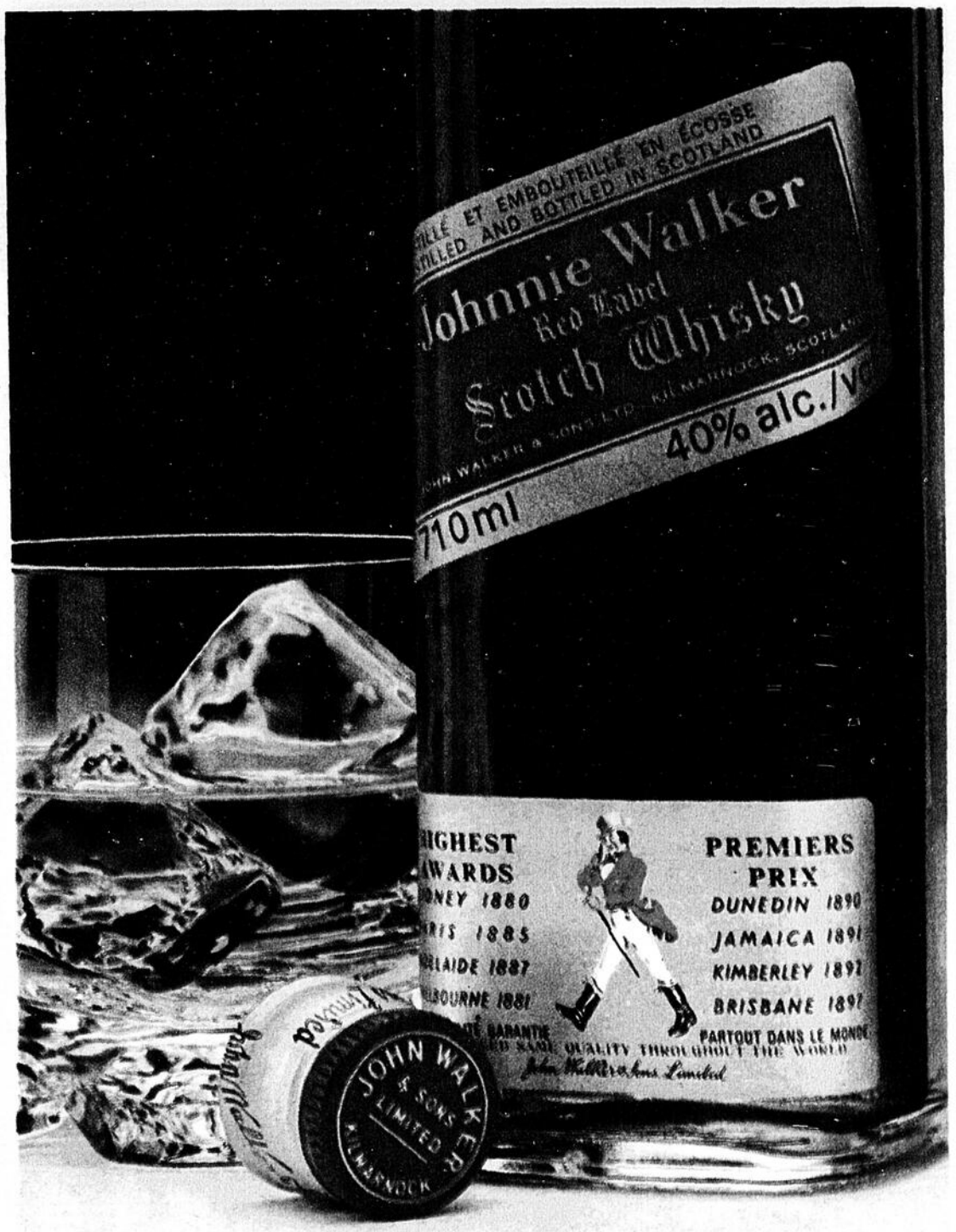
Mais les ambitions des frères Sicotte ne s'arrêtent pas là.

Dans deux ou trois mois, a affirmé M. Sicotte, on offrira une machine qui non seulement fabriquera des pièces mais encore qui effectuera certains sous-assemblages de façon automatique.

ANDRE HAINS



Cette machine inédite destinée à fabriquer des fonds de chaise se vendra 200 000$, ce qui marque le passage de Paul Sicotte et Fils de la petite à la grosse machinerie pour le meuble.



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.

ENTREPRISE

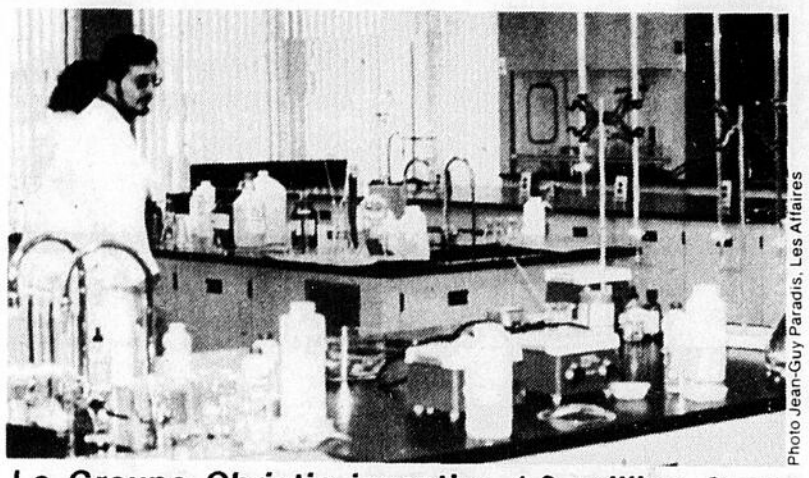


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Le Groupe Christie investira 1,8 million $ en recherche et développement en 1981. Ci-haut, le laboratoire de son nouveau centre de recherche à Saint-Eustache.

Le chiffre d'affaires de ce fabricant de solutions chimiques pour la radiologie et les arts graphiques a augmenté de 51% l'an dernier.

Le Groupe Christie vise à fabriquer 150 nouveaux produits

Un chiffre d'affaires de 100 millions $ et la mise en place de 200 nouveaux emplois; voilà les objectifs que s'est fixés le **Groupe Christie Ltée** pour les 4 prochaines années. Pour y arriver, d'ici trois ans, la compagnie devra porter de 100 à 250 le nombre de produits qu'elle fabrique.

C'est ce qu'a déclaré dans une entrevue exclusive au journal LES AFFAIRES le président du conseil d'administration de cette société québécoise, M. **Robert L. Vachon.** M. Vachon est cofondateur de la compagnie **Direct Film,** dont il est encore, d'ailleurs, le président du conseil d'administration.

''Et selon nos plus récentes prévisions, a ajouté M. Vachon, la compagnie devrait réaliser un chiffre d'affaires de 250 millions $ d'ici 1990''.

Produits photographiques

Fondé en 1954, le Groupe Christie (anciennement **Christie Chemical Co. Ltd.)** se spécialise dans la fabrication de différentes solutions requises dans les domaines des arts graphiques (lithographie, etc.) et de la radiologie (médicale, industrielle et dentaire).

''Le seul produit qu'on ne fabrique pas, a précisé M. Vachon, c'est l'encre.'' Christie s'occupe également du conditionnement du film, à savoir la découpe, la vérification sensitométrique, l'emballage, etc.

La compagnie fournit de l'emploi à quelque 140 personnes à l'échelle nationale, dont une centaine travaillent dans les nouveaux locaux de Christie à Saint-Eustache, municipalité située à une quarantaine de kilomètres de Montréal.

L'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 23 millions $ en 1980, et celui-ci devrait s'élever à environ 31 millions $ pour l'année en cours. ''Le taux d'accroissement des ventes pour la dernière année se situe à 51%'' a révélé M. Vachon.

Laboratoires

Pour être bien sûr d'atteindre ses objectifs, le groupe Christie a déboursé récemment près de 1,5 million $ pour la construction d'un tout nouveau centre de recherche à Saint-Eustache. ''C'est bien beau de fabriquer des produits, de dire M. Vachon, mais il faut également innover si l'on veut conserver et même accroître notre part du marché. C'est pourquoi en 1981, nous comptons investir approximativement 1 800 000$ pour la recherche et le développement de nouveaux produits.''

''Au cours des prochaines années, quelque 25 personnes seront affectées exclusivement à la recherche chez le Groupe Christie'' a-t-il ajouté.

Afin d'assister toutes ces personnes dans leurs recher-

Maintenant vous pouvez gagner gagner de l'argent* lorsque vous misez sur Avis

MISEZ SUR AVIS
1 GAGNANT SUR 5 ARGENT INSTANTANÉMENT
CARTE-CONCOURS
GAGNEZ 5 $ COMPTANT
GAGNEZ 50 $ COMPTANT
GAGNEZ 500 $ COMPTANT
GAGNEZ 5000 $ COMPTANT
5000 $
*si le mot "Gagnant" apparaît dans la case ci-contre.
*Règlements sur les prix instantanés au verso.

Participez au concours AVIS
CROISIÈRE AUX ANTILLES
Détachez ce bon de participation, complétez le et faites-le parvenir à l'adresse indiquée dans les règlements du concours «croisière» au verso. Il y a deux croisières aux Antilles à gagner! (une semaine pour deux personnes)
NOM
ADRESSE
VILLE
CODE POSTAL PROVINCE
TÉLÉPHONE

Chez Avis, on y met du coeur pour vous offrir le meilleur service et les meilleures raisons de miser sur nous. Maintenant, chaque fois que vous louez une voiture, Avis vous donne une chance de gagner jusqu'à 5 000$ instantanément, ou une des deux croisières aux Antilles à bord d'un paquebot Cunard. Misez sur Avis et vous aurez une chance sur cinq de gagner 5$, 50$, 500$ ou 5 000$ instantanément, en grattant les cases du bon de participation. Nos tarifs concurrentiels et notre service hors-pair sont déjà deux avantages intéressants. Et maintenant, nous vous offrons une raison de plus de miser sur Avis.
Le concours se termine le 18 mai 1981.
*Les gagnants devront répondre à une question mettant leurs connaissances à l'épreuve.

Gagnez une croisière aux Antilles pour deux!
Demandez votre bon de participation chaque fois que vous louez un véhicule Avis!
Concours valide au Canada seulement.

AVIS
On y met du coeur.
Pour vos réservations, composez:
1-800-268-2310

Avis loue des voitures GM
Chevrolet Citation
Avis et «on y met du coeur» sont des marques déposées d'Avis Car Inc

ches, la compagnie se propose d'introduire dans ses locaux un terminal d'ordinateur qui sera relié, entre autres, au **Centre national de la recherche du Canada** et à toutes les grandes universités américaines.

"Le travail qu'on effectue chez nous en est un d'équipe, a poursuivi M. Vachon, et l'entreprise ne néglige aucun effort pour offrir à ses employés les meilleures conditions de travail possible."

Le centre de recherche, d'une superficie de 34 000 pieds carrés, abrite, outre les laboratoires, un centre technique où l'on enseigne, sur vidéo-cassettes, aux clients et aux vendeurs la bonne utilisation des produits de la compagnie. On retrouve aussi un service technique (réparation des appareils), un service informatique et les bureaux administratifs. Au total, les installations du Groupe Christie à Saint-Eustache occupent une superficie de 114 000 pieds carrés, incluant son usine-entrepôt et sa filiale **Polylab.** Cette dernière oeuvre dans l'industrie des produits parapharmaceutiques (lotion à mains, shampooing, rince-bouches, pâte dentifrice au fluorure, etc.).

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Robert-L. Vachon

Opérations

Outre un aspect marqué pour la recherche, la compagnie compte également augmenter le nombre de ses produits qu'elle fabrique actuellement, soit une centaine, à 250, d'ici 3 ans.

Quant à son marché, il se limite présentement au Canada. Environ 45% de sa production est écoulée au Québec, et 55% dans le reste du pays.

La compagnie détient 19,4% du marché canadien de la radiologie.

Christie possède des succursales à travers tout le Canada, dont Québec, Toronto (plus un entrepôt), Ottawa, Halifax et Vancouver. Tous ces bureaux sont reliés par un système informatique.

Après avoir consolidé ses positions sur le marché canadien, l'entreprise québécoise entend bien se faire valoir aux Etats-Unis et dès cette année. "Un autre objectif de la compagnie est d'implanter, d'ici 5 ans, 20 succursales qui desserviront tout le territoire américain" a indiqué M. Vachon.

Quant au marché européen, Christie y a déjà un pied-à-terre puisque plusieurs de ses produits chimiques y sont fabriqués sous licence. Néanmoins, la compagnie veut elle-même assurer la distribution de ses produits, à court terme.

Parmi ses autres activités dans le domaine de l'industrie photographique, mentionnons que le Groupe Christie est le seul distributeur, au Canada, du film de radiologie produit par la société **Fuji.** Il en est de même pour la distribution, sur le marché canadien, des plaques OFFSET sensibilisées pour l'imprimerie, de la compagnie japonaise **Sekura.**

MICHEL VILLENEUVE

Les voyages d'affaires, USAir en fait son affaire.

Les gens d'affaires ont plusieurs bonnes raisons de choisir USAir pour voyager d'un bout à l'autre des États-Unis.

Les horaires...USAir a conçu ses horaires en fonction des besoins des gens d'affaires. Vous pouvez donc vous envoler vers les villes de votre choix, aux heures qui vous conviennent. USAir dessert plus de 70 villes et vous offre de nombreux vols directs ou sans escale vers les grands centres d'affaires d'Amérique: Boston, Washington (D.C.), New York, Cleveland, Chicago, Pittsburgh, La Nouvelle-Orléans et bien d'autres.

Les services...Avec USAir, vous obtenez tout le service d'une grande ligne aérienne. Par exemple, vous pouvez choisir votre siège, peu importe votre destination, ou encore profiter en tout confort, sur certaines envolées, du service Première Classe. De plus, USAir vous offre le petit-déjeuner chaud sur plusieurs de ses vols du matin.

Les tarifs réduits...de 25 à 50%! Grâce à ses différents tarifs réduits, USAir permet aux gens d'affaires ainsi qu'à leurs familles d'économiser de 25% à 50% sur les tarifs Coach ordinaires*.

USAir, pour vous servir! Dès que vous faites vos réservations, nous mettons tout en marche pour vous assurer un voyage paisible et confortable. Sur terre comme dans les airs, vous pouvez vous fier à USAir.

Il y a toutes sortes de bonnes raisons de choisir USAir pour vos voyages d'affaires. D'un bout à l'autre des États-Unis, c'est USAir qu'on choisit.

*Il peut arriver que certaines restrictions soient apportées et que le nombre de sièges soit limité. Pour obtenir plus de détails sur les tarifs réduits, communiquez avec votre agent de voyages.

USAir vous transporte d'un bout à l'autre des États-Unis.

USAIR

Nomination Banque Nationale du Canada

Me Benoit Morin

La Banque Nationale du Canada annonce la nomination de Me Benoit Morin au poste de vice-président - affaires juridiques et chef du contentieux. Me Morin a exercé d'importantes fonctions juridiques et administratives au sein de l'administration publique tant provinciale que fédérale. Il était jusqu'à sa récente nomination président de la Commission de refonte des Lois et des règlements du Québec.

SKW songe à commercialiser son principal rebut

La poussière de silice permettrait d'augmenter considérablement la résistance du béton

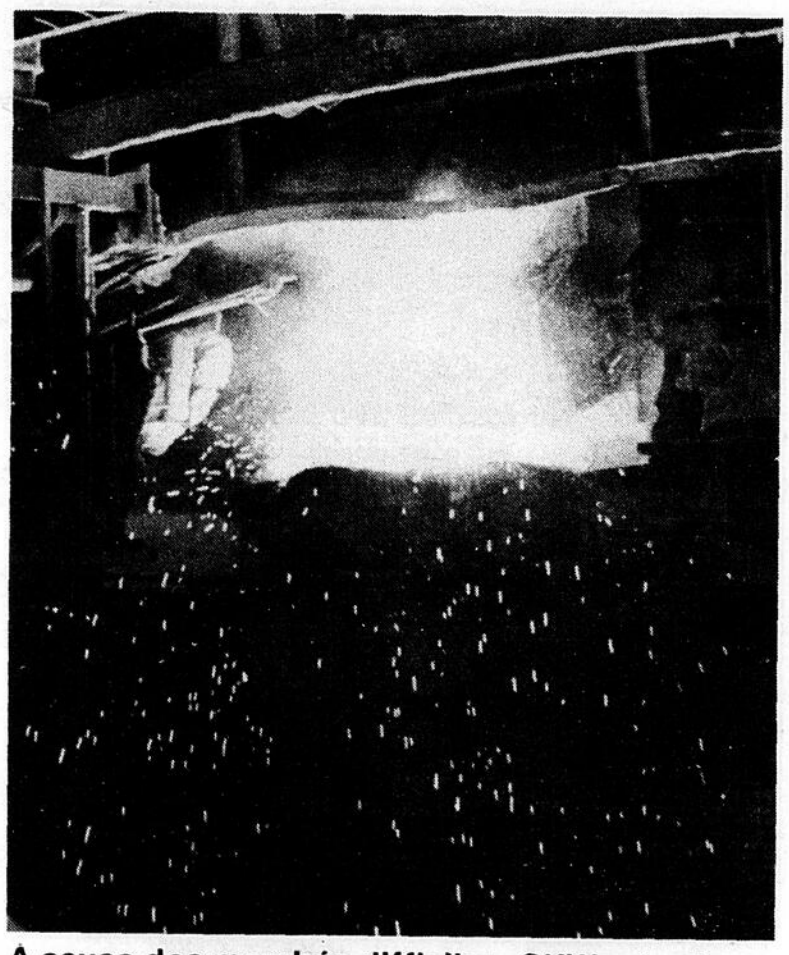
La compagnie SKW Canada Inc., fabricant à Bécancour du silicium métallique et du ferrosilicium, envisage de commercialiser d'ici la fin de 1981 son principal rebut, la poussière de silice, qui, depuis les débuts de l'opération de l'usine en 1976, est déposée dans un lac artificiel à proximité de l'usine.

Cette poudre qu'on n'utilisait pas et qui polluait l'environnement, permet d'augmenter radicalement la résistance du béton conventionnel. Un kilogramme de poussière de silice donne la même augmentation de résistance en compression que 6 kg de ciment. Un désavantage: le béton devient plus grisâtre.

Depuis quelques années, la compagnie **A S Ila og Libbeby**, de Norvège, qui détient 15% des actions de SKW Canada Inc. (l'autre 85% est détenu par **SKW Trostberg** d'Allemagne de l'Ouest) commercialise sa "poussière" de silice dans l'industrie du ciment et du béton de la Scandinavie.

Jusqu'à recemment, le lobbying des cimenteries avait réussi à contenir à 8% le pourcentage de poudre de silice dans la composition du béton en Norvège. Depuis quelques mois, le contenu maximum de poussière de silice a été porté dans ce pays à 15%. Selon M. **Jean-Guy Trudel**, directeur de l'usine de Bécancour, "l'idéal ici serait également 15%". Une livre de poussière de silice peut remplacer 2,5 livres de ciment.

L'usine de Bécancour produit 15,000 tonnes par année de cette poussière qui est 100 fois plus fine qu'un grain de ciment ordinaire. Jusqu'à très recemment, la poussière de silice était vendue sous forme de "slurry" en Norvège. Pour transporter une tonne de poussière, il fallait aussi transporter une tonne d'eau.



A cause des marchés difficiles, SKW retarde un projet d'expansion de 40 millions $, principalement destiné à l'achat d'une quatrième fournaise.

Découverte à Sherbrooke

Or, deux professeurs de l'**Université de Sherbrooke, MM. P.C. Aitcin et P. Pinsonneault,** viennent de mettre au point un procédé de granulation qui permet d'envisager de transporter la poussière de silice en vrac sans créer de problèmes d'empoussiérage.

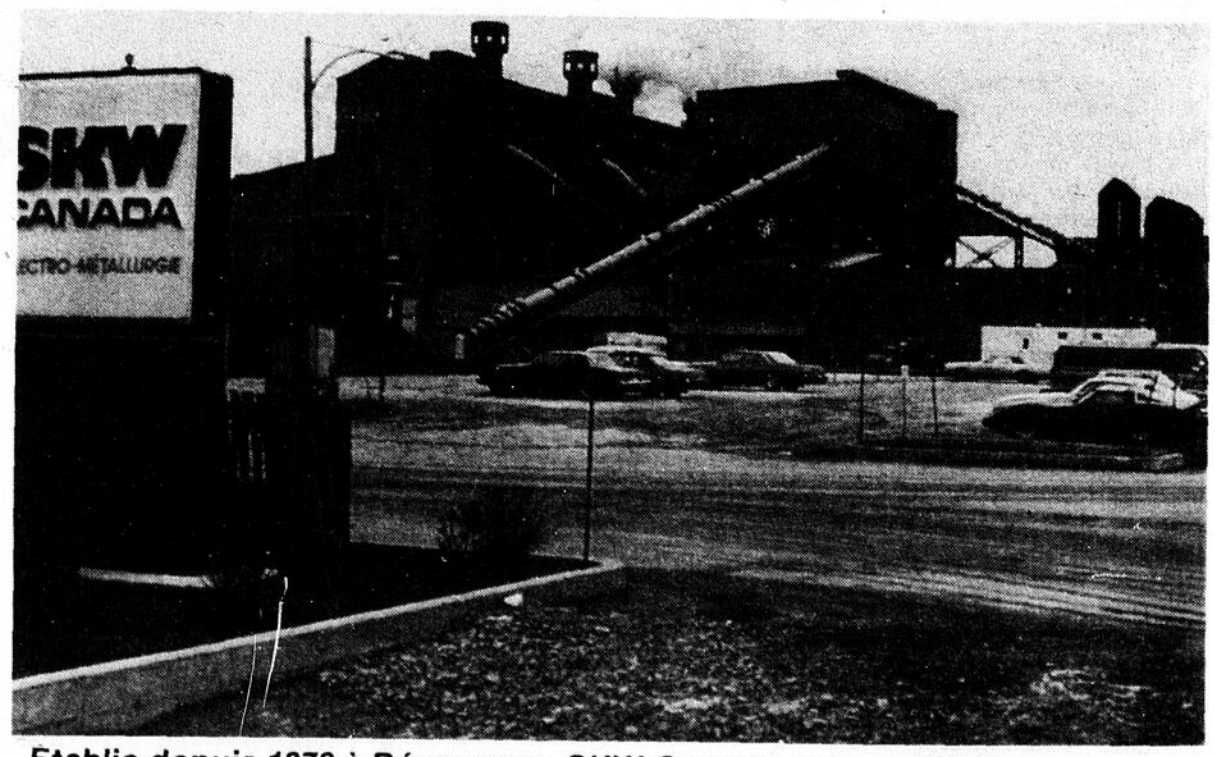
Actuellement, des démarches ont été entreprises auprès de la **National Standard Association** pour permettre l'addition de cette poussière au ciment. Plusieurs compagnies de béton se seraient montrées intéressées aux expériences poursuivies par SKW Canada.

"D'ici un an, nous devrions être en mesure de vendre notre poussière. Si la réaction est à ce point positive, nous pourrions être incapables de répondre à la demande", a déclaré aux **Affaires** M. Jean-Guy Trudel.

Les investissements nécessaires à la réalisation de ce projet seront plutôt minimes: de l'ordre d'un demi-million à 1 million $.

Expansion de 40 millions $?

L'usine de Bécancour de la SKW Canada pourrait connaître une expansion au cours des prochaines années. Au préalable cependant, deux conditions devront être remplies pour permettre la réalisation d'un projet de 40 millions $ qui comporte essentiellement l'addition d'une quatrième fournaise.



Établie depuis 1976 à Bécancour, SKW Canada est une filiale de compagnies allemande et norvégienne.

Association des Commissaires Industriels du Québec
Montréal (514) 878-9025

COLLOQUE

jeudi, 23 avril 1981
HILTON — DORVAL
"LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES ET LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES"

Frais d'inscription:

$100 pour les membres de l'ACIQ **$125** pour les non-membres

Ces frais comprennent la documentation, les pauses-santé, le cocktail et le déjeuner.

PROGRAMME DE LA JOURNÉE

8:00-8:45 inscription des participants
9:00-9:15 Mot de bienvenue - Petit Salon. M. Raymond Vachon, responsable de l'organisation du colloque.
9:15-9:45 "C'est quoi une bonne structure financière" - "Limites de l'assistance financière" - M. Claude Proulx, vice-président de RoyNat Ltée
9:45-10:15 "Assistance technique disponible et son pourquoi". M. Pierre Bergeron, associé Bergeron, Rivard & Associés Inc. conseillers en gestion financière
10:15-10:30 Pause-santé
10:30-11:00 "Comment négocier avec ses banquiers" - M. Jean B. Dussault, directeur expansion des affaires, La Banque Royale du Canada
11:00-11:30 Table ronde avec les conférenciers de l'avant-midi
11:30-12:00 Bar ouvert - Antichambre Petit Salon
12:00-13:30 Déjeuner-conférence - Salon Dorval/Laurentien "Le rôle de la nouvelle Caisse Centrale Desjardins dans l'entreprise québécoise". M. Raymond Blais, président, Caisse Centrale Desjardins
13:30-14:00 "Les garanties tangibles - Les garanties morales". - M. Bernard Fortin, adjoint à l'exécutif, Fédération des Caisses d'Entraide Economique
14:00-14:30 "Le rôle du comptable agréé comme conseiller et membre de l'équipe financière". - M. Yvan Charron, c.a., associé sénior, Charron, Schiller & Associés
14:30-15:00 "Modus operandi et formes de financement" - M. Gilles Léonard, directeur principal, Prêts aux entreprises, Banque Mercantile du Canada
15:00-15:15 Pause-santé
15:15-15:45 "Option des banques étrangères au Québec et l'Euro-Crédit" - M. Michel Lebel, vice-président, Crédit Lyonnais Canada Ltée
15:45-16:15 "Caisse de dépôt et le capital risque" - M. Pierre Lamy, conseiller, Planification des investissements La Caisse de dépôt et placement du Québec
16:15-16:45 TABLE RONDE.

Le marché des ferro-alliages devra se rétablir et une entente d'approvisionnement de 40 mégawatts devra être signée avec le gouvernement du Québec en fonction de la nouvelle politique d'allocation de l'électricité.

L'addition d'une quatrième fournaise exigerait une puissance de 40 mégawatts. Deux des trois premières en utilisent déjà 20 chacune et la troisième 30. M. Trudel admet que SKW n'est pas une compagnie qui est d'abord et avant tout tournée vers la transformation, un objectif que recherche le gouvernement du Québec. Bien sûr, il y a des projets de serres, de vente de vapeur à une usine voisine celle de la CIL, mais est-ce que ce sera suffisant? Les négociations se poursuivent.

"Nous sommes sérieux, mais ne sommes pas pressés, a déclaré aux AFFAIRES, le président de SKW Canada Inc. M. Hans Peter Jasper. Je serai bien heureux de commencer les travaux, mais il me faut convaincre mes administrateurs. Il faut que le prix du silicium métallique double pour obtenir une rentabilité suffisante. Le marché est devenu difficile, mais il n'est pas impossible qu'il puisse se rétablir à la fin de 1981", a encore déclaré M. Jasper.

Le marché

"On a été rentable en 1980, mais ce sera difficile en 1981, notamment à cause de la situation au Japon, qui est notre principal client", a affirmé M. Trudel.

En fait, SKW Canada exporte 85% de sa production à l'extérieur du pays. Ses principaux clients sont le Japon, l'Allemagne et les États-Unis. L'usine de Bécancour, qui concrétisait une première expansion à l'extérieur de l'Allemagne de la compagnie SKW Trostberg, emploie 250 travailleurs et produit chaque année 25 000 tonnes de silicium métallique (utilisé dans les alumineries et l'industrie chimique) et 30 000 tonnes de ferrosilicium (utilisé).

"Nous n'avons pas connu de baisse du point de vue de la production, mais uniquement du côté des prix. Nous espérons un certain raffermissement au cours du deuxième semestre de 1981. D'ici là, la seule façon de passer à travers sera d'améliorer notre qualité, d'insister M. Trudel. J'ai vécu plusieurs années dans l'industrie de l'aluminium; quand ça allait bien, on vendait n'importe quoi, mais quand la situation se resserrait, c'est la qualité qui comptait."

La pierre de silice, qui est mélangée avec des copeaux de bois et du charbon pour donner le ferrosilicium et le silicium métallique, provient essentiellement de quatre mines: **Lac Malbaie** de St-Urbain dans le comté de Charlevoix(dont SKW est le propriétaire), **Baskatong Quartz Products** du Lac Mégantic dans le comté du même nom, **Armand Sicotte & Fils** de Ste-Clothilde dans la région de Beauharnois et **Indusmine** de la région du Lac Huron en Ontario.

Cette année, SKW achètera davantage de la mine du Lac Mégantic. "Elle est de qualité supérieure, on la paie plus cher, mais c'est la seule façon de garder notre marché", a encore déclaré aux AFFAIRES M. Trudel.

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)

Jean-Guy Trudel

Nouveau concept d'exposition

Tout sur l'ameublement

Pour la première fois en Amérique du nord, une super exposition réunira sous un même toit et de façon exclusive tout ce qui entre dans l'ameublement d'une maison.

Cette super exposition se tiendra à la **Place Bonaventure** du 23 au 28 avril et réunira environ 100 détaillants. L'exposition n'est pas accessible aux manufacturiers, ni aux détaillants qui vendent des produits qui n'entrent pas dans l'ameublement comme tel. Un salon analogue et plus modeste se tient au **Centre municipal des congrès à Québec** du 16 au 20 avril.

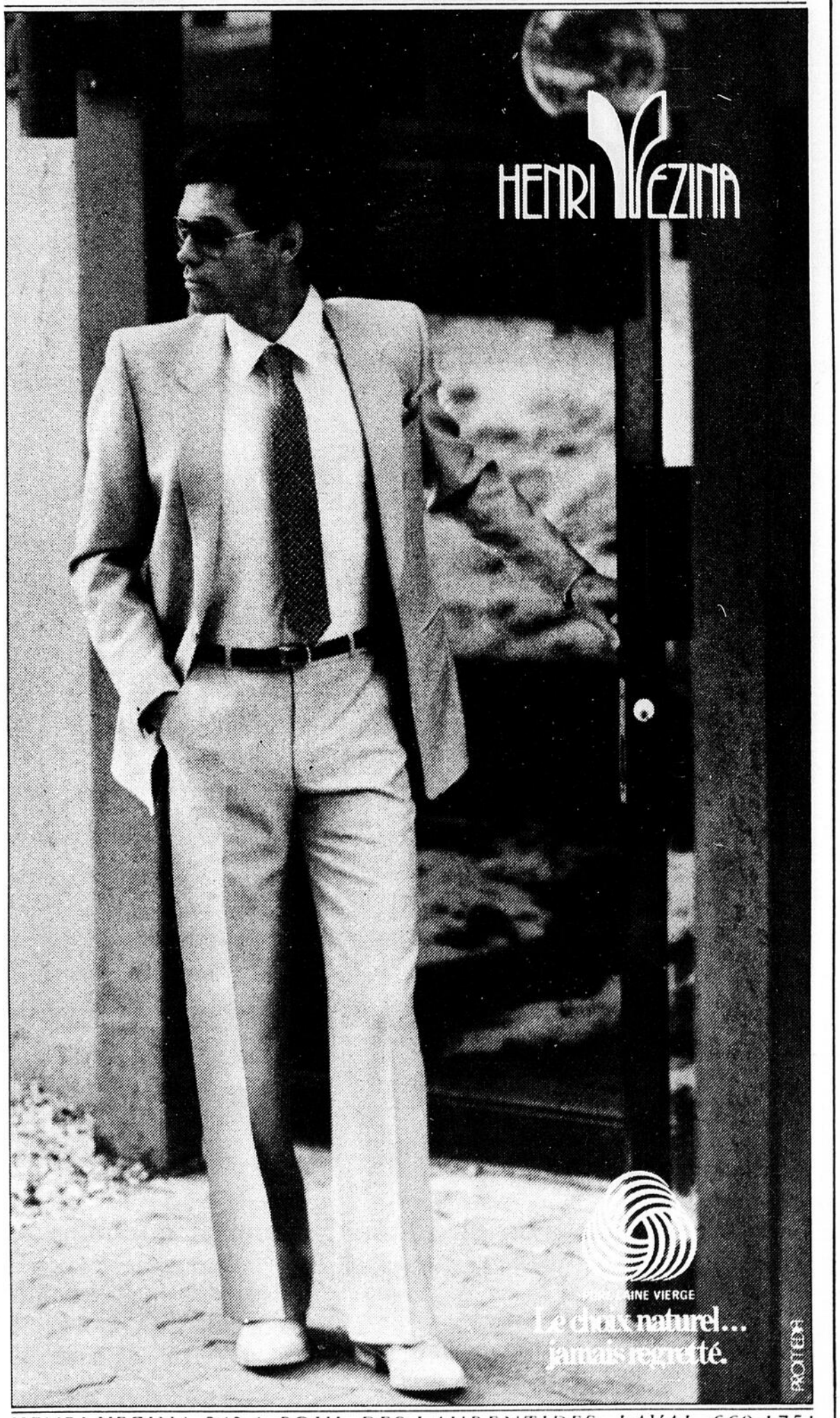
Le réalisateur de cette exposition est M. **Gilles Martin,** qui a déjà été directeur général de l'**Association des manufacturiers de meubles du Québec.** C'est là qu'il a pris son expérience des salons.

M. Martin a affirmé aux AFFAIRES que ce salon répond au besoin qu'ont les gens de retrouver sous un même toit tout ce qui entoure l'ameublement et la décoration d'un foyer. "Les gens ont de moins en moins le temps de magasiner même s'ils s'enrichissent et deviennent plus sophistiqués dans leur choix de produits; le salon leur fournira l'occasion de trouver ensemble un éventail de détaillants offrant des produits différents aussi bien par les styles et les prix que sur tout ce qui touche l'intérieur d'une maison.

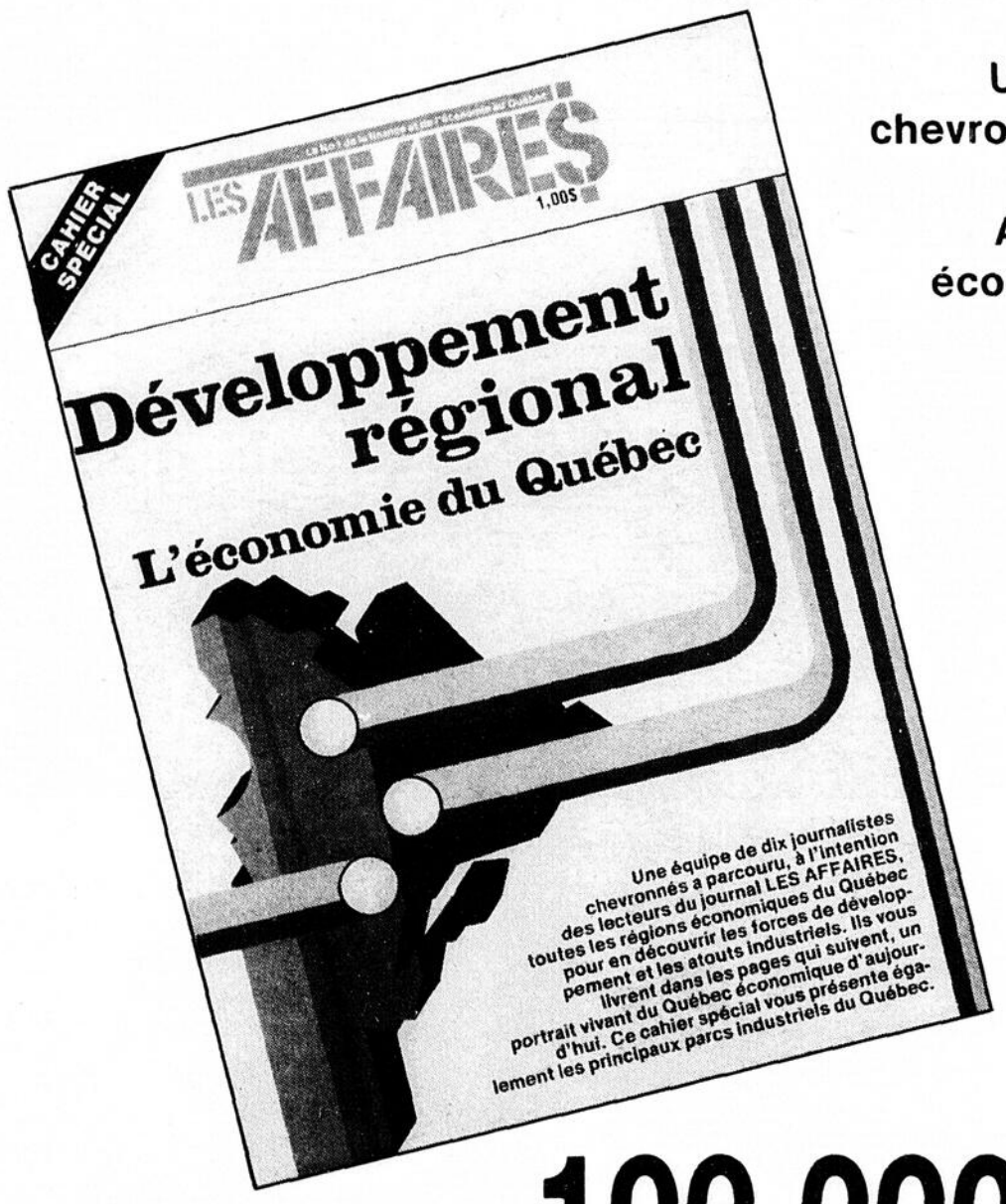
Après avoir fait connaissance avec les détaillants, le consommateur saura par la suite qui aller voir pour satisfaire tel ou tel besoin particulier. Il n'aura pas à parcourir la ville entière pour trouver un item qui peut n'être offert que par un détaillant. De plus, le résident de la Rive-sud pourra faire connaissance avec un détaillant de Ville Laval, qu'il n'ira jamais voir sur place de lui-même à cause de la distance".

L'exposition sur l'ameublement s'inscrit en quelque sorte dans le prolongement de l'engouement pour la décoration et l'ameublement de la maison qu'ont révélé les succès des revues **Decormag** et **Décoration chez soi,** a expliqué M. Martin. "L'Exposition leur permettra de voir concrètement et de toucher ce qui n'est pas palpable dans ces magazines", a-t-il affirmé aux AFFAIRES.

Chaque marchand a été sélectionné un à un et 15% des applicants ont été refusés; les marchands de pacotille n'y auront pas accès; un prix d'entrée de 3$ a été fixé pour éliminer les visiteurs à qui cette exposition ne s'adresse pas.



Développement régional L'économie du Québec



Une équipe de dix journalistes chevronnés a parcouru, à l'intention des lecteurs du journal LES AFFAIRES, toutes les régions économiques du Québec pour en découvrir les forces de développement et les atouts industriels. Ils vous livrent dans les pages de ce cahier, un portrait vivant du Québec économique d'aujourd'hui. Ce cahier spécial vous présente également les principaux parcs industriels du Québec.

PRÈS DE 100,000* lecteurs

Cette édition vous offre l'occasion d'exprimer votre message publicitaire à près de 100 000* lecteurs, industriels, financiers et hommes d'affaires québécois.
Date de publication: 9 mai 1981.
Date limite de réservation: 24 avril 1981.

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

Pour plus de renseignements, communiquez avec le service de la publicité

à Montréal: (514) 842-6491
à Toronto: (416) 449-3808

*** 34,963 abonnés, tirage payé ABC, 31 déc. 1980, avec 2.5 lecteurs par exemplaire.**

La firme de conseillers Ducros, Meilleur, Roy a triplé son chiffre d'affaires depuis deux ans

Des informaticiens québécois veulent s'établir à Boston

ANDRE HAINS

La firme de conseillers en informatique **Ducros, Meilleur, Roy et Associés Ltée (DMR)** ouvrira une filiale aux États-Unis, dès septembre prochain, après à peine huit ans d'existence, a annoncé au AFFAIRES un des partenaires, M. **Alain Roy,** responsable de la division internationale.

"Nous nous installerons à Boston plutôt qu'à New York, près de la matière grise de **Harvard** et du **M.I.T.** (Massachusetts Institute of Technology) plutôt qu'à proximité des clients, afin de respecter la marque d'excellence de l'entreprise", a pour sa part précisé un autre partenaire, M. **Pierre Ducros.**

DMR, qui a pratiquement triplé son chiffre d'affaires en deux ans, de 6,9 à 19 millions $, est déjà passablement active sur le marchés extérieurs, a souligné M. Roy, avec d'importants contrats en Afrique, par exemple au **Zimbabwe** où il faut assurer rapidement le transfert de la technologie entre les blancs et les noirs, ou encore en **Algérie,** qui veut informatiser tout son ministère des **Finances.**

DMR remplit également un contrat en **Australie,** où un regroupement d'institutions financières semblable à notre mouvement **Desjardins** est en train de passer lui aussi à l'informatique. "Dans ce cas, nous leur installons un logiciel qui a d'abord été monté en **Saskatchewan** puis ensuite à la **Fédération de Montréal des caisses populaires",** ont précisé MM. Ducros et Roy.

Un secteur dynamique

Formée en 1973 par trois ingénieurs travaillant chez **I.B.M.,** DMR possède aujourd'hui dix bureaux à travers le Canada. Comptant actuellement environ 450 personnes, elle aura à peu près doublé ses effectifs en deux ans et prévoit engager quelque 125 diplômés par année d'ici juin 1985.

Nulle part ailleurs qu'en informatique trouve-t-on de tels taux d'expansion. Il y aurait actuellement 110 000 informaticiens au Canada, et on en aura besoin de 44 000 autres au cours des cinq prochaines années, selon M. Ducros.

Plusieurs des 18 firmes membres de l'association canadienne des conseillers en administration offrent des services en informatique, mais aucune n'en fait une spécialisation exclusive comme DMR, ce qui permet à celle-ci de progresser beaucoup plus vite que les autres, notamment en consultation; quant aux services techniques, DMR est la seule à les offrir. Mais c'est surtout vers la gestion globale de projet que l'entreprise s'oriente, après une première expérience aux **Jeux olympiques.**

Le tremplin olympique

A l'été 1975, il fallait planifier toute l'informatique reliée aux Jeux de Montréal: compilation et communication des résultats, surtout, à travers le monde. Opération d'envergure, projet multidisciplinaire.

Le contrat avait été octroyé à **Ernst et Whinney,** rappelle M. Roy; ils nous ont consultés pour la partie strictement informatique. Mais finalement, c'est DMR qui a effectué la plus grande partie du travail de sorte que, au moment d'adjuger le contrat d'exécution, cette firme se retrouvait seule dans la course.

"Il fallait recruter beaucoup de personnel spécialisé, et nous avons confié ce mandat à Ernst et Whinney", sourit M. Roy.

Les organisateurs des **Jeux de Moscou** étaient à Montréal en observateurs et ils ont particulièrement apprécié les systèmes d'informatique mis en place. DMR a donc obtenu le contrat des Jeux de Moscou en 1980, ce qui lui a permis de s'installer définitivement dans la gestion globale de projets d'envergure sur la scène internationale.

"Nous voulons faire comme les grandes firmes de génie-conseil, a conclu M. Ducros; sauf que celles-ci travaillent énormément dans le Tiers-Monde, alors que nous, nous sommes déjà entrés dans l'ère post-industrielle."

ÉMISSION DE

$500,000,000

D'OBLIGATIONS DU GOUVERNEMENT DU CANADA

NON REMBOURSABLES PAR ANTICIPATION

DATÉES DU 1er MAI 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 14½% à 5 ans échéant le 1er mai 1986
Prix d'émission: 99.00% rapportant environ 14.79% pendant 5 ans

Échangeables

au gré du détenteur, au plus tard le 31 janvier 1986, contre une valeur nominale égale d'obligations 14½% échéant le 1er mai 1991, rapportant environ 14.69% sur 10 ans

Intérêt payable le 1er novembre et le 1er mai.

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

La Banque du Canada convient d'acquérir un minimum de $150 millions des nouvelles obligations.

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

Les nouvelles obligations seront datées du 1er mai 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 1er mai 1981 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.

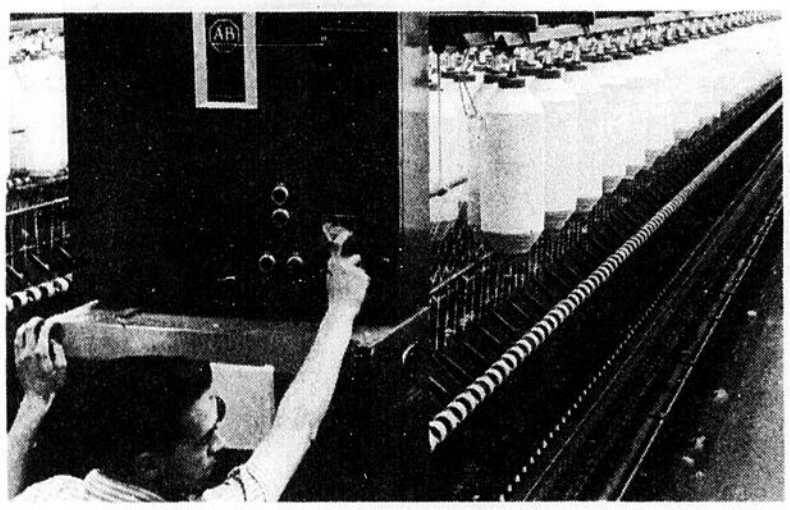
Sous réserve d'attribution, les souscriptions aux nouvelles obligations peuvent se faire par l'intermédiaire de tout courtier en valeurs mobilières autorisé à faire office de distributeur initial ou de toute banque située au Canada.

Ministère des Finances Canada **Department of Finance Canada** AV4

L'industrie textile engagée dans une lutte jamais finie

■L'imagerie populaire entretient encore le préjugé que l'industrie textile québécoise se complaît dans un environnement technologique vétuste et s'accroche désespérément aux contingentements à l'importation pour protéger ses 45 000 emplois. Or, il suffit d'arpenter le plancher d'une usine textile ou de bonneterie pour se rendre compte que l'électronique, l'ordinateur et les censeurs numériques ont renvoyé au grenier de l'histoire l'archétype de la midinette, yeux rivés sur son ouvrage.

La majorité des $255 millions d'investissements réalisés au cours de 1980 ont été orientés vers l'achat de machinerie neuve à haut rendement. Tous les techniciens de l'industrie vous le confirmeront: nous assistons présentement à la "troisième révolution" industrielle dans un secteur qui fut historiquement la bougie d'allumage de l'ère industrielle.



L'industrie textile canadienne n'a plus rien de vétuste ni d'improductif.

Les exemples sont si multiples qu'il n'est besoin d'en mentionner quelques-uns pour convaincre les plus sceptiques: un procédé discontinu d'une capacité de 15 millions de livres pour fabriquer des fibres coupées de polyester a fait place à un nouvel équipement qui en a quadruplé la capacité. La filature à bout libéré et le tissage sans navettes utilisant un jet d'air, un jet d'eau ou un projectile pour insérer la trame, sont deux des plus remarquables innovations de ces dernières années dans la fabrication des tissus.

Dans le domaine des procédés humides, des spectrophotomètres numériques sont utilisés pour l'analyse des couleurs et pour obtenir les formules de teinture et leurs coûts, selon le meilleur mélange possible.

La liste est interminable et témoigne d'une stratégie d'investissement "défensive" orientée vers un accroissement de la productivité et une diminution des coûts salariaux par unité de produit.

"Le tout procède bien sûr d'un effort de rationalisation puisque l'industrie s'est rendu compte qu'elle ne pouvait tout produire dans le cadre d'un marché largement ouvert à la concurrence des pays à bas salaire," d'expliquer au journal LES AFFAIRES le chef recherchiste de la **Commission du textile et du vêtement, M. Maurice Olivier.**

Mais qui dit rationalisation... dit fusion et disparition

Part du marché pour différentes catégories de filés

	coton domestique	Coton importé
1975	68%	32%
1979	50%	50%
	polyester-coton domestique	**importé**
1975	83%	17%
1979	79%	21%
	acrylique domestique	**importé**
1976	93%	7%
1979	83%	22%
	laine peignée domestique	**importée**
1975	68%	32%
1979	64%	36%

Un exemple de concurrence: la chemise

■En 1981, le ministère de l'Industrie et du Commerce délivrera des permis d'importation pour les chemises à col façonné pour un total de 19,3 millions d'unités, soit un maigre 467 000 de plus que cette année. Cette faible majoration procentuelle de moins de 3%, répond aux inquiétudes des manufacturiers canadiens qui arrivent à peine à contrôler 57% du marché et qui ont vu leur part de production chuter de 13% au cours du premier trimestre de l'année en regard d'une remontée de 23% pour les manufacturiers étrangers.

"Si je vous donne tous ces chiffres à la manière d'une litanie, d'expliquer au journal LES AFFAIRES un peu embarrassé le premier recherchiste de la **Commission du textile et du vêtement, M. Maurice Olivier,** c'est pour vous faire comprendre ce que nous entendons par l'expression "produits particulièrement sensibles" aux importations et les mesures correctives que nous devons prendre pour protéger les milliers d'emplois manufacturiers directement menacés par la concurrence des pays à bas salaires."

En gros, l'emploi au Québec dans le secteur de la confection des chemises à col façonné a dégringolé d'une façon constante, passant de 4 600 en 1974 à peut-être 3 800 présentement. Or, le Québec compte pour 44% de la production nationale (Montréal accaparant 32% de l'ensemble du pays) alors que l'Ontario se taille aussi une part respectable du marché avec 35% des expéditions de propre fabrication.

Toujours à recommencer

Mais qui produit et qui importe? Deux questions d'autant plus intéressantes qu'elles ouvrent la porte à toute une série de réponses qui dévoilent les stratégies de repli des importateurs canadiens lorsque les pays à bas salaires ont épuisé leurs quotas d'entrée.

Au fur et à mesure que la Commission plafonne les arrivages de chemises de certains pays à bas salaires, de nouvelles sources de production font miraculeusement apparition sur le marché canadien.

Comme le fait voir le tableau ci-contre, la saturation des quantités permises pour les pays "sous restriction", essentiellement les quatre grands manufacturiers asiatiques, a déclenché un mécanisme de compensation au profit de nouveaux concurrents comme la Thaïlande, le Sri Lanka et même ce comptoir d'échanges qu'est l'enclave de Macao! Visiblement ici, nous abordons les pratiques commerciales de la réexpédition par un port de transit et le laxisme de l'étiquetage à la faveur d'un coup de ciseau opportun.

L'ensemble de ces pratiques et la difficulté de repérer les différents mécanismes de contrefaçon expliquent qu'en dépit des quotas imposés, les importations de chemises accaparent d'année en année une part toujours croissante du marché intérieur.

"Les brèches s'ouvrent de partout, reconnaît le secrétaire de la Commission, M. Garrier, et la seule façon de remédier à l'invasion systématique des pays à bas salaires c'est d'imposer un quota global à l'importation de chemises à la frontière canadienne. Le présent système des ententes bilatérales avec les pays exportateurs ressemble à une passoire puisqu'il permet aux importateurs d'aller s'approvisionner chez de nouveaux concurrents non encore soumis aux contraintes des quotas."

Mais la menace peut venir aussi des pays de l'Est. A la suite d'une enquête qui a duré quatre ans, le gouvernement anglais a réussi à démontrer que certaines catégories de complets pour homme en provenance de l'Autriche...étaient en fait confectionnés par des travailleurs roumains. Il semble que dans bien des cas, le tissu soit comme l'argent...un bien sans odeur!

Quotas à l'importation: chemises à col façonné ("ooo vêtements)

	1975	1981
Corée du Sud	5 221	5 708
Hong Kong	3 317	3 462
Taïwan	4 116	4 273
Chine	1 814	2 005
Thaïlande	1	309
Bulgarie	54	212
Sri Lanka	nul	325
Macao	32	112

NOTE: Dans la chemise de qualité, les manufacturiers canadiens sont fort concurrentiels et les expéditions en provenance des Etats-Unis (761,000 unités par année) sont en légère diminution depuis 1975. C'est ainsi que les chemises Pierre Cardin sont fabriquées à Saint-Jean, Québec, et à Kitchener, Ontario. De la même ville originent les marques Arrow et Forsyth alors que la Hathaway est confectionnée à Prescott en Ontario.

LOCATION À LONG TERME
PLUS DE «600» VOITURES 1981 EN STOCK POUR LIVRAISON IMMÉDIATE

RIVIERA
Siège du passager élect., déverrouillage élect. de l'abattant, tapis avant & arr., tapis du comp. à bagage, croupe moulures, essuie-glace inter., miroir vanité avec lampe. Peinture 2 tons, chauffe-moteur. Régulateur de vitesse, moteur 5.0 litres, volant inclinable, couvre-roues à rayons avec barrures lampes halogènes, batterie à grand débit, radio AM/FM Stéréo, cassette, klaxon 4 notes.
$465. 36 mois + taxe.

CADILLAC FLETWOOD BROUGHAM
Verrouillage automatique des portes, dossier du passager inclinable, moulures protectrices, miroirs télécommandés, miroirs vanités avec lampes, suspension à niveau automatique, chauffe-moteur, régulateur de vitesse, moteur 6.0 litres, couvre-roues à rayons avec barrures, klaxon trompettes, radio AM/FM, digital avec cassette, option d'élégance, peinture "Firemist".
$585. 48 mois + taxe

BUICK PARK AVENUE SEDAN
Verrouillage automatique des portes, sièges à commande électrique, lave-glaces électriques, dossier du passager inclinable, deverrouillage de l'abattant élect., tapis avant & arrière, tapis du compartiment à bagages, moulures protectrices, essuie-glace intermittent, climatiseur "Touch Climate" groupe lumières, moroir télécommandé. Miroir vanité avec lampe. Peinture "Firemist" suspension à niveau automatique. Essieu anti-dérapant. Chauffe-moteur, régulateur de vitesse, moteur 5.7 litres. Volant inclinable et ajustable, pneus à flancs blancs, lampes halogènes, groupes lumières, radio AM/FM stéréo cassette, klaxon 4 notes, lampes moniteurs, radio à 6 haut-parleurs, roues d'aluminium stylisées.
$485. 36 mois + taxe

CADILLAC ELDORADO
Verrouillage automatique des portes, dossier du passager inclinable, tapis avant, arrière, compartiment à baggage, toit de vinyle cabriolet, miroirs télécommandés, chauffe-moteur, régulateur de vitesse, moteur 6.0 litres, volant inclinable et ajustable, couvre-roues à rayons avec barrures, klaxon trompettes, radio AM/FM digital avec cassette, peinture "Firemist".
$579. 48 mois + taxe

PONTIAC Cadillac BUICK CAMIONS GMC GM
NOUS LOUONS TOUTES MARQUES
Champlain
1000 Boul. Ile-des-Soeurs — 761-3535 local 254-285
PONTIAC • BUICK • GMC • CADILLAC • NO 1 AU CANADA

d'entreprises. Au cours de la période 1972-77, le dégraissage de la main-d'oeuvre a entraîné une réduction réelle de 15,2% de l'emploi dans le secteur textile au Canada. Le tableau 1 représente l'évolution récente du marché quant aux parts respectives des usines canadiennes et étrangères pour diverses gammes de filés.

Contrairement à ce que beaucoup croient, l'imposition de contingentements globaux en 1976 n'a pas freiné complètement l'entrée des tissus en provenance des pays à bas salaires. Ce cran d'arrêt a simplement permis à l'industrie de "retomber sur ses pattes" et d'orienter sa production vers des hauts de gammes en misant sur un concept "innovation-qualité" qui commence à rapporter de bons dividendes pour les industriels.

Secteur "en transition"

Un instantané du secteur en 1977 montre que l'industrie textile canadienne expédiait pour 3,04 milliards$ de produits, soit 2,8% de l'ensemble des expéditions manufacturières et assurait 4,1% des emplois. La moitié des emplois se trouvait au Québec alors que 45% étaient concentrés en Ontario.

Ce qu'il faut aussi retenir, c'est que l'industrie textile se dirige lentement vers un secteur de pointe "en transition" puisque les besoins du secteur en techniciens, ingénieurs, chimistes, spécialistes d'ordinateurs et autres disciplines connexes vont croissants.

Il faut aussi savoir qu'en regard des importations de filés, le Canada se bat sur deux fronts: en 1979, les arrivages de filés de coton en provenance des États-Unis totalisaient 4,4 millions de kilos contre 5,6 millions pour les pays à bas salaires (Egypte 2,2 millions et Brésil 1,4 million). Dans le cas de filés synthétiques, le géant américain déverse au Canada plus de 2,2 millions de kilos contre un maigre 535,000 kilos pour la Corée du Sud, Taiwan et le Brésil.

Situation identique dans les filés acryliques où les Etats-Unis expédient un million de kilos contre 565,000 kilos pour Taiwan.

Bref, dans tous les sous-secteurs de la fabrication des tissus, les Etats-Unis bénéficient d'une longueur d'avance sur l'industrie canadienne puisque leurs vastes usines permettent des économies d'échelle jusqu'ici inaccessibles à nos industriels.

Coincé entre les pays à bas salaire et les formidables fonctions de production de notre voisin américain, le Canada n'a eu d'autre choix que de se lancer dans une fuite en avant en enfourchant la monture de la révolution technologique au point où le textile et électronique constituent la trame d'une même réalité industrielle.

Textes de
MICHEL GUENARD

Face à un marché à la baisse dans l'équipement forestier

Rotobec se lance résolument dans la diversification

Face à un marché de l'équipement forestier à la baisse, la compagnie Rotobec Inc. de Ste-Justine, dans le comté de Bellechasse, qui ne fabriquait jusqu'ici que des rotors avec pinces et grappins pour le chargement des billes et des billots, va maintenant se tourner vers la fabrication de la chargeuse elle-même.

Cette entreprise qui vient de se mériter le Mercure de l'investissement aux Mercuriades de la Chambre de Commerce du Québec, a connu une croissance très rapide. En 1976, Rotobec n'avait réalisé qu'un chiffre d'affaires de 56 000$; en 1978 il avait grimpé à 341 000$ et l'an dernier l'entreprise affichait des ventes de 1 300 000$.

Le produit qui donne à Rotobec son originalité est un rotor continuel qui permet à l'opérateur d'une chargeuse de profiter de toutes les opportunités lors d'un chargement et d'éviter les temps morts. Comme le dit la publicité de l'entreprise: "Fini l'enchevêtrement des boyaux accrochants." L'entreprise de Bellechasse les fait passer à l'intérieur du rotor.

Les grandes entreprises, notamment américaines, spécialisées dans l'équipement forestier comme **Savage, Barkio, Husky** ou **Prentice,** n'avaient rien de comparable à offrir aux acheteurs de chargeuses. Tout fut mis au point par **M. Marcel Cayouette** qui, à l'âge de 14 ans, avait commencé à travailler dans un garage à renforcir et à remplacer des morceaux sur des pièces d'équipement forestier.

La compagnie Rotobec fabrique aujourd'hui trois modèles de ces rotors et 22 modèles de grappins et de pinces. Toute la main-d'oeuvre a été formée sur place et on a importé des machines de l'Union soviétique, de la Pologne, des États-Unis et de l'Allemagne pour les fabriquer.

Rotobec s'est vu attribuer récemment le Mercure de l'investissement aux Mercuriades de la Chambre de Commerce du Québec.

La pénétration du marché des rotors, des grappins et des pinces fut d'autant plus facile que ces pièces d'équipement sont généralement offertes en option aux acheteurs de chargeuses.

"Aujourd'hui, il y en a d'autres qui tentent de nous copier", a déclaré aux AFFAIRES **Mme Louise Cayouette,** l'épouse du propriétaire, et qui agit comme contrôleur dans l'entreprise. Cette entreprise, une des premières à voir le jour dans ce village depuis au moins une quarantaine d'années, reste donc fortement associée à son environnement naturel qui est celui de l'exploitation forestière, tant du côté québécois que dans les forêts du Maine. Elle veut maintenant aller plus loin; dans quelques mois elle exposera ses produits en Georgie.

Ce ne sera pas facile, le marché de l'équipement forestier est à la baisse. Il y a quelques mois, l'entreprise a bien failli décrocher un contrat pour la fabrication de 200 rotors par année (la capacité totale de l'entreprise est de 672). Un fabricant américain bien établi sur le marché avait décidé de confier à l'entreprise de Bellechasse la fabrication d'une pièce essentielle. Mais la mauvaise conjoncture fit rebrousser chemin au fabricant américain qui préféra garder ses employés plutôt que d'accorder un contrat de sous-traitance à Rotobec. L'occasion eût été belle pour l'entreprise de Bellechasse de s'implanter massivement par le biais d'un réseau de vente d'une grande entreprise.

Besoin de diversifier

Aujourd'hui la situation se présente autrement. Si depuis cinq ans Rotobec a pratiquement doublé son chiffre d'affaires à tous les ans, en 1981 l'augmentation sera légèrement supérieure à 20%. C'est plus que l'inflation, mais c'est mince pour Rotobec!

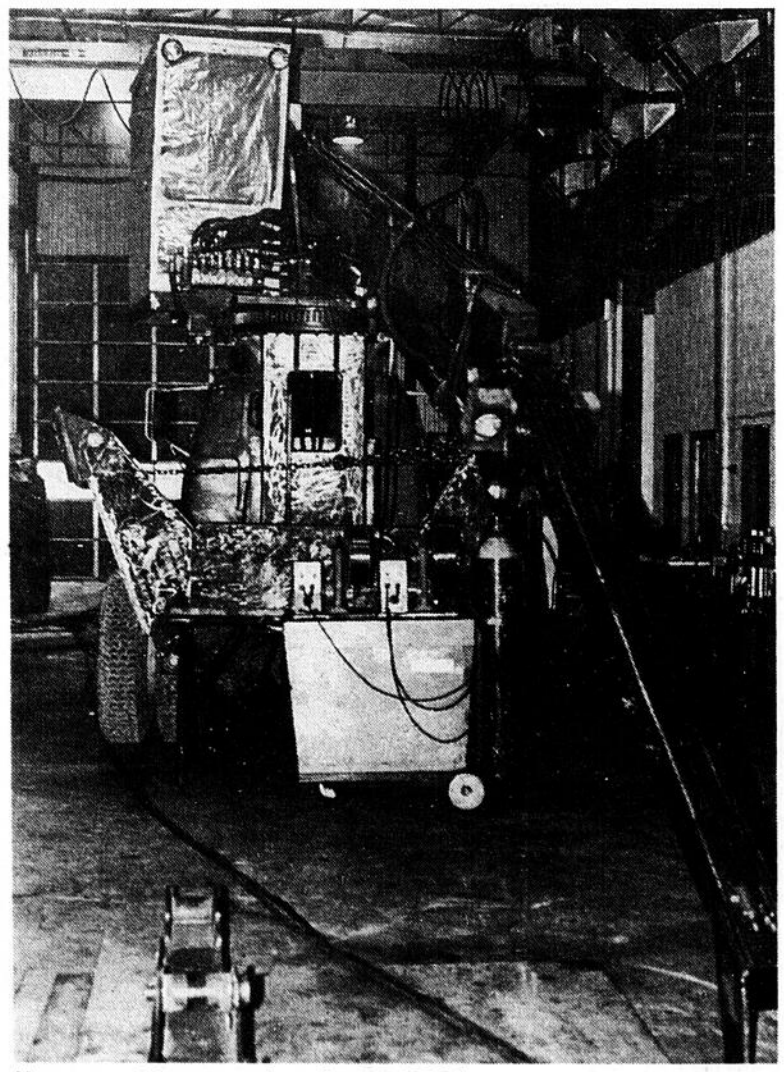
On a donc résolu de s'attaquer à un nouveau marché. Cette fois on fabriquera non seulement le rotor et le grappin mais toute la chargeuse! "Ce n'est pas que nous n'y avions jamais songé. Mais au début on ne voulait pas nuire à notre marché", affirme Mme Cayouette.

Lors de notre visite à l'usine, on soudait les dernières parties du prototype. "Il nous a coûté deux fois le prix prévu. Actuellement, ils sont trois entrepreneurs à se l'arracher. Chacun aura donc droit à une période d'essai", a confié Mme Cayouette.

"Si le marché du grappin fonctionnait normalement, on ne s'attaquerait pas au marché de la chargeuse. Mais nous n'avons pas le choix". En fait il s'agit d'une autre catégorie de prix. Ce n'est plus de montants de 4 000$ à 15 000$ dont il faudra maintenant parler, mais de pièces d'équipement de 34 000$.

Ces chargeuses de billots hydrauliques qu'on fixe à un camion, proviennent en grande partie des États-Unis et de la Suède. Par ailleurs, l'utilisation de ces petits équipements est plus courante au Nouveau-Brunswick et au Maine qu'au Québec. Dans ce contexte Rotobec est bien placée. Actuellement, l'entreprise exporte à peine 10% de sa production aux États-Unis.

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)



Il en coûtera près de 35 000$ aux entrepreneurs qui voudront s'approprier une nouvelle chargeuse à billots hydraulique fabriquée par Rotobec Inc., de Ste-Justine.

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

EN FLORIDE...

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

AIR CANADA VOUS OFFRE CE QUI SE FAIT DE MIEUX

SERVICE CONNAISSEUR SERVICE

au tarif de la classe économique

EDMONTON
CALGARY
VANCOUVER
PARIS
LONDRES
ZURICH

et dès le 26 avril

LOS ANGELES SAN FRANCISCO DALLAS HOUSTON

Air Canada est la seule ligne aérienne à vous faire profiter du Service Connaisseur, au tarif de la classe économique, vers 4 destinations aux États-Unis, avec départ de Montréal: Houston, Dallas, Los Angeles et San Francisco. Ces nouvelles destinations viennent s'ajouter à la brochette de vols longs-courriers sur lesquels vous bénéficiez déjà du Service Connaisseur (TM) d'Air Canada.

Le Service Connaisseur d'Air Canada, c'est plein d'avantages pour vous: un comptoir d'enregistrement distinct; embarquement avec les passagers de 1re classe; un premier choix de menus, de revues et journaux; un casque d'écoute haute-fidélité plus confortable; un fauteuil libre à côté du vôtre, si possible; et même les consommations sont incluses.

Somme toute, c'est la vraie détente. Ce qui se fait de mieux, au tarif de la classe économique!

Air Canada va toujours plus loin pour vous. Air Canada est la première ligne aérienne à vous offrir le Service Connaisseur vers autant de destinations au Canada, en Europe et aux États-Unis.

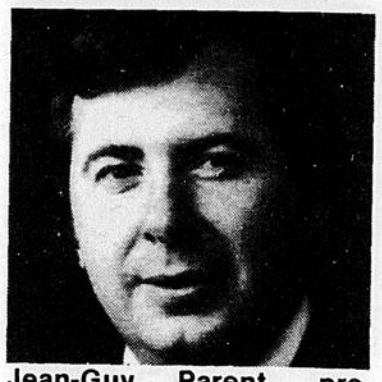
Voyez Air Canada ou votre agent de voyage, pour profiter du Service Connaisseur d'Air Canada vers Houston, Dallas, Los Angeles et San Francisco.

(TM) Service Connaisseur est une marque de commerce d'Air Canada.

AIR CANADA

RO-NA achète les actifs de Visbec et crée Manufer

ANDRE HAINS



Jean-Guy Parent, propriétaire de Visbec Inc.

L'**Association des marchands RO-NA** vient d'acquérir les actifs de **Visbec Inc.** de Boucherville, ainsi que l'annonçait en primeur LES AFFAIRES dans son édition du 14 mars dernier. À cette fin, **Gestion La Savane** a créé une filiale nommée **Manufer Inc.**, qui chapeautera les activités manufacturières du groupe RO-NA.

La transaction a été finalisée vendredi le 3 avril dernier, ont confirmé aux AFFAIRES M. **Jean-Guy Parent,** qui demeure propriétaire de Visbec Inc. et grossiste en visserie, et M. **André Dion,** vice-président exécutif de l'Association des marchands RO-NA. Visbec a fait un chiffre d'affaires de l'ordre de 2,5 millions $ en 1980.

"Au cours des mois d'été, a ajouté M. Dion, nous allons diversifier la production de cette filiale de manière à offrir environ 150 produits différents.

"Manufer est une société de gestion qui va regrouper toutes nos activités manufacturières. Ce sera le bras industriel de RO-NA", a précisé M. Dion.

Le réseau de quincailleries RO-NA absorbera une partie de la production de Manufer et cette dernière tentera de s'implanter sur les marchés européens, notamment en Angleterre.

Avant d'être acquise par M. Parent en 1975, Visbec fabriquait une large gamme de produits de visserie: clous, vis, boulons, etc. Le nouveau propriétaire devait toutefois concentrer la production sur un seul produit: la vis à gyproc, qu'il fabriquait en sixmodèles. Cette spécialisation a d'ailleurs procuré à l'entreprise une place prépondérante sur le marché de la construction.

Avec le ralentissement de ce secteur d'activité, Visbec se devait de rechercher des marchés de plus en plus éloignés.

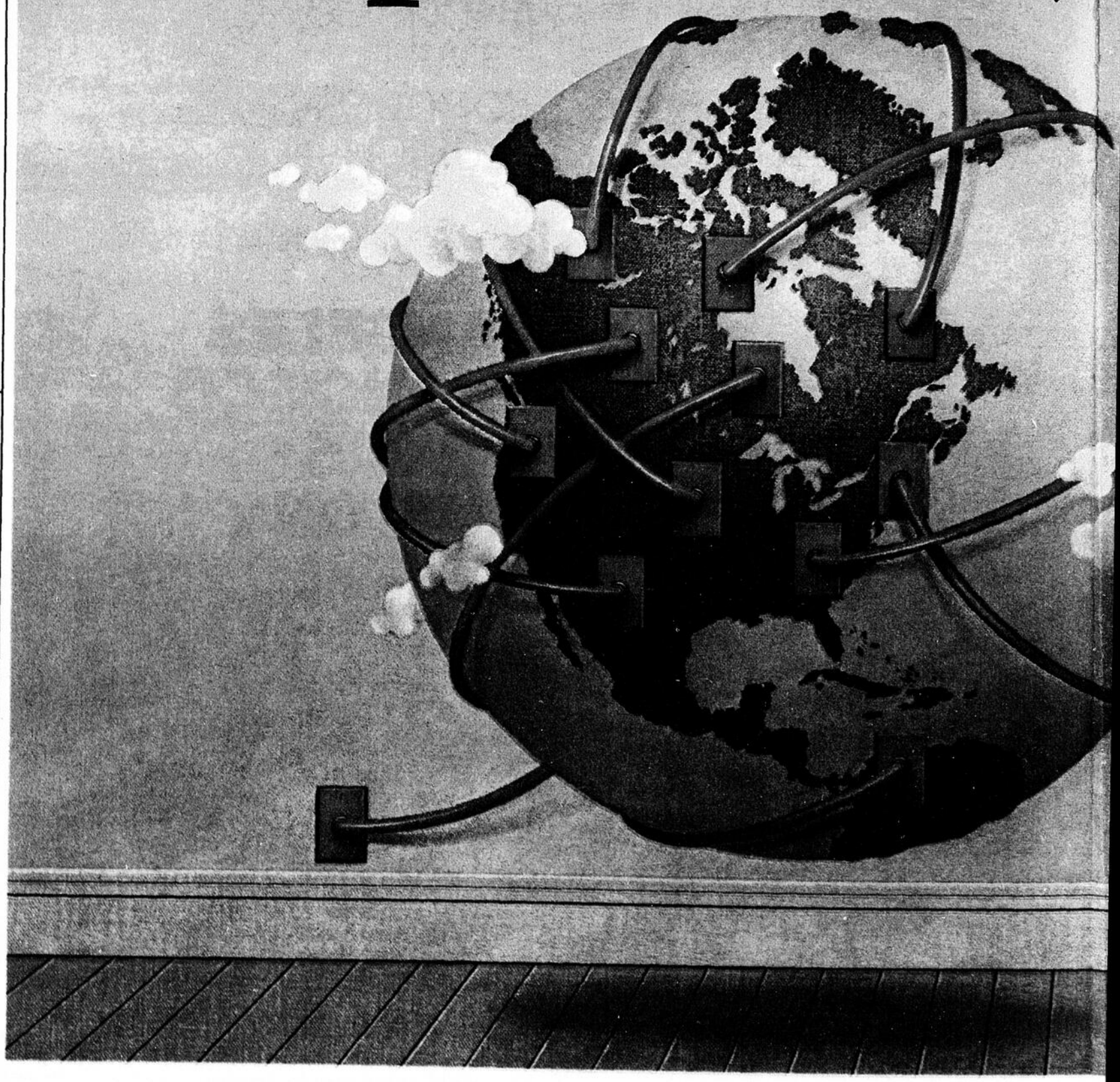
Le réseau de détail que possède RO-NA permettra maintenant à Manufer d'avoir une base suffisante pour asseoir ses activités de fabrication et se lancer à la conquête des marchés extérieurs.

Perform en nomination pour un prix international

Une firme montréalaise, **Les systèmes de formation et de gestion Perform Inc.**, se trouve parmi les quatre finalistes pour l'obtention d'un prix international qui sera décerné par la **National Society for Performance and Instruction,** lors de son congrès annuel qui aura lieu du 11 au 15 mai prochain à l'hôtel **Reine Elizabeth.**

Chaque année, l'organisme décerne un certain nombre de prix dans diverses catégories: le chapitre le plus dynamique, la meilleure recherche, le meilleur film éducatif, etc. Perform Inc. a inscrit dans la catégorie du meilleur programme de formation, le cours conçu pour **Via Rail** pour l'introduction de son système informatique de réservation, **Réservia.** Ce cours a déjà valu à Perform Inc. un grand prix d'excellence de la part du chapitre québécois de l'Association.

Matériel, personnel,



Les entreprises attendent trop avant de nous voir

- Un fonctionnaire

■ Les entreprises qui veulent profiter pleinement des services de consultation offerts par le gouvernement ont tout intérêt à faire connaître leurs besoins le plus tôt possible. "Malheureusement, nous apprenons souvent trop tard dans quelles difficultés se trouvent les entreprises, et alors les chances de succès de nos interventions diminuent", a expliqué aux AFFAIRES le directeur du **Service consultatif de la main-d'oeuvre du Canada, M. Ivan Legault.**

Dans le but de préserver les emplois, les deux gouvernements ont établi deux modes d'intervention: un programme d'adaptation de l'entreprise et de la main-d'oeuvre, dans lequel chaque gouvernement apporte 37,5% du budget, et un programme de reclassement des employés, dans lequel chaque gouvernement fournit 25% du budget.

Dans chacun des deux cas, l'employeur et les employés fournissent le restant du budget nécessaire au fonctionnement d'un comité d'entreprise, dirigé par un consulant de l'extérieur, dont le mandat consiste à identifier les véritables problèmes de l'entreprise et à proposer des solutions concrètes.

L'an dernier, le service dirigé par M. Legault disposait à ces fins d'un budget de 800 000$, qui passera cette année à 960 000$. Comme le gouvernement du Québec ajoute le même montant, ce sont donc des sommes importantes qui sont ainsi mises à la disposition des entreprises en difficulté. "Ce ne sont pas des subventions, mais des services de consultants spécialisés que nous offrons", de préciser M. Legault.

Reclassement et adaptation

Le comité d'entreprise réunit les représentants des deux gouvernement, ceux de l'employeur et ceux des employés; son mandat dure habituellement de six à douze mois, mais peut être prolongé au besoin. Son objectif est de sauver les emplois menacés.

Dans le volet "reclassement", le comité aide l'entreprise à fermer ses portes en essayant de trouver d'autres emplois aux employés.

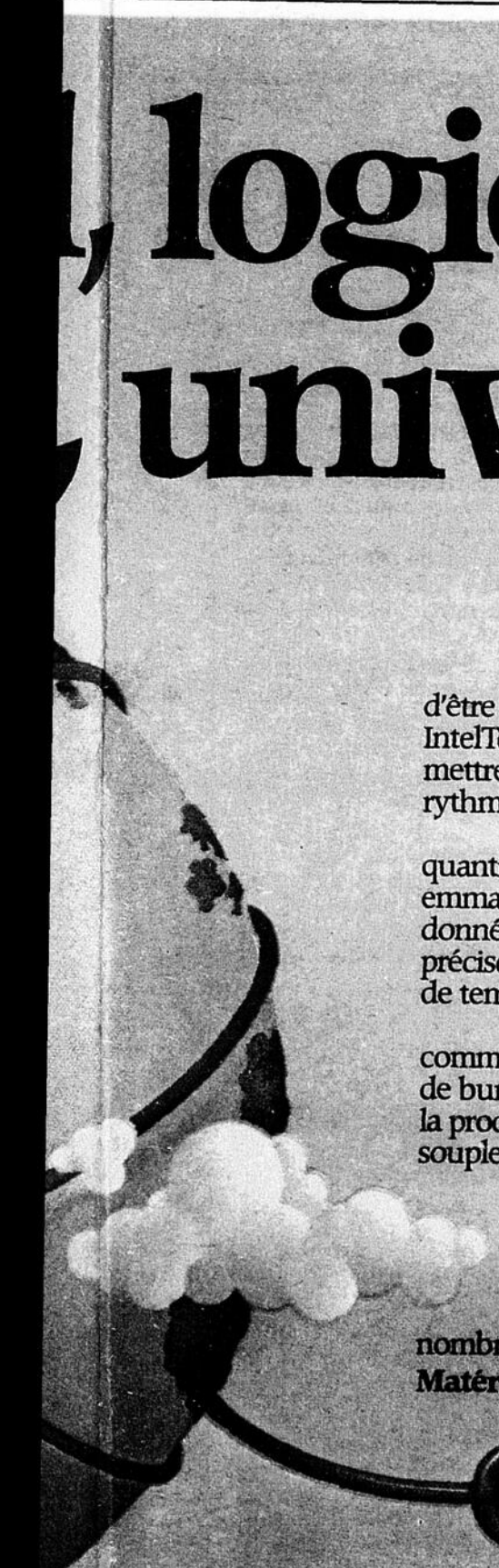
Ivan A. Legault

"L'an dernier, nous avons signé au Québec 96 accords d'adaptation touchant 11 200 personnes, et 51 accords de reclassement affectant 6 700 employés", a précisé M. Legault. Mais si les 51 entreprises qui ont fermé leurs portes avaient fait appel plus tôt à ces programmes, peut-être aurait-on pu les adapter plutôt que de replacer ailleurs leurs travailleurs.

Il existe un troisième volet à ces services: c'est celui de la prévention et de la planification de la main-d'oeuvre. "Une entreprise nouvelle, en expansion ou qui se lance dans un nouveau secteur, ne doit pas se préoccuper seulement de sa nouvelle bâtisse ou de sa machinerie, mais aussi d'une main-d'oeuvre qualifiée et suffisante. Nous nous préoccupons donc beaucoup de formation de la main-d'oeuvre également, ce qui est notre principal rôle" a terminé M. Legault.

ANDRE HAINS

, logiciel, universel.



Désormais, l'automatisation au bureau a cessé d'être un luxe pour devenir une nécessité impérieuse. IntelTerm vous offre matériel, logiciel et personnel pour mettre votre bureau à l'heure de l'informatique et cela, au rythme qui vous convient.

De nombreuses entreprises s'aperçoivent que les quantités toujours croissantes d'information à produire, à emmagasiner et à diffuser entravent la productivité. Les données indispensables à la prise de décisions rapides et précises sont souvent enfouies dans la masse. D'où gaspillage de temps et d'énergie par le personnel de bureau.

Le traitement rationnel de l'information et de la communication par machines à écrire, terminaux, ordinateurs de bureau et systèmes de traitement des mots maximisera la productivité de votre bureau tout en le rendant plus souple, plus efficace, plus fonctionnel.

À l'heure de l'informatique, adoptez IntelTerm. Nous vous aiderons à démêler l'électronique de pointe pour l'adapter exactement aux exigences de votre entreprise.

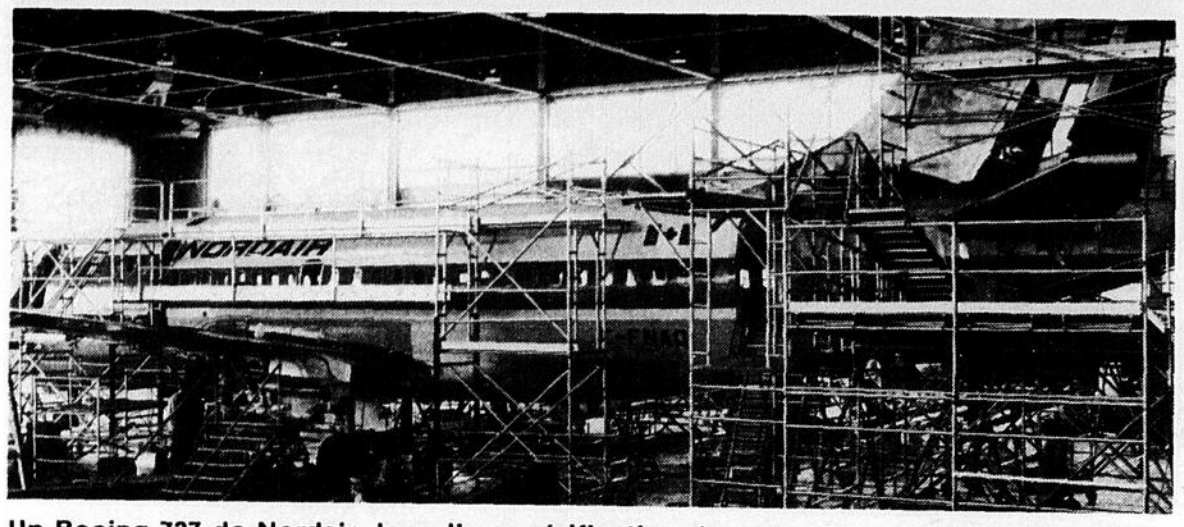
IntelTerm est une compagnie canadienne aux nombreuses ramifications. Branchez-vous...chez nous.

Matériel, logiciel, personnel, universel.

IntelTerm

Les Systèmes IntelTerm Limitée est propriété exclusive de: Bell Canada, The Island Telephone Company Limited, Manitoba Telephone Systems, Maritime Telegraph and Telephone Co. Ltd., The New Brunswick Telephone Co. Ltd., Newfoundland Telephone Company Limited. Pour plus de détails, veuillez composer (416) 663-6300.

AFFAIRES EN BREF



Un Boeing 737 de Nordair, lors d'une vérification de type "D" au centre de maintenance de la société à Montréal. Une telle vérification nécessite l'immobilisation complète de l'appareil pendant six semaines.

Nouveau service chez Nordair

La société aérienne **Nordair** a annoncé récemment qu'elle est maintenant en mesure de procéder à une vérification majeure de type "D" sur ses **Boeing** 737. Cette vérification était auparavant effectuée par des sous-traitants.

Nordair a dû acquérir un outillage hautement sophistiqué, d'une valeur de 580 000$. D'autre part, 15 mécaniciens spécialisés ont été embauchés par la compagnie, et environ 36 000 heures/hommes seront consacrées annuellement aux vérifications majeures d'appareils. Une vérification de ce genre consiste en une inspection complète de l'appareil lorsque celui-ci a atteint 18 000 heures de vol.

27 millions $ pour un complexe de l'industrie textile

Un important projet de construction, évalué à 27 millions $, est présentement en cours à l'angle du boulevard Chabanel et de l'avenue Meilleur, en plein centre d'affaires de l'industrie textile de Montréal.

Le **555 Boulevard Chabanel,** un édifice de 14 étages, abritera le siège social de ses deux principaux locataires: **Carsilco International Ltée** et **Les Manufacturiers Kovac Inc.**

Carsilco est une compagnie d'importation de soie et tissus de qualité, tandis que Kovac est une grande entreprise de confection de vêtements pour enfants.

La réalisation de ce projet a été confiée é **Marcarko Ltée,** une entreprise en coparticipation de la Société de développement Carpa (dont les actionnaires sont Marvin Carsley et Gilles Pageau) et d'Ernie Kovac, président de Les Manufacturiers Kovac Ltée. Cette entreprise a été récemment fondée dans le seul but de répondre aux besoins en matière d'espaces à louer dans le quartier des industries textiles de Montréal.

Le contrat de construction a été adjugé à la société Magil Construction Limitée de Montréal.

La mise en exploitation est prévue pour mai 1981.

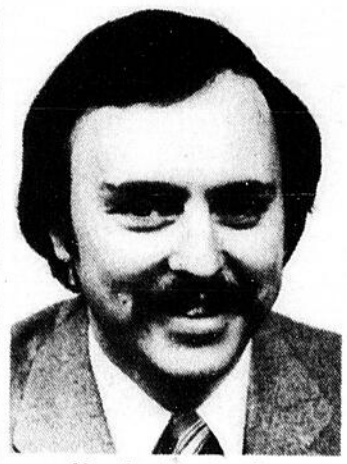
Le nouvel édifice aura une surface nette de locaux à louer de 783 779 pi. ca., dont 31% sera occupée par Carsilco et Kovac.

Les premiers choix de location seront accordés à l'industrie du textile en particulier.

LE 555 CHABANEL

McLEOD YOUNG WEIR LIMITED LIMITÉE

Nomination



Maurice Montpetit

Monsieur Gilles Archambeault, vice-président de McLeod Young Weir Limitée au Québec, est heureux de faire part à la population de Saguenay Lac-St-Jean que Monsieur Maurice Montpetit a obtenu tous les permis des divers organismes régissant le commerce des valeurs mobilières.

Diplômé en administration de l'université du Québec à Chicoutimi, Monsieur Montpetit a occupé au cours des 5 dernières années le poste d'analyste financier à la Banque Fédérale de Développement et à la Fédération des Caisses d'Entraide Economique du Québec.

A titre de représentant de la maison McLeod Young Weir Limitée, Monsieur Montpetit peut donc transiger sur le marché monétaire et les différentes bourses les produits suivants: actions, obligations et débentures, options, abris fiscaux, notamment le Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) autogéré. On peut communiquer avec Monsieur Maurice Montpetit à 545-4511, au 901 Boul. Talbot (Place du Fjord) Chicoutimi.

Au service des Québécois depuis plus de 60 ans, McLeod Young Weir Limitée est, en importance, la deuxième maison de courtage en valeurs mobilières au Canada. Elle a des succursales dans toutes les provinces et des bureaux à New-York, à Londres et à Zurich.

Semaine de l'Industrie

La région de Québec aura encore cette année sa **Semaine de l'Industrie.** Cette manifestation, tenue sous l'égide de la **Chambre de Commerce et d'Industrie du Québec métropolitain,** sera présentée du 11 au 17 mai prochains.

Parmi les diverses activités inscrites au programme de cette Semaine figure un Salon de l'industrie conçu dans le but de mettre en valeur les entreprises de la région de Québec. Ce Salon se déroulera au Hall du Palais (ancienne gare), à Québec. Quelque 30 exposants y sont attendus.

À VOTRE AGENDA

• La **Chambre de commerce du district de Montréal** organise une session d'information sur les subventions gouvernementales. Quand: le mardi 28 avril prochain, de 8h30 à 12h. Où: **Hôtel Windsor.** L'animateur de cette session sera M. **Pierre McDonald,** premier vice-président de la **Banque de Montréal.** Réservations: 866-2861.

• Le lundi 27 avril 1981, à l'**Hôtel Méridien, Salon Alfred Rouleau,** la **Fédération de l'informatique du Québec,** section de Montréal, organise une demi-journée de conférences dont le thème est **"La femme et l'informatique".** Prix: membres F.I.Q., 35$; invités, 40$; membres étudiants, 25$. Un souper sera servi. Pour informations et/ou réservations: **Mme Claire Douville,** (514) 648-4438.

• **L'Association Canadienne pour la Gestion de la Production et des Stocks** présentera, le 6 mai prochain, à l'**Hôtel Sheraton Mont-Royal,** de Montréal, son colloque sur la **Gestion de la Production et des Stocks pour les années 80.** Les conférenciers invités sont: MM. **James Huson,** directeur chez **Arthur Andersen & Cie; André Martin,** consultant; **Roger Tétreault,** vice-président au matériel chez **Canadair; Richard Ling,** président de **Richard C. Ling Inc.; John Edwards,** directeur au projet M.M.I.S. au **Canadien National.** Frais d'inscription: membres, 125$; non-membres, 150$. Pour informations: **Johane Bissonnette,** (514) 861-1641.

• La prochaine **Exposition internationale de la fourrure de Montréal** aura lieu du 3 au 8 mai 1981. Lieu: **Holiday-Inn** du centre-ville de Montréal. Renseignements: **Denyse Angé,** (514) 844-1945.

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

AUTOS • CAMIONS • LOCATION À LONG TERME
ADEMCO LOCATION
ADEMCO LOCATION LIMITÉE
1411, rue Crescent, Montréal, Qué. H3G 2B3 • (514) 288-6111
560 de la Couronne, Québec, Qué. G1K 6G6 • (418) 647-1356

AFFAIRES EN BREF

Aciers Canam acquiert une division de Lord Ltée

Les **Aciers Canam Inc.,** une filiale du groupe **Canam Manac Inc.,** se sont récemment portés acquéreurs de la Division de pontage et revêtement métallique de **Lord Ltée** pour un montant de l'ordre de 3,5 millions $.

La transaction porte principalement sur les actifs, dont l'usine qui emploie une trentaine de personnes.

Grâce à cette acquisition, les Aciers Canam pourront distribuer à travers tout le Canada la gamme complète de produits reliés au recouvrement de bâtisses.

Les Aciers Canam, de St-Gedéon, "sont les plus importants fabricants de poutrelles d'acier au Canada", avec 600 employés.

Nouveau centre de transport à Sherbrooke

Un nouveau centre de transport sera construit à Sherbrooke, au coût de 3 400 000$. C'est ce qu'a annoncé dernièrement le ministère des **Travaux publics et de l'Approvisionnement du Québec.**

Réalisé par **C.R. Gagnon,** de Arthabaska, le nouvel édifice sera érigé à la rencontre de l'autoroute 55 et du rang St-Joseph, sur un terrain d'une superficie globale de 137 277 m2. La superficie totale de la bâtisse sera de 3 180 m2, soit deux niveaux pour le secteur administratif et un seul niveau pour l'atelier de réparation et le garage. Un entrepôt non chauffé, d'une superficie de 472 m2, sera également construit sur le même site.

La conception des plans et devis ainsi que la surveillance des travaux seront effectuées par les professionnels du service technique de la direction de la construction du MTPA.

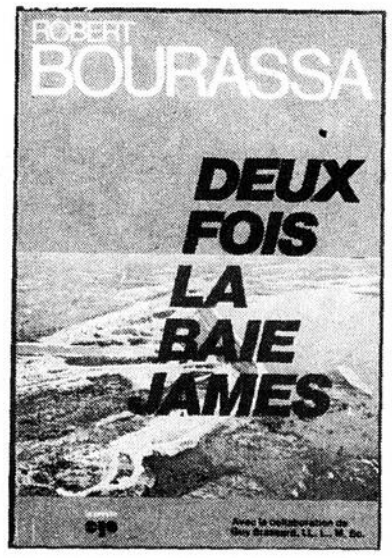
L'analyse du sol et les sondages ont été réalisés par les **Laboratoires Shermont Inc.,** de Sherbrooke.

CONTRATS

• **CAE Electronics Ltd.,** de Montréal, a été choisie par la société Korean Air Lines (KAL) pour développer et fabriquer un simulateur de vol Boeing 747 pour l'entraînement de ses équipages. La commande est évaluée à 6,7 millions $. Ce simulateur, le premier commandé par KAL, sera livré au centre d'entraînement de vol de **Séoul, République de Corée,** à l'été 1982.

• **Les Industries A.C. Davie Inc.,** de Lévis, a obtenu récemment des contrats totalisant 2 161 539 $ pour la construction de trois bateaux de pêche de 60 pieds de longueur. La construction des trois chalutiers en acier, destinés à des pêcheurs-propriétaires québécois, représentera 45 000 heures de travail au chantier maritime de Lévis, procurant ainsi de l'emploi à 30 travailleurs au cours des neuf prochains mois.

Deux fois la Baie James



Vient de paraître aux **Éditions La Presse,** un ouvrage intitulé **Deux fois la Baie James,** et écrit par M. **Robert Bourassa,** ex-premier ministre du Québec.

L'ouvrage, appuyé sur une recherche bibliographique de **Guy Brassard,** fait d'abord le bilan des ressources énergétiques accessibles et exploitables avant de passer aux propositions qui permettraient au Québec de se donner une force économique exceptionnelle.

Un document de 160 pages, ce livre est en vente au prix de 7,95$. Pour de plus amples renseignements: 285-6981.

Conservez l'avantage sur vos concurrents avec... TRS-80™

Le TRS-80™ Modèle III améliore votre productivité

Le TRS-80 Modèle III... un achat intelligent pour l'homme d'affaires, l'enseignant ou l'étudiant sérieux...

Disposer de la puissance d'un ordinateur sur votre bureau, à un prix raisonnable! Grâce à ses maths poussées, le TRS-80 Modèle III simplifie les calculs techniques. Il se programme facilement pour les besoins spécialisés; notre bibliothèque de programmes de gestion, techniques et personnels prêts à l'emploi vous offre aussi un grand choix d'applications allant des jeux à la gestion professionnelle. Le Modèle III est un système autonome de bureau qui peut recevoir une mémoire complète à 2 disques de 48K! Vous pouvez ajouter une imprimante et 2 autres unités de disques. Le Modèle III de 16K en BASIC comprend entrée/sortie cassette 2 vitesses, caractères majuscules/minuscules, horloge en temps réel, interface d'imprimante, écran vidéo grande définition, bloc numérique de 12 touches et touches à répétition. 26-1062 ..... **1399.00**

Venez aujourd'hui pour une démonstration pratique et apprenez à mettre la puissance de l'ordinateur à votre service!

2512⁹⁰*

Système de Modèle III complet

Commencez avec le TRS-80 Modèle III de 16K à prix étudié ou achetez le système complet montré avec l'imprimante II, un câble et un magnétocassette.
*26-1062/1154/1206/1415.

Radio Shack centre d'ordinateur TRS-80 *"Le géant des micro-ordinateurs"*

Radio Shack EPS DIVISION, TANDY ELECTRONICS LIMITED

Consultez votre annuaire téléphonique pour le magasin Radio Shack près de chez vous!

Ventes: Disponible aux magasins, détaillants participants et Centres d'ordinateur Radio Shack.

Service: Nos services d'entretien sont offerts sur place ou à l'atelier dans plus de 50 Centre de service au Canada

Formation: Des cours de formation TRS-80 sont disponibles dans presque tous les Centres d'ordinateur Radio Shack.

PROFITS NETS

Comment organiser un service d'entretien efficace?

Des enquêtes ont démontré que l'efficacité du service d'entretien dans certaines industries ne dépassait pas 50%. Or, dans plusieurs secteurs, l'entretien compte pour plus de 10% des coûts du produit fini.

L'automation croissante des entreprises manufacturières requiert des budgets d'entretien substantiels.

Or, un bon programme d'entretien peut réduire ces budgets considérablement. Comme le dit le vieux dicton: "Mieux vaut prévenir que guérir". L'entretien préventif, au moyen d'inspections et de travaux prédéterminés, a pour but de réduire les urgences et les arrêts coûteux de production résultant d'un bris d'équipement.

Souvent associé à la seule lubrification, au graissage ou à la vidange périodique, le concept d'entretien préventif va, en fait, beaucoup plus loin.

Ses applications pratiques dépendent, entre autres, du type d'équipement, de l'usage qu'on en fait, du coût de la main-d'oeuvre d'entretien et des répercussions possibles des pannes.

L'importance de planifier

L'entretien préventif, par définition, doit être planifié et contrôlé. Même si l'on met au point des techniques avancées de prévention, telle la recherche opérationnelle, le but ultime de l'entretien est de réduire les coûts et non pas de les augmenter.

Un critère important de décision dans les applications de l'entretien préventif touche le caractère essentiel ou secondaire de l'entretien envisagé. Par exemple, une bougie d'allumage défectueuse dans un véhicule peut créer certains problèmes, mais généralement sans conséquence grave. Par contre, une pompe hydraulique qui alimente une batterie de presses hydrauliques identiques nécessite un entretien poussé car une panne immobiliserait toute la production.

L'inspection

Le succès de l'entretien préventif dépendra en large partie d'un programme suivi d'inspection. Un bon programme d'inspection doit inclure les installations et l'équipement pour identifier les défectuosités et déterminer quand l'entretien ou le remplacement devrait être effectué.

L'inspection fournit donc des informations utiles à la planification des travaux d'entretien et au contrôle des coûts d'opération. Par exemple, les rapports d'inspection enregistrent l'état d'usure de la machinerie à partir de laquelle sont fixées les dates de mise hors d'opération de la machinerie pour y effectuer des réparations mineures ou même un démontage au complet.

La fréquence de l'inspection peut être établie, au départ, selon le jugement et l'expérience des responsables du service et à partir de documentation qui accompagne généralement la machinerie acquise. Par la suite, les registres d'inspection et d'entretien indiqueront s'il y a lieu de reviser les systèmes établis.

La périodicité des inspections doit tenir compte des coûts et, souvent, de l'accessibilité ou de la disponibilité des équipements. L'objectif est d'étendre les périodes d'inspection aussi longtemps que possible pour réduire les coûts sans toutefois dépasser les limites de sécurité ou de standards établis.

La commande de travail

La commande de travail relative à l'entretien préventif ne diffère des autres commandes d'entretien que par le moment de préparation et le contenu. Elle n'est pas préparée au moment d'une panne ou d'une défectuosité mais à intervalles périodiques dans le but précis de réduire leur fréquence. L'énoncé du travail à exécuter indique une série de pièces et de points à vérifier. Le reste de la commande demeure inchangé. L'espace disponible sert à décrire les pièces de rechange requises, la main-d'oeuvre spécialisée nécessaire, une estimation des coûts et l'autorisation d'exécuter le travail.

La commande voit le jour à partir d'un calendrier de travail prédéterminé. Elle sert par la suite comme guide au contremaître chargé de son exécution pour y noter divers renseignements sur le travail accompli, le délai d'exécution, les pièces utilisées. Elle est par la suite retournée au bureau de contrôle afin qu'on puisse mettre à jour les différents registres.

FRANÇOIS PILOTTE

(*) François Pilotte, Ing., MBA, est conseiller senior chez Price Waterhouse, conseillers en administration.

CARTES D'AFFAIRES

Price Waterhouse
1200 Ave. McGill College
Montréal, Qué. H3B 2G4
(514) 879-9050

2 Place Québec, suite 800
Québec, Qué. G1R 2B5
(418) 529-4963

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

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

Le meilleur placement dans l'information économique et financière de langue française c'est
LES AFFAIRES!
Le No 1 de la finance et de l'économie 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 Le magazine
vous recevez GRATUITEMENT dix numéros par année du prestigieux LES AFFAIRES
Veuillez m'abonner pour ☐ un an $20 ☐ deux ans $30
Nom .....
Adresse .....
Province ..... Code postal .....
Compagnie ..... Fonction .....
☐ Voici mon chèque au montant de ☐ $20 un an ☐ $30 deux ans
☐ Veuillez me facturer ☐ Veuillez utiliser ma carte de crédit
master charge no .....
VISA no .....
Les AFFAIRES, 465, rue St-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4

ENTREPRISE

Développement express de films: concessionnaires recherchés

La compagnie **Japan Camera Centre 1 Hour Photo Ltd.** recherche des concessionnaires au Québec pour ses nouveaux centres de développement de films en une heure. C'est ce qu'a affirmé le responsable du développement de cette entreprise, M. **Michael Smith,** lors d'une entrevue téléphonique aux AFFAIRES.

Ces centres de développement rapide seront situés, de préférence, dans de grands centres d'achat très achalandés, a-t-il expliqué. En plus du développement sur place des films effectué par un équipement sophistiqué de marque **Noritsu,** on y vendra du matériel photographique, des appareils de toutes sortes et même, possiblement, des calculatrices, des montres et autres appareils de contrôle.

Les promoteurs sont les frères **Asa,** de Toronto, qui exercent ce genre de commerce depuis 21 ans et qui ont obtenu, il y a deux ans, l'exclusivité du concept Noritsu pour tout le Canada.

Un tel centre de développement ''minute'' nécessite un investissement d'environ 275 000 $, comprenant la redevance (30 000$), la construction et l'installation d'un magasin d'environ 600 x 800 pieds (30 000$ à 40 000$), le matériel de développement (170 000$) et un inventaire d'environ 30 000$.

De ce montant, le franchisé doit investir comptant environ 125 000$, le reste pouvant être financé par des sources traditionnelles. En plus de la redevance de 30 000$, le franchisé devra payer chaque année une royauté de 8% sur ses ventes brutes jusqu'à concurrence de 750 000$, et de 7% sur les ventes dépassant ce montant.

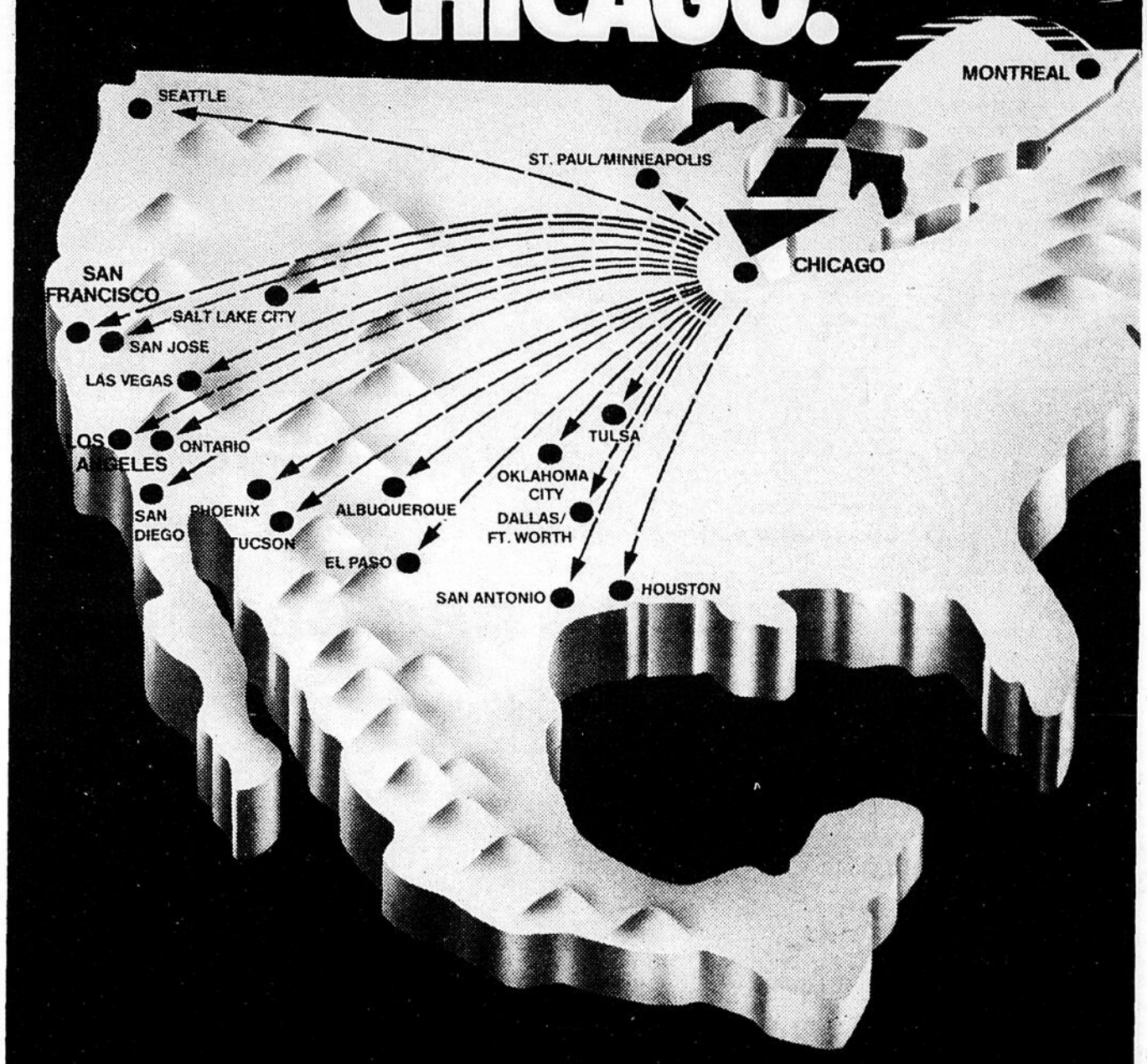
Le promoteur loue l'emplacement commercial et le sous-loue ensuite au franchisé. En plus de l'aide à la gestion que le promoteur pourra apporter en cours de route, ce dernier exige que le franchisé suive un cours spécifique.

On prévoit que 70% du chiffre d'affaires d'un tel centre proviendra du service de développement rapide, pour les photos de passeport par exemple, et 30% des ventes émaneront du matériel et de l'équipement photographiques.

Le franchisage et le bail sont habituellement de dix ans, et sont renouvelables. Les prévisions de revenus et dépenses pour un centre moyen vont de 400 000$ la première année à 1 million $ la treizième année pour les ventes, et procurent des revenus nets d'opérations passant de 125 600$ à 413 700$, et une marge de profit brut de 67%.

ANDRE HAINS

AMERICAN A UNE FOULE DE RAISONS DE SE RENDRE À CHICAGO.



Seule American Airlines peut assurer votre transport vers ces dix-neuf grands centres sans que vous ayez à changer de compagnie aérienne. Nous offrons en plus deux vols sans escale de Montréal à Chicago, à des heures pratiques, soit à 9h25 et à 15h40.

Et bien sûr, vous bénéficierez des services exclusifs d'American avant et pendant le vol.

Vous passez la douane à Dorval, vous obtenez d'avance toutes les cartes d'embarquement dont vous aurez besoin pour le voyage, ce qui vous évitera de faire la queue, et nous présentons des courts métrages* sur certains vols vers la Californie et l'Arizona.

Pour obtenir des renseignements complets, appelez votre agent de voyages ou American Airlines. De Chicago, American possède un réseau de correspondances par excellence.

*3.00 pour les écouteurs.

American vers l'Amérique.

Le premier panneau tridimensionnel à Montréal, boulevard Métropolitain.

La vogue des panneaux-réclame

L'industrie des panneaux-réclame est en pleine croissance, mais la disponibilité d'emplacements se fait de plus en plus rare. Elle affiche présentement un taux d'occupation de 98% et la principale firme dans ce secteur au Québec doit refuser de 3 à 4 millions $ d'affaires par année.

C'est ce que soutient **M. Jacques Michaud,** vice-président des ventes du bureau québécois de **Mediacom,** qui n'arrive plus à satisfaire la demande croissante des annonceurs séduits par des prix plus que concurrentiels et conscients de la fragmentation de plus en plus forte des marchés de la télévision.

Selon M. Michaud, les panneaux-réclame s'avèrent très économiques pour rejoindre le consommateur puisqu'il en coûte moins de 1$ pour atteindre 1 000 individus, contre au moins 1,50$ pour les autres médias.

Pourtant, seulement 4 % des montants consacrées à la publicité en Amérique du Nord vont à l'affichage, contre 14 % en France, où la publicité est cependant fort limitée à la radio et à la télévision.

En moyenne, un panneau standard de 10 X 20 pieds coûte environ 300$ par mois. Et plus le nombre de panneaux achetés est élevé, plus bas est le prix. À partir de 85,000 $, le coût de production devient presque nul.

Les tarifs sont calculés à partir du degré d'exposition, 25 000, 50 000 ou 100 000 personnes par jour par exemple. Des évaluations du trafic automobile très sérieuses et constamment mises à jour sont faites par la firme spécialisée **COMB,** ou le **Bureau canadien d'évaluation de l'affichage extérieur,** dont le Conseil d'administration se compose de cinq publicitaires, cinq représentants d'agences de publicité et cinq exploitants de maisons d'affichage extérieur.

Une autre firme, **Starch,** conduit des enquêtes sur la perception et aurait déjà réalisé plus de 2 000 études diverses. Ainsi, il est aujourd'hui établi que les panneaux comportant sept mots ou moins sont les plus efficaces. Il ne faut d'ailleurs qu'une fraction de seconde pour décoder un message clair, une minicaméra faisant fonction d'oeil d'automobiliste l'a prouvé! "Notre domaine en est un d'impressions et de répétitions", souligne M. Michaud. Des études ont aussi démontré l'importance de la créativité. Après un mois d'exposition, on évalue de 33 à 75 % le nombre de passagers-automobiles qui auront remarqué le message d'un panneau. L'écart est énorme et dépend justement de la force d'attirance de la création publicitaire, dont 90 % est le fait d'agences, et le reste de Mediacom.

Qui trouve avantage à utiliser ce médium et dans quelle proportion? Tout dépend évidemment du genre de produits et du groupe cible visé. C'est évidemment le client qui décide mais une firme comme Mediacom peut fournir plusieurs conseils utiles, fruits de son expérience.

"Il y a de nombreux facteurs à considérer, note M. Michaud. Par exemple, on nous interdit de mousser la vente de cigarettes près des écoles. Il faut éviter de placer deux concurrents côte à côte". Dans la mesure du possible, il faut également éviter d'opposer une annonce genre "Le paradis terrestre existe" (une publicité du **Centre de conditionnement physique Entrain** à Québec) avec "Le Canada, j'y suis j'y reste", comme ce fut le cas pendant la campagne référendaire...

Des notions élémentaires de marketing entrent aussi en ligne de compte. On ne vendra pas de la moulée pour animaux sur le boulevard Métropolitain, ni la **Place des Arts** à Sainte-Rose-de-Poularies. "Toutefois, précise M. Michaud, nos études démontrent que les automobilistes, sur une rue donnée, viennent de lieux divers et pas uniquement de la région immédiate".

Un autre avantage des panneaux, selon le vice-président de Mediacom, c'est que "par définition, ils rejoignent les gens actifs, ceux qui sortent...et de plus en plus de femmes". Quant aux emplacements, les meilleurs sont évidemment les plus courus, mais "la prudence est de rigueur, poursuit M. Michaud, car il faut être le plus équitable possible tout en ne défavorisant pas nos clients nationaux, qui constituent 70 % de nos annonceurs". C'est là une question très délicate qui doit être réglée avant la signature d'un contrat.

D'autre part, les lois concernant la publicité extérieure sont de plus en plus sévères mais ont néanmoins permis d'améliorer la qualité esthétique des panneaux. Au chapitre de l'environnement, Mediacom achète des terrains vacants qu'elle reboise et aménage à ses frais.

Mediacom offre trois types de panneaux: la standard de 10 X 20 pieds et d'autres plus grands de 10 X 46 pieds ou 14 X 48 pieds, qui reviennent à environ 900 $ et 1 200 $ l'unité. Ces "spectaculaires" peuvent déborder la surface d'affichage rectangulaire ou même être à trois dimensions, une première que vient d'ailleurs de réaliser Mediacom au Québec, en collaboration avec l'agence de publicité **Cossette et Associés** qui a réalisé un panneau gonflable représentant un joueur de soccer du Manic émergeant de la coupole du stade olympique et frappant un ballon avec sa tête. Ce super-panneau, situé le long du boulevard Métropolitain, près du boulevard Saint-Michel, atteint quelque 100 000 personnes par jour.

GUY ROBILLARD

OCCASIONS D'AFFAIRES

À VENDRE
Bâtisses commerciales
8 259 pi. ca., incluant cottage brique 40' x 60' terrain 12 000 pi. ca. Éligible au programme d'aide gouvernementale pour PME. Libres, situées à St-Casimir Co Portneuf.
Informations:
LILIANE TESSIER
(819) 379-3924
Inter-Cité Courtier

CHERCHONS ASSOCIÉS
Pour compagnie manufacturière exportatrice ayant un potentiel de croissance exceptionnelle. Mise de fonds requise: 200 000$
Pour informations:
(514) 636-0173

BUREAUX À LOUER
4026 Ontario Est
près de Pie IX
Espaces pour bureaux ou commerces au besoin.
527-5757
527-7008

ACQUISITION OU ASSOCIATION
m.b.a. recherche une entreprise de fabrication dont le chiffre d'affaires sera de 1,5 à 4 millions $.
Ecrire à:
Boite postale 353,
St-Bruno, J3V 5G8

À VENDRE
Air climatisé pour salle d'informatique Liebert 5 tonnes (60 000 BTU) complet avec condenseur humidificateur et contrôles. Presque neuf.
Communiquez avec Seconair: 351-9200

Le panneau-réclame

Un excellent outil pour compléter une campagne

L'agence de publicité **Cossette et Associés** croit beaucoup à la rentabilité commerciale des panneaux-réclame, mais elle ne consacre que 6 ou 7% de ses dépenses publicitaires à ce médium.

"C'est un moyen très efficace quand il est bien utilisé, mais un des pires dans le cas contraire", note M. **Pierre Delagrave,** directeur des médias à Québec. "Et par mal utilisé, poursuit-il, j'entends au niveau de la création. Le panneau-réclame est excellent comme complément de campagne parce qu'il augmente la fréquence du message (à prix raisonnable). Mais il est à déconseiller pour lancer ou promouvoir un produit peu connu. **MacDonald** ou le poulet frit à la **Kentucky,** par contre, ont obtenu de très hauts pointages de perception parce que ce sont des marques très connues".

Cossette a expérimenté avec succès à au moins deux reprises la formule dite "à intrigue", soit pour les campagnes "Parlons d'argent" et "L'Événement", qui révélaient plus tard qu'il s'agissait des Caisses populaires et de Provigo. Cette formule plait indiscutablement et attire l'attention, ont noté tour à tour M. Delagrave et M. Jacques Michaud, vice-président de **Mediacom.**

Le premier insiste sur la nécessité de présenter un message simple et donne l'exemple d'une pompe à essence transformée de **Texaco,** que plusieurs ne reconnaissaient pas. Cossette et Associés se livre d'ailleurs à ses propres études dans ce domaine. De même, M. Delagrave suggère aux annonceurs d'utiliser de gros plans, près du produit. Ce sont les messages les plus efficaces, dit-il.

Dans quel domaine a-t-on surtout avantage à utiliser les panneaux? "L'alimentation s'y prête bien, répond M. Delagrave, peut-être parce que les messages sont appétissants; la restauration rapide également puisque l'on s'adresse à des automobilistes sur la route".

Même s'il reconnaît l'engouement des annonceurs et publicitaires québécois à l'égard des panneaux-réclame, M. Delagrave ne croit pas que leur part du marché augmentera énormément dans un proche futur, "à cause de l'aspect écologique et des réactions négatives à la prolifération des panneaux". Il souligne également que la fragmentation des marchés de la télévision est beaucoup moins évidente au Québec français, où la pénétration des réseaux américains demeure marginale.

En septembre 1980, selon M. Delagrave, Cossette et Associés avait réalisé 37% des panneaux-réclame que l'on retrouvait à Montréal. "Et en général, conclut-il, on obtient satisfaction avec ce type de publicité".

Textes de
GUY ROBILLARD

De Claude Néon à Mediacom

Mediacom existe depuis le 1er février 1979, après le rachat de **Claude Néon.** Les propriétaires sont demeurés les mêmes, soit le groupe américain **Gannett,** de Rochester, qui possède une centaine de quotidiens ainsi que des postes de radio et de télévision et d'autres entreprises aux Etats-Unis.

En 1979, le groupe **Gannett** a vendu sa division d'enseignes lumineuses à **Jim Pattison Enterprises,** de Vancouver, son plus gros concurrent canadien dans ce domaine. Cette dernière avait également acheté la marque de commerce **Claude Néon,** d'après le nom de l'inventeur français du gaz néon, **Georges Claude.**

Mediacom a continué de développer uniquement le secteur publicitaire des panneaux-réclame à l'extérieur, sur les abris d'autobus ou à l'intérieur des centres commerciaux. La compagnie est présente au Canada, de Halifax à Edmonton, avec deux bureaux au Québec, dont un à Montréal qui couvre également la région d'Ottawa et un autre à Québec pour l'Est de la province et les Maritimes. Son seul concurrent, Urbanoscope, est surtout actif à Montréal et Toronto et offre uniquement des affiches illuminées de l'intérieur.

Selon M. **Jacques Michaud,** vice-président aux ventes du bureau de Québec, Mediacom détient environ 65% du marché québécois des panneaux-réclame.

L'ÉTAT DE NEW-YORK DIT "OUI" À L'ENTREPRISI

Les dirigeants politiques de l'État de New York ont amorcé un vaste programme dynamique de promotion économique visant à créer plus d'emplois dans l'entreprise privée.

Le gouverneur Hugh L. Carey, les dirigeants et les membres du Sénat et de l'Assemblée législative ont dit "oui" aux programmes destinés à attirer, développer et stimuler l'Entreprise.

Plusieurs décisions ont été prises et plusieurs autres le seront et ce, grâ au dynamisme manifesté par le gouverneur et l'assemblée législative à fair de l'État de New York, l meilleur endroit au mond pour les affaires. Pour d plus amples renseignements, composez le (212) 949-9320, ligne ouverte spéciale instituée par le Ministère du commerce pour prouver sa détermi tion.

Voici quelques-unes des propositions acceptées à ce jour par l'assemblée à Albany.

OUI à un balayage des règlements rigoureux qui limitent trop l'industrie bancaire.

OUI à la hausse de la marge de crédit afin d'encourager la libre entreprise.

OUI à l'abolition de la taxe d'affaires imposée aux entreprises non incorporées et de la taxe de vente sur les produits destinés à la fabrication.

OUI à une réduction de l'impôt personnel et de l'impôt aux entreprises se chiffrant au total à plus de 2,3$ milliards pour l'année 1982.

OUI à un rabais de 33% du taux de l'impôt personnel sur le revenu.

OUI à plus de 60 lois différentes destinées à développer et stimuler les affaires.

Afin de connaître les résultats des com raisons des taux d'imposition entre l'État New York et les autres états, communiqu avec: M. William D. Hassett, Jr., Comm saire au commerce, 99, avenue Washingt Albany, NY 12245.

Quand vous verrez le "oui" sans équiv que que l'État de New York vient de pro cer en faveur des affaires, vous direz à v tour "oui" à l'État de New York.

L'ÉTAT DE NEW-YORK

LE MEILLEUR ENDROIT AU MONDE POUR LES AFFAIR

Principaux indicateurs économiques et financiers

CANADA	Mois de référence	% VARIATION Dernier mois	Mois préc.	12 mois
DEMANDE INTERIEURE				
1. Ventes au détail	jan.	4.6	-0.0	9.0
dont: automobiles	jan.	5.1	-2.7	2.1
autres	jan.	4.4	0.6	10.8
Ventes de voitures (,000)	fév.	956	970	932
2. Ventes des grossistes (1) (2)	jan.	9.4	14.3	9.5
3. Livraisons manufacturières	jan.	-2.2	1.3	9.0
Nouvelles commandes	jan.	-3.5	1.8	6.6
dont: biens durables	jan.	-4.5	1.3	-1.2
4. Inventaires ($M) Manufacturiers	jan.	227.3	225.1	2,366.5
Gros & détail (1)	jan.	249	-600	1,809.3
Ratio stocks/expéditions	jan.	1.99	1.93	2.04
5. Mises en chantier (,000)	mars	176.6	178.6	160.5
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	jan.	0.1	0.2	0.3
Production industrielle	jan.	-0.9	0.2	-1.7
dont: manufacturière	jan.	-1.1	0.9	-2.7
SECTEUR EXTERIEUR				
Exportations marchandises	fév.	-4.1	5.7	14.8
Importations marchandises	fév.	-0.5	4.3	9.8
Solde commercial ($M)	fév.	536	793	8,250
INFLATION ET COUTS				
Prix à la consommation (1)	fév.	1.0	1.3	10.6
- excl. alim. et énergie (1)	fév.	0.9	0.9	9.6
Prix industriels (1)	fév.	0.0	1.7	12.3
Salaires horaires (Mfr)	jan.	0.7	0.9	10.2
Coûts unitaires main-d'o.	jan.	1.4	1.5	10.8
MARCHE DU TRAVAIL				
Population active	fév.	0.7	0.5	2.7
Emploi	fév.	0.8	0.5	2.6
dont: hommes adultes	fév.	0.6	0.4	1.6
Taux de chômage	fév.	7.2	7.3	7.5
dont: hommes adultes	fév.	4.4	4.5	4.7

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

STATISTIQUES BANCAIRES

1. Agrégats monétaires				
M1 d	(fév.)	0 5	-1.3	6.5
M2 d	(fév.)	1.3	—	13.4
M3 d	(fév.)	2.3	3.0	12.0
2. Prêts en $ canadiens	(fév.)	1.5	5.0	18.6
dont: Prêts généraux	(fév.)	1.8	5.7	22.8
consommation	(janv.)	1.6	1.6	14.6
industriels	(janv.)	5.2	8.8	27.8
Prêts hypothécaires	(fév.)	-1.4	0.4	-1.3
3. Dépôt en $ canadiens	(fév.)	2.9	3.8	16.1
dont: Epargne personnelle	(fév.)	1.3	0.5	15.5
Non personnels	(fév.)	6.4	16.9	14.7

TAUX D'INTERET ET TAUX DE CHANGE

	10 avril	3 avril	Sommet 1981	Sommet 1980
1. Taux d'escompte	16.94	16.74	17.16	17.36
2. Taux préférentiel	17.75	17.75	18.25	18.25
3. Bons du Trésor (3 mois)				
Canada	16.69	16.49	16.91	17.11
E.U. (taux corrigé)	14.87	13.08	16.45	17.64
4. Papier commercial (90 j.)				
Canada	17.10	16.80	17.55	18.13
E.U. (taux corrigé)	15.25	14.27	18.55	21.63
5. Rendement des obligations				
Canada 1-3 ans	14.61	13.98	14.61	14.40
3-5 ans	14.38	13.65	14.30	13.86
10 ans +	13.95	13.42	13.95	13.45
10 provinciales	—	14.19	14.29	14.07
6. Taux de change				
$Can/E.U. comptant	.8442	.8436	.8436	.8745
$Can/E.U. à terme	.8404	.8393	.8434	.8794

ÉTATS-UNIS	Niveau dernier mois	% VARIATION Dernier mois	Mois précédent	Derniers 12 mois
- Indice des prix à la consommation	264.0 (fév.)	1.0	0.7	13.0
- Indice des prix à la production: Produits finis	265.2 (mars)	1.3	0.8	12.6
- Indice des indicateurs précurseurs	136.3 (fév.)	-0.3	-0.6	-4.8
- Indice de la production industrielle	150.8 (fév.)	-0.5	0.4	-3.8
- Mises en chantier (milliers) (1) (2)	1,218 (fév.)	1,218	1,615	1,326
- Taux de chômage (1) (2)	7.3 (mars)	7.3	7.3	7.4
- Ventes au détail (millions) (1)	85,830 (fév.)	0.9	2.9	6.3
- Balance commerciale (millions) (1) (2)	-3,150 (fév.)	-3,150	-5,440	n.d.

TAUX D'INTERET

	10-04-81	01-04-81
Taux d'escompte	13.00-16.00	13.00-16.00
Federal Funds	15.25	14.93
Taux de base	17.00-17.50	17.00
Certificats de dépôt (90 jours)	15.10	13.75
Bons du Trésor (90 jours)	13.53	12.70
Papier commercial (90 jours)	14.45	13.38
Eurodollar (90 jours)	15.94	14.78

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

Source: Service des études économiques, Banque Nationale

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Optimisme accru chez les chefs d'entreprises pour la fin de 1981

Même s'ils craignent une croissance accrue des prix et une montée des coûts, les chefs d'entreprises du Canada sont maintenant plus optimistes qu'ils l'étaient durant la plus grande partie de 1980 selon la dernière enquête du **Conference Board du Canada.**

D'après ce sondage, effectué en février et mars derniers, les hommes d'affaires s'attendent à une croissance plus vigoureuse des ventes au Canada et à l'étranger et à une amélioration de l'emploi; ils étaient plus pessimistes à ce sujet l'an dernier alors que l'on assistait à un renversement conjoncturel.

Toutefois, ils s'attendent à ce que leurs projets d'investissements soient plus faibles maintenant à cause de la montée prévue des prix et des coûts.

Les hommes d'affaires croient en une amélioration globale de la conjoncture économique dans des proportions qui ont varié de 23 à 27% depuis le troisième trimestre de 1980. Durant la seconde moitié de 1979, seulement 10% croyaient en une amélioration de la situation économique.

Les cadres supérieurs semblent aussi plus optimistes tant au sujet de la situation globale du marché du travail dans l'économie qu'en ce qui concerne les occasions d'emplois dans leur propre institution. Ainsi, près de 16% des répondants, soit la plus haute proportion depuis le début de 1979, s'attendent à une diminution du taux de chômage au cours des prochains six mois; 46% des répondants croient notamment que leur entreprise augmentera ses effectifs, ce qui est la proportion la plus élevée à avoir été enregistrée depuis deux ans.

* * *

Cet optimisme est conforme aux prévisions de la plupart des économistes qui entrevoient une assez bonne reprise de l'économie au deuxième semestre de 1981. Au total, l'économie canadienne croîtrait de l'ordre de 1,8 à 2,0% au total en 1981, selon la plupart des services de recherche économique.

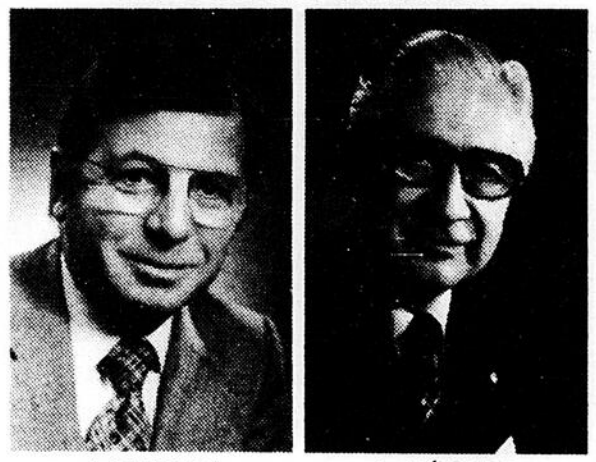
Toutefois, des facteurs freinant la relance américaine tardent à se dissiper, ce qui aurait un impact négatif sur la relance anticipée. Les taux d'intérêt ne semblent pas devoir baisser de sitôt puisqu'ils viennent de monter à nouveau. Comme le niveau des taux d'intérêt est déterminant pour la reprise de la construction et les ventes d'automobiles, qui sont parmi les industries les plus importantes de l'économie américaine, cette remontée pourrait retarder la reprise économique.

* * *

L'amorce de la reprise remplit naturellement d'aise le ministre canadien des Finances, M. **Allan MacEachen,** qui ne prévoit pas de budget avant l'automne. Le gouvernement fédéral nous a d'ailleurs déjà indiqué qu'il ne voyait pas la nécessité d'une politique de limitation des dépenses du genre de celle adoptée par le président Reagan aux États-Unis.

JEAN-PAUL GAGNE

MINES NORANDA LIMITÉE



A. TURMEL L. HÉBERT

Mines Noranda Limitée annonce la nomination de M. Antoine Turmel à un poste d'administrateur de la compagnie. Président du conseil et chef de l'administration de Provigo Inc., M. Turmel vient remplacer, au conseil d'administration, M. Louis Hébert, qui vient de prendre sa retraite. M. Hébert était administrateur de la compagnie depuis 1968.

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.

Duncan vs Bronfman: la violence des multinationales p. 34

John Duncan

Provigo surpasse presque tous ses concurrents p. 36

Antoine Turmel

Les Reichmann sont les nouveaux rois du papier canadien p. 37

Les nouveaux portefeuilles types de Nesbitt Thomson

■ La maison de courtage **Nesbitt Thomson** vient de publier ses trois nouveaux portefeuilles-types qui sont destinés aux investisseurs individuels. Les portefeuilles supposent une mise de fonds de 10 000$ ou de multiples de 10 000$ jusqu'à concurrence de 100 000$.

Dépendant de la diversification recherchée, un investisseur peut combiner certaines actions du portefeuille A avec d'autres du portefeuille B ou C.

Portefeuille A

Le portefeuille A est carrément orienté vers un objectif de "revenus" par opposition aux deux autres qui ont un objectif de "gains de capital". En pratique, cela signifie que pour l'année en cours, l'investisseur qui choisit le portefeuille A n'aura pas à faire de modifications profondes, se contentant de faire des corrections mineures, soit en changeant un titre ou deux.

Ce portefeuille contient 50,2% d'actions ordinaires, 23,1% d'actions privilégiées convertibles, 9% d'obligations convertibles et 17,7% d'actions privilégiées. "Tel que constitué, précise le courtier, il présente une protection raisonnable contre un risque de baisse à cause des actions à dividendes élevés. D'autre part, il contient autant que 82% de titres qui donnent droit ou donneront droit, à un moment ou l'autre, de participer dans l'appréciation du capital. Si un investisseur désire un rendement sûr plus élevé, il devra accentuer sa participation dans les actions privilégiées et réduire sa position dans les actions ordinaires".

En supposant qu'un investisseur individuel a un revenu imposable qui se situe entre 27 762$ et 47 591$ à un taux d'imposition de 46,1%, il obtiendra un rendement total avant impôt de 7,2% et de 5.86% après impôt.

Nesbitt Thomson a fait une légère correction sur son portefeuille précédent en remplaçant **CP Enterprise** par **Westcoast Transmission** qui offre un rendement substantiellement meilleur. CP demeure quand même un titre recommandé pour un gain de capital.

Portefeuille B: sujet à changement

L'investisseur qui choisit les portefeuilles B ou C ne devra pas hésiter à faire des modifications importantes s'il juge, en cours d'année, que d'autres titres seraient préférables. Sans nécessairement opter pour le changement, on conseille de suivre le comportement de chaque titre une fois par mois.

Par rapport au dernier portefeuille B, la maison de courtage a rayé deux titres, **Bombardier** et **Harlequin**, pour les remplacer par **Dylex** et **Harris Steel Group.**

Pour **Harlequin**, ce fut un cas de force majeure puisque la compagnie est maintenant absorbée par **Torstar.** A court terme, il y a très peu de bonnes nouvelles pour Bombardier. Le prix de l'action a déjà grimpé en anticipation des commandes américaines. Par contre, la compagnie vient d'annoncer une perte d'environ 6 millions$ et un surplus d'inventaire de motoneiges. Dylex expérimentera une amélioration des opérations. De meilleures ventes et l'absence d'inventaires excessifs augmenteront la marge de profit de ce détaillant.

Harris Steel Corp, un important fournisseur, manufacturier et sous-contracteur en construction industrielle, a rebondi d'une façon spectaculaire après la baisse des bénéfices de 1979. La compagnie a acheté deux entreprises, l'une au Canada l'autre aux USA qui lui ont procuré plus de la moitié de ses augmentations de vente de 84%. N'ayant pas de dette à long terme, Harris Steel pourrait faire d'autres acquisitions aux USA. Le fait que l'action ne se transige qu'à 6,2 fois les bénéfices indique sans doute que le public n'a pas suivi l'évolution de la compagnie.

Portefeuille C en actions des USA

De son portefeuille américain, Nesbitt Thomson a retranché **Texaco** et **Coastal** pour les remplacer par **PPG Industrie et Sony**. D'une situation déjà intéressante, PPG Industrie est passée à une situation très attrayante après la découverte due au hasard d'un très important champ pétrolier et gazier sur une de ses propriétés. En fait, la compagnie cherchait de la potasse dans le nord du Michigan quand elle a découvert un très gros gisement de gaz naturel. La compagnie détient 75% des 65 000 acres du champ et possède un droit de participation dans 75 000 acres additionnelles. La compagnie produit du chlore du caustique.

Enfin, Sony, le leader dans "l'électronique à la maison" a rapporté des bénéfices au-dessus de la moyenne. Sony est une des seules compagnies à produire à faible coup des videos tout usage. La compagnie devrait connaître une croissance annuelle de 25% au cours des prochaines années.

PORTEFEUILLE "A" (revenu)

Titres	Nombre d'actions	Prix récent	Dividende	Revenu annuel	Rendement	% du portefeuille
Dominion Foundries	200	$48 1/4	$2.50	$ 500	5.2%	9.5
B.C. Telephone	600	15 3/8	1.20	720	7.8	9.1
C.I.B.C.	400	31 1/4	1.80	720	5.7	12.4
Canada Permanent	600	22 1/2	1.14	685	5.2	13.3
Westcoast Transmission	400	15	0.92	368	6.2	5.9
*Molson Co. Conv. Deb. (due 2000)	10	91	8.50	850	9.3	9.0
Stelco Conv. Pfd. "C"	400	29 1/2	1.94	775	6.5	11.7
Royal Trust Conv.Pfd. "A"	400	28 3/4	1.88	750	6.5	11.4
Calgary Power $2.36 Pfd.	400	22 1/2	2.36	944	10.5	8.9
Tordom $2.375 Pfd.	400	22 1/8	2.38	950	10.9	8.8
				$7,262	7.2%	100.0%

PORTEFEUILLE "B" (gain de capital)

	Nombre d'actions	Prix récent	Gain par action 1980	Gain par action 1981E	Rapport P/B 1980	Rapport P/B 1981	% du portefeuille
Dylex	600	$16 3/4	$2.03	$2.55	8.3	6.6	10.2
Power Corp.	500	23 7/8	4.05	4.30	5.9	4.0	12.0
Oshawa Group	600	15 7/8	1.90	2.20	8.4	7.2	9.5
TransCanada Pipe	400	26 1/2	2.18	2.50	12.2	10.6	10.6
Chum B	700	13 3/4	1.08	1.30	12.7	10.6	9.7
Harris Steel	1,100	7 3/4	0.95E	1.25	8.2	6.2	8.5
C.I.B.C.	400	31 1/4	4.90	5.85	6.4	5.3	12.5
Cash	$27,000						27.0
							100.0%

PORTEFEUILLE "C" américain (gain de capital)

	Nombre d'actions	Prix récent	Gain par action 1980	Gain par action 1981E	Rapport P/B 1980	Rapport P/B 1981	% du portefeuille
Natomas	350	$31 1/2	$4.02	$4.75	7.8	6.6	11.0
General Motors	300	53	-2.65	3.00	—	17.7	15.9
Hadron	3,000	3 5/8	0.10E	0.40	—	9.1	10.9
Jerrico	900	22 3/8	1.75	2.25	12.8	9.9	20.1
Litton	200	72 1/2	7.00	7.65	10.4	9.5	14.5
PPG Industries	250	53 1/2	6.34	7.00	8.4	7.6	13.3
Sony Corp.	800	18	1.51	1.65	11.9	10.9	14.3
							100.0%

Un mode d'épargne supérieur

Les certificats de dépôt garanti du Trust Général

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

15% Intérêts versés annuellement. Période de 1 an. Dépôt minimum $500.

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

TRUST GÉNÉRAL DU CANADA

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

Demandez le poste 2000

Sept-Iles: 968-1830 · Rivière-du-Loup: 862-7286 · Montréal: 866-9641
Chicoutimi: 549-6490 · Québec: 688-0630 · Outremont: 739-3265
Alma: 668-3391 · Lévis: 833-4450 · Hull: 771-3227
Rimouski: 724-4106 · Trois-Rivières: 379-7230 · Ottawa: 238-4900

Le combat, visionné round par round

Duncan vs Bronfman: la violence des multinationales

Pendant un mois, les milieux financiers ont suivi au jour le jour l'un des combats les plus violents dans l'arène des multinationales. Le combat qui vient de se terminer aura mis à jour tout autant les tactiques les plus déloyales que la virtuosité des super financiers qui s'affrontaient.

Le combat a encore une fois mis en relief la solidarité américaine face à un prédateur étranger.

Le perdant—**La famille Bronfman de Montréal**—a su élégamment tirer sa révérence en souhaitant bon succès au gagnant. Ce geste, très inhabituel dans les circonstances, est sans doute l'indice le plus sérieux qui démontre que les adversaires avaient de l'admiration l'un pour l'autre. En effet, ce n'est pas tous les jours qu'on attaque et qu'on fait perdre les Bronfman de même que ce n'est pas tous les jours que les Bronfman ne réussissent pas à mettre en pièces un homme seul, farouchement indépendant, qui a tenu à sa compagnie comme à la prunelle de ses yeux.

En réalité, même avant d'engager le combat pour prendre le contrôle de **St. Joe Minerals,** les frères **Edgar** et **Charles Bronfman** de **Seagram** s'avaient bien à qui ils avaient affaire. Ils ont déclaré publiquement que St. Joe était dirigé par un homme extrêmement brillant, fin renard et capable de mettre au point des stratégies financières exceptionnelles. C'était sans doute là une façon courtoise d'amener le président de St. Joe, **John Duncan,** à collaborer avec ceux qui seraient devenus son employeur. Plus que cela, en termes à peine voilés, les Bronfman lui promettaient de faire partie de l'équipe de direction de Seagram.

Mais John Duncan est une espèce d'oiseau rare qui possède l'indépendance d'esprit et la qualité d'un entrepreneur de PME mais qui est président d'une multinationale. Toucher à St. Joe, c'était lui toucher, même s'il détient moins de 1% des actions.

Dès l'annonce de Seagram pour prendre le contrôle de St. Joe à un prix de 2 milliards$, Duncan réplique immédiatement que St. Joe entend rester une entreprise indépendante et que de toute façon le prix de 45$ l'action est "grossièrement insuffisant". La guerre est maintenant ouverte en ce 12 mars 1981. Charles Bronfman murmure à un journaliste: "Il faut s'attendre à passer des nuits blanches".

Batailles judiciaires

Duncan court au plus pressé. Comme certaines lois d'État américains sont plus strictes que les lois nationales en ce qui concerne les règlements anti-trust, Duncan en profite pour loger de telles accusations contre Seagram devant les cours de **New York,** du **Missouri,** de **Louisiane** et du **Nebraska.**

Les Bronfman font monter le ton d'un cran en accusant St. Joe devant ces mêmes tribunaux de cacher des informations aux actionnaires et de ne pas dire toute la vérité sur les affaires de la compagnie. Duncan est furieux. D'une manière douteuse, il réveille les vieux mythes et les donne en pâture à l'opinion publique américaine. "L'empire Seagram a été bâti pendant la prohibition. Le commerce de l'alcool était défendu et Seagram en a profité. La compagnie est actuellement poursuivie devant plusieurs tribunaux américains pour des offenses à la loi'" lance-t-il.

Peine perdue. Le 23 mars, la Cour conclut que Seagram ne viole pas les lois anti-trust en essayant d'acheter St. Joe. Moment de répit. Duncan annonce le lendemain qu'il met fin à sa guérilla judiciaire, estimant sans doute que toutes les Cours suivront le premier jugement.

Coups financiers

Vindicatif au possible, il annonce qu'il fera tout, y compris liquider la compagnie, s'il ne parvient pas à se défaire de l'offre de Seagram. Il y va même d'un second plan particulièrement audacieux. Il propose que St. Joe rachète ses propres actions et offre 60$ à ceux qui veulent les vendre. C'est 15$ de plus que l'offre de Seagram. Mais le juge **Milton Pollack** ne l'entend pas de la même façon. Le 25 mars, il reproche à Duncan sa politique de "terre brûlée" et lui interdit de faire quoi que ce soit pour que St. Joe rachète ses actions. Duncan va en appel le 30 mars et il perd de nouveau.

Cependant, il a découvert une faille dans le jugement. Il peut, avec le consentement du juge, vendre les actifs de St. Joe. La même journée, dans un geste aussi spectaculaire qu'imprévu, il vend pour une somme de 546 millions$ une filiale de St. Joe, **Candel Oil, à une compagnie de Calgary, Sulpetro.** En 1972, St. Joe avait acheté Candel Oil pour 47 millions$...

Le coup est très dur pour les Bronfman qui voyaient dans la filiale Candel Oil leur cheval de bataille dans le secteur de l'énergie. C'est le premier coup de poing qui porte vraiment.

Le lendemain, c'est la charge meurtrière de Duncan. Il annonce que St. Joe se fusionnera avec **Fluor Corp,** une très importante compagnie de construction et d'engineering. La boucle est bouclée. Si Seagram veut encore acheter, il faudra qu'au moins elle double la mise parce qu'elle n'aura plus une compagnie à acheter mais deux: St. Joe et Fluor.

Du 31 mars au 6 avril, c'est la consternation chez les Bronfman. Les mesures légales étant épuisées, faut-il acheter deux compagnies au lieu d'une? Que diront les autres actionnaires de Seagram?

Le 7 avril, moment dramatique. Seagram annonce qu'elle retire son offre dans l'intérêt de "tous les actionnaires de Seagram". La journée même, après un discours devant les membres de la **Chambre de commerce de Montréal** à l'hôtel **Windsor,** Charles Bronfman déclarait: "C'est la vie. La vie doit continuer".

Pour le perdant, il y a quand même eu un prix de consolation. Comme les Bronfman détenaient déjà 466 000 actions de St. Joe achetées probablement à un prix voisin de 30$, il ont pu les revendre à 60$, soit un gain de capital d'environ 14 millions$.

Quant au gagnant Duncan, il se trouve maintenant à la tête de deux compagnies fusionnées dont le chiffre d'affaires atteindra le montant fabuleux de plus de 5 milliards$.

John Duncan

Edgar Bronfman

Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Charles Bronfman

Le combat

1er round 12 mars	Seagram offre 2 milliards $ pour St. Joe Minerals. La compagnie vaut au moins 2.6 milliards$	AVANTAGE DUNCAN
2e round 20-23 mars	Seagram obtient de la Cour que St. Joe ne puisse invoquer d'argument anti-trust	AVANTAGE BRONFMAN
3e round 24 mars	Dans un geste surprise, St. Joe suspend sa guérilla judiciaire	AVANTAGE BRONFMAN
4e round 25 mars	St. Joe se voit interdire par le juge Pollack de racheter ses propres actions.	DUNCAN AU PLANCHER
5e round 30 mars	La Cour d'Appel maintient le jugement Pollack	AVANTAGE BRONFMAN
6e round 30 mars	St. Joe vend à Sulpetro sa filiale Candel Oil qui intéressait Seagram	AVANTAGE DUNCAN
7e round 31 mars	St. Joe et Fluor Corp s'entendent pour fusionner les deux compagnies	BRONFMAN AU PLANCHER
8e round 7 avril	Seagram annonce qu'elle retire son offre d'achat	BRONFMAN KNOCK-OUT

NORMAND LASSONDE

Nouveau fonds flexible d'options

La firme de courtage **McNeil Mantha** de Montréal lancera au cours des prochaines mois un fonds mutuel flexible d'options à l'intention des institutions financières. Selon le président de la compagnie, M. **André Desaulniers,** ce fonds aura un caractère "défensif" en ce sens qu'en cas de baisse de la Bourse, les options permettront de stopper les pertes. Le fonds est "flexible" pour refléter le fait qu'il combinera les actions et les options dans des propositions qui pourront varier. Pour la création du fonds, McNeil Mantha doit attendre la modification d'un **règlement de la Commission des valeurs mobilières du Québec.**

LE COIN DES SPÉCULATEURS

Trimac: fractionnement des actions

Trimac Ltd (48$ actuel; fourchette 49-39) est une compagnie qui a tous les atouts en main pour profiter du boom de l'exploration pétrolière.

D'un côté, ellé s'occupe du transport (pipeline et camionnage) et, de l'autre, elle participe elle-même à l'exploration. Pour le spéculateur, l'intérêt vient de ce que Trimac a annoncé qu'elle ferait un fractionnement de ses actions à raison de trois pour une. Compte tenu de sa structure financière solide et de ses possibilités de gains à court terme, il est à prévoir qu'après une correction technique du marché, le fractionnement des actions pourrait créer un ''leverage'' plus grand encore.

L'action a monté de 10$ en trois mois et il ne serait pas surprenant que la courbe à la hausse se poursuive suite aux excellents résultats de 1980. En effet, la compagnie a presque doublé ses ventes et ses profits. Les ventes sont passées de 193,5 millions $ à 309 millions $ et les profits de 15,1 millions $ à 26,8 millions $. La maison de courtage **Pitfield Mackay Ross** recommande l'achat du titre. La décision de fractionner les actions sera prise le 21 avril prochain. Le total des actions en circulation sera alors de plus de 27 millions.

Jouez au casino avec Resorts

Resorts International (28.50$ actuel; fourchette 38$-20,12$) est tout-à-fait indiqué pour l'investisseur qui ne veut pas jouer à la roulette russe mais qui veut profiter du fait que d'autres trouvent plaisir à y jouer. Resorts International opère le casino d'**Atlantic City** où on prévoit une plus grande affluence cette année. Le titre, qui est recommandé par **Wood Gundy**, est appuyé par une solidité financière exceptionnelle si l'on tient compte du fait que les liquidités de l'entreprise valent à elles seules 22$ par action. Le retour sur le capital investi a été de 33.6% (et de 18.3% sur les actifs) au cours des trois dernières années.

Wood Gundy croit que Resorts International est ''une excellente opportunité d'achat''. Les titres du casino sont disponibles à la **Bourse Américaine.**

Goldale: un film raté

Goldale Investments (14,50$ actuel; fourchette 17,50$-12,75$) a pris le pari de jumeler deux secteurs d'investissements—film et pétrole—sans doute pour des considérations fiscales. Bien qu'on ignore pour le moment si le film sera ou non un succès commercial, il n'en demeure pas moins que les critiques ont été virulentes. Le film ''Inside moves'' est qualifié de ''pas prometteur'', ''sans intérêt'' et ''pas réel du tout''. Aux USA, il sera distribué par **MCA (Universal)** compagnie qui n'est pas reconnue pour ses performances passées.

La maison de courtage **Wood Gundy** continue quand même de conseiller à ses clients d'acheter les actions de Goldale Investments ''parce que nous avions éliminé au départ de nos prévisions les investissements dans le film''. La valeur de l'action est maintenant basée sur les découvertes possibles de pétrole dans le champ pétrolier de **Brazos** où la compagnie a des intérêts dans 14 449 acres.

Sienna forera 60 puits

Sienna Resources (2.25$ **Vancouver**) a accumulé certains succès depuis que ses actions ont été offertes au public en 1979. Un programme d'exploration de 1,5 million$ s'est concrétisé en un actif de 5 millions$. La compagnie est engagée dans l'exploration en Alberta et aux **États-Unis.** La direction est composée de Don Jackson qui était à l'emploi de **Canadian Superior Oil** et de **Gordon Steene,** un géologue qui travaillait pour **Cherokee Resources.** Cette année, la compagnie forera 60 puits avec un budget de 10 millions$.

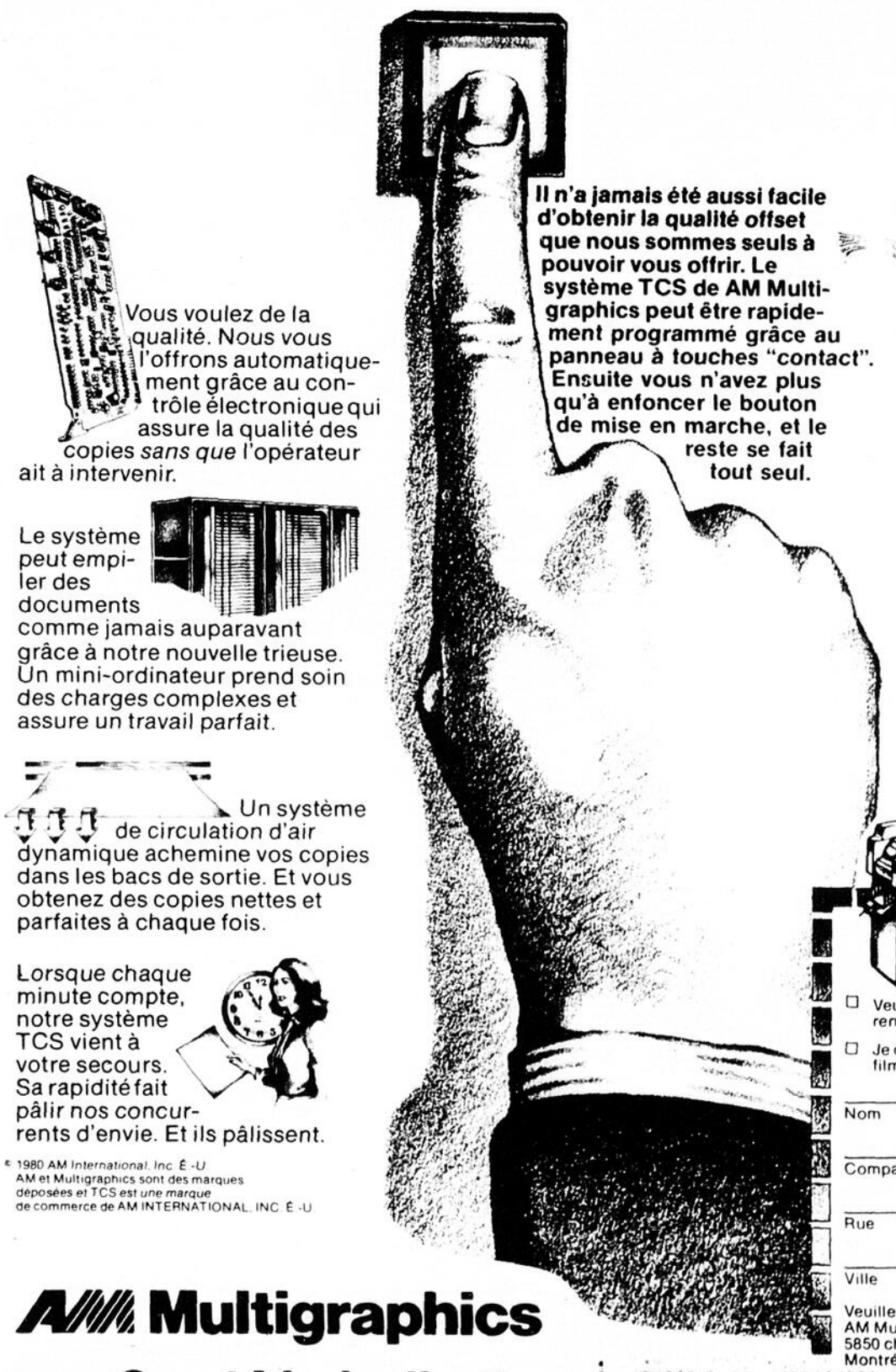
Refinancement de Czar

Czar Resources (12,84$ actuel; fourchette 17-12) est en voie de réaliser un financement majeur avec **Merrill Lynch Royal Securities** qui, lui, achètera 1 800 000 unités, chaque unité comprenant une action ordinaire et une option qui permettra à l'acquéreur d'acheter une action ordinaire au prix de 14$ l'action jusqu'au 30 septembre 1982 et à 17$ l'action jusqu'au 30 avril 1986.

Le produit de la vente, soit 21.6 millions$ servira à rembourser des dettes bancaires. Czar Resources est victime en quelque sorte d'un ambitieux programme d'exploration qui était basé cependant sur des découvertes spectaculaires. Le financier **Robert Lamond** a converti Czar Resources en un pivot central où s'agitent une série de compagnies satellites financées avec de l'argent européen. Ce financement devrait permettre également à la compagnie de se créer un nouveau fonds de roulement pour financer l'exploration, secteur où elle est passée maître.

NORMAND LASSONDE

Un simple bouton, pour obtenir la qualité offset.



Vous voulez de la qualité. Nous vous l'offrons automatiquement grâce au contrôle électronique qui assure la qualité des copies *sans que* l'opérateur ait à intervenir.

Le système peut empiler des documents comme jamais auparavant grâce à notre nouvelle trieuse. Un mini-ordinateur prend soin des charges complexes et assure un travail parfait.

Un système de circulation d'air dynamique achemine vos copies dans les bacs de sortie. Et vous obtenez des copies nettes et parfaites à chaque fois.

Lorsque chaque minute compte, notre système TCS vient à votre secours. Sa rapidité fait pâlir nos concurrents d'envie. Et ils pâlissent.

© 1980 AM International, Inc. É.-U.
AM et Multigraphics sont des marques déposées et TCS est une marque de commerce de AM INTERNATIONAL, INC. É.-U.

Il n'a jamais été aussi facile d'obtenir la qualité offset que nous sommes seuls à pouvoir vous offrir. Le système TCS de AM Multigraphics peut être rapidement programmé grâce au panneau à touches "contact". Ensuite vous n'avez plus qu'à enfoncer le bouton de mise en marche, et le reste se fait tout seul.

Notre système TCS 5 peut imprimer des deux côtés en une seule passe, ce qui se traduit par des économies jusqu'à cinquante pour cent de papier, de frais de timbre et d'entreposage!

Quant à la duplication, AM Multigraphics en a écrit l'histoire. Et nos systèmes TCS en sont les derniers chapitres. Pour en savoir davantage, ou pour une démonstration filmée, remplissez le coupon ou cochez la carte de lecteur.

☐ Veuillez m'envoyer de plus amples renseignements.

☐ Je désire assiter à une démonstration filmée de vos systèmes TCS.

Nom Titre

Compagnie N° de tél.

Rue

Ville Province Code postal

Veuillez poster le coupon à AM Multigraphics, 5850 chemin Côte de Liesse, Montréal, Québec H4T 1B6.

AM Multigraphics

Quant à la duplication, nous en avons écrit l'histoire.

Provigo: vitalité exceptionnelle

La chaîne montréalaise surpasse presque tous ses concurrents

"La hausse importante des actions de **Provigo** depuis 12 mois est la reconnaissance de la part des investisseurs de la croissance exceptionnelle et de la grande rentabilité que la compagnie a générées". Telle est la constatation de l'analyste **Ray Bettridge** de la maison de courtage **McLeod Young Weir,** qui vient de terminer une étude de Provigo à l'intention des clients de la maison.

Les actions de Provigo, qui se transigeaient l'an dernier à 28$, atteignent maintenant 55$.

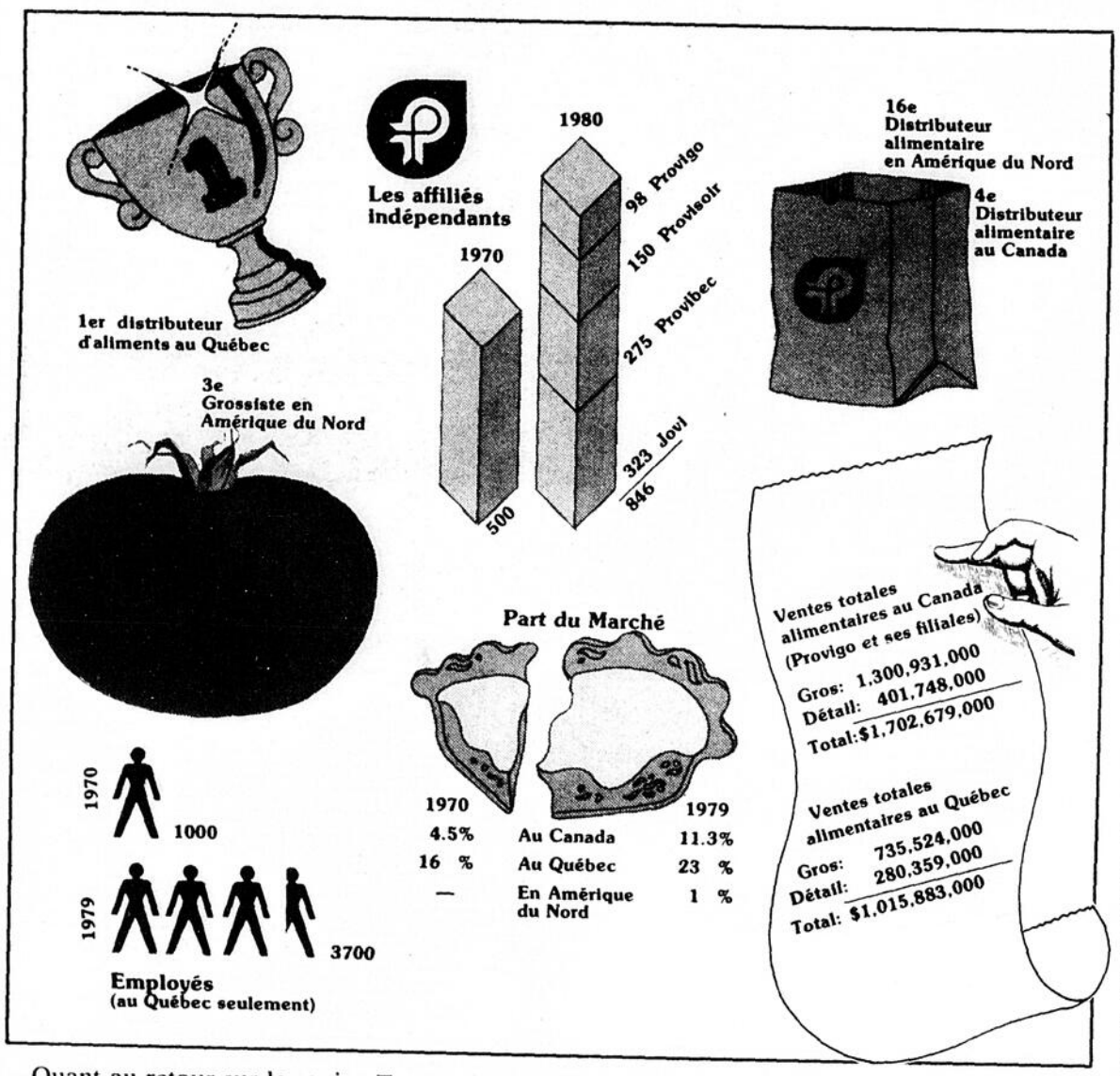
Selon lui, il n'y a pas à douter que Provigo continuera de connaître une croissance plus grande. En fait, la compagnie prévoit qu'elle doublera ses ventes en 1985 pour atteindre le chiffre fabuleux de 5 milliards $ avec une marge de profit de 1,5%.

"Il faut reconnaître qu'il s'agit là d'objectifs très élevés, dit l'analyste, mais on doit noter que dans le passé quand les dirigeants ont défini ce genre d'objectifs, ils les ont toujours réalisées — habituellement plus vite que prévu. Les acquisitions récentes vont dans ce sens. Avec une telle approche, nous ne voyons aucune raison pourquoi la direction ne réussirait pas à atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés pour 1985".

Comparaisons

Cet optimisme de la maison de courtage est solidement appuyée par toute une gamme de comparaisons avec d'autres compagnies oeuvrant dans le secteur de l'alimentation, comparaisons qui ne font que souligner davantage l'extraordinaire vitalité de Provigo.

En l'espace de quelques années seulement, Provigo est devenu le troisième plus important distributeur au Canada, derrière Loblaws et Dominium Stores. D'ici la fin de 1981, la compagnie pourrait même se retrouver en deuxième position. Mais il n'y a pas que cela. En terme de vente, le taux de croissance est de 47% par année depuis 5 ans; ce taux est de 27% par année depuis 5 ans pour les bénéfices.



Quant au retour sur le capital investi, il atteint 25%.

Cette performance est due à des considérations financières qui priment sur tout le reste. "Provigo ne veut pas seulement des ventes pour des ventes ou pour prendre le marché. Les ventes doivent être profitables et le taux minimal de rendement doit être de 1%. Toutes les acquisitions sont faites sur la base de leur effet sur le retour sur le capital et, enfin, la croissance ne peut se faire au détriment d'un mark-up très strict dans le domaine de l'alimentation", précise M. Bettridge.

Si l'on fait exception de **Sports-Expert** qui comprend 100 magasins affiliés dont les ventes totales se situeront entre 40 et 50 millions$, la force de Provigo repose sur quatre divisions qui sont en réalité des filiales de la compagnie-mère.

La première de ses divisions regroupe **Provigo (Distribution) Inc.,** qui possède sept entrepôts; **Provigo (Détail) Inc.,** qui opère 143 magasins, plus cinq magasins affiliés; et **Provi-Soir,** qui compte 140 entités dont 77 couplées avec des stations-services. Le total des ventes s'établit à 837 615 000 millions pour un profit de 8 410 000 millions $.

La division **M. Loeb** fournit les franchises **IGA, Pinto** et **Top Value Gasmarts** à partir des secteurs **Ottawa, London, Amos** et **Sudbury.** À **Montréal,** M. Loeb opère un centre de distribution qui vient de créer un nouveau groupe de pharmacies franchisées, **Promoprix.** Aux **Etats-Unis,** la compagnie a deux divisions, en **Virginie** et à **Washington.** Au total, les ventes s'élèvent à 714 366 000 millions $ pour un profit de 1 752 000 million $.

Concentrée aux USA, la division **Horne and Pitfield Foods** détient des franchises **IGA, M.M., Red Rooster, Mayfair** et **Triple Stores,** en plus d'avoir un réseau de distribution en **Californie** et en **Oregon.** Les ventes s'élèvent à 586 436 000 millions $ et les profits à 8 328 000 millions $.

Enfin, l'acquisition de **National Drug,** qui écoule des produits pharmaceutiques et des marchandises générales dans onze centres à travers le Canada, génère des ventes de 183 970 000 millions $ et un profit de 1 379 000 million $.

Gestion décentralisée

L'expansion de Provigo, alimentée autant par la croissance interne que par les acquisitions, a provoqué l'adoption d'un système décentralisé de gestion.

L'influence du président du conseil, **Antoine Turmel,** et du président de la compagnie, **Pierre H. Lessard,** est déterminante pour l'ensemble des opérations bien que chacune des divisions opère d'une façon quasi autonome. Au niveau du personnel, la compagnie a un programme de recrutement intensif pour former des cadres intermédiaires. Elle recherche avant tout des gradués d'université.

Si les prévisions se réalisent, Provigo devrait réaliser 75 millions $ de profit sur 5 milliards $ de vente en 1985. Pour l'année courante, le profit par action devrait se situer à 6.02$ par action, une augmentation de 20% par rapport à 1980.

Au point de vue placement, McLeod Young Weir ne fait pas une recommandation ferme d'acheter les titres de Provigo immédiatement. Le courtier estime que le titre pourrait se replier (il se situe actuellement autour de 55$) temporairement. Il conseille donc aux investisseurs d'attendre cette baisse temporaire, qui serait une correction technique du marché, pour ensuite investir pour profiter d'une hausse qui ne manquera pas de se produire. L'autre possibilité serait d'attendre le split des actions avant d'investir. Le fractionnement possible des actions de Provigo n'est actuellement qu'une rumeur...

NORMAND LASSONDE

MARGE DE PROFIT NET

	1979	1978	1977	1976	1975
STEINBERG	1,20%	1,30%	1,30%	1,20%	1,30%
DOMINION	1,02%	1,00%	0,94%	0,80%	1,07%
PROVIGO	0,85%	0,70%	0,67%	0,93%	1,23%
LOBLAWS	0,61%	0,57%	0,47%	0,31%	0,61%
OSHAWA	0,57%	0,58%	0,43%	0,24%	0,63%

TAUX DE CROISSANCE ANNUEL COMPOSÉ - 5 ANS

	PROVIGO	LOBLAWS(1)	DOMINION	OSHAWA	STEINBERG
VENTES	47%	11,6%	9,9%	11,2%	9,5%
REVENUS NETS	31%	11,6%	9,9%	3,8%	18,6%
GAINS PAR ACTION	27%	11,0%	9,9%	3,8%	14,3%
CAPITAL-ACTIONS	25%	3,3%	9,9%	5,4%	10,8%

(1) DEPUIS 1975

RENDEMENT SUR LE CAPITAL INVESTI

	1979	1978	1977	1976	1975
PROVIGO	24.5%	26.9%	21.9%	15.6%	21.5%
DOMINION	15.3	15.0	14.4	12.3	16.6
LOBLAWS	13.2	13.9	12.8	6.4	13.2
STEINBERG	9.9	12.5	13.2	12.5	13.4
OSHAWA	8.3	8.2	6.0	3.1	8.0

REVENUS DES VENTES

LOBLAWS LIMITED	4 725 milliards $
DOMINION STORES LTD.	2 664 milliards
PROVIGO INC.	2 314 milliards
STEINBERG	2 247 milliards
OSHAWA GROUP	1 476 milliards

RÉPARTITION DES VENTES

	PROVIGO	M. LOEB	HORNE & PITFIED	MONTANT	%
QUEBEC	837.6$	137.9$E		975.5$	45,6%
ONTARIO		510.8 E		510.8	23,9%
ALBERTA			262.8$	262.8	12,3%
CALIFORNIE			323.6$	323.6	15,1%
WASHINGTON D.C.		65.7E		65.7	3,1%
TOTAL ALIMENTATION	837.6$	714.4$	586.4$	2138.4$	100,0%
plus NATIONAL DRUG LIMITED				184.0	
TOTAL				2322.4$	
moins VENTES INTERCOMPAGNIES				8.0	
VENTES CONSOLIDÉES				2314.4$	

E - ESTIMES

Avec Abitibi-Price et MacBlo

Les Reichmann, nouveaux rois du papier canadien

Après avoir acheté pour plus de 600 millions $ toutes les actions d'**Abitibi-Price** il y a quelques semaines, la famille **Reichmann** de Toronto vient de se porter acquéreur de 20% des actions de **MacMillan Bloedel,** un autre géant canadien de l'industrie papetière.

C'est via leur compagnie de placement immobilier, la **Olympia & York Developments Ltd,** que la transaction s'est faite. Pour une somme de 213,8 millions $ représentant 4 254 590 actions, la famille Reichmann siégera maintenant à côté de **Noranda Mines** qui a investi 625 millions $ pour contrôler 49% du vote de MacMillan-Bloedel.

De fait, cette transaction découle d'une série de rebondissements qui ont marqué l'entrée en scène de Noranda Mines dans la course au "takeover".

Au départ, **British Columbia Resources,** offrit 46$ pour chaque action de MacMillan Bloedel dans le but de protéger cette compagnie contre toute prise de contrôle de l'extérieur de la province de **Colombie-Britannique.** British Columbia Resources est cette compagnie de la **Couronne** dont les actions ont été distribuées gratuitement aux résidents de la province.

Les dirigeants de MacBlo jugèrent cette offre insuffisante. Noranda Mines, qui possédait déjà près de 20% de la compagnie, décida de porter sa participation à 49% en offrant l'équivalent de 62$ l'action aux actionnaires de MacBlo.

Bien que la transaction ne soit pas complètement terminée, la direction de la compagnie papetière a donné son accord de principe à la transaction. Devant l'offensive de Noranda Mines, la British Colombia Resources renonça à acquérir MacBlo, et consentit à vendre le bloc d'actions de 20% qu'elle détenait à la famille Reichmann.

Cette fois, la décision des administrateurs de B.C. Resources semble s'être appuyée sur des motifs purement financiers puisqu'en vendant à la Olympia & York, la compagnie a réalisé un gain de capital de 56 millions $. Le président de la compagnie, M. **Howe** a déclaré: "Nous avons décidé de prendre avantage de cette possibilité de faire un très gros gain de capital". C'est depuis mars 1980 que la compagnie qu'il dirige achetait les actions de MacBlo qui, au total, ont représenté des déboursés de 157 millions $.

Dans un certain sens, la stratégie adoptée a porté fruit. En offrant seulement 46$ l'action, les dirigeants achetaient à un prix très en-dessous de la valeur réelle de MacBlo. Si la transaction échouait par suite d'une autre offre, comme ce fut le cas avec Noranda Mines, la compagnie s'en tirait avec un respectable bénéfice.

NORMAND LASSONDE

La vague de prises de contrôle continue

17% des 300 compagnies qui forment l'indice boursier de Toronto ont fait l'objet d'une prise de contrôle et sont disparues de la cote au cours de 1980. Et, au train où vont les choses, la même tendance marquera l'année 1981.

En moyenne, les actions de ces compagnies se sont vendues 34% au-dessus du prix du marché, comparativement à 22% en 1979 et à 26% en 1978.

En fait, la valeur de toutes les actions retirées de la cote s'est chiffrée à 1,57 milliard $. Par contre, la vente des nouvelles émissions a largement compensé cette perte puisqu'elle a généré un volume de 3,22 milliards $.

Richardson Securities estime que la vague de prises de contrôle dans les années 1970 reflète "l'échec du marché à faire ce qu'il est supposé faire: être un dispensateur de capital. Non seulement le marché reflète un escompte en-dessous de la valeur aux livres mais les prix ne donnent pas une juste idée du coût de remplacement des actifs".

LA BOURSE

VARIATION DES INDICES

	13 avril 81	6 avril 81	Var.	1981 Haut	1981 Bas
TSE - 300	2356.30	2356.49	—0.19	2383.28	2143.26
Mtl - Composé	370.03	370.39	—0.36	373.50	338.76
Dow Jones - 30 ind.	993.16	994.24	—1.08	1020.62	759.13

METAUX PRÉCIEUX ET DOLLAR

	13 avril 81	6 avril 81	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Or (Londres) US$	475.50	533.75	—58.25	539.50	465.50
Argent (Londres) US$	10.95	12.33	—1.38	16.35	11.54
Dollar can. US$	83.91c	84.01c	—0.10	84.67c	82.75c

MONTRÉAL

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Abti Prce	684	$27½	27¼	27¼	- ¾	$32¼	22⅛
Agnico E	700	$14¼	13⅛	13⅛	- ⅜	$18⅜	12
Alcan	34404	$45	43⅝	45	+ ⅜	$47½	37⅛
Aldona	866	91	91	91		106	80
Algoma	174	$47½	47½	47½		$48	38
Alum pr C	500	$22	22	22	- ¼	$22½	21½
Aquitaine	4935	$50¾	49	50½	+ ½	$53	38⅝
Asbestos	2580	$38⅛	36	36½	- 3½	$40½	29
B C Forest	68390	$24	20¾	21⅞	+1¼	$24	15
BC Phone	9672	$15⅜	15¼	15⅜	- ⅛	$16¼	15
BP Can	49489	$43¾	41	43¼	+1	$47	37
Bank Mtl	43986	$30¾	30¼	30¾	+ ⅛	$33⅜	29½
Bank NS	6362	$33¾	30¼	30⅜	- ⅜	$34¼	29⅜
Bq Epargne	5877	$18	17¾	17¾	- ½	$19½	16½
Bque Nat	19045	$14⅜	13¾	13⅞	- ¼	$15½	13¾
Bq Nat A	1150	$31⅜	30¼	30⅜	- ⅞	$31⅜	30¼
Bell Canad	123200	$18⅝	18⅛	18⅛	- ½	$20	18⅛
Bell pr G	700	$22	21⅝	21⅝	- ⅜	$23¾	21⅝
Bell pr H	700	$20⅜	20⅛	20⅛	- ⅜	$22¾	20⅛
Bomb A	4006	$15⅝	14¾	15	- ½	$16⅞	14
Bomb B	1045	$15	14¼	14¼	- 1¼	$15¾	13¾
Bow Val	48510	$18⅞	17¾	18½	- ½	$21¾	16⅝
Bow Val	7400	$12	11	11⅞	+ ⅝	$12	9⅞
Brcan A	5452	$33⅞	33	33⅞		$37	31¾
BrCon Oil	9000	32	29	29		37	25
Brunswk	100692	$16¾	16¾	16¾		$16¾	14
CAE Ind	3415	$30	28½	30	+ ¾	$30	21½
CIL	15137	$36¼	35⅞	35⅞		$36¼	33¼
Cal Pw A	5835	$19⅞	19½	19⅞	- ⅛	$21¼	18
CalP 1.40	100	$20⅞	20⅞	20⅞	- ⅛	$22¼	20
Camflo	100	$38	38	38		$38	38
Cda Cem	4212	$15¾	15¼	15¾	+ ½	$15¾	13¼
Cda CemB	600	$16¼	16¼	16¼	+ ¼	$16¼	14⅝
C Devlp	2050	$15½	15½	15½	- ⅜	$15⅞	12¾
CDC.PR.C	2100	$22¾	22¼	22¼	- 1⅜	$23⅜	21
C Perm M	7100	$27	24⅛	26	- ¾	$27	19⅛
C South Rail	39	$76	76	76	+2	$79	71
C Imp Bank	10545	$31½	30¾	31¼	+ ¼	$32	27
CmImp Pr	810	$25⅜	25¼	25¼	- ¼	$25⅞	25¼
C Marconi	3100	$28⅝	28	28⅝		$28⅝	21½
CP Ltd	101861	$50⅝	48½	50⅝	+1¼	$50⅝	40
Cdn Tire A	420	$35	35	35	- ¾	$36½	30¾
Canron A	200	$17¼	17¼	17¼	- ½	$18⅜	16½
Cantol	400	300	300	300		300	250
Capital Dyn	5000	150	150	150		160	100
Carl Ok	3280	$8⅝	8¼	8⅜	- ⅜	$9⅜	7½
Cassidys	1700	$5	485	495	- 5	$5⅝	485
Celanese	1950	$12¼	12	12	- ⅛	$12¼	9¼
Cent Dyn	39500	125	116	116	- 2	127	90
Charter Ind	200	160	150	150		180	140
Chieftain	1050	$25	25	25	+ ½	$25	20½
Chrysler	600	$8	7¾	7⅞	- ⅜	$8⅝	5⅞
Cominco	2987	$71½	68	71½	+3	$72	64
Cominco A	900	$22	22	22	- ½	$22½	22
C Bath A	79213	$29¾	28⅝	29¾	+1⅛	$29¾	22⅜
Corby B	110	$26	26	26		$26	26
Coseka R	38805	$22½	21	22	- ¼	$24¼	19⅞
Dalco Pet	1600	$13½	12⅞	13	- ½	$13½	10¾
Dalmy C	386	$9⅝	9⅝	9⅝		$9⅝	9
Daon	500	$12¾	12¾	12¾		$13	10⅜
Davis Dst	100	155	155	155		200	140
Dofasco A	23325	$49	48⅛	49	+ ¾	$49	40½
Dofasc w	150	$13	13	13		$13	9½
Domco	1300	$8¼	8	8	- ¼	$9¼	8
Dome Cda	152777	$11½	10⅜	11⅜		$11½	10⅜
Dome Mns	1000	$101⅝	101⅝	101⅝	- 1⅜	$107	90½
Dome Pete	21520	$96⅞	88½	96½	+6	$96⅞	71
D Brdge	20061	$25¾	25	25⅛	- ⅞	$26¼	19¾
Dom Store	350	$23¾	23⅝	23¾		$24½	21½
Domtex	44318	$21⅞	21¼	21⅝	+ ⅛	$22⅛	16⅜
Domtar	60925	$37	34¾	36¼	+ ⅝	$37½	27⅞
Donohue	1900	$35	32½	35	+1	$35	26
Donohue pr A	200	$17	17	17		$17	15
Drumcall A	2850	$13	11¾	13	+1¼	$13	11¼
DuPont A	2500	$35¼	34½	35¼		$35¼	28¼
Dylex	500	$17½	17½	17½		$17½	14⅛
Min est M	5400	410	395	395	- 15	6	360
East Bak	4900	$6½	6½	6½	+ ½	$7½	5
En P Met	4700	$6	5½	5½	- ½	$8⅛	430
EnePre A	3800	275	270	270	- 5	5	2660
Enheat A	200	$5¾	5¾	5¾	+ ⅜	$5¾	475
Enheat B	800	$5¾	5¾	5¾	+ ¼	$5¾	475
Entrep CP	42136	$28	26	27½	+ ¾	$28	22⅜
FCA Inter	26486	$5⅝	485	5⅝	+77	$5⅝	450
Falcon Cop	28100	$19	16¾	18¾	+1	$19	12⅛
Fal Nck	50	$114¼	114¼	114¼	- 3¼	$117½	88
Francana	900	$24¾	24	24¾	+2¾	$24¾	16½
Fraser	130	$27	27	27		$27	23
Fulcrum	100	$12½	12½	12½		$13	10¼
GBC	100	$30	30	30		$30	21
GBC pr	100	$22½	22½	22½		$23¼	22½
Gaz Metr	3188	$6½	6	6⅛	- ¼	$7½	6
Genstar	2725	$41¼	40½	41¼	+ ⅞	$42½	35¼
Gstar C	300	$41½	41½	41½		$41¾	37⅛
Gma Lee	10728	$6¾	5¼	6½	+1	$6¾	340
GL Forest	1135	$85	85	85	- 7	$92	70
Gulf Can	112821	$26¾	25⅝	25⅝	- 1⅜	$27¾	22½
Hawker	4200	$28¼	26½	26¾	- 1½	$28¾	21
Hollinger	725	$48	48	48		$48½	47¾
H Bay Co	125	$25½	25½	25½	+ ⅛	$26½	23⅝
HB Oil Gas	19461	$26	24⅝	25⅞	+ ⅝	$26⅞	21
Husky Oil	11380	$17¾	17	17	- 1	$22	15¼
IAC	8450	$12¼	11⅞	12	- ¼	$13¼	11⅛
IU Int	5050	$24½	21¾	24½	+2⅛	$24½	19
Imasco	256	$39¾	39¾	39¾	+2¼	$39¾	30¼
Imp O A	22160	$35	34	34¾	- ½	$36¼	30
Imp O B	1304	$34½	34½	34½		$34½	30⅝
Inco	58432	$27⅛	25⅞	26½	- ¾	$28	21¾
Inco pr C	160	$19	19	19		$20	19
Indal	20000	$17½	17½	17½		$17½	15
Inland G	2534	$16	16	16	+ ¼	$16	14
Inter Pipe	7567	$15⅛	14⅞	15⅛	+ ⅛	$16⅜	14½
Inver Wt	1300	190	190	190		225	150
Ivaco	3300	$28	26	27	+1½	$28	22½
Janock	3000	$14¾	14½	14¾		$14¾	14
Kiena	17320	$22½	21½	22¼	+1	$25¾	17¾
Labatt A	1400	$28⅞	28⅜	28⅞	+ ¼	$28⅞	26¼
La Vrdy a	100	$6¾	6¾	6¾	- ¼	$7½	6¾
Loblaw	200	$8½	8½	8½	+ ⅛	$8⅝	8
MICC Inv	200	$11¼	11¼	11¼	- ½	$12¼	10⅞
Mclean X	15500	$11⅝	11⅝	11⅝	- ⅜	$12	10½
McM Bldl	23174	$53⅛	50⅜	51½	- ¾	$53⅛	36
McM Pr C	6900	$29⅜	28½	29¼	+2¼	$29⅜	27
Maislin	3400	455	435	455		455	425
Mrt Tel	598	$21¾	21½	21¾		$22⅝	21½
Mass Fer	1450	$5⅛	5	5	- ⅛	$6⅛	440
Mercantl	916	$25	24¾	24¾	- ¾	$26	20¾
Merland	600	$9	9	9	- ⅛	$9¾	7⅞
Merland A	150	$25⅛	25⅛	25⅛		$25¾	25⅛
Meston	100	$7⅞	7⅞	7⅞		$8⅛	6¼
Mitch A	3800	$34	33	34	+2	$34	30
Mitch B	100	$35	35	35		$35	30½
Mitel Corp	3375	$25	24¾	24⅞	- ¼	$25¼	18¾
Molson A	1848	$31	31	31	+ ½	$31½	27
Molson B	130	$28¾	28¾	28¾	+ ¼	$29	26¾
Monenco A	13820	$13¾	13½	13¾		$13¾	13
Mtl Trust	500	$24	24	24	- ½	$24½	20½
Moore	10990	$44½	43⅞	44½	- ⅜	$45¼	39¼
Nat Cble p A	600	$7	7	7		$7½	7
Newfld A	500	$21	20⅝	21		$21⅞	19⅞
Newfld F	1200	$9	8½	8½	- ½	$10	8½
Nfld Tel	800	$9⅞	9⅞	9⅞	- ¼	$10⅜	9⅞
Noranda	166568	$31⅞	29⅛	31⅝	+2⅛	$32⅜	25⅝
Norcen	3882	$31½	30¾	31⅜	+ ⅜	$33⅛	28½
Normick	3259	$9⅝	9	9¼	- ⅜	$10	8¼
Nor Tel	11196	$41¼	38⅝	41¼	+2¼	$41¼	32½
Nova Alta	286321	$12¾	12¼	12⅜	- ¼	$14⅜	11¾
Nova 638	1765	$52¾	51¼	51½	- 1½	$58½	49½
Nova 612	7900	$33	31¾	31⅞	- 1⅛	$37	30½
Nu-West a	5500	$15½	15¼	15¼	- ⅛	$15½	12¼
Nu-We pF	1000	$21	21	21		$21	18½
Ogilv pr A	200	$16	16	16		$17	16
Pancdn Pt	300	$92	92	92		$93	85½
Petrofina	1725	$114¾	113½	114	+ ¾	$114¾	82½
Petro pr a	100	$57	57	57		$57	43
Placer	1300	$24⅞	24½	24⅞	- ⅞	$26¾	21⅝
Polcon	500	30	30	30		30	20
Powr Crp	12830	$23¾	23¼	23⅝	+ ⅛	$24⅜	21
Prnor Gr	100	$9	9	9	- ⅜	$10½	9
Provigo	670	$57	56	56	- 1½	$57½	50
Pub Strge	2500	$18	18	18	- ½	$19⅞	18
Pub St II	3500	$12	12	12		$13¾	12
Que Tel	1059	$19½	19½	19½	- ½	$20⅞	19
QueT p d	100	$14	14	14		$14	12
Quebecor	18240	$22	19½	22	+2¾	$22	10¾
Redd Sten	3784	$12½	12	12½		$12½	11¾
Reitman A	600	$27	26½	27	+ ¾	$27	23¾
Res Ser	7025	$11	10⅝	10¾	- ¼	$11⅞	8⅞
Rio Algom	1026	$39¼	39	39	- ¼	$39½	32
Rogers A	300	$12¼	12¼	12¼		$16¾	11⅞
Rogers B	55800	$12⅞	12⅜	12⅞	- ⅛	$14⅝	10⅞
Rolland	475	$10½	10	10	- ¾	$10¾	8
Royal Bank	34343	$31⅜	30¼	31	- ⅜	$32½	28⅝
R Trco A	1274	$20¾	20¼	20¼	- ⅜	$22¼	18½
St L Cem A	100	$25⅜	25⅜	25⅜	+ ⅛	$25⅜	23½
Sceptre	300	$16⅜	16⅛	16⅜		$17	14⅝
Seagram	60981	$66½	65¼	66⅛	- ⅜	$73	62¾
Shell Can	87535	$27⅛	26⅛	27		$27⅞	24
Sil Stack	17790	$20⅞	18½	18¾	- 1⅜	$28	14⅝
S Sears A	349	$7¼	7¼	7¼		$8	7¼
Southam	835	$38½	37½	37½	- 1⅜	$40¾	36¼
SparCap	79500	27	20	24	- 2	45	20
Steinbg A	22570	$32¼	31	32¼	+1¾	$35	27½
Stinbg prC	2600	$17¾	17½	17½	- 1	$18½	17½
Stelco A	15478	$40⅞	39¾	40¾	+ ¾	$40⅞	34
Stel PrC	1300	$30¾	30¼	30½	+ ¼	$31	27
Systemh	10500	$10½	9⅞	10½	+ ½	$10½	7¼
Tiw Ind A	100	$14½	14½	14½		$14⅞	14½
Tele Met B	21770	$18¾	18¼	18¾	+ ½	$20	16½
Texaco	109215	$25¾	24½	25¼	- ⅜	$25¾	21¾
Texasgulf	1550	$66¾	66¾	66¾		$76	56
Thom A	4500	$24	24	24	+ ⅜	$24	20¾
Tor Dm Bk	4404	$35¼	34	34½	- ⅞	$35⅜	32½
Torstar B	4700	$19¾	19¾	19¾		$20½	18
Total Pete	6412	$24¾	24¼	24¼	- ⅜	$28⅛	21½
Tot Pet pr	2450	$40⅜	39⅜	40⅜	+ ¼	$44⅛	37¼
TrCan Pl	20663	$27½	26¾	27⅛	+ ⅝	$27½	22⅛
Trs mount	500	$12½	12½	12½	+ ¼	$13	12
Trust Gen Ca	5836	$13¼	13¼	13¼		$13½	13
Turbo	14760	$37	36⅞	37	+2⅞	$37	24½
Turbo wts	800	$29¾	29	29¾		$29¾	17½
Uniges A	12922	265	255	260	+5	310	250
Uniges B	600	150	150	150	- 20	175	140
Union G A	12115	$12½	12¼	12½	+ ⅛	$13	11⅛
Untd Asbes	75426	$13⅛	10½	13	+1½	$13⅛	6⅜
Velcro	3381	$12¾	12	12¼	+ ¼	$12¾	10⅛
Wabasso	300	$21⅞	21½	21½		$21⅞	18¾
Wlkr Cons	71593	$26⅞	26½	26½	- ¼	$31¾	26
Wlkr Pr D	400	$35¼	35¼	35¼	+ ⅜	$40	34⅞
Wlkr Pr E	2100	$26	25⅝	25¾	- ⅜	$30¼	25¼
Wargton	16800	142	137	140	- 4	153	120
Westburne	4300	$26½	25	26½	+ ½	$27¼	22⅜
Wcost Pet	100	$21¼	21¼	21¼	- 1¼	$24¾	21¼
Wcost Trn	208220	$14⅞	14½	14¾		$15⅜	14½
Wcost Wts	2700	$5¼	5⅛	5⅛	- ⅛	$5⅞	5⅛
York Lam	22800	80	70	76	- 2	120	65
Zellers A	2202	$19⅞	18¾	19⅞	+ ¾	$19⅞	16

Ventes totales : 3,523,406

TORONTO

A-B

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
A.G.F.M	100	$7	7	7		7⅛	6
Aby Gln w	5500	$15¾	15	15¾		16	12½
Abti Prce	8710	$27¾	26½	27½		32¼	22⅛
Abitbi 7½p	180	$33¾	33¾	33¾	- ¼	39	33
Abitbi 10	227	$47	47	47	- 1	50	47
Acklands	100	$15¼	15¼	15¼		15⅞	13½
Acklnd 2p	300	$14⅛	14	14	- ½	14½	12½
Adanac M	4300	320	300	300	- 10	425	280
Advocate	1100	164	164	164	- 1	180	125
Afton Min	24710	$56¼	54⅛	56¼	+2	56¼	45
Agnico E	43970	$14⅜	13¼	13¼	- ⅝	18½	11¾
Agra Ind A	17565	$9⅞	9¼	9¼	- ½	9⅞	8½
Ahed C	1500	68	68	68		95	68
Akaitcho	4900	180	170	180		260	155
Albany	56050	230	211	212	- 18	330	210
Alt Energy	73108	$25½	24¼	24½	- 1⅛	26¼	23⅛
Alta Nat	61510	$25	24	25		25¼	19
Alcan	112083	$45	43⅝	45	+ ¼	47½	37¼
Algo Cent	1765	$22¼	22	22	- ¼	24	20
Algoma St	27172	$48	47	47⅜	- ⅛	48⅜	37¼
Afgoma St p	11575	$23	22½	22½	+ ⅛	23½	22⅜
Algon Merc	1300	$14	12	14	+2	14	10¼
Algon pr	100	$10	10	10	+ ½	10	9
Alum 3rd p	5350	$22⅛	21¾	21¾	- ¼	24	21½
Amcan	1600	440	400	400	- 30	445	200
Am Eagle	26800	470	410	440	+ 20	534	365
Am Leduc	64100	85	81	81	- 4	120	80
Andres W A	2874	$16	15¼	15½	- ¼	17¼	14¼
Andres W B	249	$15	14⅞	15		16¾	14
Ang Am 6¼	284	$54	53¾	53¾		56	54
Ang CT 265	100	$24	24	24	- ½	26	22½
Ang CT 290	370	$26½	25¼	25¼	- 1¾	28½	25¼
Ang CT 315	150	$28½	28½	28½	- 1½	30	27¾
Ang D Gld	16250	450	430	440	- 10	460	360
Ang U Dev	31520	225	190	205	+ 10	265	160
Aquitaine	71091	$51¾	49	50½	+ ½	52¾	38¼
Arbor C	5292	495	445	480	+ 55	5	420
Argosy	11700	94	88	94	+4	159	84
Argus	100	$11¼	11¼	11¼	+ ¼	13	11
Args 250 p	270	$25¼	23¼	25¼		24	22
Args 260 p	225	$22¾	22¾	22¾		24	22
Argus B pr	235	$23½	23½	23½	- ½	25	22
Argus C pr	13650	$7½	7½	7½		7¾	6⅛
Asamera	19084	$19¼	18⅝	19¼	+ ¼	21½	17¼
Asbestos	18509	$39⅞	35	36¼	- 3½	40⅛	27½
Asoc Porc	11144	$9¾	8¾	8¾	- ½	13½	7¼
Astral	5700	$5	465	495	+ 35	5	380
Atco I	23500	$9¾	8½	9	+ ⅜	10	7¾
Atco II	5305	$9⅛	8½	9⅛	+ ⅝	10½	7¾
Atl C Cop	2500	138	135	135		180	125
Atlas Yk	173558	165	142	160	+ 10	210	121
Augmitto	18800	495	475	475	- 25	7¾	430
Ato Hard A	1700	$13	12½	12¾	+ ¼	13¼	10
BBC M p	100	$21½	21½	21½	+ ½	22⅛	20¼
BC Sugar A	4002	$22⅞	21¼	21¼	- 1½	24½	20⅞
BP Can	66594	$43¾	40¾	43⅝	+1⅜	47¼	36½
Bachelor	20200	$5⅝	5	5	- ¼	6⅞	450
Bakertalc	3200	120	110	112	+7	205	100
Banister C	575	$11⅝	11⅜	11⅜	- ¼	15¾	11⅜
Bank BC	2325	$44½	43	43	- 2	46½	40¼
Bank Mtl	250977	$30¾	30¼	30½	- ¼	33½	29¼
Bank N S	88363	$30¾	30¼	30⅜	- ⅜	34¼	29⅛
Bankeno	1752	$9	8¾	8¾		10⅛	8½
Barex	18600	31	27	30	+1	42	27
Bary Expl	82000	145	118	145	+ 20	164	111
Basic Res	31575	$10⅜	10⅛	10½	+ ⅜	14	10
Baton B	1200	$18¾	18	18½	+ ½	19¼	17¼
Becker B p	1000	$14½	14½	14½		14½	12¼
Belding	600	247	247	247	+7	275	240
Bell Canad	499422	$18⅜	18⅛	18¼	- ¼	20	18⅛
Bell A pr	222	$54	53¼	53⅜		58¼	55⅜
Bell B pr	225	$54⅜	54⅜	54⅜		58½	55½
Bell C pr	6935	$22	21¼	22	+1	23¾	21
Bell D pr	400	$56½	56¼	56¼		59	55½
Bell 2.28	1401	$27¾	27	27	- ¾	30	27
Bell 1.80	16771	$18	17½	17½		19	17
Bell 1.96	5016	$22⅛	21⅝	21⅝	- ½	24	21⅝
Bell 2.05	28390	$20⅜	20⅛	20¼	- ¼	22¾	20⅛
Beth Cop	259258	$37½	31	37½	+5½	40	31
Bighart O G	16550	$7⅞	7½	7⅞		7⅞	6¼
Biltmore I	200	$11	11	11		11	8
Biltmo A p	500	$13½	13½	13½	+ ¾	13½	7½
Bl Hawk	17800	68	62	68	+3	98	60
Blackwod	3800	450	410	440	+ 35	5	405
Blake Res	5104	$8½	8	8	- ⅝	8⅞	7⅝
Bluesky	39628	$13⅛	12¾	12⅞	- ¼	18⅜	12¼
Bluesky pr	1425	$13¼	12¾	12¾	- ¼	18	12½
Bomac A	700	$9½	9⅜	9⅜	- ⅛	10	8⅞
Bombdr A	1707	$15¾	14½	15	- ½	16⅞	14
Bombdr B	1110	$15	14½	14½	- ½	15	13¾
Bonanza Oil	38564	$9⅞	9¼	9¼	- ¼	12	7¾
Bonanza W	9390	255	225	225	- 25	53⅜	160
Border C	1400	400	400	400		470	375
Bow Valv	156010	$18⅞	17¾	18½	- ½	21¾	16⅜
Bow Vlv 7	4380	$75	72	74	+2	84¾	67½
Bow Vlv R	84700	$12½	10¾	11⅞	+ ⅝	12½	9¾
Bralor Res	47985	$18⅞	17¾	18½	+ ¼	18⅞	14½
Bramalea	12095	$25	23⅜	24¼	+ ¼	25	15⅝
Brascan A	57783	$34⅛	32⅞	34⅛	+ ⅜	37¼	31⅝
Brscn 8½	1350	$22⅝	22⅛	22⅛	- ⅜	23½	22⅛
Brenda M	17425	$28¼	25	28¼	+ ½	29½	22¼
Bright A	200	$16⅛	16⅛	16⅛	- ⅛	16½	15
Brinco	26007	$11½	10¾	11¼	+ ¼	12⅜	10⅛
Brinco p	3666	$6¾	6¾	6¾		7	6¼
Br Am Bnk	z18	$59¼	53¾	59¼		75	56
BCFP	449499	$24	20½	21⅜	+ ⅝	24	14¾
BCFP pr	z100	$31¾	31¾	31¾		37	32
BC Pack A	z50	$41¾	41¾	41¾		65	41¾
BC Pack B	200	$47	47	47		47	42½
BCRIC	302099	$5⅞	5¼	5⅝	+ ⅛	6⅝	5¼
BC Phone	18495	$15½	15	15⅛	- ⅜	17¼	14¾
BCPh 4⅛ p	z165	$40	39½	39⅝		44	39¾
BCPh 4½ p	z25	$40	40	40		44	40⅛
BCPh 4¾ p	205	$42½	42½	42½	- 1	46½	42½
BCPh 1956	300	$43	42⅞	43		47	42½
BCPh 4.84	1262	$11⅛	11	11		12½	10¼
BCPh 5.15	z55	$44¾	44¾	44¾		50	45½
BCPh 5¾ p	260	$51¼	51	51	- 2	58	48
BCPh 6 pr	402	$54	53	54		60	52
BCPh 6.80	415	$15⅞	15¾	15¾	+ ¼	17½	15
BCP 7.04 p	2085	$16¼	16	16		18	15⅝
BCP 10.16 p	1489	$24	23	23⅛	- ⅞	25½	23
Broul Reef	33400	249	210	220	- 28	385	200
Brunswk	34862	$17	16½	16⅞	+ ⅛	17	13¾
Budd Can	7348	$9¼	8¾	9	+ ½	9¼	7⅛

C

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
CC Wrnts	100	450	450	450	- 30	480	330
	16064	$30	28	30	+1	30	21¾
CC	15400	$8¼	8	8	+ ⅛	8½	6¾
CIL	1487	$36	35½	35⅝	- ⅜	36½	33
CME Res	9400	410	380	390	- 25	495	370
Cad Frv	45505	$3⅝	30⅝	30⅞	- ⅝	3⅝	22½

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Corby vt	3131	$28	27	28		28	25
Corby B	564	$26½	26	26½	+ ½	26½	23½
Corp Food	300	$33	33	33	- 1	34	28⅜
C Falcon C	412152	$19⅛	16¾	18¾	+ 1	19⅛	11⅞
Coseka R	89267	$22¾	20⅜	22⅜	+ ¾	25½	19½
Coseka 7 p	12800	$12¼	11¾	12	- ½	13	10⅞
Costain Ltd	5000	$12¾	12⅛	12¼	- ½	13¼	9¼
Costn wt 3	z1	$8⅞	8⅞	8⅞		9	7
Courvan	8450	115	110	115	- 5	190	95
Craigmt	17495	$6¼	5¾	6⅛		6⅞	5½
Crain R L	3308	$15	14½	14¾		15¾	14
Crestbrk	3025	$29¼	27½	29¼	+ ¾	29¾	26
Crwn Life	1777	$120	112	118	+ 19	120	90
Crown 8¾	z25	$17⅛	17⅛	17⅛		17⅛	16½
Ⓒ Zelrba A	1134	$33⅝	33⅛	33½		33⅝	27⅜
Cullaton	14027	$14½	13½	13½	- ⅜	16¾	12
Cuvier M	4650	95	87	90	- 5	149	81
Cyprus	22410	$23⅞	22½	22⅝	- ⅞	26¼	18⅜
Czar Res	56725	$13½	11¾	13⅛	- ⅜	17½	11¾

D-G

DRG Ltd A	22160	$9¾	8½	9⅜	+ ⅞	9¾	7
Dalco Pet	35150	$13½	12⅞	13⅛	- ⅜	13½	9½
Dale-R pr	500	$6¼	6¼	6¼	+ ¼	6¼	6
Dalmys	450	$10	10	10	+ ¼	10¾	9⅛
Daon Dev	78768	$12¾	12¼	12⅜	- ½	13⅛	10¼
Daon A	1000	$6¾	6¼	6¼	- ¼	7	6⅛
Daon 8⅝ p	5700	$8	7¾	8	- ¼	8⅝	7¼
Daon 9½ p	3350	$8¾	8½	8¾	- ¼	9¼	8
Datline	100	$7	7	7	- ½	7½	6½
Dejour Mn	78800	126	115	115	- 8	195	105
D Eldona	65612	280	255	278	+ 7	355	245
Delhi Pac	133950	225	202	205	- 18	245	143
Denison	42693	$5¼	50⅛	50⅝	- ⅜	58¾	47¼
Dicknsn A	13578	$10	8⅞	8⅞	- 1	14¼	8¼
Dicknsn B	20218	$9	8	8	- ⅝	13½	8
Digitech	4300	$12⅜	12	12⅜	- ⅛	12½	10¼
Discovry	10500	350	300	300	- 40	5¼	272
Dist Tr A	z25	$6½	6½	6½		7½	6½
Dofasco A	77549	$49½	48⅛	49½	+ ⅝	49½	39¾
Dofasco B	z3	$48	48	48		48	40½
Dofasco 4¾	555	$47	46½	46⅝		48	45½
Dofasco 235	5250	$22¼	21¾	22⅛	+ ⅛	24	21½
Dofasco wt	26420	$13⅜	12¼	13⅜	+ ¾	13⅜	9
Doman I	35690	$11¼	10½	11¼	+ 1	13	9⅜
Dome Cda	h10385	$11½	10⅜	11¼		11½	10⅜
Dome Mine	39791	$108	100½	102	- 3	113¾	83½
Dome Pete	457986	$97	88½	96¾	+6¼	97	70½
DPete A p	5275	$18½	17⅜	18½	+ ¼	20	17¼
DPete B p	1367	$18¼	17¾	18¼	- ¼	20	17
D Bridge	15391	$25⅞	24¾	25	- 1¼	26¼	19⅜
D Citrus	20250	$7	6⅜	6R	+ ¼	7	450
DExplor	121700	219	195	205	- 10	298	161
D Scotish p	z15	$22	21¾	22		22½	22
Dom Store	5755	$24	23⅝	23¾	+ ⅛	24½	21½
D Textile	35335	$22	21¼	21⅝	+ ⅛	22⅛	16½
Domtar	114897	$36⅞	34¾	36⅛	+ ⅝	37⅜	27⅝
Domtar pr	1500	$10	9⅜	9⅜	- ⅝	12	9⅜
Dover Ind	1800	$14¾	14½	14¾		14¾	12¾
Dover pr	691	$5¾	5½	5¾	+ ¼	5¾	5½
Dr Mc C A	16857	$15	11¾	15	+3	15	10⅞
Dunde Pal	2000	90	90	90	- 3	150	90
Dunraie	14900	250	215	215	- 25	335	195
Du Pont A	31897	$35½	34½	35¼	+ ¼	35½	28
Dustbane	13740	$12¼	11¾	12⅛	+ ⅜	12½	8½
Dylex Ltd	2250	$18½	17¾	17¾	+ ¼	18½	12½
Dylex L A	122100	$18	17⅜	17⅞	+ ⅜	18	13
Dynamar	88870	$6¼	5¾	6¼		6⅜	5
E-L Fin	62826	$14¼	13½	14		14¼	12
E-L Fin p	2500	$15	14	15	+1	15	13
Est Mlrtic	1257	410	395	410		6	360
East Sul	4602	440	415	415	- 5	465	410
Echo B Un	5432	$43½	41½	41¾	- ¾	45¼	41
Ego Res	41000	208	196	205	- 1	273	161
Electhome	11594	$17⅞	17⅜	17¾	- ¼	18¾	11⅝
Electhom p	z20	$55¾	55¾	55¾		62½	53
Elks Stors	200	425	420	425	+ 25	425	300
Emco	1150	$17¼	16⅞	17	+ ⅛	17¼	13
Enrgy Res	11237	280	275	280		365	230
Exquisite	200	250	250	250		325	225
Exquite pr	z25	$5⅛	5⅛	5⅛		5¾	5¾
Extndcar	55007	$16¾	16	16¾	+ ⅜	16¾	12¾
Extndcar A	18073	$16⅝	16	16⅝	+ ⅝	16⅝	12½
FCA Intl	32892	$5⅝	490	5½	+ 70	5⅝	450
Flbrg Nik	24318	$114¾	114	114	- 1	115½	87½
Fathm Ocn	6300	240	220	225	- 15	295	200
Fed Ind A	7950	$14¾	14	14¾		15⅜	13
Fed Ind r	608026	40	27	35		40	27
Fidelty Tr p	150	$13¾	13¾	13¾	- ⅝	15	13
Finning T	9264	$20	17¾	20	+2½	20	15¾
Firan Gndl	3800	160	155	155	- 5	200	130
Fireco SA	1200	225	215	215	- 15	400	215
F Calgary	58150	430	390	410	- 20	6	320
F Calgry p	1650	$13⅞	13½	13¾	- ½	16¼	12
F City Fin	24211	$23	20½	23	+2¾	23	13
F City wf4	12100	$19	17½	19	+3½	19	9
F Cty Tr A	100	$9¼	9¼	9¼	+ ⅛	9¾	9
F Cty Tr B	1200	$6⅞	6¾	6¾	- ⅛	7¾	6¾
F Cty Tr C	1875	$6⅝	6⅜	6⅝	+ ⅛	7¼	6
F Cty Tr D	901	$7⅞	7¾	7¾	- ⅛	7⅞	7⅜
F Mar	6700	275	265	270	- 5	360	215
Foodex p	115000	$5½	5¼	5¼	- ¼	6	450
Ford Cnda	2627	$48½	48	48½	+ ½	49	47
F Sea A pr	105	$6⅝	6⅝	6⅝	- ⅜	7¼	6⅝
Francana	47436	$25¼	22½	25⅛	+2⅞	25¼	15⅞
Fraser	2900	$28¼	27¼	27⅞	+ ⅞	28¼	22¾
Fruehauf	2785	$11	10¾	10⅞	- ⅛	11½	9¾
G&H Steel	2600	325	290	290	- 25	335	235
G M Res	46742	$6¼	5¾	5⅞	- ⅜	7⅛	5⅝
GSW Cl A	z50	$7	7	7		8½	6⅜
GSW Cl B	z50	$7	7	7		8	6
Galtaco	4202	395	250	275	- 150	5	250
Galtaco r	70307	25	10	15	- 10	25	10
Galveston	2600	225	210	225	- 9	290	182
Gaz Metr	13870	$6½	5⅞	6⅜	- ⅜	7⅝	5⅞
Gaz 5.40 p	100	$49	49	49		49	47⅛
Gaz 5½ p	z10	$48¾	48¾	48¾		48½	48⅛
G Distrb A	41151	$18	17½	17⅝	- ⅛	18	14½
G Distrb w	30050	$9⅞	9½	9⅞	+ ¼	10	6⅞
GMC	4334	$64	62¼	63⅝	+1⅛	66	52¾
Genstar L	56403	$41¾	40⅜	41⅝	+1⅜	42¾	35
Gnstar 2.35	21750	$42	41	41¾	- ⅜	44	36
Gerin 1st p	200	$6½	6½	6½		7	6½
Gesco Dis	1675	400	380	380	+ 10	400	275
Giant Yk	1710	$22	21½	21½		27	17¾
Gibraltar	36525	$12	11⅝	11¾	- ⅜	15⅜	10⅛
Goldale A	26425	$14⅝	14⅛	14¼	- ⅛	17½	12¾
Goldund M	156100	208	171	172	- 27	320	131
Goodyear	200	$25	24½	25	+1	25¼	21
Goodyear p	405	$33¼	33¼	33¼	+ ¼	33¼	33
Graft G	5280	$18	18	18		18	15½
Graft G A	133700	$18	17¼	18		18¼	16
Graft G p	19810	$27	27	27	- 1½	30	26
Grandma	233220	$7	5⅛	6⅝	+1¼	7	325
Granduc	12050	320	300	305	- 5	375	280
G L Nickl	6200	150	142	145		175	135
GL Forest	8569	$86½	84¼	84½	- 2	92	67
GN Fin	100	$6	6	6	- ½	7⅞	6
Gt Pacific	2452	$18¼	17¾	17¾	- ½	18⅝	16¾
Gt W Life	50	$260	251	260	- 10	270	195
GW Steel A	14650	$6¾	6¼	6⅜		6¾	435
G West wt	7800	200	170	185	- 10	225	75
G Goose	200	$6½	6½	6½		7	6¼
G Goose 9¾	100	$9	9	9	+ ¼	9⅜	8¾
Greyhnd C	100	250	250	250	- 25	310	185
Greyhnd	3532	$19¾	19⅜	19⅜	- ⅜	19¾	17⅝
Guar Tr p	450	$15¼	15¼	15¼	- ¼	15½	14
Guard Cap	247	$13	13	13		14	11⅛
Gulf Can	596983	$26¾	25½	25¾	- 1¼	27¾	22½
Gulfstrem	151716	$9⅝	8¾	9⅜	+ ⅛	12⅜	8¾
Gulfstrm r	983778	12	10	11	+1	25	10

H-L

HCI Hldg A	8585	$15⅞	15¾	15¾		19⅞	14¾
HCI Hldg B	5900	$15⅞	15⅜	15¾	- ⅛	19⅞	15
Haley	125090	$6¼	5¼	6	+ ½	6¼	485
Halifax D	100	400	400	400	- 10	425	375
H Group A	8400	$6¼	6	6¼	+ ⅛	7	5⅜
Hardee	5254	80	77	77		98	75
Hard Crp A	9090	275	226	250	+5	280	180
Hard Crp C	6075	210	205	210	+ 10	215	170
Harlequn A	164556	$28¼	27½	28	+ ⅜	28½	19½
Harris A	11800	$8⅛	7⅛	8⅛	+ ¾	8⅛	440
Harris B	9820	$7¼	6⅜	7¼	+ ¾	7¼	450
H Wood	7800	195	180	190	+ 10	195	130
Hatleigh A	11800	$5⅛	495	5	- ⅛	5½	480
Hawker	97765	$28½	26	26½	- 2	29	20½
Hawker pr	300	$53	52¾	52¾	- 2¼	55½	52¾
Hayes D	3979	$8⅝	8¼	8⅜	+ ⅛	8⅝	7¼
Heritage	179	$20½	20½	20½		22	18¾
Heritage A	3275	$18½	18¼	18½	+ ¼	19⅛	17
Highfield A	3300	410	400	400	+ 15	420	330
Highwood	2600	445	400	400	- 20	5⅛	350
Hollinger	21060	$48½	48	48½	+ ¼	49	46¼
Howdn DH	200	$12½	12	12½	+1	14	11
H Bay Mng	7900	$34⅞	33¼	33¼	- 1⅝	37⅜	29½
H Bay Co	20484	$25¾	25¼	25½	- ¼	35⅛	23½
HBC pr	8892	$16½	16	16¼	- ⅜	18⅜	16
HB Oil Gas	182675	$26	24⅝	25½	+ ¼	27	21
Hu-Pam	3100	110	107	107	- 8	180	100
Husky Oil	140020	$18	17	17¼	- ¾	22	15¼
Husky A pr	z20	$34	34	34		36	34½
Hydra Ex	9740	155	127	140	- 10	247	110
IAC	31925	$12¼	11⅝	12	- ¼	13¼	11
IAC 4½ p	100	$7¾	7¾	7¾	- 1	75	70
IAC 5¾ p	z50	$15	15	15		15	14¾
ICG Util p	230	$14	14	14	+1	14½	12¼
ITL Ind	417	260	250	260	+ 10	305	240
ITL Ind pr	142	$16¼	16¼	16¼	- ¼	17½	16¼
IU Intl	113879	$24¾	21¾	24⅝	+2⅝	24¾	18¼
Imasco	8533	$37½	36¼	37	- ¼	3¼	30
Imasco A p	466	280	280	280		300	280
Imasco B p	12500	$40	39	39¼	- ½	40½	37¼
Imp Oil A	144578	$35	33⅞	34¾	- ½	36⅜	30⅝
Imp Oil B	2095	$34½	33¾	33¾	+ ¾	35⅝	30⅞
Inco	268018	$27⅛	24½	26⅛	- ¾	28	21¾
Inco 7.85	15000	$19	18⅜	18⅜	- ⅜	20¾	18½
Indal	11210	$17¼	16⅜	17	+ ¼	17¼	14½
Indusmin	6839	$16	15¼	16	+ ¼	16	15
Inglis	400	$14½	14⅜	14½	+ ½	14½	13
Inland Gas	12012	$19½	15¾	19	+3	19½	13⅜
Inland G p	300	$9⅜	9¼	9¼	- ⅛	11½	9
Inlnd G 10p	3600	$24¾	24¾	24¾		25½	24⅛
Inter-City	147546	$18⅛	18⅛	18½	- ½	19⅞	14¾
Inter C A p	290	$13⅛	13⅛	13⅛	+ ⅜	13⅛	12¼
Inter C B p	100	$13⅞	13⅞	13⅞	- ⅛	14	13½
Intr C wf2	200	$15	15	15	+3	15	12
Intrmetco	2550	$12¾	12	12	- ¾	13	10¾
IBM	4736	$74½	70½	73		84	70½
Int Mogul	7249	$11½	10⅞	11⅜	+ ¼	13⅜	9½
I Mogul A	350	$13⅜	12½	13⅜		15¼	12½
Intl Thom	27300	$7¼	7	7¼		9¼	7
Intl Thom p	1250	$6¾	6¾	6¾	- ¼	9	6¾
Intpr Pipe	58971	$15⅜	14¾	15⅜	+ ⅜	16½	14⅜
Ipsco	1096	$34½	34¼	34½	+ ¼	35½	31
Inverness	4900	$7¾	7¼	7½	- ¼	7⅞	6½
Invern w	2800	205	185	200	+ 20	205	125
Inv Grp A	250	$22	21¼	22	- ½	22½	19½
Iron Bay T	1710	$6⅞	6	6⅜	+ ⅛	6¾	5¾
Irwin Toy	134484	$6⅞	5⅞	6¾	+ ⅞	6⅞	400
Island Tel	1186	$14	14	14		15⅜	13¾
Ivaco	5050	$27½	26	27½	+1¼	27½	22½
Ivaco C p	200	$39¼	39¼	39¼	- ¼	43½	37½
Ivaco D p	950	$22⅜	22	22¾	+ ¾	25	21
J Q Res	12900	195	185	185	- 10	211	155
Jannock	20041	$15⅜	14¼	15⅜	+ ⅝	15⅜	12½
Jannock 8	2329	$10¾	10½	10⅝	- ⅛	11½	10
Janock wt 2	15522	$9¼	8¼	9	+ ½	9¼	6½
Jorex Ltd	17820	110	105	107	- 3	175	102
Joutel	288280	$9⅜	7¾	8⅜	+ ⅜	9⅜	400
Kam Kotia	13750	$5⅞	5¼	5⅜	- ½	9¾	5¼
Kaps Tran	63965	123	120	122	- 1	160	119
Keeprite	800	$22	21	21	- 1	23	17
Kelly D A	100	$13¾	13¾	13¾		13¾	10¾
Kelsey H	3600	$35¼	34½	35¼	+ ¾	35¼	27⅛
Kerr Add	46031	$20	19	19½	+ ¼	20½	15⅞
K Anacon	11846	123	116	118	- 5	190	100
LK Res A	5050	$5⅞	5	5¾		5⅞	5
LK Res B	6200	$6¼	490	6		6¼	490
La Luz	310	$5½	5⅜	5⅜		7	5⅜
Labatt A	34971	$29	28⅛	28⅞	+ ¼	29	26⅛
Lab Min	1425	$53	51	53	+3	53	47½
Lacana	40310	$9¾	9	9¼	- ⅜	12⅞	8⅝
Lacana w	5300	$6	5½	5¾	+ ⅛	8⅜	5
Laidlaw A	6150	$10¾	10⅛	10¼	- ½	10¾	8½
Laidlaw B	11850	$10	9¾	9⅞	- ⅛	10	8¼
Laidlaw 8	523	$6⅞	6⅞	6⅞	- ⅜	7¼	6¾
LOnt Cem	9110	$7⅜	7	7⅛		7¾	6⅜
L Shore	7180	$28½	26	26	- 2	37⅛	22¼
Larder Res	21600	125	115	115	- 7	233	110
Lasitr Km	1500	130	125	130	+5	185	115
Laurasia	84400	126	108	111	- 14	200	100
Lau Fin p	1462	$13½	13¼	13¼		15	13⅛
Lava Cap	13140	$9⅛	8¾	9		9⅞	7⅝
Leigh Inst	22027	$14¼	13	14¼	+1	14½	11¾
Leons Frn	600	$18	17½	17¾	+ ¼	18	17
Levy A pr	z50	$8	8	8		8¼	8
Liberian	2525	320	300	320		350	290
LL Lac	7580	$26	23	24¼	- 1¾	34	20¾
Loblaw Co	4840	$8⅝	8¼	8¼	- ½	9	7⅝
Lob Co pr	1455	$23½	23⅛	23⅛	- ¼	24	22
Lob Ltd Ap	705	$14	13¾	13¾	- ¼	15½	13⅝
Lob Ltd Bp	855	$14¾	14½	14½	- ½	16	14½
Lochiel A	22510	390	355	360	- 30	425	295
Lochiel B	19402	365	350	360	- 10	410	270
Lochiel 9 p	180	$11½	11½	11½	- ½	13	10¼
Logistec	500	$7	7	7	+ ½	7	475
Lumonics	19465	$16⅜	14½	16¼	+ ⅞	16⅞	12¼
Lynx Can	16100	160	145	149	- 6	250	126
Lytton M	11000	161	140	140	- 10	220	115

M-O

MDS H A	4600	$14	13	13¼	- ¾	15	12¼
MDS H B p	2600	$12	11	11	- 1	12	9½
MICC	965	$11½	11	11½	+ ¼	12½	10⅞
MICC A	200	$23½	23½	23½	+ ¾	25	22
MICC 8⅝	500	$18	18	18		19¾	17½
Micc 8 p	1240	$26	25½	26	+1	28½	25
MSZ Res	60850	278	260	270	- 7	475	250
MSZ Res r	600850	17½	11	17	+5½	17½	11
MTS Inter	600	95	95	95		100	60
Mackenzie	3800	$6⅞	6¾	6⅞	+ ⅛	7¼	6
Mclan H X	21651	$11¾	11	11¾	- ¼	12¾	9¾
Mclan H Y	16700	$11⅞	11¼	11¾	- ¼	12¾	9¾
Macmilan	h12401	$53⅜	49¾	51½	- ½	53⅜	35½
Mcmiln 200	154170	$34½	32	33¼	- ½	34½	26
Mcmiln 208	283250	$29⅝	28	29½	+1	29⅝	27
Madeline	11700	300	280	290	+5	315	230
Madsen	2700	185	170	170	- 15	240	155
Magna A	9530	$13	12⅝	12¾	- ¼	14	10
Magna B	863	$13¼	12½	12½	- ½	15	10½
Magnason	500	350	350	350		410	280
Magnetcs	7400	185	170	170	- 10	245	170
Maher Inc p	200	$5¼	5	5	- ⅛	5⅜	5
Maislin I	2100	455	435	435	- 30	465	410
Majstc Wil	12960	475	455	460	- 10	5⅛	405
Malartic	1700	$7	6¼	6¼	- ¾	10½	6¼
Man Bar	24717	115	110	115	- 5	170	100
M Lf Gard	z25	$35¼	35¼	35¼		35	31⅛
Mrtme El	4233	$14⅝	14	14¼	w8 ⅜	15	14
Maritime	4116	$21⅞	21½	21¾		24	21½
Martim A p	z25	$6¼	6¼	6¼		7½	6⅜
Mar T 860	701	$8	7½	7½	- ¾	8¾	7½
Mar T 940	1647	$8⅞	8⅛	8½	- ⅜	9½	8½
Mar T 765	5300	$7½	7	7½	+ ½	7⅞	6½
Mark Sonc	25100	$10⅝	10⅛	10½		10¾	9
Mass Fer	47359	$5¼	5	5	- ⅛	6⅛	440
Mas F A	14990	$16⅜	14¼	15⅝	+ ¾	16⅜	8½
Mas F B	19655	$16¼	14⅛	16	+1½	16¼	8⅛
Matchan	24400	75	65	65	- 6	121	58
Mc Adam	59200	88	76	79	- 8	120	75
Mc Intyre	2570	$77½	70	70	- 8	78½	55
McLaghln	6385	$12½	12	12¼		13	9⅛
McLghl 9 p	600	$21	20¼	21	+ ¾	21	18¼
McLghl 10 p	200	$12¾	12¼	12¾	+1	12¾	11¾
McLghl w	560	$7⅝	7½	7½		7⅝	475
Melcor	3500	$27½	27	27		27½	21
Mentor	19900	$8¾	8⅛	8⅛	- ⅛	9½	6⅞
Mercantil	9529	$25¼	24¼	24¾	- ½	26	20¼
Merland E	82620	$9⅛	8⅝	9	-	9¾	7¾
Merland p	12050	$25⅜	25	25¼	+ ¼	26	24
Meston	4000	$8	7¼	7⅜	- ½	8¼	6¼
Met Str 67p	160	$13½	13½	13½		14½	13½
Midcon	6550	305	270	290	+ 20	330	225
Mikes Subs	22650	130	125	126	- 24	190	125
Minrl Res	49286	245	231	232	- 8	340	225
Mitel Corp	141270	$25¼	24¾	25⅛	+ ¼	25⅜	18¼
Moffat A	5850	$21	20½	20⅝	- ⅜	23¼	20½
Molson A	26268	$31½	30¾	30⅞	- ⅜	32	27
Molson B	5002	$28¾	28½	28¾	+ ¼	28¾	26½
Monarc W	5000	38	37	37	- 3	46	37
Monenco A	26100	$14	13½	14	+ ¼	14	12½
Moneta P	2250	133	121	130		145	111
Mtl Trust	1525	$25¼	24½	24½	- ½	25¼	20½
Moore	42332	$44½	43½	44½	- ¼	45⅝	39¼
Morisn	15300	375	350	365	- 10	445	325
Mtn States	42930	$16	13⅝	15⅛	+1⅛	18	12¼
Muncpl S L	200	435	430	430		475	425
Muncpl SL r	15600	10	8	10	+2	10	6
Murphy	12013	$33½	32⅜	32⅞	+ ⅛	36½	27½
N B Cook	60901	$7	5⅞	7	+ ⅜	9¾	5⅞
NBU Mine	203432	$11⅛	9½	10½	+ ¾	11⅛	5
NSR Res	70575	104	88	90	- 8	146	75
Nat Bk Can	36923	$14⅜	13⅝	13⅞	- ⅜	15½	13⅝
Nat Bk cv	2700	$31¼	30½	30½	- ⅞	33	30½
N Hees Ent	279	$15½	15	15½	+1	15½	11
Nat Pete	24860	330	305	315	- 15	440	280
Nat Sea A	400	$11¾	11	11	- ¼	13	9⅞
Nat Trust	3400	$27	25	27	+2	28	21
Neomar	16600	345	310	320	- 20	435	310
NB Tel	4232	$19	18⅞	18½		20⅛	18¼
NB Tel 1.37	100	$12¾	12¾	12¾		13¾	12¾
NB Tel 1.85	16827	$18¾	18½	18½	- ¼	19	18
N Kelore	77300	93	81	81	- 5	150	66
N Provid D	34600	42	40	40½	+ ½	55	40
N Que Ragl	17400	$7¾	7½	7⅝	- ¼	8	5½
N York Oil	25958	280	270	276	- 3	280	225
Nfld Cap A	22400	$11½	10¾	10¾	- ½	12	8¾
Nfld Cap B	7750	$11½	11	11	- ¼	13	9
Nfld LP A	3875	$21	20½	21	+ ¼	23	19½
Nfld Tel	3367	$10⅞	9⅞	9⅞	- ¼	10¾	9½
Nfld Tel A	200	$15	15	15	+1½	15	13
Nfld Te 975	720	$19	18⅞	18⅞	- ⅛	20	18½
Newnor	48100	35	31	31	- 3	55	30
Nick Rim	7300	56	55	55	- 3	95	44
Noble M	64850	345

TORONTO

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Tru-Wall	1000	325	250	325	+ 50	325	125
Turbo	126608	$37 3/8	35 1/2	36 1/2	+ 3/8	37 3/8	23 1/2
Turbo sp	6077	$37 3/8	36	37	+ 1 1/4	37 3/8	23 1/2
Turbo 8 3/4	1050	$16 1/2	16 1/4	16 1/4	+ 1/4	17	15 3/4
Turbo 10 1/2	8800	$20	19 1/2	19 5/8	- 1/8	20 1/4	19 1/4
Turbo w	10925	$30 1/4	27 5/8	30 1/4	+ 2 1/4	30 1/4	17
UAP A	400	$23 1/2	23 1/2	23 1/2	+ 1/2	23 1/2	23
Ulster Pet	216686	$6 1/8	5 5/8	6		6 1/4	450
Ultramar	1100	$12 3/4	12 1/8	12 3/4		15	12 1/8
Unican S	400	370	345	365		430	345
Unicorp F A	26331	$10	9	10	+ 1/2	10 1/2	9
Unicorp F B	631	$10	9 1/2	10	- 3/8	11	9 1/4
Unico F 9	1100	$34 5/8	33	34 5/8	+ 1	35	32
Unicorp F w	1925	$5 3/4	5 1/2	5 3/4	+ 1/8	6 1/8	5
Un Carbid	2381	$44 1/4	43	43 1/2	- 1 1/2	45	39 1/2
UGas A	77476	$12 3/8	12 1/8	12 1/2		13	11
UGas 5 1/2	z20	$26 3/4	26 3/4	26 3/4		28	27
UGas 6 pr	208	$28	28	28		30	27 1/4
Union Oil	140901	$39 7/8	35 5/8	38 3/4	+ 1/2	39 7/8	22
Un Asbstos	167073	$13 1/8	10 3/8	12 7/8	+ 1 1/4	13 1/4	6 3/8
U Cdn Shar	5900	$20 1/2	19 7/8	20		21 1/4	18
U Canso	16902	$29 5/8	28	28 5/8	- 1	30	19 3/8
Un Corp	600	$27 1/2	26 1/2	26 1/2	- 1/2	30	25 3/4
Un Corp 59	200	$14 5/8	14 5/8	14 5/8	+ 1/8	15	14 1/2

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Un Corp 63	400	$14 3/4	14 1/2	14 3/4	+ 1/8	14 3/4	14 1/2
Un Fn Mgt	200	$5 5/8	5 5/8	5 5/8	- 1/8	6 1/2	5 1/8
U Keno	10475	$34 3/4	29 1/4	31	- 3 5/8	44 3/4	27 1/2
Un Reef P	1500	67	65	65	- 2	94	55
U Siscoe	27295	$20 3/4	20	20 1/4	- 1/4	23 3/8	17 3/4
Un Tire	700	210	210	210	- 25	250	190
Un Tire 7p	200	245	245	245		270	245
Un Wburn	250	$49	49	49	- 1	53	46
Un Wstn OG	16600	230	211	215	+ 5	275	140
VS Serv	1324	$10 3/4	10 1/2	10 1/2		11 1/2	9 1/2
Van Der	1000	$6	6	6		7	5 1/2
Venpower	7100	200	186	200	+ 14	210	175
Verstl Cl A	16200	$18 1/4	16 1/4	16 1/4	- 1 7/8	18 1/2	12 1/4
Verstl Cl B	20235	$18	16 1/4	16 5/8	- 1 1/2	18 1/2	11 3/4
Verstl Cor p	3025	$12 3/8	12 1/8	12 1/4	- 1/4	13	11 3/4
Verstl wf 2	3822	$16	14 5/8	14 5/8	- 1 1/2	16 1/2	10 1/8
Vestgron	7686	$22 1/2	21 1/4	21 3/8	- 5/8	24 3/8	18 1/2
Vic Grey p	z75	$30	30	30		30 1/4	30 1/4
VG Trstco	11195	$8 1/8	8	8		8 1/4	7 5/8
Villcentre	900	$14 1/4	13 3/8	13 3/4	- 3/8	14 1/4	12 1/2
Vulcan Ind	7850	$30 1/4	28 1/4	28 7/8	- 1 7/8	36	12
Watrbord	6307	$6 3/8	5 1/4	5 7/8	+ 3/4	6 1/2	400
Wajax A	1386	$24 3/4	24 1/4	24 1/4	- 1/4	25	21 1/2
Wajax 1.86	1150	$26	25 1/4	26	+ 3/8	28 1/2	24

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var	1981 Haut	1981 Bas
Walkr Cons	165587	$26 7/8	26 2/8	26 3/8	- 1/4	3 3/4	26
Wlkr Con A	166	$51	51	51	- 1	53	51
Wlkr Con B	130	$50	50	50	- 1	53	50
Wlkr Con 9	900	$35	35	35	- 3/8	42	34 3/8
Wlk C 7 1/2	19946	$26 1/8	25 1/2	25 3/4	- 1/4	30 1/2	25
Wal Redkp	1100	$11 7/8	11	11	- 1	13	10
Wardair	15769	$12 3/4	12 3/8	12 3/8	- 3/8	14 7/8	11 3/8
Warn Can	1121	$10	9 3/4	10	+ 1/4	10	8 1/4
Warren	41644	415	400	415	- 5	6 1/8	375
Warren r	h13980	13	10	12		13	10
Warington	118900	142	132	141	- 3	159	110
Weldwod	55354	$31 1/4	30	30		31 1/4	25
Wstburne	34270	$26 3/4	24 3/4	26 3/4	+ 5/8	27 1/4	22 1/8
Wcoast Pt	21533	$22	20 3/4	21 1/4	- 3/4	25	19 1/4
W Pet A p	z20	$43 3/4	43 3/4	43 3/4		48 1/2	42 1/2
Wcoast T	367046	$14 7/8	14 1/2	14 3/4		15 3/8	14 1/2
Wcost 8 1/2 p	700	$47 1/8	47	47	- 1/2	50	47
WCoast wt	3109839	$5 1/4	5	5 1/4	+ 1/4	5 7/8	5
W Bcas A	400	$18 3/4	18 1/2	18 3/4	- 1/4	20	11 1/2
Westfair p	300	$18	18	18		18	17
Westfield	10700	315	295	295	- 25	415	258
Wesgroth	12600	440	420	430	- 10	5 1/8	415
Westmill	160	160	160	160	- 10	170	120
Westmin	79680	$13 7/8	13 1/8	13 1/2		14	10 3/8

	Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	1981 Haut	1981 Bas
Weston	14620	$38 3/8	37 1/2	37 1/2		38 3/8	30 1/4
Wstn 4 1/2p	z2	$49 5/8	49 5/8	49 5/8		54	50
Wstn 6pr	z45	$58 3/4	58 3/4	58 3/4		60	58
Whart	900	$8	7 1/2	7 3/4	+ 1/2	8	6 1/2
Whim Crek	12400	173	160	160	- 13	235	130
White P A	750	$15 1/2	15 1/2	15 1/2		15 1/2	14 3/4
Whonok A	25847	$16 3/4	15 3/4	16 3/8	+ 1/8	16 3/4	12 5/8
Wilanour	3230	$9 7/8	8 5/8	8 3/4	- 1/4	11 7/8	7 1/4
Wilco	30800	68	64	67		110	62
Willroy	29071	$9	8 3/8	8 5/8	- 3/8	14	8
Win-Eld	77750	97	79	87	+ 10	133	65
Windfall	35543	285	255	270	- 3	360	210
Woodreef	72487	54	48	49	- 2	65	45
Woodwd A	23325	$35 1/2	31 3/4	34 1/4	+ 2 1/2	35 1/2	28 1/2
Wr Harg	235	$5	5	5		7 1/2	400
Yk Bear	5740	$9 5/8	9	9 1/2		10 1/4	8 1/4
York Cons	502	55	55	55		80	55
Y Lambton	3625	76	75	75	- 4	112	60
Zellers A	62314	$19 3/8	17 1/2	19	+ 1 1/4	19 3/8	15 1/2
Zephyr	6200	445	440	440	+ 5	470	405
		Trust Units					
BBC R un	4837	$14 1/2	13 1/4	13 1/4	- 1 1/4	15 1/4	13 1/4
BM-Rt un	11725	$8 1/8	7 3/4	7 3/4	- 3/8	9 7/8	7 3/4
C Perm un	7259	$7 1/2	7 1/8	7 1/8	- 1/2	8 1/8	7

VANCOUVER

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
Aaron	700	340	330	330	
Abella	1000	115	115	115	- 1
Action	9800	142	139	140	
Aero	13750	$9 3/8	9	9 1/4	
Agassiz	4617	185	180	180	
Ajay res	11300	150	147	149	- 1
Aleta	5600	220	200	200	- 15
Altex	z100	153	153	153	
Amca	6000	690	675	690	+ 5
Am Flrit	11867	1025	980	980	- 20
Am Pyd	11200	850	800	837	- 52
Amore	100	600	600	600	- 10
Anchor	5600	500	495	500	+ 10
Andex	4550	75	73	73	- 2
Anglo Bo	1300	320	310	320	- 5
Arcdia	19350	70	65	67	
ARGO	1/8	??	11/8	2 1/2	10 1/2
Argyll	300	325	325	325	
Arizona	5300	$13 1/8	13	13	- 3/8
Artsian	8827	575	570	575	+ 5
Artc Red	1500	175	170	175	+ 5
Ascot	5000	350	325	340	+ 15
Atlntc	1500	230	230	230	
Avino	4550	295	285	295	+ 15
Banner	22800	$12 1/4	11 5/8	12 1/4	+ 3/8
Bar	1600	415	415	415	- 10
Barrier	7000	100	100	100	- 4
Bath N	1000	250	240	240	
Beaver	1100	430	425	430	+ 5
Bevrhd	7500	785	780	785	+ 10
Bil Mly	7000	110	105	110	
Blmorl	5950	$15 3/4	15 1/2	15 1/2	- 1/4
Benson	10000	125	115	115	- 6
Betina	2900	240	240	240	- 5
Bianca	6800	172	170	170	- 5
Bison	5000	70	70	70	
Blk Dmd	4500	191	190	191	
Blkdme	1900	415	405	415	
B Giant	11000	225	210	225	+ 5
Bmc oil	5400	280	271	280	+ 10
Brandy	6500	100	95	95	- 5
Bras d or	1900	$8 1/2	8 1/2	8 1/2	- 1/2
Brent	38890	$36 7/8	33 5/8	36 1/4	+ 2 5/8
Brican	3200	325	315	325	+ 15
Cdr Res	z333	43	43	43	
C T Exp	4400	65	62	62	
BX Dev	100	$33 1/4	33 1/4	33 1/4	
Caldnia	40575	410	375	400	+ 25
Calif slv	1400	815	810	810	
Camro	9500	40	40	40	
C Brnca	1750	335	335	335	
Cda min	5000	110	105	105	- 5
Cdn ponr	409400	320	315	315	- 15
Canalta	4400	150	140	140	- 5
Canbec	500	140	140	140	
Cantex	5155	450	425	450	+ 10
Casino	1500	68	68	68	- 2
Caulfld	11300	220	210	220	+ 3
Celico R	800	360	360	360	+ 35
Charltn	212200	150	120	125	- 15
Chariot	10800	765	737	750	- 15
Cheven	2196	290	280	285	+ 10
Choper	4000	180	170	170	- 5
Chrmx	4000	56	54	56	+ 1
Cima	4700	110	101	101	
Ciflec	7500	73	70	70	- 4
Clytron	6200	135	126	135	+ 10
Claymr	2000	75	65	65	- 5
Cobre	23000	120	105	120	+ 5
Cochrn	7000	190	189	190	+ 1
Colby	1325	700	670	670	- 20
Clman A	200	400	400	400	
Clman B	104	350	350	350	
Clman p	z400	26	26	26	
Clonial	300	415	400	415	
Con Am	1200	66	66	66	
Conar	4400	215	215	215	
Conbea	24000	60	56	59	+ 3
C Bound	30100	125	110	112	
C Cinola	2100	$10 3/4	10 1/2	10 1/2	
C Five St	5900	370	340	340	- 25
C orofno	100	280	280	280	
C S Rdge	900	87	87	87	
C Trn Col	2700	37	35	37	
Contct	5300	170	170	170	- 5
ConSv	2000	730	720	725	- 15
Cop york	16100	275	265	275	- 3
Cop Gnt	200	400	400	400	
Cop Lak	15915	760	740	760	+ 25
Coralta	15400	$9 1/2	8 7/8	9 1/2	+ 1/2
Cornwl	4200	9	8 3/4	8 3/4	- 1/4
Corprte	2550	165	160	165	
Cosmos	4000	175	175	175	+ 7
Coynex	3500	120	115	115	
Cream	2800	88	78	78	- 13
Cube	3500	100	99	99	
Cusac	4200	485	475	485	+ 10
Dankoe	840	235	232	232	
Damsc	203385	415	390	410	+ 20
Dkhwk	1000	85	85	85	
David	2500	$14 7/8	14 1/2	14 3/8	- 1/4
Davnpf	1000	70	70	70	+ 5
Dltpet	2900	360	350	360	
DPP	z300	140	140	140	
Dimc	2700	227	226	226	+ 1
Dlv vrd	z54	310	285	285	
Donegl	7750	545	525	540	- 5
Dora	2000	145	140	140	
Dorado	2500	80	75	75	- 5
Dual res	1700	95	95	95	+ 5
Dungnn	19000	130	126	126	- 4
Dustv M	3600	550	535	535	
Eagle R	9200	470	455	470	+ 15
Eaglet	9475	770	750	760	- 10
Erly Brd	3000	47	47	47	+ 2
El Coco	500	505	500	505	
Eldor	6600	190	185	185	+ 5
Eltron	2000	75	75	75	
Energx	1500	305	290	290	- 10
Enex	9270	640	625	625	- 5
Entrpr	2000	230	230	230	- 10
Equity si	600	$39 5/8	39 1/8	39 1/8	- 1/2
Esprnz	3000	150	150	150	
Eurocn	1600	400	375	390	- 20
Fisher	43050	700	625	670	+ 65

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
Fortr	4000	124	120	124	+ 4
Forum	1000	120	120	120	
Futurty	1000	38	35	35	- 3
Galvstn	5500	225	225	225	
Gascm	1700	270	270	270	- 15
Gaslite	15600	250	240	240	
Gnl Egy	11325	$21 5/8	21 1/4	21 1/2	+ 3/4
Geodm	2300	285	280	280	- 10
Giant Ex	z800	172	172	172	
Gnt Reef	500	225	225	225	
Glamis	2000	325	320	325	- 45
Goldblt	1700	330	300	300	- 20
Gold crk	3100	200	197	197	- 8
GGate	400	280	280	280	- 5
Golex	5500	65	60	60	- 2
Gowga	43000	155	145	146	- 4
G N Pete	1000	65	65	65	
Grt Pac	3600	395	380	395	+ 10
Grnwd	49600	520	500	500	- 15
Grndst	z700	165	163	165	
Grove	1300	690	675	675	
Hale	11000	360	350	355	
Hallmk	1600	81	81	81	
Hansa	21200	102	100	100	
Hecate	6500	130	127	130	+ 5
Hmspr	2800	$13 1/2	13	13 1/4	+ 1/2
Hilnd Cr	2600	280	280	280	
Hghwd	300	405	405	405	- 15
Himac	34400	235	195	225	+ 36
Host	1000	175	175	175	+ 5
IceStn	18750	400	390	400	
Imp Met	4800	125	115	125	
Initial	z100	100	100	100	
Intrcp	1400	395	395	395	
Intrike	9300	520	515	515	
Intrmet	500	150	150	150	
Itl Brmc	107350	220	202	210	- 5
I lonarc	800	90	90	90	- 2
Intl mak	1500	135	135	135	+ 4
Intl Pete	850	540	525	540	+ 10
IShasta	6500	105	100	105	+ 5
I Stndrd	1700	540	530	540	- 10
I ocean	300	400	400	400	+ 5
Invex	4200	200	191	191	- 9
Iona Svr	36000	410	400	410	+ 5
Irvco	1000	225	220	220	
Joy Ind	2475	$9 1/4	8 7/8	9 1/8	- 1/8
Jubile	41156	127	119	126	+ 9
Kamad	2400	190	185	185	+ 5
Kndahr	4900	275	260	265	- 15
Karin lk	1000	60	60	60	- 10
Keith	3000	42	38	38	- 4
Kelly	925	315	310	315	
KentE	10300	140	130	132	- 4
Klondx	4400	160	160	160	+ 5
Knobby	4700	300	290	297	- 3
Laco	2300	180	175	180	+ 1
Lansco	2000	120	117	120	- 5
Laredo	1200	190	190	190	
Liberty	12000	265	255	260	- 5
Lincoln	500	$7 1/2	7 1/4	7 1/2	- 1/8
Lion Mn	4000	201	200	201	+ 1
Logfnq	1800	260	260	260	- 20
Lorcan	1000	400	400	400	- 10
MCP R	5200	192	190	190	
M M Prc	2500	55	53	55	- 3
Macfie	1400	445	425	435	- 5
Maclan	1000	129	129	129	- 1
Mrbaco	400	200	200	200	- 10
March	237540	$13 1/4	12 1/4	13	+ 1/2
Marqe	500	120	120	120	
Mark V	17000	200	195	200	+ 5
Mascot	6000	300	295	300	
Mvrick	1900	425	425	425	+ 10
Mavmc	1400	420	400	400	- 20
May rlh	5000	215	205	215	+ 10
Mconel	500	80	80	80	+ 10
Medaln	6133	137	125	125	- 10
Megaln	6100	140	135	135	+ 10
Mid cda	21200	255	240	240	- 20
Mid Mtn	17500	100	90	100	+ 10
Molco	18100	540	500	540	+ 40
Monqm	400	$8	8	8	
Mt Grnd	50100	$10	9	9 7/8	+ 1/8
Mosprt	1000	64	64	64	- 5
Mosqto	4400	400	380	380	- 20
Mt Wash	1300	28	28	28	
Mndee	2600	200	180	200	
Musto E	1500	145	145	145	
Mutual	1000	72	72	72	
Nw Gth a	286	180	180	180	
Nesbitt	3000	80	80	80	
N Aston	10000	150	150	150	+ 10
N Cinch	35450	240	230	231	- 9
Newcst	1200	275	275	275	+ 20
N Congr	19700	150	140	145	- 10
N Frontr	2200	$13 1/2	13 1/4	13 1/4	- 1/4
Newhk	16700	95	90	90	+ 2
N Minex	1500	210	200	200	- 10
N Nadna	1000	235	235	235	
N Privtr	4700	225	200	200	- 25
N Scope	15200	95	90	92	+ 2
New fve	17667	110	108	110	
Ni Cal	400	$21 1/2	21 1/2	21 1/2	- 1/4
No 6 Mot	500	165	165	165	
Norco	2430	612	605	612	+ 7
Norex	24500	155	150	150	- 5
Norqes	3800	562	540	560	+ 10
Norsmt	3500	155	155	155	- 4
Nortek	3600	470	460	465	+ 5
Nthair	1625	490	475	475	- 15
Na powr	5900	294	280	280	- 15
Nth Hart	z200	110	110	110	
Nth Sth	2500	435	435	435	- 15
NW Vent	1000	135	130	130	
NRD Mn	11700	$18 3/8	17 5/8	18 1/4	+ 5/8
Nu Engy	600	$8 1/4	8 1/4	8 1/4	
Nunsco	1833	320	300	320	+ 10
Nusoar	2600	77	75	75	- 2
Ohio	167	55	5	5	
Oly	4800	270	250	260	+ 5
Omni	300	385	385	385	+ 5
Osec A	4714	80	75	75	- 5
Outlnd	5100	230	200	230	+ 10
P Cassar	400	330	300	300	

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
P Cst fnd	600	70	70	70	+ 2
P cypres	23500	400	385	395	- 10
P seadr	20275	245	235	235	- 5
P Acher	5250	50	46	46	
P Arctic	7700	530	520	530	+ 10
Paragn	3770	330	320	325	
Pegsus	1300	$10 3/8	10 1/8	10 3/8	+ 3/8
Penn E	5000	$17	16 5/8	16 3/4	- 1/4
Pen wst	500	310	310	310	
Perry R	3800	150	150	150	- 5
Petro pk	1700	250	240	250	+ 5
Pilgrm	6800	350	325	325	- 55
Piper	2500	575	550	560	- 15
Plains	1180	77	77	77	+ 1
Prare pc	24200	525	490	490	- 35
Princss	4000	38	36	38	+ 2
Prism	2700	450	430	430	+ 5
Pryme	31500	$8 3/8	8 3/8	8 3/8	+ 1/8
Pyx exp	1302	155	155	155	
QC Exp	6000	117	117	117	
Quartet	100	$5 1/8	5 1/8	5 1/8	
Qunstk	1000	710	700	710	+ 10
Quintin	9500	241	240	240	
Quinstr	44300	335	305	330	+ 30
Quinto	2000	160	160	160	
Rainier	1900	525	525	525	- 10
Ramm	8500	310	280	310	+ 50
Reako	31000	115	108	108	- 3
Redfrn	4600	198	190	190	- 9
Redfrd	39100	470	430	445	- 20
Reef	21100	700	675	680	- 15
Regncy	13000	100	90	98	+ 8
Reeves	1000	80	80	80	
Regnl	2500	169	165	169	+ 4
Rex Silv	1500	84	84	84	+ 2
Rhodes	5000	340	320	325	- 15
Rio Plat	6100	200	190	190	- 10
Risby T	7000	80	80	80	
Riviera	8700	145	145	145	
Robert	3400	100	100	100	+ 5
Ronrco	3400	330	325	325	- 10
Rosmc	2700	235	230	235	- 5
Ruv ver	300	275	275	275	- 10
Sabina	6000	110	106	106	- 14
Saco	1000	110	110	110	- 10
St elias	1000	85	85	85	
Samsn	6500	68	66	67	- 3
Santa S	1400	700	680	700	+ 12
Saxton	5900	725	710	725	+ 10
Scotfie	1609	$11	11	11	- 1/4
Seafrth	2700	140	135	135	- 5
Selkrk	1500	120	120	120	+ 1
Seneca	7500	55	52	55	+ 5
Shcktn	6500	130	130	130	
Shelter	1500	190	180	190	+ 10
Shield	5550	150	150	150	- 5
Slvrdo	2600	490	460	470	- 20
S Chief	6500	190	185	190	+ 5
S Prncss	2400	300	280	300	
S Spring	2000	44	44	44	- 1
S Stndrd	10200	190	15	190	+ 5
Svr Tusk	9600	150	145	150	+ 5
Silvex	3700	215	210	215	+ 5
Skalbn	1000	285	285	285	
Slocan	2000	74	70	72	
Sonor	2011	275	275	275	
Sooner	3600	410	400	410	- 5
Sovrgn	4000	104	100	100	- 4
Stnd Skt	z288	62	62	62	
States	10700	575	500	565	+ 65
Suneva	8500	130	120	120	- 5
Sunxco	5900	340	320	330	- 10
Sweetw	7300	233	225	233	+ 8
Sydney	9150	285	280	285	+ 5
Table Mt	6000	135	118	135	+ 15
Tcoma	1500	32	32	32	
Tappit	6900	240	225	239	+ 9
Taseko	10500	195	187	187	- 8
Taurus	800	420	390	420	+ 20
Tav Rvr	600	415	390	390	- 10
Terato	3100	330	330	330	- 5
Terra	6834	700	650	690	+ 15
Thnrwd	690600	90	80	87	- 1
Tiverton	2500	525	525	525	- 5
Tormx	1500	179	175	179	- 1
Torngn	5900	280	270	280	+ 10
Trnsclt	2050	$10 1/2	10 1/2	10 1/2	- 1/4
Trc Res	3000	75	75	75	
Tri basin	12450	580	550	575	+ 25
Trident	14650	142	137	142	
Trio arc	800	425	425	425	
Tri Powr	1000	315	315	315	
Triple	12700	245	235	245	+ 10
TRV Mn	11701	$13 1/2	13 1/4	13 1/2	+ 1/4
Tundra	2500	84	80	80	- 6
20th Cen	9050	465	440	440	- 45
UCbrge	95400	280	225	279	+ 54
U Fortne	1500	65	65	65	
U Herne	1000	$11 1/4	11 1/4	11 1/4	- 1/4
U Rayor	10180	850	770	840	+ 90
U Wstld	8530	$14 1/4	14	14	- 1/4
Val Dor	15700	300	265	300	+ 25
Valley	z117	$30 3/4	29 3/4	30 1/4	
Vat Pete	6500	165	165	165	
Ventra	3800	650	640	650	- 25
Veronx	200	525	525	525	- 15
Vestor	2100	74	72	74	- 2
Viscont	10900	575	565	575	- 5
Waddv	3800	$7	7	7	
Warior	500	$6 1/2	6 1/2	6 1/2	
Wasbi	6750	225	215	225	+ 5
Wasp	350	215	200	200	- 15
Wlcm N	700	195	195	195	
W Jav	1200	225	220	225	
Wstfort	4300	$10 1/8	10	10	
Westly	1400	485	480	480	
Wstmnt	2500	$7	6 3/4	7	
W Trend	4300	265	260	265	+ 5
Westwd	900	750	725	725	- 20
Wharf	8580	760	725	725	- 25
Wimbly	5700	85	82	82	
Windmil	1000	155	155	155	- 3
Wind

À montant égal, le dividende donne toujours un meilleur rendement après impôt que l'intérêt

Quel investissement, pensez-vous, procure le meilleur rendement après impôt: un investissement qui rapporte un dividende de 1 000 $, ou un investissement qui rapporte un intérêt de 1 000 $?

À cause du mode d'imposition particulier dont il bénéficie par le crédit d'impôt au titre de dividendes, à montant égal, le revenu de dividende occasionne toujours un meilleur rendement après impôt.

Le marché est conscient de ce fait et le rendement avant impôt sur un investissement procurant des dividendes est presque toujours inférieur à celui sur un investissement procurant des intérêts.

Lorsque vous considérez l'un ou l'autre de ces investissements, une des questions importantes est la suivante: mon investissement peut me procurer X% d'intérêt; quel est le taux de dividende qui me procurera au moins le même revenu après impôt? Le tableau ci-contre peut aider à trouver une réponse à cette question.

Par exemple, si votre taux marginal d'impôt est de 50% et que vous pouvez obtenir un rendement de 13,8% sur un placement rapportant des intérêts, il sera plus avantageux pour vous d'effectuer un investissement procurant des dividendes de 8,5% et plus. Cette conclusion est valable dans l'immédiat, mais la décision doit aussi tenir compte, évidemment, des perspectives d'avenir des deux genres d'investissement.

De plus, nous pouvons remarquer qu'un particulier, dont la seule source de revenus est constituée de dividendes, peut en recevoir pour environ 20 000 $ sans payer d'impôt sur le revenu. Ce qui n'est pas négligeable.

INTÉRÊTS VS DIVIDENDES
Particulier résidant au Québec

Taux marginal d'impôt d'un individu	40%	50%	60%	67.9%
Taux de dividende	Taux d'intérêt correspondant			
%	%	%	%	%
6.00	9.63	9.76	9.95	10.22
6.50	10.43	10.57	10.78	11.07
7.00	11.24	11.38	11.60	11.92
7.50	12.04	12.20	12.43	12.77
8.00	12.84	13.01	13.26	13.62
8.50	13.64	13.82	14.09	14.47
9.00	14.45	14.63	14.92	15.33
9.50	15.25	15.45	15.74	16.18
10.00	16.05	16.26	16.58	17.03

Investissement dans son entreprise

Jusqu'à présent nous n'avons considéré que l'investissement dans une compagnie étrangère à l'individu. Quelle serait la réponse à la question suivante: un particulier qui investit dans sa compagnie personnelle doit-il retirer le rendement sur son investissement sous la forme d'intérêts ou sous la forme de dividendes?

Dans ce cas-ci, il faudrait considérer non seulement l'impact au niveau du particulier mais également celui au niveau de la compagnie, étant donné que cette dernière appartient au contribuable.

Si la compagnie exploite une entreprise active et qu'elle bénéficie de la déduction à la petite entreprise, son taux d'imposition est de 27% et le dividende procurera le meilleur rendement après impôt. Si le taux d'imposition de la compagnie est de 49% parce qu'elle ne bénéficie d'aucune réduction de l'impôt corporatif de base, l'intérêt procurera le meilleur rendement après impôt.

Si le taux d'imposition de la compagnie se situe entre ces deux niveaux, il convient d'analyser à la fois la situation fiscale de l'actionnaire et de la compagnie avant d'établir la solution globalement la plus avantageuse.

Les placements rapportant des dividendes sont encore relativement peu connus mais ils valent certainement la peine que les investisseurs s'y intéressent en tenant compte de leur impact fiscal.

DENIS MARTEL

Denis Martel, c.a., est fiscaliste du bureau de Trois-Rivières de Samson, Bélair & Associés

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

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

LES GAGNANTS

Bethlehem Copper: +5,50$ à 37,50$

Cominco Ltd. de Vancouver a augmenté sa participation dans **Bethlehem Copper Corp.** à 96,5%, au lieu de 93%, en achetant un bloc de 200 000 actions qui appartenaient à **Sumitomo Shoji Kaishi Ltd.** de Tokyo au prix de 37,50$. Cominco possède maintenant 6 272 972 actions de Bethlehem Copper.

Dome Pete: + 6,25$ à 96,75$

Woodward: + 2,50$ à 43,25$

Finning: + 2,50$ à 20$

Dome Petroleum a annoncé un fractionnement de ses actions à raison de cinq nouvelles pour une actuelle. **Woodward Stores** prévoit un fractionnement de deux nouvelles actions pour une actuelle et l'action de **Finning Tractor** a commencé à être transigée jeudi passé après un fractionnement de deux nouvelles pour une ancienne.

United Asbestos: + 1,25$ à 12,87$

L'augmentation de 9,97% à 14,8% de la participation de **Campbell Resources** dans **United Asbestos** a ajouté à la rumeur d'une offre d'acquisition de United Asbestos. Inquiet de cette possibilité, le président de United Asbestos, **Philippe Malouf** de Montréal, a retenu les services de **Smith Barney Harris Upham & Co.** pour le conseiller face aux ambitions éventuelles de Campbell et "dans le but de protéger les intérêts des actionnaires".

IU International: + 2,62$ à 24,62$

C'est une rumeur d'offre publique d'acquisition des actions de cette compagnie qui est à l'origine de la poussée spéculative sur les titres de **IU International.**

Noranda: + 2.12$ à 31,62$

Non seulement **Noranda** semble avoir la voie libre pour acquérir l'équivalent de 49% de **MacMillan Bloedel** comme elle le désirait, mais elle a révélé que huit compagnies lui ont signifié leur intérêt d'acquérir son bloc de 28% dans **B.C. Forest Products.** Si cette transaction se réalise, Noranda pourra ajouter au moins 50 cents de profit (extraordinaire) par action, résultant de la vente de sa participation dans B.C. Forest Products.

LES PERDANTS

United Keno: - 3,62$ à 31$

La compagnie a décidé de ne pas payer le dividente trimestriel de 50 cents, qu'elle aurait normalement dû verser en juin. **United Keno** a fait un profit de 7,7 millions $ ou 3,11 $ par action en 1979, mais la mine d'argent et de plomb **Elsa** au Yukon, où la compagnie tire ses revenus, est en grève depuis le 10 septembre 1980. United Keno a perdu la production de 800 000 onces d'argent en 1980 à cause de la grève, ce qui a représenté un manque à gagner par action de 2,21$ après impôts.

Dominion Bridge: - 1,25$ à 25$

Le **Fonds de pension des employés du Canadien Pacifique** a vendu 458 000 actions de **Dominion Bridge** en mars a révélé un rapport mensuel de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Cette vente résulte d'une vieille coutume selon laquelle le Fonds de pension doit vendre les actions de toute compagnie possédée à 50% ou plus par **Canadien Pacifique.** Récemment, le CP a porté à plus de 50% sa participation dans Dominion Bridge.

Asbestos: - 3,50$ à 36,25$

Les actionnaires du plus important producteur d'amiante brute du Québec ont mal réagi à la reprise des négociations entre le gouvernement du Québec et **General Dynamics,** croyant que ces pourparlers se traduiront par des délais accrus et repoussant ainsi à une date ultérieure l'éventuelle possibilité de toucher un gain de capital.

samson, Bélair & associés
Comptables agréés

NOUVEAUX ASSOCIÉS

Les Associés de Samson, Bélair & Associés, comptables agréés, ont le plaisir d'annoncer l'admission dans leur Société de MM. André Pruneau, c.a., Michel Théroux, c.a., René Delisle, c.a., Terence Freitas, c.a., Seymour Temkin, c.a., Pierre Brunet, c.a., Léon Trépanier, c.a. et M.-Paul Gagné, c.a.

M. André Pruneau sera attaché au bureau de Québec, MM. Michel Théroux et René Delisle au bureau de Montréal, MM. Terence Freitas et Seymour Temkin au bureau de Toronto, M. Pierre Brunet au bureau de Rimouski, M. Léon Trépanier au bureau de Trois-Rivières et M. M.-Paul Gagné au bureau de Matane.

Le cabinet de Samson, Bélair & Associés, comptables agréés, offre aux entreprises, professionnels, individus en affaires ainsi qu'aux organismes publics ou parapublics, des services de vérification, comptabilité, fiscalité nationale et internationale, informatique ainsi que des services de consultation en gestion et insolvabilité.

Samson, Bélair & Associés a des bureaux à Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary, Vancouver, Rimouski, Trois-Rivières, Sherbrooke, Saint-Hyacinthe, Kitchener, Sept-Îles, Matane, Gaspé et Coaticook au Canada et Fort Lauderdale (U.S.A.).

FINANCE

Le nickel refait surface

■ Le nickel refait surface. Après six ans de fluctuations baissières, voilà que le métal du 20e siècle découvre de nouveaux marchés. La maison de courtage **McLeod Young Weir** vient de publier une analyse des faiblesses et du potentiel du nickel et, en conclusion, le courtier soutient que le métal amorce une hausse qui culminera **en 1983-84.**

Mais d'abord, voyons les faiblesses du marché qui ont trois causes principales. D'une part, au cours des dernières années, les plus importants utilisateurs du nickel ont très peu dépensé en équipement et, d'autre part, l'industrie automobile a considérablement réduit ses commandes suite à la fabrication d'autos plus petites. Enfin, les budgets militaires ont très peu augmenté.

L'avenir semble plus prometteur. On prévoit une augmentation des dépenses en capital aux **Etats-Unis,** des investissements considérables dans le domaine de l'énergie, une hausse des dépenses militaires et la commercialisation probable de la batterie nickel-zinc.

Sur le plan de l'industrie énergétique, le nickel aura des utilisations nouvelles, particulièrement pour les alliages dans la construction d'usines productrices de pétrole synthétique, la reconversion de raffinerie pour traiter le pétrole lourd, dans la généralisation des filtres au nickel dans l'industrie charbonnière et dans l'augmentation des centrales nucléaires.

Pour des raisons d'économie, le nickel sera substitué au cobalt et au molybdène qui sont devenus hors de prix.

Du côté militaire, l'administration **Reagan** prévoit une augmentation réelle du budget de 29% pour l'équipement.

Il est difficile de chiffrer l'impact de ces nouveaux débouchés. McLeod Young Weir avance quand même quelques chiffres qui situent l'ordre de grandeur des gains qui seront réalisés d'ici quelques années. La consommation, qui était de 1 150 millions de livres en 1980 devrait grimper à 1 570 millions de tonnes en 1984.

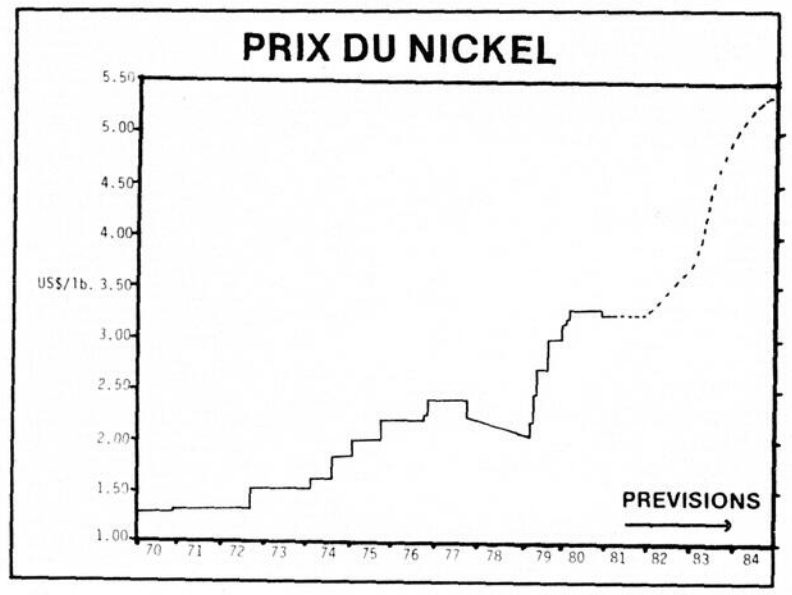
Cependant, il n'est pas certain qu'une augmentation des commandes résulte immédiatement en une augmentation de profitabilité. En effet, les inventaires sont tellement élevés qu'il faudra du temps, au moins un an, avant qu'une augmentation de prix ne soit possible. À la fin de 1981, les inventaires devraient totaliser 435 millions de tonnes alors que normalement, ils devraient s'établir à 350-375 millions de tonnes. Et pourtant l'industrie opère à peine à 73% de sa capacité de production. Ce n'est qu'en 1983-84 qu'on prévoit que la capacité de production pourra être portée à environ 85%.

Au Canada, le marché du nickel est contrôlé par deux importants producteurs mondiaux, **Inco** et **Falconbridge.**

NORMAND LASSONDE

UTILISATION DU NICKEL PAR SECTEUR AUX USA
(millions de livres)

	1970-74	1975-79	Variation
VEHICULES-MOTEUR	134.5	116.7	-13,2%
AVIONS	79.7	96.3	+20,8%
BATEAUX	41.3	47.2	+14,3%
PRODUITS CHIMIQUES	182.5	157.5	-13,7%
PETROLE	107.8	95.0	-11,9%
PRODUITS EN METAL	118.8	102.3	-13,9%
EQUIPEMENT ELECTRIQUE	155.1	146.5	- 5,5%
APPAREILS MENAGERS	85.5	77.1	- 9,8%
MACHINERIE	88.9	92.8	+ 4,4%
CONSTRUCTION	113.7	103.5	- 9,0%
AUTRES	106.6	79.7	-25,2%



CAPSULES

■ Changement de nom: **Ressources Laurier** devient **Corporation des minerais universels.** Particularité de financement intéressante. **Aurora Energy Fund** s'efforcera d'obtenir auprès des marchés européens et nord-américains, avant le 31 décembre 1983, des financements jusqu'à 20 millions$ pour couvrir les coûts du programme d'exploration de la Corporation des minerais universels. La compagnie a accordé une option sur 300 000 actions sur la base de 15 000 actions pour chaque 1 million$ de financement obtenu. Les 300 000 actions peuvent être exerçées à raison de 100 000 actions par année à des prix variant de 1,50$, 2,25$ et 3$.

* * *

■ Émission de 1 000 000 d'unités de **Canusa Energy** de **Calgary** au prix de 21,25$ par unité. Chaque unité comprend cinq actions ordinaires et un droit d'achat pour une action. Chaque droit permet à l'acheteur d'acquérir une action ordinaire à 4,50$ si exerçé avant le 1er avril 1982 et à 4,75$ si exerçé après mais au plus tard le 1er avril 1983. Les souscripteurs de l'émission sont **Loewn Ondaatje, McCutcheon & Co., Walwyn Stodgell Cochran Murray** et **First Marathon Securities.**

* * *

■ **Trans-Canada Resources** participera à un consortium de compagnies canadiennes piloté par **Candel Oil** dans un programme d'exploration de 34 millions$. Tout l'argent sera dépensé en **Alberta.**

* * *

■ Contrat de 6 millions$ à **Microdesign Ltd** de **Toronto** pour la fourniture de récepteurs de communications par satellite. C'est le plus gros contrat jamais accordé à une compagnie canadienne. Le client est **National Microtech des États-Unis.** Microdesign est une filiale à 66% de **Meridian Concepts** dont les actions sont transigées au comptoir à **Toronto.**

* * *

■ **Brault, Guy, O'Brien Inc** sur le secteur des pâtes et papier: "Les prises de contrôle mettent en lumière les avantages que présentent les autres compagnies de ce secteur. Les prises de contrôle réduisent le nombre de compagnies publiques dans ce secteur et augmentent par le fait même la demande sur les quelques titrés qui restent disponibles au public".

* * *

■ **Rio Algom,** détenteur de 45,48% des actions d'**Oceanic Iron Ore du Canada** vendra pour 0,09$ par action sa participation à trois sociétés à numéro qui contrôlent le groupe **Informec** et **Infofax.**

* * *

■ **Bethlehem Copper Corp.** de **Vancouver** a annoncé une perte de 225,000$ pour le premier trimestre due à la faiblesse des prix du cuivre. Durant le trimestre, Cominco a augmenté jusqu'à 93% sa participation dans le capital-actions de la compagnie.

* * *

■ Acquisition par **Merland Exploration de Calgary** de tous les actifs canadiens de **Consolidated Natural Gas Co.** de **Pittsburgh** pour un montant de 61,55 millions$.

* * *

■ Fusion maintenant complétée de **Central and Eastern Trust Company** et de **Federal Trust Company**. Le nouveau nom de la compagnie est **"Compagnie du Trust central-Central Trust Company".**

* * *

■ **Czar Resources** annonce une augmentation de 169% de ses revenus qui passent de 1 554 805 millions$ à 4 177 527 millions$ pour le premier trimestre. Le revenu net a cependant diminué de 203 788$ à 153 206$. Czar Resources appartient à **Robert Lamond** , un géologue réputé doublé d'un financier original passé maître dans l'art d'attirer des capitaux européens au Canada. Quant à ses "dons" en géologie, mentionnons qu'au cours de ce trimestre, Czar a foré 50 puits au **Canada** et aux **Etats-Unis** dont 37 ont été des découvertes, un succès qui atteint 73%.

* * *

■ Mauvaise période pour **Hunter Douglas** , de **Montréal** . Perte de 8 millions$ sur des revenus de 742 millions$US. C'est la première perte jamais subie par la compagnie, dont 72% des ventes proviennent des produits pour la construction et la rénovation domiciliaire.

■ Fusion de **Artesian Petroleum Corp** ., **Amador Resources et Seahawk Oil & Gas.** Ces deux dernières compagnies seront délistées tandis que Artesian Petroleum restera cotée à la **Bourse de Vancouver.**

* * *

■ **Teck Corp** , l'une des plus importantes compagnies minières canadiennes, change de registraire et d'agent de transfert de ses actions. Le gagnant: **National Trust;** le perdant: **Guaranty Trust.**

* * *

■ Printemps chaud pour la vente de nouvelles actions. **Union Gas** compte recueillir 50 568 750$ en vendant ses actions à 11,60$; **Costal International** vendra 2 400 000 actions, catégorie A, à 9,125$ l'action; **Drummond Petroleum** y va avec 3 000 000 actions au prix de 8,75$; **Maynard Energy** met 1 000 000 actions sur le marché à 8,50$ l'action.

* * *

■ Transactions internes: **Corporation générale Mercure:** émission d'actions ordinaires aux actionnaires de la compagnie au prix de 23$ l'action; émission de 60 000 actions ordinaires de **Exploration minière dynamique (Dynamic Mining Exploration)** à **Olive Henderson G. Zeemel** conformément à une entente d'achat de propriétés minières.

* * *

■ Option d'achat de 65 000 actions, au prix de 3,25$ l'action au président de **Les Mines d'argent Abcourt.**

Nominations chez Dofasco

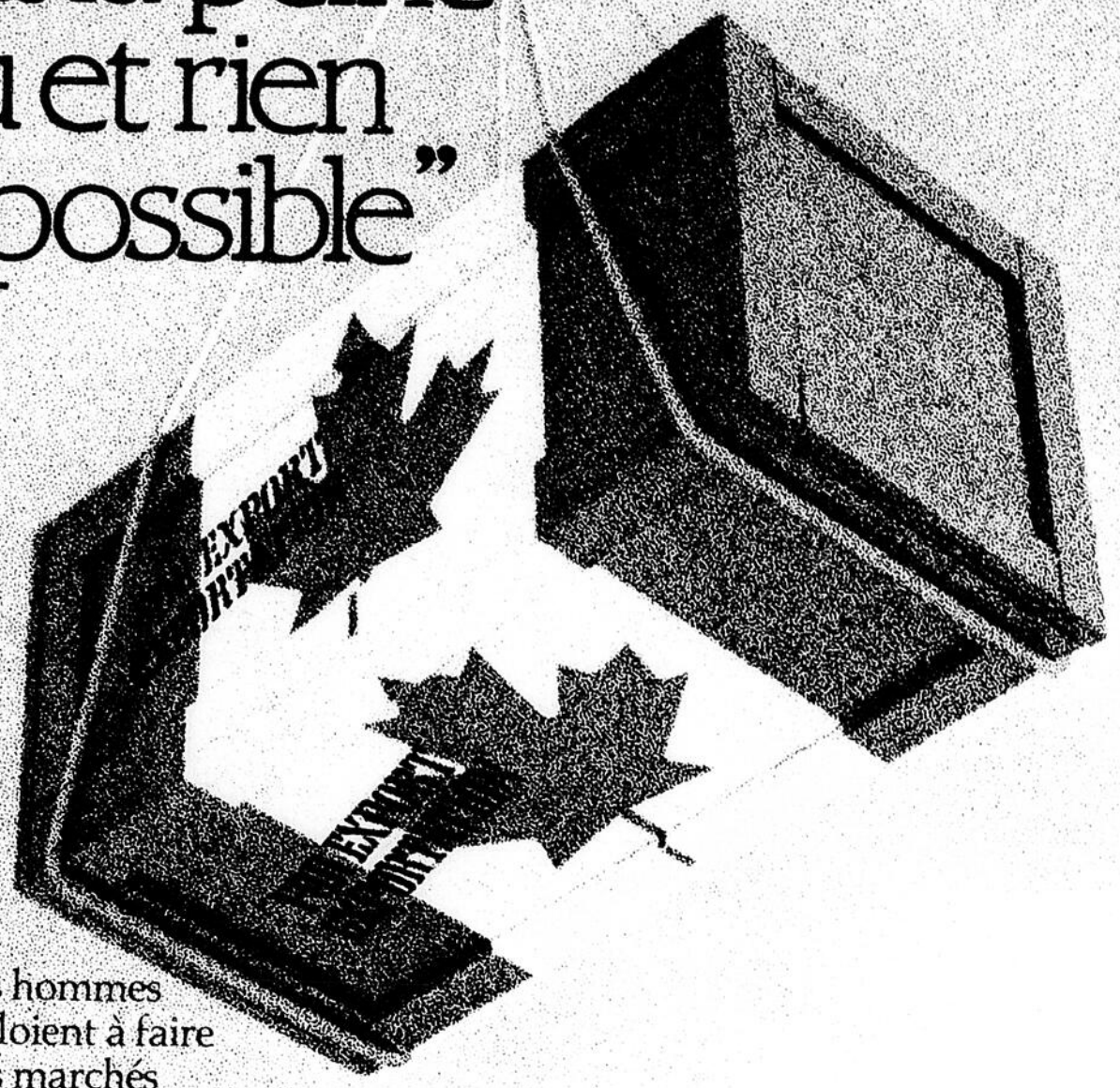
Tom Oelkuch

Bill Gilchrist

Monsieur William D. Simon, vice-président aux ventes de Dofasco Inc., de Hamilton, Ontario, a le plaisir d'annoncer les nominations suivantes: Messieurs Tom J. Oelkuch, au poste de gérant des ventes des centres de service et W. Gilchrist, au poste de gérant-adjoint des ventes de produits dévalués.

"Tout vaut la peine d'être su et rien n'est impossible"

(Cornelius Van Horne 1843-1915)



Cette devise serait celle de l'homme qui a parachevé le réseau ferroviaire du Canadien Pacifique, le 7 novembre 1885.

Tous les jours, des hommes d'affaires canadiens s'emploient à faire des "tours de force" sur les marchés d'exportation mondiaux. Pourquoi ne pas faire comme eux?

Qu'il s'agisse d'une vente de mille dollars destinée à un pays d'Europe ou d'un projet de plusieurs millions pour l'Extrême-Orient, notre société fournit une vaste gamme de services d'*assurances* et de *garanties* aux exportateurs canadiens, de même que des *crédits* aux acheteurs étrangers afin de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation.

L'an dernier, plus de 1000 entreprises se sont prévalues de nos services. Si nous pouvons vous aider ... n'hésitez donc pas à communiquer avec nous.

Société pour l'expansion des exportations

C.P. 655, Ottawa
Canada K1P 5T9
Tél: (613) 237-2570
Télex: 053-4136

Succursales à
Toronto, Montréal
Vancouver et Halifax

JA/04/18

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt en vigueur le 14 avril 81

Dépôts	Banque de Montréal	B.N.E.	Banque Royale	Banque d'Epargne	Banque Nationale	Banque de Commerce	Banque Toronto-Dominion	Banque Continentale	C.P. St-Alphonse Youville	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	Le Permanent	Soc. Nat. de Fiducie	Morguard	Guardian	Fiducie Populaire	Fed. Caisse Etabl.
Epargne stable	13-1/2	13-1/4	13-1/2	10	13-1/2	13-1/2	13-1/2	13-1/2	11	13-1/2	13	13	13-1/2	—	—	—	13-1/2	—	13-1/2	—	—	13-3/4	—	—
Dépôts à terme: Min. 5 000$										(Min. 1 000$)														
30 à 59 jours	14-3/4	14-3/4	14-3/4	13-1/2	15	14-3/4	14-3/4	15	15	15	15-3/4	15-1/2	15-1/2	15-3/4	15	15-1/2	15	—	15-1/4	15-1/4	—	15-3/4	15-1/4	14-1/2
60 à 89 jours	14-3/4	14-3/4	14-1/2	13-1/2	14-3/4	14-1/2	14-1/2	15	14-3/4	14-1/2	15-1/4	15-1/4	15-1/4	15-1/2	15	15-1/4	14-1/2	—	15-1/4	15-1/4	—	15-1/2	15-1/4	14-1/2
90 à 119 jours	14-3/4	14-3/4	14-1/2	14-1/2B	14-1/2	14-1/2	14-1/2	15	14-1/2	14-1/2	15	15-1/4	15	15-1/4	15-1/4	15	14	—	15	15	—	15-1/4	15-1/4	14-1/2
120 à 179 jours	14-1/4	14-1/4	14	13-1/2	14-1/2	14	14	14-1/2	14-1/4	14-1/4	14-1/2	14	14-1/2	14-3/4	15-1/4	14-1/2	13-1/2	—	14-1/4	14-1/2	—	15-1/4	14-1/2	14-1/2
180 à 269 jours	14	14	13-1/2	—	14	13-1/2	13-1/2	14-1/4	13-1/2	14	14	13-3/4	14	14-3/4	14-1/2	14-1/4	13-1/2	—	14	14-1/4	—	14-1/2	14-1/2	14
270 à 364 jours	13-3/4	13-3/4	13-1/4	—	13-3/4	13-1/4	13-1/2	14	13-1/2	13-3/4	13-3/4	13-3/4	13-3/4	14-3/4	14-1/2	14	13-1/2	—	13-1/2	14	—	14-1/2	14	14
Dépôts à terme (intérêt annuel): Min. 1 000$																					—	(Min. 100 $)		
1 an	—	13-1/4A	13	13-1/2	13-1/4	13	13A	14-1/2	14	14	14-1/2	14-1/2	14-1/2A	14-3/4	14-1/2	14-3/4C	14-3/4	14	14-3/4	14-1/4	14-3/4	14-3/4	14-1/2	13-1/4A
2 ans	—	13-1/4A	13	12-1/2	13-1/4	13	13A	14-1/2	13-1/2	13-1/2	14-1/2	14-1/4	14-1/2A	14-3/4	14-1/4	14-3/4C	14-3/4	13-3/4	14-3/4	14-1/4	14-1/2	14-3/4	14-1/4	13-1/4A
3 ans	14-1/2	13-1/4A	13	—	13-1/4	13	13A	14-1/2	13-1/4	13-1/4	14-1/2	14-1/4	14-1/2A	14-3/4	14-1/4	15C	14-3/4	13-3/4	14-3/4	14-1/4	14-1/2	15	14-1/4"	13-1/4A
4 ans	14-1/2	13-1/4A	13	12-1/2	13-1/4	13	13A	14-1/2	—	13-1/4	14-1/2	14-1/4	14-1/2A	14-3/4	14-1/4	15C	14-1/2	—	14-3/4	14	14-1/2	14-3/4	14	13-1/4A
5 ans	14-1/2	13-1/4A	13	12-1/2	13-1/4	13	13A	14-1/2	—	13-1/2	14-1/2	14-1/4	14-1/2A	14-3/4	14-1/4	15C	14-3/4	13-1/2	14-3/4	14	14-1/2	14-3/4	14	13-1/4A
	A- Intérêt semi-annuel B) 90 jours seulement C) minimum $500.00 D) minimum $1,000.00																							
Prêts																								
Hypothèques conv.																		16-1/2-						
1 an	16-1/4	16-1/2	16-1/4	15-7/8	16	16-1/4	16-1/2	16-3/4	16-1/4	15-1/2	—	16	15-3/4	16	16	16-1/2	16-1/4	17-1/2	16-3/4	16-1/4	—	16-1/2	16-1/4	15-1/2
2 ans	16-1/4	16-1/2	—	—	16	16-1/4	16-1/2	16-3/4	—	15-3/4	—	16	15-3/4	16	—	16-1/2	16-3/4	—	16-3/4	16	—	—	16-1/4	15-1/2
3 ans	16-1/2	16-1/2	16-1/2	16-1/4	16-1/4	16-1/2	16-1/2	17	—	—	—	16	15-3/4	16	16	16-1/2	16-3/4	—	16-3/4	16	—	—	16-1/2	15-1/2
4 ans	—	—	—	—	—	16-1/2	16-1/2	—	—	—	—	15-1/2	15-3/4	—	—	16-1/2	—	—	16-3/4	—	—	—	—	15-1/2
5 ans	16-1/2	16-1/2	16-1/2	—	16-1/4	16-1/2	16-1/2	17	—	—	15-3/4	15-1/2	15-3/4	—	16	16-1/2	16-1/2	—	16-3/4	—	16	—	16-1/2	15-1/2
Hypothèques commerciales:																								
1 an	—	16-1/2	—	16-1/4	—	—	—	—	16-3/4	16-1/2	—	16	15-3/4	16-1/2	—	16-1/2	—	17-1/2-19	16-3/4	—	—	17	16-1/2	16
2 ans	—	16-1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	16	15-3/4	16-1/2	—	16-1/2	—	—	16-3/4	—	—	—	16-1/2	16
3 ans	—	16-1/2	—	16-1/2	—	—	—	—	—	—	—	16	15-3/4	16-1/2	—	16-1/2	—	17-1/4-	16-3/4	16-3/4	—	—	16-3/4	16
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	15-1/2	15-3/4	—	—	16-1/2	—	—	16-3/4	—	—	—	—	16
5 ans	—	16-1/2	—	16-1/2	—	—	—	—	—	—	15-3/4	15-1/2	15-3/4	—	16	16-1/2	—	—	16-3/4	—	16	—	16-3/4	16
Prêts personnels	16-3/4- 20-3/4	18-1/4 19-3/4*	17-1/2 19-1/2*	16-1/2- 20*	17 20-1/2*	17-1/2- 18-1/4*	17-1/4 20-1/2*	18- 19-1/2*	18-1/2**	17-3/4	—	—	17-1/4- 19*	—	—	—	—	18-19*	17-1/2 20-1/2	—	—	—	—	17-1/2*

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

Magazinez: les taux varient sensiblement

Les taux d'intérêt hypothécaire ont augmenté de façon sensible cette semaine au Canada dans la plupart des institutions , mais il subsiste des différences de taux suffisamment importantes pour justifier un magasinage attentif entre les institutions.

La **Banque Royale** a augmenté son taux sur les hypothèques de trois ans de 0,75% pour le porter à 16,5%, rejoignant ainsi la plupart des autres banques. La **Banque Continentale**, dont les taux apparaissent dans notre liste pour la première fois, exige même des taux de 16,75% pour des termes de deux ans et de 17% sur des hypothèques de 3 et 5 ans.

La **Banque d'Epargne** et la **Banque Nationale** sont les institutions bancaires qui ont les taux les plus faibles.

Les caisses populaires et les caisses d'établissement offraient au moment de notre enquête les plus bas taux hypothécaires, soit 15,5% pour un terme d'un an dans le cas des caisses pop et pour des termes de un à cinq ans dans le cas des caisses d'établissement.

Les taux des fiducies se situaient entre ceux des banques et ceux des caisses populaires. Le **Trust Royal** offrait toujours des taux de 15,75% mardi dernier, n'ayant pas suivi le mouvement amorcé par les banques et suivi par **Le Permanent** (16,75%), le **Montreal Trust** (de 16,25% à 16,75%) et le **Crédit Foncier** (16,5% pour tous les termes).

A l'épargne, les taux ont également augmenté dans certaines institutions, mais dans une moindre proportion, ce qui ajoutera temporairement à l'écart entre les taux chargés par les banques et les taux payés par elles.

Les taux les plus élevés sont payés par les sociétés de fiducie sur les certificats de dépôts à court terme et non remboursables avant l'échéance prévue; ces taux vont jusqu'à 15,75% à la **Fiducie Prêt et Revenu,** la **Fiducie Guardian** et chez les **Fiduciaires.** Les banques et les caisses paient moins, mais leurs certificats sont remboursables avant terme, moyennant une pénalité. De toutes les banques, c'est la **Banque Continentale** qui paie le taux le plus élevé (15%) sur les dépôts de 30 à 119 jours.

L'intérêt sur les dépôts d'un an et plus a augmenté fortement dans deux banques; ces taux sont de 14,5% pour des termes de 3 à 5 ans à la **Banque de Montréal** et pour des termes de 1 à 5 ans à la **Banque Continentale.**

Les autres banques n'avaient pas encore augmenté leurs taux sur les dépôts à terme de 1 à 5 ans au moment de notre enquête; encore une fois, il serait bon de magasiner avant de déterminer l'institution à laquelle vous devez confier vos dépôts.

Ce mouvement de taux a suivi la hausse du taux d'escompte de la **Banque du Canada**, qui est passé de 16,74% à 16,95% jeudi dernier, soit le taux le plus élevé des trois dernières semaines.

Rappelons que la Banque du Canada avait alors réagi à la hausse des taux d'intérêts aux Etats-Unis; le taux préférentiel est passé là-bas de 17% à 17,5% la semaine dernière et les certificats de dépôts à court terme (90 jours) ont monté de plus d'un point.

VIVEZ EN SANTÉ — VIVEZ HEUREUX

- 3 COURTS DE SQUASH INTERNATIONAL
- GYMNASE AVEC PISTE DE COURSE INTÉRIEURE (Cours de conditionnement physique tous les jours à midi 15).
- EQUIPEMENT "UNIVERSEL"
- BALLET - JAZZ
- RESTAURANT - BAR
- SAUNA
- BAIN TOURBILLON
- AIR CONDITIONNÉ
- KARATE

Club de squash du Vieux Montréal LTÉE
465 rue St-Jean,
Montréal H2Y 2R6
849-2157
Heures d'ouverture:
Tous les jours de 7:00 heures à 21:00 heures
Samedi: de 9:00 heures à 14:00 heures

Pour une période de temps limitée obtenez
1 MOIS D'ABONNEMENT GRATUIT
Payez pour 12 mois et demeurez membre pour 13 mois
ABONNEMENTS DE GROUPES DISPONIBLES
TAUX SPÉCIAUX POUR ÉTUDIANTS

Coincés entre Ottawa et l'Alberta

Les producteurs pétroliers menacés d'être déficitaires

■ En 1970, on pouvait produire un baril de pétrole au Canada pour $0.32; il en coûtera $34.20 aux compagnies de pétrole pour produire la même quantité en 1990.

Dès 1984, au rythme où les coûts d'exploitation augmentent et selon les règles du jeu énoncées par le gouvernement fédéral, il ne sera plus rentable pour une compagnie d'opérer dans ce secteur puisque le coût total sera plus élevé que le prix de vente.

Telles sont les conclusions tirées par l'économiste **Paul Joseph** dans une récente étude effectuée pour le compte de la maison de courtage **Burns Fry.** L'analyste financier fait également état des recommandations présentées récemment par la **Canadian Petroleum Association** devant le **Conseil National de l'Énergie.**

Selon M. Joseph, la structure des prix prévue par Ottawa pour le baril de pétrole au cours des prochaines années n'est pas réaliste.

En effet, l'échelle des prix mise de l'avant par le gouvernement fédéral ne semble pas tenir compte des royalties de la taxe sur la production et de l'augmentation graduelle et constante des coûts d'opération. Et ce dans un contexte où la production de pétrole, loin d'augmenter, est plutôt appelée à diminuer au cours des dix prochaines années.

"Les prévisions de la Canadian Petroleum Association, note M. Joseph, peuvent nous apparaître effarantes, mais elles ne le sont pas". Au cours de la période 1970-1979 les coûts d'opération par unité de production ont augmenté de 21% par année. Depuis cinq ans, à savoir de 74 à 79, l'augmentation est de 27,9% par année. Les pronostics sont énoncés à partir de ces tendances.

Les coûts pas unité de production (baril) passeraient donc de $2.30 en 1980, à $4.00 en 1982, à $10.00 en 1985, à $21.00 en 1988 et $34.20 en 1990.

Dès cette année et pour chacune des années suivantes, l'augmentation des prix prévue par Ottawa est complètement ensevelie par les frais des production. Le tableau 1 donne l'augmentation annuelle des prix à partir de 1981 jusqu'en 1990, ainsi que des royalties, de la taxe de 8% sur la production et des coûts généraux.

TABLEAU 1
PRIX ET COÛTS PAR BARIL

Année	Prix	Royalties	Taxe 8%	Aug. des couts	Aux producteurs Avant impôts	Aux producteurs Après impôts
1981	$2.00	$1.00	$0.10	$0.80	$0.10	$(0.24)
1982	2.00	1.00	0.09	0.90	0.01	(0.31)
1983	2.00	1.00	0.05	1.40	(0.45)	(0.61)
1984	4.50	2.25	0.21	1.90	0.14	(0.56)
1985	4.50	2.25	0.18	2.30	(0.23)	(0.82)
1986	7.00	3.50	0.31	3.10	0.09	(1.18)
1987	7.00	3.50	0.27	3.60	(0.37)	(1.29)
1988	7.00	3.50	0.18	4.70	(1.38)	(2.00)
1989	7.00	3.50	0.10	5.70	(2.30)	(2.54)
1990	7.00	3.50	0.00	7.50	(4.00)	(4.00)

Ainsi, comme on peut le constater, une hausse du prix du baril de pétrole qui totalise $50 sur une période de 10 ans ne profite absolument en rien aux compagnies de pétrole.

"Le fait qu'une telle situation puisse se produire, nous prouve que le gouvernement fédéral ainsi que celui de l'Alberta sont mal informés", note l'analyste.

Entre autres, Ottawa prévoit qu'il en coûtera $5.78 pour produire un baril de pétrole en 1990, ce qui représente seulement 16.9% du chiffre avancé par la Canadian Petroleum Association.

"Nous sommes d'avis, souligne M. Joseph, que le dossier de l'Association présente des données et des prévisions nettement plus exactes."

Selon l'évolution des prix prévue par Ottawa, le baril de pétrole se vendra environ $65.00 en 1990.

Le tableau 2 illustre, pour sa part, le résultat lorsque le producteur a couvert ses frais et surtout lorsqu'il a payé ses redevances au gouvernement provincial. On peut ici constater que l'impôt fédéral n'est pas vraiment le problème lorsqu'on parle de prix de pétrole.

La part du gouvernement de l'Alberta, $30 en royalties et en taxes, représente un peu plus de 46% du prix du baril alors que la portion qui revient au gouvernement fédéral ($10.78) ne correspond qu'à 16,6% du prix de vente.

"Le problème est donc davantage une question de prix et c'est ce que le gouvernement fédéral devrait modifier", fait remarquer M. Joseph.

TABLEAU 2
ÉVALUATION D'UN BARIL PRODUIT EN 1990

	A	B	C
Prix du baril	$65.00	$65.00	$75.00
Coûts d'opération	34.20	34.20	34.20
Royalties	29.90	14.17	18.77
Taxe à la production (8%)	2.46	2.46	3.26
Impôt provincial	0.10	1.83	2.42
Impôt fédéral	8.32	8.32	11.02
Nets aux producteurs (par baril)	($9.98)	$4.02	$5.33

Le gouvernement provincial pourrait également changer sa méthode de calcul concernant ses redevances. Dans l'exemple B, les royalties de l'Alberta sont calculées de la même façon que l'est la taxe sur la production, soit après déduction des coûts d'exploitation.

Ainsi, en ne changeant que la manière dont est calculée la part de l'Alberta on arrive dans cet exemple à rétablir la rentabilité passant d'une perte de $9.98 à un gain de $4.02.

Dans l'exemple C, le prix du baril de pétrole a tout simplement été majoré à $75.00.

"Il est impensable, conclut M. Joseph, que les choses en restent là. Le gouvernement fédéral devra consentir à une échelle de prix plus conforme à la réalité, et l'Alberta devra calculer le montant de ses redevances sur une autre base".

Mais tout ceci devra être durement négocié. Il faudra y mettre le temps.

GEORGES GRATTON
(collaboration spéciale)

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

Stratégies et tactiques

■ L'impensable s'est produit: le **Gouvernement du Canada** procédait mardi à une émission de $500 millions échéance le 1er mai 1986 et échangeable pour le 1er mai 1991, le ou avant le 31 janvier 1986, avec un coupon de 14.50%. Le prix: $99.00; le rendement 14.79%.

■ Et la Bourse marque le coup devant la hausse récente des taux d'intérêt. New York éprouve des difficultés à maintenir le niveau de 1,000 au **Dow Jones Industrials Average** (DJIA). Il en est de même pour la Bourse de Toronto où l'enthousiasme de mars semble avoir ralenti.

■ Théoriciens et praticiens du marché sont médusés. On qualifie le marché actuel de "No man's land". L'expression est de **Richard Russell,** auteur du **Dow Theory Letters Inc.,** de La Jolla en Californie. En pratique, cela signifie qu'il vaut mieux ne pas s'y aventurer et si on le fait, prendre toutes les précautions d'usage et surtout ne pas spéculer.

■ Si votre capital est en sécurité dans des billets à court terme de 30, 60 ou 90 jours, vous pouvez vous reposer en paix. Viendra le jour où vous pourrez investir ces montants dans des titres qui vous procureront une excellente appréciation de capital.

Le Versailles

Voici... enfin un nouveau complexe résidentiel hors pair, composé de deux immeubles ultra-modernes en copropriété.

Aucune autre réalisation dans ce mode d'habitation ne peut actuellement vous offrir plus en matière de luxe, de confort et d'espace.
On peut y acheter, au choix, un appartement de deux, trois ou quatre chambres à coucher, bénéficier du caractère exceptionnellement privé d'un domicile sur une île et jouir d'une vue splendide.

Domaine de l'île Paton
4520, promenade Paton, Chomedey, Laval Tél.: 688-8440
Occupation fin 1981

FINANCE

L'État du Delaware devient un paradis bancaire

Pouvoirs illimités pour les banques en matière de crédit

■ DOVER, Del (NYTNS) Le gouverneur de l'**État du Delaware**, M. **Pierre S. du Pont IV**, parcourt depuis quelques semaines les États-Unis pour tenter d'attirer chez lui de grandes banques intéressées à accroître leurs profits. Son principal atout: une nouvelle loi bancaire, visant directement les banques non établies au Delaware, qui confère aux institutions bancaires de très larges pouvoirs au niveau du crédit, susceptibles d'affecter des millions de détenteurs de cartes de crédit.

Ces pouvoirs, inexistants dans la plupart des autres états américains, englobent le droit d'imposer des taux d'intérêt rétroactivement, d'imposer des taux d'intérêt variables, d'exiger des honoraires non plafonnés légalement, pour l'utilisation de la carte de crédit, et de saisir une propriété pour défaut de payer les dettes encourues sur carte de crédit.

La nouvelle législation prévoit également une diminution des taxes. Elle permettra, par exemple, aux banques new-yorkaises, relocalisées, faisant au-delà de 30 millions $U.S. de profits d'être imposées à un taux de 2,7%, comparativement à 8,7% pour les banques déjà établies au Delaware sur les profits inférieurs à 20 millions $U.S., et comparativement à 25,8% pour les banques qui demeureront dans l'État de New York.

Plusieurs banques, notamment la **Chase Manhattan** et la **J.P. Morgan,** ont commencé à faire savoir à leur législature qu'elles vont peut-être déménager si une loi identique n'est pas adoptée dans l'État où elles se trouvent actuellement.

Ces menaces se manifestent surtout dans les états avoisinnants de New York, du New Jersey, de la Pennsylvanie et du Maryland, d'où d'importantes banques ont déjà planifié leur départ éventuel. Les dirigeants de ces états s'inquiètent évidemment des pertes potentielles de dizaines de millions de dollars de revenus.

La nouvelle loi du Delaware — qui, de fait, n'a pas encore réussi à attirer une seule banque, a soulevé beaucoup de controverse.

Aux yeux des banquiers, il s'agit d'une loi moderne, complète et réfléchie. Aux yeux de dirigeants d'autres états, de législateurs et d'avocats de groupes de consommateurs, l'adoption de la loi fut précipitée à la législature du Delaware, loi de toute façon biaisée en faveur des banquiers "qui ne pouvaient plus en demander davantage", de dire un critique.

Les banquiers voient dans la possibilité que la loi du Delaware soit imitée ailleurs, un signe d'une saine compétition entre les états et un reflet de l'accent nouveau sur les compétences législatives des états.

Leurs critiques considèrent, au contraire, ce qui se passe comme étant une illustration du fait que des intérêts privés puissants peuvent faire adopter des lois ayant une portée nationale en utilisant et en exploitant les états les plus faibles et les plus malléables.

D'une analyse de la loi et de la façon dont elle a été adoptée, de même que de plusieurs douzaines d'entrevues avec des dirigeants de banques, des hauts fonctionnaires, des députés et des défenseurs des droits du consommateur, on peut dégager les éléments suivants:

- le projet de loi a été rédigé, privément, sur une période de six mois par les avocats de deux grandes banques new-yorkaises, la **Chase Manhattan** et la **J.P. Morgan,** sans qu'aucun fonctionnaire de l'État du Delaware ne soit impliqué dans quelque analyse écrite que ce soit;
- les autres personnes ou groupes qui auraient pu soulever des questions sur le projet de loi, incluant d'autres fonctionnaires, la presse ou le grand public, ont été délibérément tenus dans l'ignorance, ont affirmé des banquiers et des hauts fonctionnaires;
- quelques députés et des avocats représentant les groupes de consommateurs considèrent inéquitables le moment et la façon dont s'est tenue la seule audience publique sur le projet de loi, qui n'a duré que trois heures, empêchant plusieurs députés d'être présents et les opposants de se faire entendre.

Les défenseurs du projet de loi affirment, de leur côté, que les délibérations sur ce projet de loi ont été les plus longues à avoir eu lieu à la législature du Delaware depuis quatre ans.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

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

Directeur, Recherche et développement

40 000$ à 45 000$ environ

Une entreprise manufacturière canadienne spécialisée dans la fabrication de produits complexes désire s'adjoindre un cadre dynamique pour diriger son service de recherche chimique. L'entreprise connaît une croissance remarquable et son siège social est situé à Montréal.

Relevant du vice-président R et D et secondé par des subordonnés compétents, vous aurez à améliorer les procédés de fabrication et à mettre au point des programmes innovateurs de développement de produits. De plus, vous dirigerez des contrats externes de recherche qui enrichiront les activités internes du service et pourront parfaire la compétence des membres de votre équipe.

Cette fonction, s'adresse aux diplômés universitaires en chimie ou en génie chimique; ces derniers ont acquis une solide expérience dans la direction d'une équipe de recherche oeuvrant dans les secteurs de la chimie, de la pétrochimie ou dans des domaines connexes. En plus de leurs solides connaissances techniques, les candidats possèdent un niveau élevé de persévérance et de grandes habiletés interpersonnelles.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à Robert Fullerton, à Montréal, sous le numéro de référence 1706.

Rourke, Bourbonnais & Associés — Conseil de direction en ressources humaines

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

Gérant régional des ventes

Est du Canada

Son rythme de croissance, le dynamisme de son équipe de direction et la qualité supérieure de ses produits font de notre client un des plus imposants manufacturiers d'ameublement de bureau au Canada.

Relevant du vice-président, ventes, vous assumerez la gestion d'un important budget de ventes pour le Québec et les provinces Maritimes. Appuyé par un programme de marketing très agressif, vous participerez activement au développement des ventes à travers un réseau de distributeurs autorisés tout en assurant le leadership nécessaire à une équipe de 10 personnes. Le poste est situé à Montréal et la rémunération comprend un traitement de base des plus intéressants, l'admissibilité à un régime de boni et une automobile.

Bilingue, vous possédez idéalement une solide expérience de la représentation dans le domaine de l'ameublement commercial. Pour assumer ce rôle de premier plan, vos réalisations dans ce secteur devront aussi démontrer votre capacité à diriger et à former une équipe, votre sens de l'autonomie et votre souplesse.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à Claude Rousseau, Montréal, sous le numéro de référence 1725.

Rourke, Bourbonnais & Associés — Conseil de direction en ressources humaines

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

Directeur général

Association des médecins de langue française du Canada

L'Association des médecins de langue française du Canada est à la recherche d'un directeur général pour assurer le bon fonctionnement des activités de son organisation.

Relevant directement du conseil d'administration, le directeur général sera responsable du Bulletin de l'Association, maintiendra la qualité des services à caractère scientifique et professionnel actuellement offerts aux membres, et développera ces services par de nouveaux programmes d'action et de subventions.

Médecin, le candidat choisi aura acquis l'expérience administrative nécessaire à ces fonctions. Prêt à se déplacer, il possédera le sens des relations publiques adéquat au maintien des bonnes relations avec les milieux médicaux francophones nationaux et internationaux.

Alléchante, la rémunération variera en fonction de l'expérience et de la compétence du médecin choisi. Une disponibilité à mi-temps est le minimum requis pour la fonction.

Le poste est situé à Montréal, au siège social de l'Association.

Vous référant au dossier 01-11-519, veuillez adresser vos demandes à
René Forget
1 Place Ville-Marie, suite 2220, Montréal H3B 3M4 (514) 861-7481

Charette, Fortier, Hauvey & Associés/ Touche Ross & Associés
CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

Contrôleur

Relevant du Chef de la direction

Notre client, une importante société de fabrication, de distribution et de réparation de produits industriels est à la recherche d'un comptable professionnel pour faire partie de son comité de gestion et pour assumer la responsabilité entière de la gestion financière de cette entreprise.

Situé à Montréal et relevant du chef de la direction, le futur titulaire est secondé d'une importante équipe et est responsable de la comptabilité générale, du prix de revient, des systèmes de gestion financière, du crédit et du service de l'informatique. A titre de membre de l'équipe de direction, le contrôleur participe activement à la gestion générale de toute l'entreprise.

Si vous êtes bilingue, possédez une désignation comptable avec une solide expérience de gestion financière auprès d'industries manufacturières diverses et si vous voulez faire équipe avec une société qui reconnaît financièrement vos réussites, ce poste saura vous intéresser.

Ce poste convient aux individus dont la rémunération se chiffre présentement aux environs de $35,000 et plus, et comprend un salaire de base, un boni basé sur le rendement, une automobile ainsi que d'autres émoluments et bénéfices.

Vous référant au dossier 01-11-518, veuillez adresser votre demande à
Michael P. Tinker, 1 Place Ville-Marie, suite 2220, Montréal, Québec H3B 3M4 (514) 861-7481

Charette, Fortier, Hauvey & Associés/ Touche Ross & Associés
CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

SUPERVISEUR COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

Nous sommes à la recherche d'une personne pour combler le poste de superviseur à la comptabilité générale.

Les postulants détiendront un diplôme universitaire et seront membres d'un ordre professionnel tel que: CGA, RIA, CA.

Plusieurs années d'expérience pratique à un poste de supervision dans un milieu manufacturier sont essentielles.

Le titulaire sera responsable des comptes à payer, de la paye, de la comptabilité immobilière et des états financiers.

Le poste offre de multiples possibilités pour un professionnel mobile et désireux de poursuivre une carrière intéressante.

Si cette offre vous intéresse, faites parvenir votre curriculum vitae, sous pli confidentiel au:

Superviseur du personnel,
MONSANTO CANADA INC.,
425 St-Patrick, Lasalle H8N 2H3

OUTRE-MER

Sans emploi? Pensez-vous à changer d'emploi? Peut-être peut-on vous aider. Les compagnies américaines paient le salaire maximum aux gens travaillant outre-mer. Plusieurs compétences et aptitudes requises. Exemples: Travailleurs en construction , marchands, menuisiers, plombiers, opérateurs d'équipement et autres. Techniciens, opérateurs d'ordinateur, professeurs, secrétaires et vendeurs (euses). ingénieurs professionnels, médecins, infirmières et autres. Pour informations appelez Foreign Opportunities 1-613-938-1323. Pas d'agence.

CORRESPONDANT INDUSTRIEL
OPPORTUNITÉ POUR L'IMMÉDIAT

Il est de plus en plus évident que dans la présente conjoncture, beaucoup d'entreprises ou d'industries éprouvent des difficultés de financement. Ceci est particulièrement vrai pour de nouvelles entreprises.
Cependant, l'homme ou l'industriel américain toujours à la quête de nouvelles ressources. Innove et surmonte les difficultés.
Vous êtes un homme ou une femme d'âge moyen, d'une maturité et de compétence apte à conduire votre entreprise laquelle vous donnera l'autonomie et la rentabilité dont vous rêvez.
Votre sagesse due à la conjoncture actuelle vous arrête. Nous avons la solution. Vos projets peuvent se réaliser.
Si vous répondez à ce type d'individu qui veut poursuivre ses objectifs.
Faites-nous parvenir votre candidature et votre curriculum vitae le plus tôt possible.
Nous communiquerons avec vous incessamment.

Faire parvenir lettre de candidature et curriculum vitae à
LE JOURNAL LES AFFAIRES
465, rue St-Jean, Suite 903, Montréal, P.Q., H2Y 3S4 Référence 1003

ria prix de revient

Vous avez une formation de niveau RIA, vous êtes capable d'animer une équipe de collaborateurs compétents et vous voulez réussir dans une entreprise industrielle nationale?

Voici une excellente occasion de mettre vos talents à profit dans le domaine de la comptabilité des coûts et d'accéder aux échelons supérieurs.

Le candidat retenu sera chargé de:

- diriger et suivre un système de gestion des stocks et des coûts de fabrication
- analyser la rentabilité de nouveaux produits ou équipements
- contrôler les immobilisations et les inventaires
- garder le service à l'avant-garde des méthodes de contrôle de coûts.

Les candidats doivent connaître les services d'informatique de gestion appliqués aux processus industriels, et pouvoir s'exprimer efficacement en français et en anglais.

Ce poste s'adresse aussi aux C.A. ou CGA avec expérience pertinente.

Avantages sociaux intéressants et excellentes perspectives d'évolution.

Mentionner le dossier nº 8155.

1200, avenue mcgill college
montréal H3B 2G4

Price Waterhouse et Associés
conseillers en administration

membre de l'association canadienne des conseillers en administration

"La transmission des données est capitale pour une banque: nous avons donc choisi le GCI."

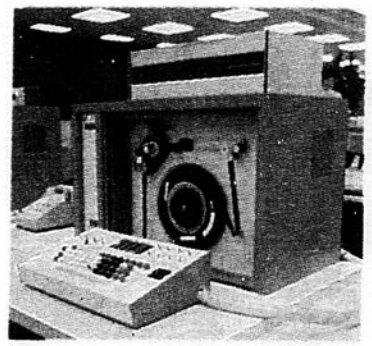
Warren Moysey
Vice-président exécutif
La Banque de commerce
canadienne impériale.

"Quand des milliers de dollars circulent d'une succursale à l'autre à travers notre réseau, il nous faut compter sur un système de communication instantanée."

Dans un domaine qui exige autant de précision, il faut compter sur l'efficacité: la Banque de commerce canadienne impériale a donc choisi le système de communication du GCI.

Il se compose de 5 000 terminaux situés dans les succursales, 8 centres de traitement régionaux et 3 centres VISA reliés à l'ordinateur de Toronto par l'intermédiaire du DATAROUTE et du réseau téléphonique.

Grâce au système du GCI,



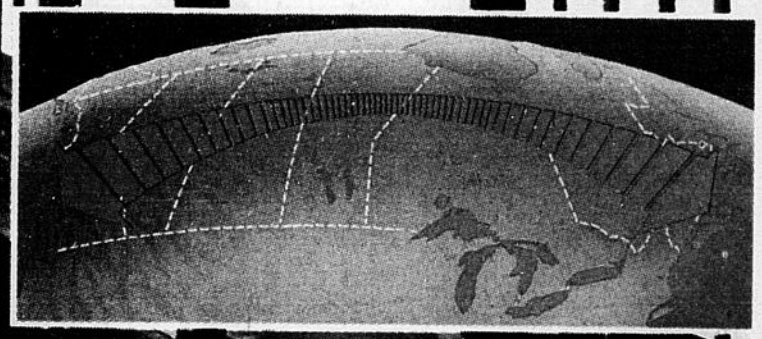
la Banque peut fournir à ses clients des renseignements instantanés sur les comptes de la plupart des succursales et obtenir très rapidement des autorisations de crédit VISA.

À l'heure actuelle, la Banque de commerce collabore avec le GCI afin de mettre en place un réseau intégré qui constituera un premier pas vers l'implantation de services bancaires informatisés. Le GCI exploite le plus important des réseaux nationaux de téléinformatique, réseau qui fait appel à une équipe d'experts. Pour s'affirmer comme leader, il faut pouvoir s'appuyer sur un système innovateur, un service de soutien technique des plus efficaces et un personnel de spécialistes.

Tous les banquiers vous le diront.

Le Groupe des communications informatiques

Réseau téléphonique transcanadien



GCI La téléinformatique partout au pays grâce à votre compagnie de téléphone