Dans notre section FINANCE cette semaine

Les trois façons d'acheter des actions japonaises

p. 29

■ *La forte pénétration des entreprises japonaises sur les marchés internationaux suscite de plus en plus d'intérêt auprès des investisseurs boursiers.*

日本

• commerçants • propriétaires
• locataires • automobilistes
En toute assurance avec
LA COMPAGNIE D'ASSURANCES
BELAIR
ASSURANCES GÉNÉRALES
Région de Montréal:
270-9111
Plus de 39 succursales au Québec

de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
Montréal, 20 février 1982 Vol. LIV No. 8 48 pages **1,00$**

POUR VOUS ABONNER 842-6495

L'assurance-maison augmente encore de 15% à 18%

pp. 2-3



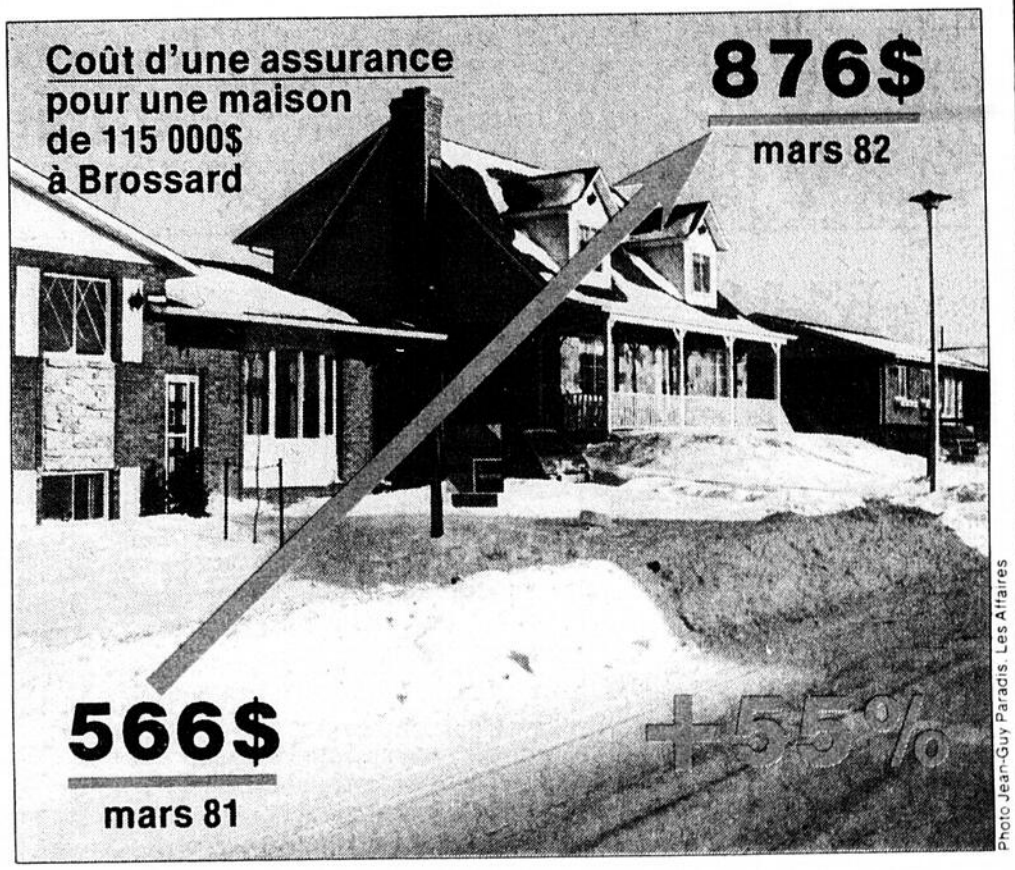


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Le contribuable québécois de plus en plus surtaxé

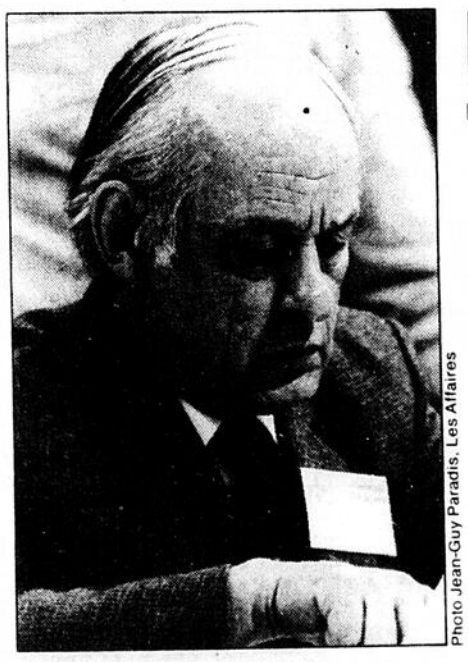


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

À 30 000$ de revenu imposable

Impôt au Québec: 11 655$
Impôt en Ontario: 9 090$
Différence: 2 665$
soit un écart de 29%

Le gouvernement Lévesque saura-t-il éviter une autre hausses des impôts cette année? pp. 4-5

MANAGEMENT

La formation d'un conseil d'administration de PME n'est pas aussi compliquée qu'on le pense et peut engendrer des résultats très positifs à plus ou moins long terme, explique Gilles Lefebvre à notre reporter André Hains. p. 22

PROFITS NETS

Une évaluation professionnelle de votre entreprise peut vous dispenser de beaucoup de difficultés lorsque viendra le temps, entre autres, de la vendre, rapporte Daniel Cadoret. p. 27

FISCALITÉ

Notre collaborateur Denis Martel fait le point sur les nouvelles contraintes qu'aura désormais à supporter un investisseur immobilier à la suite du dernier budget fédéral. p. 24

LES R.E.E.R.

Robert Rivard explique les trois options qu'il vous est possible de prendre à l'échéance de votre R.E.E.R. p. 35

LES AFFAIRES

En un an, au Québec, les augmentations atteignent 50% dans l'habitation et l'automobile

Assurance: nouvelles hausses de 15%

Après être montées de 25% à 35% au Québec en 1981, les primes d'assurance pour l'habitation et l'automobile connaissent présentement des hausses additionnelles variant entre 10% et 20%.

"Avec les augmentations qui ne cessent de nous parvenir de plusieurs compagnies, l'augmentation moyenne des primes sur la base d'une année est de l'ordre de 50%", a déclaré aux AFFAIRES un courtier montréalais, M. **Jean-Guy Larouche.**

M. **Pierre Borhais,** vice-président exécutif du **Groupe Desjardins,** a affirmé aux AFFAIRES que sa compagnie accroîtra ses primes pour l'assurance-habitation de 15% en moyenne à compter du 1er mars pour les nouvelles affaires et à compter du 1er avril pour les renouvellements de polices.

Le Groupe Desjardins avait déjà monté d'environ 10% ses primes d'assurance-automobile le 1er février dernier.

Malgré les hausses considérables survenues en 1981, les résultats de la compagnie seront "assez semblables" à ceux de 1980, a également révélé M. Bornais. Le Groupe Desjardins avait perdu 19 millions $ dans ses seules opérations d'assurances (pertes techniques) et essuyé une perte nette de 5 millions $ après les revenus de placements.

Le **Groupe Commerce** a, de son côté, haussé ses primes d'assurance-habitation de 11% à 17% le 1er février dernier. Selon M. **Charles Moreau,** vice-président à l'expansion. les primes ont monté de 11% pour la police restreinte de propriétaire-occupant (sans vol), de 15% pour la police standard de propriétaire occupant et de 17% pour les locataires (en raison de la plus forte incidence des réclamations dues au vol).

De plus, le Groupe Commerce accroîtra ses primes d'assurance-automobile de 10% à 12% le 1er mars pour les nouvelles affaires et le 1er avril pour les renouvellements de polices.

Cas rare

"Nous avons subi une perte technique en 1981, a affirmé aux AFFAIRES M. Moreau, mais nous avons terminé l'année avec un petit profit après les revenus de placement".

Le fait pour le Groupe Commerce d'avoir réussi à faire un profit net en 1981 semble un cas exceptionnel dans le monde de l'assurance générale au Québec. Il faudra cependant attendre à plus tard avant d'avoir le portrait réel de la situation financière des compagnies d'assurances générales.

Au **Groupe La Laurentienne,** une hausse de 10% entrera en vigueur le 1er mars prochain sur l'assurance-habitation et sur l'assurance-automobile; cette hausse s'appliquera aux nouvelles affaires et aux renouvellements des polices des clients qui ont eu à faire une réclamation au cours des deux dernières années.

Fait unique, **La Prévoyance** et **Les Prévoyants du Canada,** les deux principales compagnies d'assurances générales du Groupe La Laurentienne, accorderont un escompte de 10% à tous leurs clients de deux ans et plus qui n'ont pas fait de réclamation au cours des deux dernières années. Cette réduction annule, par conséquent, la hausse du 1er mars, mais non celles qui sont survenues au cours de 1981.

À l'**Assurance Royale,** les hausses les plus courantes dans le domaine de l'assurance-habitation seront de 15% à 18%; dans certains cas limites, a affirmé aux AFFAIRES le directeur du marketing de la Royale au Québec, M. **Paul Gélinas,** les augmentations varieront entre 10% et 20%.

Les avis de hausses ont été envoyés la semaine dernière; elles sont entrées en vigueur sur réception pour les nouvelles affaires et seront effectives le 1er avril pour les renouvellements.

La Royale avait augmenté ses primes d'assurance-automobile de l'ordre de 10% le 1er janvier dernier.

De son côté, la **Compagnie d'assurance Guardian du Canada** a augmenté ses primes d'assurance-habitation de 15% à compter du 1er mars 1982, a confirmé aux AFFAIRES **M. André Massé,** vice-président pour le Québec.

Hausser les franchises

Avant 1981, nos primes avaient très peu bougé, a expliqué M. Massé, mais elles ont monté fortement depuis 1981, principalement à cause de la recrudescence des vols. Celui-ci a également souligné que l'épidémie de vols dans les résidences s'était étendue également aux petites résidences; il a indiqué que 76% des réclamations étaient imputables au vol.

La Guardian avait monté ses primes d'assurance automobile de 15% en février. Selon M. Massé, le jour n'est pas loin où la franchise d'une police d'assurance-automobile atteindra 500$ au lieu de 250$ comme c'est généralement le cas actuellement.

Commercial Union, qui était compétitive dans le domaine de l'assurance-automobile jusqu'en janvier dernier, a augmenté ses primes d'assurance-automobile de l'ordre de 15% le 1er février pour les nouvelles affaires et le 1er mars pour les renouvellements selon un courtier de la banlieue montréalaise, Commercial Union a présentement pour politique de réduire ses risques dans le domaine de l'assurance générale et se montre réticente à accepter des risques d'automobiles si elle n'obtient pas en même temps l'assurance-habitation du même client.

D'autres attendent

D'autres compagnies n'ont pas encore suivi le mouvement déclenché par les géants de l'assurance générale.

"On met présentement la dernière main à nos scénarios", a affirmé aux AFFAIRE M.. **Paul H. Brochu,** président de l'**Union Canadienne** de Sillery. L'Union canadienne a augmenté deux fois ses primes l'année passée et elle s'est retrouvée légèrement dans le haut du marché; elle ne veut pas connaître à nouveau cette situation à cause de la perte de marché que pourrait entraîner une nouvelle hausse.

Même situation aux **Coopérants,** où rien n'a encore été décidé en ce qui a trait à l'assurance-habitation. La dernière hausse remonte à novembre. Par contre, la compagnie a déjà augmenté ses polices d'assurance-automobile de l'ordre de 10%.

JEAN-PAUL GAGNE

Résultats des compagnies d'assurances générales au Canada en 1980 et projections pour 1981 en millions de dollars

	Résultats de 1980 selon Statistique Canada	Estimations de Phillips pour 1981 (optimiste)	Estimations de Belton pour 1981 (milieu)	Estimations de Capel, Cure pour 1981 (pessimiste)
Primes nettes écrites en $	5 327	5 860	6 020	5 500
Croissance en %	+ 7,2	+ 10,0	+ 13,0	+ 3,2
Primes nettes gagnées en $	5 102	5 620	5 779	5 350
Réclamations en $	3 886	4 513	4 854	4 440
Réclamations en % des primes gagnées	76,2	80,3	84,0	83,0
Dépenses en $	1 787	1 990	2 020	1 980
Dépenses en % des primes gagnées	33,5	35,4	34,9	37,0
Total des réclamations et des dépenses en % des primes gagnées	109,7	115,7	118,9	120,0
Résultats techniques en $	- 572	- 883	- 1 095	- 1 070
Revenus de placements	782	883	900	750
Profits nets (après impôts)	+ 211	nil	- 195	- 320

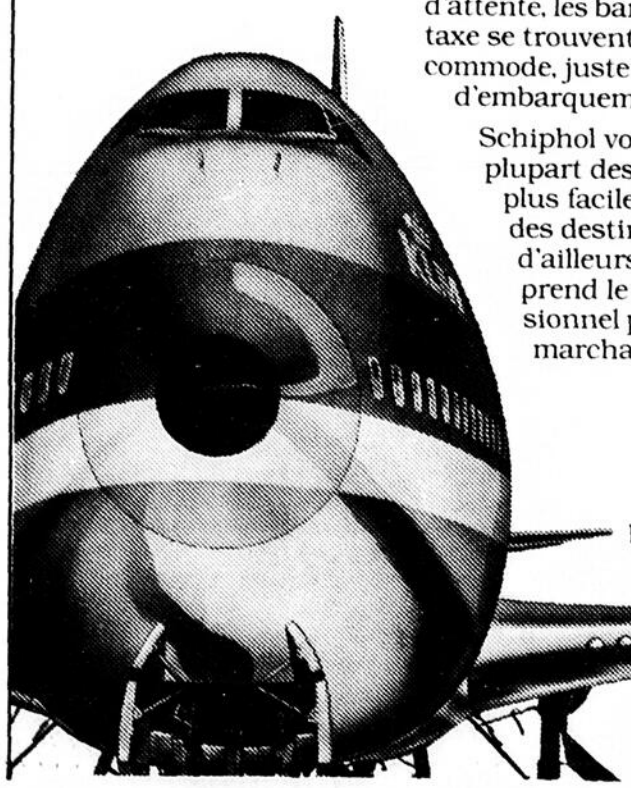
N.B. Les pertes techniques sont celles qui résultent des opérations d'assurances seules; elles ne tiennent pas compte des dépenses pour l'administration de la compagnie et des revenus de placement. Les trois prévisions sont celles de **Herb Phillips**, actuaire chef du **Groupement technique des assureurs du Canada**, de **E.F. Belton**, président du G.T.A. et de la firme d'analyse en investissements **Capel, Cure, Myers** de Londres.

KLM. VOTRE MEILLEUR CONTACT AVEC LE RESTE DU MONDE.

L'aéroport de Schiphol/Amsterdam, le port d'attache de KLM, représente le meilleur contact que des gens d'affaires peuvent établir avec le reste du monde.

Lumineux, dégagé, bien insonorisé, Schiphol est un aéroport unique au monde, spécialement conçu pour faciliter les correspondances des gens d'affaires. Il a été élu le meilleur aéroport au monde par les lecteurs du Business Traveller Magazine. Il a été pensé pour vous éviter des déplacements inutiles: les salles d'attente, les bars, les boutiques hors taxe se trouvent là où c'est le plus commode, juste avant les barrières d'embarquement.

Schiphol vous permet dans la plupart des cas de vous rendre plus facilement vers la plupart des destinations d'Europe ou d'ailleurs. Et, à Schiphol, on prend le même soin professionnel pour le transport des marchandises.



KLM

La ligne aérienne hollandaise digne de votre confiance.

EXEMPLES DE HAUSSES DE POLICES D'ASSURANCE-HABITATION

Lieu	Valeur assurée de la propriété	Prime au début de 1981	Prime au début de 1982	Augmentation en %	Assureur	Remarques
Brossard	80 000$	430	573	33%	Guardian	Valeur à neuf; chauffage standard, déductible passé de 100$ à 200$.
Montréal	61 000$	273	488	78%	Canadian Home	Duplex; augmentation de la valeur à 65 000$
Montréal	33 000$	180	331	84%	Provinces-Unies	Unifamiliale valeur assurée passée à 37 000$
Lac Beauport	100 000$	442	666	51%	Commercial Union	Valeur assurée augmentée à 108 000$

Tableau Les Affaires

Pertes techniques de plus de 1 milliard $

Les pertes techniques des compagnies d'assurances générales faisant affaires au Canada devraient atteindre le milliard de dollars pour l'année 1981, ce qui ne s'est encore jamais vu dans l'histoire de l'assurance au Canada.

Le chiffre définitif de ce manque à gagner des assureurs canadiens ne sera cependant connu avec précision que lorsque **Statistique Canada** aura compilé les résultats de tous les assureurs.

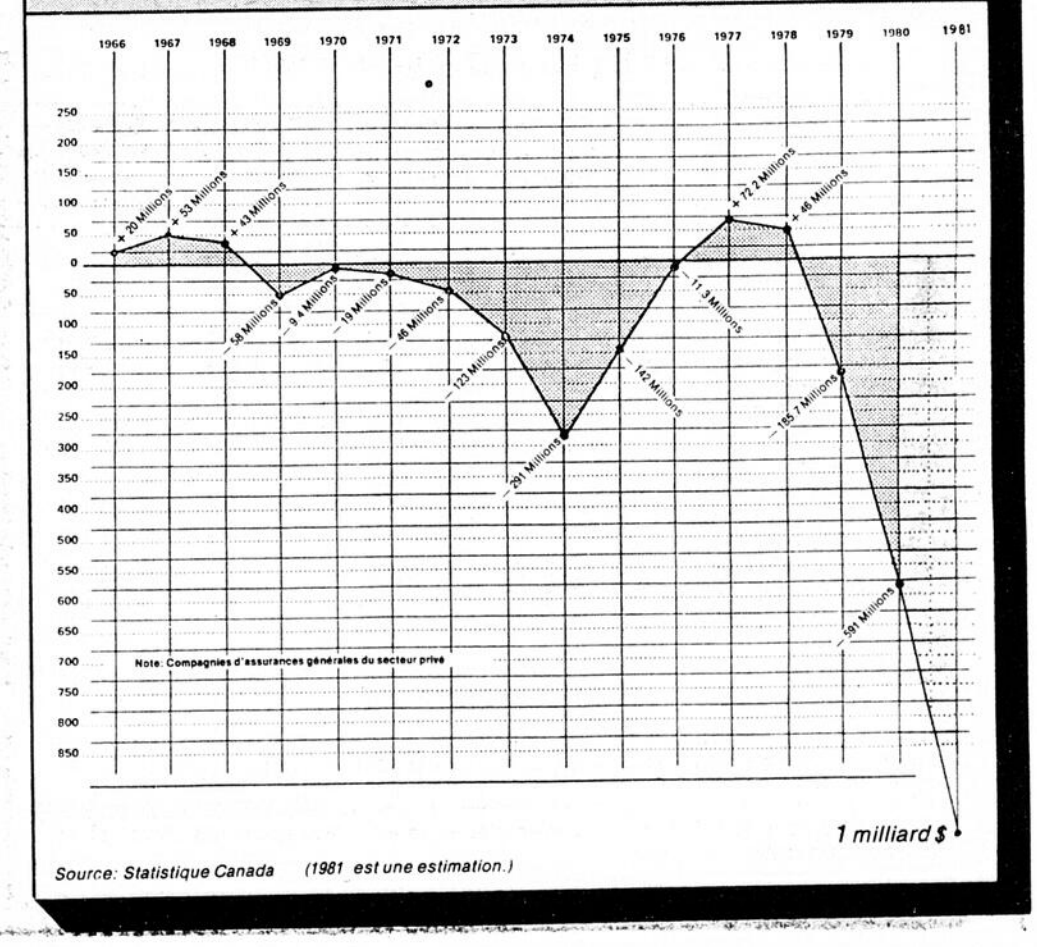
Comme l'indique le tableau ci-contre, trois estimations différentes font état d'une perte technique globale des assureurs variant entre 0,9 et 1,1 milliard $ pour 1981. (La perte technique est celle qui résulte des seules opérations d'assurances; elle fait abstraction des frais d'administration des compagnies et des revenus de placements).

Ces pertes seraient par ailleurs tellement importantes qu'elles dépasseraient les revenus de placements des compagnies et qu'elles grugeraient dans le capital propre qu'elle ont accumulé au cours de leur existence.

La pire des prévisions, celle de la firme d'analystes en investissements **Cape, Cure, Myers** de Londre, fait même état d'une diminution de 320 millions de l'avoir propre des compagnies en 1981.

En 1980, la perte technique globale des assureurs canadiens avait été de 572 millions $, un record également, mais les revenus de placement avaient alors été supérieurs à ce manque à gagner, ce qui avait tout de même permis aux compagnies de réaliser un profit de 211 millions $.

Profits et pertes techniques des compagnies d'assurances générales au Canada 1966-1981



Source: Statistique Canada (1981 est une estimation.)

Les Québécois: des voleurs!

Les raisons fondamentales des hausses répétées des primes d'assurances générales prennent évidemment leur source dans l'augmentation effrénée du coût des réclamations au Québec.

Deux facteurs contribuent à faire monter le coût des réclamations, soit la hausse de la valeur des biens assurés (l'inflation) et l'augmentation du nombre des sinistres.

Le nombre des incendies a eu tendance à augmenter au cours des dernières années à cause de la recrudescence du chauffage au bois. Beaucoup de propriétaires ont installée eux-mêmes et sans suivre les précautions d'usage des foyers et des poêles au bois qui ont contribué à mettre le feu à leur résidence.

Mais le principal phénomène a sans contredit été l'explosion des vols à domicile et des vols d'automobiles.

Selon des chiffres fournis aux AFFAIRES par l'actuaire du Groupe Commerce, M. **Yves Brouillette,** la fréquence des vols s'est accrue de 50% au Québec de 1979 à 1980; pour les six premiers mois de 1981, le nombre de vols semble avoir plafonné au niveau de 1980.

Le nombre de vols par effraction enregistré au Québec en 1979 était de 918 par 100 000 habitants, comparativement à 608 vols en Ontario.

En ce qui a trait aux vols d'automobiles, ils se chiffraient par 444 par 100 000 habitants au Québec en 1979, contre 330 en Ontario. Le taux de solution des vols de véhicules-moteurs était de 17% au Québec, contre 27% en Ontario.

Ces statistiques déprimantes ne manquent évidemment pas d'avoir un impact sur le coût des polices d'assurances. Ainsi, le coût des sinistres dans une police de propriétaire-occupant s'élevait en 1979 à 54$ par assuré à Montréal, contre 30$ à Québec et à Ottawa, 21$ à Toronto, 18$ à Vancouver, 14$ à Winnipeg. Ce coût est certainement rendu à 100$ par police à Montréal, a souligné M. Brouillette.

Quant à la fréquence des vols pour l'ensemble des polices de propriétaires-occupants vendues dans les villes du Québec, elle a progressé de façon sensible de 1979 à 1980. Cette fréquence était de 9,6% (9,6 vols pour 100 polices) à Gatineau en 1980, comparativement à 4,5% en 1979, de 7,3% à Hull (5,5% en 1979), de 7,2% à Longueuil (5,3% en 1979), de 6,6% à Laval (3,8% en 1979), de 6,4% à Québec (4,8% en 1979), de 4,7% à Trois-Rivières (2,9% en 1979), et de 3,8% à Sherbrooke (2,1% en 1979).

ÉPARGNE RETRAITE
REER en dépôts garantis sans frais
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUÉBEC • MONTRÉAL • TROIS-RIVIÈRES • CHICOUTIMI • OTTAWA

Le REER Obligations d'épargne: pour gagner sur tous les tableaux...

À la Fiducie du Québec, vous pouvez vous constituer un régime enregistré d'épargne-retraite avec vos obligations d'épargne du Québec et du Canada. Vous mettez ainsi de l'argent de côté pour vos vieux jours sans en sortir de votre poche, tout en bénéficiant de réductions d'impôt. Le rendement de votre REER suit celui de vos obligations qui demeurent encaissables en tout temps.

19½ *Taux d'intérêt que rapportent actuellement les obligations d'épargne du Québec et du Canada en circulation.*

Nos conseillers se feront un plaisir de vous renseigner sur notre REER Obligations d'épargne. À la Fiducie du Québec, on s'occupe de vous personnellement et en toute discrétion.

Profitez doublement de vos obligations d'épargne.

Succursales
Modes d'épargne
Chicoutimi (418) 549-5746
1-800-463-9657
Place du Royaume
Laval (514) 668-5223
1-800-361-3803
Place Val des Arbres
Montréal (514) 281-8840
1-800-361-6840, poste 8840
Complexe Desjardins
Québec (418) 653-6811
1-800-463-4792
Complexe Centre-Ville
Sainte-Foy
Sherbrooke (819) 566-5667
1-800-567-6920
Place Jacques-Cartier

Nos heures d'ouverture pour votre REER 1981-1982

18 et 19	9h à 19h
20 et 27	10h à 15h
22 et 23	9h à 18h
24, 25, 26 février et 1er mars	9h à 20h

UN CHOIX JUDICIEUX

Fiducie du Québec

desjardins

EDITORIAL

Le PQ et le mythe des nationalisations



JEAN-PAUL GAGNÉ

Pour ne pas être en reste face aux Libéraux fédéraux de Pierre Trudeau, qui ont créé Petro-Canada, voilà que certains Péquistes veulent maintenant doter le Québec d'une société pétrolière intégrée.

S'il faut en croire les comptes rendus des journaux sur le dernier congrès du Parti québécois, le ministre Yves Duhaime de l'Énergie et des Ressources a accueilli avec beaucoup d'enthousiasme la résolution du Parti recommandant à l'État québécois de s'impliquer dans le raffinage et la distribution de produits pétroliers.

Le ministre Duhaime a même mentionné que le gouvernement était déjà en négociation avec trois compagnies en vue de "s'impliquer dans la distribution, le raffinage, la recherche et le développement".

Sur le plancher du congrès, les rumeurs allaient bon train à l'effet que la société d'État Soquip pourrait acheter soit Murphy Oil Co Ltd., la filiale canadienne de la société américaine du même nom, qui a des réserves de pétrole de 40 millions de barils et de 350 milliards de pieds cubes de gaz et un petit réseau de stations service (Spur) dans certaines provinces canadiennes, soit Ultramar, qui possède une raffinerie en face de Québec et un réseau de stations service et de distribution d'huile à chauffage au Québec et à Terre-Neuve.

Cette idée n'est toutefois pas nouvelle puisqu'il y a belle lurette que Ultramar cherche à se défaire de son usine de raffinage de Saint-Romuald. Le gouvernement a été bien avisé dans le passé de ne pas entrer dans cette aventure puisque la compagnie vient de se résigner à dépenser quelque 200 millions $ pour doter sa raffinerie d'une unité de cracking qui lui permettra de raffiner davantage le pétrole qu'elle ingurge et par conséquent de diminuer sa production d'huiles lourdes au profit de produits plus légers et plus payants.

Comme Ultramar ne semble pas avoir réalisé beaucoup de profits avec sa raffinerie, on voit mal comment le gouvernement pourrait rentabiliser un tel investissement si jamais il devenait acquéreur de la raffinerie de Saint-Romuald.

Le même raisonnement vaut également pour l'ensemble des activités de raffinage et de distribution des compagnies pétrolières établies au Québec comme le démontre le fait que celles-ci ne paient à peu près pas d'impôt au Québec. Il est bien connu en effet que les sociétés pétrolières réalisent l'essentiel de leurs profits dans la production de pétrole brut et qu'elles arrivent à peine à boucler leur budget dans leurs activités de raffinage et de distribution.

Si le Québec a des besoins particuliers dans ce secteur, ce n'est sûrement pas du côté des activités en aval. Les raffineries du Québec tournent actuellement à 70% ou 75% de leur capacité de production et l'on entrevoit déjà le jour où il faudra fermer une raffinerie de pétrole en raison de la diminution de la demande due à la fois à la hausse des prix des produits raffinés (y compris la taxe Parizeau sur l'essence) et à la plus grande disponibilité du gaz naturel. Espérons que le gouvernement ne commettra pas la bêtise d'acheter la raffinerie qui sera éventuellement de trop au Québec puisque ce serait jeter à l'eau une partie des taxes des contribuables québécois.

Le gouvernement du Québec n'a pas davantage besoin d'un réseau de distribution puisque le Québec dispose déjà d'un surplus de points de vente, parmi lesquels l'on compte au-delà d'un millier d'indépendants. Un investissement dans un réseau de distribution ne créerait aucun emploi et ne serait probablement pas rentable; en effet, l'investissement ne pourrait pas se payer par lui-même à cause du peu de rentabilité de cette activité.

Le Québec n'est pas assez riche pour se payer le luxe d'une telle folie. Espérons que les collègues de M. Duhaime se montreront plus réalistes et qu'ils le convaincront d'investir de préférence dans la sécurité des approvisionnements là où ils se trouvent et à des prix convenables (contrairement à ce qu'a fait Pétro-Canada au Mexique) tout comme certains d'entre eux ont convaincu les participants au congrès de renoncer à la nationalisation de Bell Canada.

LES AFFAIRES
Fondé en 1928

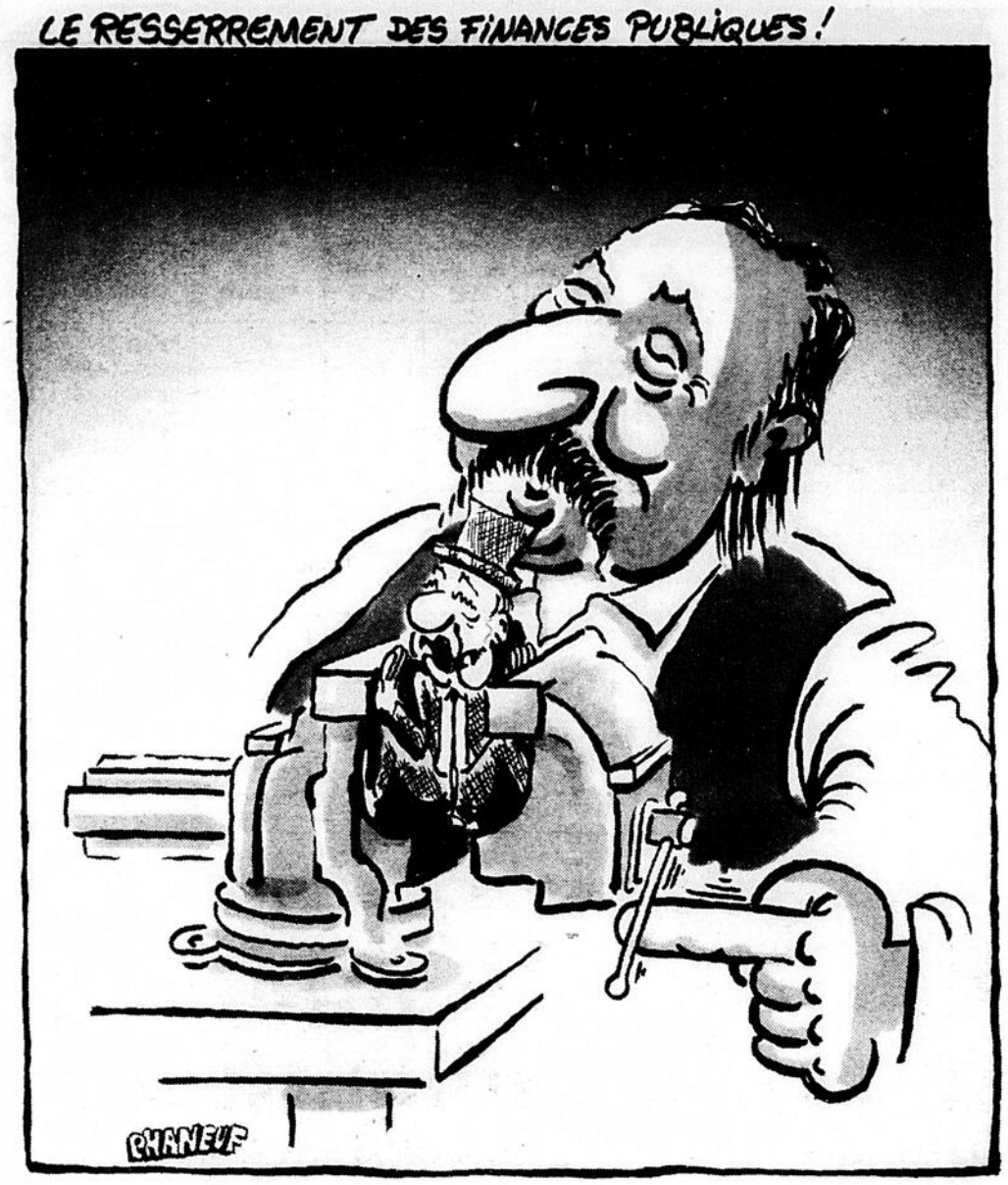
Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**
Rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNE**

Rédacteurs: **Michel VILLENEUVE, André HAINS, Normand LASSONDE, Michel CLERMONT, Christine ISABELLE, Edouard LEBEL, Guy ROBILLARD, Michel MORIN, Ahmed JAZOULI, Pierre MANTHA, Michel RICHER, Georges GRATTON, Michel GUENARD**
Photographe: **Jean-Guy PARADIS**
Président du conseil d'administration: **Rémi MARCOUX**

Publicité: *Directeur:* **Rosaire MAILLOUX**
Bureau de Montréal: tél. (514) 842-6491: **René BOURBONNAIS Pierre GOYER Bernard TURGEON Claudette DESJARDINS Lyse BLANCHARD**
Bureau de Toronto: tél. (416) 499-9348: **Marc GIRARD Carmen GIRARD, Manuela YARHI**
Tirage: *Directeur:* **Yves BLAIN**
Guy BOURGET Carole LATULIPPE Yolande TREPANIER
Abonnement: *tél. (514) 842-6495* **1 an: 25$* 2 ans: 40$*. Au numéro: 1,00$**
*incluant 0.50$ l'année pour Le magazine AFFAIRES

Publié par les PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979) INC.
465, rue Saint-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4
Tél.: (514) 842-6491 Télex: 055-61971
Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continentale Inc.

(Courrier de la deuxième classe — Enregistrement no 0923) (Dépôt légal — Bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859



BLOC-NOTES

Impôt: un non-sens

Il n'y a qu'à mesurer de près la charge fiscale actuelle des contribuables québécois pour se rendre à l'évidence qu'une nouvelle hausse des impôts serait tout à fait catastrophique.

Le niveau des impôts au Québec, encore plus que le problème de la Loi 101 ou l'incertitude politique, constitue une incitation au déménagement des sièges sociaux à l'extérieur de la Belle Province et, surtout, un frein à la venue ici de nouvelles entreprises. Le fardeau fiscal plus élevé au Québec que dans les autres provinces cause aussi le départ et l'absence de développement de fonctions primordiales pour notre avenir économique, en particulier dans le domaine de la recherche. Les entreprises, même les plus québécophiles, sont unanimes à affirmer leur incapacité d'attirer ici la main-d'oeuvre spécialisée qu'il leur faudrait parfois aller recruter ailleur pour combler certains postes stratégiques pour leur développement.

Le premier ministre Lévesque s'est déclaré, à plusieurs reprises, parfaitement conscient du fait que le niveau de taxation au Québec avait atteint la cote d'alerte. Cela ne l'a pas empêché la semaine dernière, au sortir de la réunion spéciale de son conseil des ministres à Ste-Marguerite, de préparer l'opinion publique à la possibilité d'une nouvelle hausse d'impôt.

Si le gouvernement en était réduit à hausser encore les impôts, les conséquences à long terme en seraient désastreuses car l'hémorragie de citoyens dont le Québec est victime depuis déjà quatre ou cinq ans ira en s'accentuant.

Qui reprochera à un cadre qui en a la possibilité d'aller travailler à Toronto plutôt qu'à Montréal si, pour un revenu imposable de 20 000$, par exemple, il paie 1 600$ d'impôt de moins là-bas qu'ici, soit 29% de moins? Il ne faut surtout pas oublier que cet argent est un revenu... après impôt. L'écart, en dollars, pour les revenus supérieurs est évidemment beaucoup plus considérable, soit, par exemple, 10 000$ de moins d'impôt par année en Ontario qu'au Québec pour un revenu imposable de 100 000$. (Pour d'autres comparaisons, voir article et tableau en page 5).

Mais on aurait tort de croire qu'il n'y a que les riches qui écopent du fait que le Québec a vécu dans le passé au-dessus de ses moyens, que les services publics coûtent per capita plus cher que chez nos voisins et que notre salaire minimum est le plus élevé de toute l'Amérique du Nord.

Seuls ceux qui sont assez pauvres pour ne pas se classer dans l'échelle des revenus imposables échappent à cette surcharge fiscale. Un contribuable qui gagne ici un revenu imposable de 3 000$ paie 52% plus d'impôt qu'en Ontario et 200% de plus qu'en Alberta.

Rendus à 61 000$ de revenu imposable, ces pourcentages tombent à 23% et 35%: on voit donc que, proportionnellement, les petits et moyens contribuables sont plus dûrement touchés que les méchants riches par la voracité du fisc. Cela est malheureusement inévitable car le fisc devra toujours aller chercher ses revenus là où se trouve la masse de la population.

Le ministre des Finances Jacques Parizeau aura beau se livrer, comme il le dit, "à toutes sortes de dosages compliqués" pour tenter de ne pas égorger le citoyen ordinaire, il n'y parviendra pas. Il faut donc trouver les moyens de ne pas hausser les impôts.

CLAUDE BEAUCHAMP

L'impôt au Québec: de pis en pis

Les Québécois, cela est bien connu, ont le douteux honneur d'être les contribuables les plus taxés du pays. Ce que l'on est parfois porté à oublier, c'est que la voracité du fisc québécois gruge le revenu disponible du petit contribuable aussi bien que celui du riche.

Par exemple, un contribuable dont le revenu imposable s'établit à 5 000$ devra payer 304$ de plus en impôt sur le revenu au Québec qu'en Ontario. Comparativement à l'Alberta, l'écart atteint 533$. Dans la province la plus pauvre du pays, Terre-Neuve, les contribuables gagnant le même revenu imposable paient 232$ d'impôt de moins qu'au Québec.

Ces chiffres sont tirés d'une compilation faite par la firme de comptables **Samson, Bélair** pour l'année 1982. Ils comprennent l'impôt fédéral et l'impôt provincial et tiennent compte des modifications annoncées dans le budget fédéral du 12 novembre dernier bien que celles-ci ne soient pas encore votées au Parlement canadien.

Si l'on traduit cet écart en pourcentage, on se rend compte qu'un Québécois qui déclare un revenu imposable de 5 000$ paie 35% plus d'impôt que son concitoyen ontarien et 83% de plus qu'un Albertain. Au niveau de revenu de 3 000$, les pourcentages d'écart sont de 52% et de 200% respectivement.

Evidemment, plus on s'élève dans l'échelle des revenus, plus l'écart en dollars entre l'impôt à payer au Québec et dans les autres provinces s'élève; par contre, en pourcentage, cet écart est moins grand.

En prenant le cas le plus extrême des revenus imposables de 61 000$, l'impôt à payer au Québec atteint 28 724$ comparativement à 23 221$ en Ontario (21 247$ en Alberta); l'écart en dollars est donc de 5 530$ et en pourcentage de 23% (6 447$ et 30% pour l'Alberta).

Quand on compare les taux marginaux d'imposition, on se rend compte qu'un contribuable québécois donne plus de la moitié de son revenu à l'impôt dès qu'il atteint 32 000$ de revenu imposable, alors que le contribuable ontarien ne rejoint ce palier d'imposition qu'à 54 000$. En Alberta, ce taux marginal d'impôt n'est même jamais atteint... puisque le taux maximum d'imposition sur le revenu des particuliers est de 47,1%. Dans aucune province d'ailleurs, le taux de 50% d'imposition n'est atteint avant un revenu imposable d'au moins 54 000$.

Le tableau ci-contre donne le montant de l'impôt à payer dans chacune des provinces et le taux marginal d'imposition pour les échelons représentés dans le tableau.

La charge fiscale des Québécois, comparativement à celle des autres canadiens, est encore plus lourde que ne l'indiquent ces données concernant l'impôt sur le revenu. Québec détient en effet le championnat de la taxation indirecte. Il suffit de penser à la taxe sur l'essence pour s'en convaincre. La taxe de vente est également plus élevée que dans plusieurs autres provinces.

Il n'y a qu'une consolation à tout ça, bien mince faut-il dire: c'est que le contribuable québécois bénéficie davantage que ses concitoyens des autres provinces des avantages fiscaux ratachés aux REER, entre autress. Egalement, on peut souligner que le Régime d'épargne-actions n'existe qu'au Québec.

CLAUDE BEAUCHAMP

IMPÔT PAR PROVINCE EN 1982

Revenu imposable:	3 000$		15 000$		30 000$		50 000$		61 000$	
	impôt en $	taux en %	impôt en $	taux en %	impôt en $	taux en %	impôt en $	taux en %	impôt en $	taux en %
Alberta	177	17,0	3 462	27,7	8 494	34,6	16 725	41,6	21 718	47,1
Col.-Britanique	343	24,5	3 607	28,8	8 839	36,0	17 585	43,2	22 935	49,0
I.-P.-E.	370	25,7	3 797	30,2	9 290	37,8	18 275	45,4	23 726	51,4
Manitoba	380	26,2	3 872	30,8	9 467	38,5	18 619	46,2	24 171	52,4
N.-B.	375	25,9	3 831	30,5	9 369	38,1	18 429	45,7	23 925	51,8
N.-E.	375	25,9	3 832	30,5	9 372	38,1	18 436	45,8	23 933	51,9
Ontario	358	25,2	3 713	29,6	9 090	37,0	17 886	44,4	23 221	50,3
Québec	544	30,7	4 850	40,0	11 655	48,1	22 339	55,2	28 724	60,4
Saskatchewan	369	25,7	3 792	30,2	9 278	37,8	18 520	47,1	24 184	53,4
T.-N.	396	26,9	3 978	31,6	9 718	39,5	19 108	47,4	24 804	53,7
Terr. N.-O.	339	24,3	3 561	28,6	8 776	35,8	17 275	42,9	22 430	48,6

Source: Samson, Bélair — **Ces taux sont les taux marginaux d'imposition.**

À VOTRE AGENDA

La **Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec** reçoit comme conférencier invité à son souper-causerie du 23 février 1982, M. **Louis-Paul Nolet,** c.a., conseiller chez **Mallette, Benoit, Boulanger, Rondeau et Associés.** M. Nolet est aussi l'auteur d'un ouvrage intitulé **"L'administrateur de compagnies et le rôle du conseil d'administration".** Endroit: **Restaurant Le Vieux Bourg,** Montréal. Renseignements: (514) 879-1638.

L'Association québécoise du transport et des routes Inc., Section Transport des marchandises, organise le 24 février prochain un colloque dont le thème est **"La rentabilité du transport des marchandises en milieu urbain".** Lieu: **Hôtel Régence Hyatt,** Montréal. De 9h00 à 17h00. Pour de plus amples détails, (514) 878-1711.

Lundi, le 1er mars 1982, M. **William P. Wilder,** de **Walker-Consumers Home,** sera le conférencier invité lors d'un déjeuner-causerie du **Cercle Canadien de Montréal.** Endroit: **Hôtel Sheraton Mont-Royal.** Informations: Mlle **Deirdre McIlwraith,** (514) 842-3310.

Le 19 mars 1982, le **Conseil du Patronat du Québec** tiendra un colloque sous le thème **"La loi 126 sur les normes du travail, deux ans après".** On y traitera notamment de l'état de la situation, des principaux problèmes et des principales propositions du secteur privé et de la Commission des normes. Le conférencier au déjeuner sera M. **Paul-Émile Bergeron,** président de la **Commission des normes du travail.** Pour informations: (514) 288-5161.

LAMARRE, CATY & BERNARDIN LTÉE
courtiers d'assurances

3 Place Ville Marie, Montréal H3B 2E5
2795 Boul. Laurier, Ste Foy, Québec G1V 4M7

Commerce - Industrie - Particuliers - Avantages sociaux - Service de prévention de sinistres.
bureaux à
QUÉBEC • MONTRÉAL • OTTAWA • TORONTO • WINNIPEG • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER
et dans le monde entier
affiliés à Sedgwick Alexander Inc.

DEAK VOUS PARLE

DES CERTIFICATS DE KRUGERRANDS

Le moyen le plus facile et le moins onéreux de posséder des krugerrands.

Deak-Perera, le plus important détaillant de krugerrands en Amérique du Nord vous offre ses Certificats de Krugerrands.



Le procédé.

Vous achetez de Deak-Perera le nombre de krugerrands que vous désirez. Cependant, au lieu d'en entrer en possession, vous recevez plutôt un Certificat de Krugerrands Deak-Perera attestant du nombre de krugerrands que vous possédez. Ces pièces de monnaie sont entreposées dans les coffres d'une grande banque canadienne.

Une manière économique d'acheter.

Parce que nous nous chargeons d'entreposer vos pièces, vous n'avez pas à vous préoccuper des coûts d'expédition, d'assurance et de sécurité. (Si toutefois, vous décidez de prendre possession de vos pièces, nous pouvons conclure des arrangements pour que vous puissiez le faire dans la province de votre choix).

Achetez ou vendez par téléphone.

Vous pouvez acheter, vendre ou vous informer des prix en cours en nous téléphonant à frais virés ou en passant nous voir.

©Deak-Perera 1981

Montréal: 1155 ouest, rue Sherbrooke, (514) 285-1307
Québec et les Provinces de l'Atlantique
(sans frais) (800) 361-8645
Heures d'ouverture: du lundi au vendredi, 9 à 17h.
le samedi, 10 à 16h.
1/2 heure de stationnement gratuit à l'angle nord-est des rues Stanley et Sherbrooke ouest.
Entrée par la rue Stanley.

Deak-Perera, 1155 ouest, rue Sherbrooke
Montréal (Québec) H3A 2N3
J'aimerais obtenir plus d'information au sujet des Certificats de Krugerrands.
Nom _____
Adresse _____
Ville _____
Province _____ Code Poste _____
Téléphone _____

DEPUIS 1928 **Deak-Perera**

NOTRE DEVISE, C'EST LA MONNAIE DU MONDE ENTIER

Le vote du 14 février débouche sur la confusion

Caisses d'entraide: tout est

Toute la pression qui reposait sur les épaules des dirigeants des caisses d'entraide économique depuis huit mois s'est déplacée pour l'instant sur celles des dirigeants du Mouvement Desjardins depuis le vote de dimanche dernier, à la suite duquel 48 caisses d'entraide sont encore dans l'incertitude concernant leur avenir.

Au moment d'aller sous presse, mardi soir dernier, la situation demeurait extrêmement confuse. Le ministre des Finances et des Institutions financières, M. **Jacques Parizeau,** qui a dû donner de toute urgence une conférence de presse dans le but d'empêcher que le flotte-



Avec L'Industrielle ce n'est pas un problème! (Même pour un REÉR!)

Que ce soit en assurance-vie, en assurance générale, en services informatiques ou en services immobiliers, L'Industrielle a toujours la solution.
Voici quelques réalisations de votre mutuelle d'assurance-vie en 1981

Nouvelles affaires individuelles	$1.9 milliard + 26%
Revenu de primes	$180 millions + 19%
Assurance supplémentaire gratuite à près de 400,000 membres	$188 millions
Amélioration du plan populaire d'assurance MODULAIRE PLU$ (consultez un représentant de L'Industrielle pour en savoir PLU$ sur cette solution).	

Sur demande à notre siège social ou à l'un de nos bureaux régionaux vous pouvez obtenir une copie de notre rapport annuel.

L'INDUSTRIELLE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE

RÉSULTATS DU VOTE DANS CHAQUE CAISSE D'ENTRAIDE

Caisse	Pour en %	Contre en %	Nombre de voteurs
Alma	80	20	2 115
Amiante	75	25	1 291
Amos	90	10	823
Beauce-Sud	65	35	1 582
Beauport	57	43	401
Berthier	41	59	548
Bois-Francs	50,5	49,5	2 340
Bonaventure	72	28	247
Boucherville	88	12	296
Brome Missisquoi	78	22	586
Brossard	62	38	844
Buckingham	61	39	435
Cap-de-la-Madeleine	82	18	1 307
Chandler	18	82	300
Charlevoix	90	10	624
Châteauguay	80	20	460
Chauveau	11	89	1 970
Chibougamau-Chapais	88	12	934
Chicoutimi	30	70	1 349
Dolbeau	58	42	1 119
Dorchester	78	22	655
Drummondville	59	41	1 125
Frontenac	88	12	815
Gaspé	32	68	391
Gatineau	63	27	489
Grand-Mère	80	20	1 152
Granby	58	42	1 542
Haute-Gatineau	71	29	517
Hull	66	34	725
Joliette	74	26	403
Jonquière	43	57	1 712
K.R.T.	34	66	1 214
La Baie	51	49	666
La Capitale	83	17	231
La Sarre	81	19	638
La Tuque	84	16	503
Lachine	66	34	187
Lachute	76	24	557
Laval	25	75	1 291
Lévis	43	57	843
Longueuil	44	56	2 089
Lotbinière	69	31	335
Manicouagan	43	57	1 550
Maskinongé	21	79	670
Matane	43	57	1 179
Matapédia	64	36	148
Mont-Laurier	89	11	732
Montmagny	67	33	1 286
Montréal Ville-Marie	4	96	112
Napierville-Laprairie	80	20	654
Nicolet	77	23	944
Portneuf	73	27	1 436
Richelieu	40	60	2 105
Richmond-Johnson	71	29	636
Rimouski	18	82	1 681
Roberval St-Félicien	79	21	727
Rouville	74	26	1 607
Rouyn-Noranda	82	18	448
Sept-Iles	86	14	644
Shawinigan	68	32	1 466
Sherbrooke	74	26	1 604
St-Bruno	65	35	507
St-Eustache	88	12	155
St-Hyacinthe	64	36	970
St-Jean et Iberville	52	48	1 478
St-Jérôme	46	54	606
Ste-Anne-des-Monts	50	50	343
Ste-Foy	64	36	2 072
Ste-Thérèse	80	20	169
Témiscamingue	77	23	366
Témiscouata	63	37	284
Trois-Rivières	71	29	1 416
Val d'Or	92	8	792
Valleyfield	45	55	837
			67 325

loin d'être terminé pour les membres

ment ne s'aggrave, n'a pu faire mieux que s'engager à régler de façon définitive le cas de chacune des caisses au plus tard le 1er mai prochain. Ce n'est qu'hier (vendredi), que M. Parizeau devait préciser les gestes qu'il entend poser pour y arriver.

Visiblement choqué de l'attitude des Caisses populaires qui, après s'être engagées le 28 décembre dernier à se retirer du dossier, se sont au contraire impliquées directement et massivement par une campagne publicitaire à quelques jours seulement de la date du vote, le ministre Parizeau les a sommées en termes très durs, de présenter maintenant une offre de fusion aux 48 caisses d'entraide où le vote n'a pas atteint 75% en faveur du plan de transformation proposé par les dirigeants de la Fédération d'Alma.

"Je demande au Mouvement Desjardins, a dit en substance M. Parizeau, de présenter une offre chiffrée à toutes les caisses d'entraide conformément à ses propres annonces publiées la veille du vote. Je le leur demande au nom de la moralité publique."

La majorité

M. Parizeau a indiqué les deux critères qui guideront ses interventions d'ici le 1er mai:

1- le fait que la majorité des entraidistes, soit 60%, désirent que l'entraide continue;

2- la nécessité de veiller à la protection de l'épargne des membres des caisses d'entraide.

Au cours de sa conférence de presse, le ministre a également mis tout son poids derrière le plan de relance en affirmant que les 26 caisses qui ont voté oui, dimanche dernier, se constitueront comme prévu en un "réseau de sociétés d'entraide".

La conférence de presse de M. Parizeau n'a cependant pas réussi à effacer vraiment l'incertitude créée par le vote de dimanche.

Les 26 caisses d'entraide économique qui ont appuyé le plan Dugal regroupent des actifs globaux inférieurs à 300 millions $. Le capital-actions de ces futures sociétés d'entraide dépasserait à peine 50 millions $. La question de la viabilité d'un groupe de caisses aussi petites et dispersées se pose de toute évidence en dépit de la prise de position du ministre.

M. Parizeau avait rencontré M. **Justin Dugal** et ses principaux lieutenants avant la conférence de presse qu'il a donnée à Québec. Il faut donc en conclure que les dirigeants d'Alma ont eux-mêmes décidé d'aller de l'avant.

Est-ce que M. Parizeau et M. Dugal prévoient ou espèrent que quelques-unes des caisses où le plan de relance n'a été battu que par un faible pourcentage de voix, reviendront dans le giron de la Fédération d'Alma au cours des prochaines semaines?

C'est là une hypothèse plausible.

Il y a en effet une demi-douzaine de caisses, dont certaines extrêmement importantes comme celles de Sherbrooke ou de Trois-Rivières, où le vote en faveur du plan de relance a été supérieur à 70% mais inférieur à 75%. Les actifs combinés de ces six caisses totalisent 164 millions $. Un autre groupe de 14 caisses, regroupant des actifs de 167 millions $, ont appuyé le plan Dugal dans des pourcentages variant entre 60 et 70%.

Il n'est absolument pas question d'amender la loi 40 pour abaisser rétroactivement le plancher de 75% requis pour le vote de dimanche dernier, a affirmé M. Parizeau.

Il semble, par contre, qu'il puisse être possible qu'un deuxième vote sur la transformation en sociétés en capital-actions ait lieu.

Les 48 caisses qui ont rejeté le plan Dugal devront en effet convoquer de nouvelles assemblées générales pour décider de la suite des événements.

À toutes fins pratiques, il n'y a que deux autres options qui s'offrent à elles: accepter une éventuelle offre de fusion de la part du Mouvement Desjardins ou entreprendre la liquidation de la caisse.

Sauf pour les jeunes caisses, comme celle de Ville-Marie, dont les actifs sont très liquides, la liquidation constituerait une solution lente et coûteuse. D'autre part, il n'est pas certain que les offres chiffrées de Desjardins plaisent à toutes les caisses. Il n'est pas exclu qu'en comparant une offre chiffrée de Desjardins aux conditions du Plan Dugal, certains membres des caisses d'entraide ne seraient pas tentés de revenir sur leur décision.

Or, il semble que cela soit techniquement possible. La loi prévoit en effet qu'une caisse d'épargne et de crédit peut se désaffilier d'une fédération dans le but de joindre une autre fédération.

Étant donné que la nouvelle Fédération des sociétés d'entraide économique existera à compter du 1er mars, on peut imaginer qu'une caisse d'entraide faisant encore partie, à ce moment-là, de la vieille Fédération des caisses d'entraide économique demande une affiliation à la nouvelle Fédération.

Cependant, puisque les futures sociétés d'entraide ne seront plus des coopératives mais des sociétés à capital-actions, la loi pourra-t-elle s'appliquer dans ce cas?

Le Mouvement Desjardins

Au moment d'aller sous presse, aucune réaction n'avait émané de la Confédération de Lévis à la suite du vote de dimanche dernier.

La situation est délicate pour M. **Raymond Blais.** Il s'est placé en position pour récupérer les épargnes et les actifs de la majorité des caisses d'entraide mais, en même temps, il a suscité beaucoup d'espoirs auprès des entraidistes.

Les problèmes particuliers ne seront pas tous faciles à résoudre. Comment, par exemple, se réalisera la fusion dans le cas où, comme à Matane, l'actif de la Caisse d'entraide est plusieurs fois supérieur à celui de la Caisse populaire locale? Comment M. Blais réagira-t-il à une demande comme celle émanant de la Caisse d'entraide de Longueuil, qui voudrait garder son identité à l'intérieur du Mouvement Desjardins?

M. Blais, non plus, ne doit pas oublier que la grande majorité des membres des caisses d'entraide se sont prononcés non pas contre mais en faveur du plan Dugal.

La faible proportion des entraidistes qui se sont déplacés pour aller voter, soit environ le quart seulement, ne facilite pas, non plus, l'interprétation du vote de dimanche dernier.

CLAUDE BEAUCHAMP



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Jacques Parizeau: "Que le Mouvement Desjardins se montre constructif maintenant..."

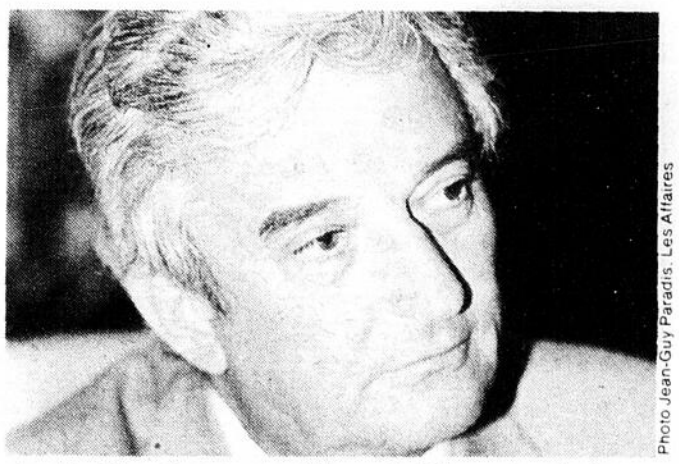


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Justin Dugal: pourra-t-il rentabiliser les futures sociétés d'entraide?



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Raymond Blais: il a suscité beaucoup d'espoirs; pourra-t-il les satisfaire?

Avec le
REER autogéré SNF,
vous ne payez que $75 par année

Comparez le Régime enregistré d'épargne-retraite autogéré de la Société Nationale de Fiducie avec les REER à gestion autonome offerts par 14 autres sociétés de fiducie et 4 maisons de courtage:

	HONORAIRES ANNUELS	TRANSACTIONS	FRAIS DE FERMETURE
Autres sociétés de fiducie	$100 et plus	Jusqu'à $15 par transaction après 8	1% du solde variant de $25 à $250
Maisons de courtage	$100	nil	$50 et plus
SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE	$75	nil	nil après 3 ans

Avec le REER autogéré SNF:
- vous faites le nombre de transactions que vous désirez et vous recevez périodiquement un relevé de vos transactions SANS FRAIS SUPPLÉMENTAIRES
- le solde au compte vous rapporte un taux d'intérêt compétitif
- le régime est disponible chez tous les courtiers

Le REER autogéré SNF, établi en 1969, c'est du solide! Parlez-en à votre courtier ou appelez-nous.

SNF
385 est, rue Sherbrooke, Montréal, H2X 1E5
Tél.: 844-2050, poste 292
De l'extérieur, sans frais: 1 (800) 361-8625

SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE

Huit semaines avant la faillite de sa compagnie, le dirigeant en ignore encore l'insolvabilité

La réalité de la faillite surgit seulement 3 semaines avant le jour fatal

"Huit semaines avant la faillite de son entreprise, le dirigeant d'une firme ignore encore l'insolvabilité de sa compagnie. Ce n'est que trois semaines avant le jour "J" que la plupart d'entre eux se rendent compte de l'inévitabilité de la situation."

C'est ce que révèle une enquête menée sous forme d'entrevues, auprès d'une cinquantaine de dirigeants d'entreprises faillies au Québec au cours des deux dernières années. Cette recherche du professeur **Claude Lalonde**, de la faculté d'administration de l'**Université du Québec à Chicoutimi**, en dit long sur les causes réelles des nombreuses faillites d'entreprise et surtout sur le profil du p.d.g. d'une petite et moyenne entreprise faillie.

Cette étude est d'autant plus importante que pour l'année 1981, 40% de toutes les faillites survenant au Canada se produisent au Québec. On se souviendra aussi que pour la même période, quelque 3 000 entreprises ferment leurs portes, soit une augmentation du tiers comparativement à l'année 1980. Ces travaux démontrent que derrière les raisons habituelles (mauvaise conjoncture économique et taux d'intérêt élevés), se cachent souvent des faiblesses bien réelles qui font que 90% des entreprises connaissent un échec au cours des cinq premières années de leur existence, selon Dun & Bradstreet.

L'homme, le dirigeant d'entreprise

Il est important, selon M. Lalonde, de savoir si on peut rencontrer des caractéristiques uniformes, constantes pour l'ensemble des entreprises faillies et chez leurs p.d.g. Sur le nombre d'entreprises étudiées, dans la région de Québec et de Chicoutimi, 53% sont des commerces au détail, 27% oeuvraient dans le domaine de la construction alors que 20% étaient des entreprises manufacturières.

Le profil du dirigeant qui connaît une faillite est le suivant: il a 38 ans au moment où cet événement se produit, marié depuis 14 ou 15 ans, il a une expérience de travail d'environ 20 ans. Autre fait intéressant, il possède une scolarité de plus de 12 ans. Toujours d'après l'enquête, ces dirigeants reçoivent différents types de formation (voir tableau I).

Contrairement à ce que l'on pourrait croire aussi, c'est un homme qui adhère volontiers à des associations professionnelles pour faire des contacts (66%), mais qui juge inutiles et une perte de temps les séminaires de perfectionnement qui lui sont proposés (80%).

Par ailleurs, sachant que la plupart d'entre eux entretiennent des attitudes plutôt négatives à l'égard de la délégation de pouvoirs à leurs employés, il ne faut pas se surprendre qu'ils travaillent plus de 65 heures par semaine.

Ces ex-dirigeants d'entreprises, suite à des tests, celui de **Gasse et Rokeach** et de **Ghiselli**, qu'ils ont accepté de passer après leur entrevue, révèlent qu'ils sont incertains face à l'environnement dans lequel ils évoluent.

Cette attitude semble d'ailleurs se transposer au niveau du peu de confiance qu'ils manifestent envers leurs subordonnés. Ils ne savent pas ou ne veulent pas déléguer. Ce simple constat peut laisser présager de leurs pratiques de management. Avec une moyenne de 65 heures de travail par semaine, ceux-ci ne trouvent certainement pas le temps de réfléchir à la planification et au contrôle de leur entreprise. Pour eux, bien administrer signifie souvent bien tenir les livres à date. Prévoir, c'est aussi, dans la majorité des cas, regarder les ventes futures. Organiser, c'est préparer le travail des employés. Diriger, c'est être présent à leurs yeux.

Tableau I
FORMATION DES ENTREPRENEURS

Commerce et administration	50%
Métier	33%
Technique et génie	17%

Bien que ces résultats doivent être considérés avec extrêmement de prudence, il demeure toutefois curieux de constater que les ex-dirigeants d'entreprises faillies ont obtenu des scores inférieurs dans les traits qui semblent jouer un rôle important pour la réussite d'activités managériales.

L'évolution de l'entreprise faillie

Quant à l'évolution de l'entreprise elle-même avant la faillite, l'étude montre que pendant 12 mois, c'est le rêve réalisé.

70% des répondants désiraient essentiellement mettre sur pied une entreprise, posséder celle-ci, sachant qu'elle correspondait à la spécialité ou au métier qu'ils exerçaient et qu'elle leur permettrait sans doute de faire des profits rapidement.

Plusieurs des entreprises faillies avaient été fondées ou achetées grâ à des emprunts garantis par un immeuble acquis antérieurement par le propriétaire-dirigeant, le plus souvent sa propre maison. Les entrepreneurs avant de prendre la direction de leur entreprise, ont une expérience vécue, soit à titre de vendeur, d'administrateur ou d'homme de métier: 60% fondent l'entreprise qui va faire faillite. 40% l'achètent après y avoir travaillé pendant plus de deux ans.

Quant à l'existence de plans formels susceptibles de couvrir les principales activités de l'entreprise, il semble que seulement 6% des répondants aient cru nécessaire d'en préparer, de telle sorte qu'il était impossible d'expliquer le cheminement des activités de la firme tout au long de son existence.

L'entreprise fonctionne, les affaires roulent, il y a bien quelques difficultés pendant ces 12 premiers mois, mais la moitié des p.d.g. s'acquittent eux-mêmes de certaines tâches administratives au sein de l'entreprise. L'on essaie d'innover et de trouver des marchés. La plupart d'entre eux ne voient pas venir les problèmes jusqu'au moment où les fournisseurs se mettent à exercer des pressions.

La recherche du professeur Lalonde montre que l'insolvabilité de l'entreprise ne fut perçue que huit semaines avant la faillite. Ce n'est même que seulement trois semaines avant la faillite que son inévitabilité saute aux yeux des propriétaires d'entreprise. Cela dénote un horizon de planification très restreint. A cet effet, il semble que dans le présent

Tableau II
NATURE ET PROVENANCE DE L'INTERVENTION PRÉCÉDANT LA FAILLITE

Pression exercée par les fournisseurs	77%
Désir de ne plus poursuivre	11%
Intervention de la banque	12%





Tableau III

INTERVENTIONS RELATIVES A L'INSOLVABILITÉ DE L'ENTREPRISE

Coupures de crédits par les fournisseurs	40%
Rappel de marge de crédit bancaire	33%
Fermeture d'un centre de distribution	6%
Mauvaises créances non recouvertes	12%
Erreurs sur contrat	6%
Départ d'un actionnaire	3%

échantillon, cet horizon n'ait guère dépassé deux mois. (voir tableaux 2 et 3).

Le manque de liquidités

Le manque de liquidités constitue le facteur le plus important sur lequel se sont basés les répondants pour croire à une faillite.

Toutefois, la très grande majorité des entreprises ont voulu apporter un correctif ou une tentative de redressement soit par un écoulement de stocks, par la recherche de nouveaux clients, par des opérations effectuées sur une base de comptant, par de nouveaux arrangements bancaires ou par la recherche de crédits ailleurs qu'à la banque.

Ces quelques faits très significatifs expliquent sans doute pourquoi la durée médiane des entreprises étudiées ne fut que de 22 mois. Moins de deux ans après avoir fondé ou acheté son entreprise, le propriétaire-dirigeant se retrouvait donc devant une entreprise faillie.

MARIE REMILLARD

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

Votre compagnie
compte 50 employés ou plus

Avez-vous envisagé la solution informatique pour résoudre vos problèmes de
- Gestion du personnel
- Répartition
- Paye
- Contrôle des coûts de la main-d'oeuvre
- ...?

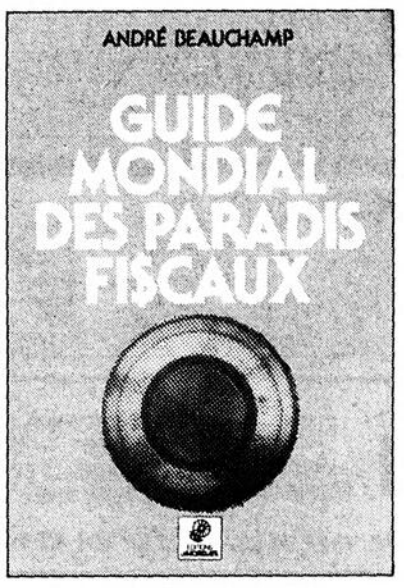
Votre main-d'oeuvre est nombreuse et mobile, vous dirigez une agence de sécurité, une agence de placement, un service du personnel, ...alors, notre système intégré

Gestion du personnel-Répartition-Paye

vous aidera à réduire substantiellement vos coûts d'administration et vous rendra des services inestimables.

ELIF INC.
7033, ROUTE TRANSCANADIENNE
BUREAU 227
VILLE SAINT-LAURENT H4T 1S2
(514) 337-3214

GUIDE MONDIAL DES PARADIS FI$CAUX



Pour une utilisation intelligente et experte des dispositions légales et des textes fiscaux

Absolument indispensable pour les individus les sociétés, les groupes financiers

ANDRÉ BEAUCHAMP
Quarante ans de vie professionnelle consacrée au conseil fiscal ont fait d'André Beauchamp un des grands spécialistes des paradis fiscaux et l'ont amené à la rédaction du **GUIDE MONDIAL DES PARADIS FISCAUX**, un ouvrage de haute qualité professionnelle et abondamment documenté.

DES CENTAINES DE RENSEIGNEMENTS ET DE CONSEILS

Analyse exhaustive et actuelle des législations fiscales de 40 pays, dont la Suisse, le Liechtenstein, le Luxembourg, les Bahamas, les îles Cayman, etc.

Pour chacun des paradis fiscaux décrits dans cet ouvrage, l'auteur analyse

- La situation géographique
- La population
- Les moyens de communication
- La situation politique:
  historique
  institutions
- Les problèmes économiques:
  ressources naturelles
  énergie
  activités économiques
- Les problèmes financiers et monétaires:
  monnaie
  système bancaire
  transferts de capitaux
- Les problèmes juridiques:
  possibilités de résidence
  formation des sociétés
  les différents types de sociétés
  les formalités constitutives
  les règles commerciales
- Les problèmes du travail:
  main-d'oeuvre
  protection sociale
- Les problèmes fiscaux:
  régime fiscal de droit commun
  les incitations fiscales
  les zones franches
  les traités fiscaux

632 pages
6'' x 9''
$24.95

TÉLÉPHONEZ!
Nous posterons le même jour ou
Pour un service rapide et confidentiel
un messager livrera le même jour
$5.00 centre-ville, $6.00 région immédiate de Montréal
735-6361 demandez Gabriel Hudon

EDITIONS LE NORDAIS

En vente dans toutes les librairies

POSTEZ CE COUPON
Les Éditions Le Nordais, secteur ''livres''
3600, boul. du Tricentenaire, Pointe-aux-Trembles, Qué. H1B 5M8

Je désire recevoir _____ exemplaire(s) du
GUIDE MONDIAL DES PARADIS FISCAUX

✓ Ci-joint ( ) chèque ( ) mandat ( ) facturez-moi
Ajoutez $1.50 pour frais de port et de manutention

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Code postal _____ Tél. _____

Le gouvernement fédéral devra faire appel au secteur privé

Ottawa: manne de contrats pour les sociétés-conseils

■ En dépit de sa politique anti-inflationniste et de restriction modérée des dépenses publiques, Ottawa s'est engagé à injecter 60 milliards $ au titre du développement économique d'ici 1986. Parmi les cinq domaines prioritaires arrêtés par le cabinet fédéral se trouve celui du transport.

Mais, semblables aux tulipes, ces projets d'investissements dans le rail, les routes ou les aéroports ne verront le jour qu'après la fonte des neiges. Selon la stratégie de la "visibilité" des interventions fédérales, l'ensemble des interventions sera dirigé par le ministre d'État au développement économique, le sénateur **Bud Olson**, appuyé de sa petite équipe de fonctionnaires, MM. **Bill Teschke** et **Gérard Veilleux** en tête.

Or, la machine administrative des Travaux publics n'a pas la souplesse ni la promptitude pour lancer en ligne ces nouveaux bataillons créateurs d'emplois à court terme. Aussi, l'entourage du sénateur Olson a-t-il résolu de faire appel à l'entreprise privée. Depuis une semaine, l'agitation règne à Ottawa parmi les firmes d'ingénieurs et d'architectes sans parler, bien sûr, de la myriade d'amis du régime qui ont fondé leurs sociétés de gestion ou d'analyses financières. Le grand maître-d'oeuvre de cette prochaine offensive, le sénateur Olson, prépare ses munitions: des projets en dossier, bien étoffés et dont la faisabilité ne pose aucun problème logistique tant au niveau de l'approvisionnement en biens et services que de la main-d'oeuvre disponible.

Surtout pas de brusquerie! Le "super-ministre" au développement économique s'est donné jusqu'à l'été pour voir venir les choses.

Officiellement, la ligne politique demeure inflexible: un accès de dépenses "keynésiennes" trahirait un sentiment de panique face aux revers conjoncturels essuyés au plan de l'emploi et de la lutte à l'inflation. Il ne faut donc pas céder à l'improvisation en se lançant à corps perdu dans une aventure du type "travaux d'hiver" sans grand lendemain. M. Olson prépare son armée de réserve et l'on comprend avec quelle froideur le premier ministre Trudeau a reçu la "supplique des dix députés de Montréal" d'autant plus que les ministres **Bégin** et **Joyal** avaient fort mal lu les signaux du Cabinet.

Mais de vieux députés nous ont confié que le gouvernement ne peut agir maintenant tant que les administrations publiques n'auront pas passé à travers la tourmente de la renégociation des conventions collectives.

Au dernier trimestre, le secteur privé a octroyé aux grands syndicats des ajustements salariaux avoisinants 12%. S'il fallait que les pouvoirs publics négocient la paix sociale au-dessus de cette barre, alors Ottawa tirerait la conclusion qu'il persisterait un écart inflationniste de plus de quatre points entre les États-Unis et le Canada. Or, l'écart actuel est jugé "pernicieux" par les conseillers économiques de M. Trudeau et le spectre du contrôle des prix et des salaires pourrait traverser l'esprit du premier ministre et émailler de plus en plus ses discours.

Si le ministre Bud Olson a besoin de gagner du temps, quitte à M. Trudeau d'étouffer dans l'oeuf les rébellions des impatients, il s'active joliment sur l'autre front: gagner la guerre de position contre les provinces sur le terrain hautement politique du développement régional.

Il faut relire attentivement les recommandations du Comité permanent de l'expansion économique régionale contenues dans son Rapport sur les programmes du MEER au Québec pour se rendre compte que le sénateur Olson est en train de vouloir implanter un véritable système de "préfet" à travers tout le pays.

"Le premier ministre, disait récemment M. Olson, a donné instruction à tous les ministres qui oeuvrent dans le domaine du développement économique de renforcer les effectifs et les programmes de leur ministère dans les régions. Tous les ministères à vocation économique doivent jouer un rôle plus direct et plus actif dans le développement économique régional." Mais dans la pratique, la fusion du MEER au sein du nouveau ministère de l'Expansion industrielle régionale crée une situation de tutelle au profit du ministre d'État au développement économique.

Le super ministre-parapluie choisit d'ailleurs ses équipes en place: le Québec comptera une quinzaine de ces nouveaux préfets régionaux alors que le Nouveau-Brunswick en aura cinq. Si le nerf de la guerre c'est l'argent, alors M. Olson a décidé de couper les vivres aux provinces: il suit à la lettre la recommandation du comité qui suggérait que "le MEER revoie dans leur totalité des activités découlant de l'entente cadre Canada-Québec et des ententes auxiliaires afin que dans l'avenir ses interventions soient plus directes et mieux adaptées aux besoins particuliers des différentes régions ou sous-régions." Bref, c'est pas demain matin que M. **Bernard Landry** va inaugurer un quelconque projet aux côtés du sénateur Olson!

Dans l'esprit d'Ottawa, il est bien entendu qu'aucun ministère ne peut prendre une initiative sans obtenir le feu vert du préfet régional... lequel se rapporte directement au secrétaire associé au département d'État au Développement économique, M. **Gérard Veilleux** pour les questions québécoises... lequel fait le lien avec le sénateur Olson... lequel est le seul à avoir l'oreille du premier ministre en ces temps difficiles...

MICHEL GUÉNARD
(collaboration spéciale)

Académie Ste-Thérèse



LES PLACES SONT COMPTÉES:
Seuls 175 pensionnaires et 125 demi-pensionnaires pourront être reçus à l'unique institution élémentaire et secondaire mixte et privée de la région.

Dans des groupes de 25, les élèves bénéficieront d'un enseignement laïc individualisé.

Leur bonne croissance personnelle et leur formation culturelle seront développées selon des méthodes pédagogiques modernes où les sports et les loisirs sont compatibles avec des études quotidiennes rigoureusement surveillées.

Certification du Ministère de l'Éducation

434-1130
425 est Blainville, Ste-Thérèse

PROFESSIONNELS

Price Waterhouse
COMPTABLES AGRÉÉS
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
Comptables agréés
Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary, Edmonton, Vancouver, Rimouski, Trois-Rivières, Sherbrooke, Saint-Hyacinthe, Gatineau, Kitchener, Sept-Iles, Matane, Gaspé, Coaticook, Amos, Hinton

CRÉDITCO QUÉBEC
BUREAU DE CREDIT DES MARCHANDS DE LA CONSTRUCTION
ENQUÊTES DE CREDIT GENERALES ET RECHERCHES DE TITRE SUR PROPRIETES
2600 DE LA VOLIERE, VILLE DE LAVAL, QC 622-1270, 878-1543

Gaudreault Pigeon Gamache Moulin
ARPENTEURS-GEOMETRES
Montréal, Laval 337-0033
Rive Nord, St-Eustache 473-1122

Charron, Schiller & Associés,
comptables agréés
Place Val des Arbres — Tour B, 1600 est, boul. St-Martin
Suite 630, Duvernay, Laval, Québec H7G 4S7
Tél.: 667-5661 382-2210

LE REER SANS FRAIS

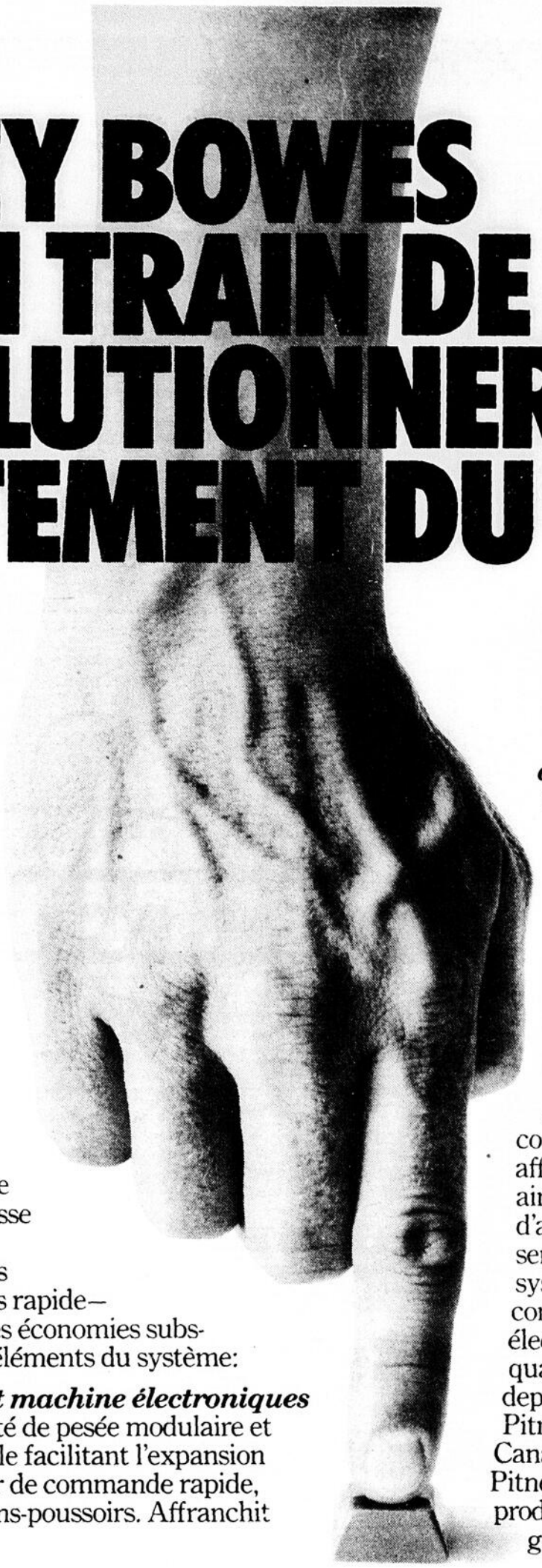
17 3/8 % 2 ans : ANNUELLEMENT GARANTI
17 3/4 % 3-5 ans : ANNUELLEMENT GARANTI

- Un régime enregistré d'épargne-retraite n'entraînant absolument aucun frais.
- Renseignez-vous sur la possibilité de transférer votre présent REER à notre régime.
- Option Épargne à 14% avec intérêts crédités semi-annuellement. Taux passible d'une révision trimestrielle.
- Écrivez, téléphonez (à frais virés) ou passez à notre succursale pour obtenir une brochure de 16 pages et un nécessaire REER.

■ Montréal: 612, rue Saint-Jacques (514) 282-1880
Québec: (418) 681-0277 ■ Ottawa: (613) 238-6084

INSTITUTION INSCRITE: REGIE DE L'ASSURANCE-DEPOTS DU QUEBEC
Crédit Foncier
FIDUCIE CRÉDIT FONCIER
MEMBRE: SOCIETE D'ASSURANCE-DEPOTS DU CANADA

PITNEY BOWES EST EN TRAIN DE RÉVOLUTIONNER LE TRAITEMENT DU COURRIER.



Faites une fois de plus confiance à Pitney Bowes. Un système de traitement du courrier complètement intégré, entièrement électronique...un système tellement perfectionné qu'il deviendra la norme d'efficacité dans les salles de traitement du courrier et les centres de communication du monde entier.

C'est un ensemble ultra-moderne qui améliore la productivité et la souplesse d'utilisation, et permet un traitement du courrier plus contrôlé, plus précis et plus rapide— le tout se traduisant par des économies substantielles. Voici les divers éléments du système:

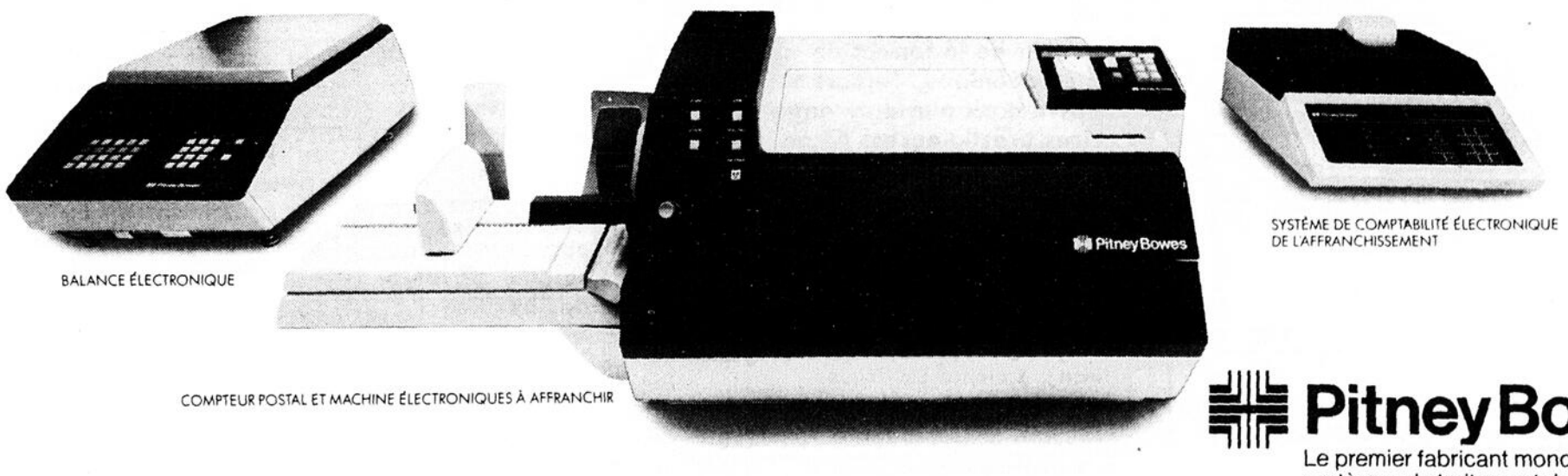
Compteur postal et machine électroniques à affranchir avec capacité de pesée modulaire et d'interconnexion comptable facilitant l'expansion des besoins à venir. Clavier de commande rapide, simple et pratique à boutons-poussoirs. Affranchit et colle le courrier.

Dispositif de recharge de compteur à distance—Permet de recharger n'importe quel montant d'affranchissement par téléphone. Évite les déplacements fréquents au bureau de poste. Grande capacité d'affranchissement.

Balance électronique capable de prendre des décisions. Commande centrale par l'opérateur, réduisant les opérations, minimisant les erreurs et permettant une communication complète entre les fonctions de pesée, d'affranchissement, de comptabilité et de documentation.

Système de comptabilité électronique de l'affranchissement fonctionnant en mode connecté avec le compteur postal, la machine à affranchir et la balance électronique, permettant ainsi un contrôle rapide et précis des montants d'affranchissement et du compte de pièces, par service, par division et par unité de temps. Le système entier fait preuve d'une fiabilité électronique complète. Le système Pitney Bowes de traitement électronique du courrier: l'évolution la plus remarquable dans le domaine des systèmes de traitement depuis notre invention du compteur postal il y a 61 ans. Pitney Bowes compte plus de 60 bureaux dans tout le Canada: nous entretenons ce que nous fabriquons. Pitney Bowes, une compagnie réputée pour ses produits innovateurs qui aident les entreprises et le gouvernement à mieux servir le public.

LE SYSTÈME DE TRAITEMENT ÉLECTRONIQUE DU COURRIER PITNEY BOWES



BALANCE ÉLECTRONIQUE

COMPTEUR POSTAL ET MACHINE ÉLECTRONIQUES À AFFRANCHIR

SYSTÈME DE COMPTABILITÉ ÉLECTRONIQUE DE L'AFFRANCHISSEMENT

Pitney Bowes
Le premier fabricant mondial de systèmes de traitement du courrier

Pitney Bowes du Canada, Ltée, 150 Ferrand Drive, Don Mills, Ontario M3C 3B5. Plus de 60 bureaux au Canada.
Compteurs postaux • Systèmes de traitement du courrier • Copieurs • Assembleuses • Machines à adresser • Compteurs et imprimantes.

RUE ST-JACQUES... ET AILLEURS

Trois postes de v.p. abolis à la BNC

Trois postes de vice-président viennent d'être abolis à la **Banque Nationale du Canada.** Il s'agit des postes de vice-président aux communications, vice-président contrôleur et vice-président placements. LES AFFAIRES a appris que les trois titulaires, MM. **Claude Lorange, Raymond Bussières** et **Roland Lefebvre,** prévenus vendredi le 12 février, allaient quitter la banque ces jours-ci.

BANQUE NATIONALE DU CANADA

De leur côté, MM. **Gaétan Boisvert** et **Jean Turmel** viennent d'être nommés, respectivement, aux postes de vice-président aux relations financières internationales et trésorier de l'institution de la Place d'Armes.

Nouveau secrétaire exécutif à l'Adip

L'**Association des distributeurs indépendants de produits pétroliers** (Adip), qui regroupe environ 175 des plus gros marchands indépendants du Québec, aura un nouveau secrétaire exécutif au début de mars. Il s'agit de M. **Michel Dosti,** qui se trouve présentement avec la Société coopérative agricole de Ste-Hélène dans le comté de Bagot.

Nominations à la Sun Life

L'ancien directeur des agences pour la région Laurentienne de la Sun Life, compagnie d'assurances, M. **Normand Gagnon,** 33 ans, vient d'être nommé directeur régional à Québec, et donc responsable des deux succursales de Québec, ainsi que de celles de Trois-Rivières et de Chicoutimi.

Son successeur est M. **Philippe Bouchard,** 39 ans, qui était auparavant directeur régional à Granby et Sherbrooke.

Expansion à la Bourse d'emplois de Montréal

La **Bourse d'emplois de Montréal,** une agence informatique de rencontres entre cadres et donneurs d'emploi, vient d'ouvrir des bureaux à Calgary, Ottawa et Toronto, tous chapeautés par la Bourse d'emplois Trans-Canada (''Trans-Canada Job Exchange'').

La **Banque fédérale de développement** s'intéresse tellement au succès de cette nouvelle formule, qu'elle songe à prendre une participation de 20% dans l'entreprise. Les négociations sont en cours.

"Justement, ils l'expliquent dans le journal Les Affaires cette semaine".



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

LES AFFAIRES

Au-delà de 100 000 lecteurs par semaine

☐ Un an: 25$* ☐ Deux ans: 40$*

- un abonnement d'un an vous fait épargner 50% du coût normal d'achat en kiosque; un abonnement de 2 ans vous fait épargner 60% du coût habituel.
- Vous recevrez en plus 10 numéros par année du magazine AFFAIRES, le mensuel des décideurs d'aujourd'hui.

Pour vous abonner RAPIDEMENT, téléphonez-nous

(514) 842-6495

et utilisez votre carte Visa ou Master Charge

Nous acceptons les frais d'appel interurbain

**incluant 0,50$ par année pour Le magazine AFFAIRES*

TECCART

C'EST AUSSI LA FORMATION EN INDUSTRIE

TECCART A DE L'EXPÉRIENCE

Pionnier de la formation en électronique, Teccart a oeuvré dans plusieurs entreprises prestigieuses: Alcan, la Brasserie Molson, la Défense Nationale, Imperial Tobacco, le Ministère des Transports, Sidbec-Dosco, Hydro-Québec (Centrale nucléaire Gentilly), Laberge & Laberge, Domtar (Lac St-Jean), Journal La Presse, Télé-Métropole, Donohue St-Félicien, la Compagnie Gaspésia Limitée, etc, ...

TECCART SE SERT DE SON EXPÉRIENCE

Pour faire une analyse complète de votre situation

Pour vous recommander une solution pratique, efficace, économique

Pour vous fournir du matériel de laboratoire, développé à partir des besoins pédagogiques et de l'industrie

Pour mettre à votre disposition des professeurs de tout premier calibre

Pour procéder avec une méthodologie qui a formé le plus de techniciens en électronique au Québec

Pour vous conseiller sur les subventions disponibles

Teccart organise, pour l'administrateur, un séminaire sur l'électronique en industrie — début juin '82 —

3155, Hochelaga
Montréal, Québec
H1W 1G4

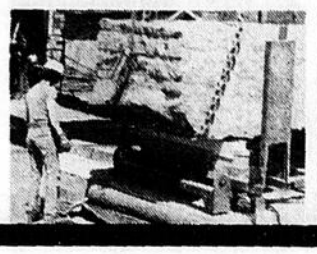
526-2501

TP2-004E

Le groupement Restho Plus se transforme en corporation
p. 14
Michel Couture



Granit International fréquente les Japonais et les Italiens
p. 16



Comment constituer un conseil d'administration de PME?
p. 22

L'entreprise de Beauport détient 70% du marché des lames de patin en Occident

Manufactures St-Laurent se dote d'un pied-à-terre en Angleterre

Avec 70% du marché de la lame de patin dans les pays occidentaux, **Les Manufactures St-Laurent** Inc. de Beauport en banlieue de Québec viennent tout juste de se porter acquéreurs de 100% des actions d'un fabricant de lames de patins en Angleterre, la compagnie **M.K. Skates Inc.**, qui se spécialise dans des lames de patin de qualité supérieure.

Cette transaction permettra à cette entreprise de 37 ans d'existence d'offrir une gamme complète de produits et d'élargir rapidement ses marchés. "Ça nous aurait pris au moins 10 ans pour pénétrer ce marché-là; de plus, nous pourrons vraiment consolider notre position dans le Marché commun", a déclaré aux AFFAIRES **M. Pierre Rouillard,** directeur général de l'entreprise.

L'acquisition de M.K. Skates située à Slough à une vingtaine de milles de Londres était prévisible.

Il y a cinq ans, Les Manufactures St-Laurent avaient d'abord acquis 25% des actions de cette compagnie d'intérêts britanniques; parallèlement, une compagnie norvégienne, **Elkum-Trioving**, s'était appropriée le reste des actions. Suite à cette première transaction, Manufactures St-Laurent avait pris à sa charge la fabrication des lames de patin de catégorie moyenne à 7$ la paire alors que les lames de catégorie supérieure à 45$ la paire avaient continué d'être fabriquées à Slough. À cette époque, on avait récupéré au Québec sur une base annuelle la production de quelque 200 000 paires de lames jusque-là fabriquées en Angleterre.

Mais cette fois il n'est pas question de déménager au Québec la production de lames de catégorie supérieure. Si les Norvégiens étaient restés propriétaires de l'usine, ils l'auraient fermée. Les Manufactures St-Laurent la garderont ouverte avec ses 55 employés et ce pour deux raisons.

Marché commun

D'une part, cela leur permettra d'avoir un pied-à-terre sur le vieux continent. "C'est toujours un avantage lorsque nous venons sur le point de conclure une vente", a déclaré M. Rouillard.

D'autre part, et c'est là un point important, la pénétration à travers le système tarifaire du Marché commun sera beaucoup plus facile; ce marché n'est pas négligeable, étant évalué à 2 millions de paires par année.

Prenons un exemple. Lorsqu'un produit affiche un contenu étranger supérieur à 5%, il est taxé à 8,2%. Pour éviter que cela puisse se produire, les Manufactures St-Laurent fabriqueront en partie ici et la lame et le support. Le reste de l'opération, c'est-à-dire l'assemblage et le polissage seront faits à Slough. "Ce que nous expédierons ne coûtera que 2,50$ et nous n'aurons qu'à payer une taxe de 7,5% sur 2,50$. Le contenu européen pour une paire de lames de patin restera supérieur à 95%."

Jusqu'ici, Les Manufactures St-Laurent fabriquaient 2 millions de paires; l'acquisition de M.K. Skates leur permettra d'ici un an ou deux de porter leur production totale à 3 millions de paires par an.

En 1981, Les Manufactures St-Laurent ont réalisé un chiffre d'affaires de 9,2 millions $; avec M.K. Skates, ce volume d'affaires est porté à 12,5 millions $. "Nous visons les 15 millions $ pour l'an prochain", a déclaré M. Rouillard.

Plaques d'immatriculation

Le vent a donc vraiment tourné pour cette entreprise de Beauport. Il y a cinq ans, alors qu'elle avait pour principal contrat la fabrication de toutes les plaques d'immatriculation du Québec, Manufactures St-Laurent ne produisait que pour 1,5 million $ de paires de lames de patin par année.

Puis l'abandon des lames de patin avec support tubulaire au profit des lames avec support de plastique provoqua l'effrondrement de ses marchés traditionnels. Sa production tomba à 100 000 paires par an. L'entreprise qui fournissait de l'emploi à 600 employés n'en compta bientôt que 200.

Il fallut donc chercher ailleurs, du côté des lames en particulier...On réussit à tripler les ventes, qui atteignent aujourd'hui les 800 000 paires par an. L'entreprise de Beauport vend ses lames de patins de gardiens de but, de vitesse et de fantaisie à des manufacturiers qui fabriquent les marques CCM et Bauer.

Avec l'acquisition de la compagnie anglaise on compte maintenant s'attaquer fermement à deux compétiteurs allemands, qui vendent un million de paires par an sous les marques **Polar** et **Hudora.**

Les lames SLM sont aujourd'hui vendues dans 26 pays à travers le monde. C'est 60% de la production de l'entreprise de Beauport. "Nous avons toujours eu comme politique de vendre aux seuls manufacturiers de chaussures de patin et partout nous nous sommes au moins assurés que nos lames ne seraient pas réexportées ici avec des bottines fabriquées ailleurs."



M. Pierre Rouillard, directeur-général de Manufactures St-Laurent.

Polyvalence

Mais, chez Manufactures St-Laurent, on est conscient qu'on aurait avantage à présenter un autre produit au consommateur; une lame de patin qui ne serait pas conçue pour un joueur de hockey ou pour un patineur de compétition, mais simplement "pour le loisir."

D'autre part, environ 20% du volume d'affaires des Manufactures St-Laurent est réalisé à partir de la vente d'autres produits que les lames de patin. C'est le cas par exemple, de calottes protectrices pour les souliers de travail qu'on fabrique à Beauport tout comme les embouts de mandarin pour les rouleaux de papier journal qui sortent des usines de l'est canadien.

On vient de réaliser un investissement de 1,7 million $ pour ajouter 18 000 pieds carrés à l'usine et acquérir une presse sophistiquée au coût de 700 000$. "L'idée, c'est de maîtriser ce genre de techniques pour ouvrir d'autres marchés avec de nouveaux produits. Nous visons à une plus grande polyvalence", a conclu M. Rouillard.

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale).

LES DÉPÔTS PRIORITAIRES DE LA MERCANTILE.

15¼%

SUR DES DÉPÔTS DE $5,000 À $50,000 * PLACÉS POUR UNE PÉRIODE DE 3 MOIS
LES TAUX PEUVENT ÊTRE MODIFIÉS SANS PRÉAVIS

1 MOIS: 14½% 6 MOIS: 15¼% 1 AN: 16%

*TAUX PRÉFÉRENTIELS SUR LES DÉPÔTS DE PLUS DE $50,000

LA BANQUE MERCANTILE DU CANADA

580, GRANDE ALLÉE EST (418) 647-2921

UNE BANQUE À CHARTE CANADIENNE DEPUIS 1953 MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DÉPÔTS DU CANADA

Prochain objectif: 80 membres d'ici à l'automne prochain

Le groupement Restho Plus se transforme en corporation

Le groupement **Restho Plus**, qui permettait depuis un an et demi à 26 restaurateurs et hôteliers de grouper leurs achats et d'obtenir ainsi un escompte supplémentaire de plus de 1,5%, vient de se transformer en corporation.

C'est ce qu'a expliqué le vice-président et directeur général de la nouvelle compagnie, M. **Michel Couture**, lors d'une entrevue aux AFFAIRES.

''Le groupement, formé à l'automne 1980 par la firme de consultants **Larivière, Parmentelot et associés**, accusait un déficit en juin 1981, a expliqué M. Couture, associé à l'époque à cette firme. Nous avons alors étudié plusieurs options, dont celle de créer une coopérative. Nous avons aussi offert des actions aux membres, mais ils ont refusé. Nous avons donc sorti ce compte de la firme et nous en avons fait une compagnie.''.

Le principal actionnaire de la nouvelle compagnie est M. **Georges Couture**, associé au **Groupe Lefebvre** de l'Ile des Soeurs; son frère **Michel**, 33 ans, est actionnaire minoritaire. Les principaux consultants auprès des 31 hôteliers et restaurateurs (5 adhésions depuis l'automne), continueront d'être MM. **Guy Parmentelot** comme conseiller technique et **André Racine** à titre de directeur du développement. **Restho Plus Inc.** compte en tout quatre employés à Montréal et deux à Québec (un technicien et un acheteur).

Groupement d'achat

Formé à l'origine comme un groupement d'achat, l'entreprise entend bien conserver cette vocation principale, a déclaré M. Couture. ''Notre objectif pour l'instant est de passer à quelque 80 membres d'ici à l'automne prochain. Avec ce nombre de membres, nous obtenons à peu près le maximum d'escompte possible auprès des fournisseurs, soit environ 2,2% du volume d'achat des membres. Ensuite, on verra à augmenter nos revenus autrement et à élargir notre gamme de services.''

En novembre 1980, le groupement comptait dix membres et obtenait un escompte global de 0,85% ou 94 000$ sur des achats de 11,3 millions $. Avec ses 31 membres actuels, la compagnie obtient un escompte global de 1,8% sur des achats de 26,2 millions $, soit une économie moyenne de 15 700$ par établissement. Avec 80 membres, l'escompte global pourra monter autour de 2,2% sur des achats collectifs de 31 millions $.

Ces achats représenteront des ventes de 67 ou 68 millions $ pour les membres, ce qui indique une marge brute considérable. Mais il faut savoir que dans la restauration, la marge nette de profit se situe la plupart du temps autour de 10% et souvent un peu moins. De sorte qu'une économie de 1,5% ou 2% à l'achat représente une augmentation importante de la rentabilité d'un établissement.

Ainsi par exemple, Restho Plus peut obtenir pour ses membres une réduction de plus de 47% sur les primes d'assurances, 30% sur les fournitures de bureau, 20% sur la boulangerie et les fournitures de restaurant, 1,25% ou 1,50% sur les cartes de crédit, 10% sur les produits laitiers et la buanderie, etc.

''Quand nous aurons atteint le sommet de nos économies possibles, a poursuivi M. Couture, nous devrons songer à augmenter la rentabilité par d'autres méthodes comme la facturation centrale avec ristournes aux membres-clients.''

Mais Restho Plus Inc. songe également à faire profiter d'autres restaurants de son pouvoir d'achat. Ainsi, par exemple, il existe plusieurs milliers de restaurants dans les centres-villes qui font d'excellentes affaires le midi avec la clientèle des employés de bureau, mais dont le taux d'occupation tombe radicalement le soir. On créera pour eux dans quelques mois **Restho Express** et ils pourront éventuellement prendre une bannière commune.

Restho Plus, qui n'est présente pour l'instant qu'à Montréal et Québec, ouvrira aussi au printemps un bureau dans la région de Hull-Ottawa et l'automne prochain un autre à Toronto. ''Il nous faut un noyau d'une dizaine d'établissements pour ouvrir un bureau dans une région, a précisé M. Couture.''

FRAIS D'ADHÉSION ET COTISATION À RESTHO PLUS INC.

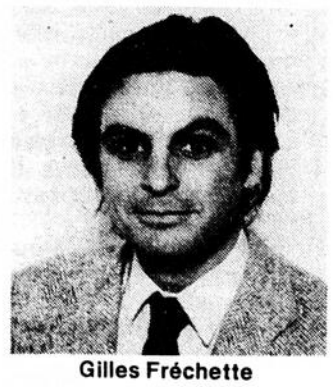
Catégories de membres	Frais d'adhésion ($)	Cotisation annuelle ($)
A- Etablissement unique; ventes min.: 450 000$	1 200	4 800
B- Etablissement unique; situé hors des grands centres: donc programme de négociation restreint	800 (Le membre devra verser la différence en passant à la catégorie A.)	3 000
S- Deux ou trois établissements dans une même zone; interventions différentes pour chaque établissement	1ère unité: 1 200 2ème unité: 600 3ème unité: 300 Autres U.: 300/ch.	4 800 2 400 1 200 1 200/chacune
C- Chaîne: 2 ou 3 établis., n'importe quelle zone; interventions auprès de l'administration centrale	1 200 (Pour 4 unités et plus, ajouter 600$ de cotisation annuelle pour chacune)	4 800
SS- Etablissement unique, mais opérations saisonnières; tarif pour 6 mois minimum	800 (Pour plus de 6 mois: cotisation mensuelle additionnelle de 200$-A et 125$-B)	* Zone A: 2 400 * Zone B: 1 500

**Zone A: grandes régions de Montréal et Québec, avec acheteur sur place et cotations hebdomadaires sur les denrées périssables.*
Zone B: le reste de la province, sans cotisations sur les périssables.

Tableau: LES AFFAIRES

Nomination

lacroix design inc



Gilles Fréchette

Lacroix Design Inc., le spécialiste de l'aménagement commercial, présente à ses clients et à ceux qui recherchent l'expérience, monsieur Gilles Fréchette.

Bachelier en design d'environnement, monsieur Fréchette fut consultant chez Eaton, division des contrats, chez Buro Décor et également à la Société des Loteries et Courses du Québec.

Il complète donc le groupe Lacroix Design Inc., section aménagement de bureau.

Le bon design améliore tout, y compris votre compte en banque.

CARTES D'AFFAIRES

lacroix design inc
Services de design et aménagement de locaux commerciaux
10339 BOUL. ST-LAURENT, MONTREAL H3L 2P1 TEL.: 384-2161

Lemieux Body Shop
à votre service depuis 20 ans
DEBOSSELAGE - PEINTURE
REMORQUAGE 24 HRES
Lucien Lemieux, prop. GARAGE: 721-5735
7473, 18e ave. St-Michel, Mtl RES.: 270-5239

GAGNON-FIORE et associés inc.
ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX
DESIGN - CONSTRUCTION INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE
PROPOSITION ET PROJET CLEF EN MAIN
Tél: 514-622-9200

CENTAURE
LES INDUSTRIES CENTAURE LTÉE • CENTAURE INDUSTRIES LTD
MUNITIONS DE QUALITÉ POUR LE TIR À LA CIBLE
1234 Godin (St-V. de P.), Ville de Laval, Qué., H7E 2T2
Tél.: (514) 661-5517

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

CLUB DE GOLF LACHUTE
C.P. 246
Lachute, Qué. J8H 3X5
36 trous - terrains exclusifs
18 trous - réservé aux membres
18 trous - TOURNOIS ET ABONNEMENTS QUOTIDIENS
Pour toutes informations sur: abonnements - tournois de golf - conventions - journées d'études - banquets - réceptions de tous genres -
Signalez: 514-562-5228
Ligne de Montréal - 861-7953
Eliane Julien Rowe

dépôts garantis
Membre de la Société d'assurance-dépôts du Canada
17 3/4 %
TAUX ANNUEL 3 ans ou 5 ans
Pour votre contribution 81 dans notre REER SANS FRAIS
Nous émettons et finançons en totalité des CONTRATS DE RENTES À VERSEMENTS INVARIABLES.
Renseignez-vous?
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUÉBEC 850, Place d'Youville 692-1221, Galeries de la Capitale 626-1221
MONTRÉAL 225, ouest St-Jacques 288-1221
TROIS-RIVIÈRES 225, rue des Forges 376-1221
CHICOUTIMI 326, des Saguenéens 543-1221
OTTAWA 325, Dalhousie 238-1221
Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôts du Québec

Service d'achats

C'est la nature même du service offert par Restho Plus qui commande cette exigence. En effet, une bonne part des achats d'un établissement hôtelier et de restauration consiste en denrées périssables. Il faut donc négocier les prix d'achat régulièrement, établir des listes chaque semaine (généralement le vendredi) et les faire parvenir aux membres au plus tard le lundi.

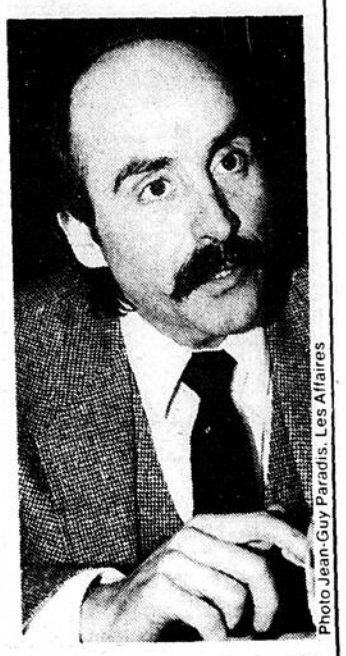


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Michel Couture: "Il nous faut un noyau d'une dizaine d'établissements pour ouvrir un bureau dans une région".

Pour l'achat des autres biens non périssables et des services comme les assurances, les prix sont négociés annuellement ou trimestriellement. Restho Plus traite avec des fournisseurs réputés et garantit par écrit à ses membres un pourcentage d'économie déterminée d'avance.

La compagnie tire ses revenus de droits d'entrée des membres et de cotisations annuelles, qui varient selon la catégorie de membre. (Voir tableau)

Contrairement à un groupement d'achat possédé par les membres dans une formule de coopérative, l'adhésion demeure ici volontaire et renouvelable chaque année.

De plus, de façon à favoriser la consultation régulière avec la direction, les membres ont formé un comité de représentants dont le rôle consistera à recommander à la firme l'étude de nouveaux projets et de services susceptibles de rendre service aux membres.

ANDRE HAINS

Opération: Étoile

Ordre de mission:
offrir des réductions de 300$ à 2000$

Mission confiée à: agents étoiles Dodge et Plymouth.

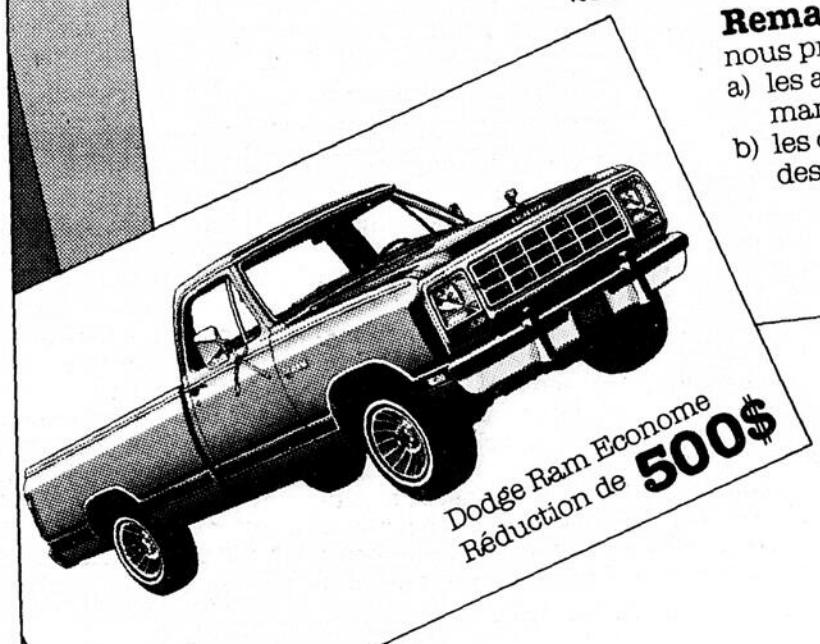
Objectif: faire bénéficier les acheteurs d'automobiles neuves d'importantes remises consenties par Chrysler Canada.

Plan d'action: inviter les acheteurs d'automobiles à se rendre chez les concessionnaires Dodge et Plymouth participants avant le 28 février 1982. Le temps presse!

ACTION IMMÉDIATE

Remarque:
nous prévoyons les réactions suivantes:
a) les acheteurs ne voudront pas manquer pareille occasion;
b) les concurrents en verront des étoiles!

Chef de mission



Dodge Ram Econome
Réduction de **500$**



Chrysler LeBaron
Réduction de **800$**

Réductions de:	à l'achat de:
300$	Dodge 024 81 et 82
300$	Plymouth TC3 81 et 82
300$	Dodge Omni 81
300$	Plymouth Horizon 81
300$	Dodge Aries K 81
300$	Plymouth Reliant K 81
300$	Dodge Diplomat 81 et 82
300$	Plymouth Caravelle 81 et 82
300$	Dodge Colt 81 et 82
400$	Plymouth Colt 81 et 82
400$	Dodge Challenger 81 et 82
400$	Plymouth Sapporo 81 et 82
400$	Pickup Dodge Ram 50 81 et 82
400$	Pickup Dodge pleine grandeur 82
500$	Dodge Ramcharger 81 et 82
600$	Pickup Dodge Power Ram 4x4 82
600$	Fourgonnettes Dodge 81 et 82.
600$	Chrysler Cordoba 81 et 82
600$	Dodge Mirada 81 et 82
600$	Dodge Aries K Custom et SE 82
600$	Plymouth Reliant K Custom et SE 82
750$	Chrysler LeBaron 82
750$	Dodge 400 82
800$	Pickup Dodge pleine grandeur 81
800$	Pickup Dodge Power Ram 4x4 81
800$	Imperial 81 et 82
2000$	

ACTION IMMÉDIATE

Chrysler. On a confiance en notre étoile.

L'Opération: Étoile chez les concessionnaires Dodge et Plymouth participants. L'achat et la livraison doivent être faits avant le 28 février 1982.

Dodge Camions Dodge CHRYSLER — Plymouth Camions Dodge CHRYSLER

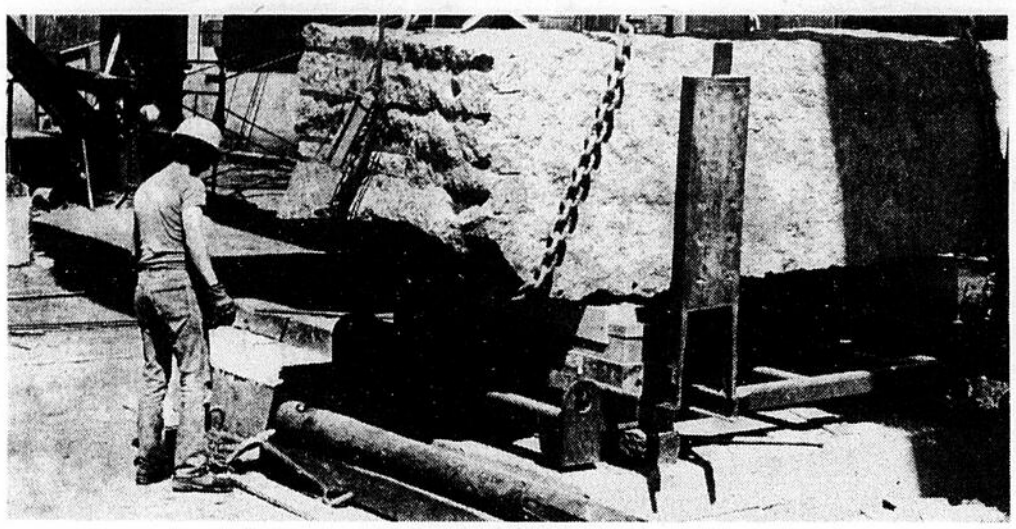
La plus importante entreprise d'extraction et de taille de granit au Québec

Granit International fréquente assidûment les Japonais et les Italiens

Granit National Ltée, de St-Gédéon, non loin d'Alma, est la plus grosse entreprise d'extraction et de taille de granit au Québec.

Cette entreprise, dont les débuts remontent à 1934, exploite des carrières à Chute du Diable, à St-Thomas, à Ville La Baie, à Alma et à Roberval, au Lac St-Jean, et aussi à St-Alexis-des-Monts, en Mauricie, et son usine de transformation est à St-Gédéon où elle possède aussi son siège social.

Granit National, aux destinées de laquelle préside M. **Paul Robitaille**, traite de différentes façons dans son usine de quelque 20 000 pieds carrés la matière brute qui y est transportée en blocs de dix à vingt-cinq tonnes.



Granit International produit entre 75 et 100 tonnes de granit par semaine.

Marchés étrangers

Ces blocs bruts sont coupés en tranches d'épaisseurs différentes au moyen de scies à diamant circulaires, et ces tranches reçoivent ensuire une finition qui est soit polie, semi-polie, au chalumeau ou au jet de verre. Elles sont ensuite débitées et munies de trous d'ancrage pour l'empaquetage et l'expédition vers des marchés aussi lointains que le Japon, mais aussi vers les États-Unis, l'Italie et un peu partout au Canada.

En effet, le marché de Granit National se situe en très grande partie hors du Québec et du Canada. L'entreprise du Lac St-Jean exporte ses blocs bruts vers le Japon et l'Italie, ses tranches semi-finies (sciées ou polies) aux États-Unis, en plus du Canada, et 75% de ses tranches de granit polies et coupées sur mesure aux États-Unis. C'est une association avec une compagnie américaine qui a permis à Granit National, à partir de 1960, de consolider et d'accroître son marché aux États-Unis.

Notons que les produits finis pour lesquels le marché américain est un client si important sont surtout des revêtements muraux (environ 70%), des dalles et des marches (environ 30%).

Pour la distribution de ses produits, Granit National fait affaires avec différentes firmes spécialisées, que ce soit au Canada ou à l'étranger. Ces firmes se chargent de repérer les projets de construction immobilière faisant appel à l'utilisation du granit, moyennant une rémunération sous forme de commission, et l'importance du marché de Granit National démontre très nettement l'efficacité de cette méthode.

Envergure

Granit National produit actuellement entre 75 et 100 tonnes de granit par semaine, et l'entreprise a commencé, il y a deux ans, un programme d'investissements en vue de moderniser son usine et d'améliorer sa productivité. On a complété une première phase d'investissements en 1979, au coût de 425 000$, et une deuxième phase est en voie d'être complétée au coût de 450 000$.

D'ici les trois ou quatre prochaines années, Granit National prévoit des investissements de l'ordre de 900 000$, en vue d'accroître encore plus la productivité et d'augmenter éventuellement le chiffre d'affaires de 15 à 20% par année.

Parlant chiffre d'affaires, ce dernier est passé de 2,5 millions $ aux alentours de 5 millions $ en 1981.

Granit National emploie une centaine de personnes à l'heure actuelle, et l'entreprise procède présentement, en compagnie d'autres investisseurs, à la construction d'une nouvelle usine de transformation à St-Augustin, en banlieu de Québec.

Nomination

BANQUE NATIONALE DU CANADA



Monsieur Marcel Dutil

La Banque Nationale du Canada annonce la nomination d'un nouvel administrateur, Monsieur Marcel Dutil, de Saint-Georges de Beauce.
Administrateur de plusieurs sociétés au Canada et aux États-Unis, Monsieur Dutil siège entre autres au conseil d'administration de La Maritime, compagnie d'assurance-vie et de la Société Inter-Port de Québec. Il est actuellement président de Canam Manac Inc., une compagnie de gestion qui fut établie en 1973 et qui supervise un groupe de quinze filiales dont Les Aciers Canam Inc., Manac Inc., Canam Hambro Structures, Treco International Inc. et Les Constructions Murox Inc.

ANDRE FORTIER

M. Fortier est à l'emploi du Ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce.

Notre REER, section certificat de placement garanti, rapporte

17 1/4%*

5 ans
$500 minimum

- **Aucuns frais**
- Intérêt composé annuellement
- Capital et intérêt *garantis* jusqu'à l'échéance
- Taux pour autres échéances fournis sur demande
- Reçus pour fins d'impôt émis sur-le-champ
- Possibilité d'emprunter à des taux concurrentiels

Montréal Trust
Chez nous, vos intérêts sont bien servis.

Montréal
1, Place Ville-Marie
Montréal H3B 3L6 861-1681

Centre commercial Fairview,
Pointe-Claire 695-5230

Sherbrooke
2524, rue King ouest
Sherbrooke, Québec
J1J 2E8 (819) 565-1933

Québec
475, rue Saint-Amable
Québec G1R 5E4 527-8841

Venez jaser avec nous

*Les taux peuvent changer sans préavis

PRIX 1981 DU CONSEIL DU PATRONAT DU QUÉBEC

OBJECTIF:	Rendre hommage à une personnalité québécoise pour sa contribution personnelle à la promotion de l'éducation économique et/ou de l'entreprise privée au Québec.
MONTANT DU PRIX:	10,000$
ELIGIBILITE:	Toute personne résidant au Québec à l'exception des hommes d'affaires toujours actifs et des hommes politiques en fonction. A titre d'exemple, est éligible un universitaire, un journaliste, un fonctionnaire, un commissaire industriel, un enseignant, un chercheur, un dirigeant d'organisme, etc.
PERIODE DE MISE EN CANDIDATURE:	Du 1er janvier au 1er avril 1982, pour des réalisations de l'année précédente.
REMISE DU PRIX:	A l'Assemblée générale annuelle du C.P.Q., le 20 mai 1982.
MEMBRES DU JURY 1981-1982:	Président: M. Roger Charbonneau, École des Hautes Études Commerciales. Membres: MM. Camille Dagenais, André Bisson, Jacques A. Lefebvre, Noël Pérusse

MISE EN CANDIDATURE

Une personne est mise en candidature sur présentation d'une formule officielle délivrée par le secrétariat du C.P.Q. Elle doit être appuyée par au moins trois personnes justifiant cette candidature. Le consentement du candidat est requis. Le nom des candidats ne sera pas rendu public, sauf celui du gagnant.

POUR INFORMATION: (514) 288-5161

"Nous utilisons une technologie à la fois économique et révolutionnaire pour chauffer notre édifice de Calgary."

Keith McWalter, *président, Ressources Gulf Canada Inc.*

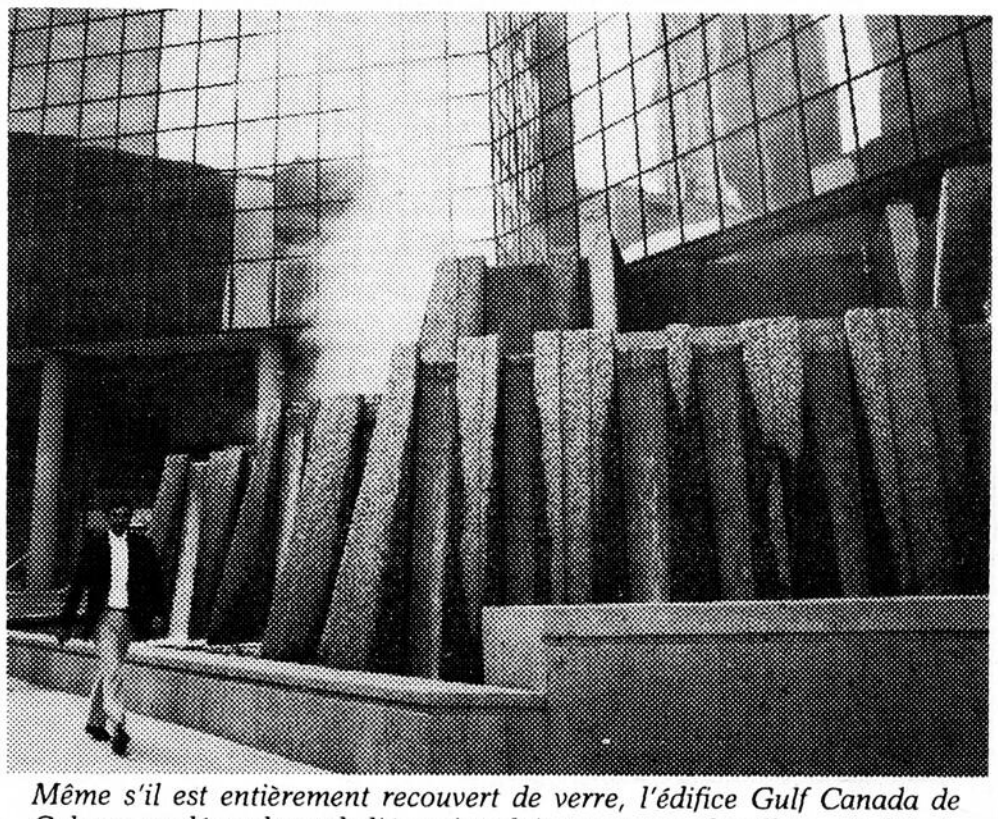
Vous ne trouverez aucune chaudière dans l'imposant édifice de Gulf Canada à Calgary. Pour le chauffer, nous recyclons la chaleur émise par les ordinateurs, le système électrique de l'édifice et même par les employés qui y travaillent! Cette méthode permet d'économiser 75% de la facture normale d'huile de chauffage.

Consciente du fait que l'économie d'énergie est le premier pas en direction de l'autosuffisance énergétique, Gulf Canada la pratique dans toutes ses usines et raffineries. Malgré des mesures de ce genre, les provisions canadiennes de pétrole brut ordinaire diminuent rapidement et la découverte de nouveaux gisements s'avère indispensable. Forts de leurs succès, les prospecteurs de Gulf Canada ne cessent de chercher de nouvelles sources de cet "or noir" si important pour notre avenir.

En entendant dire que la "chaleur humaine" pouvait contribuer à chauffer l'édifice de Gulf Canada, plusieurs résidents de Calgary ont apporté des suggestions dans ce sens, dont celle de faire du jogging à travers l'édifice!

Fait étonnant, le seul problème de ce nouvel édifice Gulf est d'évacuer l'*excès* de chaleur. Même au plus froid de l'hiver, les ordinateurs, l'éclairage, la machinerie et la "température humaine"' créent tant de chaleur qu'on en évide au moyen d'une fontaine qui coule hiver comme été devant l'édifice.

Un des plus efficaces du monde au point de vue de l'économie énergétique, l'édifice Gulf Canada de Calgary ne consomme qu'un quart des produits de chauffage nécessaires à des édifices similaires.



Même s'il est entièrement recouvert de verre, l'édifice Gulf Canada de Calgary ne dépend pas de l'énergie solaire pour son chauffage. En fait, la surface vitrée de l'édifice réfléchit entre 75 et 80% de la chaleur du soleil. L'éclairage, les ordinateurs, la machinerie et les employés eux-mêmes fournissent la chaleur nécessaire. L'édifice est ainsi tellement bien chauffé qu'on doit évacuer une certaine quantité de chaleur: elle permet à la fontaine située à l'entrée de couler même en hiver.



***Keith McWalter,** président de Ressources Gulf Canada Inc., a quitté Moose Jaw à 18 ans pour entrer à l'Université de Saskatchewan. Collectionneur chevronné, il a acquis cette armoire orientale alors qu'il dirigeait la compagnie Gulf en Corée.*

L'équipe des spécialistes de Gulf: tous à l'oeuvre sous un même toit!

Le nouvel édifice de Calgary abrite les bureaux, laboratoires et salles de réunion des 1 950 membres de la division ouest de Gulf Canada qui se trouvaient autrefois dispersés à travers la ville. Voilà donc rassemblée l'équipe Gulf, ses centaines de scientifiques, géologues, ingénieurs et autres professionnels. Ils dirigent les opérations de prospection pétrolière et de recherche de gaz naturel. Ils "raffinent" les techniques d'extraction du pétrole des sables bitumineux, des dépots de pétrole lourd et d'anciens puits qui ne donnent plus leur pleine mesure.

L'équipe Gulf a donné la mesure de son efficacité en trouvant du pétrole là où personne n'avait pensé en chercher. Ainsi a-t-elle joué un rôle capital dans la découverte des gisements de la mer de Beaufort, des îles de l'océan Arctique et de Hibernia, au large de Terre-Neuve, qui pourrait être une des plus importantes sources de pétrole du pays. Ces réussites ouvrent aux Canadiens la perspective de l'autosuffisance pétrolière. Mais, pour mettre fin à notre dépendance face au pétrole étranger, il faut continuer à chercher...et à découvrir!

Plus de 11 000 Canadiens travaillent chez Gulf. Le président du conseil d'administration, le président et les vice-présidents responsables des opérations de Gulf ont tous leurs racines ici. Ils croient profondément, comme beaucoup d'entre nous, en l'autosuffisance pétrolière du Canada et savent fort bien que l'économie d'énergie constitue le premier pas dans cette direction. Ils croient aussi que jusqu'à ce que de nouvelles sources de production d'énergie soient mises au point - et cela peut prendre de nombreuses années - Gulf Canada ainsi que les autres compagnies pétrolières doivent être encouragées dans leurs efforts. Ils croient enfin à l'immensité de nos ressources.

Pour obtenir plus d'information au sujet de l'édifice Gulf de Calgary, veuillez écrire à:

M. Robert Fenner, directeur des communications,
Gulf Canada Ltée,
rue Adelaide, 130 ouest,
Toronto, Ontario M5H 3R6.

Gulf

GULF CANADA LIMITÉE

L'hypothèque inversée

Comment se servir de sa maison pour contrer l'inflation après la retraite

On admet généralement que la possession d'une résidence constitue un excellent rempart contre l'inflation. Malgré ce fait, la sagesse conventionnelle veut qu'une fois rendu à la retraite on vende cette résidence pour aller habiter à loyer, sous prétexte qu'on ne peut plus se permettre financièrement de garder son logement. Dans le contexte inflationniste d'aujourd'hui, il peut s'avérer profitable du strict point de vue financier de la conserver.

Si on se fie au rapport du groupe de travail sur l'épargne, la valeur marchande du logement constitue le poste le plus important d'épargne chez les ménages québécois. En effet, environ la moitié de l'épargne des Québécois est constituée de la valeur marchande du logement qu'ils occupent et dont ils sont propriétaires. Cette proportion est certainement plus élevée chez les personnes âgées de 65 ans et plus, puisqu'un grand nombre d'entre elles ont achevé de rembourser l'hypothèque contractée au moment de l'achat de cette résidence. On estime généralement que les 2/3 des Canadiens âgés de 65 ans et plus n'ont plus de versements hypothécaires à effectuer sur leur maison.

L'importance du capital ainsi gelé dans leur résidence incite beaucoup de retraités à vendre celle-ci au moment de leur retraite ou peu de temps après. Cette incitation est doublement importante dans le cas de ceux qui voient leur revenu baisser de façon substantielle au moment de leur retraite du marché du travail.

Pour fins d'illustration, considérons le cas hypothétique de Monsieur Tremblay qui vient tout juste d'atteindre l'âge de la retraite. Ses revenus annuels avant la mise à la retraite étaient de 35 000$. Le bungalow dont il est propriétaire est évalué à environ 75 000$ et constitue à toute fin pratique la quasi-totalité de son avoir à l'exception de la valeur des rentes auxquelles il a droit en sa qualité de retraité.

La mise à la retraite de Monsieur Tremblay lui a occasionné une perte substantielle de revenu. Ses revenus annuels sont de l'ordre de 18 000$ en tenant compte de la pension qu'il reçoit de son ancien employeur, de la pension de vieillesse et de la rente du Régime de rentes du Québec.

Afin de lui permettre d'augmenter ses revenus, on a suggéré à Monsieur Tremblay de vendre sa maison, ce qui lui rapporterait 75 000$ qu'il pourrait utiliser progressivement de façon à arrondir son revenu annuel. Si on fait l'hypothèse qu'il investira cette somme à 13%, il touchera des revenus de placements de 9 750$ par année. Comme le revenu de Monsieur Tremblay est imposable, l'augmentation de son revenu disponible sera inférieure à 6 000$ par année puisqu'il devra verser de l'impôt sur ces revenus additionnels. Il devra continuer à se loger et, à cette fin, il deviendra locataire comme le font beaucoup de Québécois de son âge.

Avec le revenu net d'impôt obtenu de la vente de sa résidence, Monsieur Tremblay pourra vraisemblablement se trouver un logement de bonne qualité. Il sera relativement difficile toutefois de dépenser moins de 6 000$ par année pour se loger de façon à peu près aussi convenable qu'auparavant avec son bungalow de 75 000$. Si Monsieur Tremblay paie 6 000$ par année pour son logement, la seule économie qu'il réalise est l'épargne sur les taxes et les frais de chauffage de sa résidence. Compte tenu des taux d'inflation actuels toutefois, il ne fait aucun doute que le coût du logement de Monsieur Tremblay augmentera de telle façon qu'il se retrouvera dans une situation financière plus serrée dans deux, trois ou quatre ans, qu'il ne l'était avant de vendre sa propriété.

Une solution

Au lieu de vendre sa propriété, Monsieur Tremblay pourrait continuer à l'habiter, quitte à emprunter chaque année un montant qui lui serait versé par une institution financière, moyennant l'enregistrement d'une hypothèque sur sa propriété. Ainsi Monsieur Tremblay pourrait prendre entente avec une institution financière qui lui verserait une somme de 3 000$ par année pendant les cinq prochaines années.

Au bout de cinq ans, la dette qu'il aurait envers la société serait de l'ordre de 22 500$ (en tenant compte des versements annuels et des intérêts capitalisés) tandis que la valeur marchande de sa propriété aurait vraisemblablement atteint 120 000$. La dette serait donc inférieure à un peu moins de 20% de la valeur marchande de la propriété. Le contrat pourrait être renouvelé pour une nouvelle période de cinq ans, un peu comme on le fait pour les hypothèques conventionnelles. Il est possible d'envisager qu'un tel contrat dure quinze ans.

On appelle un tel contrat une **hypothèque inversée.** Elle offre à Monsieur Tremblay deux avantages fort importants. Tout d'abord elle lui permet de conserver sa résidence pendant une période additionnelle de quinze ans. Monsieur Tremblay bénéficiera de la "plus-value" que sa propriété prendra pendant cette période de quinze ans.

Dans un deuxième temps, elle lui permet de toucher un revenu de 3 000$ par année, revenu qui pourrait faire l'objet d'une amélioration sensible lors de la révision de son contrat dans cinq ans. Ce revenu n'est pas imposable, contrairement au revenu d'intérêts que toucherait Monsieur Tremblay s'il plaçait le capital réalisé à la suite de la vente de sa maison.

LOCAUX À LOUER

Edifice La Passerelle, centre-ville Saint-Jovite.
Nouvelle construction: 6 boutiques et 1 bar sont installés.
Espace libre pour magasin ou bureaux.
C.P. 906, Saint-Jovite.
(819) 425-3493
Odette Bélanger

BAIE-COMEAU HAUTERIVE

TERRAIN COMMERCIAL A VENDRE, à l'entrée de la ville, 344,300 pi.ca. dont 736 pi. en bordure du principal boulevard.

Les services d'égouts et d'aqueduc sont installés.

Communiquez avec:
Bernard Lapointe

418-653-2369

ENTREPÔT À LOUER

Route Transcanadienne, sortie 112 - Beloeil. 8000 p.c. incluant bureaux (1,200 p.c.), terrain clôturé de 150,000 p.c. Endroit idéal pour distributeur d'équipement ou entrepreneur.
Libre immédiatement.

Pour informations, demander:
Diane Brière
tél: 467-6521



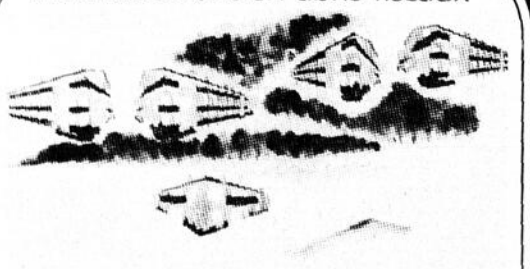
Candiac. Fastueuse canadienne pierre et brique, piscine intérieure, 2 foyers, 4 chambres, 4 salles de bain, cuisine extraordinaire, chambre principale somptueuse, secteur prestigieux.



Candiac. Parc Laurier, superbe canadienne, modèle exclusif, 2 foyers, 14,000 p.c. de terrain. Magnifique cuisine.

Trust Royal Courtier
Michelle Loustau, 672-0235, 659-3479.

DAPERLI
Investissement en abris fiscaux

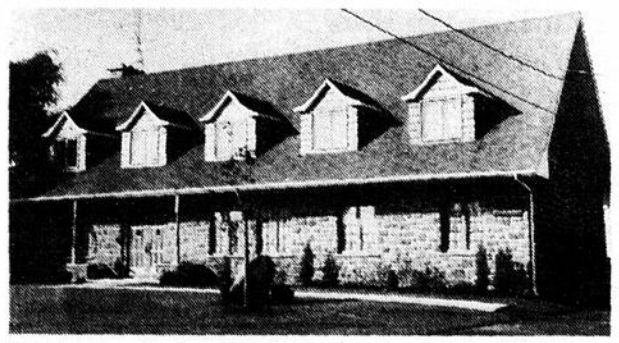


Co-propriétés au bord de l'eau!
Lac Memphremagog - Mont Orford
Sauvez sur votre impôt dans la construction résiduaire et profitez du côté récréatif à usage limité d'un des lieux de sejour du réseau d'échange international.
Abri fiscal projeté devrait couvrir le premier paiement.

Agissez dès maintenant pour 1982
avant que nos provisions limitées s'épuisent et qu'elles ne puissent assurées leurs avantages complets.

Auberge du Village

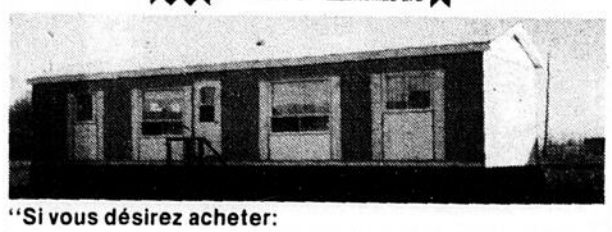
Les Investissements Daperli Ltée
203 rue Darwin
Îles des Soeurs H3E 1C7
Téléphone: (514) 766-7430



Evadez-vous du quotidien, vivez l'envoûtement d'un coucher de soleil sur les eaux, admirez la beauté du grand Montréal illuminé la nuit et savourez l'accessibilité au centre-ville qui s'effectue en 15 minutes.

ROBERT E. BENOIT
Montréal 382—6760 ou 1-800-361-6617

LES MAISONS USINÉES Grand Prix LTÉE MANUFACTURED HOMES LTD



"Si vous désirez acheter:
- Des bureaux de vente
- Des unités de motel
- Des bureaux de chantier
- Des maisons mobiles, ETC..

Communiquez à (514) 861-1369—(514) 348-4142
ou faites-nous parvenir vos demandes de soumission à:
Maisons Usinées Grand Prix Ltée.,
Route 104, C.P. 410
La Prairie, P.Q. J5R 3Y3

Par contre, il est bien évident que Monsieur Tremblay sera obligé de vendre sa résidence lorsque la période de quinze ans sera écoulée puisque l'institution prêteuse acceptera difficilement d'augmenter le montant qui lui est dû en vertu de l'hypothèque, au-delà de 75% de la valeur marchande de la propriété. Il réalisera alors un capital beaucoup moins élevé puisqu'il devra rembourser, à même le produit de la vente, 75% de la valeur marchande de sa propriété.

Évidemment, il serait souhaitable que les contrats offerts en vertu de cette hypothèque inversée aient un caractère viager. Ceci éviterait l'obligation qu'aurait Monsieur Tremblay d'en venir à vendre sa propriété s'il survit à la période de quinze ans prévue au contrat original. Malheureusement aucune institution d'assurance-vie n'offre de tels contrats à l'heure actuelle à notre connaissance.

Seules certaines sociétés de fiducie, telle **Fiducie Prêt et Revenu,** sont disposées à souscrire une hypothèque inversée.

CLAUDE GARCIA

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



INVESTISSEZ JUDICIEUSEMENT sur cette prestigieuse propriété offrant une vue panoramique du Richelieu et du Mont St-Hilaire, terrain exceptionnel de 103 000 pieds carrés $185 000.
MONTREAL TRUST COURTIER
SUSAN LINDSAY 467-1120

Une fusion logique

La Solidarité
Compagnie d'assurance sur la vie

L'UNIQUE
COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

Une décision logique que celle de La Solidarité et de l'Unique de se fusionner en une seule compagnie. Cette fusion permet à La Solidarité, Compagnie d'assurance sur la vie, d'étendre son marché à toutes les régions du Québec, d'offrir une gamme plus variée de produits tout en intégrant les avantages et ressources des deux compagnies. Soucieuse d'offrir un service toujours meilleur, La Solidarité est maintenant en mesure, plus que jamais, d'offrir des taux concurrentiels. Le dynamisme et l'esprit novateur de La Solidarité se traduisent par des nouveaux produits maintenant plus complets et avantageux.

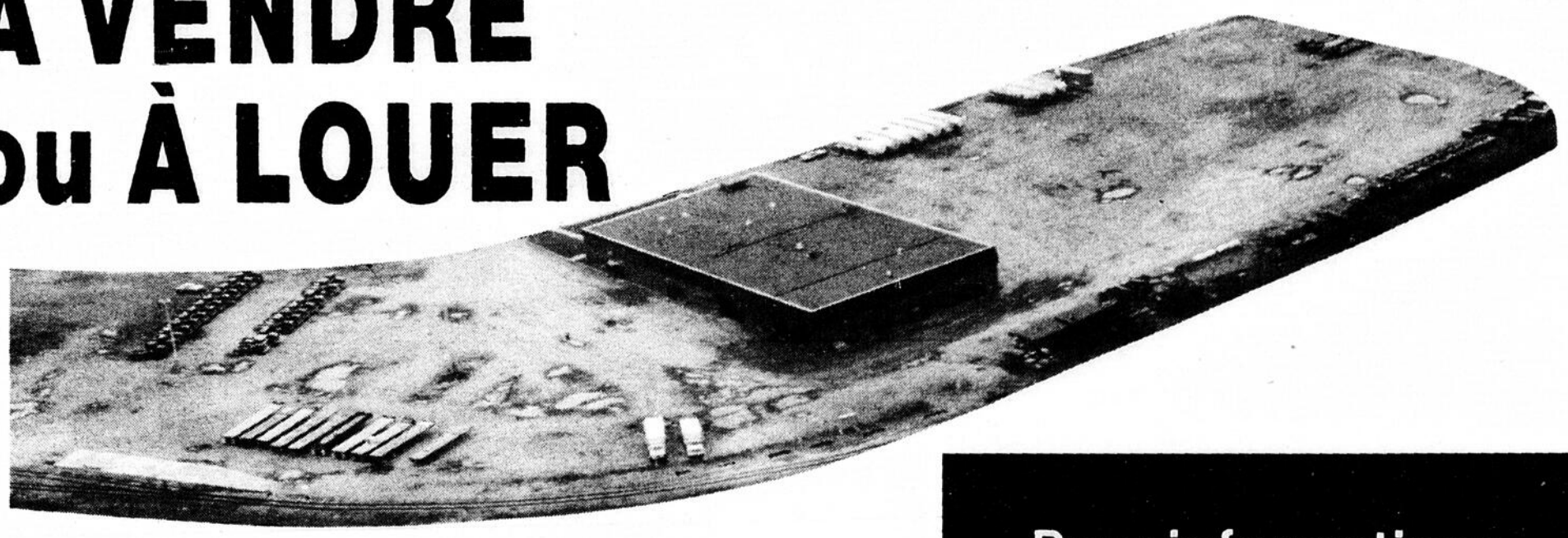
À La Solidarité viennent aussi s'adjoindre cinq autres compagnies:

- L'Unique, Compagnie d'assurances générales
- Hallé, Couture & Associés Ltée, courtiers d'assurance
- Unicour Inc. (Fondation Universitas du Canada)
- L'Unique Ressources Techniques Inc.
- Hallé & Couture Ltée (Multicour)

L'association de ces cinq compagnies permettra à La Solidarité d'évoluer dans un champ d'action encore plus vaste.

LE GROUPE SOLIDARITÉ·UNIQUE

À VENDRE ou À LOUER



Situé centre industriel Ville de Québec
Grand terrain gravelé et égoutté
Voie de chemin de fer intégrée
Quai de chargement surélevé
Système éclairage extérieur complet
7,000 pi. car. édifice, bureaux
26,000 pi. car. atelier mécanique,
18 pi. de hauteur
Le tout sur un lot de 478,000 pi. car.

Pour informations, communiquer:
MONTREAL
(514) **353-0550**
local no 237
Jacques Provost

Simpson vise la femme francophone de 24 à 45 ans

Les propriétaires du magasin **Simpson** au centre ville de Montréal, se sont finalement décidés, à coups de millions de dollars, à redorer son image et surtout de la rajeunir auprès du public montréalais. Bien que la direction du magasin attribue la baisse de ses ventes des dernières années à la situation économique difficile, on doit reconnaître que l'image plutôt terne que projetait le magasin n'aidait pas les choses.

La promotion de Simpson s'inscrit sur deux volets. D'abord une campagne publicitaire de près de 2 millions $, répartie sur 52 semaines à la télévision et sur 40 semaines à la radio; ensuite, la rénovation quasi totale du magasin du centre ville, suivie en 1983 et 1984 de celle des magasins des Galeries d'Anjou et du Carrefour Laval. Le premier projet de rénovation pour 1982 est évalué à environ 8 millions $.

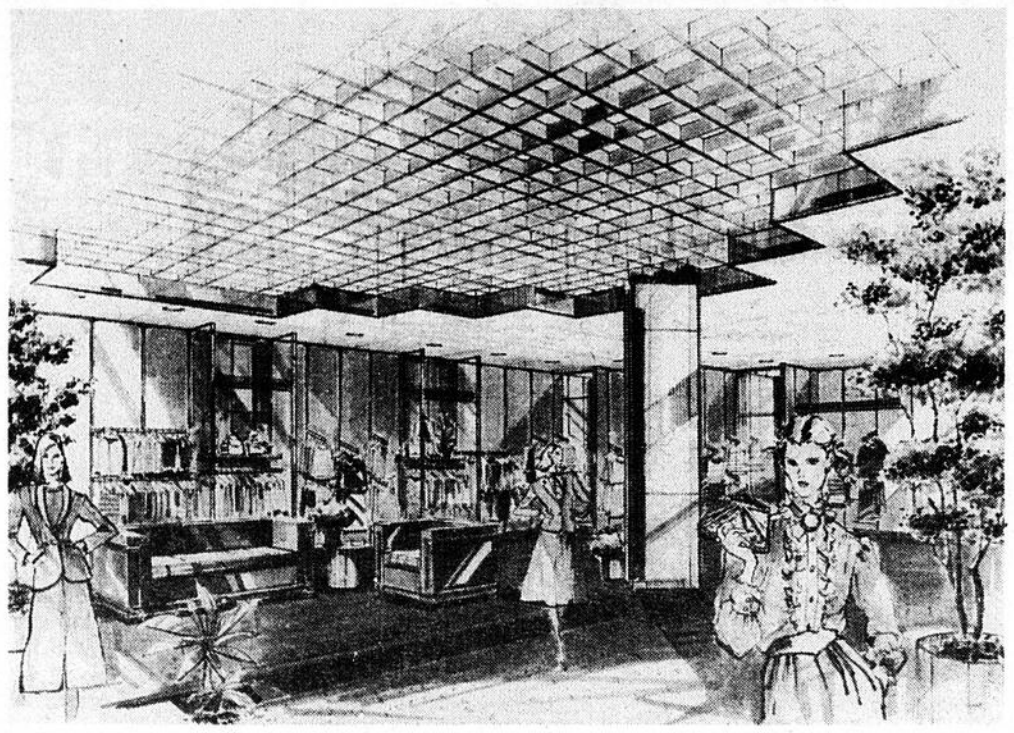
L'agence de publicité **Vickers & Benson** est responsable du nouveau contrat de publicité qui était auparavant confié à **Publi Local** de la Place Royale, un module de **BCP**.

La femme de 24 à 45 ans

Sous le thème "Simpson c'est la solution" (en anglais You'll love our Style of Value), la nouvelle campagne qui a commencé sur les ondes, la semaine dernière, met l'emphase sur la mode et vise principalement la femme francophone, âgée entre 24 et 45 ans et qui travaille, marché jusque-là négligé par Simpson.

En effet, a déclaré aux AFFAIRES M. **François Gohier** de Vickers & Benson, des recherches effectuées par l'agence et portant sur les derniers six mois, ont démontré que Simpson était perçu par la population francophone comme étant un "magasin anglais" et fréquenté principalement par des anglophones. Ces recherches ont également démontré que Simpson projette auprès du public québécois une image vieillotte, tandis que de ses deux concurrents, **Eaton** projette une image d'opulence et **La Baie** une image de jeunesse.

Pendant que les ondes vantent les mérites de Simpson, le magasin fait peau neuve. Dès le début mars, les travaux porteront au centre-ville, d'abord, sur les premier et troisième étages ainsi que sur la construction d'un restaurant de 200 places au deuxième étage. Le rez-de-chaussée sera entièrement consacré à l'environnement féminin. Tenues sport, boutique Expression, sections pour



Simpson investira 8 millions $ cette année pour rajeunir l'image un peu vieillotte de son magasin du centre-ville de Montréal.

chaussures, lingerie, parfums, etc.

Le troisième étage sera consacré à la mode féminine et comprendra la section "haute couture" du magasin. On y trouvera également le rayon de la fourrure, les vêtements sport, manteaux, robes, chaussures. Le pivot central des accessoires sera aligné près des rayons correspondants, permettant aux clientes de composer des ensembles sans avoir à monter ou descendre les étages.

La marchandise sera exposée dans des présentoirs libres, à des prix concurrentiels avec les deux voisins, Eaton et La Baie, sauf évidemment en ce qui concerne la boutique haute couture.

Espace accru

Selon M. **Alex McKenzie,** directeur de la publicité chez Simpson, la réorganisation des rayons permettra d'augmenter l'espace de vente de 55 000 pieds carrés. Cette première phase des travaux se terminera en octobre prochain. Tous ces travaux seront réalisés sans qu'aucun des étages ne soit fermé à la clientèle.

En janvier 83, commencera la seconde phase des travaux qui touchera le deuxième étage et le sous-sol. En dehors du restaurant, tout le second étage appartiendra à Monsieur: vêtements sport et classiques, boutiques Seigneur et West End, vêtements pour jeunes gens. Encore là, les vêtements seront offerts sur présentoirs libres.

L'étage inférieur comprendra les articles ménagers actuellement au 5e étage, les livres, la confiserie ainsi qu'une boutique de produits naturels. Des projets futurs impliqueront les 4e, 5e et 6e étages en 1984.

La décision de Simpson de rénover ainsi ses magasins s'inscrit dans une série de chagements depuis deux ans, quand la compagnie de la Baie d'Hudson s'est portée acquéreur de la chaîne de magasins. Simpson a pris conscience assez tard du "fait français" au Québec. Il y a seulement une dizaine d'années, à l'époque de l'ancienne direction, les vendeurs(ses) recevaient comme consigne de s'adresser d'abord en anglais à la clientèle.

Les cinq magasins du Québec représentent 25% du marché total des magasins Simpson du Canada.

CHRISTINE ISABELLE



Nouveau pied-à-terre à Montréal

Dès le 15 mars, tous les voyageurs se dirigeant sur Montréal pourront descendre au nouveau Centre Sheraton. Pour y passer la nuit ou la semaine, ils disposeront de 825 chambres ou appartements, d'une cuisine exquise, de bars somptueux et même d'un centre de conditionnement physique. Pour un summum de confort, ils choisiront le Sommet de la tour, qui offre le ‹nec plus ultra› de l'hôtellerie montréalaise. Tarif d'ouverture de 60$ par jour. Pour réserver, signaler le numéro du système Reservatron de Sheraton :

800-268-9330 Ouest du Canada et Terre-Neuve
800-268-9393 Est du Canada

Au moment de l'ouverture de l'hôtel, il est possible que certaines sections ne soient pas encore en service

Le Centre Sheraton Montréal
HÔTELS ET AUBERGES SHERATON INTERNATIONAUX
1201 DORCHESTER, MONTRÉAL, QUÉ. H3B 2L7 (514) 878-2000

Le nouveau grand hôtel du centre-ville

Nomination
BANQUE NATIONALE DU CANADA



Monsieur Jean Turmel

La Banque Nationale du Canada annonce la nomination de Monsieur Jean Turmel au poste de Premier vice-président - Trésorerie. A ce titre, Monsieur Turmel assume la responsabilité de toutes les opérations de trésorerie de la Banque Nationale.

La Voix de l'Est se transforme

En se transformant de grand format en format tabloïd, **La Voix de l'Est** espère augmenter le nombre de ses annonceurs, ce qui compensera la perte de lignage publicitaire découlant inévitablement de la réduction de format.

"Nous allons effectuer une vaste offensive publicitaire en vue d'augmenter en six semaines notre tirage de 2 000 exemplaires, a déclaré aux AFFAIRES le président et éditeur du quotidien de Granby, M. **Alain Guilbert.** En pénétrant encore davantage notre marché, de nouveaux annonceurs feront appel à nos services. D'autre part, certains types d'annonceurs, dans le secteur de l'alimentation en particulier, qui réservent presque exclusivement des pleines pages et pour qui nos anciennes pages grand format étaient hors de prix, viendront s'ajouter à nos annonceurs actuels." Le tarif publicitaire à la ligne ne subira aucune modification.

C'est le 27 février prochain que la transformation de la Voix de l'Est en format tabloïd sera effective. Il deviendra ainsi le cinquième quotidien québécois de format tabloïd. Le Quotidien du Saguenay-Lac-St-Jean qui a effectué la transformation il y a quelques mois a considérablement augmenté son tirage et a réussi à faire disparaître l'édition régionale du Journal de Québec.

Une augmentation de 2 000 du tirage de La Voix de l'Est constituerait une augmentation notable de près de 20% puisque le tirage de ce quotidien, le plus petit du Québec, se situe à 10 925 exemplaires.

M. Guilbert a précisé que la campagne publicitaire, faite directement par le journal, comprendra des annonces à la radio et à la télévision. Ces annonces serviront à appuyer la campagne d'abonnement à domicile. Tous les foyers des régions desservies par le quotidien recevront le journal gratuitement pendant une semaine afin de faire connaître le nouveau produit.

INDUSTRIELS-COMMERÇANTS

Nous avons plus de **350** vendeurs disponibles pour combler vos besoins de toutes sortes

Appelez le **C.V.C.**

CONSEILLERS EN VENTES COMMERCIALES

(514) **527-4484**

Radio Shack TRS-80

L'ordinateur couleur professionnel à disque par Radio Shack



L'ordinateur couleur TRS-80® est le système à disque couleur le plus économique qui soit!

Radio Shack vous offre maintenant une mémoire de 32,000 caractères (32 K) et des unités de disque qui font de l'ordinateur couleur un puissant outil de travail.

Pour seulement $1748, vous obtenez l'ordinateur couleur 32 K et une unité de disque externe. (Téléviseur non fourni.) Vous bénéficiez de magnifiques graphismes à haute définition et d'un accès "en direct" rapide à de grandes quantités de données. Essayez donc de trouver un meilleur ordinateur couleur!

Le système d'exploitation pour disque, **avec ses 156,000 caractères**, est une version améliorée du langage BASIC couleur étendu pour l'ordinateur couleur. Il est entièrement logé dans le Program Pak™ avec le disque couleur n° 0. Vous disposez donc d'une mémoire en direct de 156 K-octets, suffisante pour le traitement de textes, la planification financière ou le classement automatisé!

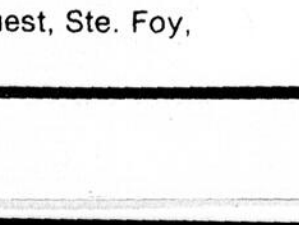
Facile à utiliser, l'ordinateur couleur 32 K permet de créer des tableaux et diagrammes de gestion complexes en couleurs et même une animation simple avec des commandes d'une ligne. Le programmeur expérimenté y trouve donc son compte, mais nous facilitons aussi les choses au débutant grâce à plus de 500 pages de documentation très claire. Venez le voir à l'oeuvre chez Radio Shack.

Ordinateur couleur TRS-80 à 1 disque, 32 K (26-3003) et unité de disque n° 0, (26-3022) **1748.00**

L'ordinateur couleur TRS-80 est totalement e-x-t-e-n-s-i-b-l-e

Vous pouvez facilement développer votre système d'ordinateur couleur TRS-80 à 1 disque. Vous pouvez ajoutez jusqu'à trois autres unités externes pour avoir plus de 626,000 caractères de mémoire. Votre premier kit d'unité comprend une cartouche Program Pak enfichable contenant le système d'exploitation pour disque couleur, un mini-disque vierge de 5-1/4", un manuel de références et les instructions de l'opérateur. Ajoutez une imprimante, une interface téléphonique et d'autres accessoires à votre gré. Ajoutez l'unité de disque n° 1, 2 ou 3 pour accroître la capacité de mémoire. 26-3023 .... **599.00 chac.**

Découvrez le système à disque d'ordinateur couleur TRS-80. Il ne se limite pas aux jeux et aux loisirs!



Vous êtes le numéro 1 à nos centres d'ordinateurs

Dans nos centres de micro-ordinateurs, vos affaires sont nos affaires! Notre personnel se fait un devoir de vous aider.

L'informatique chez Radio Shack, ce sont nos centres d'ordinateurs consacrés strictement aux ventes et au soutien du TRS-80. Nous offrons un grand choix d'ordinateurs et d'accessoires dans l'industrie de la micro-informatique. Notre personnel professionnel vous fera profiter au maximum votre investissement.

Vous pouvez venir nous voir en toute confiance... nos professionnels vous montreront les capacités du TRS-80 sans jargon professionnel ou mots à double sens. Nos programmes prêts à l'emploi mettent votre TRS-80 immédiatement au travail.

L'enseignement et la formation nous distinguent de nos concurrents. La plupart des centres de micro-ordinateurs assurent la formation en classe pour l'exploitation, les applications et la programmation des micro-ordinateurs afin de faciliter l'intégration du TRS-80.

Nous voulons que vous soyez satisfaits de votre investissement. Comparez la qualité de nos services. Vous verrez que Radio Shack met votre intérêt au premier plan... Quoi de plus normal pour la seule compagnie nationale de micro-ordinateurs avec des services complets? Venez vite nous voir.



TRS-80

"L'ordinateur avec le meilleur soutien au monde"

Radio Shack

Les marques déposées appartiennent à Tandy Corporation; Électroniques Tandy Limitée en est un utilisateur agréé

Centre d'ordinateur Radio Shack:

Montréal • 8092 Voie de Service sud, St-Laurent, 514-337-2741 • 1255 rue Guy, 514-931-4494

Ville de Québec • 2095 boul. Charest ouest, Ste. Foy, 418-683-2149

DIVISION, ÉLECTRONIQUES TANDY LIMITÉE

Comment constituer un conseil d'administration de PME?

■ La compagnie **Ezeflow Ltée** a reçu un solide coup de main dans sa recherche de contrats dans l'industrie pétrolière de l'ouest, quand son président, M. **Jean-Maurice Latendresse,** a nommé le vice-président aux Affaires publiques du groupe **SNC,** M. **Gilles Lefebvre,** sur le conseil d'administration de sa compagnie.

L'actuel patron de **La Presse**, M. **Roger Landry**, a aussi donné un sérieux coup de main à une petite ou moyenne entreprise (PME) du Lac St-Jean dans le secteur de la métallurgie, en lui apportant un beau contrat de 1,5 million $ au moment d'entrer à son conseil d'administration; M. Landry travaillait à l'époque pour **Rayonier-Québec.**

Des exemples de cette sorte, le président du Groupe **Lefebvre** de l'Ile des Soeurs à Verdun, M. **Gilles Lefebvre,** peut en donner treize à la douzaine.

"Moi-même, a-t-il déclaré dans une entrevue aux AFFAIRES, j'ai accepté un poste au conseil d'administration du manufacturier de tapis **Ozite Canada (1981) Inc.** J'ai demandé à **Denis Beaudoin** (le président d'Ozite) de faire paraître ma nomination dans les journaux. Les résultats n'ont pas tardé à venir: quelque temps après, j'ai rencontré un de mes amis qui est dans l'hôtellerie et qui, sachant mon intérêt dans cette entreprise, a décidé de lui passer une commande de tapis sur plusieurs mois."

Un conseil d'administration (C.A.) de PME, a expliqué M. Lefebvre, doit également servir à faire connaître l'entreprise et à augmenter ses ventes. Les dirigeants de PME ne font pas appel à un C.A. pour les mêmes raisons que les dirigeants de grandes entreprises.

Dans une grande entreprise, le C.A. est nommé par les actionnaires si l'entreprise est publique; la fonction principale des administrateurs consiste alors à représenter les intérêts des actionnaires en plus d'apporter à la direction leurs conseils et leur expérience.



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Gilles Lefebvre: "Un conseil d'administration n'est pas nécessairement la meilleure place pour inviter ses amis ou ses partenaires de golf".

Dans les PME, a poursuivi M. Lefebvre, les administrateurs apportent aussi leurs conseils et leur expérience, mais également leurs contacts, leurs relations dans différents milieux, et, si possible, de bons contrats nécessaires à la croissance de l'entreprise.

M. Lefebvre a été durant deux ans président du **Groupement québécois d'entreprises (GQE)**, un organisme qui regroupe en clubs industriels régionaux la fine fleur des dirigeants de PME québécoises.

Un homme seul

"Le dirigeant de PME est un homme désespérément seul, a souligné M. Lefebvre. Il faut donc absolument trouver le moyen de briser ce cercle de solitude et le remplacer par une force de synergie et d'entraide mutuelle. Le C.A. peut remplir admirablement ce rôle."

Encore faut-il savoir comment former un C.A. A La demande du GQE, la **Banque fédérale de développement** (BFD) a accepté de commanditer la réalisation d'un petit film documentaire sur le sujet. "Un film très bien fait, qui répond aux attentes des dirigeants de PME", a commenté M. Lefebvre.

Constituer un C.A. n'est pas très compliqué, a ajouté M. Lefebvre, qui possède parmi ses quelque 2 000 clients et relations un bassin complet de compétences de toutes sortes.

"D'abord, il faut bien identifier la caractéristique dominante du dirigeant d'entreprise, aussi bien comme homme que comme dirigeant d'entreprise. Cette dominante indique la fonction privilégiée de l'individu dans l'entreprise: production (dans 70% des cas), marketing (15%), administration (10%) ou finance (5%)."

Ensuite, a ajouté M. Lefebvre, il faut chercher comme premier administrateur une personne qui possède la même dominante que notre dirigeant. "Il est capital que les deux personnes parlent le même langage, qu'elles nourrissent les mêmes préoccupations. Notre dirigeant se sentira ainsi tout de suite en confiance. Ensuite, il ne restera plus qu'à compléter son conseil avec cinq à sept autres administrateurs qui appartiennent aux autres dominantes et qui vont compléter les deux premiers."

Quelques trucs

Plusieurs dirigeants de PME se montrent réticents à l'idée de former un conseil d'administration. La plupart du temps, c'est parce qu'ils répugnent à montrer leurs chiffres à des étrangers, a expliqué M. Lefebvre.

"J'ai vaincu beaucoup de résistance en invitant certains sceptiques à siéger sur les conseils d'autres entreprises; a-t-il dit. Ainsi, ils ont pu constater l'utilité d'un tel groupe et au bout de quelque temps, ils m'ont demandé à leur tour de les aider à se former un C.A."

Un C.A. doit être un instrument extrêmement pratique, a ajouté M. Lefebvre, sinon le dirigeant de PME aura vite l'impression de perdre là son temps et son argent. Ce n'est donc pas la meilleure place pour inviter ses amis ou ses partenaires de golf, par exemple.

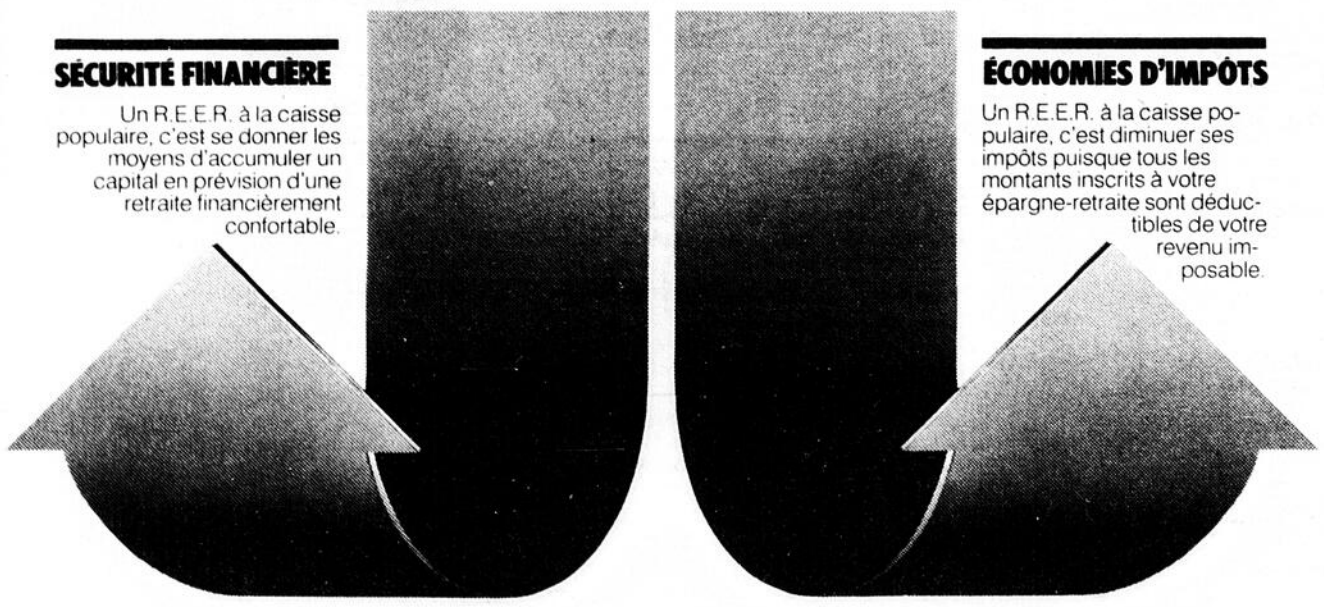
Par contre, il n'est jamais trop tôt pour y faire entrer les enfants du propriétaire, même très jeunes. Ils apprendront ainsi à mieux connaître l'entreprise, son fonctionnement, les préoccupations de leurs parents, etc. et M. Lefebvre d'ajouter: "On ne forme pas la relève par testament, mais par infusion."

Une mise en garde de M. Lefebvre: il faut éviter comme la peste les simples collecteurs de jetons de présence, dont la principale activité consiste à se promener d'un conseil à un autre. Trois à cinq conseils devraient suffire amplement à occuper une personne en dehors de ses activités premières, prétend M. Lefebvre.

Aucune PME, a-t-il affirmé, même les plus éloignées des grands centres ne devrait se priver du support irremplaçable d'un C.A. La distance n'est pas une excuse, puisqu'il faut avant tout viser à réunir au conseil les personnes les plus en mesure d'aider chaque entreprise. Or; ces spécialistes habitent la plupart du temps dans les grands centres, où tous les dirigeants de PME se rendent régulièrement de toute façon. Ce n'est donc pas toujours au conseil à aller à l'entreprise, mais parfois au dirigeant à aller rencontrer son conseil.

ANDRE HAINS

LE R.E.E.R. DE LA CAISSE POPULAIRE ...UN PLACEMENT DOUBLEMENT HEUREUX!



À la caisse populaire Desjardins nous voulons faire du R.E.E.R. votre placement le plus heureux. Voici comment:

- Un choix d'options d'épargne-retraite
- Un taux d'intérêt vraiment concurrentiel
- Aucuns frais d'adhésion
- Un conseiller à votre service pour tout renseignement.

Disponible aux caisses populaires affiliées à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec.
Venez nous rencontrer ou, encore, prenez 30 secondes et téléphonez-nous... cela pourrait bien être votre meilleur placement!

la caisse populaire desjardins

Les risques du métier



Oui, aujourd'hui, les risques du métier d'un cadre ou d'un professionnel salarié existent! Combien de fois vous est-il arrivé d'apprendre que telle entreprise ou telle compagnie fut contrainte de fermer ses portes! Qu'une fusion, ou encore, de sévères coupures budgétaires furent la cause de licenciements...!

Aujourd'hui, protéger sa carrière contre ces risques devient donc indispensable. Et voici, pour la première fois au Canada, un plan de protection de carrière. Gestas vous présente SécuriCadre.

Un outil moderne qui répond aux problèmes contemporains.

- SécuriCadre garantit la même rémunération nette pendant un maximum de deux années en cas de perte involontaire d'emploi.
- SécuriCadre vous aide à trouver une nouvelle situation à votre mesure.
- SécuriCadre comble, jusqu'à concurrence de 25%, la différence entre votre ancienne et nouvelle rémunération et ce, jusqu'à la fin de la période d'indemnisation.

SécuriCadre, le plan de protection des cadres modernes à un prix nettement inférieur à une semaine de travail. C'est peu comparé à ce que représente votre carrière.

GESTAS, INC.

Pour plus de renseignements, faites-nous parvenir le coupon ci-dessous; ou encore contactez votre courtier d'assurances.

SECURICADRE®

Le premier plan de protection de carrière.

Je désire recevoir votre documentation concernant SécuriCadre

Nom: _____

Adresse: _____

_____

Code Postal: _____ Téléphone: _____

Votre courtier d'assurances: _____

GESTAS, INC.
15 rue Toronto, bureau 501, Toronto, Ontario M5C 2E3 J.d.A.

L'investisseur immobilier et le budget MacEachen

L'investisseur immobilier est fortement touché par le budget présenté par le ministre MacEachen, le 12 novembre dernier. Entre autres choses, il sera affecté au niveau des déductions d'amortissement, des frais d'intérêts et des frais initiaux ("soft costs"), de même qu'au niveau de son imposition lorsqu'il revendra son immeuble.

Avant le 13 novembre 1981

Voici quelques règles touchant les investisseurs immobiliers, qui étaient en vigueur le 12 novembre dernier:

— le propriétaire d'un immeuble avait le droit de déduire ses dépenses d'intérêts relativement à l'immeuble si ce dernier avait été acquis pour gagner des revenus d'entreprise ou de biens;

— le propriétaire d'un immeuble avait le droit de réclamer une dépense complète d'amortissement, peu importe la date d'acquisition de l'immeuble. Toutefois, la dépenses d'amortissement ne pouvait occasionner de perte de location;

— si l'immeuble était de catégorie 31 ou 32, la dépense d'amortissement pouvait occasionner une perte de location;

— lors de l'achat d'un immeuble, des frais initiaux qui auraient été normalement capitalisables pouvaient être entièrement passés aux dépenses;

— lors de la disposition d'un immeuble, le vendeur pouvait différer ses impôts qui provenaient de cette disposition en souscrivant un contrat de rentes à versement invariables ou en réclamant une réserve sur le gain en capital, s'il n'était pas payé comptant.

Après le 12 novembre 1981

Frais d'intérêts: les frais d'intérêts relatifs à l'acquisition d'un immeuble qui génère des revenus de biens ne seront déductibles que contre des revenus de biens. Cette règle ne s'appliquera pas pour le premier propriétaire d'un immeuble de catégorie 31. Il faut noter que cette règle concernant la déductibilité des frais d'intérêts est sujette à des règles transitoires pour 1982 et 1983.

Amortissement: dans l'année d'acquisition d'un immeuble, le taux d'amortissement permis pour l'immeuble sera réduit de moitié. Par la suite, il reviendra au taux régulier.

Catégorie 31: depuis le 1er janvier 1982, il n'est plus possible de construire un immeuble de catégorie 31, sauf si les fondations de l'immeuble étaient en place au 31 décembre 1981. Depuis quelques années déjà, on ne peut plus construire d'immeubles de catégorie 32.

Frais initiaux ("soft costs"): les frais initiaux engagés après le 12 novembre 1981 ne seront déductibles que dans le cas d'un immeuble de catégorie 31, dont les fondations étaient en place au 31 décembre 1981, ou dont les fondations seront en place au 31 mai 1982, et qu'il y avait un arrangement approprié au 31 décembre 1981.

Ventes d'immeubles: il n'est plus possible de souscrire de contrats de rentes à versements invariables, sauf s'ils sont encaissables au plus tard le 31 décembre 1982. Pour les dispositions après le 12 novembre 1981, il n'est plus possible d'utiliser l'ancien mécanisme de la réserve sur le gain en capital lorsque le vendeur n'est pas payé comptant. Ce mécanisme a été remplacé par une nouvelle mesure qui est beaucoup moins avantageuse.

Conclusion

Le contribuable qui possédait un immeuble au 12 novembre 1981 ne sera affecté par le budget MacEachen que lorsqu'il disposera de son immeuble. Le contribuable qui achètera un immeuble après le 12 novembre 1981 aura à supporter toutes les nouvelles règles que nous avons mentionnées. Soyez prudents ...

DENIS MARTEL



Denis Martel, c.a., est fiscaliste au bureau de Trois-Rivières de Samson Bélair.

Nomination à la Société pour l'Expansion des Exportations



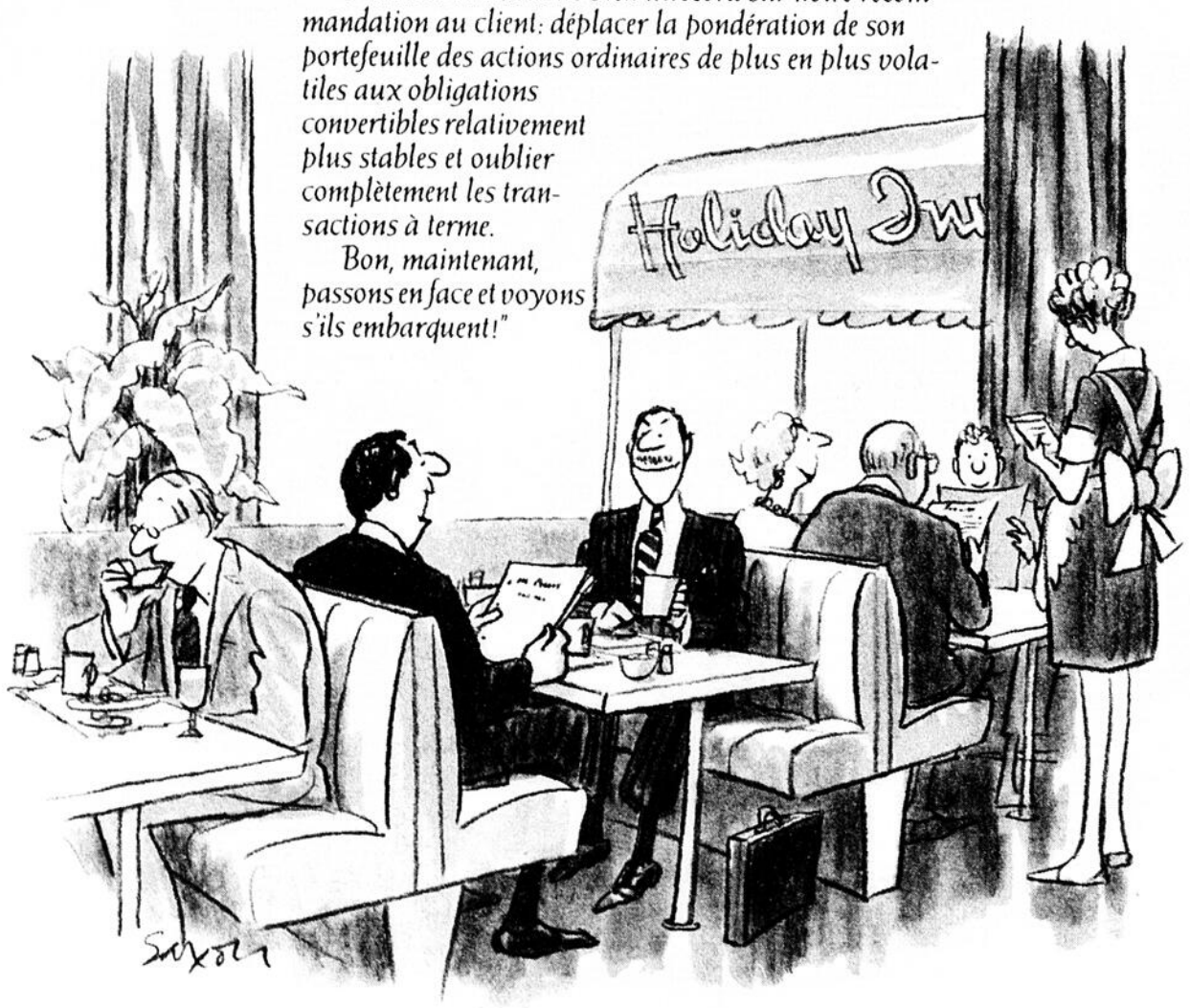
Denyse Mackey

La Société pour l'expansion des exportations est heureuse d'annoncer la nomination de Denyse Mackey au poste de vice-présidente adjointe à sa succursale du Québec, à Montréal.

Diplômée en droit de l'Université de Montréal, Mme Mackey a été reçue au Barreau du Québec en 1970. Elle détient également une maîtrise en administration des affaires de l'Université Western Ontario.

Entrée à la SEE en 1976 à titre de conseiller juridique, elle est ensuite devenue trésorière adjointe au Financement des opérations en 1978. Mme Mackey est membre du Comité des dirigeants de la SEE.

La SEE est une société canadienne de la Couronne qui fournit une vaste gamme de services d'assurances et de garanties bancaires aux exportateurs canadiens, de même que des crédits aux acheteurs étrangers afin de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation.



La devise Holiday Inn; Toujours près!

Il y a plus de 60 hôtels Holiday Inn à travers le pays. Il est fort probable qu'il y en ait un qui vous convienne. Tout près. À quelques minutes de vos clients. Tous nos hôtels respectent les normes réputées Holiday Inn: soyez bien à l'aise, vous êtes le bienvenu.

N'oubliez pas non plus que Holiday Inn offre des avantages très spéciaux aux gens d'affaires. Stationnement gratuit, salles de réunion spacieuses, tarifs préférentiels aux associations et corporations, forfaits de congrès et la carte Inner Circle.®

Lors de votre prochain voyage d'affaires, venez au Holiday Inn.

Parce que chez nous... on est toujours près!

Holiday Inn®
L'hôtel qui plaît le plus au monde.

Pour réservations, composez sans frais 1-(800)-268-8980 pour Québec, Maritimes, Ont., Man., Sask.; 1-(800)-268-8811 pour Alb., C.-B.; 878-4321 à Montréal; 486-6400 à Toronto. Ou encore appelez le Holiday Inn le plus près ou votre agence de voyages.

Craimer L'Écuyer Associés
Comptables agrées
Chartered Accountants

Saul Greenfield, Abe Nozetz, Ted Greenfield, Albert L'Écuyer, Maxwell Brotman, William Hurwitz, Réjean Roy, Jean-Claude St-Laurent, Richard Plamondon, Pierre Fontaine
conseillers: Harry I. Craimer, David S. Katz, Maurice H. Katz

1450, rue City Councillors, Montreal (Quebec) H3A 2E6 Telex: -CRAGRE- Tel.: (514) 845-7161
"Affiliation nationale et internationale à Douglass F. Richard Kidsons"

Les frais pour obtenir une pension alimentaire sont-ils déductibles?

Nous savons que les montants payés par un contribuable à titre de pension alimentaire à son ex-conjoint sont déductibles du revenu de celui qui les paie et imposables comme revenus entre les mains de celui ou celle qui les reçoit, pourvu, évidemment, que lesdits paiements aient été faits conformément aux exigences légales. Qu'en est-il des frais légaux engagés par le récipiendaire pour obtenir de telles pensions? Sont-ils déductibles? C'est la question que s'est posée la Cour fédérale en appel d'une décision de la commission de révision de l'impôt.

Dans cette affaire, le contribuable, une femme qui avait obtenu une pension alimentaire de 11 700$ qui devait lui être payée à raison de 75$ par semaine, pour elle et ses enfants, avait dépensé pour les procédures de divorce des frais légaux de 4 000$.

Elle a alors réclamé la déduction des 4 000$ comme des dépenses ayant été encourues en vue de gagner un revenu, en invoquant la disposition de la loi permettant la déduction d'une dépense engagée en vue de tirer un revenu de biens ou d'entreprise.

Ses prétentions étaient à l'effet que le droit à la pension alimentaire est un bien suivant la définition qu'en donne la loi et qui spécifie que le mot ''bien'' signifie des biens de toute nature, meubles ou immeubles, corporels ou incorporels et comprend un droit de quelque nature que ce soit.

La **Commission de la révision de l'impôt,** s'étant appuyée sur un jugement de la **Cour Suprême du Canada,** avait accueilli l'appel de madame et lui avait donné raison.

Le juge de la **Cour fédérale,** en entendant l'appel logé par le ministre du Revenu de cette décision de la Commission, a expliqué que la Cour Suprême avait donné raison au contribuable parce que les juges majoritaires de cette Cour estimaient que le contribuable avait encouru des frais légaux en vue d'avoir un revenu prévu dans un testament, auquel il avait droit et qu'il ne pouvait obtenir autrement.

Le juge ajouta que, dans notre cas, la Commission de révision de l'impôt s'est trompée en appliquant le même raisonnement, en disant que madame avait engagé des frais légaux pour avoir des revenus auxquels elle avait droit à cause du mariage et qu'elle a donc réclamé des revenus en vertu d'un titre déjà existant, soit le mariage.

Selon le juge, la pension alimentaire à laquelle madame a eu droit en prenant des procédures de divorce ne résultait pas du mariage et ne lui a été accordé que subsidiairement au jugement du divorce, à la discrétion du juge. Son droit est né avec le divorce et ne découle pas du mariage. Donc les frais légaux sont de nature capitale et non de la nature d'une dépense en vue d'un revenu.

Avec tout notre respect pour le savant juge, nous ne pouvons être d'accord avec un tel jugement pour deux raisons:

a) ce n'est pas le divorce qui donne le droit à une pension alimentaire mais le fait que le couple a été marié; c'est parce qu'il y a eu mariage que les conjoints peuvent divorcer et réclamer une pension alimentaire. La preuve en est que si le couple a été marié pour une période relativement courte, il risque de ne pas avoir de pension alimentaire à payer ni pour l'un ni pour l'autre;

b) les dépenses encourues ne l'ont pas été uniquement pour reconnaître un droit, mais aussi pour le faire valoir puisqu'il y a eu une pension alimentaire d'adjugée.

Nous ne sommes donc pas convaincus du bien-fondé d'une telle décision et il serait plus prudent de prendre avis auprès d'un conseiller fiscal avisé avant de procéder à une telle déduction.

AHMED JAZOULI

(Ahmed Jazouli, LL.L., est avocat).

Le tout nouveau REER... avec une tradition de succès

Pendant dix ans, Industrial Pension Fund demandait un placement minimum de 100 000$.

Pour ceux qui pouvait se permettre de verser une telle somme, le fonds a réalisé un taux de rendement qui a presque doublé celui de l'inflation.

Maintenant, pour la toute première fois, un placement de 50$ seulement par mois achètera les mêmes services de gestion professionnelle, qui n'étaient accessibles par le passé qu'en investissant 100 000$. En outre, le fonds est éligible aux régimes REER, RPDB et autres refuges fiscaux.

Réduire ses impôts, c'est bien. Battre l'inflation de façon constante, c'est mieux.

Ne feriez-vous pas mieux de vous renseigner sur Industrial Pension Fund et tous ses avantages?

REPRÉSENTANT

Veuillez expédier par la poste le coupon qui paraît ci-dessous, ou appeler J.P. Themens au 392-7291.

Veuillez me fournir des renseignements concernant The Industrial Group of Funds.

Postez à l'attention de: M. J.P. Themens
Merrill Lynch, Royal Securities Limitée,
Suite 2400, 800, Boul. Dorchester Ouest,
Montréal, Québec H3B 1Y1

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Province _____ Code Postal _____

Téléphone (Domicile) _____

(Bureau) _____

Les clients de Merrill Lynch sont priés de bien vouloir indiquer le nom de leur représentant.

La présente offre n'est faite qu'au moyen du prospectus qui s'y rapporte, et seulement dans les provinces où ce prospectus a été dûment déposé et accepté.

Merrill Lynch Royal Securities Limitée



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

LES AFFAIRES

100,000 lecteurs chaque semaine

- **un abonnement d'un an vous fait épargner 50% du coût normal d'achat en kiosque; un abonnement de 2 ans vous fait épargner 60% du coût habituel.**
- **Vous recevrez en plus 10 numéros par année du magazine AFFAIRES, le mensuel des décideurs d'aujourd'hui.**

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

( ) 1 an - 25,00$* ( ) 2 ans - 40,00$* LES AFFAIRES

Nom: _____ prenom: _____

Nom de la compagnie: _____

Type d'entreprise: _____

Fonction ou profession: _____

Adresse: _____

Ville: _____ province: _____

Code postal: _____ telephone: _____

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

No. de carte: _____ expiration: _____

Signature: _____

*incluant 0,50$/année pour le magazine AFFAIRES

INVESTISSEMENTS

Polyker investit 5,7 millions $

La compagnie **Polyker Inc.** investira plus de 5,7 millions $ pour la réouverture à Bécancour de l'ancienne usine des Industries Céramco (Canada) Ltée, spécialisée dans la fabrication de tuiles de céramique. Cet investissement permettra, outre l'agrandissement de la bâtisse, de réengager une partie du personnel licencié et aussi de créer de nouveaux emplois. Le nombre d'emplois disponibles devrait se chiffrer à 96.

Tout en poursuivant la fabrication de tuiles de céramique non émaillées pour usage commercial, industriel et institutionnel, l'installation d'une ligne d'émaillage ainsi que d'un nouveau four roulant permettra la fabrication de mosaïques et de tuiles de céramique émaillées pour usage décoratif commercial et résidentiel. Polyker Inc. est la propriété de MM. **H. B. Antosko**, président de la compagnie et homme d'affaires montréalais, ainsi que de M. **Ramasco-Vittor**, vice-président ayant déjà des intérêts similaires dans des entreprises fabriquant des tuiles de céramique en Italie et au Guatemala. Subvention de MEER: 1 007 500$.

Volcano: cette compagnie réalisera un important projet dans le parc industriel de Saint-Hyacinthe, au coût de 4,8 millions $. Il s'agit de l'implantation d'un établissement spécialisé dans la fabrication de chaudières et de brûleurs industriels, venant ainsi remplacer les deux usines actuelles de Volcano. L'investissement de Volcano servira à construire la nouvelle bâtisse, à acquérir de la machinerie de même qu'à acheter une licence de fabrication de chaudières. Quelque 125 emplois seront créés. Participation du MEER: 708 300$.

111 682 Canada: 111 682 Canada Ltée, de Saint-Gervais, investira la somme de 320 000$ pour l'implantation, à Saint-Raphaël, d'un établissement spécialisé dans la transformation du sirop d'érable et la fabrication de tire et de sucre d'érable. Ce projet devra amener la création de six emplois. Le MEER collabore au projet sous forme de subvention atteignant 90 040$.



Avis loue des voitures et des camions GM.

N'importe quelle compagnie de location peut vous réserver une voiture, mais seule Avis y met autant de coeur.

Notre système de réservations international vous offre un service remarquable qui nous certifie que votre auto vous attend à l'heure convenue, à des tarifs abordables. Dans le cas peu probable ou nous ne pourrions vous donner le modèle de voiture que vous aviez réservé, nous vous en offrirons une de catégorie supérieure, au même prix. Et si cette solution n'est pas possible, nous ferons tout pour vous offrir une voiture de nos concurrents.

Si vous n'êtes pas en route durant l'heure qui suit votre arrivée au comptoir, nous vous remettrons un certificat-remise de 50 $*, valable lors de votre prochaine location Avis.

Eh oui, 50 $! Aucune autre compagnie de location de voitures ne vous propose une offre aussi alléchante. "Avis y met du coeur", ce n'est pas seulement un slogan publicitaire. C'est une garantie!

*Ce certificat-remise n'est valable qu'au Canada seulement et ne s'applique qu'aux réservations confirmées. La réclamation de la voiture doit se faire à nos comptoirs durant les 3 heures qui suivent l'heure de la réservation.

AVIS y met du coeur. Garanti!

1-800-268-2310

SERVICE DE TRANSACTIONS INDUSTRIELLES

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

VENTE OU PROPOSITION DE FUSION D'ENTREPRISES

BOIS — Entreprise possédant moulin à scie, atelier de rabotage et atelier de portes et fenêtres à vendre. Ladite entreprise est membre de l'AMBSQ, en affaires depuis 1939 au même endroit, environ 23 employés.
VF-147 Martin Caron
Montmagny (418) 248-3331

VÊTEMENTS ET SURVÊTEMENTS D'HIVER — Entreprise manufacturière de survêtements d'hiver à vendre. (Parkas, manteaux, habits de motoneige, mitaines, etc.). Surface de plancher 60 000². Environ 100 employés. Région sud de Montréal. Chiffre d'affaires annuel approx. 4 000 000$. Considérerait aussi fusion avec une entreprise engagée dans le vêtement ayant une production estivale.
VF-145 Paul M. Rolland
Longueuil (514) 873-4446

SEMI-REMORQUES — Manufacturier de semi-remorques, boîtes de camions, fardiers, plates-formes, etc. désire vendre ou fusionner son entreprise. Bâtisse moderne d'une surface de 50 000 pieds carrés.
VF-136 Gilles Côté
Longueuil (514) 873-4446

ACQUISITION D'ENTREPRISE

DIVERS — Sommes intéressés à acquérir une entreprise manufacturière et/ou de distribution, située dans la région de Québec idéalement. Le profit brut devrait être au moins 200 000$ avant impôts et ne pas excéder 1 000 000$ avant impôts. Possédons compétence en administration, finance et mise en marché. Considérerait également entreprise de service ou d'immeuble.
AE-214 Fernand A. Bélanger
Québec (418) 643-8993

DEMANDE DE SOUS-TRAITANCE

INDUSTRIE MINIÈRE ET DE PÂTE ET PAPIER — Industrie possédant une grande technologie et plusieurs années d'expérience au service de l'industrie minière et de pâte et papier, offre ses services pour faire de la sous-traitance dans les transporteurs à vis sans fin, à courroie ou à godet, ainsi que dans la tuyauterie industrielle.
DS-553 Marcel D'Amours
Beauce (418) 228-9537

TRANSFORMATION DE METAL EN FEUILLE — Entreprise de la région de St-Jérôme, spécialisée dans la fabrication de produits métalliques recherche contrat de fabrication ou de sous-traitance. Possédons presses mécaniques jusqu'à 400 tonnes de capacité, presse à contrôle numérique, plieuse et soudeuses par point, à arc, etc.
DS-551 Raymond Prud'homme
St-Jérôme (514) 436-6331

PROJET EN CO-PARTICIPATION (Joint venture)

FIBRE DE VERRE — Entreprise manufacturière innovatrice oeuvrant sur la Côte Nord recherche partenaire financier. La gamme des produits fabriqués est utilisée dans le domaine de la pêche.
PC-322 Alain Gaudet
Côte Nord (418) 589-5715

AUTRES OCCASIONS D'AFFAIRES

EQUIPEMENT PHOTOGRAPHIQUE — Concepteurs d'équipement de chambre noire offrent leur design pour vente, licence ou projet en co-participation. Produits inédits à grand potentiel, déjà acceptés par experts. Brevets Canada, États-Unis. Prototypes opérationnels, moules, dossier "concurrence", distributeur-grossiste intéressé.
AO-620 Gabriel Pépin
Trois-Rivières (418) 379-6776

FRANCHISE DISPONIBLE

Directement de l'entreprise.
Capital requis: $3,000.
Territoire exclusif (Comté)
Revenu très intéressant.
Pour rendez-vous:
Club Automobile Routier CAR
Albert Boulet
526-0897

OCCASIONS D'AFFAIRES

OCCASION RARE

Imprimerie franchisée jouissant d'une excellente réputation.
Doit vendre pour raisons personnelles.
Frais généraux minimes, excellent potentiel de profits, aucune expérience nécessaire.
Programme complet de formation fourni par le compagnie.
Financement disponible.
Appelez, frais virés: Monsieur Brown
(416) 677-6061

ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

Vous payez 50 000$ et plus d'Energie/an! C'est trop! Un ingénieur en Energie vous aidera à gérer demandes et consommations!
Diagnostic en Économie d'Energie - DEE Inc.
C.P. 205 Terminal Aéroport de Mirabel J7N 1A3

Avez-vous pensé à faire évaluer votre entreprise?

DANIEL CADORET



(*) Daniel Cadoret, c.a., est responsable des services financiers-corporatifs et des évaluations d'entreprises chez Price Waterhouse, à Québec.

Un acheteur éventuel se présente à votre bureau et vous offre 1 000 000$ pour votre entreprise qui vous rapporte, bon an mal an, 200 000$ de bénéfice net. Que faire?

Beaucoup de propriétaires d'entreprises auraient des difficultés à réagir à cette offre en ayant l'assurance qu'elle est adéquate. C'est l'une des raisons qui ont amené certains comptables, avocats, financiers et autres, à faire des évaluations d'entreprise de façon professionnelle.

L'objectif premier d'une évaluation d'entreprise est d'en déterminer la "juste valeur marchande". Celle-ci est définie comme étant le prix le plus élevé sur un marché libre et sans restriction, entre des parties renseignées et prudentes, qui ne sont pas contraintes de transiger et qui transigent à distance, ce prix étant exprimé en argent comptant.

L'évaluation d'une entreprise s'avère nécessaire dans le cas de plusieurs situations différentes.

Achat ou vente d'entreprise

Dans le cas d'une vente, les propriétaires feront évaluer leurs actions pour établir le prix auquel se fera la transaction. Cette évaluation permettra de regrouper les informations concernant leur entreprise dans un dossier qui renseignera adéquatement les acheteurs éventuels. Ces derniers peuvent, pour les mêmes raisons, chercher aussi, chez l'évaluateur d'entreprise, une personne qui les conseillera sur la meilleure façon d'aborder et de négocier avec les propriétaires de l'entreprise.

Raisons fiscales

Plusieurs articles des lois fédérale et provinciale sur les impôts réfèrent à la notion de "juste valeur marchande". Les points les plus importants à souligner sont les suivants:

1) Jour de l'évaluation

Avec l'adoption de l'impôt sur les gains en capital en 1972, il a fallu déterminer une date arbitraire à partir de laquelle seraient mesurées toutes les plus-values ou moins-values réalisées ultérieurement. La loi fixe deux dates: le 22 décembre 1971 pour tous les biens en immobilisations sous forme d'actions ou de titres cotés en bourse; et le 31 décembre 1971 pour tous les autres biens en immobilisations.

Il s'ensuit que toutes les actions de sociétés privées doivent être évaluées au 31 décembre 1971;

2) Disposition présumée au décès

Lorsqu'un contribuable décède, il est réputé avoir réalisé, à la date de son décès, l'ensemble de ses biens en immobilisations en sa possession, pour un prix égal à leur juste valeur marchande à cette date. Il faut par conséquent déterminer la juste valeur marchande de ces biens ainsi que la valeur au jour de l'évaluation des actions qui étaient en la possession du contribuable au 31 décembre 1971;

3) Transactions entre personnes ayant un lien de dépendance

Afin de limiter les possibilités d'évasion fiscale, les transactions intervenues entre personnes ayant entre elles des liens de dépendance ou conclues entre des sociétés et leurs actionnaires doivent être comptabilisées à la juste valeur marchande. Il est préférable de faire faire une évaluation afin d'éviter que ces transactions n'entraînent des effets fiscaux défavorables.

Planification successorale

En planification successorale, l'on procède fréquemment au "gel" d'une partie du patrimoine à une date donnée de façon à ce que les plus-values futures produites par ce patrimoine soient transmises aux enfants du "testateur". Le "gel" d'une succession implique habituellement que le testateur échange des actions qu'il détient dans une société contre des titres à revenu fixe (actions privilégiées, effets, etc.), soit d'une nouvelle société, soit de la même. Il est donc important de faire évaluer ces actions pour, d'une part, s'assurer que le "gel" sera accepté et, d'autre part, pour éviter des problèmes fiscaux lors du décès du testateur.

Convention entre actionnaires

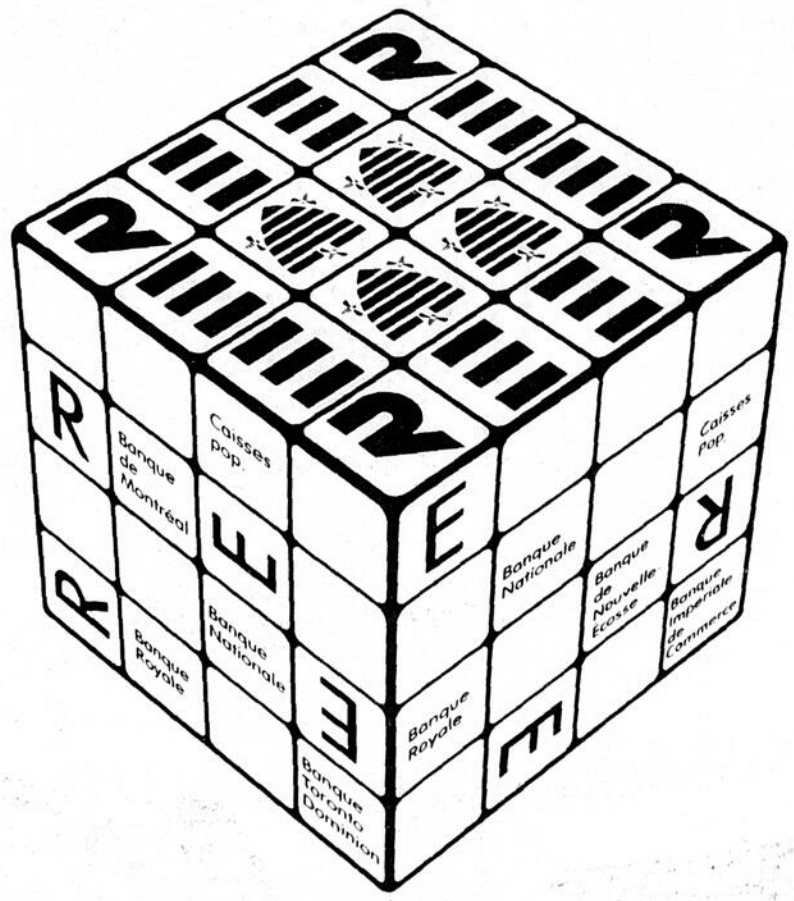
Les accords de rachat conclus entre actionnaires prévoient habituellement qu'en cas de décès, de départ à la retraite ou de retrait d'un actionnaire, les autres actionnaires rachèteront sa participation à la juste valeur marchande déterminée par un tiers indépendant.

De même, on souscrit habituellement à des polices d'assurance dans le but d'obtenir les fonds nécessaires pour le rachat, par les survivants, de la part détenue par l'actionnaire décédé.

Autres situations

Il peut y avoir plusieurs autres situations qui nécessitent une évaluation qualifiée: pour déterminer les montants des indemnités que sont en droit de recevoir les entreprises faisant l'objet de mesures d'expropriation; pour calculer la juste valeur marchande des actions possédées par des actionnaires minoritaires; ou comme témoin-expert lorsqu'un litige concernant la valeur d'une participation dans le capital d'une entreprise ne peut être réglé à l'amiable.

voici la solution!



Depuis des années notre nom est associé à l'épargne. Et comme le REER c'est l'épargne-retraite, c'est dire combien la Banque d'Épargne peut rendre profitable l'investissement dans un REER
- variable
- à terme annuel
- à terme fixe

De plus, vous n'avez aucuns frais annuels d'adhésion et d'administration.

16 3/4 %*

Vous avez déjà un REER dans une autre institution financière? Vous pouvez le transférer chez nous ou bien en ouvrir un autre avec la Banque d'Épargne.

Alors, cessez de vous casser la tête. Venez nous voir. Nous vous servirons avec plus qu'un... sourire.

un REER avec la Banque d'Épargne: la combinaison gagnante.

*Plan à terme fixe de 3 ans. Dépôt minimum 500$. Intérêt crédité annuellement. Taux sujet à changement sans préavis.

LA BANQUE D'ÉPARGNE

Principaux indicateurs

CANADA

		% VARIATION Mois	Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Indicateur avancé (filtré)	nov.	-2.9	-2.7	-0.6
DEMANDE INTERIEURE					
1. **Ventes au détail**	nov.	5.2	-1.3	13.3
dont: automobiles	nov.	31.7	-13.6	6.9
autres	nov.	0.3	1.3	14.8
Ventes de voitures (,000)	déc.	779	1118	908
2. **Livraisons manufacturières**	nov.	-0.4	-0.4	14.3
Nouvelles commandes	nov.	1.4	-2.9	13.6
dont: biens durables	nov.	1.7	-6.1	10.9
commandes en carnet	nov.	-0.1	-0.9	6.4
3. **Inventaires ($M) manuf.**	nov.	116.0	345.2	4714.0
Gros & détail (1)	nov.	-903.7	1838.6	2356.6
Ratio stocks/expéditions	nov.	2.12	2.12	1.99
4. **Mises en chantier (,000)**	janv	148.7	181.3	180.6
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	nov.	0.2	-0.6	2.8
Production industrielle	nov.	-0.5	-1.4	1.9
dont: manufacturière	nov.	-0.6	-1.6	2.7
construction	nov.	-2.6	-1.7	5.7
SECTEUR EXTERIEUR				
Exportations marchandises	déc.	-5.1	4.2	8.9
Importations marchandises	déc.	-0.3	-0.1	13.4
Solde commercial ($M)	déc.	753	1105	6573
INFLATION ET COUTS				
Prix à la consommation (1)	déc.	0.4	0.9	12.5
- excl. alim. et énergie (1)	déc.	0.6	0.7	12.5
Prix industriels (1)	déc.	0.4	-0.2	8.0
Salaires horaires (Mfr)	nov.	0.8	1.1	11.9
Coûts unitaires main-d'o.	nov.	0.7	1.9	10.3
MARCHE DU TRAVAIL				
Population active	janv	-0.6	-0.1	2.6
Emploi	janv	-0.2	-0.5	2.5
dont: hommes adultes	janv	-0.2	-0.8	1.7
Taux de chomage	janv	8.3	8.6	7.6
dont: hommes adultes	janv	5.7	6.0	5.0
STATISTIQUES BANCAIRES				
1. **Agrégats monétaires**				
M1 d	déc.	7.3	-3.2	-2.0
M2 d	déc.	2.2	-5.7	9.2
M3 d	déc.	3.4	-2.7	14.4
2. **Prêts en $ canadiens**	déc.	2.2	13.7	38.5
dont: Prêts généraux	déc.	2.9	2.3	31.1
consommation	déc.	0.5	0.8	10.0
industriels	déc.	3.5	3.0	41.0
Prêts hypothécaires	déc.	0.2	-0.1	7.3
3. **Dépôts en $ canadiens**	déc.	1.5	-0.2	20.2
dont: Epargne personnelle	déc.	1.3	-6.1	14.4
Non personnels	déc.	5.7	2.5	47.1
4. **Avoirs nets en devises ($)**	déc.	-5934	-5978	-4708
dont vis-à-vis résidents ($)	déc.	12779	12454	7936
5. **Financement commercial à court terme**				
(intérieur et étranger)	oct.	2.8	2.4r)	51.1
dont: prêts	oct.	1.9	1.2	55.3
titres	nov.	-17.2	12.2	-10.1

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

ÉTATS-UNIS

	Mois de référence	% VARIATION Dernier mois	Mois préc.	12 mois
Ventes au détail	déc.	0.4	0.7	9.5
Livraisons manufacturières	déc.	-0.2	-1.3	14.3
Nouv. commandes	déc.	0.2	0.6	13.6
Ratio stocks/livraisons	nov.	1.50	1.48	1.95
Mises en chantier (000)	déc.	978	863	1110
Production industrielle	déc.	-2.1	-1.9	2.6
Exportations	déc.	-1.6	0.4	5.8
Importations	déc.	-13.3	-3.2	6.4
Solde commercial ($M)	déc.	-1.591	-4.412	-39.994
Prix à la consommation	déc.	0.4	0.5	10.3
Prix à la production	déc.	0.3	0.5	9.1
Sal. horaires (privé)	déc.	0.1	0.7	8.8
Emploi (millions)	janv	0.0	-0.6	10.0
Taux de chômage	janv	8.5	8.8	7.7
Revenu personnel	déc.	0.2	0.6	11.3
Crédit à la consommation	déc.	0.0	0.1	4.3
Masse monétaire - M1	déc.	1.0	1.1	6.4
Masse monétaire - M2	déc.	0.9	1.4	10.4
Financement à court terme	déc.	1.4	1.3	17.8

Source: Service des études économiques. Banque Nationale

Le Canada se laissera-t-il envahir par les robots japonais?

En 1980, le Japon a exporté 1 170 robots, mais il n'en a importé que deux. La vente de robots japonais à l'étranger a rapporté 10 millions $ can., soit 2% des exportations totales japonaises.

Selon des prévisions publiées récemment par **Bache Halsey Stuart Shields (Japan) Inc.,** le Japon n'en est cependant qu'à ses humbles débuts dans l'industrie de la robotique. Alors que la production de robots au Japon a atteint une valeur de 400 millions $ can. en 1980, celle-ci pourrait atteindre une valeur de 400 millions $ can. en 1990 (520 trillions de yens). Incroyable, direz-vous. Ne vous en déplaise, cette hypothèse pourrait fort bien être très réaliste étant donné l'effort que les compagnies japonaises et le gouvernement nippon consacrent à la recherche et au développement dans le domaine des robots. Un des nombreux projets de recherche réunit le fameux MITI (ministère de l'Industrie et du Commerce international) et 21 compagnies; ce projet, qui coûtera 65 millions $ (de 1977 à 1983), vise à développer un système de production de biens manufacturés utilisant la haute technologie du laser et n'employant aucun ouvrier.

Comme l'indique le tableau ci-joint, le Japon dispose à lui seul de près de 60% de tous les robots au monde selon la définition étroite du **Robot Institute of America.**

Le même tableau ne parle même pas du Canada, qui a été classé dans la catégorie "autres pays". Le Japon disposait en 1979 de 130 manufacturiers japonais; on en dénombre 150 aujourd'hui, soit un nombre cinq fois plus grand qu'aux États-Unis.

La plupart des grands fabricants de robots japonais ont des noms bien connus; ce sont **Hitachi** (électronique), **Toshiba** (électronique), **Kawasaki Heavy Industries** (équipements lourds, moteurs, motocyclettes), **Honda** (automobiles), **Pentel** (crayons) **Matsushita** (électronique), **Mitsubishi** (automobiles, industrie lourde, électronique, etc...) etc.

Le Japon a créé en avril 1980 sa compagnie de location-bail ("leasing") dans le domaine des robots et ses contrats de location généraient des revenus de l'ordre de 12,5 millions $ en 1981. Cette compagnie est possédée par un consortium de compagnies impliquées dans la fabrication de robots, la **Banque de développement du Japon** et des compagnies d'assurances générales.

Les PME japonaises sont incitées par le gouvernement à utiliser des robots pour certaines de leurs activités de fabrication. Les sociétés d'État impliquées dans le financement des entreprises consentent des prêts à des taux de 8% pour les trois premières années et 8,3% pour le reste du terme du prêt pour promouvoir l'usage des robots dans les emplois dangereux; d'autres programmes prévoient des taux de dépréciation de 13% plus élevés que les taux normaux et des prêts sans intérêt pour les entreprises qui veulent moderniser leurs installations en utilisant des robots.

Un des facteurs les plus importants dans le développement de l'industrie robotique est l'augmentation sans cesse croissante des coûts de main-d'oeuvre et la diminution permanente du coût des robots.

En 1971, le prix d'un robot était de 10,5 fois le coût annuel d'un travailleur capable d'effectuer le même travail; en 1980, le coût d'un robot n'était plus que 3,1 fois le coût annuel d'un travailleur accomplissant le même travail et ayant la même production. (Environ 55 000$ pour le coût d'achat d'un robot en comparaison de 17 000$ environ pour le traitement d'un ouvrier d'usine). Cela veut dire qu'en trois ans, un robot est entièrement payé. Comme le coût unitaire des robots diminue légèrement depuis 10 ans et que le coût de la main-d'oeuvre s'accroît sans cesse, il est à prévoir qu'il deviendra de plus en plus avantageux pour les entreprises japonaises d'utiliser des robots; l'aide financière gouvernementale contribuera en outre à en généraliser l'usage dans des dizaines de milliers d'entreprises.

Robots en utilisation à travers le monde en 1979

Pays	Nombre de robots rapportés	Nombre de robots estimés par RIA (*)	% du total
Japon	56 802	10 000	57
Etats-Unis	—	3 250	19
Allemagne de l'ouest	5 850	850	5
Suède	—	600	3
Italie	—	500	3
Pologne	720	360	2
Norvège	—	200	1
Angleterre	—	185	1
Finlande	—	130	1
Autres	—	1 425	8
Total		17 500	100

Source: Bache Halsey Stuart Shields

(*) Le Robot Institute of America (RIA) définit un robot comme un manipulateur reprogrammable, multifonctionnel conçu pour déplacer des matériaux, pièces, outils ou appareils spécialisés, capable d'accomplir différents mouvements en vue de la réalisation de plusieurs travaux; cette définition est plus restrictive que celle de la Japanese Industrial Robot Association.

Menace

Autant cette perspective apparaît encourageante pour le pays du Soleil-Levant, autant elle apparaît comme une menace pour nous.

Le développement technologique extraordinaire que connaît le Japon rendra ce pays de plus en plus fort sur les marchés étrangers. Pour le Canada, il deviendra un obstacle de plus à la percée que font difficilement nos exportateurs de produits finis.

Comme l'indiquaient récemment les conclusions d'une étude du **Conference Board du Canada,** le Canada est présentement dans une situation difficile par le fait qu'il est peu présent dans le secteur du commerce extérieur qui s'accroît le plus, à savoir celui des biens manufacturés.

Selon le Conference Board, l'aide de l'État sera requise, non pas pour subventionner l'inefficacité, mais pour épauler les firmes canadiennes efficaces qui rencontrent sur les marchés internationaux des concurrents qui bénéficient de meilleures conditions de financement de leurs exportations que celles qui sont à la disposition des exportateurs d'ici.

JEAN-PAUL GAGNE

QUELLE EST LA VALEUR DE NOTRE REER?

ÉNORME

Pour combattre l'inflation et la récession il se trouve un placement qui offre une croissance extraordinaire et l'indépendance financière.

Alors que la valeur du dollar continue de baisser, l'immobilier commercial continue d'augmenter.

Notre rendement de juin à juin de l'an dernier a été de 19.71% alors que l'intérêt sur les dépôts à terme était de 14.96% et nous nous attendons à un rendement supérieur cette année.

Ecrivez ou téléphonez:

La Fiducie d'Immeubles du Canada
1350 rue Sherbrooke ouest
suite 800
Montréal, Québec H3G 1J1
(514) 842-5031

Vente à découvert d'actions de Numac

p. 45 Georges Gratton



Eyton et Powis n'ont pas encore fumé le calumet de paix

p. 32 Trevor Eyton



CPC International: un titre américain à forte croissance

p. 31

La Bourse de Tokyo attire de plus en plus d'investisseurs canadiens

Plusieurs centaines d'individus et institutions du Canada transigent dans les actions de compagnies japonaises par l'intermédiaire des courtiers **Bache Halsey Stuart** et **Yamaichi International** de Montréal. "Nous comptons plusieurs centaines de clients à travers le Canada qui investissent directement à la **Bourse de Tokyo** par notre intermédiaire et nous croyons que cette demande pour les actions japonaises continuera de progresser", a confié aux AFFAIRES M. **James Andreotti,** vice-président de la firme de courtage Bache Halsey Stuart à Montréal.

La raison de cet engouement pour le marché japonais tient à ce que de plus en plus d'investisseurs sophistiqués tiennent à diversifier leur portefeuille de valeurs d'une façon internationale tout en réduisant leurs risques et en recherchant un taux de rendement élevé.

La moyenne **Nikkei Dow Jones** a clôturé lundi dernier à 7694,18, en hausse de 21,43 points par rapport à la fermeture précédente, sur un volume de 110 millions d'actions. Les titres les plus actifs furent **Mitsui Mining** en baisse de 9 yens, **Nippon Electric** en hausse de 17 yens, **Furukawa Electric** en baisse de 1 yen, **Hitachi** en hausse de 17 yens; **Kawasaki Steel** est demeuré inchangé.

Selon le courtier en valeurs **Yamaichi International** de Montréal, le Japon est un refuge attrayant pour l'investisseur puisque le pays a maintenant un taux de croissance économique supérieur à la moyenne et que les compagnies japonaises ont effectué une percée évidente dans les secteurs de la haute technologie.

Il y a trois façons d'investir dans les actions de compagnies japonaises:

1) bâtir son propre portefeuille d'actions japonaises en achetant



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Masaharu Furuyama: "La plupart de nos clients sont des institutions, mais nous agissons aussi pour les autres courtiers et certains individus".

Bow Valley et **Gulf** les titres cotés sur les marchés boursiers de New York, tels **Mitsubishi, Nomura Securities, Casio, Canon, Hitachi, Komatsu, Meiji Seika Kaisha, Ajinomoto, Fuji Photo, Honda, Sony, Matsushita, Pioneer, Kubota, Nissan Motor, Toyota, Kansai Electric Power, Kyoto Ceramic, Mitsui, Nippon Electric,** etc.

Quelques compagnies japonaises sont également cotées sur les bourses de **Paris, Francfort, Londres, Genève** et quelques autres villes importantes du monde, mais la grande majorité des transactions boursières hors du Japon se font à **Wall Street.**

Pas de certificat

De plus, lorsque vous achetez des actions japonaises sur les marchés de New-York, vous ne recevez pas de certificats d'actions authentiques, mais un ADR (American Depository Receipt) qui certifie que les actions dont vous êtes propriétaires sont déposées dans un endroit sûr dans le pays d'émission. La plupart des ADR sur le marché sont émis par les grandes banques de New-York, telles **Morgan Guaranty Trust, Chemical Bank, Citibank,** et les certificats originaux sont déposés en collatéral dans une banque au Japon, qui agit à titre de fiduciaire.

Ces ADR sont des reçus négociables qui représentent un nombre précis d'actions détenues par le fiduciaire japonais et qui sont transigées sur les marchés boursiers américains aussi facilement que des actions de compagnies américaines. Sur plus de 100 compagnies qui offrent des ADR sur les marchés américains, plusieurs sont cotées à la **Bourse de New-York,** d'autres sur l'**American Stock Exchange** et le marché au comptoir (over-the-counter). Ces ADR peuvent être achetés et vendus par les citoyens canadiens en tout temps, comme s'ils achetaient des actions de **IBM** à la Bourse de New-York.

À titre d'exemple, Hitachi Ltd. a annoncé, la semaine passée, qu'elle avait enregistrée auprès de la **Securities and Exchange Commission** une émission de 5 millions d'ADR, soit l'équivalent de 50 millions d'actions ordinaires, chaque ADR représentant 10 actions ordinaires. Hitachi a aussi annoncé que ses ADR, qui se transigent au comptoir, allaient être fractionnés deux pour un ce mois-ci afin que chaque ADR représente 10 actions communes. Hitachi est le plus grand manufacturier japonais de produits électriques et électroniques.

2) La deuxième façon d'investir dans les actions japonaises est d'acheter des fonds mutuels qui sont spécialisés dans les actions japonaises, tel le **Japan Fund** coté à la bourse de New York.

3) La troisième façon est d'investir directement sur les marchés boursiers japonais par l'intermédiaire de courtiers licenciés par les autorités financières japonaises et qui possèdent un siège à la Bourse de Tokyo, tel **Bache Halsey Stuart** de Montréal. Une autre façon est de contacter un courtier japonais qui a un bureau d'affaires à Montréal, tel Yamaichi International, ou tout courtier canadien qui a un ou des correspondants sur les marchés boursiers japonais.

Selon **Charles Rummel,** spécialiste du marché japonais à Toronto pour le courtier Bache, le Japon a 8 bourses dont la principale est Tokyo qui compte pour plus de 85% de toutes les transactions. Les autres sont **Osaka, Nagoya, Kyoto, Hiroshima, Fukuoka, Niigata** et **Sapporo.** Elles transigent 5 jours et demi par semaine, du lundi jusqu'au samedi midi, exception faite du troisième samedi de chaque mois où elles ferment pour toute la journée.

Bourse de Tokyo

La **Bourse de Tokyo** est divisée en deux sections: la première comprend plus de 1 000 inscriptions de grandes compagnies, telles les compagnies cotées à la **Bourse de New-York.** La deuxième section comprend les compagnies qui ne peuvent se qualifier pour la première section et peuvent être comparées à celles transigées sur l'**American Stock Exchange.** Tokyo et le deuxième plus grand marché boursier du monde après New-York et compte pour environ 15% de la capitalisation boursière mondiale.



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

James Andreotti: "Il y a deux courtiers nord-américains qui ont un siège à la Bourse de Tokyo, mais Bache est le seul à offrir ce service au Canada".

La Bourse de Tokyo publie l'indice TSE qui est un indice très large comprenant toutes les compagnies cotées dans la première section. Cependant, l'indice le plus suivi est le Nikkei Dow Jones qui est une moyenne de 225 valeurs différentes; il est appelé communément le Tokyo Dow Jones.

À cause de la différence dans le fuseau horaire entre le Canada et le Japon, les ordres d'achat et de vente sont exécutés le jour suivant sur les bourses japonaises. La date de règlement est de trois jours. Donc, si vous placez votre ordre le mardi, l'ordre sera exécuté le mercredi et la date de règlement sera le lundi suivant. Le règlement peut être fait en dollars américain ou canadien, mais le paiement en yens devra être fait à partir d'un compte situé au Japon.

Tous les investisseurs étrangers qui ne sont pas résidents du Japon sont tenus d'avoir un chargé de procuration qui réside au Japon. Ce chargé pourra être une banque, une fiducie, un courtier et même un individu. L'**Association des courtiers en valeurs mobilières de Tokyo** a décrété des droits de procuration payables une fois dans l'année, soit le 30 septembre; ces droits sont basés sur le nombre d'actions et le nombre de compagnies différentes détenues, que les certificats soient ou non conservés au Japon. Les droits sont calculés de la façon suivante: le nombre d'actions multipliées par 0,2 yen plus le nombre de titres multipliés par 2 yens. Les frais vrient entre un minimum de 20 000 yens et un maximum de 400 000 yens. (Environ 100$ et 200$).

Les certificats d'actions peuvent être détenus en dehors du Japon, mais les experts conseillent de les y laisser en sécurité chez un fiduciaire; comme ils sont imprimés et enregistrés en caractère japonais, il est très difficile de vérifier l'authenticité du certificat en dehors du pays.

Il est possible de vendre en tout temps les actions de compagnies japonaises et de rapatrier les sommes investies dans la monnaie de son choix. Il n'existe au Japon aucun impôt sur le gain en capital, exception faite d'un impôt à la source de 15% sur les dividendes et de 10% sur les revenus d'intérêt qui doit être payé par les non-résidents. Il y a aussi une taxe sur le transfert de toute valeur mobilière vendue, qui est calculée sur le montant brut de la vente.

CH.- EDOUARD LEBEL

C'est un départ!

Lutte à finir entre 12 000 étudiants

■ C'est parti! 4 000 équipes de toutes les régions du Québec se font maintenant la lutte pour remporter les 5 000$ en prix offerts par **"Les Affaires"**, **"The Gazette"** et **"La Presse"** aux participants du Concours de la Bourse de Montréal pour les étudiants du secondaire.

Ce succès inattendu qui implique environ 12 000 participants a occasionné quelques modifications au concours de la bourse. C'est ainsi que, pour des raisons de compilation, le nombre de transactions admissibles par mois a été réduit à 10. De même, l'évaluation des portefeuilles des étudiants aura lieu à trois reprises, soit le 15 mars, le 15 avril et le 15 mai. Les étudiants recevront les résultats de ces évaluations 15 jours après qu'elles auront été faites.

Certains groupes ont déjà fait parvenir prématurément leurs premières transactions. Dans tous ces cas, le prix des actions achetées sera celui de la fermeture du vendredi 12 février, ce qui ne créera qu'un jour de décalage avec la journée officielle du début du concours, soit le lundi 15 février. Les transactions se font par courrier et les prix des actions sont ceux de la séance boursière précédant l'oblitération postale de l'envoi.

■ *Modifications au concours de la Bourse de Montréal*

PORTEFEUILLE DES "AFFAIRES"
(15 FEVRIER 1982)

Nom de la compagnie	Activité	Nombre d'actions	Prix de l'action	Commissions	Total
Hawker Siddeley	Equip. de transport	325	11,75$	92,62$	3,911.37
Consol.-Bathurst	Papier	100	15,75$	35,75$	1,610.75
Bow Valley	Pétrole	150	14,75$	51,75$	2,212.50
Gulf Canada	Pétrole	100	13,00$	32,50$	1,332.50
Comterm	Electronique	200	6,36$	35,50$	1,307.50
Systemhouse	Electronique	300	7,75$	61,50$	2,386.50
Daon	Immobilier	250	3,95$	29,62$	1,017.12
Exploration Aiguebelle (warrants)	Mine d'or	3,945	0,30$	37,87$	1,221.37
				Grand total:	14,999.61

Le portefeuille des "Affaires"

La semaine dernière, nous avons dressé notre portefeuille fictif de 15 000$ en choisissant parmi quelque 250 compagnies, les huit compagnies qui nous semblent les plus prometteuses pour les trois prochains mois. Ces compagnies sont **Hawker Siddeley, Bow Valley, Gulf Canada, Systemhouse, Consolidated-Bathurst, Comterm, Daon** et les warrants de **Exploration Aiguebelle.**

Dans le tableau ci-contre, vous constaterez que nous n'avons pas investi d'une façon égale dans toutes les compagnies retenues. Le titre individuel sur lequel nous misons le plus est **Hawker Siddeley,** suivi du groupe de l'électronique avec **Systemhouse** et **Comterm** et ensuite du groupe pétrolier avec **Canada.** La semaine dernière, nous avons donné les raisons fondamentales de notre choix. La semaine prochaine, nous publierons les graphiques de chacune de ces compagnies en fournissant les raisons techniques pour lesquelles nous les avons achetées.

Certains groupes d'étudiants nous ont demandé de publier la liste des compagnies qui ne font pas partie de notre portefeuille m ais qui auraient constitué notre second choix. Certaines d'entre elles ont tout simplement été éliminées parce qu'elles ne sont pas cotées à la Bourse de Montréal. Voici cette liste: **Reichnold, Nu-West Group, MSZ Resources, Electrohome, Bramalea, Banister Continental, Laidlaw Transportation, MacLean Hunter, Ranchmen's Resources, Campbell Resources, Dome Petroleum, Dome Canada, Micc Investment, Brinco, HCI Holding, Husky Oil** et **Provigo.**

De cette liste, il est probable que nous choisirions les titres suivants si nous avions à remplacer complètement notre portefeuille: **Provigo, Reichhold, Electrohome, MacLean Hunter, Micc Investment, Dome Canada, Banister Continental et Nu-West Group.**

NORMAND LASSONDE

POUR VOUS ABONNER 842-6495
LES AFFAIRES

TOUS LES REER SONT AVANTAGEUX...
...CERTAINS PLUS QUE D'AUTRES

	Taux de croissance composé annuellement
FONDS CUMULATIF DU CANADA	22.0%
FONDS DE PLANIFICATION DES RESSOURCES LTEE.	26.1%

Taux de croissance composé annuellement, plus-value du fonds plus les dividendes, sur une période de 60 mois se terminant le 31 décembre 1981, tel que rapporté dans le Financial Times, équivalent à la croissance sur 5 ans de 171% et 219% respectivement. Les actions de ce fonds sont offertes dans toutes les provinces du Canada au moyen d'un prospectus.

COMPOSEZ: 842-7480

"Laissez-nous vous montrer comment épargner en réduisant votre fardeau fiscal."

Un appel vous apportera un prospectus ainsi que d'autres informations méritant votre attention.



PETER C. DOUCET
Hamilton et Associés
Service de planification financière
666 rue Sherbrooke O., Suite 2107
Montréal, P.Q. H3A 1E7
842-7480 ou 842-2647
Agents de Fonds Bolton, Tremblay Inc.

Remplissez ce coupon et postez-le à l'adresse ci-haut

Nom_____
Adresse_____
Code postal_____
Tél: (Bureau)_____ Rés._____

Les régimes d'épargne-retraite. L'important, c'est le rendement.

17 1/4%*

*Taux de rendement maximum pouvant être atteint sur les REER de la Banque Nationale. Ce taux est sujet à changement sans préavis.

À la Banque Nationale, on a tout fait pour établir des REER vous offrant le plus d'avantages possibles. Nous vous proposons tout un éventail de modes de placement et soulignons qu'il n'y a aucuns frais d'administration sur les dépôts à taux fixe. De plus, vous pouvez profiter du plan prêt-épargne, grâce auquel nous vous avancerons, jusqu'au 1er mars 1982, la somme requise pour souscrire un REER. Et ce, à un taux inférieur de 1% à celui en vigueur sur les prêts personnels.
Passez nous voir, nous vous donnerons tous les renseignements pour vous aider à choisir le REER qui vous convient.

BANQUE NATIONALE

Nous, on s'en occupe.

Fabricant des produits Skippy, Hellman's, Mazola, etc.

CPC International: un titre américain à forte croissance

Malgré la récession qui frappe durement, **CPC International** devrait maintenir sa croissance record de profits au cours des prochaines années. Les bénéfices de CPC ont augmenté à un taux annuel de 13% au cours des cinq dernières années et le rendement sur l'avoir des actionnaires est maintenant de 19%, comparativement à 12% il y a dix ans. Avec des bénéfices anticipés de 5,30$ l'action pour l'année 1982 et une croissance prévue de 20% des profits au cours des deux prochaines années, l'action de CPC est une de celles qui offrent de fortes possibilités d'appréciation sur le marché boursier américain.

C'est la conclusion à laquelle en est arrivé M. **Sandor Cseh,** analyste et correspondant aux États-Unis de la maison de courtage **Richardson du Canada.**

Chef de file

CPC International est un chef de file dans la production d'aliments empaquetés et le principal raffineur de maïs dans le monde. La compagnie a plusieurs marques établies comme le beurre d'arachides **Skippy,** la mayonnaise **Hellman's,** les produits **Mazola** et les muffins anglais **Thomas**. Les ventes de ces produits sont excellentes depuis plusieurs années et gagnent une plus grande part du marché chaque année. Le raffinage du maïs est cyclique et contribue normalement à 40 ou 45% des profits d'exploitation aux États-Unis.

La division internationale de CPC est bien établie géographiquement à travers l'Europe de l'Ouest et l'Amérique Latine. L'Europe de l'Ouest compte pour approximativement 55% du revenu d'exploitation international même si les produits distribués sous ses propres marques de commerce génèrent la plus grande partie des profits, la compagnie a aussi d'importantes activités de raffinage de maïs en Europe et en Amérique Latine. La division internationale compte pour la moitié des bénéfices consolidés de la compagnie.

Les résultats d'exploitation pour les neuf premiers mois de 1981 ont été affectés par des pertes sur devises étrangères et une faible marge de profits sur les ventes d'édulcorants à base de maïs à cause du prix modique du sucre.

CPC INTERNATIONAL
Bourse de New York
1981-82

Cours récent:	**38,50$US**
Haut:	**38,63**
Bas:	**27,65**
Profits par action:	
1980	**4,14$US**
1981 (est.)	**4,40**
1982 (prév.)	**5,30**
Prix/bénéfices	**8,80**
Dividende	**1,92$US**
Rendement	**5%**

Cependant, le bénéfice par action a réussi à croître de 5,4% au cours de cette même période. Selon l'analyste de Richardson, les perspectives pour 1982 semblent excellentes en raison de trois facteurs majeurs:

1) de bonnes marges de profits sur les exploitations de raffinage de maïs en Europe de l'Ouest. Ces opérations n'étaient pas rentables en 1980, mais elles devraient générer des profits de 20 à 25 millions $US en 1981 et de 40 à 50 millions $US en 1982;

2) l'absence de pertes importantes sur les conversions de devises étrangères. Une moins forte appréciation du dollar américain par rapport aux autres monnaies en 1982 et l'acceptation de nouvelles règles de comptabilité réduiront l'impact des fluctuations des devises étrangères sur les états financiers;

3) une stabilisation des taux d'intérêt, ce qui entraînera une plus grande rationalisation des coûts d'exploitation.

CPC INTERNATIONAL INC.
Prévisions des résultats financiers 1981-1982
(millions $US)

	1980	1981E	CHANGEMENT	1982P	CHANGEMENT
Ventes	$4,120.3	$4,470.0	+8.5	$4,900.0	+9.6
Coût des ventes	2,973.8	3,212.0	+8.0	3,510.0	+9.3
Dépenses d'exploitation	767.4	810.0	+5.6	890.0	+9.9
Revenus filiales non consolidées	9.7	12.0	+23.7	15.0	+25.0
Revenus d'exploitation	388.8	460.0	+18.3	515.0	+12.0
Devises étrangères (gains)	(.8)	20.0	—	—	—
Dépenses d'intérêt	59.7	84.0	+40.7	85.0	+1.2
Revenu avant impôt	329.9	356.0	+7.9	430.0	+20.8
Impôts	131.0	147.0	+12.2	178.0	+21.1
Intérêts minoritaires	1.5	.2	−86.7	—	—
Revenu net	197.4	209.0	+5.9	252.0	+20.5
Bénifice par action	4.14	4.40	+6.3	5.30	+20.4

Source: Richardson du Canada (E) Estimé (P) Projeté

CH.-EDOUARD LEBEL

Parce qu'une offre d'emploi c'est important, un directeur de personnel avisé se doit de consulter des professionnels en la matière.

L'AGENCE DE PUBLICITE NAS INC. vous offre des services complets vous permettant ainsi de sauver du temps et d'obtenir une qualité supérieure.

Composez le 845-4153 pour en savoir davantage.

Puisque la publicité de recrutement c'est une spécialité, confiez donc la vôtre à des spécialistes!

agence de publicité nas inc.
NAS

maintenant disponible

Édition 1982

Profils d'entreprises québécoises

Le seul ouvrage de référence du genre au Québec

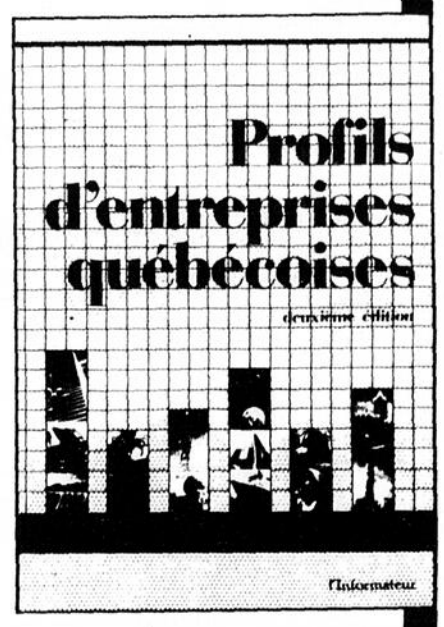
Cette deuxième édition, **entièrement revue et augmentée,** comprend deux parties:

I- Articles descriptifs portant sur plus de 50 entreprises

Les thèmes abordés dans chacun des articles portent sur l'historique de l'entreprise, le type d'activité, les marchés, le nombre d'employés, les statistiques financières, les filiales, les objectifs, la responsabilité sociale, etc. En référence supplémentaire, la signature corporative de l'entreprise, une liste des principaux cadres dirigeants et, en moyenne, trois illustrations montrant l'entreprise sous divers aspects et/ou ses dirigeants.

II- La liste "Les Affaires, 300 principales industries manufacturières au Québec"

Établie en juin 1981 par le journal **Les Affaires,** cette liste a pour but de souligner l'importance du secteur manufacturier au Québec. Les entreprises y sont classées suivant le nombre de leurs employés et la valeur de la production qu'elles effectuent au Québec.



bulletin de commande

Volume format 15 cm X 23 cm
355 pages - **22,95$**
ISBN 2-920155-01-6
ISSN 0229-348X

Commandez votre exemplaire dès aujourd'hui.

Libellez votre chèque ou mandat à l'ordre de: Éditions l'Informateur Inc.

L'éditeur assume les frais d'envois.

Veuillez nous faire parvenir:

☐ ( ) exemplaire (s) **P.E.Q.,** 2e édition (1981-82) - **22,95$**
☐ Paiement ci-joint:.....$ ☐ Veuillez nous facturer.
NOM:.....
Adresse:.....
Ville:..... Prov.:.....
Code postal:.....Tél.:.....

Éditions l'Informateur Inc.
A/S Les Affaires, 465, rue Saint-Jean, MONTRÉAL (Qc) H2Y 3S4
Réf. 1020 Tél.: (514) 842-6491

Aff - 820220

Eyton et Powis n'ont pas encore fumé le calumet de paix

■ Tout ne tourne pas parfaitement rond entre MM. **Trevor Eyton** et **Alfred Powis,** respectivement président de **Brascan** et président de **Noranda Mines** même si, dans leurs déclarations publiques, les deux hommes ne cachent pas l'admiration qu'ils ont l'un pour l'autre. De passage à Montréal la semaine dernière, où il était conférencier invité de la Chambre de Commerce de Montréal, M. Eyton, a choisi une rencontre ultérieure avec les journalistes pour y aller de quelques confidences.

Pour bien situer le débat, rappelons qu'après deux ans d'efforts, Brascan a réussi à prendre le contrôle de Noranda Mines au grand désespoir de son président, M. Alfred Powis. Après avoir subi un premier échec, Brascan s'est associée avec la **Caisse de dépôt et placement du Québec** (30%) pour former **Les Ressources Brascade** qui viennent d'acheter près de 50% de Noranda Mines. Roi incontesté chez Noranda et figure de proue de l'establishment anglo-saxon, M. Powis n'a guère prisé le fait de voir faire envahir son territoire par une coalité d'intérêts juifs et francophones. Brascan est une filiale de **Edper Investments** qui est elle-même contrôlée par les frères Peter et Edward Bronfman, la branche torontoise de l'illustre famille.

Interrogé à savoir si les difficultés s'étaient aplanies depuis qu'il a eu accès au conseil d'administration de Noranda Mines, M. Eyton a répondu par la négative. "Je pense qu'il va falloir du temps, beaucoup de temps, avant que nous les comprenions bien et qu'eux nous comprennent bien. Nous ne sommes pas à couteaux tirés pour autant. J'ai dîné la semaine dernière avec M. Powis dans un restaurant de Toronto et je pense que nous sommes bons amis. Mais quand il s'agit de Noranda, c'est autre chose..." a-t-il dit aux AFFAIRES.

Bien que le président de Brascan n'ait pas été tellement explicite, ce sont, semble-t-il, deux écoles de pensée qui s'affrontent. Étant un holding, Brascan est passé maître dans l'art de faire bouger des actifs sans nécessairement prendre la direction des opérations d'exploitation. Brascan a donc tendance à penser que les profits les plus substantiels proviennent de transactions portant sur les actifs. D'un autre côté, comme président d'une multinationale de production, M. Powis est convaincu que les profits proviennent de la production et des ventes, les actifs n'étant là que pour produire et générer des ventes.

Cette divergence d'opinions se reflète aussi dans la structure des deux compagnies. Edper Investments donnait priorité aux actifs en investissant notamment dans l'immobilier **(Trizec)** et les services financiers **(Royal Trustco).** Par contre, Noranda investissait plutôt dans des actifs de production **(MacMillan Bloedel).**

"Il est clair, précise M. Eyton, qu'avant d'acheter Noranda, nous avons examiné les actifs de très près. Mais dans une très grosse entreprise comme Noranda, nous nous sommes rendu compte que c'étaient — les analyses, les comparaisons— la partie facile du travail à faire. Il faut maintenant gérer la compagnie et il n'est pas facile de voir au premier coup d'oeil comment tout ce groupe de compagnies et de filiales bougent ensemble. M. Powis est très fort pour ce genre de choses et nous pourrons le devenir nous aussi, sur un autre plan, quand nous aurons fini d'étudier la valeur des actifs de chaque entité. Nous reconnaissons la valeur de M. Powis, c'est un fait; mais il me semble qu'il devrait reconnaître que nous pouvons lui apporter quelque chose nous aussi".

Pour accélérer les choses, M. Eyton n'entend cependant pas utiliser tout le poids que lui donne le bloc d'actions de Noranda contrôlé par Brascade. "Ce n'est pas notre style que d'arriver au conseil d'administration et de dire: "Voici ce matin dans quelle direction nous allons". Il faudra plus de temps, mais nous arriverons à quelque chose par la discussion, par le consensus."

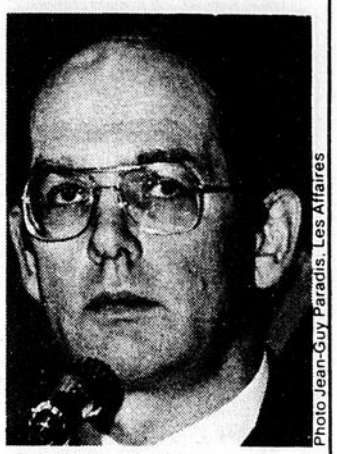


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Trevor Eyton

Brascade "à l'échelle du globe"

■ Le président de la compagnie Brascan, M. **Trevor Eyton,** entend faire de la compagnie **Les Ressources Brascade** une importante multinationale "à l'échelle du globe" dans le secteur des ressources naturelles.

Lors d'une rencontre avec les journalistes, qui a suivi la conférence qu'il a donnée devant les membres de la Chambre de Commerce de Montréal la semaine dernière, M. Eyton a fait état de la modification des plans qu'il avait déjà prévus pour Brascade.

Il y a quelques mois, le président de Brascan avait envisagé de transférer à **Westmin,** une filiale détenue à 84% par **Brascan,** les 47% d'actions de **Noranda Mines** que détient **Ressources Brascade.** Pour une raison non expliquée, il envisage maintenant de faire absorber Westmin, qui a des actifs de 700 millions $, par Brascade. Ainsi donc, si cette transaction voit le jour, Brascade détiendrait deux importantes filiales, soit Noranda et Westmin. "Plus tard, nous pourrions regarder ce que nous pouvons faire avec les actifs pétroliers de Noranda (la compagnie d'exploration pétrolière **Canadian Hunter)** et les actifs pétroliers de Westmin", a-t-il dit.

À la lumière de cette déclaration, un scénario possible serait que Noranda se départisse de ses intérêts pétroliers au profit de Westmin et que Westmin se départisse de ses intérêts miniers au profit de Noranda.

NORMAND LASSONDE

POURQUOI

Gillette Canada. Tapis Métropolitain.
Germain Larivière Meubles

choisissent-ils d'annoncer sur les ondes de CKAC?

PARCE QUE

«...l'auditoire du baseball à CKAC nous profite grandement.»

Ken Coates
Directeur de la publicité
Gillette Canada

«...depuis plusieurs années, nous faisons équipe avec CKAC. Nous avons toujours eu à nous en féliciter.»

Jean-Louis Chapdelaine
Président
Tapis Métropolitain

«...nous savons qu'il y a plus d'un million d'auditeurs à CKAC. C'est un point très important pour nos ventes.»

Jean Larivière
Directeur général
Germain Larivière Meubles

Faites comme des centaines d'annonceurs, choisissez CKAC.

CKAC 73

à l'écoute de sa clientèle.

Demandez notre service des ventes: 845-5151

Wood Gundy

Profitez de la baisse de Hiram Walker

Tous ne sont pas pessimistes au sujet de la compagnie **Hiram Walker.** La maison de courtage **Wood Gundy** est d'avis qu'un investisseur doit profiter de la faiblesse actuelle du prix des actions de la compagnie (14,84$) pour les accumuler.

Le titre a perdu trois points depuis l'annonce par la compagnie qu'elle absorbait une perte sèche de 175 millions $ sur les 630 millions $ qu'elle a payés pour l'acquisition des propriétés de la **Davis Oil.** Cela représente une perte de 2$ par action.

C'est le 4 février dernier que le président de la compagnie, M. **Wilder,** a annoncé cette perte sèche. Rappelons que Hiram Walker vient de découvrir que les propriétés achetées de la Davis Oil contiendraient de 20% à 25% moins d'hydrocarbures que prévu lors de la transaction. Hiram Walker songe à poursuivre Davis Oil pour fausses représentations quant aux réserves réelles des propriétés vendues. Il n'est cependant pas certain que Hiram Walker pourrait l'emporter devant les tribunaux pour la raison suivante: avant l'achat, Hiram Walker a dépêché ses propres géologues pour évaluer les réserves des propriétés de la Davis Oil et c'est sur la recommandation de ses géologues qu'Hiram Walker s'en est portée acquéreur. De plus, la compagnie a confessé sa négligence en disant que les évaluations avaient été faites à la hâte parce qu'au même moment d'autres compagnies étaient intéressées par les propriétés de la Davis Oil.

Mais pour Wood Gundy, il faut replacer les choses dans leur contexte. "Premièrement, considérant le prix de l'action antérieurement à l'annonce de cette perte sèche et la tendance à la baisse du prix mondial du pétrole, nous doutons que les investisseurs aient payé une prime pour le potentiel des propriétés de Davis Oil. Deuxièmement, le chiffre de 175 millions $ peut paraître énorme mais il faut le comparer aux actifs totaux de la compagnie qui sont de 4,9 milliards $. Enfin, il faut ajouter que le fonds de roulement de la compagnie sera augmenté du fait qu'elle a entrepris de vendre 50% de ses actifs aux Etats-Unis", ajoute le courtier.

NORMAND LASSONDE

Lévesque, Beaubien

Un plus pour Sceptre Resources

D'après la maison de courtage **Lévesque, Beaubien,** l'achat de la compagnie **Francana Oil and Gas** par **Sceptre Resources** est un facteur favorable pour le développement de cette dernière compagnie. La transaction a ceci de particulier qu'elle n'implique pas de déboursés puisqu'elle se fait par un échange d'actions. Les actionnaires de Francana recevront 2,15 actions de Sceptre pour chaque action. Sceptre a par ailleurs annoncé son intention de vendre à **Hudson Bay Mining** les actifs non canadiens de **Francana** en échange des 9,8 millions actions de Francana que Hudson Bay Mining détient. "L'offre faite aux actionnaires minoritaires, estimée à 20,96$ par action, est inférieure à la valeur nette estimée de l'actif à 28$ par action mais supérieure à celle faite à Hudson Bay Mining qui est estimée à 19,28$ par action", précise **Lévesque, Beaubien.** À prime abord, les modalités de l'offre sont avantageuses pour Sceptre car la production de Francana devrait apporter 35 millions $ annuellement à la marge d'autofinancement et la dilution sera limitée. En conséquence, la marge d'autofinancement de Sceptre, qui était auparavant de 0,50$ par action, devrait passer à 2$.

Cette acquisition a un effet sérieux sur la participation de **Consolidated-Bathurst** qui détenait presque 20% des actions de Sceptre. Ce pourcentage va probablement tomber à 11 ou 12%. Toutefois, la direction de Consol a déclaré qu'elle était d'accord avec cette transaction et qu'elle favorisait le développement de Sceptre par acquisitions.



Janvier 1982 Cette annonce est publiée uniquement à titre de renseignement.

Régie des installations olympiques

50 000 000 $
Obligations à taux variable

garanties sans réserve par la
Province de Québec

Entièrement souscrites par
LA BANQUE D'ÉPARGNE

(514) 430-2030
Inc.
art technique aubut

- Manuels d'instructions, d'entretien et de pièces
- Traduction et rédaction techniques
- Illustration technique
- Brochures et dépliants promotionnels

UN RER DU PERMANENT C'EST RÉCONFORTANT!

Dépôt à terme de retraite
- Termes de 1 à 5 ans (Dépôt minimum $500.00)
- Taux d'intérêt garantis

Dépôt d'épargne-retraite
- Aussi flexible qu'un dépôt d'épargne ordinaire
- Intérêt quotidien composé tous les six mois

RER sans frais
- Ni charges ni frais d'administration en aucun temps.

Renseignez-vous dès aujourd'hui au sujet de notre RER. Il y va de vos intérêts.



Un RER du Permanent c'est réconfortant!

le Permanent

La Compagnie de Fiducie, Canada Permanent
La Compagnie d'hypothèques Canada Permanent
Membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada

MONTREAL
- 600 Boul. Dorchester O., (514) 861-8855
- 1326 Avenue Greene (514) 931-7554
- 5222 Chemin Reine-Marie (514) 489-9381
Pointe-Claire, Québec - 183 Boul. Hymus E., (514) 697-3883
Saint-Laurent, Québec - 3131 Chemin Côte Vertu (514) 337-2772

FORD ET SES CONCESSIONNAIRES DÉCLARENT

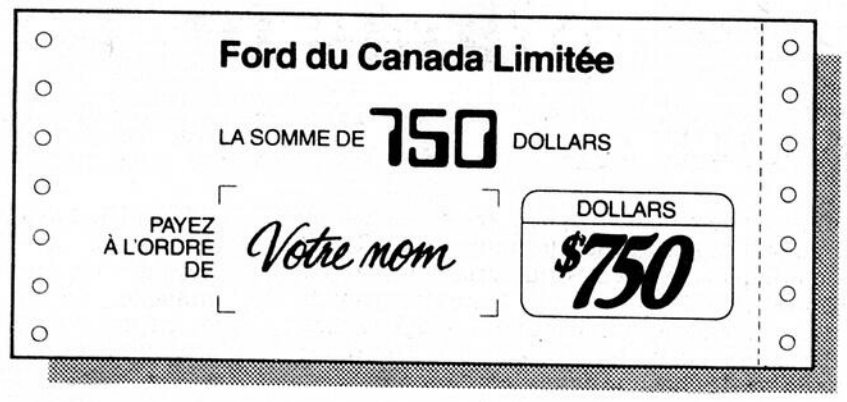
LA GUERRE DES VOITURES. NOTRE ARME: DES RABAIS

Sur nos Mustang, Fairmont, Granada, Capri, Zephyr, Cougar, Bronco, Courier, Econoline et pick-up série F.

$500 sur les modèles neufs 1981

$750 sur les nouveaux modèles 1982

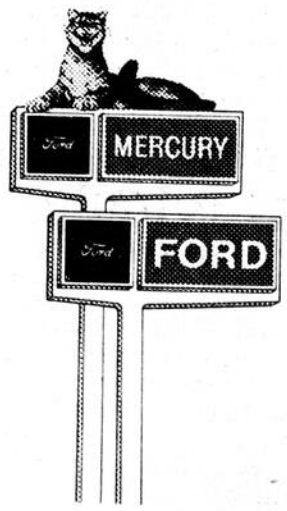
$2000 sur la nouvelle Continental 1982



Le combat est engagé et Ford va gagner la bataille à coups de rabais. Achetez et prenez livraison d'une des voitures ou camions mentionnés ci-dessus et vous recevrez un chèque directement de Ford. Vous pouvez, si vous le désirez, utiliser sur-le-champ votre rabais pour effectuer votre versement initial. Les acheteurs de flotte doivent se renseigner auprès du concessionnaire sur les rabais prévus à leur intention. C'est le moment d'agir. Allez voir un concessionnaire Ford ou Mercury dès maintenant. Avec ses rabais, Ford va gagner la bataille des voitures.

ACHETEZ ET PRENEZ LIVRAISON ENTRE LE 8 FÉVRIER ET LE 3 AVRIL.

TOUS LES DÉTAILS CHEZ LES CONCESSIONNAIRES PARTICIPANTS.



Bien planifier sa retraite

Si votre REER constitue un mode de placement particulièrement profitable, il n'en demeure pas moins que sa fonction première est de vous assurer des revenus de retraite sous forme de rentes ou d'autres prestations périodiques.

La transformation du capital accumulé dans votre REER en revenus de retraite périodiques ne peut être effectuée quand bon vous semble. Vous ne pouvez commencer à recevoir des prestations de retraite provenant de votre REER qu'après son échéance. Règle générale, votre REER ne peut échoir avant votre 60e anniversaire. Exceptionnellement, il pourrait échoir avant cette date si vous ou votre conjoint recevez une pension pour invalidité en vertu du Régime de pensions du Canada ou du Régime de rentes du Québec ou si vous recevez une pension du survivant en vertu de l'un ou l'autre de ces régimes à la suite du décès de votre conjoint.

Votre REER ne peut non plus échoir à une date postérieure à la fin de l'année où vous atteignez l'âge de 71 ans. Si vous n'avez pas à cette date choisi l'une ou l'autre des options qui vous sont offertes pour transformer le capital accumulé dans votre REER ou dans vos REER en revenus de retraite, vous perdrez alors le privilège de l'enregistrement et vous devrez ajouter tout le capital accumulé dans votre (vos) REER à votre revenu de l'année en cause.

Vous ne pouvez plus verser de cotisations à un REER échu. Toutefois, même si un ou plusieurs de vos REER sont déjà échus, rien ne vous empêche d'en créer un nouveau ou de continuer de cotiser à un autre REER jusqu'à la fin de l'année de votre 71e anniversaire. Si votre conjoint est plus jeune que vous, vous pouvez continuer à cotiser à son REER après cette date et ce, jusqu'à la fin de l'année où il atteindra lui-même 71 ans.

Jusqu'en 1978, le rentier ne bénéficiait que de deux options à l'échéance de son REER: le retrait du capital accumulé en un seul versement ou sa transformation en une rente viagère. Le législateur permit alors deux nouvelles options: la transformation du capital accumulé en une rente à terme ou son virement à un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR). Finalement, le récent budget fédéral annonçait une modification visant à rendre les FERR plus attrayants. L'article encadré ci-contre décrit les options disponibles à l'échéance de votre ou de vos REER.

Planification

À l'échéance de votre REER, vous pourrez choisir l'une ou l'autre des options ou toute combinaison de celle-ci. Il est impossible de définir une combinaison idéale répondant aux besoins particuliers de chacun.

Votre choix dépendra de divers facteurs: votre perspective de vie (âge et santé) au moment de la retraite, vos besoins financiers après la retraite, vos autres sources de revenu, les bénéficiaires de votre succession, les avantages spécifiques et les incidences fiscales des divers types de prestations.

Pour effectuer un choix éclairé, vous devez savoir que les contrats de rente, tant viagère qu'à terme, prévoient habituellement des prestations égales, annuelles ou plus fréquentes. Par contre, si les prestations prévues sont progressives, elles ne peuvent s'accroître de plus de 4% par année.

Règle générale, le montant d'une rente annuelle sera plus élevé si elle ne comporte pas de terme garanti et, si elle en comporte un, il sera d'autant plus élevé que le terme est court. Pendant les premières années, une rente est beaucoup plus avantageuse qu'un FERR et ce, même avec les nouvelles mesures budgétaires. Le FERR prend le dessus vers la onzième année de sorte qu'à 90 ans, la prestation du FERR est de trois à dix fois plus élevée que celle de la rente selon le taux d'intérêt utilisé.

ROBERT RIVARD



Robert Rivard, avocat, M. Fisc., c.a., est du bureau de Montréal de Price Waterhouse.

NOMINATION



Paul Mercier, a.i.a.c.

Monsieur Pierre Meloche, président de Sonef société de gestion d'assurance limitée, fait part de la récente nomination de monsieur Paul Mercier au poste de vice-président principal. En cette qualité, monsieur Mercier est responsable des activités des assureurs gérés par Sonef au Québec, en Ontario, en Alberta et dans les provinces maritimes.

Sonef est une société membre du groupe Meloche qui offre ses services professionnels à plus de 60,000 assurés.

Trois options possibles à l'échéance de votre REER

En plus, évidemment, de pouvoir encaisser d'un seul coup l'argent accumulé dans votre REER avec les conséquences fiscales que cela comporte, il existe trois moyens d'étaler dans le temps le retrait du capital et des revenus accumulés dans un régime enregistré d'épargne retraite. Voici les principales caractéristiques de chacune de ces trois options:

Rentes viagères

Les rentes viagères ne peuvent être achetées que d'une compagnie d'assurance-vie.

Le contrat de rente peut prévoir la réversion en faveur du conjoint survivant et comporter un terme minimum garanti ne pouvant en aucun cas excéder le nombre d'années qui séparent le rentier ou son conjoint de 90 ans au moment de la constitution de la rente. La rente sera servie jusqu'au décès du rentier ou, s'il y a révision, jusqu'à celui du conjoint survivant.

Rentes à terme

Les rentes à terme peuvent être constituées auprès d'une compagnie d'assurance-vie, d'une société de fiducie ou de divers autres organismes offrant des REER.

Le contrat de rente peut aussi comporter une clause de réversion en faveur du conjoint survivant. La rente peut aussi s'étendre jusqu'à ce que le rentier atteigne 90 ans ou s'il en fait le choix, jusqu'à ce que son conjoint plus jeune atteigne cet âge.

Fonds enregistré de revenu de retraite

Les FERR sont habituellement constitués auprès d'une compagnie de fiducie, d'une compagnie d'assurance-vie ou d'une coopérative d'épargne et de crédit. Les dispositions les régissant sont essentiellement les mêmes que celles qui régissent les REER: admissibilité des placements, revenu de la fiducie non imposable et possibilité de FERR autogéré, etc. Il n'est pas possible d'avoir plus d'un FERR mais rien n'empêche de virer les fonds d'un FERR à un autre en franchise d'impôt.

Les FERR avaient été conçus de façon à assurer au rentier une sorte de protection contre l'inflation. La conséquence de ce mécanisme étant des prestations annuelles très basses au cours des premières années, les FERR s'avérèrent fort impopulaires. Le récent budget fédéral annonçait une mesure visant à pallier à cet inconvénient. Les règles prébudgétaires prévoyaient que les prestations annuelles d'un FERR devaient être égales à l'avoir du fonds au début de l'année, divisé par le nombre d'années qui séparent le rentier de 90 ans. Les prestations annuelles d'un FERR ne débutant que l'année suivant celle où vous constituez le fonds, si vous constituiez le fonds à 64 ans, les prestations de la première année étaient égales à 1/25 de l'avoir du fonds, pour la deuxième année, elles étaient de 1/24, etc. Le FERR réalisant des revenus en franchise d'impôt, les prestations du FERR augmentaient d'année en année jusqu'à ce que le rentier atteigne 90 ans.

La mesure annoncée au budget prévoit que les prestations pour une année donnée seront désormais égales à la rente annuelle qui résulterait de la transformation du solde du FERR au début de l'année en rente jusqu'à l'échéance de celui-ci. La rente pourra être calculée à chaque année à un taux d'intérêt de 0 à 6% au gré du bénéficiaire. En utilisant un taux de 0% à chaque année, les prestations annuelles seraient exactement les mêmes que celles déterminées selon les règles prébudgétaires. À mesure que le taux d'intérêt utilisé pour calculer la rente s'approcherait de 6%, les prestations des premières années augmenteraient et celles des dernières années diminueraient.

Dans le cadre d'un FERR, deux options sont offertes au rentier. La première permet la réversion des prestations au conjoint survivant. La législation ne prévoit pas de délai statutaire pour effectuer ce choix; il pourrait même faire l'objet d'une clause au testament du rentier. La seconde concerne la période au cours de laquelle les prestations seront versées. La période de versement peut être basée sur l'âge du conjoint plus jeune à condition que ce choix soit effectué avant le début de l'année où le premier paiement doit être effectué.

Lorsqu'un rentier d'un FERR devient le rentier du FERR de son conjoint au décès de celui-ci, il doit transférer les fonds de ce FERR à son propre FERR.

Si vous faites affaire avec une agence de publicité... ...votre budget pourrait peut-être vous mener plus loin.

Vous avez un petit budget à investir en publicité... ou même un moyen. Mais vous n'avez pas l'intention de vous satisfaire de petits résultats... ni même de moyens. Or si votre entreprise a confié son investissement à une agence spécialisée dans l'administration de très gros budgets, vous aurez peut-être une très grosse surprise... guère agréable!

Votre budget publicitaire peut vous mener loin à condition de le confier à une agence de publicité à sa mesure. Vous vous assurez ainsi plusieurs avantages: tout d'abord, vous êtes pour cette agence un client important et vous êtes traité comme tel; ensuite, cette agence n'hésite pas à mettre à votre service ses meilleures ressources pour répondre à vos besoins; de plus, ses frais d'opération sont inférieurs à ceux d'une grosse agence, une économie qui vous est automatiquement transmise.

D'autres avantages, moins évidents, sont peut-être encore plus importants. La P.M.E. a, en effet, des besoins particuliers auxquels seuls des spécialistes de ce secteur peuvent efficacement répondre. Des firmes comme Xérox, General Foods ou Colgate-Palmolive ont dans leurs rangs des équipes complètes de spécialistes en marketing et publicité pour orienter leur action en fonction de leur positionnement et de leurs marchés. Les P.M.E. sont généralement moins bien pourvues à ce chapitre.

Il est donc à conseiller, pour une P.M.E., de s'adresser à une agence qui met à sa disposition des services spécialisés dans l'action à cette échelle. Dans une telle agence, le dirigeant de P.M.E. rencontrera des professionnels qui communiqueront efficacement avec lui parce qu'ils ont l'expérience des problèmes quotidiens auxquels il doit faire face.

Gilles Caron Communication et Marketing Ltée, bureau de conseillers en communication, vous propose ce type de services: une gestion personnelle comme celle qu'on retrouvait jadis, et des ressources hautement spécialisées comme l'exigent les marchés d'aujourd'hui.

Pour plus de renseignements sur les services offerts chez Gilles Caron Communication et Marketing Ltée, demandez notre cahier de présentation.

Gilles Caron
Communication et Marketing Ltée
455, rue Sainte-Hélène bureau 101
Vieux-Montréal (Québec) H2Y 2L3
(514) 845-5281

Prenez le Prêt-à-partir du Connaisseur

Vous êtes à bord de notre **Service Connaisseur.** Et voilà que, petit à petit, vous ne vous sentez plus pressé par le temps. Vous vous laissez aller au plaisir du voyage.
Le Service Connaisseur est **un Prêt-à-partir relax** qui vous permet enfin de profiter du temps.
Le temps d'un personnel expert. Celui d'Air Canada.
Au départ, en vol et à l'arrivée.
Ce service **fait sur mesure pour les grands voyageurs** fait déjà l'envie des autres lignes aériennes, tant par son exceptionnelle qualité que par l'étendue de son **réseau.** Ici au pays. Vers les États-Unis. Et même vers l'Europe.

En Connaisseur, vous profitez d'un service grand confort en vol. Au tarif de la classe économique!
Nous ne ménageons aucun effort pour créer autour de vous une ambiance de quiétude et de raffinement.
Laissez-vous aller au plaisir du voyage.
En notre compagnie.

VOUS AVEZ TOUT NOTRE TEMPS.

SERVICE CONNAISSEUR

MONTRÉAL VERS LA CALIFORNIE:
jusqu'à 4 vols par jour
avec correspondance ou escale à Toronto
2 vers Los Angeles et maintenant
jusqu'à 2 vers San Francisco

MONTRÉAL VERS LE TEXAS:
3 vols par jour
avec correspondance à Toronto
2 vers Dallas
1 vers Houston

Service Connaisseur à partir de Toronto.
Renseignez-vous auprès de votre agent de voyage ou au comptoir d'Air Canada.

AIR CANADA



Service Connaisseur et Prêt-à-partir sont des marques de commerce d'Air Canada.

LE COIN DES SPÉCULATEURS

Avez-vous déjà assisté à une offensive boursière?

Avez-vous déjà assisté à une offensive boursière? Si oui, les informations qui vont suivre ne vous étonneront pas; si non, vous vivrez votre première expérience et comme nous avons pu le repérer à temps, vous pourrez vous-même en profiter si le coeur vous en dit.

Voici donc les acteurs: **M. Andrew Sarlos**, la compagnie **MSZ** et la compagnie **Corrida Oils.**

M. **Andrew Sarlos** est un millionnaire qui a fait fortune à la bourse, C'est, dit-on, le Canadien qui a amassé le plus d'argent à la bourse. Des informations non vérifiées laissent croire qu'il contrôlerait quelque 500 millions $. M. Sarlos est président de **HCI Holdings.**

La compagnie **MSZ Resources** est une filiale de **HCI Holdings**. C'est une compagnie qui oeuvre dans l'exploration minière et pétrolière.

Enfin, **Corrida Oils** est le nouveau nom que portera la compagnie MSZ Resources.

En apparence, il n'y a rien de bien spectaculaire au fait que M. Andrew Sarlos veuille changer le nom de MSZ Resources en celui de Corrida Oils.



Il apparait clair cependant que le nom "Corrida" n'a pas été choisi au hasard.

Tout serait normal si M. Sarlos n'avait pas annoncé qu'il entendait faire un "reverse split" avant de changer le nom de la compagnie.

En quoi cette technique consiste-t-elle? Comme son nom l'indique, c'est un "fractionnement" à l'envers. Le "fractionnement" est normalement utilisé quand les actions d'une compagnie montent trop vite et qu'elles deviennent hors de la portée de l'investisseur ordinaire. Ainsi, l'an dernier, **Dome Petroleum** et **Provigo** ont fractionné leurs actions pour les rendre plus accessibles.

Par exemple, si un investisseur détient une action cotée à 60$ et qu'il y a un fractionnement à 3 pour un, il recevra trois actions au lieu d'une mais le prix de chaque action sera de 20$. Pour l'investisseur, un fractionnement ne change rien à sa position sauf qu'il permet, à cause du bas prix, à un autre investisseur de s'intéresser à la compagnie alors qu'il ne l'aurait pas fait si l'action était restée à 60$. Or, après un fractionnement, il est habituel de voir l'action plonger. Ainsi l'an dernier, après le fractionnement, les actions de Provigo sont passées de 17$ à 9$ quelques mois plus tard.

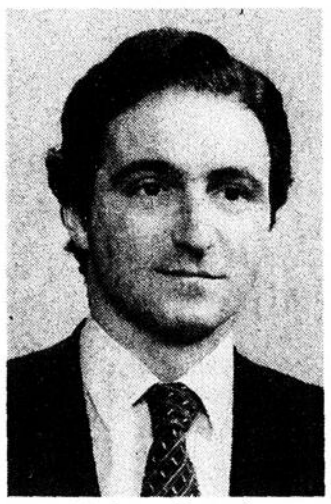
Un "fractionnement à l'envers" est le contraire d'un fractionnement normal. Ainsi, au lieu de faire baisser le prix de l'action, il le fait monter. Si un investisseur possède 3 actions d'une compagnie cotée à 1$ chacune et qu'il y a un fractionnement à l'envers de 3 pour 1, on lui remettra une action valant 3$. Au même titre qu'un fractionnement normal est utilisé quand le prix des actions a monté trop vite, un fractionnement à l'envers est utilisé quand le prix des actions a baissé trop vite. Dans le premier cas, l'objectif de la compagnie est d'élargir la base de ses actionnaires; dans le second cas, l'objectif est de la rétrécir.

Revenons maintenant à M. Sarlos. Les actions de sa compagnie, **MSZ Resources** valaient 3,80$ à la fin d'août 1981. Aujourd'hui, elles se transigent à 1.30$. Le sommet de 1981 était de 4.75$. Donc **MSZ** a perdu presque 75% de sa valeur, ce qui en fait un titre non apprécié des investisseurs. Le moyen de redonner une virginité à MSZ est de changer de nom; mais pour profiter personnellement de cette nouvelle virginité, M. Sarlos doit essayer de mettre la main sur le plus grand nombre possible d'actions de MSZ, d'où l'utilisation du fractionnement à l'envers pour rétrécir la base des actionnaires.

Le reste devient un jeu d'enfant. Après le "reverse split" de 3 pour 1, **MSZ** cotée à 1,30$ disparaît et **Corrida Oils** surgit, cotée à 3,90$. Attirés par cette corrida, les investisseurs devraient acheter et faire grimper le prix des actions.

NORMAND LASSONDE

Hay Associés Canada Limitée Nomination



Robert Gervais

M. Roger Gurr, directeur du bureau de Montréal, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Robert Gervais au poste de conseiller principal au sein de Hay Associés Canada Limitée. Monsieur Gervais qui a plus de douze ans d'expérience en tant que conseiller en administration auprès de sociétés des secteurs public et privé, oeuvre principalement dans le domaine de la gestion stratégique des ressources humaines, du développement de l'entreprise et de la rémunération des cadres.

Monsieur Gervais est affecté au bureau de Montréal du groupe Hay, la plus importante société de conseillers en administration des ressources humaines au monde qui regroupe 80 bureaux répartis dans 25 pays et qui dessert plus de 5 000 clients.

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES

POUR LES GENS D'AFFAIRES AVERTIS...
"TOUJOURS DIFFÉRENT"
Vita
RESTAURANT
Une invitation
Le midi,
Filet Mignon
Repas complet $6.50
Le soir,
Festival de Brochettes $6.95
10,714 BOUL. PIE IX
MONTRÉAL-NORD
321-2340

Nouvelle administration
ouvert de 11 hres à 15 hrs.
A partir d'avril,
ouvert de 11 hrs à 22 hrs
LE CHALUTIER
SPECIALISTE
Fruits de mer et viande de 1ère qualité.
Licence complète.
395, Lemoyne, Vieux Montréal
(près Métro Victoria, 1 rue avant St-Paul).
Réservations: 845-1607

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

Changez l'air de vos congrès!
• 160 chambres, 42.50$ par jour (1 ou 2 pers.)
• 2 suites
• 1 hall de congrès et d'exposition
• 10 salons de réunion
• 2 restaurants
• rétrothèque, piscine, salon d'esthétique
• 10 minutes de l'aéroport
• plus l'air résolument accueillant du Saguenay!



le Roussillon
Accueillant comme le Saguenay
Jonquière, Québec 1-800-463-9161 Telex: 051-36267

TAUX D'INTÉRÊT

Les taux d'intérêt en vigueur le 16 février 1982

DEPOTS	Banque Continentale	Banque d'Epargne	Banque de Commerce	Banque de Montréal	Banque Mercantile	B.N.E.	Banque Nationale	Banque Royale	Banque Toronto-Dominion	C.P. St-Alphonse Youville	Fed. C.P. Desjardins de Québec	Fed. Caisse Etabl.	Crédit foncier	Fiducie du Québec	Fiducie Populaire	Fiducie Prêt & Revenu	Guardian	Le Permanent	Les Fiduciaires	Montreal Trust	Morguard	Trust General	Trust Royal	Soc. Nat. de Fiducie
Epargne stable	13-1/4	12-3/4	12-3/4	12-3/4	—	12-3/4	12-3/4	12-3/4	12-3/4	11	12-3/4	—	—	14-3/4	—	13	13	12-3/4	—	12-3/4	—	12-3/4	12-3/4	—
Int. quotidien	12-1/2	9-1/2	12	12	—	12-1/2	11-3/4	12	12	12-1/2G	12	13-1/2	—	—	—	12-1/4	12-3/4	12-1/4	—	12	—	—	12-1/4	—
Dépôts à terme: Min. 5 000 $																								
30 à 59 jours	13-3/4	13-1/2	13-1/2	13-1/2	14-3/4	13-1/2	13-1/2	13-1/2	13-1/2	12-1/2	13-3/4D	14-1/2 D	14	13-3/4	14	14	14-1/4	14	14	13-3/4	14-1/4(F)	13-3/4	13-3/4	14-1/4
60 à 89 jours	14	13-1/2	13-3/4	13-3/4	15	13-3/4	13-3/4	13-3/4	13-3/4	13-1/2	14-1/4D	14-1/2 D	14-1/4	14	14-1/4	14-1/4	14-1/2	14-1/4	14-1/8	14	—	14	14	14-1/4
90 à 119 jours	14-1/4	13-1/2	14	14	15-1/4	14	14	14	14	14	14D	14 D	14-1/4	14-1/2	14-1/2	14-1/2	14-1/2	14-1/4	14-1/8	14	—	14-1/4	14-1/4	14-1/2
120 à 179 jours	14-1/2	14	14-1/4	14-1/4	15-1/4	14	14	14-1/4	14	14	14D	14 D	14-1/2	14-1/2	14-3/4	14-3/4	14-1/2	14-1/2	14-3/8	14	—	14-1/2	14-1/2	14-1/2
180 à 269 jours	14-1/2	14-1/2E	14-1/4	14-1/2	15-1/2	14-1/4	14-1/4	14-1/4	14-1/4	14	14D	13-3/4 D	15-1/4	14-3/4	14-3/4	14-3/4	14-3/4	15	14-7/8	14	—	15	15	14-3/4
270 à 364 jours	14-1/2	14-1/2	14-1/4	14-1/2	15-3/4	14-1/4	14-1/4	14-1/4	14-1/4	14	14D	13-3/4 D	15-1/4	14-3/4	15	15	15-3/4	15	15-3/8	14	—	15-1/4	15-1/4	15
Dépôts à terme Min. 1 000 $																								
1 an	15A	14-3/4	14-3/4	14-3/4A	16A	14-1/2	14-1/4	14-1/2	14-1/2	14-1/2	15-1/4	14-3/4C	—	—	—	—	15-1/4	—	—	—	—	—	—	—
2 ans	15-1/4A	14-1/2	15	14-3/4A	16A	14-1/2	14-1/4	14-3/4	14-1/2	14	14-1/2	14-1/4C	—	—	—	—	15-1/2	—	—	—	—	—	—	—
3 ans	15-3/4A	14-1/2	14-1/4	14-3/4A	16A	13-3/4	14-1/4	14	13-3/4	13-1/4	14-1/2	14C	—	—	—	—	15-1/2	—	—	—	—	—	—	—
4 ans	15-1/4A	14-1/2	14-1/4	14-1/4A	16A	13-3/4	13-3/4	14	13-3/4	—	14-1/2	13-1/2C	—	—	—	—	15-1/2	—	—	—	—	—	—	—
5 ans	15-1/4A	14-1/2	14-1/4	14-1/4A	16A	13-3/4	13-3/4	14	13-3/4	—	14-1/2	13-1/2C	—	—	—	—	16-1/2	—	—	—	—	—	—	—
Cert. dépôts garantis. Min. 1 000$																								
1 an	16-3/4	15-1/4	16	16	16A	16-1/4	16-1/4	16-1/4	16	15	16	—	16-3/4C	16-1/4	16-1/4	16-1/2	16-1/4	16	16-1/2	16	16-1/2	16-1/2	16-1/4	16-1/2
2 ans	17	—	16-1/2	16-1/2	16A	16-3/4	16-3/4	16	16-1/2	14-1/2	15-1/4	—	17-3/8C	16-1/4	16	16-1/2	16-1/2	16-1/4	17-1/2	16-1/4	16-1/2	17-1/2	16-1/4	16-1/2
3 ans	17-1/2	16-3/4	17-1/4	17-1/4	16A	17-1/4	17-1/2	16	17	13-3/4	15-1/4	—	17-3/4C	17	17	17-3/4	16-1/2	16-3/4	17-1/2	16	17	17-1/4	16-1/2	17-1/4
4 ans	16-3/4	—	17-1/4	17-1/4	16A	15-1/4	17-1/4	—	14	—	15-1/4	—	17-3/4C	16-3/4	16-1/2	17	16-1/2	16-3/4	17-1/2	16	17	16-1/4	16-1/2	17
5 ans	16-3/4	—	17-1/4	17-1/4	16A	15-1/4	17-1/4	—	14	—	15-1/4	—	17-3/4C	16-3/4	16-1/2	17-3/4	17-1/2	16-3/4	17-1/2	17-1/4	17	16-1/2	16-3/4	17
PRÊTS																								
Hypothèques conv.										6-18-1/4							6-17-1/2			6-18-3/4				
1 an	—	17-3/4	18-1/4	17-3/4	—	17-3/4	17-3/4	17-3/4	17-3/4	—	17-3/4	17-1/2	18-1/2	17-3/4	17-3/4	18	18	18	18	17-3/4	18-1/2	18	18-1/4	18
2 ans	—	—	—	18-1/2	—	18	18-1/4	—	18-1/4	—	18-1/2	—	19	—	18-1/4	—	—	18-1/2	18-1/2	—	18-1/2	18-1/2	18-1/2	18-1/2
3 ans	—	19	19-1/4	18-3/4	—	18-3/4	18-3/4	18-3/4	18-3/4	—	—	—	19-1/4	—	18-3/4	19	—	19	—	—	18-3/4	18-1/2	18-1/2	18-3/4
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19-1/4	—	—	—	—	19-1/4	—	—	18-3/4	—	18-3/4	—
5 ans	—	—	19-1/2	19	—	—	—	—	—	—	—	—	19-1/2	—	18-3/4	19	—	19-1/4	—	—	18-3/4	—	18-3/4	—
Hypothèques commerciales:										6-18-1/2														
1 an	—	18	—	—	—	—	—	—	—	—	18-1/2	18-1/2	—	17-3/4	18	—	—	18-1/4	18	—	18-1/2	18	—	—
2 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	18-1/2	—	—	18-3/4	18-1/2	—	18-1/2	18-1/2	—	—
3 ans	—	19-1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19	—	—	19-1/4	—	—	18-3/4	18-1/2	—	—
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19-1/4	—	—	18-3/4	—	—	—
5 ans	—	19-1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	19	—	—	19-1/4	—	—	18-3/4	—	—	—
Prêts personnels*	21 22-1/2*	19-3/4*	20-1/4 et plus	19-3/4 et plus*	—	19-3/4 21-1/4*	20-3/4*	19-3/4*	19-3/4*	21-1/2**	20-1/2	19-3/4**	—	—	—	18 18-1/2	—	20-3/4	—	—	—	—	19-3/4	—

A- Intérêt semi-annuel B) 90 jours seulement C) Minimum 500.00$ D) Minimum 1,000.00$ E) A partir de 209 jrs F) 10,000 et plus

SOURCE: LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein *Assurance-vie incluse **Ass.-vie & invalidité incluses.

Marchés monétaires

CANADA	03-02	27-01	Haut 1981	Haut 1980
1. Taux d'escompte	14.74	14.59	21.24	17.36
2. Taux préférentiel	16-16-1/2	16-16-1/2	22.75	18.25
3. Bons du Trésor (3 mois)				
Canada	14.49	14.34	20.99	17.11
E.U. (taux corrigé)	14.55	14.01	17.37	17.64
4. Papier commercial (90 j.)				
Canada	15.40	14.90	22.50	18.13
E.U. (taux corrigé)	15.80	14.71	19.53	21.63
5. Rendement des obligations				
Canada 1-3 ans	15.94	15.93	18.93	14.40
3-5 ans	15.71	15.73	18.68	13.86
10 ans —	15.97	15.94	17.66	13.45
10 provinciales	17.19	17.09	18.70	14.07
6. Taux de change				
$Can/E.U. comptant	.8320	.8368	.8493	.8745
$Can/E.U. à terme	.6320	.6362	.8434	.8794

ETATS-UNIS	03-02-82	27-01-82
Taux d'escompte	12.00	12.00
Federal Funds	14.77	13.98
"Prime rate"	15-3/4-16-1/2	15.75
Certificats de dépôt (90 jours)	14.60	14.18
Bons du Trésor (90 jours)	13.17	12.99
Papier commercial (90 jours)	14.23	13.73
Eurodollar (90 jours)	15.24	15.10

Source: Service des études économiques, Banque Nationale.

La Banque Mercantile offre les meilleurs taux

L'infime hausse de 0,13% à 14,87% du taux d'escompte de la **Banque du Canada** la semaine passée a provoqué une hausse des taux de l'ordre de 0,25% à 0,50% dans les secteurs des dépôts à terme et des dépôts garantis. Quelques institutions financières ont également augmenté leurs taux hypothécaires d'un quart de point.

Pour les dépôts à terme de moins d'un an, la **Banque Mercantile** offre les meilleurs taux.

Pour un minimum de 5 000$, elle paie 14,75% pour le terme de 39 à 59 jours, 15% de 60 à 89 jours, 15,25% de 90 à 179 jours, 15,50% de 180 à 269 jours et 15,75% de 270 à 364 jours.

En ce qui a trait aux dépôts à terme de plus d'un an, remboursables en tout temps moins une pénalité, la Banque Mercantile offre un taux unique de 16% avec intérêt payable semi-annuellement, sans égard à la durée du terme. La **Fiducie Guardian** paie 16,50%, mais uniquement pour le terme de 5 ans.

Du côté des certificats de dépôts garantis, non remboursables à moins d'une stipulation expresse lors de l'achat du certificat, le **Crédit Foncier** paie les meilleurs taux: 16,75% et 17,38% respectivement pour la première et la deuxième année et 17,75% pour les termes de 3 à 5 ans. **Fiducie Prêt et Revenu** offre aussi ce taux de 17,75% pour les échéances de 3 et 5 ans.

Les acheteurs de maisons continuent de subir la pression exercée sur eux depuis quelques semaines. Plusieurs institutions financières ont à nouveau augmenté leurs taux de 0,25% à 0,50%, certaines portant le taux de 5 ans jusqu'à 19,50%. Le terme d'un an est toutefois disponible à 17,50% dans les **Caisses d'Établissement.**

Pour les autres échéances, les meilleurs taux sont les suivants: 18% pour le terme de 2 ans à la **Banque de Nouvelle-Écosse**; 18,50% pour le terme de 3 ans au **Trust Général** et au **Trust Royal**; 18,75% pour les termes de 4 et 5 ans à la **Fiducie Morguard** et au Trust Royal.

Notre régime d'épargne-retraite:
C'est son rendement SUPÉRIEUR qui le rend supérieur.

17 1/2%

Dépôt garanti 2 ans, minimum 500 $, intérêt crédité annuellement. Taux sujet à confirmation

TRUST GENERAL

Montréal/University: 871-7200
Montréal/Place Ville-Marie: 861-8383.
Outremont: 739-3265.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

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

LES GAGNANTS

Ciment St-Laurent: profits en hausse

Ciment St-Laurent: +1,75$ à 15$

Pour l'année terminée le 31 décembre 1981, la compagnie a enregistré un gain de 3,8 millions $ ou 1,26$ l'action, comparativement à 3,6 millions $ ou 1,20$ l'action l'année précédente. La hausse du cours fait suite à l'excellente performance de la compagnie, malgré un secteur de la construction passablement amoché. Les ventes de la compagnie sont passées de 233 millions $ à 268 millions $.

G.H. Steel: +1$ à 5,50$

Renown Steel Corp. a annoncé qu'une entente privée a été négociée avec **Rebars Ltd.**, actionnaire majoritaire de **G.H. Steel.** Sujet à certaines conditions, Renown fera une offre d'acquisition pour toutes les actions ordinaires de G.H. Steel en circulation. Le prix d'acquisition sera l'équivalent de la valeur au livre nette pour chaque action telle que montrée aux états financiers du 31 décembre 1981. Les analystes estiment que la compensation reçue variera entre 6,50$ et 7$ l'action.

Gaz Métropolitain: +0,38$ à 5,12$

La **Régie de l'électricité et du gaz** vient tout juste d'accorder à la compagnie une hausse temporaire de ses tarifs qui rapporteront 33 millions $ de revenus supplémentaires en 1982. Si la décision est adoptée intégralement au début de l'été, **Gaz Métropolitain** devrait afficher un bénéfice de 1,07$ l'action en 1982, soit un rendement de 18,5% sur l'avoir moyen de ses actionnaires ordinaires, comparativement à 59 cents en 1981. La compagnie est contrôlée par la **Caisse de dépôt et placement du Québec** qui détient 49% des droits de vote et **Soquip** qui possède 7% des actions ordinaires.

Irwin Toy: +1,63$ à 24$

La hausse se continue de plus belle et semble avoir été renforcie par l'approbation des autorités boursières américaines de coter les actions d'**Irwin** sur le marché au comptoir. Le titre a grimpé jusqu'à 24,50$ la semaine passée, ce qui représente un record de tous les temps pour les actions de la compagnie.

LES PERDANTS

Asbestos Corp.: —2,38$ à 13,12$

La finalisation de l'entente pour le contrôle de **General Dynamics du Canada,** qui possède 54,6% des actions de la Société **Asbestos**, sans contrepartie pour les actionnaires minoritaires et la situation catastrophique dans l'industrie de l'amiante ont littéralement semé le désarroi parmi les investisseurs. General Dynamics du Canada sera désormais connue sous la raison sociale de **Mines SNA.**

Doman: —0,65$ à 4,85$

Le titre a croulé à la suite de l'annonce par la direction de la compagnie que le dividende du mois de mars ne sera pas payé. Le dernier dividende payé fut de 5 cents et remonte au 4 janvier 1982.

Teck Corp.: —1$ à 9,50$

La déclaration du président de la compagnie à l'effet que la perte de 349 000$ pour le trimestre se terminant le 31 décembre 1981 est moindre encore que celle qui sera annoncée pour le deuxième trimestre en cours a provoqué des ventes massives des actions. La mine **Highmont** qui produit du cuivre et du molybdène est déficitaire à la suite de l'effondrement du prix des métaux. Le cuivre se transige aux environs de 0,70 $US la livre pour l'instant et les coûts d'exploitation et de financement sont de près de 1,10 $US la livre.

Denison: —2$ à 26,75$

La faiblesse du cours reflète les pauvres résultats des exploitations d'uranium en 1981, des prix mondiaux du pétrole qui baissent et la forte dépendance de la compagnie sur des emprunts à taux flottant.

LU, VU, ENTENDU...

Paul Desmarais: 7,5% des actions du CP

Paul Desmarais, le grand manitou de **Power Corporation** contrôlerait maintenant selon nos informations 7,5% du **Canadian Pacifique.** On se souviendra que M. Desmarais avait acquis l'été dernier 4,4% du CP à la suite d'une transaction avec **Cadillac Fairview,** mais qu'il avait refusé par la suite d'exercer une option d'acheter jusqu'à 5,6% d'actions du CP que détenait la **Caisse de dépôt et placement** au prix élevé de 55$. M. Desmarais avait alors choisi d'acheter des actions du CP sur le marché. Les actions du CP se transigeaient récemment à environ 35$.

* * *

Roland Giguère, président du conseil et chef de la direction de **Télé-Métropole** vient de vendre 40 610 actions de T.M. au prix de 17$. Le vice-président, Finances, de Télé-Métropole, M. **Robert Trudeau,** a fait de même en vendant 5 600 actions ordinaires de T.M. au prix de 17,87$.

* * *

Le départ de **Lou Hollander,** de la présidence et de la direction des opérations de **Bombardier** a amené l'analyste financier **Gundy Upans** de **Wood Gundy** à retirer sa recommandation d'achat des actions du plus grand fabricant de motoneiges au monde. Upans estime en outre que Bombardier subira pour l'exercice terminé le 31 janvier 1982 une perte supérieure à celle de l'année dernière, qui avait été de 1,38$ par action. L'analyste torontois estime cependant que Bombardier reviendra à la rentabilité l'année prochaine, grâce notamment à trois contrats représentant des ventes de 250 millions $ (systèmes de transport urbain au New Jersey et au Mexique et camions militaires au gouvernement canadien).



"Je me souviens"; et la nouvelle machine à écrire électronique ES105 Olympia se souvient certainement. Elle a une remarquable mémoire — un système de fonctions et blocs de mémoire faciles d'accès qui non seulement vous permet de mettre en mémoire des paragraphes et des phrases mais réduit les pertes de temps, les erreurs et les frais généraux.

Caractéristique pour caractéristique, la ES105 Olympia défie la compétition et en offre plus pour votre argent.

- 10 blocs de mémoire pouvant contenir jusqu'à 1,000 caractères.
- Auto-correction.
- Tabulation décimale qui réduit la durée de facturation, permet de faire facilement l'inventaire en alignant les chiffres des colonnes d'après le point décimal.
- Pas d'impression – 10, 12, 15, et espacement proportionnel.
- Impression de caractères gras
- Retour automatique de l'unité mobile.
- Soulignement automatique.
- Arrêt programmé vous laissant personnaliser les lettres circulaires.

Le Whisperdisc[MC] très rapide de l'Olympia permet les changements de caractères en un rien de temps, sans jamais toucher à l'élément. Les dispositifs Whisperdisc[MC] se rangent d'eux-mêmes et, vu qu'ils tournent sur un seul plan vertical, il n'y a pas de problèmes d'alignement. C'est la machine à écrire électronique impeccable.

Est-elle facile à utiliser? Absolument aucune formation nécessaire. Toute dactylo qualifiée peut tirer avantage de chaque caractéristique de la ES105 Olympia, parce que la logique de ses fonctions et de ses contrôles n'est surpassée que par la logique dont vous feriez preuve en vous la procurant.

Pour plus de détails, appeler frais virés Jean Bock au numéro (514) 341-4043

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

Olympia International
Les machines de performance.

Exploration Muscocho investira 3 millions $ de plus à Montauban

■ Exploration Muscocho injectera 3 millions $ additionnels dans sa propriété aurifère de Montauban dans le comté de Portneuf, près de Québec.

Les fonds seront recueillis par le courtier **Mercier, Ouimet, Masse** de Montréal, au cours des deux prochains mois par le biais d'une société en commandite.

''Le prospectus préliminaire sera déposé devant la Commission des valeurs mobilières d'ici deux ou trois semaines'', a précisé aux AFFAIRES M. **Jean-Guy Masse**.

Ce nouvel investissement servira tout d'abord à l'installation d'une usine modulaire pour traiter sur une échelle réelle quelque 35 000 tonnes de minerai. Compte tenu des résultats et du cours de l'or, les travaux d'exploration et d'évaluation se poursuivront ultérieurement.

L'usine modulaire sera louée d'une filiale de **Noranda Mines, Mining Corp**. qui l'utilisait dans les Territoires du Nord-Ouest.

''Muscocho aura une option d'achat. Le prix d'achat est de 1,6 million $. L'argent de la société en commandite ira dans les frais d'installation de ce moulin qui sont de l'ordre de 1,3 million $ et pour les tests de traitement du minerai'', a expliqué M. Masse.

Efficacité

La décision d'investir dans ce moulin portatif plutôt que de faire traiter le minerai ailleurs, relève d'un objectif d'efficacité. M. Masse estime

■ Nouvelle société en commandite dont les partenaires seront éventuellement payés en or

qu'à l'origine, la compagnie avait prévu de faire traiter son minerai par la compagnie **Louvem** de Val d'Or, ce qui aurait coûté 20$ la tonne uniquement en transport. Avec le moulin portatif, il en coûtera seulement 20$ la tonne, tout compris.

Des échantillons de minerai de la mine de Montauban ont été expédiés à l'usine de la mine **Pamour,** qui possède des installations semblables au moulin modulaire et les tests ont indiqué une récupération d'or de 98%.

Ce moulin peut traiter de 200 à 250 tonnes par jour.

''En supposant l'installation au mois d'aût, Muscocho aurait probablement environ 7 500 onces d'or en décembre ou janvier. Quant aux coûts de production, ils peuvent varier de 258$ à 278$ l'once selon que la compagnie traite 200 ou 250 tonnes par jour. Plus la quantité traitée sera importante, plus les coûts seront bas'', a ajouté M. Masse.

Le partenaire de Muscocho dans cette propriété, la **Société québécoise d'exploration minière (Soquem)** estime que les 320 000 tonnes de réserves ont une teneur en or de 6,6 grammes et de 19,8 grammes d'argent à la tonne.

Pour la deuxième fois en autant d'occasions, **Soquem** a décidé de ne pas investir davantage dans cette propriété dont elle détenait 50%.

Une première société en commandite formée en septembre 1980, après le refus de Soquem de participer à d'autres financements, a fait passer sa participation de 50% à environ 30%. Avec cette deuxième société en commandite, la part de Soquem baissera à environ 21-22%. Soquem a toujours soutenu que les réserves de Montauban ne sont pas suffisantes, particulièrement si le cycle du prix de l'or est à la baisse.

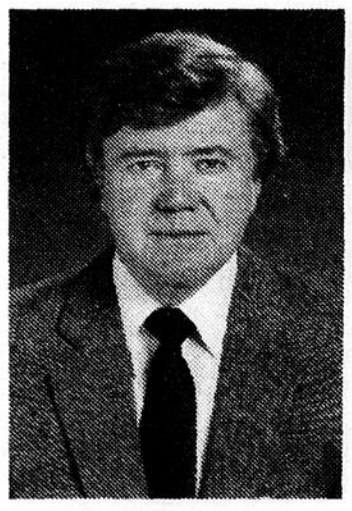
Payés en or

Enfin, la particularité de la deuxième société en commandite est que les partenaires seront éventuellement repayés en or.

Le prix de l'once d'or sera alors établi en fonction des bénéfices fiscaux accordés par le gouvernement du Québec. Ils sont de 166-2/3% de l'investissement en exploration et de 100% de l'investissement en production. Le traitement de 166-2/3% s'applique tant que les tests n'auront pas été complétés.

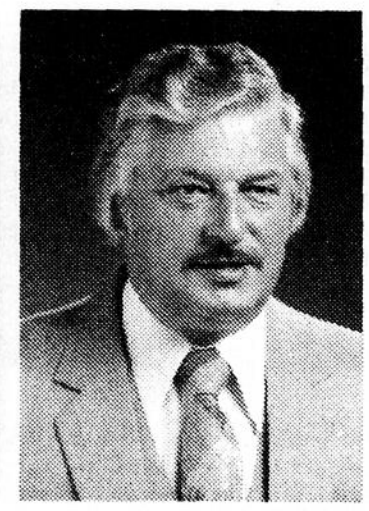
NORMAND LASSONDE

ÉLECTION AU **CONSEIL D'ADMINISTRATION** DE GROUPE MÉTRO-RICHELIEU INC.


Marcel R. Guertin
Président du Conseil d'administration


Marcel Beaulieu
Vice-président du Conseil d'administration

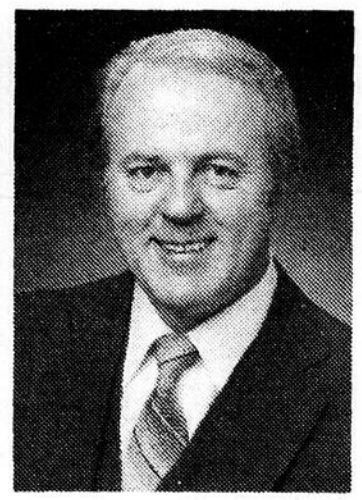

Gilles Mercille
Secrétaire


Jean-Marie Vincent
Trésorier


J.-Claude Messier
Administrateur


Laurent Daoust
Administrateur


Claude Surprenant
Administrateur


Benoît Gadoury
Administrateur


Bernard Bélair
Administrateur

Suite à l'assemblée générale annuelle de ses actionnaires tenue le 25 janvier 1982, Groupe Métro-Richelieu Inc. annonce l'élection de son conseil d'administration composé de MM. Marcel R. GUERTIN, président du conseil, Marcel BEAULIEU, vice-président du conseil, Gilles MERCILLE, secrétaire, Jean-Marie VINCENT, trésorier et Jean-Claude MESSIER, administrateur.

Les administrateurs suivants ont été élus pour deux ans: MM. Laurent DAOUST, Claude SURPRENANT, Benoit GADOURY et Bernard BÉLAIR.

Le comité exécutif est formé de MM. Marcel GUERTIN, Marcel BEAULIEU, Gilles MERCILLE et Jean-Marie VINCENT.

LA BOURSE

VARIATION DES INDICES

	15 fév. 82	8 fév. 82	Var.	1981-82 Haut	1981-82 Bas
TSE - 300	1648.28	1689.41	— 41.13	2393.33	1648.28
Mtl - Composé	274.36	279.97	— 5.61	375.70	274.36
Dow Jones - 30 ind.	833.81	833.43	+ 0.38	1024.05	824.01

METAUX PRÉCIEUX ET DOLLAR

	15 fév. 82	8 fév. 82	Var.	1981-82 Haut	1981-82 Bas
Or (Londres) US$	375.25	379.75	— 4.50	539.50	371.00
Argent (Londres) US$	8.51	8.52	— 0.01	16.35	7.73
Dollar can. US$	82.12¢	82.44¢	— 0.32	85.01¢	80.43¢

COUP D'OEIL SUR LE MARCHÉ

Les valeurs sûres touchent leur bas

Tel que prévu, le marché continue sa descente. Ainsi, lundi dernier, l'indice TSE 300 touchait 1 648, soit le niveau de novembre 1979. Cela signifie que tous les gains enregistrés en 1980 et dans la première moitié de 1981 viennent d'être effacés.

Mais ce qui est plus symptomatique de l'allure générale du marché, c'est que les valeurs sûres, les "blue chips", touchent leur bas. Lundi dernier, des titres aussi solides que la **Banque de Nouvelle-Écosse**, la **Banque Royale**, le **Canadien Pacifique**, **Dofasco**, **Loblaw**, **Gulf Canada**, **Dome Petroleum** et **Union Carbide** connaissaient leur bas des douze derniers mois.

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, cela est de bon augure. En effet, dans un marché baissier, les valeurs sûres sont toujours les dernières à tomber. Un marché haussier ne peut débuter tant que les "blue chips" n'ont pas connu leur bas. Ces jours-ci, c'est précisément ce qui se passe. Il faut donc espérer qu'à courte échéance, le marché rebondira.

En terme de date, il serait dans l'ordre des choses qu'il y ait reprise dès la fin du mois de février ou au plus tard au mois de mars. Compte tenu des pertes énormes que le marché a subies dernièrement, une correction technique à la hausse s'impose.

Pour les uns, cette correction technique marque le début d'un marché haussier qui se prolongera en 1983 et 1984. Pour les autres, il s'agit simplement d'une bouffée d'oxygène avant le grand bas de l'été.

Qui dit vrai? Examinons donc les arguments des deux camps. Ceux qui prétendent que le marché tire vraiment à sa fin, mettent en évidence le fait que les valeurs sûres tombent actuellement. S'il ne s'agissait que d'une correction temporaire, les valeurs sûres tomberaient plutôt dans deux ou trois mois. Secundo, au même moment où les valeurs sûres tombent, un certain nombre d'actions enregistrent leur sommet. Par comparaison, il y a un mois, il pouvait y avoir 150 compagnies qui connaissaient leur bas et zéro qui enregistrait leur haut. Lundi dernier, il y avait une centaine de compagnies touchant leur bas et 10 qui touchaient leur haut. Il y a donc un déplacement de tendance.

D'autre part, l'argument principal de ceux qui envisagent la reprise de mars comme une simple correction technique temporaire avec rechute ultérieure de la bourse, apportent l'argument de la hausse récente des taux d'intérêt. À première vue, ils semblent avoir raison. Une analyse plus poussée de la situation démontre que cet argument comporte certaines faiblesses. Ainsi, en 1981, la bourse a connu son plus haut sommet au moment même où les taux d'intérêt étaient les plus élevés, soit au début du mois d'août. Il n'y a donc pas de relations directes entre ces deux facteurs. Par contre, si les taux d'intérêt sont plus élevés que le rendement prévisible d'une action (dividende plus gain de capital possible), il est clair que le marché boursier ne pourra pas monter puisque les investisseurs se dirigeront vers des placements plus sûrs; mais tel n'est pas le cas actuellement puisque les taux d'intérêt ont un rendement quasi identique au rendement possible d'une action, soit 14%. Historiquement, quand ce point d'équilibre est atteint, le marché boursier a tendance à se redresser.

Un autre point à considérer est le fait que ce qu'on appelle les titres défensifs (pipelines, services publics) ont commencé à descendre au cours de la semaine. Ces titres sont des valeurs refuges qui atteignent leur popularité maximale quand un marché baissier se déchaîne. Comme une bonne partie des investisseurs se ruent sur de tels titres, les prix grimpent. Inversement, quand ces mêmes investisseurs pensent que le marché baissier tire à sa fin, ils délaissent ces titres — faisant ainsi tomber les prix — pour investir dans d'autres valeurs où les gains de capital peuvent être importants.

C'est un indice de plus qui nous laisse croire que, pour la première fois depuis des mois, il y a de la lumière au bout du tunnel...

NORMAND LASSONDE

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 12 février 1982

	Volume	Haut	Bas	Clot	Var	1981 Haut	1981 Bas
A-B							
A.G.F.M	z70	$5⅜	5⅜	5⅜		6⅞	6
AZL Res	150	$19¾	19¾	19¾	- 4¾	24½	19¾
AMCA Int	13380	$20	19¼	19½	- ½	23½	19¼
Abtl Prce	10563	$22⅛	20	20	- 2¼	22⅜	20
Abitbi 7½p	200	$25	25	25	- 1	26½	25
Abitbi 10	485	$37	36¾	36¾	- ½	37¼	35
Acklands	1400	$12	12	12	- ½	14	12
Acklnd 2p	350	$12¼	12	12	- ½	13½	12
Adanac M	7200	75	65	75	+ 10	99	65
Advocate	z250	25	25	25		40	22
Aero E	23650	475	430	435	- 60	8⅛	430
Agassiz	7100	72	63	72	+7	72	51
Agnico E	27450	$7¾	7⅛	7⅜	+ ⅛	7¾	5⅞
Agra Ind A	600	$8⅜	8⅜	8⅜		9¼	8⅛
Akaitcho	25300	55	45	50	- 10	68	40
Albany	40050	85	65	67	- 18	100	65
Alt Energy	121123	$12¼	10¼	10⅝	- 1¾	16¼	10¼
Alta Nat	1050	$24¼	24	24¼	- ¼	27½	24
Alcan	174612	$24⅛	23	23	- ¾	27⅝	22¼
Algo Cent	2820	$17½	17¼	17¼		18¼	16½
Algoma St	110353	$40¼	37½	37½	- 2½	44	37½
Algoma St p	1500	$16¾	16	16	- ¾	17¼	16
Alum 3rd p	2025	$18¾	18½	18¾	+ ¼	19¾	18½
Amcan	9900	40	35	38	- 22	145	35
Am Eagle	52442	325	300	305	- 20	360	300
Am Leduc	22500	29	25½	25½	- 4½	39	25½
Andres W A	11593	$13	12	12	- 1¼	13¾	12
Andres W B	343	$12½	12	12	- 1	13	12
Ang CT 4½	525	$16	15	15	- 1	16	15
Ang CT 265	215	$16¾	16¾	16¾	- 1¼	19	16¾
Ang CT 315	310	$21	21	21	- 1	22½	21
Ang D Gld	14500	65	55	55	- 5	65	55
Ang U Dev	6400	83	70	80	+ 10	92	70
Anthes	11600	200	175	185	- 25	290	175
Arbor C	100	365	365	365	+ 15	365	330
Argosy	2480	28	28	28	+5	28	22
Argus	2938	$8¾	8⅜	8⅝	- ⅛	9	435
Args 250 p	100	$16¾	16¾	16¾	- 1¼	18½	16¾
Args 260 p	100	$16¾	16¾	16¾		16¾	16¾
Argus B pr	900	$17	16¾	16¾	- ½	18½	16¾
Argus C pr	3607	440	435	435	- 5	7	400
Asamera	24000	$12¼	11⅜	11⅜	- 1⅛	14¼	11⅜
Asbestos	19950	$14	13	13⅛	- 2⅜	19⅞	13
Asoc Porc	10000	330	310	310	- 15	375	305
Astral	13550	480	425	480	+ 50	5¼	400
Atco I	2558	$7¾	7	7	- ⅝	8¾	7
Atco II	200	$7¼	7	7	- 1⅛	8⅞	7
Atl C Cop	z215	84	84	84		110	87
Atlas Yk	60843	55	45	50	- 5	73	45
Atlas w	31000	13½	12½	13		24	12½
Augmitto	21715	160	140	150	- 10	175	110
Ato Hard A	5000	$10⅜	10¼	10¼	- ⅛	12	10¼
BC Sugar A	1380	$15¾	15¼	15⅝	+ ⅜	18	15¼
BC Sugar P	z60	$10	10	10		10	10
BP Can	95352	$23¾	22¼	22¾	- ⅞	33¼	22¼
Bachelor	11570	320	285	300	- 35	405	285
Bakertalc	3700	40	35	35	- 5	41	28
Banister C	20590	$8¼	7	7⅜	+ ⅞	8¼	5¼
Bank BC	5185	$45¼	42	42	- 3¼	50½	42
Bk BC 228	835	$16½	16¼	16¼	+ ⅜	16¾	15½
Bk BC r	41074	70	13½	13½	- 57	100	13½
Bank Mtl	291852	$22¾	21½	21⅞	- 1	24½	21½
Bk Mtl 285	17190	$26¾	25½	26¾	+ ¼	27¾	25½
Bk Mtl 250	35371	$19½	18¼	19	+ ⅛	26½	18¼
Bk Mtl w	40894	$5	435	495	- 5	6	435
Bank N S	36905	$24	23¼	23⅜	- ½	28	23¼
Bankeno	41270	$8	7	8	+ 1	10	7
Bary Expl	10300	17	15	15		20	15
Basic Res	5100	410	405	405	- 40	490	390
Bathrst p	600	$7¾	7¾	7¾	- ¼	8	7¾
Baton A	2900	$7¼	7	7	- ¼	8	7
Baton B	3400	$7	7	7	- ¼	7¼	6¾
Bay Mills	200	$6¾	6¾	6¾	+ ⅞	6¾	5⅞
Becker B p	100	$16¼	16¼	16¼	+ ¼	16½	15½
Belding	300	125	125	125		165	125
Bell Canad	393586	$18	17½	17⅝	- ¼	19¼	17⅜
Bell A pr	z9	$20⅞	20⅞	20⅞		56⅞	53⅜
Bell B pr	z25	$52⅜	52⅜	52⅜		55½	53
Bell C pr	500	$17⅜	17	17	- ⅛	18½	16¾
Bell D pr	150	$52½	52½	52½	- ¾	56	52½
Bell 2.28	1660	$26¾	26½	26¾	- ¼	28¾	26¼
Bell 1.80	7100	$14½	13⅞	14	- ¼	14⅜	13⅜
Bell 1.96	3000	$21	20¾	20¾	- ¾	23	20¼
Bell 2.05	39087	$18	17½	17⅜	- ¼	19⅛	17½
Bighart O G	37610	$7⅛	6¾	7	- ⅛	8¼	6½
Biltmore I	z65	440	440	440		475	450
Biltmo A p	z43	415	415	415		415	415
Bl Hawk	8200	25	23	25	+ 2	25	20
Black Phot	73690	$10¾	7⅞	10¾	+ 2¼	10¾	7
Blackwod	500	260	250	250	- 10	260	246
Blake Res	29004	300	230	245	- 55	495	230
Bluesky	26385	320	281	281	- 29	410	251
Bombdr A	1119	$9½	9⅛	9⅛	- ⅜	11½	9⅛
Bombdr B	500	$9½	9	9	- 1⅜	12	9
Bonanza Oil	169872	270	245	255	+ 3	325	245
Bow Valy	141645	$15⅞	14¾	15	- ⅞	19¾	14¾
Bow Vly 7	1063	$64	60	60	- 3	77	60
Bow Vly R	12650	$7	6½	6⅞	- ⅛	8	6¼
Bralor Res	36261	$11⅜	10¾	11¼	- ⅛	14⅛	10¾
Bramalea	118219	$7½	6⅝	6⅞	- ⅞	8⅜	6⅜
Brscade p	97359	$29⅜	28⅞	29⅛	- ½	32⅞	28⅞
Brascan A	18483	$21	20	20⅛	- ⅞	24½	19
Brscn 8½	5450	$16½	15¾	15¾	- ¾	18¼	15¾
Brscn 1981	800	$21	20¾	20¾	- ¼	23	20
Brenda M	104710	$11½	8⅞	11	+ 1⅞	12½	8½
Bright A	550	$13	13	13	- ¾	13¾	12
Brinco	20877	$5⅜	5½	5½	- ⅛	6⅜	5½
Brinco p	2388	465	440	465	+ 30	490	435
Br Am Bnk	4001	$16⅛	16⅛	16⅛	- ½	17½	16⅛
BCFP	46377	$11⅜	10⅞	10⅞	- ⅜	12⅞	10⅞
BCFP pr	145	$27	27	27	+ 1	28½	26
BC Pack B	2500	$39	36½	39	+ 1	41	36½
BCRIC	221420	380	335	370	+ 10	395	325
BC Phone	26542	$14¾	14½	14⅝	- ¼	15¼	14½
BCPh 4¾ p	370	$30	29¾	29¾	- 1¼	32	29¾
BCPh 1956	350	$30	29¾	29¾	- ⅞	32⅜	29¾
BCPh 4.84	z40	$8	8	8		9	8
BCPh 5.15	140	$34¼	34¼	34¼	- ¼	35¾	34¼
BCPh 5¾ p	z50	$40	40	40		40⅛	39½
BCPh 6.80	780	$12	11½	11⅞	- ⅛	13	11½
BCP 7.04 p	502	$12	11¾	11¾		13¾	11½
BCP 10.16 p	1285	$17½	17⅛	17⅛	- ⅜	18⅞	17⅛
Broul Reef	14725	74	71	71	- 2	74	66
Brunswk	20620	$12⅝	11¾	11¾	- ¾	14⅞	11⅜
Budd Can	2089	$5	485	485	- 15	5½	485
C							
CAE	126560	$8½	7⅞	7⅞	- ⅜	10½	7⅞
CCL Ind	6300	$7	6¾	7		7¾	6¼
CIL	845	$28½	25½	25½	- 2½	34	25½
CIL pr	z11	$25¾	25¾	25¾		25¾	25¼
CME Res	43508	93	80	81	- 11	109	80
Cad Frv	424862	$11	9	11	+ 1½	13¾	9
Cad Frv A	59900	$5½	5¼	5½	+ ⅛	6¼	5¼
Calvrt D A	3150	340	340	340	- 10	350	340
Calvrt D B	4150	350	300	300	- 50	350	300
Calvert	4600	45	38	38	- 2	53	36
Camchib	3920	$5	5	5		5¼	5
Cmchib w	5550	65	50	50	- 13	65	50
Camel O G	24700	420	370	390	- 25	490	370
Camflo	22590	$16½	15	15¾	- ¼	19¾	15
Camp RL	41831	$14½	13½	14¼	- ⅛	18¼	13¼
Camp Res	7790	$8¼	7⅜	7¾	+ ⅜	8¼	6½
Campeau	6500	$8½	8	8	- ½	11	8
Camreco	1100	80	76	80		108	75
Can Cem	113205	$9¼	8⅜	9⅛	+ ⅛	11½	8⅜
C Cem 6½	262	$9¼	9¼	9¼		9¾	8½
CCem 2 p	8900	$11⅞	11	11	- 1	12½	11
CDC	86355	$7¼	6¼	6½	- ⅜	9½	6¼
CDC pr B	6726	$86	81½	82	- 3½	99	81½
CDC 1980	60195	$13⅛	12⅛	12¼	- ¾	15	12⅛
Can Malt	600	$33¼	33	33¼	- ¼	35¼	33
C Nor West	16440	$28½	27	27	- 1½	35	27
CanP Ent	97343	$17⅜	16¾	17¼	+ ⅛	18⅜	16¼
C Packrs	4725	$32¼	31¾	31¾	- ¼	33½	31½
Can Perm	2258	$35	35	35		35	35
CS Pete	22300	$5¼	475	480	- 57	6	475
Can Trust	29901	$27½	26½	27½		29	26
C Trust 7¼	6925	$20¾	19⅞	20¾	+ ¾	21¾	19⅞
C Tung	701	$22½	22	22½		25	21
Canadex	31940	280	226	245	+ 30	325	205
Cdn Arrow	1500	30	25	30	- ½	38	25
CC Man X	900	$10½	10¼	10¼		10½	10
CC Man Y	1300	$10¼	10¼	10¼		11¼	10¼
C Curtis	7800	80	70	80	+ 10	95	70
C Formst	1900	320	310	320	+ 20	435	300
C Formst sp	1800	320	310	320	+ 10	425	310
C Found pr	z25	$12¼	12¼	12¼		12¾	12
CGE	200	$29⅞	29⅝	29⅝	- ⅜	32	29⅝
CG Invest	551	$19½	19½	19½		20	19½
C Hydro pr	1000	$7¼	7¼	7¼	- ¼	8	7¼
CI Bk Com	85596	$26⅞	26	26¼	- ⅜	29⅛	26
CIBC 250 p	9400	$20⅜	20⅛	20⅛	- ⅛	21	19½
CIBC 2.05 p	45860	$21¼	20	20¼	- ¾	23⅛	20
CIBC w	28000	$7½	6½	6⅞	- ⅜	9⅛	6½
C Lencour	21800	21	17	21		28	17
C Manoir	10500	280	275	280	+ 5	300	275
C Marconi	5800	$31⅛	28½	29½	- 1¾	33⅛	26¼
Cdn Nat Res	45040	$6¾	5⅜	5¾	- 1	9⅜	5⅜
C Nat 8.50	3000	$17½	16	17		20½	16
COcdental 91	COcdental	913	$11	10¾	10¾ - ¼	1	
C Ocdntl p	600	$17½	17½	17½		19	17
CP Ltd	178822	$36¾	35⅛	35⅛	- 1¾	41⅞	35⅛
CPL A p	18112	$6¾	6¾	6¾	- ¼	7¼	6¾
CPL 4 p	3200	$10	9¾	10		10	8
C Reserve	750	$15	14½	15	- 2	18½	14½
Cdn Tire	1530	$32⅜	31½	31½	- 1	33¼	31½
Cdn Tire A	13125	$35¼	33¾	35	- ¼	36⅞	33¾
C Utilties	11527	$21	20½	21	+ ⅜	21⅞	20½
C Util 10¼ p	1560	$19¼	18½	18½	- 1	20	18¾
C Util 9.24	200	$15½	15½	15½	- ¼	17¾	15
C Util 7.30	300	$12½	12½	12½	- 1	13½	12½
CUtil 2nd D	2600	$22	21¾	22	+ ¼	23½	20
CUtil 2nd F	6800	$25¼	25	25¼	+. ⅛	26⅜	24¼
CWN G 4 pr	255	$5½	5½	5½		6	5½
CWN 5½ p	250	$7⅜	7⅜	7⅜	- ⅛	8	7⅜
Canbra	1100	$7⅞	7⅞	7⅞	+ ⅜	10½	7½
Canray Res	17566	45½	40	45	- 1	60	40
Canron A	12916	$13½	12¾	13⅛	- ⅞	14⅞	12½
Canuc	12630	60	50	52	- 8	83	50
Canusa	19100	200	190	191	- 9	240	190
Canusa w	46475	25	15	23	- 7	45	15
Cara	26500	$7⅜	6⅞	7	- ¼	7⅜	5⅞
Cara A	13900	$7	6¾	6¾	- ¼	7	6
Carl OK	19010	$6¼	5¾	6		6½	5¼
Carl A p	160	$15¾	15¾	15¾		16⅛	15⅝
Carl B p	200	$18	18	18		21	17⅞
Carma 8¾	470	$11¾	11⅜	11⅜	- ⅛	13	11⅜
Carma A	8889	$9	8	8¼	- ¾	11¾	8
Carma cvp	51745	$13⅜	13¼	12⅞	- ¾	15⅞	12¾
Carolin M	4450	$16½	15¾	15¾	- ½	19⅞	14⅜
Cassidy L	250	400	400	400		400	400
Celanese	23920	$8⅛	7¾	7¾	- ⅜	10½	7¾
Celanes 1 p	300	$6½	6½	6½	- ½	7½	6½
Celan 175 p	250	$11½	11½	11½	- ½	12¼	11½
Ctl Fund A	3075	$7⅜	7⅜	7⅜	+ ⅛	7⅜	7½
Cent Pat	3300	345	340	340	- 5	375	340
Centrl Tr	1338	$6½	5¾	6½	+ ½	7	5¾
Ceres Res	42900	225	195	195	- 35	275	195
Chancellor	39400	150	125	125	- 25	195	125
Charter Ol	1350	115	111	111		150	104
Cherokee	25000	$5¼	450	475	- 50	6⅜	450
Cherokr r	26400	2	½	1	- 2	5	½
Chieftan D	6933	$19	18½	19	- ¾	22½	18½
Chieftan B	350	$47	47	47	- 1	52¾	47
Chimo	500	200	200	200		200	200
Chromaco	100	225	225	225		225	225
Chrysler	3859	$5⅛	5	5⅛		5⅜	425
CHUM	z30	$14¾	14¾	14¾		14¾	13¼
CHUM B	3965	$15¾	15	15¾	+ ¾	15¾	14½
Cinequity	6500	40	37	38	+ 3	60	35
Coastal	130	$7½	7½	7½	- ¾	8¼	7½
Coastal A	110230	425	400	405	- 25	6½	400
Cockfield	z2	$7⅛	7⅛	7⅛		10	7
Coho A	25045	$7¼	6½	6⅞	- ⅛	8⅜	6½
Coin Lake	1500	25	22	22	- 3	35	22
Color Y W	300	400	400	400		400	400
Cornaplex	3400	80	70	80		90	70
Cominco	54872	$49½	48	48½	- 1¼	55¼	48
Cominco A	3500	$16⅜	16	16	- ⅜	19	16
Comrcl O G	23700	115	101	105	- 10	140	101
Computlog	19700	$6	5¼	5½	- ½	7½	5¼
Computel	z50	$6¼	6¼	6¼		9	7
Cotech A p	z50	$7½	7½	7½		7½	7½
Conlagas	22450	200	150	150	- 45	265	150
Con Bath A	64680	$17½	16	16	- 1¾	18¾	16
xCon Bath B	z11	$17¾	17¾	17¾		17⅞	17⅞
Con Bath p	1320	$11½	11	11	+ ⅜	13	10⅝
Con Fardy	2911	167	165	166	- 14	200	146
Con Copper	19100	30	26½	26½	- 3½	45	26½
C Durham	33100	170	155	158	- 7	225	155
C Louanna	7150	175	150	160	- 16	245	150
C Marben	8500	54	50	54	+ 1	58	50
Cons Pipe	500	$6¾	6¾	6¾	+ ⅛	7	6⅝
Cons Prof	38800	135	117	126	- 9	237	111
C Rambler	4100	460	455	455		480	455

TORONTO

		Volume	Hour	Bas	Clôt	Var	1981 Hour	1981 Bas
C Rexspar		1400	29	25	25	-4	36	25
C Summit		3000	42	25	36	-6	65	35
Consoltex		4500	35	30	30	-1½	45	25
Can Distrib		1600	240	220	220	-60	325	220
Can Glass		1700	100	90	90	-5		
CTL Bk F	4½	2600	5½	5	5	-25	405	315
Confed Life		1700	14½	14½	14½	-1		
Converters		26455	5½	5	5			
Conwest		12550	9¾	9¼	9¼	-½	13¾	9¾
Cooper		2100	195	195	195	-4		
Corby vt		2921	22½	22½	22½	-2		
Cr Food		100	22½	22½	22½	-½		
C Falcon		30022	111	10½	10½	-½	17½	10½
Coseka R		35597	8¾	7¾	8¼	-1		
Coseka		12557	200	235				
Costain		25324	5					
Courvan	Ltd	2800	30	26	30	+1	35	26
Craigmt		10350	160	151	155	+5	195	150
Crain R	L	1900	220	195	200	-8		
Crestbrk		1600	30½	28	28	-1		
Crwn Life		345	281	281	281	-1	53	81
Crwn Trst		250	16	16	16	-½	16	
Cullaton	A	2265	12½	11½	12¼	+¼	14¼	11½
Cullaton	M	7100	32	28	28	-4	40	28
Cuvier	Res	2700	28	28	28			
Czar	Res	35700	56	28	30	-3	85	28
Czar	Wt							

D-G

			Volume	Hour	Bas	Clôt	Var	1981 Hour	1981 Bas
DRG	A		2625	6½	6⅛				
Dalco	Pet		23740	138	130	138			
Dalmy	C								
Dean	A	p	5900	440	425	440	+5	475	315
Dean	Dev		4800	495	385	475	-20	515	385
Dean	B	8¾ p	1700	5¼	5¼	5¼	+¼	6	5¼
Dellwe	Mn		37650	37	35	35	-5	48	35
Delphi	Eldona		31900	71	65	65	-5	94	65
Delphi	Pac		10340	60	52	52	-8	97	51
Denison			49726	28¾	26¾	26¾	-2	33¾	26
Dickinsn	A		2778	215	190	205	+20	250	175
Digitech			3128	210	190	200	-9	270	176
Dofasco			68754	52¾	48¾	52¾	+3	68¾	48¾
Dofasco	A	235	21100	53½	47¾	48¾	-4	59¾	35½
Dofasco	wt		8700	6¼	5½	5½	-½	8	5
Dome Cda	w		273150	55¾	48	48	-6	65	48
Dome Mine			47787	16¾	15¼	16	-1	18¾	14½
Dome Pete			815510	11¾	10¾	10½	-¾	15	10¾
DPete	A	p	2701	12½	12	12¼	-½	13¼	12
DPete	B	p		210	11¾	11¾	-¼	13	
Dom Ang			4400	10¼	10	10	-10	31¼	31¼
D Citrus			9311	205	205	205		390	205
DE-xplor			765	200	175	200	+10	260	175
Dom Store			11486	15¾	15¼	15¼	-5	16	15
D Textile			6853	13¾	13	13¾	-¾	13¾	12½
Domtar		pr	12592	20¾	19¾	19¾		19¾	
Domtar			1400	7¾	7	7	-¾	7	
Dorsel			16000	6	6	6	-1	8	6
Dorsel	wt		22500	10	9	9	-1	15	9
Dr Mc	C	A	14959	27¾	27¾	27¾	-½	35	27¾
Drumnd	Pal	p	57700	185	166	170	-10	270	166
Dunde			10433	25	20	25		34	22
Dunsk Pet		A	14900	41	21	40		52	21
Dylex	Ltd		11700	15¾	14½	14¾	-1	15¾	13⅞
Dylex	L	A	179128	248	205	240	-10	360	205
Dylex			4400	10¼	10	10		10¾	10
E-L	Fin		9311	220	200	220	+10	260	175
Est	Mirtic		18200	50	45	48	-2	65	45
East	Sul		455	30	27	28	+1	28	25
Eaton	A	300	1650	6	6	6	-¼	8	6
Echo	B		11991	14	13¾	13¾	-¾	15	13½
Echo	1986	w	5870	285	265	280	+5	370	265
Echo	1987	w	3020	240	221	221	-19	270	221
Echo	1988	w	5720	225	210	210	-15	260	195
Echo	1989	w	11370	220	195	198		260	195
Econ	Inv		40100	55	51	54			
Ego	Res		6330	10½	9¾	9¾	-¼	12	9¾
Elchtorn	X		10550	10½	10	10¼	-¼	12¼	9¾
Elchtorn	Y		2110	52¼	52¼	52¼		53	53
Elchtorn	p		5300	213	185	213	+10	213	185
Emco			7800	40	37	40	-5	60	37
Energy	Res		73521	225	201	225	-1	275	196
Equisite		pr	1150	125	115	115	-10	135	115
Equisite			2818	390	375	375	-25	400	375
Exhmcar	A		18233	9¾	9½	9½	-1⅛	12½	9½
Exhmcar			17855	9¾	9½	9½	-¾	11¾	9½
FBC	Mtl		17755	64¾	64¾	64¾	+2	72¾	61½
Fahmy	Oco		4800	11¾	11¾	11¾	-2	14	11¾
Fed Ind	A		22400	11¾	10	10	-1	13	10
Fed Pion			20660	553	553	553	-1	553	553
Fidelty	Tr	p	725	11½	11	11	-1	12	11
Finning			12957	32	32	32		35	21
Finning	B		700	400	400	400		400	380
First Calgary			71190	11¾	10¾	11¾	-¼	16	10¾
First Calgary	p		2500	285	241	275	-10	410	247
First Fin			2100	7¾	7¾	7¾	-⅛	9	7¾
First Fin	wt		9555	13¾	13	13	-¼	17	13
First Tr	A		800	21	20	21		28	20
First Tr	B		400	6¼	6¼	6¼		8	6¼
First Tr	C		1500	465	465	465	+5	500	465
Mar			1200	132	120	127	-11	170	120
Fisher	O		125940	390	370	370	+20	395	270
Ford	Cnda		9700	315	300	300	-15	375	300
See A	pr		56621	15¼	14¾	15	-¾	15¾	14
Francana			7261	14¼	13¾	14	-¾	17¾	13½
Fruehauf			4800	9¾	9¾	9¾	+¼	10¾	9¾
Steel			11800	30½	29	30	+2	35	29
Res			11800	30	30	30	+2	35	30
Galveston			13300	145	140	143	-2	165	140
Gaspe			500	300	300	300	-10	310	300
Gatdell		p	6550	440	440	440	-5	460	440
Gaz	Metr		5400	55½	55	55½	+¼	60	55
Gaz	5½	p	120	60	60	60	-1	65	60
Gaz	Distrb	A	23700	15½	15½	15½	-¼	16½	15½
Gaz	Distrb	w	42575	47½	43½	47¼	-¼	8¼	43½
Genstar	L		180101	5204	44½	5204	+44	5204	44½
Geocrude		2.35	8484	23	22	23	-¼	26¼	22
Gerin	Ist	p	13600	210	175	180	-30	260	175
Giant	Yk		400	5½	5½	5½	-¼	6½	5½
Gibraltar			200	8¾	8¾	8¾	-1	9¾	8¾
Glencair			10100	60	60	60	-5	70	60
Gldale	A		19800	315	270	315	+50	325	270
Gldwd	M		17030	78	77	78	-3	85	72
Goodyear			10800	170	150	150	-1	185	150
Goodyear	p		1451	400	375	375	-1	425	375
Gralt			3640	132	120	120	-6	145	120
Gralt	G	A	3920	1184	1184	1184	-6	1284	1184
Grandma			38655	1494	1394	1494	+9	1494	1115
Grandma	L		1000	110	105	110	+9	115	100
GL	Forest		1000	60	60	60	-2	80	60
GL	Nickl		1480	335	300	335	-15	375	300
Gt	Pacific		34400	2304	226	236	-24	243	226
Gt W	Life	A	2001	375	325	375	-7	460	325
GW	Steel	wt	4400	7	6¼	6¼	-⅛	9½	6¼
G	Goose		108	5614					

		Volume	Hour	Bas	Clôt	Var	1981 Hour	1981 Bas
G	Goose	9¾	100	96¾	96¾	-⅜	100	96¾
Greyhnd	C		300	65	65		152	150
Greyhnd			1200	24	24	-3	31	22
Guar	Pref	p	2503	211	211	-3	17	17
Guard	Can		66600	10¾	10¾	-⅛	17¾	10⅛
Gulfstrm			10545	13¾	13¼	-¼	16¼	13¼
Gulfstrm	w		2500	7	7	-1	7	5

H-L

			Volume	Hour	Bas	Clôt	Var	1981 Hour	1981 Bas
HCI	Hldg	A	13584	55¾	47½	47½	-100	8¼	475
HCI	Hldg	B	2050	55	47½	47½	-1	704	5
HCI	Hld	w	8800	90	80	85	-10	123	80
Hale	Res		13300	465	410	415	-50	534	410
Halifax	D	A	500	305	300	300	-15	325	300
H	Group	A	1520	310	300	300	-15	375	300
Hardee			4148	55	50	55	+3	60	50
Hard	Crp	A	3400	191	181	185	-15	240	181
Hard	Crp	C	10500	200	185	200	+20	200	160
Harris	B	A	3000	5½	5¼	5½		6	5¼
Hatleigh		A	15270	5¼	4¾	5	-¼	410	400
Hawker		pr	2135	54	41	54	-1	43	41
Hayes	D		1130	17¾	17¾	17¾	-⅛	1434	1178
Heritage		A	1300	242	242	242	-35	330	190
Highfield			7400	205	205	205		260	205
Hollinger			11014	2534	2434	2534	+34	2534	1934
H	Bay		14594	5191	19	1934	-¼	25	1834
H	Bay	Co	1100	1134	11	11	-¼	13	1034
HBC	pr		26080	5114	5034	5034	-¼	5134	4634
HB	Oil		210866	5484	47½	47½	-¾	42	37¾
Hu-Pam			215345	58¼	7½	7¾	-¾	7½	7¼
Husky	B	pr	225	26½	26½	26½	-1	27	23¾
Husky	Oil		5300	15¾	15¼	15¾	-¼	17¾	15¼
Hydra	Ex		18208	45	36	38	-1	48	36
ICG	Util	p	200	10	10	10		10	10
IU	Intl		18882	5412	5134	5134	-¼	42	3734
Imasco			6531	5154	49¼	5134	-¼	5234	4834
Imasco	A	p	16911	542	41	42	-5	250	200
Imp	Life	p	1350	5234	2234	2234	-¾	25	2234
Imp	Oil	A	239845	5234	2134	2134	-¼	25	2134
Imp	Oil	B	688	5234	2134	2134	-1¼	2534	2134
Inco			199857	5134	1334	1334	-¾	1734	1334
Inco		7.85	17100	5134	1334	1334	-¾	14	1334
Indal			13228	15¼	15	15	-¼	16½	15
Industmin			240	511	11	11	-1⅛	15	11
Inglis			13228	15¼	15	15	-¼	16½	15
Inland	Gas		1707	1734	17	17	-¼	19	17
Inland	G	100	1600	1734	1634	1634	-¼	1834	1634
Inter-Clty			30670	9¾	8¾	8¾	-⅛	10	8½
Inter C	A	p	265	69	9	9	-¼	10½	8½
Inter C	B	p	100	510	5½	5½	+¾	5½	5¼
Intrmetco			400	57	7	7	-¼	7½	7
IBM			41919	7734	7334	7434	-2¼	77	6534
Invgul	A		2270	5204	1934	20	+¼	2334	1934
Iogul			400	2534	2534	2534	+¼	30	1934
Iogul			1150	5204	2434	2534	+¼	30	2434
Iogul			44800	5434	1834	1834	-5	70	1834
Iogul	wf	2	1249354	5434	1834	1834		70	1834
Jannock			136758	5459	63¾	65	+¾	95	40
Jannock	wt		52980	67	62	66		92	62
Jarlan			850	58	8	8		8	
Jarlan			200	55	5¼	5¼	-¼	7½	5¼
Jarlan			1400	5¼	5	5	-¼	6¼	5
Jarlan			2667	519	18¾	18¾	-¼	21	18
Jarlan			9550	400	385	400	+5	415	340
Jarlan			15100	6¼	6¼	6¼	-⅛	6¼	6
Jarlan			14300	547	40	40½	-6½	53	40
Jarlan			1222	56	5½	5½	-½	6½	5½
Jarlan			158200	5434	6¾	6¾		10	6¾
Jarlan			23005	5144	13½	13½	-1	14¾	13½
Jarlan			13400	315	300	300	-15	415	300
Jarlan			1200	23	23	23	-½	25	23
Jarlan			9005	5234	20	24	+1¾	24½	13
Jarlan			1200	5159	2334	2334	+¼	24	23
Jarlan			1150	5204	2034	2034	+⅛	30	1934
Jarlan			1150	5204	2034	2034	+⅛	30	1934
Jarlan			44800	5454	1834	1834	-5	70	1834
Jarlan			124900	5434	1834	1834		70	1834
Jarlan			2350654	120	65	100	-17	209	65
Jarlan			29900	58	50	50	-9	90	41
Jarlan			89300	123	105	110	-10	210	105
Jarlan			14700	109	91	95	-15	130	91
Jarlan			610	117	1634	1734	-1½	1734	1534
Jarlan			6422	515	1434	1434	-⅛	1834	1434
Jarlan			11288	72	70	72	-1	87	70
Jarlan			42588	518	1734	1734	-⅛	1934	1734
Jarlan			1500	518	1734	1734	-⅛	1934	1734
Jarlan			47000	5117	1534	1534	-1	1734	1534
Jarlan			7500	2134	21	21	-¼	31	21
Jarlan			200822	5204	2534	2534	-¼	2734	2534
Jarlan			1040	5334	934	934	-34	1134	934
Jarlan			6172	310	3034	3034	-¾	3134	2834
Jarlan			9798	5534	534	534	-⅛	6¼	534
Jarlan			9400	5134	934	934	-⅛	1034	934
Jarlan			270	5634	6½	6½	-⅛	8¼	6½
Jarlan			4991	5734	6¾	6¾		9	6¾
Jarlan			1405	5124	12½	12½	-½	15	11¼
Jarlan			600	50	50	50		50	50
Jarlan			4000	50	50	50		51	50
Jarlan			2200	50	25	25	-2	34	23
Jarlan			3200	58	475	475	-3	575	475
Jarlan			4000	50	50	50		50	50
Jarlan			4027	5754	1434	1434	-34	1634	1434
Jarlan			1600	5234	2234	2234	-¼	27	2234
Jarlan			35500	19	15	16	-4	24	9
Jarlan			104000	55	50	55	+5	75	27
Jarlan			14500	31	27	27	-15	45	27

		Volume	Hour	Bas	Clôt	Var	1981 Hour	1981 Bas
Power	Corp	9234	5134	1334	1334	+¼	1534	1334
Power	C	2.375	1000	524	24		24	22
Prado	Exp		1200	2134	22	-3	31	22
Precamb			2503	511	5	-⅛	1134	5
Prov'dor	Hldg		66600	1434	1334	-⅛	1734	1334
QMI			10500	1434	1334	-⅛	1734	1334
Quasar	Pet		76300	445	385	385	-10	1034	385
Quasar	Pet		43000	305	300	300	-15	365	300
Que	Sturg		24500	305	250	300	-15	360	285
Que	Tel		1200	1634	1634	1634	-⅛	1834	1634
Quebec			32117	445	385	385	-10	1034	385
Ranger			138669	5134	1334	1334	-⅛	1734	1334
Rank	Org		410	440	440	440	+40	440	380
Ravrock			4148	55	50	55	+3	60	50
Readers	D		1520	310	300	300	-15	375	300
RealCap	A		3400	191	181	185	-15	240	181
RealCap	w		10500	200	185	200	+20	200	160
Redpath			2516	12	11	11	-1	12	10½
Redstone			52700	73	64	71	+6	85	56
Rd	Steinfs		4263	1134	1134	1134	-¼	1334	1034
Reichhld			11196	6	6	6	-¼	7½	6
Reitman	A		2350	5134	1934	1934	-⅛	21	19
Res	Servic		6050	325	300	310	-5	465	300
Revelstk			920	37½	37½	37½	-⅛	8¼	7⅛
Revelstk		p	11420	38	38	38	-1	40	38
Revn	Pfd	A	22540	78	78	78	-1	140	78
Revn	Pfd	D	10948	5234	2534	2534	-¼	2834	2534
Rio	Algom		145	38	38	3834	-⅛	4034	3834
Rio	Sur	pr	67800	5434	1334	1334	-¼	1434	1334
Rio	8.5		400	125	125	125		125	125
Riv	Yarn		2900	205	200	205	-5	250	200
R	Little		9145	5134	8½	8¾	-⅛	9¾	8¼
Rogers	A		11300	5¼	5¼	5¼	-¼	6¼	5¼
Rogers	B		29558	5134	8¾	8¾	-¼	9¾	8¾
Rolland			6531	5154	15¼	15¼	-¼	16¼	14¾
Roman			1000	5134	8¾	8¾	-¼	9¾	8¼
Ronyx	Cor		7300	480	450	450	-30	650	450
Rothmn			1150	5224	2234	2234	-¾	25	2234
Rothmn	A	p	3350	5434	2234	2234	-¼	25	2234
Rothmn			265	5434	2234	2234	-¼	25	2234
Roxy	Pet		54406	315	272	285	-1	420	272
Roxy			72669	70	60	60	-11	100	60
Royal	Bnk		174552	5234	2334	2334	-¼	27	2334
Royal	Bk	1.88	8340	5114	1334	1334	-¼	1434	1334
RV	Bk	2.75	44315	5234	2434	2534	+⅛	2634	2434
RV	Trco	A p	2200	5204	250	250	-10	400	250
RV	Trco	p	2810	515	5	5	-¼	7	5
Rupert			1707	1734	17	17	-¼	19	17
Rupert	Fabien		2810	515	5	5	-¼	7	5
SL	Cem	A	2200	5204	250	255	-10	400	250
SL	Cem	p	2810	515	5	5	-¼	7	5
Saan	Stores	w	9500	45	42	42	-2	70	42
Sandwell	A		21500	75	70	70	-1½	113	60
Scarboro			43700	375	300	335	-45	435	305
Scarboro	w		51520	55	40	45	-5	95	40
Scantre			75911	5134	9¼	9¼	-⅛	9¾	8¼
Scantre	pr		28000	1634	1634	1634	-2	22	1634
Scimitare			1600	518	1634	1634	-⅛	1834	1634
Scimtare			624	5834	1734	1734	-¼	1834	1734
Scot Paper			2667	519	1834	1834	-¼	21	18
Scot	York		9550	400	385	400	+5	415	340
Scotts			15100	6¼	6¼	6¼	-⅛	6¼	6
Scotts	C		14300	547	40	40½	-6½	53	40
Scurry	Rn		136758	5459	63¾	65	+¾	95	40
Seagram			52980	67	62	66		92	62
Seaway	M		850	58	8	8		8	
Seaway	pr		200	55	5¼	6¼	-¼	7½	5¼
Seco	Cem	A	3000	5159	2334	2334	-¼	2734	2334
Seco	2.25		150	5454	2334	2334	-¼	2734	2334
Seco	Ser	B	650	5234	2334	2334	-¼	24	23
Selkirk	A		1500	59	513	513	-1	9¼	9
Shaw	Ind		7650	13	12	12	-1⅛	14¾	12
Shawnee			14700	109	91	95	-15	130	91
Shelter			610	117	1634	1734	-1½	1734	1534
Shelter	Can		1500	1634	1634	1634	-⅛	1834	1634
Shelter	wt		6422	515	1434	1434	-⅛	1834	1434
Shelter	wt	P	11288	72	70	72	-1	87	70
Sherritt			42588	518	1734	1734	-⅛	1934	1734
Sherritt	NZ	p	1500	518	1734	1734	-⅛	1934	1734
Sherritt			47000	5117	1534	1534	-1	1734	1534
Sherritt			7500	2134	21	21	-¼	31	21
Sherritt			200822	5204	2534	2534	-¼	2734	2534
Sherritt			1040	5334	934	934	-34	1134	934
Simco	Erl	A	6172	310	3034	3034	-¾	3134	2834
Simco	Erl		9798	5534	534	534	-⅛	6¼	534
Sears	A		9400	5134	934	934	-⅛	1034	934
Sears	B		270	5634	6½	6½	-⅛	8¼	6½
Skiar	SH		4991	5734	6¾	6¾		9	6¾
Skiar	M		1405	5124	12½	12½	-½	15	11¼
Skiar			600	50	50	50		50	50
Skiar			4000	50	50	50		51	50
Skiar			2200	50	25	25	-2	34	23
Skiar			3200	58	475	475	-3	575	475
Skiar			4000	50	50	50		50	50
Skiar			4027	5754	1434	1434	-34	1634	1434
Skiar			1600	5234	2234	2234	-¼	27	2234
Skiar			35500	19	15	16	-4	24	9
Skiar			104000	55	50	55	+5	75	27
Skiar			14500	31	27	27	-15	45	27

M-O

			Volume	Hour	Bas	Clôt	Var	1981 Hour	1981 Bas
MDS	H	A	1100	5114	1114	1114	-¼	1334	1114
MDS	H	B	4300	5114	1114	1114	-½	1334	1114
MICC			1660	58	8	8		9	8
MICC	A	6%	750	516	16	16	-⅛	17	16
MICC	B	p	1660	1214	1214	1214	-⅛	13	1214
MID	Env		500	1814	1814	1814	-⅛	1834	1814
MSR	Env		3800	5454	5	5½	-⅛	8½	5¼
Mackenzie			21008	5454	5½	5½	-⅛	6	5¼
Maclan	H	X	8577	5114	1034	1034	-⅛	1234	1034
Macmillan			18741	511	1034	1034	-⅛	1234	1034
Mcmilln		200	8200	5184	1034	1034	-⅛	1234	1034
Mcmilln		208	2222	5184	1034	1034	-⅛	1234	1034
Macquest			17000	310	285	310	-1	325	270
Madeline			12387	58	5	5	-⅛	7	5
Magna	A		5750	5454	7½	7½	-⅛	7½	6½
Magna	B		1822	5234	7½	7½	-⅛	7½	7½
Magnason			1200	390	340	340	-60	400	340
Magnetics			3500	85	80	80		125	80
Maislin	I		1500	100	95	95	+5	125	90
Maistic	Wtl		26482	5654	6¼	6¾	+ ⅛	7¾	6¼
Malartic			8314	325	305	320	+ 25	350	280
Man	Bar		9023	210	185	210	-5	254	185
Manville		w	842	5¼	5¼	6¼	+ ¼	58	5¼
Manville		Et	13342	5211	2034	21	-⅛	14	2134
Mcrtne			1200	5284	27	27	-1⅛	31¾	26½
Maritime			750	5134	6	6¼	-⅛	7½	6
Martin	A	p	1353	5454	6	6¼	+ ¼	8¼	5¾
Mar	T	860	2100	5454	6	6¼	+ ¼	8¼	5¾
Mar	T	B	1410	5484	6	6¼	+ ¼	8¼	5¾
Mark	Spnc		22000	5274	458	458	-34	458	405
Mark	Wrk		12630	5184	458	458	-34	458	310
Mascan		p	63413	5214	7½	7½	-⅛	8¼	6¾
Mascan			4445	5174	7¼	7¾	+ ¼	8	6⅛

P-S

			Volume	Hour	Bas	Clôt	Var	1981 Hour	1981 Bas
PCL	Indust		3700	375	375	375	-10	450	375
Pac	Nth	A	25686	200	199	199	-1	210	180
Pac	Nth	6¾	200	1134	11	11

TORONTO

		Volume	Hour	Bas	Clot	Var	1981 Hour	Bas
Trade	7½ p	1077	$22¾	22¼	22¼	- ¾	25	22¼
Tr C	Glass	1995800	21¾	19	19	- ½	27	19
Tr Can	R 138	2300	$12	11	11¼	- ¾	14	11
TrCan	Mt	13875	$8¾	8½	8½	- ⅛	14	11
Trns	Wst	15575	$12¼	10¾	10¾	- 1¼	14½	10¾
TmAlta	4 UA	83716	$16⅞	16¼	16½	- ½	17¾	16¼
TrAlta	4½	23	$34¾	34¾	34¾		40¾	34¾
TrAlta	7½	255	$56½	56½	56½		56½	55
TrAlta	9.80	250	$69	69	69		71	68
TrAlta	2.36	17998	$17	16½	17	- ¼	18¼	16½
TrAlta	12	1112009	21¾	21¼	22	+ ¼	25½	21¼
TrCan	PL	2020	$25	24¾	24¾	- ¼	25½	24¾
TrP	2.80 D	838	$20¼	19½	19½	+ ¼	20	19½
TrP	2.65 D	160	$80	80	80	+ ¾	80	80
TrP	4.50 D	3480	$44½	44	47½	+ 1¼	47½	45¾
TrP	1st E	1250	$45½	45¼	45½	+ ¼	48½	44
TrP	1st F	7215	$51	50¾	50¾	+ ¼	52¼	50
Trnsmtnl		29242	215	180	180	- 45	335	140
Tricentrol		2000	$9¾	9¾	9¾	- ¾	10	9¾
Trimac	wt 9	161645	$8½	7¾	8	- ½	11¾	7
Trin	Chib	4754	$7	7	7	- ¼	11	7¼
TrAlta	9.8 pO	4520	$17¾	16½	16¾	- ¾	24	16¼
Tritec	Crp	73825	$12	10¾	10¾	- ¼	18	10¾
Tru-Wall		23777	$23¼	21½	21½	- 1½	25¾	21
Turbo		224922	310	275	305	+ 5	470	270

		Volume	Hour	Bas	Clot	Var	1981 Hour	Bas
Turbo	88	3150	225	265	225	+ 25	475	265
Turbo	B	4400	$11½	11	11	- ¼	11¾	11
Turbo	10½	74608	$7⅞	7⅞	7¾	+ ¾	9	7¼
Twin	R B	6412	360	350	360	- 10	425	350
Twin	Pet	24907	115	90	115	+ 15	290	70
Ultramar		5250	8¾	8¼	8¾		11	8¼
Ulster	Pet	247076	170	145	160	- 11	248	145
Unicorp	F A	19482	405	350	400	+ 50	455	350
Unicorp	F B	7582	400	350	405	+ 10	315	295
Unicorp	10	200	$11¾	11¾	11¾		16	12
Un Carbid		39130	$8⅞	8¾	8¾	- ¼	21	21
UGas	5½	110	$21				21	21
UGas	6 pr	115	$19¾	19¾	19¾	- ¼	22	16
U Canso		1000	$18½	18½	18¾	- ½	19½	18½
U Cansc	Shar	1250	$10½	10¼	10¼	- ¼	11¾	8
Un Corp		8	$9¾	9¾	9¾	- ⅛	10¼	9¾
Un Corp	59	150	$9¾	9¾	9¾	- ⅛	10½	9¾
Un Corp	63	500	$9¾	9¾	9¾	- ⅛	10½	9¾
U Kano		4901	$14¾	13¾	13¾	- 1⅛	17	12¾
U Siscoe		3487	$6	5¾	5¾	- ¼	7¾	5½
Un Tire	7p	300	130	150	150		150	130
Un Tire		3000	130	125	125	- 5	145	125
Un Wstrn		10000	$12	11¾	11¾	- ⅜	1234	11¾
Un Wstrn	OG	10000	58	50	58	+ 3	75	50
Unversl	F	119	225	225	225	- 25	265	225
VS Servs		1600	$9¾	9	9¼	- ½	9¾	8½
Van Der		700	350	300	305	- 85	390	300

		Volume	Hour	Bas	Clot	Var	1981 Hour	Bas
Versil	Cl A	49754	$11¾	11	11¼	- ¾	14	11
Versil	Cl B	28960	$12	11	11¼	- ⅞	14	11
Versil	Cor p	13675	$8¾	8½	8½	- ⅛	10⅛	8½
Versil	wt 2	2450	$9½	9	9¼	- ½	11¾	9
Vestpron		5640	$16¾	15¼	15¾	- 1	19¾	15¼
VG	Trstco	4526	$5¾	5¾	5¾		6¼	5¾
Villcentre	Ind	41250	$7⅛	6¾	7	+ ¾	9	5¾
Vulcan	A	100	430	430	430	+ 25	37	430
Wallrd	A	3950	$11¼	11	11¼	+ ⅛	15	350
Walax	A 86	1200	$22⅛	21½	22¼	+ ⅛	23¾	21½
Walax	A	7300	$10¼	10	10¼	- ¼	12¾	10¼
Walker	9	1978	$17⅛	16½	16¾	- ¼	18¼	16¼
Walker	9½	99974	$18¾	17¾	18⅛	- ¼	22¼	17¾
Wilkr	14.16	5350	$25	24½	25	+ ⅛	26	24½
Wardair	w	200	$8½	8½	8½	- ¾	11	8½
Warn	Can	25833	140	130	140	+ 2	217	130
Warren	Can	61200	78	60	71	- 4	94	60
Warrington		7000	50	50	50	- 6	85	50
Wasabi		950	$22¾	22½	22½	- ½	25½	21½
Weldwod		161645	$8½	8	8	- ½	11¾	7
Westburne		57440	$18⅞	14¾	15	- ¼	22¾	14¾
Westburne	Pf p	1978	$17⅜	16½	16¾		17⅜	16¼
Westcoast	A p	4520	$22½	21¾	22½	+ ¼	23¾	21¾
Westfield	8½ p	13090	$21¼	20	20	- 1	23	20
Westfort		31320	151	130	150	+ 5	180	130

		Volume	Hour	Bas	Clot	Var	1981 Hour	Bas
Westgrth		27201	155	140	140	- 20	190	140
Westmin		2100	120	110	120	- 20	155	110
Westmin		74608	$7⅞	7⅞	7¾	+ ¾	9	7¼
Westmin	p	6400	$18¼	17¾	18¼	+ ¾	20	17¾
Weston		8400	155	130	135	- 10	195	130
Westmont		3698	$36	35¼	35½	+ ¼	36	33½
Wstn	4½p	2500	57	57	57	- 3	78	57
Wharf		1500	165	165	165	- ¼	178	165
Whitin	Crek	200	$10¾	10¾	10¾	- ¼	12	10¾
Whitpk	A	9155	$8	7¾	7¾		9	7¾
Willansur		8000	220	200	200	+ 2	227	200
Willco		1649	$5¾	5¼	5¼	- ¾	6½	5¼
Willr-Eld		5500	16	16	16	+ 1	24	15
Wlx	Inc	10425	370	370	370		370	370
Wr	Harg	138	210	210	210	- 15	260	210
Yrk	Bear	16578	$8	7¾	8	+ ⅜	8	6¾
York	Cons	5500	23	23	23	- 5	28	21
Y	Rusel 9¾	100	$13¾	13¾	13¾	- ¾	14½	13¼
Y	Rusel 170	30500	200	185	190	- 6	210	155
Zeshyr								

		Volume	Hour	Bas	Clot	Var	1981 Hour	Bas
Lehndorff		Partnership Units						
		1750	$19¾	19	19¾	+ ½	19¾	18
		Trust Units						
BBC	R un	5926	$12	11½	11¾	- ⅛	13	11¼
C	Perm un	6340	$6⅞	6¾	6⅞	- ⅜	7	6¾

MONTRÉAL

		Volume	Hour	Bas	Clot	Var	1981 Hour	Bas
Agnico	E	100	$7⅛	7⅛	7⅛	- ⅜	$13¾	9⅛
Alcan	Alu	140126	$25⅛	23½	23⅝	- ¾	$27½	17⅜
Alcona	M	1295	51	51	51		51	51
Alcona	2.00	2200	$18¾	18½	18¾		$23½	18½
Amca	Int	1000	20	19½	20	- ⅛	$27½	19
Astral	Bel	3900	475	440	475	+ 50	6	330
BC	Phone	348	$14⅝	14⅝	14⅝	- ⅜	$16¼	14
BP	Canad	3608	$23½	22½	22¾	- ½	$59½	22½
Baq	Merch	10000	$7⅛	6¾	7⅛		$13¼	6½
Baq	Mtl	96074	$22¼	21½	21⅞	- ⅛	$33⅜	21½
Baq	Nat	450	$26¾	25¾	25¾		$34½	25¼
BMO	2.85	1900	$19½	18¾	19¼	+ ⅜	$26¾	
BMO	Wts	4025	490	440	490	- 10	6	223
Bank	Espg	3510	$9	$9	$9		$9½	9
Baq	Nat	8850	$19½	19	19⅛	+ ⅛	$21¾	19
Baq	Royal	23967	$24¼	23¾	23¾	+ ¾	$27½	23¾
BqRy	8.75	8705	$23¼	23	23¼	- ⅛	$28¼	13¾
BqRy	2.75	3400	250	225	250	+ 25	260	125
Baxter	Tc	225553	$17⅜	17⅜	17⅜	- ⅛	$20	16⅞
Bell	Can	12000	$17¾	17⅝	17¾	+ ⅜	$22¾	17¼
Bell	2.05	400	38	38	38	- ¾	$24	20¼
Bluewater		3500	$6	5¼	5¼	- ¾	$18	5¼
Bomb	A	681	$9½	9	9⅛	- ⅜	$18⅞	9
Bomb	B	2105	$9¾	8¾	9	- 1	$16	8¾
Bow	Val	10850	$15¾	15	15	- ⅛	$25½	13¾
Bow	Vl 7	1900	$7	6¾	6¾		$8½	6¾
Bow	V Rs	100	$11	11	11	- ¼	$18¼	11
Bralorne		5195	$29¾	28¾	28¾	- ¼	$33¾	28½
Brascan	A	6515	431	430	430	- 3	$42	425
Brnco	7p	22917	$8¾	8	8		$8	
Brascan	A	500	$5¾	5½	5½	+ ¼	$16½	5¼
Can	Devlp	1125	$6¾	6¾	6¾		$15¾	6¾
Can	Devlp	560	$8¾	8½	8½		$16	8½
CDC	7.6 p	6050	$13	12¾	12¾	- 1¼	$23¾	12½
CDC	South R	53	$72	71¼	72		$85	64
C	Trust	33000	$28	28	28		$31½	27¼
C	Imp Bk	59643	$28⅞	26½	26¾	- ⅜	$32	25¾
CIBq	2.05	4950	$21	20¾	20¾	- ⅜	$25¾	
CIBq	wt	4950	$6⅞	6¾	6⅞			
CP	Ltee	27044	$36¾	35¾	35⅞	- 1¼	$55	30¾
C	Tire A	226300	$35	34½	35	- ½	$37	30¾
C	Tire B	500	$18½	18½	18½	- 1	$20½	16¼
C	Util E	1500	$13½	12½	12½	- 35	$20¾	10½
Canron	A	1300	23	23	23		$25¾	20
Canron	Dvn	5300	$24¼	24	24	- ¼	$30¾	23
Carl	Ok	1828	$8¼	7¾	7¾	- ¼	$16¾	7¾
Cassidys		2000	410	410	410		475	410
Cemflo	Dvn	3000	80	80	80		85	75
Centurion	A	226300	$35	34½	35	- ½	$37	30¾
Chieftain	A	200	$18¾	18¼	18¾		$27	18¼
Coastal	A	1000	380	380	380	- 2	$72	45
Cominco		1867	$48¾	48¼	48¾	- 2	$72	45

		Volume	Hour	Bas	Clot	Var	1981 Hour	Bas
Comterm	A	92348	$6⅞	6¾	6⅞	+ ½		
C Consolidtex		4148	$17¾	16	16	- 2¼	$6⅞	250
Czar	Res	200	225	225	225		$29	16
Daon	Dvlp	36500	440	390	390		670	225
Davis	Dist	300	185	185	185		225	140
Deilison		7000	$27	27	27		$58¼	27
Dofasco	A	550	$35½	35½	35½	- 1½	$49¼	27
Domco	Ltc	1500	$5⅞	5¾	5¾	- ⅛	$11¾	450
Domco	Cda	42000	$5½	5⅜	5⅜	- ⅛	$11¼	450
DomeC	wt	4350	110	105	106	- 8	168	62
Dome	Mns	9400	$16¼	15⅝	15⅝	- 1⅛	$30½	16¼
Dome	Pet	18418	$10⅛	10⅛	10⅛	- ½	$15¾	10½
Dome	Prd	450	$15¼	15¼	15¼		$22½	12½
Dom	Store	1402	225	225	225		$27¾	225
Domtex		6702	$35¾	20	20	- ½	$37¾	1934
Donohue	a	1843	$25	25	25	+ 1	$35	22
Donohue	A	100	$11	11	11	- ¼	$17	11
DrAcC	A	4100	230	220	230	- ¾	$14	7¼
Echo	wt	3100	$5½	5½	5½		$8¼	220
EmPr	Met	166603	$17¼	16¾	17		$28	16¼
Emtrp	CP	3050	310	305	310	+ 25	$19	8½
Est	Malar	2100	$7¾	7¾	7¾	+ ⅛	$8¾	450
FCA	Inter	19250	$11	10¾	10¾	- ¼	$17½	59
Fal	Nck	350	$64	62	62		$117½	59
Falcn	Cop	950	$10¼	10¼	10¼		$11	10¼
Fulcrm	60	1200	$17	15½	16¼		$23¼	16½
GBC	2.625	41515	65	65	65	- ½	$72½	425
Gaz	Metr	100	27	27	27		$40¾	18¼
Gaz	5.5 pr	27440	$60	60	60	- 2	$62½	340
Genstar		2060	$20½	18¼	18¼	+ 1½	$42½	340
Grma	Can	46600	$14½	13¼	14¼	+ 1¼	$31½	13¼
Gulf	Can	4100	$11¾	11¼	11¾	+ ⅛	$28¾	9¾
Hawker	Can	117653	$16⅛	14¾	14¾	- 1⅜	$32	15¾
Hlr	Walkr	11	$16⅛	16⅛	16⅛	- 1	$35¾	14¾
Hlr	Walkr f	250	325	225	225	- 60	$37¼	177
Hlr	Walkr Wts	500	$24¾	24¾	24¾		$25½	27
Bay	MS	6300	$19½	19¾	19¾	- ¾	$27¼	19¾
Oil	G	15305	$48¼	47½	48	- ½	$51¾	21
Oil	Ltd	20700	$8	7¾	7¾	- ⅜	$22	7¾
Inter		189	$15¾	15¾	15¾	- ¼	$24¼	14¾
ifd		4811	39¾	41¼	41¼	+ ¼	$42	29¾
pB		875	$42	41¼	42		$43¾	34½
Oil	A	134146	$22½	21¾	21¾	- ⅜	$38¼	21¾
Ltd		72823	$16¾	15⅞	16¼	- ¼	$28½	15¼
		1120	$14	13¾	14		$16¾	
Pipe		6750	$19½	19¼	19¾	- ⅜	$37¾	29¾
	8.85	10199	$10¾	10¼	10¾		$15½	9¼
Res		22630	$15	14	14½	- ⅛	$25¼	14
		1107	$26⅛	25¾	25¾	- ⅛	$32	23¼
	a	400	$6	6	6		$7½	450
		1120	$14¼	14¼	14¼		$16¾	
		5250	$7	6¾	6¾	- 1¼	$9⅞	470
		2000	$12¼	12⅛	12⅛		$13¾	11½

		Volume	Hour	Bas	Clot	Var	1981 Hour	Bas
TrCan	Pl	58814	$25	24	24¼	+ ¼	$27½	18
TrCan	pp	200	$30½	30½	30½		$32	
Trust	Gen	200	$13¼	13¼	13¼		$13¾	13
Turbo	Res	246207	310	285	305	+ 5	525	215
Ulfrmar		30	$9¼	9¼	9¼		$14	9¼
Unicpes	A	5139	200	180	200	- 5	310	170
Unicpes	B	7518	195	180	195	+ 5	225	85
Unicorp	Cda	3300	$8¾	8¾	8¾	+ ½	$18½	8
Velcro	Ind	1100	$18	18	18	+ ½	$18	10⅛
Warnton		2000	70	70	70		155	70
Webb	Knop	500	375	375	375	+25	7½	350
Westburne		5100	$18¼	15¾	15¾	- 3¼	$24¼	15¾
Wcst	Trn	7796	$12⅛	11¾	12⅛		$15¾	10¼
Weston		15000	$35¼	35¼	35¼		$37¾	30½

Total sales: 4,004,246

Junior Oils

		Volume	Hour	Bas	Clot	Var	1981 Hour	Bas
Abitibi	As	8700	35	27	35		103	22
Alpenbelle		2200	300	280	300	+ 20	400	260
Alpine	Wts	12200	35	21	30		65	21
Amerlc	M	1000	315	290	300	- 15	330	20
Bateman		7000	10	9	9	- 1	47	7
Belchasse		27500	70	65	69	+ 5	149	45
Borcelis	Ex	825	$11½	9½	9½	- 2	$31	9½
Brosnan		15050	40	36	36	- 1	67	20
Brunsau		8100	35	34	35	- 1	67	20
Cadlic	Ex	17075	420	400	400	- 20	11	330
Camc	Res	3532	55	50	50	- 5	$5¼	480
Cantiagas		2060	150	150	150	- 11	165	150
Carrier	Re	3300	38	35	35	- 5	165	35
Cdn	Rs	71400	30	28	28	- 1	160	25
Cdn	Mt	64400	200	200	200		460	175
Cdn	Sul M	65500	200	175	200	- 2	460	175
Cdn	Que	27600	41	37	40		215	37
Cdn	Coast	1000	52	50	50	- 2	199	37
Canstar	Sarnia	4300	38	34	34	- 5	165	35
Cans 1	Rs	2060	15	13	14	- 1	42	13
Summit		300	30	30	30	- 11	165	30
Damagmt		71400	28	28	28	- 15	160	25
Dmcnt		4400	28	28	28	- 1	114	20
Sul	M	65500	200	175	200		460	175
Qubc	Ltd	27600	41	37	40	- 2	215	37
Coast

VANCOUVER

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
P Acher	6500	18	18	18	+3
P Arctic	1000	55	50	55	-20
Panora	1000	60	60	60	
Paragn	2000	75	75	75	
Pegs gd	3650	390	360	390	+30
Penn E	500	110	110	110	
Pen wst	500	75	75	75	
Peppa	1000	50	50	50	
Petro a	76000	35	32	32	-2
Petro pk	500	45	45	45	
Pez	49200	57	53	57	+1
Phoenx	500	103	103	103	+4
Pilgrm	1000	48	48	48	
Plains	6360	50	50	50	
Plexus	3000	110	105	105	
Plumb	4000	220	220	220	
Prare pc	5000	180	180	180	
Prism	4000	160	150	156	
Pryme	58000	194	180	185	+10
QC Exp	1315	30	30	30	
Qunstk	1000	205	200	200	
Quintin	1000	45	45	45	
Quinstr	20700	200	171	200	+25
Quinto	500	55	55	55	

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (et souscripteurs)	Titres
Société de crédit T. Eaton (Dom.Sec.Ames) **Société financière Simpsons Sears Ltd.** (Wood Gundy)	**Débentures à fonds d'amortissement** **Débentures**
Bell Canada (Wood Gundy, Dom. Sec. Ames, Greenshields, Richardson Securities, McLeod Young Weir, Lévesque Beaubien)	**Actions privilégiées convertibles**
Canadian Utilities (Wood Gundy, Pitfield Mackay Ross, Greenshields, Nesbitt Thomson)	**Débentures**
Southgate Shopping Centre (Wood Gundy, Dom. Sec. Ames, Richardson Securities)	**Obligations**
Woodward Stores (Wood Gundy, McLeod Young Weir)	**Débentures à fonds d'amortissement**
Alberta Energy Co. Ltd. (Pitfield Mackay Ross, Richardson Securities, Wood Gundy, McLeod Young Weir, Midland Doherty)	**Actions privilégiées rachetables**
Banque Toronto Dominion (McLeod Young Weir, Wood Gundy, Burns Fry)	**Actions privilégiées rachetables**
Core-Mark International Distributors Ltd. (Greenshields) **George Weston** (Burns Fry, McLeod Young Weir, Dom. Sec. Ames)	**Débentures subordonnées et actions** **Débentures non garanties rachetables**
Maritime Telegraph & Telephone Company (Pitfield Mackay Ross, Wood Gundy)	**Obligations rachetables de 1ère hypothèque**
Banque de Commerce (Dom. Sec. Ames, Burns Fry, McLeod Young Weir)	**Débentures**
Abitibi-Price (Greenshields, McLeod Young Weir)	**Débentures à fonds d'amortissement (garanties et remboursables)**
British Columbia Telephone (Pitfield Mackay Ross)	**Obligations de première hypothèque**
Compagnie Pétrolière Impériale (Wood Gundy, Dom. Sec. Ames, McLeod Young Weir)	**Débentures à fonds d'amortissement**
Acier Algoma Ltée (Wood Gundy, Greenshields, Burns Fry)	**Débentures**
The Consumer's Gas Co. Ltd. (Dom. Sec. Ames, Burns Fry, Pitfield Mackay Ross)	**Actions ordinaires**
Canadian National Railways (McLeod Young Weir, Greenshields, Geoffrion Leclerc, Pemperton Securities, Lévesque Beaubien)	**Débentures**
Fiber Glass Canada Inc. (Wood Gundy, Burns Fry, McLeod Young Weir)	**Débentures**

N.B. Cette liste est publiée grâce à la collaboration de Geoffrion, Leclerc Inc.

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch. Net
Radial	z100	58	58	58	
Ramm	500	59	59	59	
Raymc	8700	149	138	138	-11
Reako	4500	35	27	27	-5
Redfrd	1000	110	110	110	-10
Regnl	1300	90	85	90	
Rex silv	z2	62	62	62	
Rhodes	2350	36	35	35	
Rio Plat	500	36	36	36	
Robert	5500	38	36	36	
Ronrco	2500	85	85	85	+6
Rosmc	5600	155	140	140	-20
Samsn	3500	28	27	27	-1
Santa S	3500	110	110	110	-2
Santna	1000	95	95	95	+5
Saxton	1200	145	140	145	
Scottie	2200	425	400	425	+15
Sharon	5000	49	43	43	-3
Shelter	9500	180	180	180	
Slvrdo	3000	169	165	165	-4
S Prncss	500	40	40	40	
S Spring	4000	30	30	30	-5
S Stndrd	z600	80	70	80	
Svr Tusk	4700	75	75	75	
Silvex	4500	20	20	20	
Sonor	z100	62	62	62	
Sooner	4100	70	70	70	
Soufork	29900	65	61	61	
Stampd	400	370	370	370	
Stnd Skt	4000	25	25	25	+5
Suncst	27000	16	15	16	
Suneva	500	65	65	6m.	
Sunxco	23500	55	48	55	+1
Sun msk	500	365	365	365	
Sydney	1600	250	250	250	+10
Table Mt	700	32	32	32	-5
TX Res	25100	18	18	18	
Tappit	1000	31	31	31	
Taurus	1300	125	125	125	+15
Tay Rvr	1000	33	33	33	
Terra	39260	220	200	210	
Terrm	1000	166	166	166	+1
Texas	7500	91	80	90	+10
Thor Ex	8000	105	90	105	
Thnrwd	500	20	20	20	
Tormx	1500	50	49	50	+1
Tracer	3500	60	60	60	
Tracon	3500	50	49	50	
Tri basin	3000	185	175	180	+1
Tri Powr	z100	175	175	175	
Triple	500	40	40	40	
TRV Mn	400	310	300	310	
Tudor hd	6700	400	400	400	
Tundra	1000	20	20	20	
UCbrge	1300	90	90	90	-10
U Fortne	5000	20	20	20	+4
U Rayor	8400	520	500	510	+35
U Wstld	9000	330	320	320	-10
Val Dor	z300	27	27	27	
Valhala	2000	37	37	37	
Valley	3000	45	41	45	+4
Vat Pete	7500	85	79	84	+5
Ventra	1300	70	70	70	+5
Viscont	6500	150	145	150	
Waddy	11500	220	200	210	
Wasbi	4200	50	50	50	
Watson	5375	75	70	70	-8
Wlcm N	z100	68	68	68	
W Jay	1000	75	75	75	
W Adera	500	93	93	93	+13
Wstfort	1300	145	145	145	+2
Westly	1100	190	190	190	-12
W Trend	1800	45	43	43	
Westwd	7700	60	55	59	+4
Wharf	1000	160	160	160	-15
Windra	2500	155	150	155	+5
Wndmil	2000	125	120	120	
Windsr	1000	160	160	160	+20
Ykn Rev	5000	70	70	70	
Zenco	14130	220	190	215	+10
Zenith	6100	240	230	231	
Zone	1150	265	255	265	
Warrants and Rights					
Gec rt a	116308	1	1	1	
Nth sth r	140000	5	5	5	+2
New b w	5000	2	2	2	
N tyee w	48500	2	1	1	
Pacfic w	3000	1	1	1	
Svr tsk w	1000	21	21	21	-1
INDUSTRIALS					
Bell	500	$17¾	17¾	17¾	
BCres	19670	375	365	370	-5
GN Land	400	200	200	200	
H Roach	1100	210	210	210	-5
Keg Res	1300	400	375	375	
K cycle	4000	65	60	60	-5
Potter A	1220	130	130	130	
Talos	5425	762	725	730	-25
York	z30	295	295	295	
DEVELOPMENT					
Abcen	4200	85	76	76	
Abby	500	21	21	21	
Adola	1000	65	65	65	-6
Aegean	8000	25	25	25	
Agio	7500	50	40	50	+10
Ajax	2000	22	22	22	+4
Alanda	1500	120	120	120	
Alaska	12000	159	150	155	+2
Alice Lk	5000	44	44	44	
All Star	2000	15	15	15	
Altar gld	1000	50	50	50	-4
Amrex	8400	130	125	125	-10
Am engy	11000	135	125	125	-15
Amhwk	6000	68	64	65	
Amigo	z40	10	10	10	
Anglo	4000	15	15	15	
Annie	1000	70	70	70	
Antrm	9000	40	35	40	
Arbor	500	30	30	30	
Argnta	2000	30	30	30	-5
ARK	1519	22	21	21	
Arowhd	3000	21	21	21	-6
Artilry	3500	60	59	60	
Ashcrft	7500	25	20	25	
Aucan	3500	60	50	60	+5
Avinch	3000	170	170	170	+10
Avance	4000	16	15	15	
Azora	4000	65	60	65	
Beach	7500	21	20	20	-1
Belair	4000	30	30	30	-2
Belmnt	8500	90	85	85	
Blackst	29500	125	103	111	+6
BED	5000	42	41	42	
Boville	3000	55	55	55	-2
Bradsu	5000	34	30	34	
Bras rng	9500	30	25	30	+4
Bridge	1000	70	70	70	
Britcol	1000	22	22	22	
Brx min	500	26	26	26	
Bull	6500	100	91	91	
Bur Gld	500	21	21	21	
Cal Dyn	1000	40	40	40	+5
Calpetr	1500	22	20	20	
Cdn osea	1000	30	30	30	
Canfic	8500	77	60	75	+10
Cannon	1500	20	20	20	
Caravn	4000	100	100	100	
Crpnter	2000	60	59	59	
Celeste	2000	40	40	40	
Chargr	11000	51	50	51	+1
Charlot	1500	13	13	13	-2
Cherke	1000	14	14	14	
Cisco res	1500	22	22	22	
Clear	z400	30	30	30	
Cold Lk	1000	51	51	51	
Ciw	25800	55	50	53	+3
Cont Mrl	14600	105	100	104	-1
Corpac	2000	19	19	19	
Corrie	6500	28	26	27	
Corvet	2500	49	49	49	+3
Dakota	21500	33	30	33	+6
Datatc	4000	23	23	23	
Decker	2000	45	40	40	-3
Devlon	2000	55	50	55	
Drucox	2000	13	13	13	
Duncan	1000	17	17	17	-1
E leashd	5000	90	85	90	
Electra	1000	59	59	59	+1
El paso	1000	34	34	34	
Empire	10000	71	65	70	+5
Emtek	6500	17	17	17	-2
Exclibr	3100	135	130	130	-5
Expo oil	10500	17	16	16	-1
Extotal	z400	18	18	18	
Fairldy	1000	13	13	13	
Farmnt	2000	70	69	70	
Farrah	350	235	225	235	-15
Fletwd	4000	35	35	35	+10
Flyer	3000	21	21	21	
Galiln	4000	30	25	25	
Gen allie	26000	150	135	150	+15
Gillian	4300	40	33	35	+5
Gd brige	13500	136	130	130	-5
Gold cup	3500	31	31	31	-1
Gld reef	11500	42	40	42	
Goldstk	2000	22	22	22	
Goldn sc	6000	80	80	80	
Gldn sha	1000	17	17	17	
Gld spok	6500	58	54	58	+6
Goldra	1500	76	76	76	
Goldex	500	35	35	35	
Gold pan	500	125	125	125	+5
Gdsrch	500	32	32	32	+1
Goliath	18900	90	86	90	+4
G Centrl	4300	180	170	170	-4
Grnobl	1500	55	55	55	-5
Harlin	500	30	30	30	-5
Hargor	5000	35	35	35	-5
Hasina	2000	43	43	43	
Hat Crk	3000	36	35	36	
Hgd	2000	60	60	60	
Heritge	1002	40	40	40	
Heron	1000	21	21	21	
Hillside	2500	19	18	18	
Humbd	2500	55	51	55	
Rainbw	4000	21	21	21	-3
Ralegh	3500	50	50	50	
Rea pet	10250	90	85	86	+1
Regina	11300	155	145	155	+4
Reguls	500	100	100	100	
Richrk	2000	18	18	18	
Rideau	2000	72	72	72	
Roanke	3000	80	75	80	
Rocwl	16000	53	51	53	+1
Romx	6000	30	26	30	
Royln	29000	18	15	16	
Ruby	1500	55	55	55	+5
Rymco	3250	19	19	19	
SJ	46400	251	215	235	+20
Sahqua	1000	20	20	20	
Ucheer	6000	67	64	64	-1
Scotia	5000	25	25	25	
Seymor	1000	42	42	42	-3
Sienna	4700	165	155	165	+5
Sierra	1000	70	60	70	
S Cloud	2000	33	33	33	
Silver sc	2000	16	16	16	-4
Sipald	6000	26	24	26	
Skyline	3700	45	40	40	
Stan gld	2000	60	60	60	
Stanley	1000	90	86	90	+5
Strbrst	106000	86	56	79	+24
Starmk	1700	35	35	35	
Statesd	1000	80	77	80	+4
Stralak	2000	51	51	51	
Strat	2500	50	45	45	
Sunbrst	4000	35	30	30	-5
Sundan	3500	30	29	30	
Sunrise	500	33	33	33	-7
Suthrld	6000	200	150	200	+50
Symrgy	2500	48	43	43	
Tagus	1000	20	20	20	
Tamar	4000	20	20	20	
Telstar	128775	81	65	67	+7
Tenajn	3802	29	29	29	-1
Texma	1500	65	65	65	
Tiger	500	151	151	151	
Tor cal	2500	90	85	85	+1
Totem	6000	63	55	63	+8
Treasr	2000	20	18	18	
Tunkw	1000	20	20	20	-2
Tut	2500	20	20	20	
Uke res	8500	61	60	60	
United	1500	15	15	15	
Univex	2000	17	17	17	
Vantex	3000	40	35	35	-4
Velvet	3250	163	160	163	+8
Vilnuve	7500	50	45	50	+3
Voir egy	5000	60	60	60	
Warstr	7100	168	150	160	+10
Westrx	12000	79	75	79	+4
Wildrs	5500	35	34	35	
Wrld c	500	20	20	20	
Yankee	4500	35	30	35	
Zeron	4000	26	23	26	+3
Warrants and Rights					
Alska w	10000	27	25	27	
Hming	20000	5	5	5	
Sierra w	10000	4	4	4	+1
TOTAL VOLUME				3,850,043	

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

Option	Mois	Prix	Op. en cir.	Vol.	Dern. Trans.	Ferm. du Titre
Alcan	Fb	25 p	8	241	$2	$23
Alcan	My	22½	100	506	190	$23
Alcan	My	22½p	4	408	150	$23
Alcan	My	27½	5	629	35	$23
Alcan	My	30 p	4	66	$6⅞	$23
Alcan	Ag	22½	10	317	$2½	$23
Alcan	Ag	22½p	2	130	$2	$23
Alcan	Ag	25	46	317	140	$23
Alcan	Ag	27½	9	130	75	$23
Alt Enr	Jn	12½	10	26	50	$10⅝
Alt Enr	Sp	12½	20	85	125	$10⅝
Asama	Jy	12½	30	95	115	$11⅜
Bell Can	Fb	17½	50	482	30	$17⅛
Bell Can	Fb	20	10	2570	1	$17⅛
Bell Can	Ag	17½	3	337	120	$17⅛
Bell Can	Ag	20	55	788	30	$17⅛
Bk Mtl	My	20	3	13	$2½	$21⅞
Bk Mtl	My	22½	15	199	90	$21⅞
Bk Mtl	My	22½p	10	180	150	$21⅞
Bk Mtl	My	25 p	1	44	$3	$21⅞
Bk Mtl	Ag	20	2	2	$3	$21⅞
Bk Mtl	Ag	20 p	5	10	50	$21⅞
Bk Mtl	Ag	22½p	10	41	170	$21⅞
Bk NS	Mr	22½	15	100	150	$23⅜
Bk NS	Mr	25 p	20	256	165	$23⅜
Bk NS	Mr	27½	7	682	5	$23⅜
Bow Val	Ap	15	2	439	125	$15
Bow Val	Ap	15 p	10	308	125	$15
Bow Val	Ap	17½	12	1474	45	$15
Bow Val	Ap	17½p	10	1054	$2¾	$15
Bow Val	Ap	20	7	1011	20	$15
Bow Val	Ap	20 p	5	155	$5	$15
Bow Val	Jy	15	15	431	$2	$15
Bow Val	Jy	15 p	20	90	160	$15
Bow Val	Jy	20 p	1	32	$5	$15
Bow Val	Oc	15	4	25	$2⅜	$15
Bow Val	Oc	15 p	6	36	175	$15
BP Can	Ap	22½	5	56	180	$22¾
BP Can	Ap	25	7	301	80	$22¾
BP Can	Ap	27½	4	28	60	$22¾
BP Can	Ap	30	5	453	45	$22¾
BP Can	Oc	27½	5	213	$2¼	$22¾
Brscn A	My	17½	3	69	$3½	$20½
Brscn A	My	22½	2	307	50	$20½
C Im B	Mr	25	15	52	150	$26⅛
C Im B	Jn	27½p	2	39	$2	$26⅛
CanP E	Fb	17½	1	259	15	$17¼
CanP E	My	15	150	296	$2½	$17¼
CanP E	My	17½p	8	208	170	$17¼
CanP E	My	20 p	12	62	$3⅛	$17¼
CBth A	Jy	17½	2	17	95	$16
CBth A	Oc	17½	1	2	125	$16
Cmnc	Mr	55 p	7	148	$7	$48½
Cmnc	Mr	60 p	2	84	$11¾	$48½
Cmnc	Sp	45	2	5	$7½	$48½
Cmnc	Sp	55	5	35	$2½	$48½
CP Ltd	Fb	35	60	330	50	$35⅛
CP Ltd	Fb	35 p	88	701	50	$35⅛
CP Ltd	Fb	40 p	45	118	$4¾	$35⅛
CP Ltd	My	35	22	300	$3	$35⅛
CP Ltd	My	35 p	46	401	$2⅜	$35⅛
CP Ltd	My	40	28	1048	120	$35⅛
CP Ltd	My	40 p	15	374	$5½	$35⅛
CP Ltd	My	45	5	320	35	$35⅛
CP Ltd	Ag	35	17	34	$4⅛	$35⅛
CP Ltd	Ag	35 p	17	50	$3¼	$35⅛
CP Ltd	Ag	40	81	189	165	$35⅛
CP Ltd	Ag	40 p	4	67	$6¼	$35⅛
CP Ltd	Ag	45	3	249	70	$35⅛
CRL	Mr	12½p	4	101	35	$14¼
CRL	Mr	15	21	319	35	$14¼
CRL	Mr	15 p	18	153	125	$14¼
CRL	Mr	17½	10	510	15	$14¼
CRL	Mr	20	12	679	15	$14¼
CRL	Jn	12½p	25	49	115	$14¼
CRL	Jn	15 p	7	87	175	$14¼
D Pete	Mr	10	1	782	115	$10½
D Pete	Mr	10 p	5	415	50	$10½
D Pete	Ap	10	35	1812	145	$10½
D Pete	Ap	10 p	73	1312	95	$10½
D Pete	Ap	12½	109	3046	45	$10½
D Pete	Ap	12½p	4	1961	$2⅛	$10½
D Pete	Ap	15	23	4839	20	$10½
D Pete	Ap	15 p	15	1388	$4½	$10½
D Pete	Jn	10	4	83	175	$10½
D Pete	Jn	12½	4	181	105	$10½
D Pete	Jy	10	5	1325	$2¼	$10½
D Pete	Jy	10 p	24	259	130	$10½
D Pete	Jy	12½	16	2474	115	$10½
D Pete	Jy	12½p	10	942	$2⅜	$10½
D Pete	Jy	15	12	2537	55	$10½
D Pete	Jy	15 p	10	349	$4¾	$10½
D Pete	Sp	12½	20	332	160	$10½
D Pete	Sp	15	4	152	90	$10½
D Pete	Oc	10	46	540	$2⅜	$10½
D Pete	Oc	10 p	3	320	145	$10½
D Pete	Oc	12½	11	572	165	$10½
Denis	Ap	27½	10	17	115	$26¾
Denis	Jy	25	2	2	$3	$26¾
Denis	Jy	27½p	2	21	$3⅜	$26¾
Denis	Oc	25 p	5	7	195	$26¾
Dom M	Ap	15	30	99	$2	$16
Dom M	Ap	15 p	5	148	115	$16
Dom M	Ap	20 p	3	62	$4⅜	$16
Dom M	Jy	20	2	120	90	$16
Gnstar	Ap	17½	15	34	$2	$18¾
Gnstar	Ap	17½p	10	62	70	$18¾
Gnstar	Ap	20	5	172	85	$18¾
Gnstar	Jy	17½	12	35	$2½	$18¾
Gnstar	Jy	17½p	5	12	125	$18¾
Gnstar	Jy	22½	3	397	85	$18¾
Gulf C	Fb	17½	20	1814	1	$14⅛
Gulf C	Fb	17½p	12	428	$3½	$14⅛
Gulf C	Fb	22½	3	3370	1	$14⅛
Gulf C	Fb	22½p	1	1	$8⅛	$14⅛
Gulf C	My	12½	16	413	$2⅜	$14⅛
Gulf C	My	12½p	22	258	80	$14⅛
Gulf C	My	15	523	3252	115	$14⅛
Gulf C	My	15 p	66	704	180	$14⅛
Gulf C	My	17½	25	1847	45	$14⅛
Gulf C	My	20	10	1568	25	$14⅛
Gulf C	My	25	1	987	10	$14⅛
Gulf C	Ag	12½	27	483	$3⅛	$14⅛
Gulf C	Ag	15	158	1285	195	$14⅛
Gulf C	Ag	17½	26	723	90	$14⅛
Gulf C	Ag	17½p	1	182	$3½	$14⅛
Gulf C	Ag	20	1	661	45	$14⅛
HBOG	Fb	40	23	1299	$7⅞	$47⅞
HBOG	Fb	45	40	820	$3⅛	$47⅞
HBOG	Fb	50	42	2098	1	$47⅞
HBOG	My	40 p	10	43	60	$47⅞
HBOG	My	45 p	75	120	100	$47⅞
HBOG	Ag	45 p	6	58	125	$47⅞
Husky	Ap	10	3	799	15	$7¾
Husky	Ap	12½p	1	182	$4⅜	$7¾
Husky	Jy	7½	155	226	110	$7¾
Husky	Jy	7½p	6	13	85	$7¾
Husky	Jy	12½	20	206	20	$7¾
Husky	Oc	7½	110	257	145	$7¾
Husky	Oc	7½p	6	29	85	$7¾
I-City	Sp	10	4	193	90	$8⅜
Inco	Fb	15	22	1198	125	$16⅛
Inco	Fb	17½	10	1265	10	$16⅛
Inco	Fb	17½p	6	257	115	$16⅛
Inco	Fb	25 p	2	2	$8½	$16⅛
Inco	My	15	16	631	$2⅛	$16⅛
Inco	My	15 p	20	476	100	$16⅛
Inco	My	20	4	830	25	$16⅛
Inco	Ag	15	10	245	$2⅜	$16⅛
Inco	Ag	15 p	3	165	120	$16⅛
IOil A	Fb	25 p	2	91	$3½	$21⅜
IOil A	My	20	55	162	$2½	$21⅜
IOil A	My	20 p	13	153	75	$21⅜
IOil A	My	22½	174	620	125	$21⅜
IOil A	My	22½p	186	373	$2⅛	$21⅜
IOil A	My	25	18	871	45	$21⅜
IOil A	My	25 p	5	481	$4	$21⅜
IOil A	Ag	20	3	57	$2⅞	$21⅜
IOil A	Ag	22½	30	197	160	$21⅜
MB Ltd	Fb	22½p	5	97	80	$21¾
MB Ltd	Fb	27½p	20	20	$5½	$21¾
MB Ltd	Ag	22½	10	10	175	$21¾
MB Ltd	Ag	22½p	10	30	$2¼	$21¾
MB Ltd	Ag	27½	10	29	60	$21¾
Mitel	Mr	22½p	30	69	40	$26⅞
Mitel	Mr	25	40	665	$3⅛	$26⅞
Mitel	Mr	25 p	49	925	100	$26⅞
Mitel	Mr	27½	12	557	135	$26⅞
Mitel	Mr	27½p	8	443	$2	$26⅞
Mitel	Mr	30	5	125	65	$26⅞
Mitel	Mr	30 p	7	122	$3¾	$26⅞
Mitel	Jn	25 p	4	261	$2⅜	$26⅞
Mitel	Jn	27½	9	246	$3¾	$26⅞
Mitel	Jn	27½p	13	90	$3¼	$26⅞
Mitel	Jn	30	3	198	$2½	$26⅞
Mitel	Sp	30 p	1	80	$5	$26⅞
Moore	Fb	35	5	176	$2⅜	$37¼
Moore	My	35 p	2	337	55	$37¼
Moore	My	40	3	257	50	$37¼
Moore	Ag	35	2	289	$3⅜	$37¼
Moore	Ag	40	2	261	160	$37¼
Nor Tel	Ap	45	5	42	$15¼	$59¼
Nor Tel	Ap	55	2	129	$6½	$59¼
Nor Tel	Ap	60	1	120	$3½	$59¼
Nor Tel	Jy	55 p	1	41	$3⅜	$59¼
Nor Tel	Jy	60	5	93	$4½	$59¼
Noran	Fb	20 p	23	182	190	$18
Noran	Fb	22½p	15	230	$4⅝	$18
Noran	Fb	32½p	1	9	$14½	$18
Noran	My	17½p	35	505	160	$18
Noran	My	20	10	774	65	$18
Noran	My	20 p	56	607	$2⅞	$18
Noran	My	22½	22	576	25	$18
Noran	My	30 p	1	6	$11½	$18
Noran	Ag	17½	200	290	$2⅛	$18
Noran	Ag	17½p	23	38	180	$18
Noran	Ag	20	38	486	120	$18
Noran	Ag	20 p	12	119	$3¼	$18
Noran	Ag	22½	15	256	65	$18
Noran	Ag	25	2	70	40	$18
No

Parallèlement à l'achat d'une unité de fonds de forage

Vente à découvert d'actions de Numac

L'achat d'une unité de fonds de forage et la vente à découvert de 200 actions de **Numac Oil & Gas** ont présidé, au cours de la semaine dernière, les multiples changements apportés au portefeuille.

L'achat d'une unité de fonds de forage de Numac nous permettra, entre autres choses, de récupérer de l'impôt une somme de 636,00$ en 1982 sur un investissement de 2 650$; la vente à découvert des actions de Numac nous permettra, de son côté, de profiter d'une baisse éventuelle du prix des actions de la compagnie.

La propriété d'une unité du fonds de forage pétrolier Numac donne le droit de recevoir 100 actions de Numac (inscrites à la Bourse de Toronto) au 31 mars 1983, en plus de comporter des avantages fiscaux qui permettront de déduire la moitié du placement au cours de 1982 et des années subséquentes (le placement de 2 650,00$ réduit le revenu imposable d'autant, épargnant environ 1 000$ d'impôt (40%)). S'ajoutent à cette économie, les dépenses d'exploration admissibles aux termes de la loi régissant l'encouragement à l'investissement pétrolier.

L'ensemble de ces déductions incitatives abaisseront le coût de notre placement à quelque 1 300$ l'unité.

L'unité du fonds de forage sera ou ne sera pas profitable à plus ou moins long terme: l'élément élevé du risque est là. Par contre, la compagnie versera 100 actions de Numac (29,00$ récemment à la Bourse de Toronto) le 31 mars 1983 sans autres déboursés de notre part. La seule inconnue: le prix de l'action en bourse au moment de la remise. Elle pourrait descendre; dans ce cas, nous sommes protégés jusqu'à 13$ l'action (notre coût 1 300$ ÷ 100 actions). Elles pourraient grimper, ce qui est douteux si l'on observe l'abence d'engouement récent des investisseurs pour l'ensemble des pétroles. Un prix plus élevé toutefois ne ferait que rentabiliser notre investissement. À souligner que les actions remises au 31 mars 1983 ne coûtent rien au point de vue de l'impôt puisque nous en aurons pleinement déduit l'achat du revenu imposable. le montant de la vente (que ce soit 30$ ou 10$) sera traité comme tout gain de capital (50% imposable).

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE au 15 février 1982

Nombre d'unités	Description	Coût à l'unité ($)	Valeur au coût ($)	Prix au marché à l'unité ($)	Valeur au marché ($)	Taux de dividendes ou d'intérêts (%)	Revenus annuels projetés ($)
100	Campbell Red Lake	14,58$	1 458,50$	14,25$	1 425,00$	0,36$	36,00$
100	Dome Mines	vendues (8-2-82)	perte de 28,62$				
100	Dome Petroleum	11,78$	1 178,00$	10,50$	1 050,00$	—	—
200	Echo Bay Mines	16,62$	3 323,75$	13,75$	2 750,00$	3,00$	600,00$
100	Gaz Métropolitain	25,00$	2 500,00$	24,00$	2 400,00$	3,75$	375,00$
100	Genstar Ltée	vendues (8-2-82)	perte de 112,25$				
200	Gulf Canada	14,58$	2 917,00$	14,125$	2 825,00$	0,44$	88,00$
200	Imperial Cie	vendues (8-2-82)	perte de 126,00$				
200	Noranda Mines	vendues (8-2-82)	perte de 218,50$				
1	Unité fonds de forage Numac Oil & Gas	2 650,00$	2 650,00$	24,00$	2 400,00$	24,00%	636,00$
200	Numac Oil & Gas (vente à découvert)	24,00$	4 800,00$	25,75$	5 150,00$	0,20$	(40,00$)
10 000	Canada 10 1/4% 1er février 2004	vendues (12-2-82)	gain de 64,33$				
	Dépôt à court terme à 14,50%	100,00$	8 502,01$	100,00$	8 502,01$	14,50%	1 232,79$
	Crédit au compte à découvert	—	—	—	350,00$	—	—
	TOTAL DU PORTEFEUILLE		**27 329,26$**		**26 852,01$**		**2 927,79$**

Performance du portefeuille: du 29 mai 1981 au 15 février 1982: +7,41% vs Bourse de Toronto (-29,30%), écart de 36,71%

Vente à découvert

Nous avons voulu nous protéger contre une baisse éventuelle du prix des actions de Numac car elles se transigeaient récemment à plus de 17 fois les bénéfices alors que l'ensemble des titres inscrits à la Bourse de Toronto bénéficiaient d'un multiple de 7 ou un peu plus. Vu l'état actuel du marché, nous avons pensé que cette stratégie de vendre des actions que nous n'avons pas en notre possession nous permettrait de réaliser des profits additionnels sur cette transaction risquée que comporte un fonds de forage.

La vente à découvert (''short sale'') comporte évidemment un risque puisque nous nous sommes engagés à racheter les actions sans considération de temps ou de prix. Le courtier qui nous prête les actions peut exiger à n'importe quel moment le remboursement des actions en espèce. Si le prix grimpe et que nous devions racheter les actions à un prix supérieur à celui où nous les avons vendues, nous perdrons la différence. Si le prix s'écroule, nous ne serons pas inquiétés puisque l'achat forcé s'effectuera à un prix inférieur à celui de la vente.

Le portefeuille

Nous avons, par ailleurs, effectué d'autres changements au portefeuille, comme vous pourrez le constater en consultant l'évaluation du portefeuille au 15 février 1982.

Quatre des titres qui avaient été achetés au début du mois dans l'espoir d'un ralliement boursier à court terme ont été vendus le 8 février. Ce faisant, nous enregistrons des pertes qui totalisent 484,87$. Nous avons cependant conservé les actions de **Campbell** (or), **Dome Pete** et **Gulf** (pétroles), le risque de baisse étant faible aux niveaux actuels. La possibilité d'une remontée à court terme est réelle malgré l'évidence contraire.

L'investissement que comporte ces trois titres (5 553$ au coût) ne représentent plus que 20,68% de la valeur totale du portefeuille, proportion qui est plus raisonnable que celle que nous avions engagée au début de février.

Nous avons également vendu les obligations du Canada, 10 1/4%, échéance le 1er février 2004, à un prix de 66,00$, nous permettant d'encaisser un gain de 64,33$. Ces profits ne sont pas énormes si l'on s'arrête aux risques que nous prenons en spéculant (il ne faut pas avoir peur de le dire) sur la tendance des taux d'intérêt. Même si nous sommes parmi ceux qui croyons fermement que les taux s'abaisseront substantiellement, nous ne pouvons pas ignorer que la demande de capitaux est importante et qu'elle contribue à maintenir une structure qui est dramatiquement élevée.

Lorsque nous achetons ces obligations en empruntant la presque totalité des fonds nécessaires (90%) le temps joue contre nous si les prix empruntent la direction inverse (voir Les Affaires du 8 août 1981). Par contre, lorsque la chance nous favorise, l'opération peut être très rentable (voir Les Affaires du 28 novembre 1981).

GEORGES GRATTON



Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc.

ne laissez plus vos finances au hasard



Vous êtes le contribuable québécois le plus taxé au Canada. Vous êtes conscient de cette situation et désirez prendre sérieusement vos finances en mains. Profitez de LA LETTRE FINANCIÈRE. Vous y trouverez des analyses, rapports et commentaires spécialisés qui vous aideront à *tirer parti de l'inflation*, vous apprendrez à utiliser les *avantages fiscaux* à votre portée, vous découvrirez comment *orienter vos investissements*, le tout vous permettant d'assurer votre *sécurité financière*.

LA LETTRE FINANCIÈRE est la seule lettre d'information financière rédigée en français pour le consommateur, l'investisseur et l'homme d'affaires québécois. Abonnez-vous dès maintenant à LA LETTRE FINANCIÈRE en retournant le coupon ci-joint. **De tous vos investissements ce sera le plus rentable.**

la lettre financière

Les Éditions Financom Inc.
6600, Route Trans-Canadienne, Bureau 750, Pointe-Claire, Québec H9R 4S2

Je désire m'abonner à LA LETTRE FINANCIÈRE pour une période de: ☐ 1 ans pour $95.00 / ☐ 2 ans pour $159.00 / ☐ 3 ans pour $209.00 (votre meilleur choix)

NOM:

ADRESSE:

VILLE: CODE POSTAL:

Veuillez joindre votre chèque à l'ordre de LES ÉDITIONS FINANCOM INC. ou indiquez le numéro de votre carte de crédit

Master Card No: Visa No:

Date d'expiration:

Signature:

L.A. 20/2/82



QUÉBEC CONSTRUCTION

L'hebdomadaire des travaux publics et du bâtiment

Tél.: (514) 842-6491

Le journal indispensable aux décideurs du monde de la construction au Québec.

Je désire m'abonner: ☐ pour un an, 65$ ☐ pour 2 ans, 100$

QUÉBEC CONSTRUCTION

nom: prénom:
genre d'entreprise:
fonction ou profession:
adresse:
ville: province:
code postal: téléphone:
paiement: ( ) facturez-moi ( ) Visa ( ) M. Charge
no de carte: expiration:
signature:

Faites parvenir votre coupon d'abonnement à:

465, rue Saint-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4.

AFFAIRES EN BREF

Deux jeux économiques chez les Coopérants

Les Coopérants, compagnie d'assurances, offre aux professeurs et étudiants du niveau secondaire, deux jeux économiques portant sur les programmes d'enseignement de ces classes.

Les Économiades est un concours du genre **Génie en Herbes,** mais qui ne porte que sur la matière d'information économique enseignée aux étudiants des niveaux Secondaire III et IV-V. Les inscriptions se terminent le 15 mars, et les compétitions locales auront lieu du 15 mars au 15 avril. Les finales régionales se tiendront en mai.

L'Enjeu s'adresse plus particulièrement aux étudiants du Secondaire V et comprend un guide pour le maître et un pour les étudiants. Il sert de synthèse, en mars et avril, sur la matière enseignée au cours de l'année.

On peut obtenir ce matériel et plus de renseignements auprès de **Diane Caplette,** Les Coopérants, (514) 287-6567.



Lalco Pharmaceutique innove

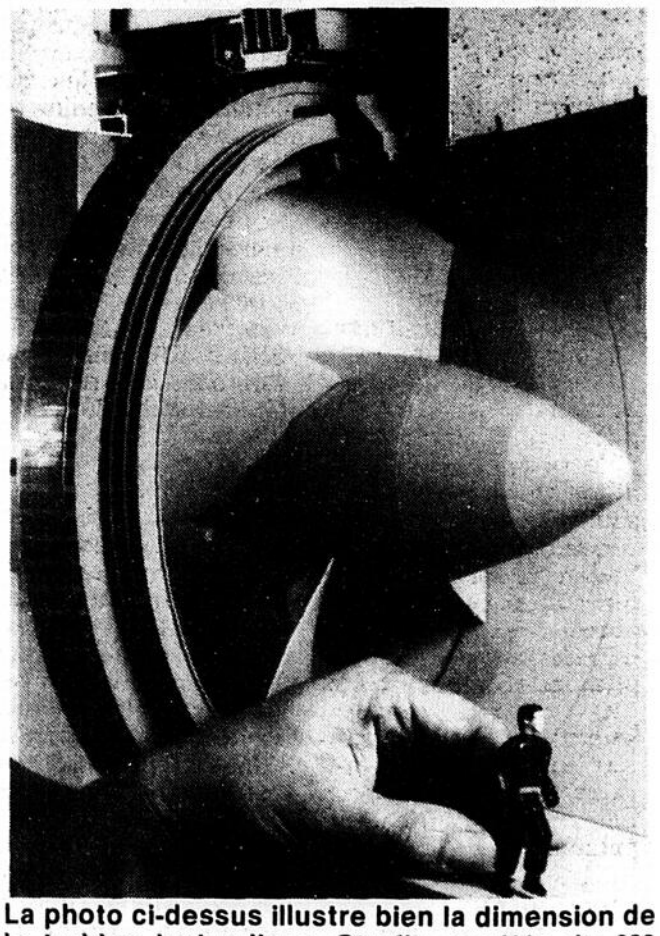
Lalco Pharmaceutique Canada Limitée, la plus grande compagnie pharmaceutique non multinationale au Québec, vient d'innover une fois de plus en introduisant sur le marché, sous forme de comprimés, le laxatif le plus en usage au monde, le psyllium.

Jusqu'ici, le psyllium était disponible seulement en poudre. Celle-ci devait être mélangée à de l'eau et être bue immédiatement, sinon elle se transformait rapidement en une gelée épaisse qui adhérait aux parois du contenant dans lequel on le préparait.

La mise au point du nouveau produit, qui sera commercialisé sous le nom de TABLUCYL, a nécessité deux années de recherches intensives. Lalco a demandé un brevet d'exclusivité de fabrication de Tablucyl.

Lalco est une entreprise familiale, entièrement canadienne, fondée en 1955 par M. Gilles Côté.

David et Goliath



La photo ci-dessus illustre bien la dimension de la turbine hydraulique *Straflo,* modèle de 900 tonnes, qui sera fabriquée par la société *Dominion Bridge-Sulzer,* à son usine de Montréal. Cette turbine, rappelons-le, est construite dans le cadre du projet-pilote d'aménagement des marées dans la Baie de Fundy, en Nouvelle-Ecosse. La turbine géante, dont le diamètre est d'environ 25 pieds (7,6 mètres), sera installée dans un canal qui contrôlera le débit d'eau entrant et sortant du bassin de la rivière Annapolis. L'installation de la turbine est prévue pour le printemps prochain.

DU SOLIDE DANS VOTRE R.E.E.R.

Une fiducie immobilière spécifiquement conçue en fonction de vos régimes enregistrés d'épargne

L'immobilier, un défi à l'inflation
Les unités de participation du Fonds Immobilier EXAR **offrent**
- un accroissement des revenus grâce à la hausse progressive des loyers
- une possibilité de profiter directement du nouvel essor dans le secteur urbain au Canada
- une protection contre les fluctuations économiques régionales à cause de la diversification géographique des placements immobiliers
- l'avantage de protéger la valeur de vos investissements contre l'inflation.

Un rendement hors pair grâce à un investissement en immobilier.
Les détenteurs d'unités du Fonds Immobilier EXAR sont en mesure d'obtenir ce résultat puisque la politique d'investissement du Fonds est essentiellement axée sur la rentabilité et l'appréciation en capital à moyen terme.
- L'emprunt sur hypothèque a un **effet de levier** sur l'**INVESTISSEMENT.**
- Le flux monétaire provenant des loyers ajouté aux intérêts sur les placements totalise un **REVENU important.**
- La réduction des hypothèques **augmente l'ÉQUITÉ** des détenteurs.
- **L'APPRÉCIATION EN CAPITAL** est le moyen idéal de **combattre l'inflation.**

Un rendement composé à l'abri de l'impôt
Les unités de participation du Fonds Immobilier EXAR
- peuvent être versées directement dans un des régimes d'épargne enregistrés au Canada
- les revenus y compris tout gain en capital réalisé, sont réinvestis directement dans votre régime enregistré sans être assujettis à l'impôt.

PRIX DE SOUSCRIPTION:
(en vigueur jusqu'au 31 mars 1982)
$10. l'unité
(Investissement initial minimum de $1,500.) (1)

(1) Pour achats de plus de $25,000, consulter le prospectus.

FONDS IMMOBILIER EXAR

Pour information.
contacter
M. Gilbert Beaudoin

BRAULT, GUY, O'BRIEN INC.
635 ouest, boul. Dorchester, Montréal, (Québec) H3B 1R8
Tél: (514) 871-1175

Treco encore en Algérie

Treco International Inc., de Saint-Romuald, vient de parapher un contrat de 29,6 millions $ avec le gouvernement de la République Algérienne Démocratique et Populaire pour la réalisation de 552 unités de logements collectifs à Alger, capitale de l'Algérie. Les termes du contrat prévoient la fabrication, la livraison et l'assemblage de 30 blocs-appartements de 16 unités de logements et de 6 autres abritant 12 unités de logements et des locaux à vocation commerciale.

La réalisation de ce projet est basée sur un tout nouveau concept mis au point par le service de recherche et développement de Treco, et qui prévoit la fabrication en usine de cubes modulaires dans lesquels sont incorporés en totalité les systèmes électrique et de plomberie de l'édifice. Son application a donc pour effet de réduire la durée de construction sur le chantier.

La réalisation de ce contrat assure de plus la création de quelque 600 emplois directs, tant au pays qu'en Algérie. Ce projet de construction dans la capitale de l'Algérie demandera le déplacement d'environ 150 travailleurs du Québec, et ce pour la durée des travaux qui devraient être terminés le 24 juin prochain.

Crédit Lyonnais Canada Ltée devient une banque à charte

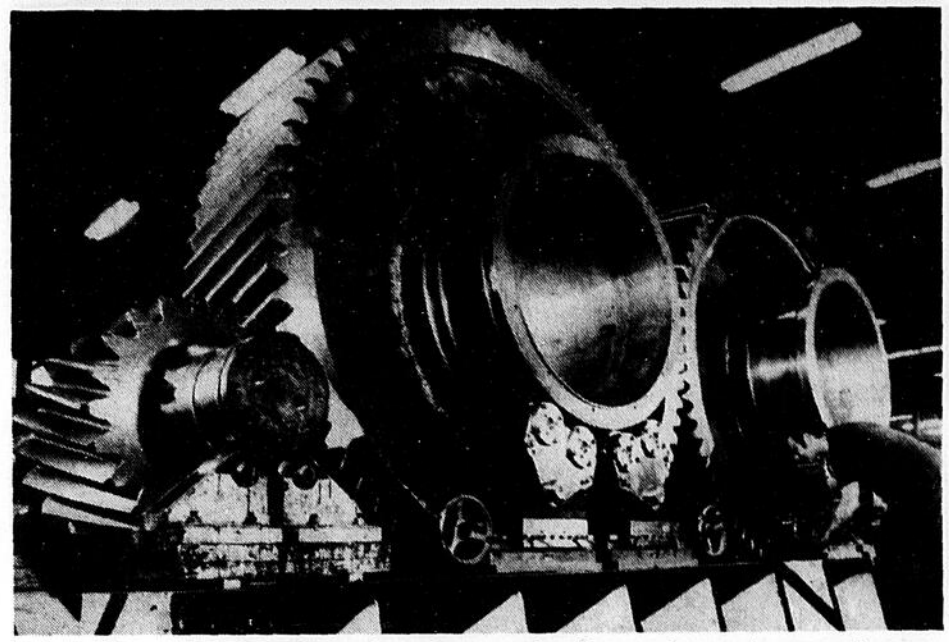
Le 4 février dernier marquait la conversion de Crédit Lyonnais Canada Limitée en banque à charte canadienne, sous le nom de Crédit Lyonnais Canada. La nouvelle banque a débuté ses opérations avec un capital autorisé de 50 millions $. Son siège social est situé à 1 Place Ville-Marie, suite 1525. La présidence de Crédit Lyonnais Canada est assumée par M. Michel Canny.

La Brink's protège ses intérêts au Québec

Brink's Canada Ltée vient de se porter acquéreur de 70% des actions de son principal fournisseur de boîtes de camions blindés, les **Entreprises André Tougas Inc.**, de Saint-Jean-sur-Richelieu. L'usine

Tougas produit actuellement, en moyenne, 80 camions par année et ce nombre devrait être porté à 130 d'ici la fin de 1983. Pour le Canada, les effectifs en personnel de la Brink's sont de 1 700 répartis dans 39 succursales, dont 688 personnes au Québec, réparties dans sept succursales. M. **André Tougas** demeure actionnaire de la compagnie.

Engrenages géants pour Dofasco.



Les deux roues principales de grande dimension qu'on peut apercevoir sur le nouveau banc d'essai pour engrenages des *Ateliers d'Ingénierie Dominion,* à Lachine, constitueront la force motrice d'une cage à cylindres verticaux destinée à la société canadienne *Dofasco* dans le cadre de son programme d'expansion à son usine de Hamilton, en Ontario.

Grâce à ce banc d'essai, il est possible de simuler les conditions de marche des engrenages avant leur assemblage dans une boîte et l'engrènement peut être vérifié avec une précision de 0,0005 pouce.

Chacune de ces roues pèse 22 tonnes. Elles ont 74 dents et leur diamètre extérieur est de 104,7 pouces.

CONTRATS

Contrats internationaux de l'ACDI

•Secteur: Energie

Pays: Côte d'Ivoire

Description du projet: Électrification rurale. Mise sur pied à l'intérieur du centre des métiers de l'électricité à Bingerville d'un département de formation en lignes de transport haute tension.

L'ACDI finance environ: 3 600 000$.

Firmes invitées à négocier un contrat: Société d'Ingénierie Cartier, CP 6086, Succ. postale A, 2045 rue Stanley, Montréal, H3C 3Z9, (514) 286-3948.

•Secteur: Transport

Pays: Pakistan

Description du projet: Remise en état de locomotives. La présente demande vise la prestation de la composante d'assistance technique du programme. Le consultant devra fournir une équipe de trois spécialistes responsables de former du personnel pakistanais et de veiller à ce que les moteurs de même que les composantes et les systèmes connexes soient inspectés, réparés et assemblés conformément aux normes et aux spécifications établies.

L'ACDI finance environ: 630 000$.

Firme invitée à négocier un contrat: Société d'études et de consultation du Canadien Pacifique, 740, rue Notre-Dame ouest, Pièce 760, Montréal (514) 395-7799.

•Secteur: Energie

Pays: Inde

Description du projet: Étude des préinvestissement et conception du projet hydro-électrique de Chamera-phase I. L'ACDI a besoin des services d'un consultant spécialisé dans la production d'énergie hydro-électrique pour réaliser une étude de préinvestissement et des travaux de conception. Le consultant doit posséder une compétence reconnue au niveau des études, de la conception et de la gestion de projets, et pouvoir démontrer qu'il a l'expérience de projets semblables à celui de Chamera ainsi que de conditions géologiques et de travail assimilables à celles qui existent en Inde.

Firmes invitées à soumettre une offre: Lavalin International Inc., 1130 Sherbrooke ouest, Montréal, H3A 2R5 Société d'Ingénierie de Montréal, 2045 rue Stanley, Montréal, H3C 3Z8 Surveyer, Nenniger et Chenevert Inc, 1, Complexe Desjardins, Montréal, H5B 1C8.

•Secteur: Foresterie

Pays: Cameroun

Description du projet: Appui Institutionnel forestier, assistance technique y compris la mise à disposition de trois (3) experts: un (1) ingénieur forestier spécialisé en inventaire et aménagement; un (1) ingénieur forestier spécialisé en exploitation et utilisation; un (1) expert en télécommunications; entre autres, le recrutement des experts, leur encadrement professionnel et la gestion administrative du projet.

Valeur du contrat: 1 450 000$.

Contrat accordé à: Groupe Poulin, Thériault Ltée, 3350 Boul. Wilfrid-Hamel, Québec G1P 2J9 (418) 871-2444.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

DEMANDE D'EMPLOI

ETUDIANT du soir au niveau du MBA, possédant un BAC en comptabilité et en économie, recherche un emploi en comptabilité, finance ou économie.
2 ans expérience temps plein et 3 ans temps partiel en comptabilité générale.

347-3946

CONTRÔLEUR AVIATION

Contribuez à l'essor d'une jeune entreprise québécoise reliée à l'aviation et établie à Schefferville au Québec.

Membre d'une petite équipe de gestion, vous participerez à l'administration et au financement quotidiens. Vous relèverez directement du directeur général et serez responsable de la supervision d'un petit groupe de comptabilité et de la préparation d'états financiers de même que de rapports. Vous apportereez à une équipe dynamique de gestion votre expérience à titre de contrôleur et participerez ainsi à l'interprétation de l'information de gestion et à la prise de décision.

Vous devez être bilingue et posséder une riche expérience de la comptabilité financière de même que quelques années dans un poste de supervision. De plus, vous devez faire preuve d'initiative et d'autonomie dans l'atteinte des résultats visés et voir les compétences nécessaires pour travailler efficacement avec les cadres et le personnel.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à

Monsieur John Bogie
à Air Schefferville Inc.,
C.P. 1540,
Schefferville, Qué. G0G 2T0
(418) 585-2257

Discrétion assurée

LA CAISSE POPULAIRE DE GRANBY,
30 rue St-Antoine sud,
Granby, Qué. J2G 6W3

ANALYSTE EN CRÉDIT COMMERCIAL SERVICE CONSEIL

LA DESCRIPTION:
Sous l'autorité du directeur adjoint au service conseil, est responsable des dossiers de prêt commercial.
Recueille et effectue l'analyse des informations en vue d'effectuer des recommandations.
Conseille les membres emprunteurs en matière de crédit commercial et agricole.
Assure le suivi quotidien des prêts et voit au renouvellement des différentes catégories de prêts sous sa responsabilité.
Maintient à jour un système de perception et fait rapport à son supérieur des prêts délinquants.
Evalue périodiquement les garanties offertes et s'assure que leurs qualités soient maintenues.
Maintient des contacts avec les membres emprunteurs en vue de vendre les différents services de la caisse.
Occasionnellement reçoit aussi les membres pour les autres types de prêts et d'épargnes spécialisés.

LES EXIGENCES:
Diplôme d'études de premier cycle universitaire, en finance, ou administration, ou commerce et une expérience pertinente de deux (2) ans dans le domaine de crédit commercial. Toutefois, une expérience plus grande pourra compenser pour une scolarité moindre.
Connaissance des lois, règlements et normes en matière de prêt commercial, agricole, industriel ainsi que des directives gouvernementales concernant les prêts aux corps publics et aux établissements subventionnés. Capacité à élaborer et présenter des rapports et recommandations découlant d'analyses financières et autres.
Connaissance du secteur de l'économie en général.
Capacité d'aide, tact, diplomatie, esprit d'équipe.
Sens de l'offre des services.

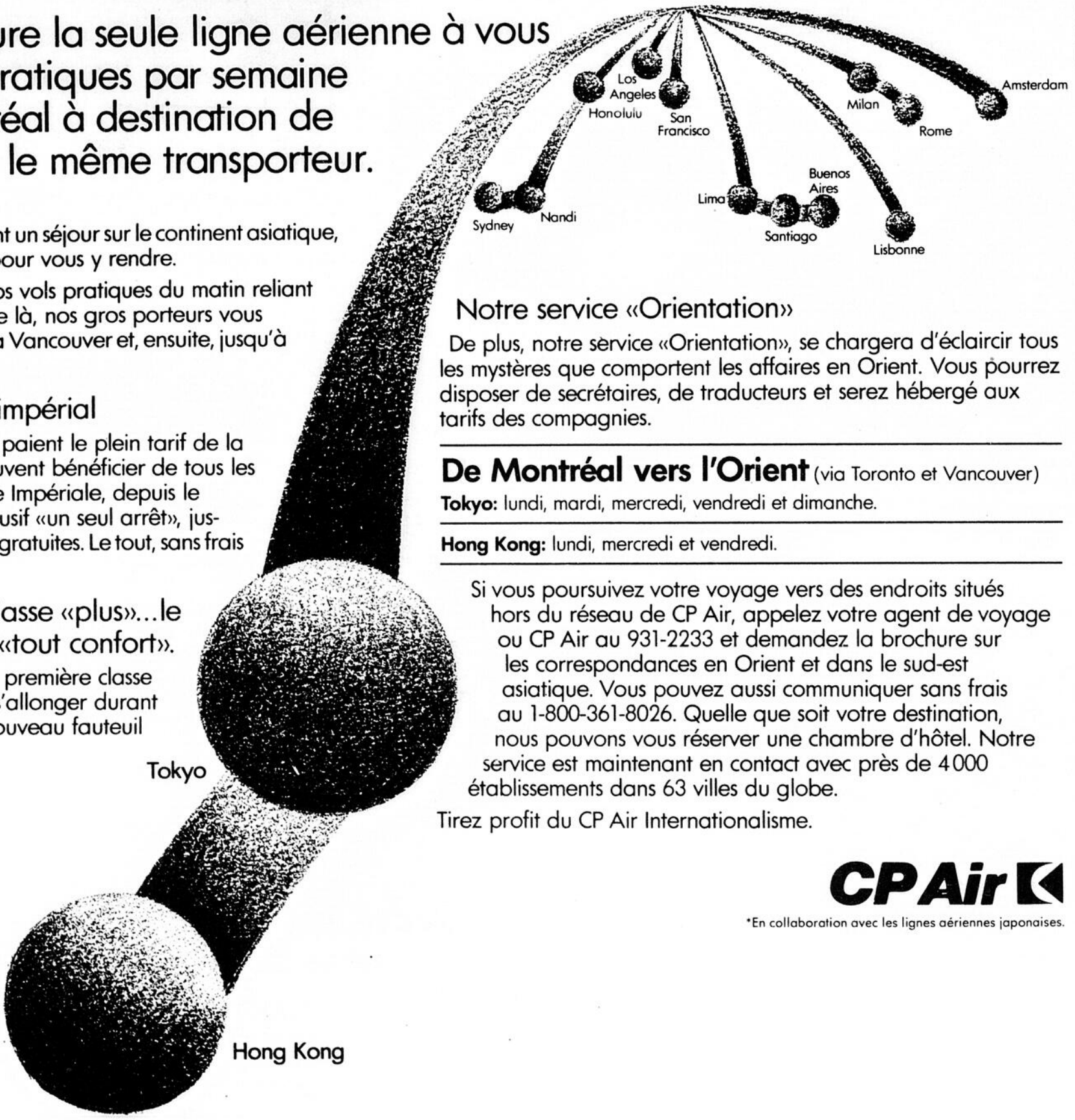
LE MILIEU:
La Caisse Populaire de Granby est située dans la région des Cantons de l'Est dans un milieu semi-urbain, elle compte un actif de $95 millions et un portefeuille de prêts de $66.5 millions.
Elle utilise les services de 64 employés à temps plein et 33 à temps partiel.

LES CONDITIONS DE TRAVAIL:
Avantages sociaux usuels, et salaire selon l'échelle prévue.
Toute personne intéressée doit faire parvenir son curriculum vitae à monsieur Roger Galipeau, directeur adjoint au service Conseil à la Caisse Populaire de Granby, 30 rue St-Antoine sud, Granby, Qué., J2G 6W3, au plus tard le 1er mars 1982.

La Fédération des Caisses Populaires Desjardins de Richelieu-Yamaska,
Denis Tétrault, agent,
Service Ressources Humaines,
C.P. 2000,
St-Hyacinthe, Qué. J2S 7C3

Notre trajet du «soleil levant».

CP Air demeure la seule ligne aérienne à vous offrir 5 vols pratiques par semaine depuis Montréal à destination de l'Orient, avec le même transporteur.



Si vos affaires nécessitent un séjour sur le continent asiatique, faites appel à CP Air pour vous y rendre.

Vous prenez l'un de nos vols pratiques du matin reliant Montréal à Toronto. De là, nos gros porteurs vous emmènent sans escale à Vancouver et, ensuite, jusqu'à Tokyo* et Hong Kong.

Notre traitement impérial

Les gens d'affaires qui paient le plein tarif de la classe économique peuvent bénéficier de tous les avantages de la Classe Impériale, depuis le comptoir d'accueil exclusif «un seul arrêt», jusqu'aux consommations gratuites. Le tout, sans frais supplémentaires.

Notre première classe «plus»...le nouveau fauteuil «tout confort».

Tous nos passagers de première classe pourront dorénavant s'allonger durant le vol grâce à notre nouveau fauteuil «tout confort».

Notre service «Orientation»

De plus, notre service «Orientation», se chargera d'éclaircir tous les mystères que comportent les affaires en Orient. Vous pourrez disposer de secrétaires, de traducteurs et serez hébergé aux tarifs des compagnies.

De Montréal vers l'Orient (via Toronto et Vancouver)

Tokyo: lundi, mardi, mercredi, vendredi et dimanche.

Hong Kong: lundi, mercredi et vendredi.

Si vous poursuivez votre voyage vers des endroits situés hors du réseau de CP Air, appelez votre agent de voyage ou CP Air au 931-2233 et demandez la brochure sur les correspondances en Orient et dans le sud-est asiatique. Vous pouvez aussi communiquer sans frais au 1-800-361-8026. Quelle que soit votre destination, nous pouvons vous réserver une chambre d'hôtel. Notre service est maintenant en contact avec près de 4000 établissements dans 63 villes du globe.

Tirez profit du CP Air Internationalisme.

CP Air

*En collaboration avec les lignes aériennes japonaises.

CP Air International

L'Orient, l'Amérique du Nord, l'Europe, le Pacifique Sud et l'Amérique du Sud.

CP et ◀ sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée.