

Centre bancaire international à Montréal

# Un projet inacceptable dans sa forme actuelle

par Denis Lessard  
**OTTAWA (PC)** — Le projet de loi qui désigne Montréal comme centre bancaire international est inacceptable dans sa forme actuelle, a soutenu hier le critique libéral aux Finances, l'ex-banquier montréalais Raymond Garneau.

Témoin des déchirements du caucus libéral québécois devant un projet appuyé par le gouvernement Mulroney, le critique financier des libéraux a clairement indiqué son intention de voter contre un projet que les inquiétudes des milieux financiers torontois auront vidé de son contenu, même s'il a ajouté: "Ma décision n'est pas encore prise".

Dans son projet de loi, déposé mercredi en Chambre, Ottawa limite aux seuls prêts et emprunts à des non-résidents, les transactions financières qu'épargnera le fisc. Les milieux d'affaires montréalais qui souhaitent un projet plus large s'étaient dit déçus, tout en acceptant la proposition d'Ottawa comme une première étape.

"Quant je regarde le projet de loi, j'ai l'impression de me prosterner (en l'appuyant) parce que cela

ne veut plus rien dire" a-t-il lancé, à l'issue d'une réunion du comité des Finances des Communes.

**"Situation embêtante"**

"Est-ce que je dois voter pour un projet de loi seulement parce qu'il y a le mot Montréal dedans?", de lancer l'ex-banquier reconnaissant que lui "et M. Turner" se trouvaient "dans une situation embêtante" au point de vue politique. "Le projet est devenu une farce monumentale, un show politique ridicule qui permettra seulement à Montréal et Vancouver de mettre 'Centre bancaire international' sur leurs cartes de visite", explique M. Garneau, pour justifier ses réticences.

Devant le comité, le président de l'Association des banquiers canadiens, le torontois Robert MacIn-

tosh a souligné que le projet montréalais pourrait ne créer que 26 emplois si on se fie à l'expérience de New-York. Pour 234 milliards \$ de transactions, New York n'a retiré que 200 emplois de sa désignation comme centre bancaire international, or, les deux centres canadiens ne peuvent compter que sur un maximum de 26 milliards \$ de transactions, d'expliquer ce porte-parole des 63 banques au pays. Selon lui les bénéfices prévisibles ne valent pas les énergies consacrées au projet.

Il a évité de s'opposer formellement au projet annoncé la veille par le ministre des Finances Michael Wilson, d'exempter de taxes, à Montréal et Vancouver, certaines opérations bancaires internationales. M. MacIntosh s'est toutefois dit d'avis qu'il aurait mieux valu laisser agir les lois du marché, plutôt que de restreindre ce privilège à deux villes.

Toutefois, selon lui, le projet fédéral est tellement limité que les

financiers torontois n'ont plus à évoquer le spectre de 3,000 emplois déplacés de Toronto vers Montréal par la création d'un centre bancaire.

"Toutes les banques se sentent mal devant une question qui est devenue aussi controversée", a-t-il dit.



Raymond Garneau

- Simplification de la déclaration d'impôt
- Lutte contre l'évasion fiscale

## Un groupe d'étude propose 60 mesures

par Rudy LE COURS  
**QUEBEC (PC)** — D'ici un an, une soixantaine de mesures pourraient être adoptées afin de simplifier la déclaration d'impôt du particulier et d'encourager la lutte contre l'évasion fiscale, estimée annuellement à 1 milliard \$.

Voilà ce qu'a soutenu hier le député libéral de Montmorency Yves Séguin qui rendait public le volumineux rapport du groupe d'étude sur l'application des lois fiscales au Québec dont il était président. Ce groupe avait été formé par le ministre du Revenu Michel Gratton.



Yves Séguin

"De nos consultations avec le ministre des Finances, nous avons reçu plusieurs réponses qui permettent de croire qu'aucune des recommandations n'est à rejeter, sans présumer de leur décision, a expliqué M. Séguin en conférence de presse. Si les ministres des Finances et du Revenu sont d'accord, la plupart des recommandations d'ordre administratif pourraient être mises en vigueur en 1987 ou au début de 1988."

Pour le député, le remodelage des formalités fiscales est préalable à la réforme fiscale qui est dans l'air depuis plusieurs mois, ce qui renforce la pertinence de ses recommandations.

Parmi les recommandations les plus importantes, mentionnons la création d'un comité permanent, formé des deux ministres notamment, afin de planifier la mise en oeuvre des recommandations. On désire aussi renforcer la mission éducative du ministère à l'endroit du contribuable: "Le ministère doit être à la fois un percepteur et un informateur."

M. Séguin souligne que par ignorance plusieurs citoyens ne se prévalent pas de déductions auxquelles ils auraient droit.

Conformément à une recommandation du Livre blanc sur la fiscalité de Jacques Parizeau, le rapport suggère que la notion de conjoint soit revue compte tenu de l'éclatement de la cellule traditionnelle.

La notion pourrait même inclure les homosexuels. "On ne rejette pas cette idée-là, a répondu le député. Mais on a une difficulté pratique à définir ce qu'est un couple. On devra aller en profondeur. Mais de prime abord, on fait déjà un pas en avant en sortant du carcan marital."

On permettrait aussi aux conjoints de produire une seule déclaration d'impôt pour les deux.

Le rapport présente une foule de suggestions pour simplifier le formulaire de déclaration d'impôt et l'harmoniser de plus en plus avec le formulaire fédéral.

**Evasion fiscale**

Toutes ces mesures nécessiteraient le travail d'une cinquantaine de personnes au ministère. Le coût, a soutenu le député, serait largement compensé par le durcissement de la lutte contre l'évasion fiscale et en particulier le travail au noir qui prive l'Etat d'un milliard de dollars par année sur 20 milliards \$ de perception.

En plus d'augmenter le nombre d'enquêteurs et vérificateurs, le groupe de travail propose la création d'un régime épargne-réparation. Grâce à une telle mesure, le contribuable aurait droit à une nouvelle déduction pour les frais de réparation de sa résidence moyennant la production de reçus.

Ces reçus permettraient de repérer les entrepreneurs qui échappent au fisc. Une fois identifiés, ils pourraient difficilement échapper à ses mailles les années subséquentes.

## Lévesque déplore que l'effort d'Ottawa soit "si modeste"

**QUEBEC (PC)** — Le projet de loi fédéral sur les centres bancaires internationaux a été si dilué qu'il ne conserve plus qu'une valeur symbolique, a déclaré hier le ministre des Finances du Québec Gérard D. Lévesque.

Telle a été sa réaction après avoir pris connaissance du projet de loi présenté aux Communes par le ministre des Finances du Canada Michael Wilson pour faire de Montréal et Vancouver des centres bancaires internationaux.

"L'effort du gouvernement fédéral se révèle si modeste que désormais le succès des centres financiers internationaux repose, d'abord et avant tout, sur le dynamisme du milieu financier montréalais, ainsi que sur l'attrait que les avantages fiscaux déjà décrétés par le gouvernement du Québec exerceront auprès des investisseurs potentiels", a déclaré le ministre des Finances du Québec.

"Ottawa ne semble pas avoir très bien saisi l'importance de donner suite aux revendications légitimes du gouvernement de Québec et des représentants des milieux d'affaires québécois à l'égard du développement de la vocation internationale de Montréal sur les marchés financiers internationaux."

Le projet de loi a été si dilué qu'il ne conserve plus qu'une valeur symbolique, soutient M. Lévesque dans le communiqué émis par son cabinet à cette occasion.

"Ottawa accorde en effet des avantages fiscaux à portée très limitée à un petit nombre d'institutions financières, alors que Québec



Gérard D. Lévesque

ouvre ses portes à une gamme variée d'institutions financières, tout en leur offrant des bénéfices fiscaux beaucoup plus étendus."

Affirmant que le projet de loi de M. Wilson reste bien en deça des gestes concrets du Québec, M. Lévesque a souligné plusieurs autres déficiences du projet de loi:

- il limite "aux seules transactions de prêts et de dépôts à des non-résidents les avantages fiscaux accordés aux institutions financières admissibles";

— les personnes employées par un Centre financier international ne seront admissibles à aucune forme d'avantages fiscaux au niveau fédéral, malgré les mesures déjà mises en vigueur par le gouvernement du Québec;

— il ignore complètement les autres domaines d'activité financière déjà privilégiés par Québec.

**"Il y a autant de chances que le Québec se sépare qu'il peut y en avoir que se produise un coup d'État en Suisse"**

— Bourassa

**LONDRES (PC)** — "Il y a autant de chances que le Québec se sépare qu'il peut y en avoir qu'un coup d'État puisse se produire en Suisse."

C'est par cette formule que le premier ministre, M. Robert Bourassa, a caractérisé hier à Londres la situation politique au Québec devant une cinquantaine de gens d'affaires représentant des institutions financières canadiennes en Grande-Bretagne. Il était l'invité de la Chambre de Commerce Canada-Grande-Bretagne qui avait organisé un séminaire destiné à mousser l'intérêt des investisseurs pour le Québec.

Dans sa brève allocution d'ouverture, M. Bourassa a utilisé comme premier argument celui de la stabilité politique que procurait au Québec l'élection d'un parti fédéraliste. Puis, il a utilisé la formule "suisse" pour caractériser la question nationale au Québec, ce qui a paru amuser son auditoire. Parmi les autres arguments utilisés pour convaincre ses auditeurs que "le Québec est en voie de devenir l'un des meilleurs endroits au monde pour investir", M. Bourassa a évoqué l'amélioration du climat des relations de travail. Il a entre autres souligné que les travailleurs de General Motors avaient accepté de revenir à la baisse certaines dispositions de leur convention collective pour s'assurer du maintien des activités de l'entreprise au Québec.

Le premier ministre québécois a également fait valoir que les investissements manufacturiers étaient

en hausse au Québec en 1986. "Humblement, a-t-il affirmé, je crois que notre gouvernement est en partie responsable du nouveau climat qui prévaut dans la province."

M. Bourassa a également évoqué les nouvelles perspectives qu'offrirait un accord de libre-échange avec les Etats-Unis tandis qu'il rappelait que, quelques jours à peine après son élection, le Parti libéral abaissait le fardeau fiscal des particuliers.

**Privatisation**

Avec la vente de Dofor, de Madelipèche, et peut-être des actions détenues par le gouvernement dans Culinar, l'opération de privatisation des sociétés d'Etat québécoises sera complétée pour l'essentiel, a aussi indiqué M. Bourassa à Londres.

M. Bourassa a précisé que les intérêts contrôlés par SOQUIA dans la firme Culinar pourraient encore faire l'objet d'une mise aux enchères prochaine. Hormis ce cas, il ne voit pas entre les mains de l'Etat québécois d'autres actifs susceptibles d'être vendus dans un avenir prévisible. "Pour les autres", a déclaré M. Bourassa, "nous allons examiner cela de façon très vigilante et très prudente." Le reste ne constitue pas une priorité, convient-il.

SOQUIA est propriétaire d'environ 35 pour cent de l'actif de Culinar, qu'une commandée par Québec estime à 225 millions \$.



**Comment mobiliser 23 des meilleurs cerveaux financiers au Canada pour vous aider à bâtir un meilleur REÉR.**

Dans un sondage mené en 1986 par la firme Brendan Wood, Tutsch and Partners, Inc., l'équipe d'analystes financiers de Burns Fry a été reconnue comme étant la meilleure.

Il s'agit là du calibre de savoir-faire financier auquel vous pouvez vous attendre lorsque vous placez votre argent dans un REÉR autogéré Burns Fry.

Les recommandations spécifiques et les analyses sectorielles produites par l'équipe Burns Fry s'appuient sur des années d'études de l'économie canadienne et des marchés financiers. Nos analystes considèrent la situation à long terme. Leur objectif est d'identifier de solides occasions d'investissement promises à un rythme de croissance soutenu.

Mais la recherche n'est que la première étape vers l'édification d'un meilleur REÉR... Les idées doivent encore être traduites en actes. Les représentants de Burns Fry ont les connaissances voulues pour distiller les faits et transformer les idées en réalité — bref, pour vous aider à dégager la stratégie qui vous permette d'y aligner votre REÉR avec profit.

Mais il y a plus... Seul le REÉR autogéré Burns Fry vous offre ACTIMAX<sup>MD</sup>, un concept unique qui veille automatiquement à ce que chaque dollar libre dans votre REÉR rapporte un intérêt quotidien élevé tous les jours, sans exception.

Et comme pour tout autre REÉR autogéré, vous bénéficiez de la souplesse et du contrôle voulus pour

décider de vos propres placements.

Mais à l'encontre de bien d'autres REÉR, vos décisions seront fondées sur la meilleure information disponible.

Pour en savoir davantage sur la façon de mobiliser à votre profit quelques-uns des meilleurs cerveaux du pays, appelez-nous sans frais à notre numéro jour et nuit 1-800-268-6365 ou remplissez le coupon ci-dessous et retournez-le nous.

J'aimerais avoir de plus amples renseignements sur le REÉR autogéré Burns Fry. Veuillez me faire parvenir sans frais votre dépliant à ce sujet.

Nom \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Ville \_\_\_\_\_  
 Province \_\_\_\_\_  
 Code postal \_\_\_\_\_ Tél. \_\_\_\_\_

Retourner à **BURNS FRY** INVESTISSEUR  
 2970 rue King Ouest  
 Sherbrooke, Québec  
 J1L 1C5  
 821-2328

**J. Pierre Bissonnette, MBA**  
 Directeur Régional

<sup>MD</sup>ACTIMAX est une marque déposée de Burns Fry Limitée, offert selon le prospectus disponible sur demande.

## "Si ça va mal, vendez!"

Si tous les rapports de médiateurs ou conciliateurs dans les conflits de travail s'inspiraient de celui présenté par le conseiller spécial Raymond Leboeuf dans l'affaire du Manoir Richelieu, nous risquerions rapidement une guerre civile à partir de conflits de travail.

M. Leboeuf avait le mandat de recommander des façons de régler un conflit: il a préféré la voie simpliste et inapplicable que l'on connaît en demandant que le propriétaire actuel vende le Manoir. Alors qu'il y a en jeu des principes de reconnaissance des acquis syndicaux, alors qu'il faut aussi se préoccuper des employés qui ont été engagés après l'achat par M. Malenfant, alors que le gouvernement péquiste en autorisant cette vente d'un bien de l'État à un particulier n'a pas clairement averti M. Malenfant de ses obligations face au syndicat et surtout aux employés en place, alors que la CSN n'a pas forcément patte blanche dans chaque aspect de ce dossier, voilà que le conseiller spécial ne s'en prend qu'à M. Malenfant, ce qui peut passer à la rigueur, si M. Leboeuf croit sincèrement et peut le prouver, que tous les torts sont du même bord. Mais la solution proposée, la vente quasi forcée, est une atteinte à la liberté individuelle.

S'il fallait qu'à chaque fois qu'un conflit éclate dans l'entreprise privée, un médiateur suggère au propriétaire de se départir de ses actions pour régler le problème, ce serait rapidement la mort de l'entreprise privée. En tout cas, ce serait un excellent moyen de décourager des investisseurs de se lancer dans le commerce ou l'industrie. On voit d'ici les acheteurs attendant M. Malenfant en sachant qu'il pourrait être forcé par le gouvernement de vendre ses biens. Les prix ne seraient sûrement pas à la hausse.

C'est parce que subsistait un problème grave que M. Leboeuf a été saisi de ce dossier. La pirouette qu'il exécute en sortant de l'affaire, ne résout rien. Même la CSN n'a pas à se réjouir d'un tel rapport, personne n'est plus avancé alors qu'on a consacré beaucoup de temps et d'argent à ce rapport. Et maintenant, il ne reste qu'une solution, reprendre tout à la base, et même si cela exige temps et patience, impliquer la population dans la décision finale. Il devra y avoir des concessions de part et d'autre, et tant M. Malenfant que la CSN devront y consentir.

Jean Vigneault

## Les contradictions du président Reagan

Le président Reagan n'aura probablement pas réussi à faire oublier le scandale de l'Irangaie avec son discours annuel sur l'état de l'Union. Ne consacrant que quelques minutes au sujet, M. Reagan a tenu un double langage affirmant que des erreurs avaient été commises mais que l'objectif était sans reproche. Le discours dans son ensemble n'a pas laissé entrevoir de grands changements dans la politique américaine.

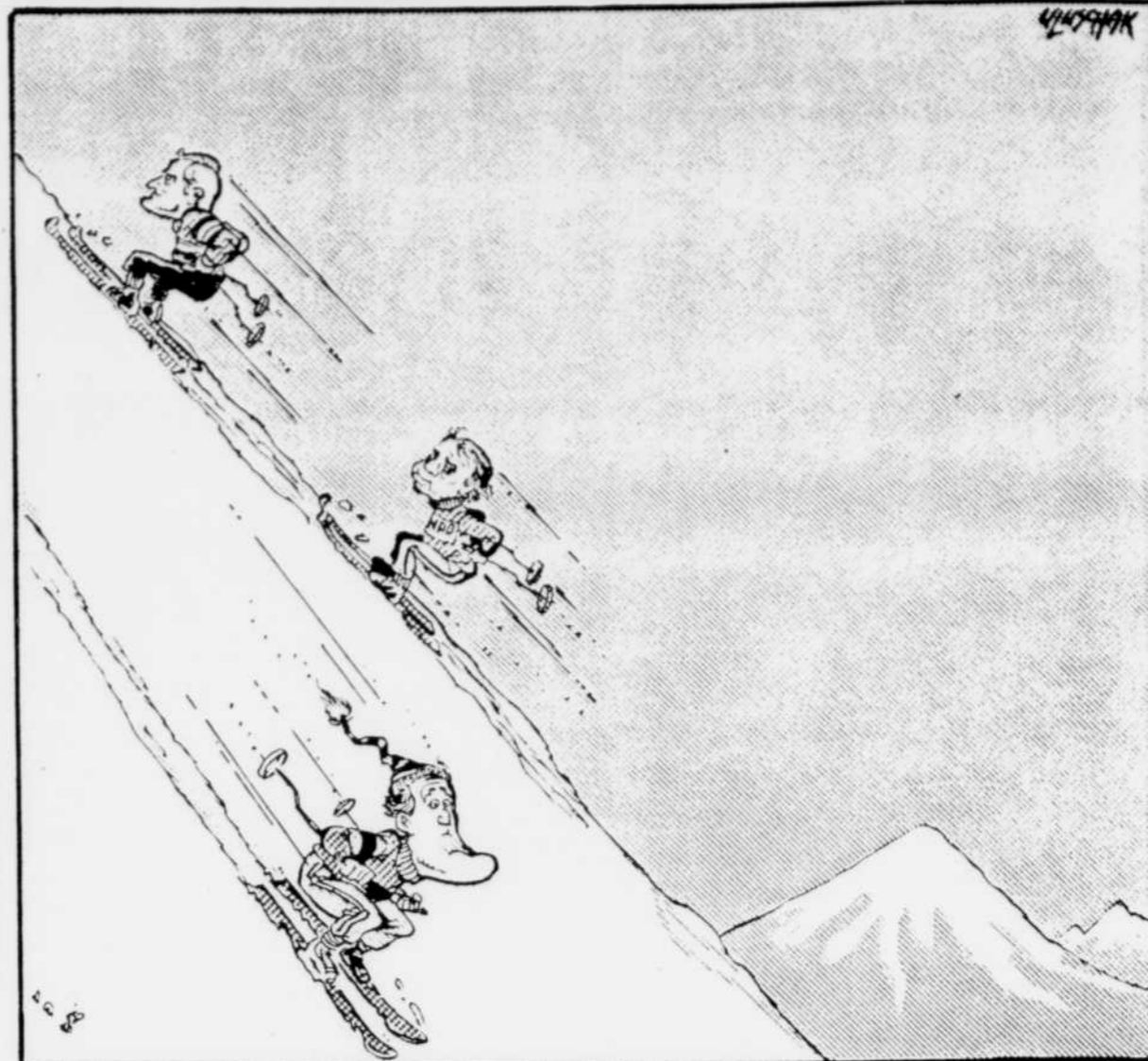
Sûrement affecté par cette crise de l'Irangaie et sortant à peine de l'hôpital où il a subi une intervention chirurgicale, le président Reagan est apparu d'une étonnante vitalité. Le discours fut prononcé avec énergie et vigueur. Mais quant au contenu, on ne peut que relever les contradictions qui persistent depuis plusieurs années déjà.

Ainsi, M. Reagan déclare que le gouvernement dépense beaucoup trop, que le déficit est catastrophique mais se plaint des coupures que lui impose le Congrès dans le faramineux budget de défense militaire et fait un serment de foi sur le bien-fondé de son projet de bouclier spatial au coût astronomique.

Le président a tenu aussi à réaffirmer qu'il était contre toute forme de protectionnisme mais a évoqué la nécessité de prendre des mesures pour supporter les produits agricoles américains sur le marché international.

Aux yeux des démocrates bien sûr, double langage que tout cela. Mais sans doute aussi aux yeux de la population américaine qui, à la lumière de l'Irangaie, est probablement plus éveillée aux contradictions de M. Reagan.

Roch Bilodeau



LETTRE OUVERTE

## Il faut promouvoir la souveraineté

M. Stéphane Le Bouyonne, coordonnateur Comité national des jeunes, Parti québécois

A Compton, lors du colloque des jeunes du Parti québécois, les 16, 17 et 18 janvier 1987, les représentants ont réitéré leur foi en la souveraineté. Malheureusement, ils n'ont retenu que l'affirmation nationale comme principal moyen d'y parvenir. En tant que délégué, je désapprouve la suppression du moyen, qu'on a convenu d'éliminer, moyen pourtant essentiel pour atteindre l'objectif premier du Parti québécois: la souveraineté. L'affirmation nationale ne peut se substituer à la promotion méthodique et constante de la souveraineté.

Certaines factions du Parti québécois tentent de reléguer la souveraineté au rang d'objectif lointain. Elles se targuent de renouveler le discours souverainiste en préconisant l'affirmation nationale. Dans les faits, leur dialectique démontre un manque de leadership et cède à la tentation de l'opportunisme à court terme.

Presque tous les gouvernements québécois ont prôné l'affirmation nationale: les libéraux, en instaurant leurs réformes sociales et économiques des années 60, le Parti québécois, en instituant la loi 101, en relançant le progrès sur tous les plans, en s'affirmant nationalement. Ces actes d'affirmation n'ont nullement empêché le gouvernement péquiste de faire la promotion systématique de la souveraineté jusqu'au référendum. Fait remarquable, le Parti québécois a été réélu un an après la perte du référendum; quatre ans plus tard, toutefois, ce même gouvernement, devenu muet, perd ses élections. La promotion de la souveraineté n'est donc, pas la raison de la défaite électorale de décembre 85.

Aujourd'hui, le NPD-Québec, parti pourtant fédéraliste, propose aux Québécois l'affirmation nationale en leur soumettant une sorte de souveraineté-association avec droit de retrait-compensation. C'est donc dire que l'affirmation nationale n'est pas le fait du Parti québécois et qu'elle existe depuis à peu près toujours.

Actuellement, plus que jamais, l'affirmation nationale demeure nécessaire puisqu'elle réussit à pallier à certains abus dus à la domination d'un fédéralisme envahissant. L'affirmation nationale ne constitue pas et ne constituera jamais le moyen unique de concrétiser l'indépendance. Mais si l'on ajoute à cette notion, celle de la promotion de la souveraineté, alors peut-être parviendra-t-on démocratiquement à matérialiser l'objectif tant désiré que souhaitable de l'autodétermination. Les Québécois doivent être persuadés du bien-fondé de la souveraineté du Québec, tant au point de vue économique que social et culturel. Cela deviendra tout à fait impossible, si l'on élude la question, si l'on n'est plus permis de faire la promotion de la souveraineté.

Souhaitons qu'au congrès du Parti québécois de juin 87, nos aînés, à l'instar des jeunes de la capitale nationale, lors du colloque de Compton, choisissent l'idée fondamentale et exaltante de défendre l'indépendance du Québec, tout autant grâce à l'affirmation nationale qu'à une promotion souverainiste bien comprise et bien préparée.

Alain Hébert-Croteau, étudiant  
Délégué, Colloque des jeunes du P.Q.  
Bromptonville

OPINION DES LECTEURS

## Les financiers de l'Ontario, en pleine crise d'hystérie

L'on assiste à une véritable crise d'hystérie venant du milieu financier anglophone de l'Ontario dirigée contre des projets valables au Québec précisément ceux concernant le centre bancaire international à Montréal, les subventions à G.M. à Boisbriand, le centre d'aéronautique à Montréal, etc.

A l'opposé, ils oublient de mentionner qu'ils produisent plus de un million d'automobiles au Canada contre cent mille au Québec. Ils oublient aussi qu'ils ont eu des centaines de millions \$ de subventions pour Chrysler pour lui permettre de survivre, des milliards de dollars pour l'industrie atomique presque entièrement située en Ontario pour produire des centrales électriques Candu, que personne ne veut acheter. Ces centrales atomiques Candu continuent à nous coûter des centaines de millions \$ par année et personne n'en parle. Aussi, qu'on se rappelle leur hypocrisie dans l'affaire Campeau Corp., il y a quelques années ou même l'intervention du fédéral sous le gouvernement

Trudeau n'a rien donné. Campeau a dû céder.

Récemment élu parmi les cinquante meilleurs financiers nord-américains Monsieur Campeau déclarait qu'il trouvait les milieux financiers anglophones canadiens naïfs.

A vouloir se prendre pour le nombre du Canada, Toronto est en train de se ridiculiser aux yeux des autres Canadiens. Croire qu'ils sont devenus les seuls à pouvoir contrôler et diriger ce pays, les a rendus uni-

ques, mais dans le mauvais sens du mot, c'est-à-dire des "parias" financiers.

Laissons-leur ce titre, nos hommes d'affaires du Québec sont de plus en plus habiles et ne sont pas dupes de leurs manœuvres. Nos gens d'affaires admettent qu'il est beaucoup plus facile de faire affaire ailleurs. Bravo à nos administrateurs et financiers québécois, ils savent faire.

Noël Pratte  
Chartierville

## Anomalies au déroulement d'une pétition publique

Le groupement de personnes réclamant une enquête publique sur la sécurité et santé à la polyvalente "La Ruche" de Magog constate de nombreuses disparitions de feuilles de pétitions distribuées dans divers commerces de la région.

Malgré ce vouloir d'empêcher qu'une enquête soit instituée sur ce

dossier par certaines personnes, le groupement d'individus désirant cette enquête remercie la population pour son formidable appui à cette demande qui permettra de mettre en marche le processus d'enquête publique.

Urbain Iavoie  
Magog

BAVASSERIES

Les médias rapportent les faits, les politiciens s'expliquent, l'homme de la rue juge... Il peut aussi imaginer bien des choses, pas toujours incroyables:

— 0 —

On pourrait imaginer par exemple que le premier ministre Mulroney, en plein scandale, a tenu à se rendre en Afrique pour y faire la prospection de terrains intéressants à acheter.

— 0 —

On peut imaginer que le premier ministre Bourassa est au fond victime d'une sévère fixa-

## Maux d'esprit

tion qui lui fait dire n'importe quoi sur la question linguistique.

Ce qui enrage tout le monde mais constitue une source intarissable de plaisir pour M. Bourassa et ce depuis sa première expérience avec la loi 22.

— 0 —

L'imagination n'a comme limites que celles qu'on lui impose: peut-être que les assistants, maintenant congédiés, du ministre Roch Lasalle croyaient au fond qu'un casier judiciaire constituait un atout de premier choix sinon un pré-requis pour accéder à un poste avec les con-

servateurs et qu'ils n'ont tout simplement pas cru nécessaire d'en faire état.

— 0 —

Les réfugiés qui arrivent à nos portes imaginent peut-être que nos gouvernements accordent n'importe quoi à ceux qui crient le plus fort, qu'ils lèvent tellement d'impôts des contribuables qu'ils peuvent tout se permettre ou à peu près. Comme on dit, on a des petites nouvelles pour ces immigrants: par l'imagination, au moins, nous sommes proches de vous; nous pensons la même chose!

Plume Lencrier

POINT DE VUE

Depuis un certain temps les lecteurs de La Tribune ont l'occasion de lire des articles (La Tribune 3-12-86, 29-12-86) et une certaine publicité (La Tribune 6-12-86, 17-01-87) qui traitent des tâches des infirmières auxiliaires en les comparant à celles des infirmières. Les infirmières auxiliaires affirment exécuter plusieurs tâches qui sont les mêmes que celles des infirmières et ce à un salaire moindre. Ces affirmations véhiculent une information partielle car les tâches à remplir ne constituent pas l'ensemble des activités de soins et ceci risque de semer la confusion chez les individus qui cherchent à mieux connaître le rôle et les responsabilités des divers professionnels de la santé.

J'aimerais donc, par cet article, contribuer à éclaircir, au profit des lecteurs, le niveau de formation, le rôle et les responsabilités de ces deux groupes professionnels qui travaillent dans les divers établissements du réseau des Affaires Sociales. Il me semble important de donner une information plus complète aux consommateurs des services de santé pour que ces derniers puissent utiliser de façon plus éclairée les expertises de ces catégories de professionnels.

### Les infirmières auxiliaires

Ce sont des professionnelles de la santé qui ont un niveau de formation de Secondaire V. Leur rôle consiste à donner des soins de base non-spécialisés. Ces soins sont dans leur ensemble ceux qui sont reliés aux

traitements des malades et certaines tâches déléguées aux auxiliaires par l'Ordre professionnel des infirmières et infirmières du Québec (O.I.I.Q.). Ils ont la responsabilité d'assumer leur compétence dans l'exécution de leurs fonctions. Le contrôle des soins et certaines tâches toutefois doivent être exécutés sous la supervision d'une infirmière.

### Les infirmières

Ce sont des professionnelles de la santé qui ont divers niveaux de formation. La formation de base est de niveau collégial (ou un niveau équivalent) en techniques infirmières. Ce niveau est le minimum requis pour obtenir un droit de pratique à titre d'infirmière au Québec. Tous les infirmières et infirmières du Québec possèdent donc ce niveau de formation et un nombre croissant détient une formation universitaire (baccalauréat, maîtrise, doctorat).

Les infirmières exercent leur profession en fonction d'un rôle défini dans la loi des infirmières et infirmiers du Québec (art. 36 et 37) et se lit comme suit:

"Constitue l'exercice de la profession d'infirmière ou d'infirmier, tout acte qui a pour objet d'identifier les besoins de santé des personnes, de contribuer aux méthodes diagnostic, de prodiguer et contrôler les soins infirmiers que requièrent la promotion de la santé, la prévention de la maladie, le traitement et la

réadaptation, ainsi que le fait de prodiguer des soins selon une ordonnance médicale. L'infirmière et l'infirmier peuvent, dans l'exercice de leur profession, renseigner la population sur les problèmes d'ordre sanitaire."

Aux yeux des gens qui reçoivent les services de soins infirmiers, les tâches peuvent sembler les mêmes parfois mais le niveau de responsabilité des infirmières est différent. Leur formation plus poussée leur permet d'identifier, dans une approche globale, les besoins des bénéficiaires, de prodiguer et de contrôler l'ensemble des soins infirmiers requis pour répondre à ces besoins. Ce sont les infirmières qui assument la responsabilité de la planification, de la gestion et de l'évaluation de la qualité de l'ensemble des soins infirmiers distribués dans les établissements.

Plusieurs infirmières détiennent maintenant une formation accrue (certificat, baccalauréat, maîtrise) leur permettant d'assurer un niveau optimal de soins tant d'ordre préventif qu'éducatif et de réadaptation dans les divers milieux de soins généraux et spécialisés. Ceux et celles qui ont une formation universitaire se retrouvent aussi auprès des bénéficiaires qu'à des postes impliquant des responsabilités de contrôle et de gestion, ou encore dans des secteurs de formation du personnel, ou en milieu communautaire où le rôle est vaste et nécessite une grande autonomie professionnelle.

### Évitons la simplification à outrance

En somme, le rôle de l'infirmière est diversifié bien qu'une partie des fonctions soit de nature technique. Ceci est le cas notamment lorsqu'il s'agit de remplir des ordonnances médicales (ex: donner la médication, installer des appareils intra-veineux, etc...) et de prodiguer certains soins (ex: pansement, cathétérismes, etc...). C'est donc surtout à ce chapitre que certaines tâches sont partagées avec les infirmières auxiliaires et c'est aussi cet aspect de leur travail qui est le plus connu du public. Le rôle de l'infirmière est donc beaucoup plus vaste, ses responsabilités sont plus grandes, son approche est globale c'est-à-dire qu'elle considère les aspects physiques, psychologiques et sociaux des individus dans un état de santé ou de maladie. Sa formation plus poussée lui confère plus d'habiletés à identifier les besoins de santé et permet de comprendre davantage les facteurs reliés à la santé et à la maladie.

Je souhaite que ces informations permettent de mieux saisir la distinction entre les infirmières auxiliaires et les infirmières et qu'on évite le plus possible de simplifier à outrance le rôle de ces groupes professionnels.

Louise Hagan, Vice-présidente  
Corporation des infirmières et infirmiers de l'Estrie

la tribune international

Rapport sur le détournement de fonds vers les contras

# Aucune "preuve directe" que Reagan ait été au courant

WASHINGTON (AFP) — La Commission du Sénat pour les affaires de renseignement n'a découvert aucune "preuve directe" que le président Ronald Reagan ait été au courant du détournement au profit des contras nicaraguayens des bénéfices tirés des ventes d'armes américaines à l'Iran, ou qu'il ait été impliqué dans ce détournement, a déclaré hier le président de cette commission.

M. David Boren, sénateur démocrate de l'Oklahoma, a ajouté que sa commission avait décidé de rendre public son rapport d'enquête sur les ventes d'armes américaines à l'Iran. Celui-ci devait être remis à la presse jeudi en fin de journée. La commission n'a pu déterminer la destination finale de l'argent provenant des ventes d'armes à l'Iran, mais a découvert un compte secret établi dans les îles Caïmans, a ajouté M. Boren. Les contras ont utilisé dans le passé des comptes bancaires dans cette île des Caraïbes pour le transfert de fonds destinés à financer leurs opérations militaires contre le gouvernement sandiniste du Nicaragua.

Le sénateur de l'Oklahoma a souligné que ce rapport était seule-

ment "préliminaire", "ne dressait aucune conclusion" et "résumait les preuves" réunies par la commission durant son enquête en décembre dernier.

Il ne contient "aucune preuve directe qui permettrait de soutenir que le président était au courant ou avait ordonné la diversion de fonds", a indiqué M. Boren.

Mais, selon lui, cette question ne pouvait être définitivement résolue en l'absence des témoignages des principaux acteurs de l'affaire, l'ancien chef du Conseil national de sécurité, l'amiral John Poindexter, et son adjoint, le lieutenant-colonel Oliver North.

Le rapport révèle que M. Reagan a rencontré à plusieurs reprises le lieutenant-colonel North, généra-

lement en présence d'autres personnes. La Maison-Blanche avait démenti en décembre dernier que M. Reagan ait jamais vu M. North en tête-à-tête au cours des deux dernières années.

Le président Reagan avait demandé en décembre que ce rapport soit rendu public, ce qu'avait refusé la commission, à l'époque contrôlée par le Parti républicain. Un nouveau rapport, plus complet, a été rédigé par la nouvelle commission — à majorité démocrate — et a été adopté à la quasi-unanimité, par 14 voix contre une.

Selon le sénateur de l'Oklahoma, ce rapport montre que la politique étrangère des Etats-Unis était "dans un réel désarroi", notamment du fait du rôle excessif "d'armateurs" et "de personnalités privées", dont certaines n'étaient pas même américaines.

Le rapport, qui va être remis à la commission spéciale d'enquête du Sénat, n'a pas été soumis préalablement à la Maison-Blanche, mais a été présenté aux services de rensei-

gnement américains pour que d'éventuels passages touchant à la sécurité des Etats-Unis en soient supprimés. Ces changements n'ont pas altéré son contenu, a ajouté M. Boren.

D'autre part, des collaborateurs de la commission spéciale d'enquête de la Chambre des Représentants ont entendu jeudi Eugene Hasenfus, le mercenaire américain qui avait été capturé en octobre dernier au Nicaragua et que Managua a récemment libéré. M. Hasenfus, qui avait été cité à comparaître, a, selon une source informée, accepté de répondre aux questions de la commission, mais rien n'avait filtré jeudi de son témoignage, qui a été recueilli dans un lieu tenu secret.

Il avait été capturé au Nicaragua après que l'avion à bord duquel il se trouvait pour effectuer une mission de ravitaillement au bénéfice des contras eut été abattu par l'armée nicaraguayenne. Condamné à une forte peine de prison, il avait été grâcié peu avant Noël.

AUX BARS-RESTAURANTS

BRASSERIE LE BAVAROIS

2155 Galt ouest, Sherbrooke 565-0220

L'ONCLE HO

60 St-François nord, Sherbrooke 566-2244

CHEZ MARIO

125 Principale O., Magog 843-5400

SUPER BUFFET CHINOIS  
Incluant bar-salade et dessert

DINER (lun.-ven.) 12h à 14h \$5.75  
Dimanche \$7.50

SOUPER (lun.-ven.) 17h à 21h \$8.75

Samedi et dim. incluant FESSE DE BOEUF A VOLONTE \$9.95

OUVERT LE DIMANCHE

NOUVEAU - NOUVEAU - NOUVEAU - NOUVEAU - NOUVEAU

POULET B.B.Q. et "COTES LEVEES" \$6.45  
(Poitrine 50° en sus)

ou

12 CREVETTES A L'ORIENTALE \$6.95

NOUVEAU - NOUVEAU - NOUVEAU - NOUVEAU - NOUVEAU

SUPER SPECIAL ANNIVERSAIRE de NAISSANCE

LE BUFFET CHINOIS est offert à

50% de rabais

à la personne qui célèbre son anniversaire de naissance. (Carte d'identité requise).

QUI VOUS EN DONNE AUTANT POUR VOTRE ARGENT ?

# Les États-Unis préviennent Marcos de ne pas tenter un retour à Manille

WASHINGTON (AFP) — Les Etats-Unis ont signifié à M. Ferdinand Marcos qu'il ne pouvait retourner aux Philippines sans l'accord du gouvernement de Manille, après que l'ancien président philippin eût apparemment tenté de rentrer dans son pays.

Les autorités philippines avaient indiqué hier avoir prévenu une tentative de retour de M. Marcos, qui se trouve en exil à Hawaii.

M. Larry Speakes, porte-parole de la Maison-Blanche, a rappelé que lorsqu'il avait été accueilli aux Etats-Unis en février 1986, M. Marcos avait été averti qu'il était libre d'aller où il voulait mais pas aux Philippines si le gouvernement de Manille s'y opposait.

L'accord

Il a ajouté qu'un représentant du département d'Etat était allé lui rappeler cette obligation. "Nous avons

revu avec lui le contenu de notre accord et il a décidé de ne pas essayer de partir", a dit M. Speakes.

Le département d'Etat a précisé de son côté avoir reçu mercredi soir un message du gouvernement philippin lui demandant d'enquêter sur des informations selon lesquelles un Boeing 707, spécialement affrété, se trouvait à Honolulu pour ramener M. Marcos aux Philippines et de tout faire pour l'en empêcher.

"Nous avons enquêté et nous avons acquis la conviction que l'avion avait été affrété par des partisans de M. Marcos et qu'il y avait

une forte probabilité qu'il allait essayer de regagner son pays, a déclaré le porte-parole du département d'Etat, M. Charles Redman.

Il a ajouté qu'un ancien fonctionnaire du département d'Etat, M. Carl Taylor, a alors rendu visite à l'ex-président pour lui rappeler que "ce qu'il semblait

envisager" était en contradiction avec son statut "d'hôte" aux Etats-Unis. M. Taylor a également rappelé à M. Marcos qu'il avait promis de ne pas quitter les Etats-Unis sans en informer auparavant les autorités américaines.

M. Redman a souli-

gné à plusieurs reprises que la question d'un éventuel retour de M. Marcos devait être réglée entre le gouvernement de Manille et lui.

M. Marcos avait déclaré mercredi soir avoir reçu l'ordre formel des autorités américaines de rester à

Hawaii et s'en était plaint. "J'ai véritablement le sentiment d'être traité comme un prisonnier", a-t-il dit en soulignant qu'il était prêt à risquer sa vie pour retourner aux Philippines.

Le gouvernement américain qui n'a cessé ces derniers mois d'affirmer son soutien à Mme Corazon Aquino n'a pas fait de commentaire sur le rôle éventuel de M. Marcos dans les troubles récents aux Philippines.



L'ex-président des Philippines, Ferdinand Marcos, hier.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

La Tribune groupe sous cette rubrique les offres et les demandes d'emplois concernant les professionnels, les gens de carrière ou de métier. Ne manquez pas de la consulter régulièrement et d'y faire publier votre propre offre ou demande au besoin. Demandez le service des annonces commerciales en signalant simplement

REPRÉSENTANT(E) DEMANDÉ(E)

La Fédération canadienne de l'Entreprise indépendante vous offre l'occasion d'une carrière permanente en ventes. Vous bénéficiez de gains immédiats élevés, sous forme de commissions hebdomadaires, de généreux bonus et d'un avenir assuré. Nous avons un poste vacant pour une personne dynamique et entrepreneuriale pour la région de l'Estrie. Votre formation complète sera assurée par le gérant régional. Il sera préférable, quoique non nécessaire, de posséder plusieurs années d'expérience en ventes intérieures. Nous recherchons une personne de préférence bilingue, possédant une belle personnalité, sachant s'exprimer avec facilité et pouvant travailler indépendamment pour recruter des membres. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae confidentiel au:

Vice-président, Service extérieur  
La Fédération canadienne de l'Entreprise indépendante  
4141, rue Yonge  
Willowdale, Ontario M2P 2A6

GÉRANT (E) DES VENTES AU TIRAGE

**Le défi:** La Tribune recherche une personne dynamique pour prendre charge du service des ventes du tirage. Responsable d'une équipe de 10 gérants de district, elle devra contribuer à la planification et à l'atteinte des objectifs.

**Le candidat:** Ce poste est offert à une personne qui a démontré sa capacité de motivation et de direction d'une équipe. Le candidat idéal est une personne dynamique, ambitieuse, stratégique et organisatrice de premier ordre sachant allier le sens de la concurrence et l'esprit d'équipe.

**Exigences:** Etudes collégiales minimum.

**Notes:** Nous offrons d'excellentes possibilités de carrière, un programme de rémunération très concurrentiel et une gamme complète d'avantages sociaux.

Si ce défi vous intéresse, veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae.

Toutes les demandes seront traitées avec discrétion.

LA TRIBUNE (1982) INC.  
a / s M. Gaston Gagné  
Directeur du Tirage  
1950, rue Roy Sherbrooke, Qc J1K 2X8

REPRESENTANTE (ANT) DE SERVICE EN ASSURANCE I.A.R.D.

**Fonctions:** travail de bureau consistant à donner un service complet à la clientèle en assurance I.A.R.D., entre autres renouveler les contrats des clients, collecter les comptes, répondre aux demandes des clients.

**Qualifications requises:** Secondaire V, expérience en assurances souhaitable, avoir de l'entre-gent, aimer travailler avec le public

Faire parvenir curriculum vitae à:

L. LACHANCE & ASSOCIÉS INC.  
a / s Esther Poulin  
2650, King Ouest, Sherbrooke  
J1J 2H1

DIRECTEUR D'USINE

Nous opérons une des plus grandes usines de transformation de granit localisée dans les Cantons de l'Est.

Nous sommes à la recherche d'un directeur d'usine qui travaillera sous l'autorité du président. Il sera responsable du bon fonctionnement de l'usine et de la surveillance de nos employés syndiqués qui sont répartis en trois équipes.

L'heureux candidat doit être bilingue et posséder plusieurs années d'expérience dans l'administration d'une usine de fabrication. Il devra rencontrer les besoins journaliers de production à une qualité supérieure. Il assistera aussi à l'implantation de nouvelles techniques afin d'améliorer la productivité de l'usine.

Le salaire sera en proportion selon l'expérience et l'éducation avec d'excellents avantages sociaux.

Les candidats intéressés doivent faire parvenir leur curriculum vitae et inclure le salaire désiré en indiquant "CONFIDENTIEL" à:

Casier 77  
La Tribune  
1950, rue Roy  
Sherbrooke  
J1K 2X8

DERNIERE CHANCE

VENTE DE FERMETURE

Environ 150,000\$ de marchandise à écouler

De 30% à 70% de réduction sur toute la marchandise en magasin, incluant les nouveaux arrivages d'automne et d'hiver.

SUPER SPECIAUX SUR TOUS NOS VETEMENTS D'ETE

DE 40% à 50% de rabais sur pantalons, gilets, chemises à manches courtes, vestons de coton et autres.

LOT SPECIAL DE JACKETS DE CUIR 39.50\$  
Valeur rég. \$180. Maintenant à partir de

LOT DE CHEMISES BVD, LEO CHEVALIER ET AUTRES, ...12.95\$ ch. ou 3 pour 30.95\$

LOT DE VESTON SPORT, A PARTIR DE 29.95\$

LOT D'HABITS, A PARTIR DE 99.95\$

SOULIERS ET BOTTES, A PARTIR DE 19.95\$

Fernand Gagné

En face du Palais de justice  
Stationnement municipal à l'arrière du magasin

Confection sur mesures et services de réparations

182, rue WELLINGTON NORD, SHERBROOKE - Tél.: 562-9853



# THÈME IX

## DEVENEZ ENTREPRENEUR(E)

ORGANISÉ PAR PRO-GESTION ESTRIE INC. ET LA DIRECTION RÉGIONALE DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE.

N.B. Tout au long de ce projet le générique masculin sera utilisé sans aucune discrimination dans le but d'alléger le texte.

une présentation de **la tribune**

# PLAN D'AFFAIRES

## 2<sup>e</sup> partie

### Introduction

Vous avez pris connaissance, la semaine dernière, de l'utilité et de la nécessité de préparer un plan d'affaires. Nous vous avons également présenté le sommaire de la démarche que nous vous proposons de suivre pendant trois semaines. Cette semaine est consacrée à une partie importante: le plan marketing.

L'objectif de ce développement est de vous aider dans la recherche et l'analyse des marchés qui vous concernent, de décrire les moyens qui sont à votre disposition pour atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés.

Certaines informations ont déjà été traitées dans le thème VII sur la conception de projet et la vérification de marché. Elles vous serviront de base dans le développement de votre plan d'affaires, et plus particulièrement celui du plan marketing qui nous intéresse cette semaine.

Retenez cependant, que ces seules informations ne peuvent constituer le plan marketing. Aussi, pour satisfaire aux exigences de la démarche retenue, vous devez, non seulement, établir les données nécessaires à la recherche et l'analyse des marchés, mais également établir le plan de mise en marché, et le plan de design et de mise au point de votre produit, si vous oeuvrez dans une entreprise manufacturière.

## II. Le plan marketing

### A. La recherche et l'analyse des marchés

Cette section du plan a pour objectif de convaincre l'investisseur que le produit ou le service de votre entreprise bénéficie d'un marché substantiel dans un secteur en pleine croissance et qu'il peut se vendre malgré la concurrence. Les informations qui suivent devraient vous aider dans votre démarche.

Il s'agit de l'une des sections les plus difficiles à préparer mais également de l'une des plus importantes. Presque tout ce qui va suivre dans votre plan va dépendre des estimations de ventes que vous allez faire dans cette section. Le niveau des ventes projetées à partir de l'analyse du marché aura une relation directe avec l'importance des opérations manufacturières, avec le plan de mise en marché, avec aussi l'importance de l'emprunt et du capital dont vous aurez besoin. La plupart des entrepreneurs semblent avoir beaucoup de difficultés à effectuer cette recherche et analyse des marchés et à la présenter d'une manière à convaincre l'investisseur éventuel que les projections des ventes sont fondées et réalistes.

C'est pourquoi au thème VII intitulé "La conception de projet et la vérification de marché", nous vous avons suggéré de faire appel à des experts si nécessaire pour faire ou vérifier le potentiel de marché.

#### a) La clientèle

Indiquez quel type de clientèle est susceptible d'acheter votre produit ou votre service. Faites une classification des clients éventuels en groupes relativement homogènes (les principaux segments de marché), i.e. ayant des caractéristiques identiques. Une pièce d'automobile, par exemple, peut être vendue soit à un manufacturier d'automobiles, soit à un distributeur de pièces détachées. Qui sont vos acheteurs et sur quels segments de marché travaillent-ils? Quels sont leurs critères d'achats: le prix, la qualité, le service, les contacts personnels, les pressions politiques ou une combinaison de ces facteurs?

Dressez la liste des clients éventuels qui sont intéressés par votre produit et indiquez les raisons de leur intérêt. Faites de même avec ceux qui ne sont pas intéressés. Expliquez comment vous entendez surmonter les réactions négatives. Si vous êtes déjà en affaires, identifiez vos principaux clients actuels et commentez les tendances observées dans les ventes qui leur sont faites.

#### b) La taille du marché et ses tendances

Quelle est la taille du marché actuel pour le produit offert? L'évaluation de la taille de ce marché devrait se faire à partir des données disponibles sur le marché, et aussi, à partir des connaissances que les acheteurs éventuels peuvent avoir des produits concurrentiels dans chacun des segments de marché. Des échanges avec d'éventuels distributeurs, vendeurs, commis-voyageurs et clients peuvent être particulièrement utiles pour établir la taille et les tendances du marché. Indiquez la taille de ce marché aussi bien en unité qu'en dollars. Si vous avez l'intention de vendre sur une base régionale, indiquez sa taille. Précisez les sources de vos données ainsi que les méthodes retenues pour établir la taille du marché actuel. Commentez également la crédibilité des auteurs de votre étude de marché. Établissez la croissance annuelle estimée du marché de votre produit pour chacun des principaux groupes de clients. Les projections de ce marché devraient être faites sur trois ans minimum. Commentez les principaux éléments qui affecteront la croissance, comme les tendances sectorielles, socio-économiques, les politiques gou-

vernementales, les déplacements de population, etc... Passez également en revue les tendances observées antérieurement dans le marché. Toute différence entre le taux de croissance antérieur et celui qu'on projette dans le futur devrait être expliquée. Indiquez également la source des données et précisez les méthodes utilisées pour établir ces projections.

#### c) La concurrence

Évaluez d'une façon réaliste les forces et les faiblesses des produits concurrentiels et nommez les entreprises qui les produisent. Précisez les données utilisées pour déterminer quels sont vos produits et leur force.

Comparez les produits concurrentiels, leur prix, leur performance, leur service, leur garantie et les autres caractéristiques pertinentes. Ces données peuvent être efficacement présentées dans un tableau comparatif. Commentez brièvement les avantages et les désavantages des produits des concurrents et dites pourquoi ils ne satisfont pas les besoins des consommateurs. Si vous avez de l'information sur les intentions de vos concurrents qui pourraient vous amener à produire des produits nouveaux, améliorés, ou à occuper une position avantageuse, indiquez-le.

Passez en revue les forces et les faiblesses des entreprises rivales. Déterminez et commentez la part du marché de chacun des concurrents, le niveau de leurs ventes, leurs possibilités en termes de distribution et de production. Existe-t-il un leader au niveau des prix? Au niveau de la qualité? Expliquez pourquoi certaines entreprises ont pénétré ou abandonné ce marché au cours des récentes années.

Parlez de vos trois ou quatre principaux concurrents et dites pourquoi on achète chez eux. À partir de ce que vous savez de leurs opérations, expliquez pourquoi vous pensez prendre une part de leur marché. Commentez les raisons qui vous incitent à penser qu'il sera facile ou difficile d'entrer en concurrence avec eux.

#### d) La part de marché et le niveau des ventes projetées

Résumez les atouts de votre produit face à la concurrence actuelle ou à venir. Identifiez tous les gros clients disposés à faire l'essai de votre produit. Précisez la portée de ces engagements et pourquoi ils ont été faits. Énumérez aussi quels sont les clients qui pourraient devenir de gros acheteurs dans le futur et dites pourquoi.

Estimez votre part de marché et le volume de vos ventes en unités et en dollars sur une période de 3 ans, en fonction des forces et faiblesses de votre produit, des opportunités et menaces du marché. Le taux de croissance de l'entreprise et sa part estimée du marché devraient être mis en relation avec la croissance du secteur industriel. Ce genre de données peut très bien être présenté dans un tableau comme celui qui apparaît plus loin.

Les postulats à la base de vos estimations concernant votre part de marché et le niveau des ventes devraient clairement être énoncés. Si vous êtes déjà en affaires, indiquez le marché total, la part de marché que vous avez déjà et le niveau des ventes enregistrées au cours des deux années antérieures.

#### e) Evaluation continue du marché

Expliquez de quelle manière vous évaluez vos marchés-cibles de façon à bien répondre aux besoins du client, à connaître quelles sont les améliorations à apporter au produit, à lancer de nouveaux produits, à planifier l'expansion de votre capacité de production, à déterminer le prix.

### RÉCAPITULATIF: recherche et analyse des marchés

#### Objectif de la section

- vous assurer vous-même et convaincre l'investisseur de l'existence de débouchés pour votre produit ou service.

#### Questions essentielles à vous poser

- sur la clientèle**
  - qui achètera votre produit?
  - quel segment de marché sera le vôtre?
  - quelles sont les motivations d'achat de la clientèle? Pour quelles raisons achète-t-elle vos produits ou services?
  - avez-vous évalué le nombre de vos clients potentiels?
  - pouvez-vous établir selon quelle fréquence la clientèle achètera vos produits ou services?
- sur la taille du marché et ses tendances**
  - quelle est la taille du marché dans lequel vous projetez de lancer votre produit ou service? Chiffrez-le aussi bien en volume qu'en chiffre d'affaires.
  - quelle sera votre contribution? locale, régionale, nationale, internationale?
  - quelle est la croissance annuelle du marché?
  - quels sont les éléments qui favoriseront ou affecteront la croissance?
- sur la concurrence**
  - quels sont vos concurrents directs (qui offrent le même type de produits) et indirects (d'autres types de produits, mais satisfaisant les mêmes besoins)?
  - quels sont les produits et les marques de la concurrence?
  - vos concurrents offrent-ils le même produit ou service?
  - quels sont les prix des produits concurrentiels?
  - quels sont les services, garanties offerts?
  - existe-t-il un leader sur le marché ou une multitude de petites entreprises?
  - quelles sont les parts de marché de vos concurrents?
- sur le volume de ventes et la part de marché**
  - quel volume de ventes espérez-vous atteindre?
  - quels sont les clients qui pourraient devenir de gros acheteurs?
  - quelle est l'estimation de votre part de marché?
  - quelle est l'estimation de votre taux de croissance? supérieur, identique ou inférieur à celui du secteur industriel dans lequel vous oeuvrez?

### B. Le plan de mise en marché

Le plan de mise en marché décrit les moyens mis en oeuvre pour atteindre les projections de ventes. Il doit indiquer dans les détails les stratégies de marketing, de prix, de distribution et de publicité, les politiques de ventes et de service après-vente. Il doit préciser **ce qui** doit être fait, **comment** cela doit être fait et **qui** le fera.

#### a) Stratégie générale de marketing

Faites la description générale de la stratégie de votre entreprise. Elle est le résultat de votre recherche et de votre évaluation du marché. Ajoutez-y quelques informations sur le genre de groupes visés au cours du premier effort de vente intensive, sur ceux qu'on vise au cours des efforts ultérieurs. Indiquez de quelle manière les identifier et comment les atteindre. Indiquez également les caractéristiques (exemple: qualité, prix, livraison, garantie) destinées à stimuler les ventes. Y a-t-il des concepts de marketing inusités ou innovateurs qui pourront entraîner une meilleure réponse du consommateur (exemple: la location du produit alors qu'unique-ment la vente avait été essayée)?

Lors de la période de lancement, le produit sera-t-il introduit au niveau national ou au niveau régional? Expliquez votre décision et indiquez de quelle manière et à quelle date vous envisagez de mettre en place votre stratégie d'expansion.

Décrivez les plans que vous avez pour obtenir des contrats gouvernementaux qui permettraient d'amortir vos coûts de recherche et vos frais généraux.

#### b) Le prix

Bien des entrepreneurs nous ont dit qu'ils avaient un produit de qualité supérieure qu'ils entendaient vendre à un prix inférieur à celui des produits de leurs concurrents. Cela donne une mauvaise impression, pour deux raisons. Si leur produit est si bon qu'ils le disent, ils doivent penser qu'ils sont de pauvres vendeurs pour devoir l'offrir à un prix inférieur à celui de la concurrence. On sait ensuite que les coûts ont tendance à être

sous-estimés. Si vous débutez avec des coûts et des prix trop bas, vous n'avez plus de marge de manoeuvre: il est plus difficile de faire accepter une hausse qu'une baisse des prix.

La politique du prix est l'une des plus importantes que vous aurez à établir. Le prix doit être adéquat, il permet de pénétrer le marché, de s'y maintenir et générer des profits. Consacrez tout le temps nécessaire pour établir quelques stratégies possibles et présentez avec conviction celle que vous retenez.

Définissez le prix de vos produits et comparez votre politique des prix avec celle de vos plus importants concurrents. Indiquez la marge de profit brut, différence entre les coûts de fabrication et les prix des ventes. Indiquez si cette marge est suffisante pour vous permettre de faire un profit et pour assumer les coûts de distribution et de vente, de garantie, du service après-vente, de l'amortissement des coûts de recherche et d'équipement, et des variations dans les prix des concurrents, etc...

Expliquez comment le prix fixé vous permettra:
 

- de faire accepter le produit
- de maintenir et d'augmenter votre part du marché face à la concurrence,
- de générer des profits.

Donnez la justification de toute augmentation de prix par rapport à ceux des produits concurrents en vous basant sur le caractère nouveau du produit, sur sa qualité, sur la garantie ou le service après-vente.

Si vous voulez fixer un prix inférieur à celui de la concurrence, expliquez comment vous pouvez le faire tout en demeurant rentable, par exemple par une plus grande efficacité dans le processus de production ou de distribution du produit, des coûts de main-d'oeuvre, de matières premières, ou des frais généraux moins élevés.

Établissez les relations existant entre le prix, la part de marché et les profits. Un prix plus élevé par exemple peut réduire le volume de ventes mais générer un profit brut supérieur. Faites connaître toute politique d'escompte pour le paiement rapide d'achats en quantité.

		NIVEAU DES VENTES — PART DE MARCHÉ					
		1 <sup>re</sup> année				2 <sup>e</sup> année	3 <sup>e</sup> année
		1 <sup>er</sup> trim.	2 <sup>e</sup> trim.	3 <sup>e</sup> trim.	4 <sup>e</sup> trim.		
Le marché total	Unités						
	Dollars						
Les ventes estimées	Unités						
	Dollars						
La part du marché estimée en %	Unités						
	Dollars						

#### PARTENAIRES

Collège de Sherbrooke et la Faculté d'Administration de l'Université de Sherbrooke



ASSOCIATION DES COMPAGNIES ET DES ORGANISMES DE LA VILLE



Desjardins



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE



Samson Bélair



CREDIT INDUSTRIEL DESJARDINS INC.



DDMTAR



MAISON REGIONALE DE L'INDUSTRIE



Shermag



SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE SHERBROOKE INC.

avec la collaboration des Ateliers de typographie Collette inc.

# THÈME IX

## DEVENEZ ENTREPRENEUR(E)

**ORGANISÉ PAR PRO-GESTION ESTRIE INC.  
ET LA DIRECTION RÉGIONALE DU MINISTÈRE  
DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE.**

N.B. Tout au long de ce projet le générique masculin sera utilisé sans aucune discrimination dans le but d'alléger le texte.

une présentation de **la tribune**

# PLAN D'AFFAIRES

# 2<sup>e</sup> partie

### c) Les tactiques de vente

Décrivez les méthodes qui seront employées pour vendre ou distribuer le produit. L'entreprise utilisera-t-elle ses propres vendeurs? Fera-t-elle appel à des représentants extérieurs ou à des distributeurs? Pouvez-vous utiliser les services de vente de manufacturiers qui produisent déjà pour vous, lorsqu'ils vendent déjà des produits connexes? Décrivez vos plans à court et à long terme pour la mise en place de votre équipe de vente. Précisez les marges de profits que vous donnez aux détaillants, aux grossistes et aux vendeurs. Comparez-les enfin avec celles de la concurrence.

Comment sélectionnez-vous vos circuits de distribution et vos représentants et quels territoires devront-ils couvrir? Dressez un tableau mensuel des objectifs et des réalisations pour chacun des vendeurs. Précisez toutes les politiques spécifiques: taux d'escomptes, exclusivités territoriales, modes et délais de paiement, etc...

Si vous utilisez votre propre force de vente, indiquez sa structure et les délais de mise en place. Si votre intention est de remplacer un réseau actuel de vendeurs ou de représentants, précisez quand et comment vous allez vous y prendre. Déterminez les objectifs annuels fixés à chacun des vendeurs, et les salaire, commission ou combinaison des deux, que vous leur proposez et comparez ces données avec les moyennes observées dans le secteur industriel que vous avez choisi.

Présentez comme document à l'appui votre calendrier et votre budget de ventes en y incluant tous les coûts reliés au marketing, à la publicité et au service après-vente. Cette annexe devrait aussi indiquer la date de la première vente et les délais de livraison.

### d) Les politiques de service après-vente et de garantie

Si votre compagnie compte offrir un produit qui requiert un service après-vente et des garanties de qualité, montrez quelle importance peuvent avoir ces éléments dans la décision d'achat du client et indiquez comment vous entendez régler ces problèmes de service après-vente. Précisez le genre et la durée des garanties offertes. Le service après-vente sera-t-il assuré par un département de la compagnie, des agences extérieures, des vendeurs et des distributeurs ou fera-t-on retourner les produits à l'usine? Indiquez les tarifs d'intervention chez le client et également la rentabilité de votre service après-vente. Comparez enfin vos politiques en matière de service après-vente et de garantie avec celle en pratique chez vos principaux concurrents.

### e) La publicité

Décrivez l'approche qui sera utilisée par l'entreprise pour faire connaître ses produits à d'éventuels acheteurs. Quels sont vos projets de participation à des foires commerciales, vos projets de publicité? Indiquez également si vous désirez utiliser les services d'un consultant en publicité. Pour les produits du marché de consommation, dites quel type de campagne de publicité vous envisagez pour lancer votre produit et précisez les moyens que vous comptez fournir aux vendeurs pour stimuler les ventes. Le calendrier et les coûts de la publicité devraient aussi être présentés. Si la publicité représente une part significative des dépenses de l'entreprise, montrez en annexe comment et quand ces coûts seront absorbés.

### c) L'amélioration du produit et les nouveaux produits

Tout en décrivant le développement de vos produits initiaux, parlez des efforts qui ont cours actuellement ou qui sont prévus pour maintenir votre produit compétitif ainsi que le développement des nouveaux produits connexes susceptibles d'intéresser la même clientèle.

### d) Les coûts

Présentez et expliquez votre budget destiné au design et à la mise au point de votre produit. Vous devez y inclure également les coûts de main-d'œuvre, ceux de la matière première, les honoraires de consultation, etc... Ces coûts sont souvent sous-estimés et peuvent affecter sérieusement vos prévisions de revenus. Voilà pourquoi il est bon de prévoir un écart de dix à vingt pour cent (10 à 20%) pour les imprévus. Ces coûts deviendront par la suite partie intégrale de votre planification financière.

## RÉCAPITULATIF: plan de mise en marché

### Objectifs de la section

- description des moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs de vente
- établissement des politiques de vente et service après-vente
- établissement de stratégies de marketing, de distribution et de publicité.

### Questions essentielles à se poser

- sur la stratégie de marketing
  - avez-vous établi la stratégie de votre entreprise?
  - de quelle manière et à quelle date envisagez-vous de mettre en place votre stratégie d'expansion?
- sur le prix
  - avez-vous établi une politique de prix?
  - de quelle manière établissez-vous vos prix?
  - connaissez-vous bien le prix de revient de votre produit?
  - comment se situe le prix de votre produit par rapport à ceux de la concurrence?
  - quelle est votre marge? Est-elle suffisante?
  - avez-vous tenu compte de vos coûts de distribution, de vente, de service après-vente, de l'amortissement de vos coûts de recherche, des variations de prix de la concurrence, de la publicité lors de l'établissement de vos prix de vente?
- sur les tactiques de vente
  - comment sera distribué votre produit?
  - envisagez-vous d'embaucher des représentants exclusifs ou non, ou des distributeurs? Avez-vous évalué le coût de chacun?
  - vendrez-vous par correspondance?
  - quel sera votre circuit de distribution: grandes surfaces, grossistes, groupement d'achat, détaillants?
  - quelles seront les marges que vous accorderez à chacun?
  - comment sélectionnez-vous vos distributeurs?
  - avez-vous pensé à établir des objectifs pour chaque type de clientèle?
  - quelles sont les politiques spécifiques: exclusivité territoriale, taux d'escompte, modes et délais de paiement, etc...
- sur les politiques de service après-vente (S.A.V.) et garantie
  - quelle est l'importance du service après-vente?
  - comment réglez-vous le problème du S.A.V. et de la garantie?
  - assurerez-vous vous-même votre S.A.V., ou le faites-vous sous-traiter?
  - quels sont vos tarifs d'intervention?
  - le service sera-t-il rentable?
- sur la publicité
  - envisagez-vous des campagnes publicitaires? des journées promotionnelles?
  - participerez-vous à des foires, expositions?
  - envisagez-vous des insertions dans les journaux, de l'affichage ou des médias plus importants?
  - quel budget pensez-vous investir?

## RÉCAPITULATIF: plans de design et mise au point

### Objectif de la section

- permettre à l'investisseur et à vous-même de connaître le temps et le coût de mise au point du produit

### Questions essentielles à se poser

- sur les tâches à effectuer et leur état d'avancement
  - à quel stade se situe votre produit? Recherche fondamentale, recherche appliquée, prototype, production, commercialisation?
  - selon le cas, que reste-t-il à faire pour arriver au stade de commercialisation?
  - quel est le type et l'ampleur de l'assistance technique requise?
- sur les difficultés et les risques
  - êtes-vous en mesure de les identifier?
  - êtes-vous en mesure d'apporter une solution? Sinon, avez-vous une formule de rechange?
- sur l'amélioration des produits et les nouveaux produits
  - quels sont vos projets de développement?
  - avez-vous les moyens techniques pour les fabriquer?
  - quels sont les efforts envisagés pour maintenir la compétitivité de votre produit?
- sur les coûts
  - comment financez-vous le design et la mise au point?
  - quel est votre budget? Connaissez-vous vos coûts de mise au point?

## D. Les avantages retirés par la communauté

Votre projet aura une influence tant sur le développement social du milieu que sur son développement économique. Il doit donc tenir compte du milieu dans lequel il se réalise. Décrivez quelles seront les retombées économiques et autres, de votre entreprise. Voici, à titre d'exemple, celles qui méritent d'être considérées.

### a) Pour le développement économique

- le nombre d'emplois générés au cours des trois premières années de l'entreprise
- le nombre et le type d'emplois qui seront offerts à des chômeurs ou à une main-d'œuvre sous-utilisée
- le nombre d'emplois spécialisés et leur niveau de rémunération
- la participation de la population à la propriété et au contrôle de l'entreprise
- l'achat de biens et services auprès des fournisseurs locaux

### b) Pour le développement humain

- le développement de nouvelles habiletés techniques et les occasions de carrières qui leur sont inhérentes,
- le développement et la formation de gestionnaires,
- l'utilisation de compétences particulières actuellement inutilisées dans la communauté

### c) Pour le développement de la communauté

- l'augmentation des actifs physiques de la communauté,
- la production de biens ou de services dont la société a besoin mais qu'on ne lui fournit pas,
- l'amélioration de la qualité de la vie du milieu,
- la participation de la communauté dans le projet et la fierté qui en résulte,
- le développement de la structure économique locale par les hommes d'affaires du milieu.

Indiquez tout compromis ou délai affectant la rentabilité de l'entreprise par la recherche des avantages socio-communautaires énumérés ci-dessus et justifiez-les.

## Glossaire

### 2<sup>e</sup> partie

- Coûts de fabrication:** Ensemble des frais engagés pour fabriquer un produit.
- Design:** Esthétique industrielle appliquée à la recherche de formes nouvelles et adaptée à leur fonction.
- Désuétude:** Dépréciation qualitative d'un bien de production dont la cause n'est pas l'usure physique mais l'innovation ou l'inadaptation aux besoins nouveaux.
- Force de vente:** Ensemble de personnes de l'entreprise dont la fonction est de promouvoir les ventes.
- Ligne de produits:** Groupe de produits qui sont très proches les uns des autres parce qu'ils satisfont une certaine classe de besoins, parce qu'ils sont vendus aux mêmes groupes de clients ou mis sur le marché par les mêmes types de magasins, ou parce qu'ils tombent dans un certain ordre des prix.
- Marché-cible:** Segment de clients éventuels qu'une entreprise cherche à atteindre.
- Marketing:** Le processus de planification et d'exécution de la conception du prix, de la promotion, de la distribution, des idées, des marchandises et des services en vue de créer des échanges qui satisfont les objectifs des individus et des organisations.
- Part de marché:** La proportion des ventes totales d'une firme par rapport aux ventes totales de l'industrie dans laquelle elle se situe.
- Plan de mise en marché:** Document écrit qui détermine les activités, et les étapes pour acheminer le produit aux clients.

**INFORMATIONS:** Pour de plus amples informations sur les thèmes, vous pouvez vous adresser à:

**PRO-GESTION ESTRIE INC.**  
16, rue Wellington sud, bur. 207  
Sherbrooke (Québec) J1H 5C7  
Tél.: (819) 821-2257

## C. Les plans de design et de mise au point

Si le design et la mise au point de votre produit ne sont pas encore complétés, précisez les raisons de ce retard et le délai nécessaire au lancement du produit sur le marché. L'investisseur voudra le savoir et connaître ainsi le temps et les coûts requis pour la mise au point du produit. Il peut s'agir du travail d'ingénierie nécessaire, soit pour convertir un prototype de laboratoire en produit fini, soit pour concevoir un équipement de production particulier. On peut aussi faire appel à un dessinateur industriel pour rendre le produit plus attrayant et plus facile à vendre. Dans d'autres cas, la tâche consistera à analyser les besoins et à organiser la main-d'œuvre, l'équipement et les techniques particulières nécessaires pour mettre sur pied une entreprise de services comme par exemple l'équipement, les programmes et les connaissances techniques requises pour faire fon-


ctionner un système de vérification de crédit par ordinateur.

### a) L'état d'avancement et les tâches à effectuer

Décrivez l'état d'avancement actuel du produit et expliquez ce qui reste à faire avant qu'on puisse le vendre. Indiquez le degré d'expertise ou de compétence dont jouit déjà votre entreprise et les informations qu'elle devra aller chercher pour mettre au point le produit. Spécifiez le type et l'ampleur de l'assistance technique qui sera requise et précisez qui supervisera cette activité dans votre organisation, en mentionnant son expérience pertinente.

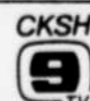
### b) Les difficultés et les risques

Identifiez tous les principaux problèmes anticipés quant au design et à la mise au point et indiquez comment vous comptez les solutionner. Considérez leur impact possible sur les échéanciers, le coût du design et la mise en marché.

Conçu par la  Faculté des Sciences de l'Administration de l'Université Laval sous la direction de M. Paul-A. Fortin, adapté par Pro-Gestion Estrie Inc. et la Direction régionale de l'Estrie du ministère de l'Industrie et du Commerce.

INFORMATIONS  
**PRO-GESTION ESTRIE INC.**  
(819) 821-2257

**la tribune**



CHT 9 53



Télé 7



la tribune vivre en 87

Ecrit par un professeur du Collège de Sherbrooke

# Livre complet sur les techniques d'enquête policière

par Michel RONDEAU

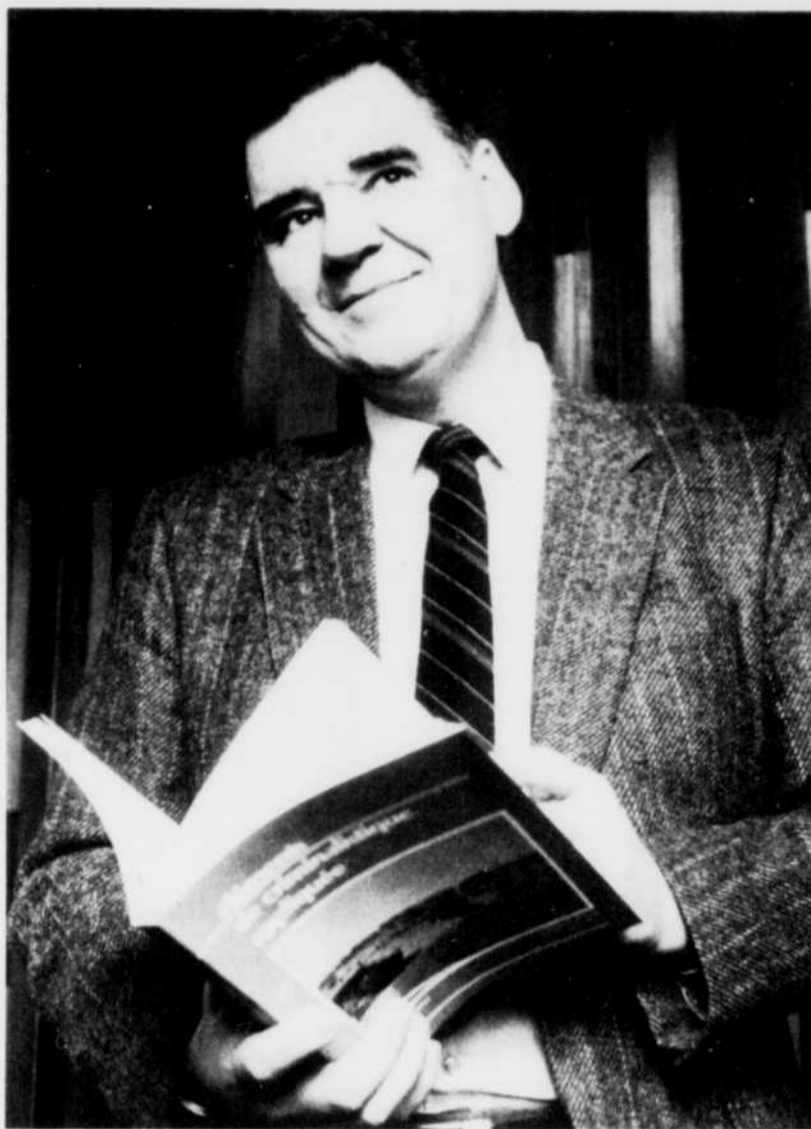
**SHERBROOKE** — Un volume qui correspondait à l'expertise du milieu policier québécois, au système pénal canadien, écrit en langue française et réunissant les informations relatives aux fonctions des divers spécialistes de l'enquête criminelle, ça n'existait pas... jusqu'à hier.

M. Lionel Prévost, professeur du Collège de Sherbrooke en techniques policières depuis 1972, pendant 25 ans membre de la Sûreté du Québec, a en effet vu son volume "Éléments de criminalistique appliquée" lancé hier par le Collège de Sherbrooke et la direction de l'enseignement collégial du ministère de l'Enseignement supérieur.

L'événement s'est tenu à l'occasion d'une réunion de la section estrienne de l'Association des chefs de police et pompiers du Québec. "Il y avait jusqu'ici, a expliqué

M. Prévost, des volumes qui traitaient des techniques de l'enquête policière, mais ils ne correspondaient pas toujours à la réalité québécoise ou canadienne; parfois aussi ils n'étaient pas en français.

"De plus, ajoute-t-il, quand on voulait établir le lien entre le travail du policier et celui des autres spécialistes comme le pathologiste, le biologiste, le chimiste par exemple, qui sont appelés à collaborer avec les policiers pour apporter leur éclairage propre dans une enquête, il fallait fouiller des textes dans des revues spécialisées, faire



M. Lionel Prévost, professeur du Collège de Sherbrooke en techniques policières depuis 1972, pendant 25 ans membre de la Sûreté du Québec, a écrit "Éléments de criminalistique appliquée".

des traductions, bref mettre parfois beaucoup d'énergie pour réunir toutes les informations pertinentes à un cours en techniques policières."

Ce n'est plus le cas: le volume de M. Prévost réunit toutes ces informations et il les présente selon le contexte canadien et québécois.

**Collaboration**

Il faut noter que M. Prévost a reçu, dit-il lui-même, la précieuse collaboration, pour la préparation de son livre, de M. Pierre Boulan-

ger, chimiste et directeur intérimaire du Laboratoire de police scientifique, ainsi que du docteur André Lauzon, pathologiste et directeur intérimaire du Laboratoire de médecine légale du Québec.

Le volume sera non seulement utile aux étudiants de techniques policières du collégial, mais même aux corps policiers. Il a d'ailleurs été accueilli avec chaleur hier par la section estrienne de l'Association des chefs de police et pompiers du Québec, dont le président, M. Nelson Raymond, a souligné sa valeur et celle de son auteur.

## Le nouvel étudiant qui s'inscrit en techniques policières est généralement un peu trop idéaliste

**SHERBROOKE (MR)** — "Le collégien qui arrive en techniques policières imagine le danger, mais il ne s'en effraie pas, car il a l'image du policier telle que présentée par la télévision."

M. Lionel Prévost, ex-policier de la Sûreté du Québec aujourd'hui professeur à temps plein au Collège de Sherbrooke, répondait ainsi au sujet du portrait de l'étudiant qui s'inscrit en techniques policières.

L'image du policier aux mille aventures et dont le travail n'a rien de routinier éclipse généralement celle du policier dont la vie est en danger et qui parfois tombe au travail, semble-t-il, dans l'esprit des jeunes.

"L'étudiant, à prime abord, ne prend pas conscience qu'il peut tout simplement se retrouver à bord d'une vieille auto-patrouille pendant des heures ou exécuter des tâches parfois moins stimulantes que celles qu'il a vues à la télévision", dit M. Prévost. Le nouvel étudiant est un peu idéaliste et nous essayons de le rendre plus réaliste, ajoute le professeur.

Les étudiants sont le reflet de la société, explique Lionel Prévost. En 1972, leur groupe était beaucoup plus homogène qu'aujourd'hui. Ils étaient plus conventionnels, dans l'ensemble.

Les collégiens d'aujourd'hui, à l'image de la société, véhiculent

des valeurs diverses. Par exemple, certains sont pour la peine de mort, d'autres sont contre. Mais dans l'ensemble, ils sont plus ouverts que ne l'étaient les étudiants d'autrefois, sans doute parce qu'on leur donne une meilleure formation en sciences humaines, ce qui a pour effet de les rendre plus conscients de leur rôle et de ses divers aspects. Cela donne une nouvelle dimension au jeune policier.

Autrefois, avant même que la formation ne se donne au collégial, rappelle M. Prévost, l'élève du secondaire passait directement à l'Institut de police. Il n'était donc pas vraiment confronté à la réalité sociale avant de devenir policier. Aujourd'hui, l'étudiant est en contact avec d'autres collégiens de sphères diverses, ce qui le confronte avec des points de vue différents qui ont comme effet de le sensibiliser à des réalités différentes.

**Interventions**

Autre phénomène que M. Prévost explique: celui de l'accroissement des interventions policières.

Il est sûr, dit-il, que la réalité a changé là aussi. Autrefois, le po-

licier intervenait davantage à la demande de la classe des travailleurs. Les classes supérieures faisaient appel à des moyens différents qui leur permettaient de solutionner leurs problèmes sans intervention policière: par exemple, les assurances leur suffisaient pour solutionner un problème de vol.

Avec le temps, toutefois, toutes les classes sociales ont développé le réflexe de requérir l'intervention policière en diverses matières, ce qui donne lieu à une plus grande visibilité de la police.

C'est un peu, dit-il, le phénomène qui marque les statistiques relatives à la criminalité: le nombre d'appels aux services policiers gonfle les données relatives à la criminalité. Ce n'est cependant pas tant la criminalité qui s'accroît comme le nombre des dénonciations.

C'est aussi un phénomène auquel sont sensibilisés les étudiants en techniques policières, dit M. Prévost.

## A LIQUIDER

Nous devons liquider 2000 pi. car. de surface de plancher comprenant MOBILIERS DE CHAMBRE, CUISINE ET SALON. A PRIX TRES AVANTAGEUX, pour faire place à notre futur département de matelas qui sera le plus vaste de la région.

N.B. Aux 100 premiers clients avec achat de \$200 et plus vous recevrez un magnifique cadre décoratif.

Distributeur de meubles R. Fortier inc.  
Luminaire R. Fortier  
1028, rue Wellington sud, Sherbrooke, J1H 5E7, (819) 562-7174

## ACHETEZ DIRECTEMENT DU MANUFACTURIER



**STORES HORIZONTAUX EN ALUMINIUM**  
Rabais de **40%**

**STORES VERTICAUX**  
— Vinyle Rabais de **60%**  
— Aluminium Rabais de **50%**  
— Tissu Rabais de **30% à 70%**

**STORES VERTICAUX**  
en P.V.C.  
pour porte-patio 75"x84"  
valence incluse A partir de **79<sup>95</sup>**

**SUPER AUBAINE STORES VERTICAUX**  
Tissu "Regency" **139<sup>95</sup>**  
Tissu "Opale Royal" **154<sup>95</sup>**  
75" x 84" Valence incluse

Nous fabriquons nos stores (pas d'intermédiaire)  
**ATELIER DU STORE inc.**  
Manufacturier de stores verticaux  
133, rue Alexandre, Sherbrooke — 562-2109

## POUR MAIGRIR

CONTRÔLER ET MAINTENIR VOTRE POIDS



Le programme BIOLIGNE a été mis au point par le DR. BERNARD BÉLANGER DC ND pour les femmes et les hommes qui veulent retrouver leur forme physique et fonctionnelle

## GRATUIT

Demandez le questionnaire d'évaluation des types de métabolisme afin d'obtenir un programme personnalisé

Composez sans frais  
**1-800-361-4412**



**CESSEZ DE FUMER**  
PAR HYPNOSE - RELAXATION  
GARANTIE EN UNE SEULE THÉRAPIE  
ANDRÉ DUPLESSIS, N. M. D.  
(Membre de l'Ordre des naturothérapeutes du Québec)  
10 ans d'expérience clinique  
**567-0078**

les prix dégelent pendant notre  
**SUPER VENTE TROTTOIR**  
LES 29, 30, 31 JANVIER ET LE 2 FÉVRIER  
Le Bonhomme Carnaval de Rock Forest et les duchesses seront présents samedi le 31 janvier 1987.

**4 JOURS DE SOLDE ET DE RABAIS**  
ALLANT DE **15% A 60%**

**plaza rock forest**  
ça nous fait plaisir de vous servir.

Quand tu vis un moment difficile et que tu as besoin de parler.  
A Secours-Amitié il y a quelqu'un pour t'écouter.  
**UNE LŒUR D'ESPOIR... SECOURS/AMITIÉ**  
poste d'écoute: 564-2323  
Sans frais d'appel:  
LAC-MÉGANTIC  
RICHMOND-ASBESTOS  
Composez 0 et demandez  
Zynith 5-3060  
A TOUTE HEURE DU JOUR ET DE LA NUIT

# Brigadiers scolaires: fonction discrète mais essentielle

SHERBROOKE — Toujours fidèles à leur poste.

Par temps froid — tous ceux qui ont vécu les derniers jours en Estrie comprennent mieux que quiconque la signification d'un tel mot — comme par temps venteux, neigeux ou pluvieux.

Bien sûr, lorsqu'il fait soleil aussi! Répétant inlassablement les mêmes gestes, accomplissant invariablement les mêmes pas, entourant d'une bienveillance toute maternelle ou paternelle la marmaille qui les entoure.

Fort discrets quand ils sont seuls, on les confond presque

avec le poteau de feux de circulation ou d'arrêt-stop dont ils sont le prolongement.

Mais ils prennent toute la place et deviennent un obstacle de taille quand vient le temps d'assurer la sécurité de leurs jeunes.

Les brigadiers scolaires sont les grands oubliés de la circulation. Ceux dont on ne parle à peu près jamais...

Sûrement, et c'est à la fois heureux et rassurant pour les parents, parce qu'il ne se passe jamais rien dans leur secteur, dans leur zone scolaire.

Et s'il ne se passe rien, il ne fait aucun doute dans l'esprit des autorités policières que c'est parce qu'ils sont là.

### Prodige

Dans les zones scolaires, les statistiques sur la circulation sont les plus rassurantes parce qu'inexistantes ce qui tient du prodige quand on sait qu'au cours des derniers 28 jours, la Police municipale a enregistré pas moins de 500 accidents.

On compte à Sherbrooke 38 brigadiers scolaires. Il y en a quatre à Lennoxville.

Et tant chez la Police municipale de Sherbrooke que chez Métro Police Ascot-Lennoxville, on loue leur travail, on reconnaît la nécessité de leur présence et on considère avec beaucoup de sérieux les informations qu'ils transmettent aux patrouilleurs.

"Si un conducteur omet de respecter l'arrêt-stop ou constitue dans sa façon de conduire un danger pour les écoliers, le brigadier prend le numéro de la plaque d'immatriculation et il y a un suivi qui est fait. Si le suivi ne mène pas forcément à une accusation en bonne et due forme, un avertissement sévère est servi" d'expliquer le sergent de patrouille René Roy, de la Police municipale de Sherbrooke.

Et comment ne pas voir un brigadier scolaire?

À Sherbrooke, on les reconnaît facilement à leur képi, veste de sécurité et à l'arrêt-stop qu'ils brandissent à bout de bras pour demander aux conducteurs de patienter un moment, le temps que les écoliers traversent la rue.

### Attirer l'attention

À Lennoxville, pour attirer davantage le regard des automobilistes, pour accroître la sécurité des brigadiers et du même coup celle des enfants dont ils ont la garde, on a procuré aux brigadiers un survêtement orange.

"Ils sont ainsi beaucoup plus visibles pour le conducteur, la sécurité des brigadiers et des enfants s'en trouve accrue et en plus de ça, c'est plus confortable par mauvais temps" de dire le capitaine Jacques Gagnon, de Métro Police Ascot-Lennoxville.

Depuis plus d'un an que l'on a instauré la brigade scolaire, à Lennoxville, on n'a rapporté aucun incident relié de près ou de loin à la circulation en zone scolaire.

À Sherbrooke, c'est le même phénomène.

La sécurité des écoliers a toujours été une priorité depuis des années et le restera longtemps encore. Il faut remonter à fort loin pour se rappeler un accident impliquant un écolier et un véhicule en zone scolaire.

### Autre aspect

Et il y a un autre aspect, particulièrement touchant, du travail des brigadiers scolaires.

Tous savent qu'ils ne deviendront jamais riches avec ce travail qui leur procure tout au plus un revenu d'appoint, mais la richesse qu'ils possèdent est celle que l'on voit briller dans leurs yeux qui ne sauraient mentir: ce sentiment d'amour et de respect des jeunes.

Peut-on les blâmer de prendre toute la place... quand c'est le temps de le faire?



(Photo La Tribune par Stéphane Lemire)

À la Police municipale de Sherbrooke et à Métro Police Ascot-Lennoxville, on loue le travail des grands oubliés de la circulation: les brigadiers scolaires. Mme Jeannine Picard, de la brigade scolaire de Lennoxville, est photographiée en plein travail.

### On aura tout vu



(Laserphoto PC)

Le sculpteur Daniel Carbray pose à côté de son oeuvre, un monument de glace sculpté pour la Fête des Neiges à Montréal. Le monument représente l'ex-maire Drapeau dans une baignoire et se trouve face à l'hôtel de ville.

### Notes d'histoire

Né à Notre-Dame-des-Bois en 1898, il a été, au début des années 1920, le champion canadien des boxeurs poids-lourds. Au cours de sa carrière, il a affronté, sous le nom de Jack Renault, les meilleurs pugilistes de sa catégorie, entre autres Jack Dempsey qui, le 19 juillet 1922, à Ottawa, l'a mis hors de combat au troisième round d'un combat qui devait en durer 15, et Gene Tunney qui, à Philadelphie, le 29 janvier 1923, l'a défait par mise hors de combat au quatrième round d'un combat qui devait en durer 15 lui aussi. Il a livré son dernier combat professionnel, le 4 février 1924, à Detroit, contre Digger Brown, qui l'a forcé à abandonner au deuxième round. Il était, à ce que racontent ses contemporains, un très dur coq qui encaissait malheureusement trop de coups. Il a aussi fait parler de lui lorsque, le 28 janvier 1924, il a conduit un attelage de chiens sauvage devant le Château Frontenac, à Québec. Il est mort en 1967, à Sherbrooke.

Réponse à la question de jeudi: Louis-Philippe Royer

### Bizarreries

#### • Ébats bruyants

DORTMUND, RFA (AFP) — Un couple aux étreintes passionnées éfrayait le voisinage par les râles et hurlements dont les deux partenaires ponctuaient leurs ébats: saisie, la Justice a chargé un magistrat de constater, d'une pièce voisine, le degré de la nuisance provoquée par ce tapage nocturne.

L'homme, un maçon de 40 ans, et son épouse, de sept ans sa cadette, avaient emménagé en septembre 1985 à Dortmund. Depuis, les voisins étaient réveillés en sursaut par ce qu'ils prenaient pour les ultimes spasmes d'un agonisant ou le cauchemar d'un enfant en proie à une forte fièvre. Trois ou quatre fois par nuit.

Informés du fait que ces cris dans la nuit ne devaient rien à Némésis et tout à Eros, ils ont fait part de leurs récriminations à l'administrateur de l'immeuble. Celui-ci, dans un premier temps, s'est borné à inviter le couple à attendre, pour oeuvrer, que les autres locataires soient partis travailler. Peine perdue: le concert, pour n'être plus nocturne, n'en était pas moins retentissant et dès potron-minet les adeptes de la grasse matinée en étaient réduits aux boules Quiès. Les plaintes ont continué à s'amoncèler.

La Justice a donc été saisie. Le tribunal se prononcera en février, mais il entend juger sur pièce: un juge a été chargé d'aller en personne estimer d'aussi près que possible le niveau sonore des étreintes du couple, menacé d'expulsion et qui affirme que seule une minceur excessive des cloisons explique le retentissement de ses ébats.

### Carnet communautaire

Une conférence portant sur l'art de découvrir ses richesses, de mettre son potentiel intérieur en valeur et de libérer ses forces créatrices par le raja-yoga sera donnée à 19h30, aujourd'hui, au Centre alternatif en santé naturelle, au 700, rue McManamy, à Sherbrooke...



Soyez juge  
Par Me André Collard

### Chutes de ski et responsabilité

Le propriétaire d'un centre de ski est-il responsable des chutes des skieurs?

#### FAITS:

Les faits soumis au tribunal sont les suivants:

Il s'agit d'un accident survenu à la suite de l'exercice du sport de ski de fond. Un monsieur s'est blessé lorsque, arrivant à une partie difficile du parcours et incapable de ralentir, il s'est laissé tomber pour s'arrêter.

Le skieur avait requis au départ une piste destinée aux novices bien qu'il se qualifiait de skieur intermédiaire. Or, il s'est avéré que la piste était très accidentée et présentait plusieurs difficultés: pente abrupte et virage.

Le skieur prend une action en dommages intérêts contre le propriétaire du centre de ski, il prétend que l'endroit de l'accident constituait une trappe.

#### QUESTION:

Pensez-vous le propriétaire responsable de l'accident?

#### DÉCISION:

L'action fut rejetée.

#### MOTIFS:

Le skieur devait savoir que le degré de difficulté pouvait varier d'un centre de ski à l'autre en ce qui concerne la piste destinée aux novices, la qualification des pistes étant une question relative.

Les difficultés particulières du parcours étaient attribuables à la configuration des lieux et non à un manque d'entretien de celui qui exploite le centre de ski.

Tout skieur doit s'assurer du contrôle de ses skis. La technique qu'il a utilisée pour faire face aux obstacles constituait elle-même une négligence. Celui qui exploite un centre de ski n'a pas l'obligation de vérifier le calibre des skieurs avant que ceux-ci ne s'engagent sur la piste. Pas de faute, pas de responsabilité.

Pour obtenir copie de ce jugement, veuillez en faire la demande à:

Centre Communautaire Juridique de l'Estrie  
a/s: Denise Bachand  
225, rue King ouest, bur. 234  
Sherbrooke (Québec)  
J1H 1P8

### Ephémérides

Vendredi 30 janvier 1987.

Anniversaires historiques:

1986 -- Le président philippin Ferdinand Marcos s'engage à renoncer pacifiquement au pouvoir s'il est battu par Corazon Aquino aux élections du 7 février.

1979 -- Les Rhodésiens blancs approuvent une constitution qui accordera le pouvoir à la majorité noire.

1957 -- L'Assemblée générale de l'ONU demande à l'Afrique du Sud d'abandonner sa politique d'apartheid.

1948 -- Le mahatma Gandhi est assassiné à New Delhi par un fanatique hindou.

1943 -- L'armée soviétique écrase les forces allemandes à Stalingrad.

1941 -- Les Sud-Africains chassent les Italiens du Kenya.

1933 -- Adolf Hitler est nommé chancelier du Reich.

1879 -- Le maréchal MacMahon démissionne de la présidence de la République française; Jules Grévy le remplace.

#### PENSÉE DU JOUR:

L'honneur, c'est comme

les allumettes: ça ne sert qu'une fois. (Marcel Pagnol)

### La Tribune salue



André Audet, chef patrouilleur de ski alpin à Baie des Sables.

d'une ligne à la page  
PUBLICITE  PUBLI-REPORTAGE  CONCOURS  
PUBLI-PROMOTION  ANNONCES  RELATIONS PUBLIQUES

### Provincial 50 000 \$ pour une résidente de Saint-François-Xavier



La fille de Mme Desneiges Chabot, de Saint-François-Xavier, avait vu juste lorsqu'elle lui a offert quatre billets de Provincial en présent, avec cette note: "Un petit cadeau qui deviendra peut-être grand". Mme Chabot a en effet remporté, lors du tirage du 26 décembre, un billet gratuit et... 50 000 \$! Mère de neuf enfants et grand-mère de 14 petits-enfants, Mme Chabot était évidemment fort heureuse de ce gain. Le billet chanceux a été acheté au Super Marché Danville, de Saint-François-Xavier.

(Publi-promotion)

la tribune vivre en 87

# Loyers: la Régie du logement ne cautionne aucun taux fixe

par Gilles FISETTE  
SHERBROOKE — Comme toujours, la Régie du logement ne cautionne aucun taux d'augmentation ou de baisse du loyer comme étant une règle s'appliquant à une région ou à un territoire donné. Et ce, puisqu'une foule de facteurs entrent en ligne de compte lorsque vient le temps, comme maintenant, pour les gens concernés, de fixer le montant qu'auront à assumer les locataires en '87. Ces facteurs font de chaque immeuble, un cas particulier.

Cette précision est apportée de nouveau par la directrice du bureau régional, Mme Denise Trudel-Lussier, dont la photographie illustre, hier, une assemblée du Regroupement des propriétaires d'habitations locales de la région de l'Estrie pouvait être interprétée comme l'endossement de la Régie aux volontés des propriétaires de Sherbrooke.

D'ailleurs, pour aider les locataires et les propriétaires à établir le juste montant du loyer lors de la période de renouvellement des baux de '87, la Régie publie un formulaire qui sera bientôt à la disposition du public, dans les bureaux de la Régie ou dans ceux de Communication-Québec. Vraisemblablement, à compter de la mi-février.

**Formulaire**

Intitulé "Comment s'entendre sur un nouveau loyer en '87", ce

formulaire propose une méthode de calcul approximatif qui permet aux locataires et aux locataires qui le désirent, d'évaluer eux-mêmes le montant du loyer convenant dans leur cas.

Le formulaire s'appuie sur les taux d'ajustements suivants pour '87, établis d'après l'analyse des conditions du marché: si la maison est chauffée à l'électricité, il faut prévoir une hausse des coûts de la facture énergétique de 5,4 pour cent lorsqu'il s'agit du tarif domestique ou du tarif petite puissance; la hausse des coûts de l'énergie sera de 1,2 pour cent lorsqu'il s'agit du type de tarif multifamilial. Toutefois, il faut tenir compte dans le calcul du loyer d'un logement chauffé à la bi-énergie que cette forme d'énergie coûtera 37 pour cent de moins cette année.

Une baisse des coûts est également imputable à la facture éner-

gétique d'une maison chauffée au mazout. La baisse sera de 30 pour cent. Dans le cas du gaz, on constate par contre une hausse de 9 pour cent.

Parmi les autres coûts dont on doit tenir compte dans le calcul d'un loyer, le formulaire fait mention de l'entretien (hausse de 4,5 pour cent), des frais de gestion (hausse de 7,5 pour cent), des dépenses d'immobilisation (11 pour cent) et du revenu net (hausse de 2 pour cent).

D'autre part, la méthode de calcul tient compte également de la variation du coût des taxes foncières et des assurances dont les derniers comptes sont, à cette fin, comparés à ceux de l'année précédente.

Dans le cas de l'évaluation foncière, la Régie rappelle qu'une hausse de 10 pour cent du compte de taxes d'une maison (la hausse de l'évaluation peut être compensée par la baisse de millin) se traduit par une hausse de 1,5 pour cent du montant du loyer.

On trouve dans le formulaire un cheminement analogue à celui que la Régie emprunte quand elle doit fixer elle-même le loyer. Dans un cas comme dans l'autre, le calcul prend en considération l'évolution des dépenses de l'immeu-

ble et prévoit l'ajustement du revenu net qui en provient. Il permet aussi de tenir compte des réparations ou des améliorations majeures apportées

par le locateur. Rien n'empêche évidemment les locataires et les locataires de tenir compte de tout autre aspect qu'ils estiment approprié.

La Régie rappelle que ses bureaux et son service téléphonique sont à la disposition des parties pour les informer et les aider à s'entendre.

## POUR LA FEMME QUI SE CHERCHE UN EMPLOI

- Déterminée à entrer sur le marché du travail?
- Agée entre 25 et 55 ans?
- Possédant une scolarité d'au moins Sec III?

## NOUS T'OFFRONS DES POSSIBILITÉS!

- Découvrir tes intérêts et tes aptitudes.
- Entreprendre une démarche d'emploi efficace.
- Bénéficier d'une formation rémunérée en entreprise.
- Perfectionner tes compétences en milieu de travail.



CENTRE D'AIGUILLAGE

**INSCRIS-TOI MAINTENANT!**  
TÉL: (819) 564-0202  
270, rue King ouest, Sherbrooke, Québec

**La Lainière du roi inc**

**SALE 50% DE RABAIS** jusqu'à

Pour vous Madame, Monsieur, tournez le dos à l'hiver et profitez de nos spéciaux en exclusivité.

Lainages importés d'Islande. Tricots faits main. Laines *George Pilon*

2227 King ouest, 564-4064  
Conseillère à votre service

• robes • chemisiers • jupes • chandails • pantalons

**VENTE DE FERMETURE**

**BOUTIQUE FRANCOISE HOUDE**

840 King ouest, Sherbrooke 562-2832

Une qualité très supérieure pour des prix très inférieurs

**DERNIERS 15 JOURS**

**SAUF QUELQUES EXCEPTIONS**

**4 PRIX SEULEMENT \$15 \$25 \$50 \$75**

N.B. 3 superbes robes pour les mères des mariés. Tailles 6, 8, 10 ans pour \$95 ch.

## Il faut prendre le temps de bien étudier la situation

SHERBROOKE — Dans la région de Sherbrooke comme ailleurs au Québec, les locataires dont le logement n'a pas subi de réparations ou de réparations majeures au cours des derniers douze mois, doivent juger raisonnables des hausses de loyer d'une moyenne de trois pour cent en '87. Ceux dont le logement est chauffé grâce à un système au mazout ou à la bi-énergie doivent, eux, s'attendre à une baisse.

Cette position déjà exprimée par le Regroupement des comités de logement et associations de locataires du Québec, est partagée par l'Association des locataires de Sherbrooke, note la coordonnatrice, Mme Diane Chartrand.

Cette dernière souligne à nouveau que cela vaut pour les logements où il n'y a eu aucune réparation ou rénovation au cours de la dernière année.

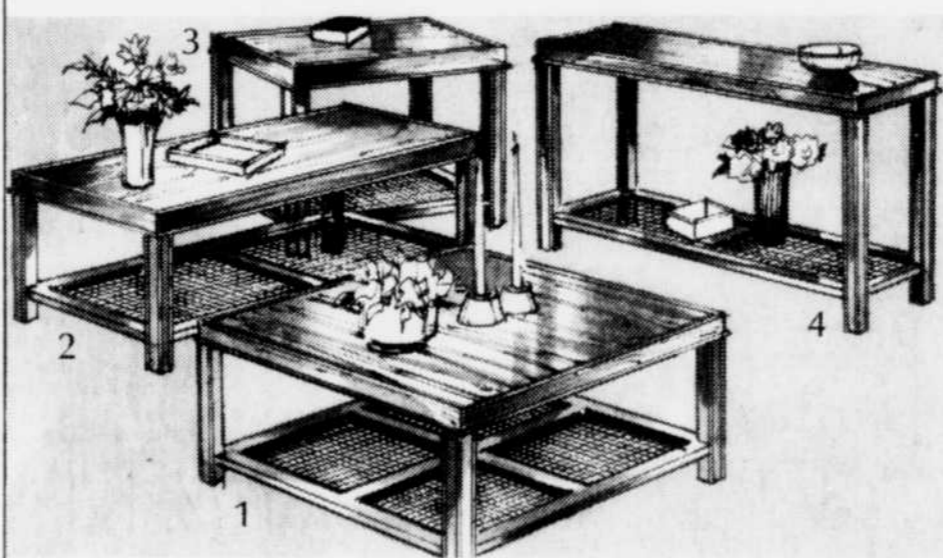
Quoiqu'il en soit, rajoute-t-elle, l'association recommande comme toujours aux locataires de prendre le temps de bien étudier la situation qui prévaut chez eux puisque chaque cas est particulier.

Elle ajoute que les locataires ont intérêt à recueillir toutes les informations pertinentes, y compris la valeur de l'évaluation de l'immeuble.

## Meubles d'appoint au goût du jour... et à prix spéciaux Eaton!

Eaton a les compléments indispensables pour chacune des pièces de votre maison. Venez admirer la richesse de notre sélection; vous serez à même de constater que la

variété et l'élégance sont de mise. Nul doute que vous y trouverez l'inspiration nécessaire pour la redécoration ou le renouvellement. Nous vous attendons!

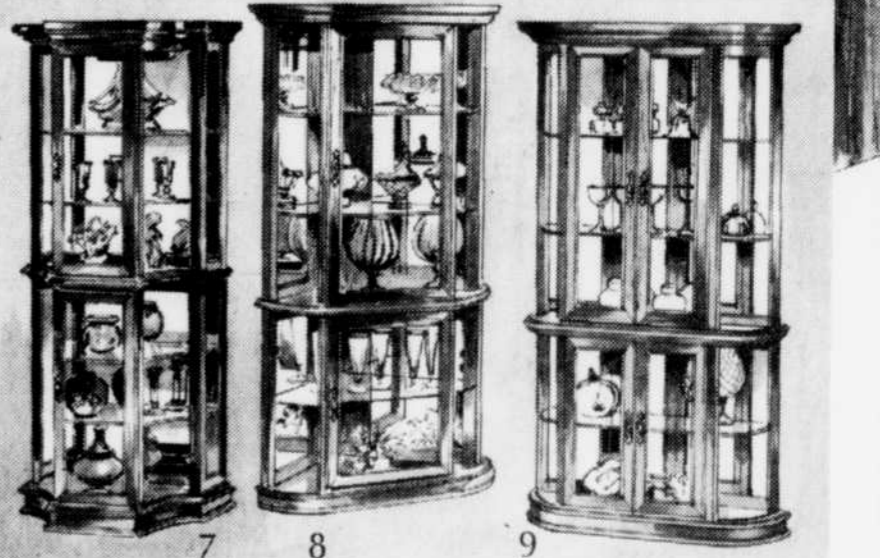
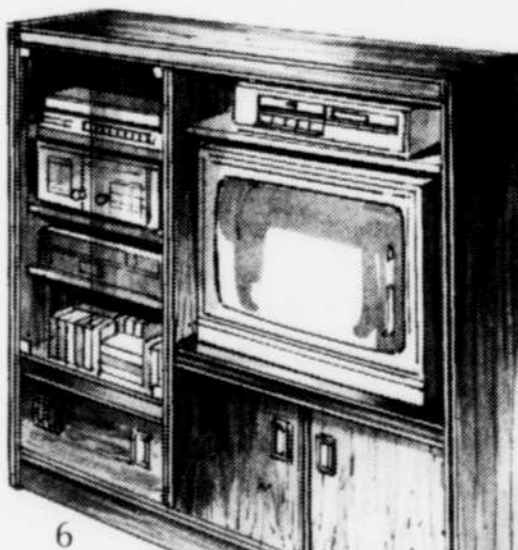


**Meubles de Deilcraft**  
**Tables d'appoint "Signet"**  
Modèle contemporain en chêne massif et plaqué pacanier.

- Tablettes du bas en vannerie. ch.
- 1. Table cocktail..... 309.99
  - \* 2. Table rectangulaire..... 279.99
  - 3. Lampe de table..... 199.99
  - \* 4. Table d'appoint..... 239.99

**5. Unités murales 3 pièces "Signet"**  
Avec portes. Env. 90 po x 18 po x 78 po.  
**1799.99 l'ens.**

**\* 6. Unité de rangement "Signet"**  
Section vitrée pour rangement des appareils stéréo; tablette de rangement au bas. Env. 49 1/2 po x 19 1/2 po x 50 po.  
**779.99 ch.**



**Vitrines de Hespler**

Pour vos pièces de collection. Superbes meubles faits de bois massif.

- \* 7. Vitrine de coin. Plaqué pacanier et fini cerisier. Env. 36 po x 22 po x 72 po. **869.99 ch.**
- \* 8. Vitrine avec plaqué et fini pacanier. Env. 40 po x 11 po x 72 po. **799.99 ch.**
- \* 9. Vitrine. Plaqué pacanier et fini cerisier. Env. 26 1/2 po x 12 1/2 po x 72 po. **739.99 ch.**

(Ces marchandises sont offertes sur commande spéciale seulement.)

**Vente Foyerama**

Un événement reconnu et recherché pour la variété et l'élégance de ces meubles et accessoires. Consultez notre cahier ou rendez-vous à l'un de nos magasins Eaton. Vous ne manquerez pas de trouver les aubaines qu'il vous faut...

*Vente*  
**FOYERAMA**  
*Eaton*

**Profitez de ces occasions!**

La sélection Eaton de meubles d'appoint offerts à prix spéciaux comprend aussi des marques renommées telles que Kroehler, Craftline, Deilcraft, Carol Ann, Goldcrest et Artage.



**EATON**  
VOTRE GARANTIE DE QUALITÉ À JUSTES PRIX

**RESTAURANT Cuisine traditionnelle**

**CARUSO** Depuis 20 ans à votre service

**OFFRE MAINTENANT LE SUPER BUFFET ITALIEN A VOLONTÉ**

MIDI: **4.95** SOIR: **7.95**

incluant bar-salade et dessert

**SPÉCIAUX POUR VOUS!**

- fruits de mer
- pâtes maison (choix de 10 sauces)

Réervations: 569-5511  
2192, King ouest, Sherbrooke

**IMPÔT**

- Préparation de qualité
- Travail garanti
- Achat de remboursement

**BenTaxe**

Place Belvédère 822-4162  
Galeries 4 Saisons 822-4163  
111 King ouest 821-2153

Tous les achats de remboursement sont sujets à approbation.

Eaton au Carrefour de l'Estrie. Rayon 270.  
Venez ou téléphonez: **563-9555**