

Exclusif

Une projection jusqu'à l'an 2000 de l'impôt provincial que vous aurez à payer s'il n'est pas entièrement indexé

p. 8

Dépôt garanti 5 ans
taux annuel **13 1/2%**

FIDUCIE PRÊT ET REVENU

Le journal des AFFAIRES

MONTREAL
8 DÉCEMBRE 1980
VOLUME LII NO 48
32 PAGES

75¢
DYN.



M. Alfred Rouleau

La lutte s'amplifie au sein du Mouvement Desjardins

Quatre aspirants à la succession d'Alfred Rouleau

Mais le président de la Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins partira-t-il comme prévu?

pp. 2 et 3

cette semaine

Roger Landry déclare aux AFFAIRES:

"Je vais à La Presse comme gestionnaire"

p. 7

Sifto: le conseil d'administration de Domtar ne savait pas

p. 15

Caisse centrale: un capital d'au moins \$400 millions

p. 14

BOURSE

• Ce n'est pas le temps d'acheter du Northern

p. 29

• Seagram: l'action à \$100?

p. 31

• Les magasins de détail referont le coup de 1977

p. 25

MARKETING

• Paradis quitte Foster

p. 16

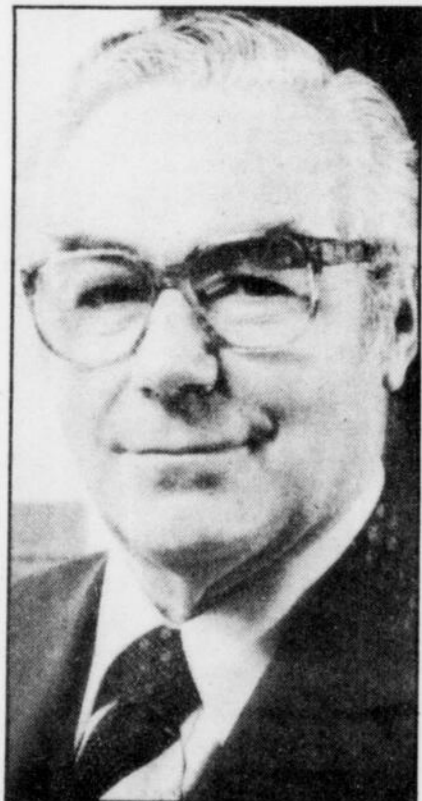
• Un portrait socio-économique de 27 régions du Québec

p. 17

FISCALITÉ

• Il est encore temps de profiter des obligations de développement de la petite entreprise

p. 21



M. Guy Bernier



M. Raymond Blais



M. Hervé Hébert



M. Oscar Mercure



Un véritable conclave de 32 personnes décidera du successeur d'Alfred Rouleau

par Jean-Paul GAGNE

Le 16 décembre 1980, les 32 administrateurs de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins se réuniront pour fixer la date du conclave au cours duquel ces mêmes 32 personnes choisiront le successeur de M. Alfred Rouleau, 65 ans, qui est maintenant appelé à prendre sa retraite.

Ces 32 administrateurs sont l'autorité suprême du Mouve-

ment Desjardins. Ils se répartissent comme suit: le président de la Confédération, M. Rouleau, 5 représentants de la Fédération de Montréal, 4 représentants de la Fédération de Québec, deux représentants pour chacune des neuf autres fédérations de caisses populaires et d'économie et un représentant pour chacune des institutions suivantes, l'Assurance-vie Desjardins, La Sauvegarde, le Groupe d'assurances générales et la Fiducie du Québec.

Deux dates sont présentement dans l'air. Cette élection pourrait avoir lieu vers le 20 janvier lors de la réunion du conseil de la Confédération; l'autre date serait plutôt le 18 mars, à l'occasion des assemblées générales annuelles des institutions membres du Mouvement. Ces assemblées auront lieu cette année à Québec.

Echec de M. Rouleau

L'un des principaux facteurs pour la fixation en janvier de la date de l'élection du nouveau président est l'échec qu'a obtenu récemment M. Rouleau dans sa tentative de faire renverser le règlement stipulant la mise à la retraite du président de la Confédération à l'âge de 65 ans.

Ironie du sort, c'est M. Rouleau lui-même qui avait été l'instigateur de ce règlement lorsqu'il a accédé à la présidence en 1972.

C'est le 18 novembre dernier que le conseil a refusé de modifier le règlement initial; pour être effective, la proposition de modification devait être approuvée par 75 pour 100 des voix; or, elle n'a reçu que 72 pour 100 des votes; en fait, le vote d'un membre aurait suffi pour faire changer le résultat et M. Rouleau aurait pu rester encore quelques années à la tête de la Confédération.

La Confédération est la seule institution membre du mouvement à avoir ce règlement. D'autre part, comme il s'agissait d'un élu et non d'un employé régulier, plusieurs ont trouvé justifié de lui permettre de dépasser l'âge normal de la retraite, comme cela existe dans la plupart des sociétés privées pour des postes similaires.

Mais en réalité, toutes les cartes de M. Rouleau ne sont pas jouées. En effet, si aucun des candidats n'émergeait de la réunion au cours de laquelle on devra en principe décider du choix du nouveau président de la Confédération, rien n'interdit de penser qu'une bonne majorité de membres ne favorisera pas alors à nouveau un renversement du règlement stipulant la retraite du président à 65 ans, ce qui du même coup prolongerait le mandat de M. Rouleau.

Conclave

La réunion des 32 administrateurs de la Confédération sera une sorte de conclave. Ils seront en effet tous dans une même salle à essayer de trou-

Notre erreur

Une erreur typographique s'est malencontreusement glissée dans notre dernière parution. En effet, dans l'article qui traite de la compagnie Véhicules électriques Marathon, en page 15, on parle du remplacement des batteries à tous les 4 000 kilomètres. Il faudrait lire "à tous les 41 000 kilomètres".

ver parmi eux quelqu'un qui recueillera les 20 voix nécessaires à son élection. Ils voteront secrètement sur une feuille où seront inscrits les noms des 32 membres du conseil.

Pour la première fois dans l'histoire du mouvement, une véritable course est engagée entre quatre aspirants à la succession de M. Rouleau. Traditionnellement, le choix du président de la Confédération se faisait naturellement. L'heureux élu était naturellement le fils spirituel du prédécesseur. Ce fut le cas notamment pour MM. Cyrille Vaillancourt et Emile Girardin.

En 1972, un semblant de course a eu lieu entre MM. Alfred Rouleau, président sortant de l'Assurance-vie Desjardins et Paul-Emile Charron, qui était alors directeur général de la Fédération de Québec des caisses populaires. Mais M. Rouleau était parti avec une telle longueur d'avance que M. Charron ne parvint jamais à paraître un concurrent véritable.

Une vraie campagne

Cette fois, c'est une vraie campagne. "C'est comme dans un parti politique national; il n'y a plus que cela qui compte; tous les gestes qui sont posés sont en fonction de cette course; en dehors de cela, tout est paralysé", d'affirmer un observateur de l'intérieur du mouvement.

Les quatre aspirants sont

MM. Guy Bernier, président de la Fédération de Montréal des caisses populaires, Raymond Blais, directeur général de la Fédération de Québec des caisses populaires, Oscar Mercure, président de l'Assurance-vie Desjardins et Hervé Hébert, président de la Fiducie du Québec.

Ces quatre candidats sont fort différents l'un de l'autre et l'intensité de leur campagne respective est également différente. Ils n'ont pas les mêmes ambitions et ils n'ont pas la même discrétion sur leurs intentions et leurs désirs.

Pour certains, cette course à la chefferie est très importante alors que pour d'autres elle l'est moins.

Certains partent favoris à la ligne de départ, mais bien malin celui qui déterminera le gagnant éventuel. Comme l'indique le célèbre dicton "qui rentre pape au conclave en sort cardinal", personne ne peut avancer avec assurance ce qui en résultera. Même un retour de M. Alfred Rouleau n'est pas à écarter.

Nous publions dans la page ci-contre un profil des aspirants et nous donnons un aperçu de la façon dont ils sont vus par plusieurs observateurs à l'intérieur et à l'extérieur du mouvement. Comme la plupart de ces informations ont été obtenues sous le sceau de la confidentialité, nous conservons la même règle de l'anonymat pour tous.



M. Alfred Rouleau

Profil du Mouvement des Caisses populaires Desjardins

- \$11.5 milliards d'actifs globaux à la fin de 1979.
- 4 millions de membres
- 18,600 dirigeants bénévoles
- 18,200 employés
- 1370 caisses populaires et d'économie
- 11 fédérations de caisses
- 4 institutions membres de la Confédération
 - La Sauvegarde, Compagnie d'assurance sur la vie
 - L'Assurance-vie Desjardins
 - Le Groupe Desjardins — assurances générales
 - La Fiducie du Québec
- 9 institutions rattachées à la Confédération
 - L'Institut coopératif Desjardins
 - Le Crédit industriel Desjardins
 - La Société d'investissement Desjardins
 - La Fondation Girardin-Vaillancourt
 - La Caisse centrale Desjardins
 - La Société d'Habitation Alphonse-Desjardins
 - La Société de développement international Desjardins
 - La Corporation de fonds de sécurité de la Confédération
 - Le Service de sécurité C.P.D. Inc.

SAMSON, BÉLAIR & ASSOCIÉS

Comptables agréés

QUÉBEC - MONTRÉAL - OTTAWA - TORONTO - CALGARY - VANCOUVER - RIMOUSKI - TROIS-RIVIÈRES - SHERBROOKE - SAINT-HYACINTHE - KITCHENER - SEPT-ÎLES - MATANE - COATICOOK - FORT LAUDERDALE (U.S.A.)

NOUVEAUX ASSOCIÉS

Les Associés de Samson, Bélaïr & Associés, comptables agréés, ont le plaisir d'annoncer l'admission dans leur Société de MM. Clément St-Cyr, c.a., Jean-Pierre Bérard, c.a. et Jean-Claude Gagnon, c.a.

M. Clément St-Cyr sera attaché au bureau de Trois-Rivières, M. Jean-Pierre Bérard au bureau de Sherbrooke et M. Jean-Claude Gagnon au Service de conseillers en administration du bureau de Montréal.

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

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

Les aspirants à la présidence du Mouvement Desjardins

GUY BERNIER

L'homme de \$4 milliards

Guy Bernier, 58 ans, s'est surtout fait connaître comme l'homme des Pêcheurs-Unis, dont il fut le directeur général pendant 13 ans jusqu'en 1976 avant d'accéder à la présidence de la Fédération des caisses populaires et d'économie Desjardins de Montréal et de l'ouest du Québec, la plus grosse des fédérations. C'est le plus âgé des aspirants.

Guy Bernier est un homme fier et ambitieux et ne cache pas son désir d'accéder au poste le plus important du Mouvement Desjardins. C'est un homme de pouvoir et sous son règne, la fédération qu'il dirige a pris ses distances vis-à-vis la Confédération et certaines autres fédérations. La Fédération de Montréal par exemple a refusé d'accepter le Crédit-budget en vigueur dans les autres fédérations pour lui préférer le Crédit-matic.

Guy Bernier projette l'image du technocrate efficace, mais la fédération qu'il dirige est celle qui a le taux de croissance le plus faible (voir notre dossier en page 6). Guy Bernier trouve que le mouvement des caisses populaires n'est pas assez orienté vers la rentabilité économique.

Guy Bernier a beaucoup de poids économiquement dans l'ensemble du mouvement, mais il est loin d'avoir le pouvoir moral d'un Alfred Rouleau. Son influence s'exerce surtout par les nombreux postes qu'il occupe au sein du mouvement et ailleurs. Qu'il suffise de mentionner qu'il est président de la Société d'investisse-

ment Desjardins, de Place Desjardins Inc., de la Corporation immobilière Place Desjardins et du conseil de Québecair; il est aussi vice-président de la Caisse centrale Desjardins et premier vice-président de la Confédération des caisses populaires; il est aussi administrateur à la Banque Nationale du Canada, à la Corporation de gestion La Vérendrye et à la Fondation de l'Université du Québec à Montréal.

Plusieurs informateurs affirment que Guy Bernier s'est opposé à la résolution demandant le rejet du règlement stipulant la retraite obligatoire du président de la Confédération à l'âge de 65 ans. Il aurait reçu l'appui des fédérations de Gaspé et de Sherbrooke.



RAYMOND BLAIS

Un technocrate près des caisses

Raymond Blais, 46 ans, est directeur général de la Fédération des caisses populaires et d'économie Desjardins de Québec depuis 1973. C'est le plus jeune des aspirants. Il a travaillé à Revenu Canada, il a été vérificateur chez Touche, Ross et contrôleur chez Jean-Claude Lahaie et Associés avant d'entrer dans le mouvement Desjardins.

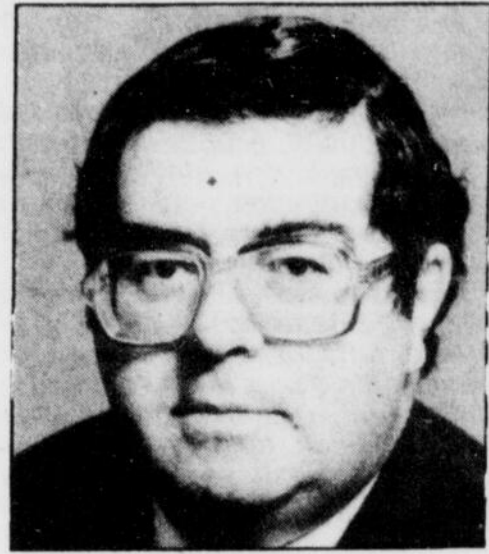
Comptable de formation, il a une réputation de technocrate, mais il est en même temps respectueux des paliers décisionnels. Il est considéré comme efficace; il a un sens politique développé; il est jovial et possède beaucoup d'entregent.

On le dit très près des caisses membres de sa fédération, mais il n'a peut-être pas autant d'appui dans le reste du mouvement.

Il ne l'a pas crié sur tous les toits, mais il est dans la course de façon sérieuse. Il s'est donné quelques cartes récemment en amenant sa fédération à lancer tour à tour le Crédit-budget, le compte d'intérêt quotidien et la comptabilité verte.

Ce n'est pas lui qui a le plus de chance à première vue parce qu'il est plus discret et effacé que son concurrent de la Fédération de Montréal, Guy Bernier.

Au sein du mouvement, Raymond Blais occupe également les postes suivants: administrateur à la Fiducie du Québec, président du conseil du Crédit industriel Desjardins et mem-



bre du conseil de la Caisse centrale Desjardins.

Raymond Blais a le souci de la coopération et il s'est généralement soucié de recevoir l'appui d'autres fédérations avant de lancer de nouveaux produits.

Sa réputation de technocrate ne l'empêche pas de chercher à marier la rentabilité économique nécessaire et les objectifs sociaux poursuivis par le mouvement.

Il a contre lui une sorte de règle d'alternance Québec-Montréal: MM. Cyrille Vaillancourt venait de Québec et Emile Girardin de Montréal; M. Alfred Rouleau est identifié à la région de Québec, quoiqu'originaire de Sherbrooke.

M. Blais est aussi de Québec, mais Guy Bernier est identifié à la région de Montréal, quoiqu'originaire de La Pocatière.

HERVÉ HÉBERT

L'administrateur rationnel et efficace

Hervé Hébert, 51 ans, est président de la Fiducie du Québec depuis 1977. C'est un actuaire de formation et il a été président de Hébert, Le Houillier et Associés Inc., actuaires-conseils, de 1965 à 1977.

Hervé Hébert est entré dans le Mouvement Desjardins par le biais de l'Assurance-vie Desjardins, où il a été actuaire de 1955 à 1965. C'est là qu'il a prouvé à M. Alfred Rouleau son savoir-faire et qu'il a gagné son estime.

Hervé Hébert est considéré comme un protégé de M. Rouleau. C'est ce dernier qui l'a choisi pour relancer la Fiducie du Québec à l'automne 1977.

De tous les aspirants à la succession de M. Rouleau, c'est celui dont les qualités d'administrateur sont les plus reconnues. Il est efficace et rationnel. Il est discret et sérieux. De tous les candidats, c'est le plus connu et le mieux vu par les milieux économiques et financiers.

Il est membre des conseils d'administration de la Société d'investissement Desjardins, de Place Desjardins Inc., de La Nationale compagnie de réassurance, de Sodarcac, d'Hydro-Québec, de la Société d'énergie de la Baie James, d'Hydro-Québec international et de Canam-Manac.



Sa candidature est très discrète, mais non moins réelle. Ses chances n'apparaissent pas très bonnes, étant donné qu'il connaît peu les caisses populaires.

Sa candidature ne soulève pas beaucoup d'appuis explicites, mais elle pourrait rallier les votes de ceux parmi les administrateurs qui sont désireux de donner un coup de barre.

S'il devait être choisi, son élection signifierait sûrement un virage au sein du mouvement et une volonté du conseil de la Confédération de rompre avec le style de direction qui a prévalu jusqu'à maintenant et de rendre le mouvement plus concurrentiel face aux banques.

OSCAR MERCURE

Le collaborateur dévoué et rassurant

Oscar Mercure, 54 ans, est président de l'Assurance-vie Desjardins depuis 1972, succédant alors à M. Alfred Rouleau, de qui il a été un collaborateur fidèle et dévoué pendant de très nombreuses années. Il a passé 31 ans de sa vie au service de l'A.V.D., qui est devenue une compagnie d'assurance efficace et dynamique. C'est un comptable agréé.

Le président de l'Assurance-vie Desjardins est dans la course à la succession de M. Rouleau de façon un peu naturelle. Tout sa vie, il n'a cessé de gravir les échelons au sein du mouvement et d'occuper des postes d'administrateur qui le placent au

plus haut rang dans l'establishment du mouvement.

Il ne fait pas une campagne active parce qu'il n'est homme à afficher trop ouvertement ses sentiments et ses ambitions. Il n'est donc pas gagnant, mais cela ne veut pas dire qu'il ne pourra pas constituer un excellent candidat de compromis si les deux favoris, MM. Guy Bernier et Raymond Blais, ne recueillent pas suffisamment de voix pour être élus. Son principal handicap vient du fait qu'il occupe le même poste qu'occupait précédemment M. Rouleau. De plus, il n'est pas issu des caisses, ce qui peut aussi lui nuire, face à MM. Blais et Bernier.

Au sein du mouvement, il a occupé de nombreux postes d'administrateur. Il est actuellement administrateur de la Corporation immobilière Place Desjardins, de la Société d'investissement Desjardins, de la Société de développement coopératif, de Culinar Inc., de l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie, de Sélection du Reader's Digest (Canada) Ltée, de Netcom Inc., de Cablevision nationale du Canada et des Immeubles d'Argenson.

Sa candidature ne soulève peut-être pas beaucoup d'enthousiasme, mais elle ne répugne pas non plus. S'il était élu, il y a fort à parier que le Mouvement Desjardins conserverait sa trajectoire actuelle, ce qui peut s'avérer rassurant pour plusieurs administrateurs de la Confédération.



éditorial

La succession d'Alfred Rouleau

Parce que ses pairs n'ont pas été assez nombreux à vouloir modifier un règlement interne de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins qui fixe à 65 ans l'âge de la mise à la retraite du président, M. Alfred Rouleau est maintenant appelé à céder sa place à un autre.

M. Rouleau n'a certes pas l'apanage d'un grand financier, ni celui d'un administrateur chevronné, mais il a été incontestablement une grande inspiration pour le Mouvement Desjardins et pour de nombreux Québécois oeuvrant à l'extérieur du mouvement.

Sous son mandat qui a débuté en 1972, l'actif consolidé des caisses et des institutions membres et rattachées au mouvement, est passé de \$3 milliards à plus de \$13 milliards. Plusieurs initiatives ont également été prises, parmi lesquelles figure en bonne place la création de la Société d'investissement Desjardins, du Crédit industriel Desjardins et de la Caisse centrale Desjardins, autant d'institutions modernes qui ont permis au mouvement d'entrer de plein pied dans le développement industriel et le financement d'entreprises au Québec.

Mais par-dessus tout, il a été un chef enthousiaste et le gardien fidèle de l'orthodoxie du mouvement et de la pensée du fondateur Alphonse Desjardins. Leader naturel incontesté et doté d'un charisme peu ordinaire, il a dirigé le mouvement non pas à la manière d'un technocrate, mais plutôt à celle d'un homme politique. Il a parfois eu du mal à concilier les objectifs économiques et sociaux du mouvement, ayant visiblement un préjugé favorable pour les causes désintéressées et humanitaires.

Mais si, sous son règne, le mouvement a accompli des pas de géant, les caisses ont du mal depuis quelques années à soutenir la concurrence d'autres institutions financières, dont les banques et les caisses d'entraide économique.

Comme on peut le voir dans le reportage publié en page 6 de ce journal, la croissance des caisses a tendance à ralentir et se fait plus difficile, principalement dans les régions urbanisées.

Alors que les caisses ont été les premières à se doter d'un service inter-caisses ou inter-succursales, elles n'ont pas su l'exploiter pleinement. Elles ont également laissé passer le moment d'introduire une carte de crédit, par crainte d'encourager les gens à l'endettement. Récemment, elles ont dû introduire le crédit-budjet, une sorte de marge de crédit qui va finalement permettre la même utilisation du crédit jusqu'à une limite fixée par le gérant ou la commission de crédit de la caisse (ce produit n'est pas encore introduit dans les caisses de la Fédération de Montréal, où il s'appellera plutôt Créditmatic).

Quelques fédérations de caisses viennent d'introduire le compte d'épargne à intérêt quotidien, mais c'est presque deux ans après son introduction par la plupart des banques. Mieux vaut tard que jamais, certes, mais ces retards coûtent sûrement cher en termes d'épargne et de membres rentables. Ces nouveaux instruments financiers sont attrayants pour les épargnants et les consommateurs qui gagnent des revenus supérieurs à la moyenne. Les caisses ne peuvent pas se permettre de perdre cette

clientèle peu nombreuse, mais riche qui est naturellement attirée par les produits de plus en plus sophistiqués introduits par les banques.

Le défi qui s'offre aux caisses à l'aube de la décennie 1980 sera plus grand que jamais en terme de concurrence des autres institutions. La nouvelle loi des banques donnera encore plus de force au système bancaire canadien et celui-ci sera par conséquent davantage en mesure de concurrencer les caisses.

D'autre part, il ne fait aucun doute que la société québécoise demandera encore beaucoup plus aux caisses en terme de développement socio-économique.

Ces défis importants seront ceux qu'aura à affronter le successeur de M. Alfred Rouleau. Ce successeur devra bien connaître les caisses et être près d'elles puisque ce sont elles qui traitent avec les membres et qui constituent la force de frappe du mouvement.

Mais celui-ci devra être également un administrateur chevronné et devra avoir le souci, non seulement de pousser encore plus loin la modernisation du réseau, mais surtout de faire des caisses les institutions les plus dynamiques sur leur terrain.

La caisse est avant tout une institution économique et financière que se donne une communauté pour satisfaire des besoins économiques et financiers. C'est faire fausse route d'ignorer l'importance de la rentabilité des caisses puisque celles-ci ne pourront plus poursuivre leur objectif social si elles ne préservent par leur rentabilité.

Jean-Paul GAGNE

le bloc-notes

Indexation de l'impôt: qu'en pensez-vous M. Parizeau?

Quand il était le critique financier de l'Opposition, M. Jacques Parizeau réclamait à grands cris l'indexation de l'impôt sur le revenu des particuliers. Et il avait parfaitement raison.

Depuis qu'il est ministre des Finances, il invoque la même raison que son prédécesseur, M. Raymond Garneau, pour ne pas le faire: le gouvernement n'en a pas les moyens.

L'argument est irrécusable. D'une part, en effet, comme le souligne l'actuaire Jacques Gagné dans le document que nous publions en page 8, l'indexation n'appauvrit aucunement le gouvernement. D'autre part, l'indexation n'interdit absolument pas au gouvernement de hausser ses revenus selon ses besoins: elle le force tout simplement à dévoiler au grand jour ses hausses d'impôt.

Car la non-indexation constitue pour le gouvernement une façon de se financer à même l'inflation et d'imposer des hausses cachées et camouflées

d'impôt puisque les contribuables paient plus d'impôt même si leur revenu réel n'augmente pas.

Si l'indexation n'appauvrit pas le gouvernement, la non-indexation appauvrit l'individu. L'indexation des tables d'impôt, et non seulement des exemptions de base, est une condition essentielle pour empêcher le revenu réel de l'individu de décroître, comme le démontre si bien M. Gagné.

Membre d'un parti qui prêche la social-démocratie, M. Parizeau devrait être sensible à de telles démonstrations et à celle qui illustre que ce sont les contribuables moyens inférieurs qui sont les plus lourdement frappés par la non-indexation.

Québec est le seul gouvernement au Canada à ne pas indexer les tables de l'impôt au coût de la vie.

Il faut reconnaître qu'il faudra beaucoup plus de courage politique au ministre québécois des Finances pour appliquer cette mesure qu'il en a fallu à ses homologues du fédéral et des autres provinces pour le faire. Ces derniers ne peuvent d'ailleurs prétendre à quelque mérite que ce soit puisque l'indexation leur a été imposée par le fédéral, qui collecte leurs impôts en vertu d'une entente

fédérale-provinciale.

Et le ministre fédéral des Finances de l'époque, M. John Turner, n'a pas eu à jouer sa chemise sur la question puisque le gouvernement central nageait alors dans l'argent à ne pas savoir quoi en faire: la réforme fiscale de Benson, dans la foulée du rapport Carter, a injecté des revenus additionnels considérables dans les coffres d'Ottawa bien que le gouvernement fédéral se soit toujours défendu de vouloir élargir son assiette fiscale par le biais de la réforme fiscale.

Le gouvernement québécois qui concédera l'indexation devra, quant à lui, augmenter ses taux d'imposition s'il veut, surtout dans le contexte économique actuel, conserver le même niveau de revenu l'année suivante.

Cela, évidemment, exige un courage politique considérable... si celui qui donne l'indexation est le même qui doit aller reprendre son cadeau de l'autre main.

A cet égard, la situation est peut-être plus propice que jamais pour un ministre des Finances. Les élections générales approchent. Le cadeau de l'indexation serait bien apprécié de la part des électeurs. Quant à la hausse

des impôts qui devra suivre, elle ne surviendra qu'au lendemain des élections. Si le Parti québécois est réélu, il aura quatre années pour expliquer la valeur de son geste. S'il est battu, ce seront les Libéraux qui devront ou bien abolir l'indexation... ou bien hausser les impôts.

Qu'en pensez-vous M. Parizeau?

Le Crédit Foncier: un centenaire bien en forme

Cent ans, dans la vie d'une institution financière, c'est beaucoup. Surtout pour une institution financière qui est née et a grandi dans un pays jeune comme le Canada.

On ne peut donc passer sous silence le centenaire du **Crédit Foncier**, que beaucoup appellent encore sous son ancien nom de **Crédit Foncier Franco-Canadien**.

Le Crédit Foncier, sous sa nouvelle ou ancienne appellation, c'est un nom qui est synonyme de solidité financière aux yeux des Québécois et des Canadiens. N'a-t-elle pas fran-

chi sans succomber et sans étrangler ses clients insolubles les récessions économiques de la fin du XIXe siècle et des années '30 et les périodes difficiles des deux guerres mondiales?

Fondé en 1880 par un amalgame de capitaux français et canadien (actif original de \$1.2 million), le Crédit Foncier, caractérisé par une administration conservatrice depuis sa fondation, a connu sa plus forte période d'expansion dans les années soixante-dix, sous l'habile direction de M. Raymond Lavoie.

Son successeur, M. Robert Gratton, préside aujourd'hui aux destinées d'une institution financière dont les actifs atteignent \$2 milliards.

Depuis le départ de ses fondateurs européens, le Crédit foncier de France (Banque de Paris et des Pays-Bas) en 1978, le Crédit Foncier est devenu une filiale de la **Banque d'Épargne**, elle-même reliée au groupe **La Laurentienne**, son principal actionnaire.

Dirigé par des hommes jeunes et dynamiques, comme M. Gratton, M. Raymond Garneau, et d'autres, le Crédit Foncier pénètre en parfaite santé dans son second siècle d'existence.

Claude BEAUCHAMP

Émission de \$5 millions d'actions ordinaires

Les frères Perron augmenteront leur participation dans La Vérendrye



M. Marc Lavigne, président et chef des opérations de La Vérendrye.

par Michel MORIN
(collaboration spéciale)

Afin de faire face à une conjoncture économique difficile et pour diminuer son service de la dette, la **Corporation de gestion La Vérendrye** va émettre 740,000 actions ordinaires au prix du marché, ce qui rapportera environ \$5 millions.

L'émission ne sera offerte qu'aux actionnaires actuels de la Corporation de gestion La Vérendrye. Ainsi, chaque détenteur actuel de 7 actions aura droit d'en acheter 2. Ces nouvelles actions, dites de catégorie "B" qui seront inscrites aux bourses de Toronto et de Montréal, donneront vingt droits de vote au lieu d'un. Par contre, les détenteurs des actions actuellement en circulation se verront offrir un dividende préférentiel pour compenser...

Une assemblée spéciale des actionnaires est prévue le 16 décembre prochain à Montréal. Les plus importants actionnaires de Corporation de gestion La Vérendrye sont les frères Michel, Jean et Normand Perron de La Sarre en Abitibi, qui détiennent actuellement 40,4 pour 100 des actions, et qui sont également les propriétaires majoritaires du plus important complexe de sciage dans l'est du Canada, **Normick Perron Inc.**

Conjoncture et équité

La mauvaise conjoncture dans l'industrie du transport

aura été une première raison de cette nouvelle émission d'actions. Corporation de Gestion La Vérendrye et sa filiale, **Brazeau Transport Inc.** (80% du chiffre d'affaires de La Vérendrye), s'attendaient en début d'année à un bénéfice de plus de \$3 millions. Or, les trois premiers trimestres ont donné une perte de \$1,4 million.

Même si le 4^e trimestre annonce un bénéfice qui comblera en partie les pertes des 9 premiers mois, Corporation de Gestion La Vérendrye terminera cette année dans le rouge.

Par ailleurs, on n'assistera pas en 1981 à une remontée spectaculaire des bénéfices. "On va aux actionnaires pour l'année 1981 parce que 1981 sera similaire à 1980 dans un sens. Ça ne commencera réellement à être profitable qu'à partir du deuxième semestre 1981" a déclaré au journal des AFFAIRES, M. Marc Lavigne, président de Corporation de Gestion La Vérendrye.

Télé-Capitale

La deuxième raison en est une de structure de capital. Actuellement, l'équité de la compagnie est de \$20 millions par rapport à une dette de \$45 millions. L'acquisition de **Télé-Capitale Inc.** de Québec a été résolue par un emprunt de \$24 millions auprès des banques. D'où la dette énorme qui pèse actuellement sur le fonds de roulement.

Selon nos informations, les

institutions financières qui ont financé de façon intérimaire l'achat de Télé-Capitale auraient accepté de convertir une première tranche de \$5 millions en actions privilégiées; une deuxième tranche de \$4 millions serait actuellement en négociation. D'où les \$9 millions d'actions privilégiées émises par La Vérendrye et acquises par les institutions financières.

A ces \$9 millions d'actions

priviliégées, il faut bien sûr ajouter \$5 millions d'actions ordinaires de classe "B" qui seront émises. Suivant l'échéancier qu'on s'est fixé, l'équité de la compagnie passerait en début de printemps de \$20 à \$34 millions et la dette de \$45 à \$31 millions. "On veut ramener ça à une proportion de 50-50", a encore déclaré au journal des AFFAIRES, M. Marc Lavigne.

Brazeau achète 3 compagnies et s'intéresse à Bellechasse

Brazeau Transport Inc., une filiale de la **Corporation de gestion La Vérendrye**, vient de se porter acquéreur au coût de \$2,5 millions de trois compagnies de transport de la région de Toronto.

Ces compagnies sont **Cross Canada Carriers Corp.**, **D. Dickson Trucking** et **A.H. Express Lines Canada Ltd.**, dont les permis de transport s'étendent jusqu'à Vancouver.

Cette acquisition permettra à Brazeau Transport d'augmenter son volume d'affaire de \$16 millions. Pour 1981, le groupe Brazeau Transport prévoit réaliser un volume d'affaires de \$90 à \$95 millions.

Bellechasse

Par ailleurs, selon ce qu'a appris le journal des AFFAIRES, Brazeau Transport a été approchée par le gouvernement du Québec pour devenir partenaire dans l'achat des **Entreprises Bussières Inc.** (**Bellechasse Transport**, **Rimouski Transport**, **Speedway Transport** et **Overnite Express**) avec **Husband Québec Ltée**, une filiale du **Canadien National**.

Selon nos informations, il n'est pas impossible qu'une formule soit arrêtée par laquelle Brazeau Transport s'occuperait du transport routier proprement dit, laissant à la filiale du CN les opérations qui relèvent à la fois

du transport routier et des chemins de fer.

SODECOM



M. Paul Dell'Aniello



M. Jean-Paul Nadeau

Monsieur René Bourdelais, président du conseil d'administration de la Société de développement de l'entreprise québécoise **SODECOM INC.**, annonce que monsieur Paul Dell'Aniello, Ph.D. et monsieur Jean-Paul Nadeau sont proposés comme administrateurs de **SODECOM INC.**

Monsieur Paul Dell'Aniello est titulaire de la chaire de management à l'Université du Québec à Montréal et membre du conseil d'administration de plusieurs entreprises.

Monsieur Jean-Paul Nadeau est directeur général adjoint, planification et développement à la Fédération des Caisses Populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest du Québec et membre du conseil d'administration de plusieurs entreprises et coopératives.

SODECOM est la **SODEQ** de Montréal. Elle procède actuellement à une émission publique de ses actions par l'entremise de courtiers en valeurs mobilières du Québec.

À un doigt de la solution

Un simple coup de téléphone, et l'un de nos agents commerciaux se fera un plaisir de discuter du problème technique auquel vous avez à faire face. Au besoin, il ira vous rencontrer et cela, peu importe où votre entreprise est située au Québec.

Nos agents commerciaux sont des spécialistes qui sauront saisir les particularités du domaine dans lequel vous oeuvrez. Par la suite, au **CRIQ**, une équipe d'ingénieurs et de techniciens se pencheront sur le problème qui vous préoccupe afin de vous proposer au plus vite une solution adéquate.

Un simple coup de téléphone et vous constaterez tout de suite que le **CRIQ** a été conçu pour mettre à la portée de votre entreprise, qu'elle soit grande ou petite, des services taillés à sa mesure. Le **CRIQ** a plein d'idées qu'il veut partager avec vous. Profitez-en. Son expérience industrielle et la vôtre sauront améliorer les chances de croissance et de réussite de votre entreprise.

CRIQ CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC
(514) 694-3330 Montréal (418) 659-1550 Québec

Les Caisses pop connaissent leur taux d'expansion le plus faible depuis 13 ans

Les petites fédérations vont bien; Montréal ferme la marche

par Michel MORIN
(collaboration spéciale)

Au cours des douze derniers mois, les 1,257 caisses populaires et d'économie du Mouvement Desjardins ont connu leur taux de progression le plus bas depuis 13 ans. L'actif qui atteint maintenant les \$11.2 milliards n'a augmenté que de 12.6 pour 100 au cours des douze mois terminés le 31 octobre 1980.

Selon les informations obtenues par le journal des AFFAIRES, cette croissance est cependant bien inégale, à travers le Québec.

Ainsi, les caisses affiliées à de petites fédérations dynamiques comme celles de Sherbrooke et de St-Hyacinthe connaissent des progressions comparables à celle du Mouvement au cours des dernières années, alors que les 345 caisses populaires affiliées à la plus importante de ces fédérations, la Fédération des caisses popula-

res Desjardins de Montréal, arrivent bonnes dernières dans le tableau général.

Comme l'indique le tableau ci-joint, la locomotive, ce n'est pas Montréal, mais les régions. Par exemple, les caisses affiliées aux fédérations de Sherbrooke, de St-Hyacinthe, de Gaspé, de Rimouski et de Trois-Rivières présentent une fiche générale de croissance supérieure à 14 pour 100. Même la Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec, dont les 329 caisses sont aussi placées dans un contexte de forte concurrence, a connu un taux de croissance de 12.8 pour 100. Par opposition, les caisses de Montréal et de l'Outaouais doivent se contenter d'un maigre 10.2 pour 100.

Les opérations

Si l'on regarde de près les opérations des caisses, on constate qu'en dépit des taux d'intérêt élevés, les prêts sur reconnaissance de dette ont

augmenté plus rapidement au cours des douze derniers mois qu'au cours des deux dernières années.

Plus précisément, six fédérations de caisses toutes en dehors des grands centres de Montréal et de Québec, présentent une croissance de plus de 20 pour 100 à ce chapitre. Les fédérations de Montréal et de Chicoutimi ferment la marche avec des taux de croissance des prêts sur reconnaissance de dette de 13.2 et de 12.3 pour 100 respectivement.

Par ailleurs, l'état dépressif de la construction domiciliaire et le contexte des taux d'intérêts élevés ont ralenti le secteur des prêts hypothécaires.

Alors qu'au cours des cinq dernières années, la croissance des prêts hypothécaires dans l'ensemble du mouvement a varié entre 20 et 32 pour 100, cette année, elle n'est plus que de 13.7 pour 100. Pour la première fois, la croissance des prêts sur reconnaissance de

dette (-18.1%) est supérieure à celle des prêts hypothécaires.

Épargne

Au chapitre de la cueillette de l'épargne, les dix fédérations se divisent en deux groupes: celles dont l'épargne à terme a augmenté de plus de 17 pour 100 (dans l'ordre par importance décroissante: Rimouski, Joliette, St-Hyacinthe, Sherbrooke, Trois-Rivières et Chicoutimi) et celles dont la croissance de l'épargne à terme a été inférieure à 12 pour 100 (Gaspé, Québec, Montréal et Nord-Ouest québécois). Depuis 1976, l'augmentation de l'épargne à terme avait toujours été supérieure à 20 pour 100; cette année, le rythme d'augmentation au cours des douze mois terminés le 31 octobre, n'était que de 13.7 pour 100.

Quant à l'épargne stable, les augmentations varient pour neuf fédérations entre 20 et 30 pour 100. Seule la Fédération des caisses populaires Desjar-

dins de Québec se démarque du groupe avec une augmentation à ce chapitre de 37.3 pour 100. Au total, l'augmentation est de 30 pour 100 pour les 1,257 caisses populaires et d'économie.

Par ailleurs, les trop-perçus avant ristournes étaient de l'ordre de \$69,300,000 pour les douze mois terminés le 31 octobre. La Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal, qui représente 36 pour 100 des actifs des dix fédérations, n'a cependant réalisé que 23 pour 100 des trop-perçus.

Enfin, les caisses affiliées à la Fédération de Québec ont recueilli 50 pour 100 de plus de trop-perçus (profits) que les caisses de la Fédération de Montréal, avec un milliard de dollars d'actif en moins. D'autre part, avec à peine 139 caisses, la Fédération de Trois-Rivières réalise les deux tiers des profits des 345 caisses affiliées à la Fédération de Montréal.

Situation financière des fédérations de caisses populaires

(12 mois terminés le 31 octobre 1980)

Fédérations	Nombre de caisses	Actif au 31 octobre 1980	Croissance de l'actif 12 derniers mois	Prêts sur reconnaissance de dette - Augmentation	Prêts sur hypothèques - Augmentation	L'épargne à terme Augmentation	Trop-perçus (profits)	Trop-perçus sur l'actif en %
Montréal	345	\$4,021 millions	10.2%	13.2	11.9	9.2	\$16.0 millions	0.4
Québec	329	\$3,002 millions	12.8%	17.5	13.6	10.8	\$23.8 millions	0.8
Trois-Rivières	139	\$1,238 millions	14.2%	24.4	14.9	17.0	\$10.7 millions	0.9
St-Hyacinthe	77	\$927,3 millions	16.9%	25.7	15.8	18.1	\$7.0 millions	0.7
Sherbrooke	80	\$507,2 millions	18.1%	22.3	18.4	17.3	\$2.8 millions	0.5
Joliette	48	\$415,3 millions	13.1%	22.5	15.4	18.4	\$2.6 millions	0.6
Chicoutimi	69	\$373,6 millions	12.4%	12.3	14.0	16.8	\$1.4 million	0.4
Rimouski	82	\$362,6 millions	14.5%	22.2	16.7	19.3	\$2.4 millions	0.7
Gaspé	44	\$188,5 millions	15.5%	20.5	19.7	11.8	\$1.8 million	0.9
Ouest-québécois	44	\$132,3 millions	11.5%	14.4	11.6	5.8	\$0.7 million	0.5
Total	1,257	\$11,170 millions	12.6%	18.1	13.7	12.6	\$69.3 millions	0.6

Employeurs et syndicats sont d'accord

La productivité c'est l'affaire de la gérance

par Bernard HOULE

Si la productivité doit augmenter au Québec, cela dépendra surtout des dirigeants d'entreprise. C'est ce qu'a affirmé le directeur de la recherche de la Fédération des Travailleurs du Québec, M. Jean-Guy Frenette lors du Colloque sur la producti-

tivité qui s'est tenu à Montréal sous la direction de l'Institut national de la productivité, la semaine dernière.

Les deux causes qui expliquent l'écart actuel de la productivité de 13% dans le secteur manufacturier entre le Québec et le Canada sont la structure industrielle du Québec et le bas niveau d'investissement de capital dans les entreprises québécoises, a poursuivi M. Frenette, en citant les conclusions d'une étude du Conseil économique du Canada. Les problèmes de main-d'oeuvre ne constituent donc pas la cause majeure de cet écart.

Le directeur général de la firme Agropur, M. Reynald Giroux, a pour sa part soutenu que c'est l'homme qui est le plus important et non le capital. "Si on a une bonne organisation, si les hommes sont motivés, et que le rythme de production est bon, on trouve

facilement du capital," a-t-il dit au journal des Affaires.

Le vice-président de Dominion Textile, génie industriel, M. André Bélanger, a révélé que les dirigeants d'entreprises de textile tiennent surtout compte de la machinerie et des coûts d'énergie lorsqu'ils veulent augmenter la productivité. Sur 40 dirigeants, 36 tiennent compte de la machinerie, et 25 des coûts d'énergie, a-t-il précisé en citant une étude effectuée auprès des entreprises de textile des États-Unis et du Canada. La gérance est par ailleurs considérée, selon cette étude, comme le facteur le plus influent sur la productivité. Viennent ensuite la supervision, l'équipement, l'éventail des produits et finalement, au cinquième rang, la main-d'oeuvre.

M. Bélanger a également reconnu l'importance de la qualité de vie au travail, de même que la nécessité d'améliorer les

rapports entre les travailleurs et les dirigeants de l'usine. M. Bélanger a cité en exemple l'usine de Yarmouth, en Nouvelle-Écosse où la capacité de production n'était utilisée qu'à 68 pour 100 en 1976. Après que Dominion Textile eut entrepris de s'impliquer davantage dans le milieu en subventionnant des activités sportives par exemple, et en améliorant les conditions de travail dans l'usine, l'usine a vu diminuer son taux d'absentéisme de 25% de 1976 à 1980 ainsi que le taux de roulement de 67%, sans même avoir investi dans la machinerie. Le taux d'absentéisme se situe maintenant à 4.9% et le taux de roulement à 23%. Quant à la capacité de production, elle est utilisée maintenant à 90%, soit une augmentation de 32%.

Bonis

Le directeur général de St-Georges International Inc., M.

Georges Lacroix a expérimenté la même situation. Il a pu augmenter la production de 40% en utilisant des bonis et sans changer la technologie.

M. Bélanger a terminé son exposé en disant que "le meilleur contremaître est celui qui s'occupe de l'employé d'abord et pour qui la productivité viendra après".

Malgré certaines attaques envers les syndicats, les dirigeants d'entreprise n'ont pas reçu vraiment d'obstacle de la part des syndicats dans leur entreprise.

Dominion Textile, par exemple, n'a pas subi de grève au cours des 15 dernières années, et la compagnie attribue cela à sa façon humaine de diriger les hommes qui travaillent dans ses usines.

La même situation existe dans les entreprises comme Lacroix International Inc. et Pavages Maska Inc.

Bell Canada

Avis du 44e dividende
Un dividende trimestriel de quatre-vingts cents par action privilégiée de \$3.20 à dividende cumulé, rachetable, convertible et donnant droit de vote a été déclaré et sera payable le 1er février 1981 aux détenteurs de ces actions privilégiées enregistrés aux livres de la compagnie à la fermeture des bureaux le 29 décembre 1980.

Le secrétaire de la compagnie, G. Houle, Montréal, le 26 novembre 1980.

Bell

Ottawa
inv
éc
l'a

Le g
sera pa
met éco
Montréal
et 5 mar

Ottawa
des pr
d'un d
dans
Montréal
d'un rôle
C'est
dégage
nique d
avec le
sation
sieur G

Selon
Secréta
c o n f
éconor
"quand
tion, il v
avec les
miers
gens d
les rep
et du
Québec
ble da
d'établir
des ger
loin. C'e
tion."
"Il fa
agents s
sent un
qu'ils ve
visé", p
A Qué

Ne

C

PR
P

Déclar
présen
nistrati
des su
bles le
action
des aff
1. Un d
cents p
privilé
série A
\$2.20, c
\$50. cha
Compa
2. Un d
1/4 ce
actions
tion de
cumula
nomina
le capit
3. Un d
cents p
ordina
valeur
de la Co
Par ord
d'admin
Peter J
Vice-pr
secréta
En date

Ottawa ne sera pas invité au sommet économique sur l'avenir de Montréal

par Michel Morin
(collaboration spéciale)

Le gouvernement fédéral ne sera pas invité au prochain sommet économique sur l'avenir de Montréal qui se tiendra les 3, 4 et 5 mars prochain.

Ottawa, qui est impliqué dans des projets d'investissements d'un demi-milliard de dollars dans la grande région de Montréal, devra se contenter d'un rôle d'observateur.

C'est du moins ce qui se dégage d'une entrevue téléphonique du Journal des AFFAIRES avec le responsable de l'organisation de ces sommets, Monsieur Gilles Châtillon.

Selon le directeur général du Secrétariat permanent des conférences socio-économiques du Québec, "quand on parle de concertation, il vaut mieux en établir une avec les gens qui sont les premiers intéressés (il cite les gens d'affaires, les syndicats, les représentants municipaux et du gouvernement du Québec), si l'on veut être capable dans un autre temps d'établir des concertations avec des gens qui sont un peu plus loin. C'est la loi de la concertation."

"Il faut que les premiers agents sur ces dossiers se fassent une idée politique sur ce qu'ils veulent. C'est là l'objectif visé", poursuit M. Châtillon.

A Québec, on semble crain-

dre carrément une participation du fédéral à ce sommet. Les Ouellet, Chrétien, Lalonde et De Bané "ne manquent pas une occasion de se chicaner ou de fabriquer une chicane. Moi je suis un homme de dialogue, insiste M. Châtillon. Si on me dit que les agents fédéraux sont à la table, ce n'est pas la même patinoire que j'organise."

Le gouvernement fédéral est impliqué dans la plupart des grands projets à Montréal. On peut penser ici aux dossiers des aéroports de Dorval et de Mirabel; du parc aéroportuaire Pica à côté de Mirabel, des trains de banlieue, du dossier de Nordair, du MEER, des retombées du F-18, des chantiers maritimes, de la Place Guy-Favreau, des offres de subventions fédérales pour le Centre des Congrès, du Vieux-port de Montréal et du Vieux Montréal.

Québec souhaite la participation du gouvernement fédéral comme observateur dans tous ces dossiers, "mais pas à la table politique."

"Il y a d'autres façons de faire participer le fédéral, soutient M. Châtillon. Lorsque les principaux partenaires de la grande région de Montréal auront fait le point sur les besoins et les moyens de les satisfaire, on pourra former une petite délégation représentative des agents de Montréal et travailler avec le gouvernement fédéral à huis-clos, au sortir de la conférence ou même pendant la conférence. Mais je me vois très mal gérer un spectacle; ce sera un sommet économique et non pas un sommet politique."

Roger Landry: "J'ai été embauché à LA PRESSE comme gestionnaire"

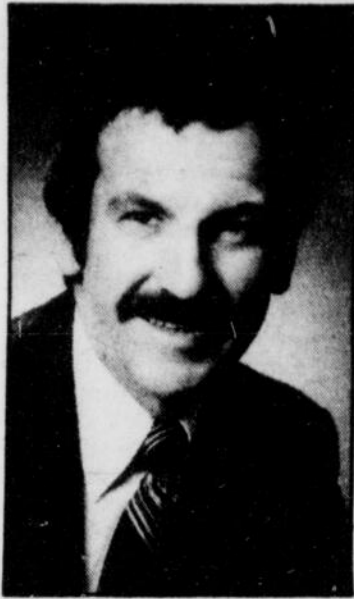
par Guy ROBILLARD
(collaboration spéciale)

Bien qu'il se soit créé une jolie réputation comme directeur du marketing de l'équipe de baseball des Expos de Montréal, M. Roger Landry a confié aux Affaires au retour d'un séjour en Europe que c'est "avant tout comme administrateur qu'il avait été engagé" à titre de vice-président exécutif et directeur général de La Presse, poste qu'il occupera à partir du 15 décembre.

Spécialiste de la mise en marché récemment récompensé aux Etats-Unis pour avoir réalisé le meilleur programme de marketing de tout le baseball majeur, M. Landry a aussi derrière lui une solide carrière d'administrateur, puisqu'avant son arrivée avec les Expos, il était premier vice-président de l'ITT Rayonier, à Port-Cartier. Ce fier résident de Saint-Henri, où il est né et où il réside toujours, était aussi directeur-adjoint de l'Expo 67. S'il n'a jamais travaillé dans le milieu de l'information comme tel, le monde des communications ne lui est pas inconnu puisqu'il a déjà eu son propre bureau de relations publiques, Beaugard, Nantel, Landry et Associés, une firme qui existe toujours. Il est un ami de Luc Beaugard, l'ancien président du Montréal-Matin.

Responsabilités

A La Presse, M. Landry relèvera directement du comité de direction comprenant MM. Roland Giroux,



Roger Landry

président du comité exécutif du journal, Roger Lemelin, président et éditeur, et Me Marcel Piché, vice-président exécutif, et aura la responsabilité générale du journal y compris l'aspect administratif de la rédaction, mais pas du contenu dont il n'a pas l'intention de se mêler."

M. Jean Sisto, l'éditeur adjoint, ainsi que M. Michel Cloutier, vice-président au marketing, travailleront donc sous ses ordres. Quand on souligne à M. Landry que les postes de cadres à La Presse ne sont pas les plus sécuritaires qui soient, il répond en riant: "Comme je le savais, j'ai pris mes précautions".

De mauvaises langues ont déjà commencé à dire que M. Landry avait été engagé pour congédier quelques centaines d'employés. "C'est faux, rétorque M. Landry. Par contre, j'ai été engagé pour rentabiliser le journal..."

Négociations

L'année qui vient en sera une de négociations à La Presse et l'on connaît les difficultés de négociations entre le journal et ses employés syndiqués. Cette fois, c'est M. Landry qui sera le grand patron. "J'espère apporter un climat plus positif lors des négociations, confie-t-il. Ce qu'il faut établir, c'est que je n'arrive pas là en guerre contre les syndicats".

M. Landry croit d'ailleurs que La Presse l'a approché à cause du leadership qu'il a pris l'habitude d'assumer, "ceci dit sans prétention", précise cet homme au demeurant fort simple, dont le but avoué est de faire de La Presse le quotidien français numéro un en Amérique, un titre que le journal de la rue Saint-Jacques a longtemps affirmé fièrement.

"Je crois que c'est la place normale d'un journal comme La Presse, nous dit-il. Mais pour le moment, il faudra viser à dépasser la Gazette; il est anormal qu'un journal anglophone soit plus vendu que La Presse dans la deuxième plus grande ville française au monde".

M. Landry, qui a popularisé le bingo au parc Olympique, est également le père de Youppi. On l'a dit: c'est un as du marketing. Il se dit d'accord avec la nouvelle politique de La Presse, récemment devenu un journal du matin avec un apparent succès. "Et peut-être que je vous réserve d'autres surprises", conclut-il sur une note optimiste.

Ne manquez pas nos pages

CARRIÈRES & PROFESSIONS

pages 22-23-24

CARLING O'KEEFE LIMITEE DECLARATION DE DIVIDENDES

Déclaration est faite par la présente que le conseil d'administration a déclaré les dividendes suivants, qui seront payables le 1er janvier 1981, aux actionnaires inscrits à la clôture des affaires le 9 décembre 1980:

1. Un dividende trimestriel de 55 cents par action sur les actions privilégiées en circulation de série A, à dividende cumulatif de \$2.20, d'une valeur nominale de \$50, chacune dans le capital de la Compagnie;
2. Un dividende trimestriel de 66-1/4 cents par action sur les actions privilégiées en circulation de série B, à dividende cumulatif de \$2.65, d'une valeur nominale de \$50, chacune dans le capital de la Compagnie;
3. Un dividende trimestriel de 5 cents par action sur les actions ordinaires en circulation sans valeur nominale dans le capital de la Compagnie.

Par ordre du conseil d'administration
Peter John Young
Vice-président juridique et secrétaire général
En date du 26 novembre 1980.

BOURSE DE MONTRÉAL

"Votre place d'affaires: le parquet de la BOURSE."

ABC 10 12 11 RST 5 7 5 6	NOP 13 14 13 5
EFL 7 8 5 UHZ 7 9 8	RST 4 6 5
KLM 9 8 8 5 BPQ 7 7 5 7	UVH 9 8 5

- transigez pour votre compte
- travaillez au centre des activités boursières
- réagissez instantanément au marché
- bénéficiez de frais réduits

Devenez membre individuel

Service d'adhésion: Bourse de Montréal
c.p. 61 Tour de la Bourse, Montréal
H4Z 1A9, 871-2446

Exclusif: projection des impôts sur 20 ans

Sans indexation, l'impôt provincial grimpera de 45% pour un contribuable gagnant \$15 000

par Jacques GAGNE
(collaboration spéciale)

Au moment du dépôt du dernier budget fédéral, même les esprits les plus combattifs s'étaient résignés à assister à la disparition de l'indexation des tables d'impôt. Le premier moment de surprise passé, une analyse des conséquences à long terme de la continuation de cette indexation permettra de bien saisir que cette politique fiscale ne sera nullement une source d'appauvrissement pour le gouvernement.

Les besoins d'un individu

Suivons d'abord, pendant deux ans, le partage du revenu d'un individu entre ses impôts et ses dépenses personnelles. Pour ce faire, nous prendrons l'exemple d'une personne mariée, avec deux enfants à charge, dont le conjoint ne travaille pas et qui tire un revenu de 15 000\$ en 1981; le budget de cette personne en 1981 pourrait s'établir sommairement comme suit:

tables d'impôt prend toute son importance. Cette indexation implique que, dans la mesure où les augmentations de revenu correspondent au taux d'inflation, le taux d'imposition exprimé en pourcentage du revenu n'est pas modifié. Dans l'exemple mentionné précédemment, le montant total d'impôt était, en 1981, de 1 800\$ ou 12% du revenu de 15 000\$. En 1981, pour un revenu de 16 500\$, l'impôt basé sur une indexation des tables de 10% serait de 1 980\$, soit encore 12% du revenu de 16 500\$.

L'indexation ne constitue nullement une source d'appauvrissement pour le gouvernement.

Dans la réalité, ce n'est pas ce qui se produira en 1982 si la loi de l'impôt provincial n'est pas modifiée.

En maintenant l'indexation des tables d'impôt, le gouvernement fédéral se satisfera, dans notre exemple, de rece-

sus de l'augmentation due à l'inflation sont sujets à un taux d'imposition croissant.

Étant donné que les taux d'imposition sont très graduels, c'est surtout sur une longue période que la différence entre une table indexée et une table non indexée peut être clairement perçue.

C'est dans ce but précis de faire ressortir la différence entre ces deux approches (et non dans le but de prédire la situation économique) que nous avons projeté sur une période de 20 ans les impôts fédéral et provincial payables par quatre individus gagnant, en 1981, 15 000\$, 30 000\$, 50 000\$ et 75 000\$. Les hypothèses sous-jacentes sont les suivantes:

- personnes à charge: un conjoint et deux enfants de moins de 16 ans
- augmentation salariale annuelle: 10%
- taux d'indexation des exemptions: provincial: 10% fédéral: 10%
- taux d'indexation des tables: fédéral: 10% provincial: nil

Les individus ayant les revenus les plus faibles sont les plus durement touchés par la non-indexation.

- augmentation annuelle des déductions pour frais d'emploi, dons de charité, assurance-chômage, régime de rentes du Québec: 10%

- abris fiscaux (régime de rentes privé, pertes de capital, etc.): nil.

Basés sur ces hypothèses, les graphiques I, II, III et IV reproduisent, pour les quatre individus et pour chacune des années 1981 à 2000, le pourcentage du revenu brut que représentent l'impôt fédéral et l'impôt provincial.

Les conclusions les plus frappantes de ces projections sont les suivantes:

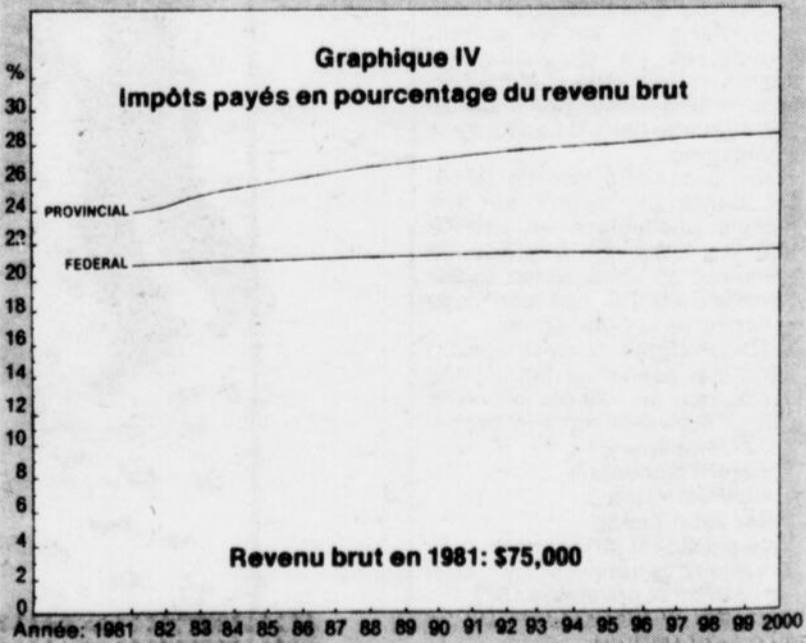
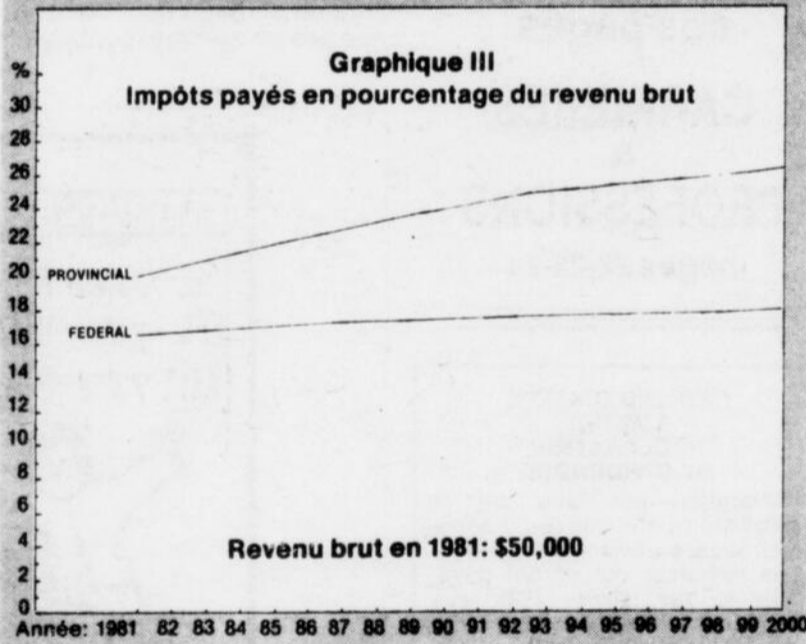
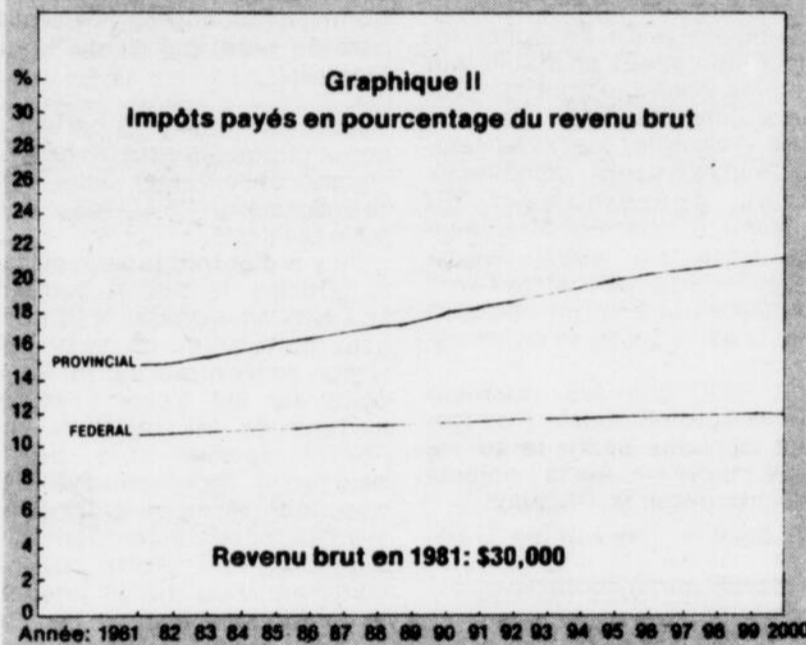
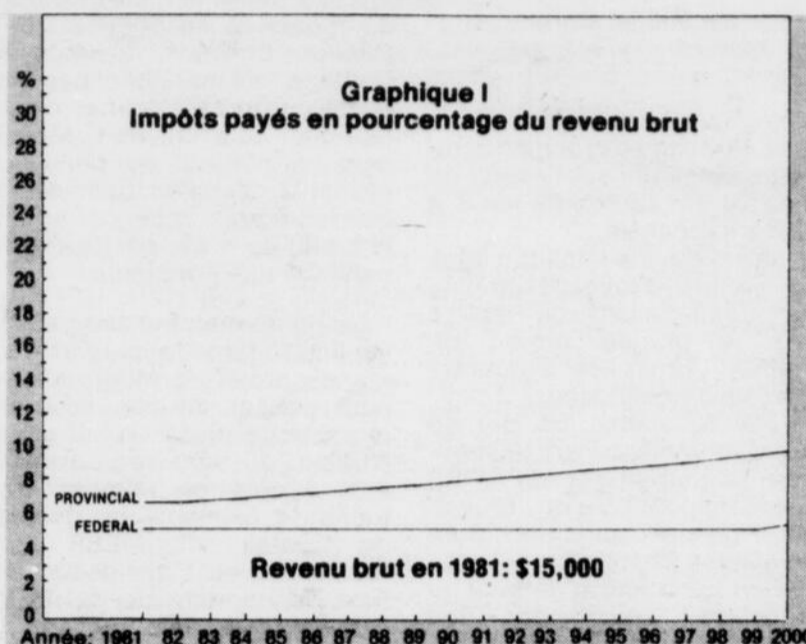
1- Dans une économie inflationniste, l'absence d'indexation des tables d'impôt affecte les individus à tous les niveaux de revenu;

2- Les individus ayant les revenus les plus faibles sont ceux qui connaissent la plus forte augmentation d'impôt (l'impôt étant exprimé en pourcentage du salaire). Exemple: l'individu qui gagne 15 000\$ paie, en 1981, 6,9% de ce mon-

L'indexation des tables d'impôt est une condition essentielle pour empêcher le revenu réel de l'individu de décroître.

tant en impôt provincial et versera, en l'an 2000, 10,0% de son revenu à l'impôt provincial, une augmentation de 45%; pour l'individu qui gagne 75 000\$ en 1981, les pourcentages respectifs pour 1981 et 2000 sont 23,9% et 28,3%, une augmentation de 18%;

(Suite à la page 9)



BUDGET 1981

Revenus	Dépenses	
Salaire: 15 000\$	Alimentation	4 000\$
	Logement	4 000\$
	Automobile	2 000\$
	Autres	3 200\$
		13 200\$
	Impôt provincial	1 000\$
	Impôt fédéral	800\$
		1 800\$
		15 000\$

Supposons qu'en 1982, les prix aient augmenté en général de 10% par rapport à ceux de 1981 et que notre individu ait négocié une augmentation salariale de 10%; ne connaissant pas pour le moment les impôts à payer, le budget de 1982 peut être estimé comme suit:

voir 800\$ d'impôt en 1982 soit 10% de plus qu'en 1981. Si l'impôt provincial était lui aussi basé sur des tables indexées, le montant à payer passerait de 1 000\$ à 1 100\$, une augmentation de 10%; étant donné que les tables provinciales ne sont pas indexées c'est plutôt un

BUDGET 1982 (estimé)

Revenus (augmentation de 10% par rapport à 1981)	Dépenses (augmentation de 10% par rapport à 1981)	
Salaire: 16 500\$	Alimentation	4 400\$
	Logement	4 400\$
	Automobile	2 200\$
	Autres	3 520\$
		14 520\$
	Montant disponible pour impôts	1 980\$
		16 500\$

Compte tenu d'une inflation de 10%, notre individu, avec son augmentation salariale de 10%, ne se sera ni enrichi ni appauvri si les impôts qu'il doit payer augmentent eux aussi d'exactement 10% c'est-à-dire passent de 1 800\$ à 1 980\$ de 1981 à 1982. Des impôts supérieurs à 1 980\$ en 1982 forceraient une coupure dans les dépenses personnelles et équivaleraient à une réduction du "standard de vie" de notre individu par rapport à 1981, ce qui se refléterait soit dans son alimentation, son logement, son automobile ou ses autres biens ou services.

C'est ici que l'indexation des

compte de 1 125\$ qui devra être acquitté, ce qui représente une augmentation de l'impôt provincial de 12-1/2%.

Projection des impôts sur 20 ans

La différence fondamentale des deux approches fiscales peut se résumer ainsi:

- impôt provincial (sans indexation des tables): chaque dollar additionnel de revenu, qu'il soit dû à l'inflation ou non, est sujet à un taux d'imposition croissant;

- impôt fédéral (avec indexation des tables): seuls les dollars additionnels de revenu en

Au-d...
deux e...
cher p...
cela de...
amélio...
ouvertu...
à la l...
que tot...
vent a...
messa...
faire le...
Telle...
les c...
dégage...
auprès...
Chamb...
provinc...
LES AF...
nir les r...
A la...
"Seriez...
cher p...
postau...
souhait...
répond...
100 ont

La so...
Les...
façon...
une aug...
service...
une aut...
"Croye...

L'im...

3- L'i...
tions de...
suffit p...
d'augme...
rapide c...
démont...
provinc...
augmen...
l'inflati...
exempti...
pôt est...
démont...
fédéral...
(L'imp...
pourcen...
n'est pa...
son suiv...
pôt est...
mière é...
d'impôt...
réduit d...
rence de...
pas inde...
total au...
ment plu...

En p...
lorsque...
indexée...
garantie...
tions de...
ment ég...
il lui res...
ponible...
impôts...
pourcen...
revenu b...
Si, par...
pôt ne s...
vidu voit...
décroître...
pourcen...
alors qu...
conséqu...
croître à...
que l'inf...
La dé...
ne pas i...
pôt devr...
les besc...
nement...
tion im...
dépense...
plus rapi...
individus...
*M. Jac...
F.I.C.A...
deau & C...

Postes: les entreprises prêtes à payer pour un service de meilleure qualité

Au-delà d'une entreprise sur deux est disposée à payer plus cher pour le service postal si cela devait être le moyen d'en améliorer la qualité. Cette ouverture d'esprit se comprend à la lumière du fait que la presque totalité des entreprises doivent actuellement recourir aux messageries privées pour satisfaire leurs besoins.

Telles sont deux des principales conclusions qui se dégagent de l'enquête menée auprès de ses membres par la **Chambre de Commerce de la province de Québec**, et dont LES AFFAIRES viennent d'obtenir les résultats.

À la question demandant: "Seriez-vous prêts à payer plus cher pour obtenir les services postaux de la qualité que vous souhaitez?", 56.5 p. 100 des répondants ont dit oui, et 43.5 p. 100 ont dit non.

La société d'Etat

Les entreprises, de toute façon, semblent s'attendre à une augmentation des coûts du service postal car, en réponse à une autre question demandant: "Croyez-vous que le fait de

transformer les services postaux en société d'Etat va améliorer le coût du service?", 72 p. 100 des répondants ont répondu non sur le questionnaire.

Les hommes d'affaires se partagent en deux (50.7 p. 100 oui et 49.3 non) quant à leur perception des répercussions sur la qualité du service de la transformation éventuelle du **ministère des Postes** en société d'Etat.

La Chambre a fait parvenir son questionnaire à 3 000 entre-

prises. Elle a reçu 522 réponses.

Profitant de l'envoi de ce questionnaire pour tester la rapidité du service postal canadien, la Chambre a constaté que seulement 18.3 p. 100 des retours lui sont parvenus 24 heures après avoir été postés. Il s'agit ici du pourcentage pour le service postal dans une même localité, pourcentage qui baisse encore pour le service régional (10.6 p. 100) et national (9.5 p. 100). 35 p. 100 des lettres ont

pris 48 heures à lui parvenir localement (à peu près le même pourcentage pour la poste régionale et nationale). 20 p. 100 des lettres ont pris trois jours, 14 p. 100 ont pris quatre jours, 6 p. 100 ont pris cinq jours, et 7 p. 100 plus de cinq jours.

Les chefs d'entreprise ont été interrogés sur leur expérience personnelle avec la poste et seulement le quart d'entre eux, environ, constatent dans leur vie quotidienne que les envois parviennent à leurs

destinataires en deux jours.

Les attentes des hommes d'affaires sont nettement plus grandes que ce que leur offre le service postal actuel puisque 55 p. 100 d'entre eux pensent que les envois locaux devraient parvenir à leurs destinataires dans les 24 heures.

Leurs attentes sont moins grandes en ce qui concerne la poste régionale et nationale, où le plus grand nombre semble se satisfaire d'un délai de deux jours de livraison.

LES C.A. DU QUÉBEC

Bilan: Compétence et excellence

L'impôt

(Suite de la page 8)

3- L'indexation des exemptions de base, à elle seule, ne suffit pas à empêcher l'impôt d'augmenter à un rythme plus rapide que l'inflation, comme le démontre la courbe d'impôt provincial; pour contrer cette augmentation plus rapide que l'inflation, l'indexation des exemptions et des tables d'impôt est nécessaire, comme le démontre la courbe d'impôt fédéral.

(L'impôt fédéral exprimé en pourcentage du revenu brut n'est pas constant pour la raison suivante: le montant d'impôt est obtenu, dans une première étape, à partir des tables d'impôt indexées et est ensuite réduit de 9% jusqu'à concurrence de 500\$; ces 500\$ n'étant pas indexés, le montant d'impôt total augmente donc légèrement plus que l'inflation.)

En période inflationniste, lorsque les tables d'impôt sont indexées, le contribuable a la garantie que si ses augmentations de revenu sont exactement égales au taux d'inflation, il lui restera comme revenu disponible après le paiement des impôts, au fil des années, un pourcentage constant de son revenu brut.

Si, par contre, les tables d'impôt ne sont pas indexées, l'individu voit son revenu net d'impôt décroître constamment en pourcentage de son revenu brut alors que l'Etat, par voie de conséquence, voit ses recettes croître à un rythme plus rapide que l'inflation.

La décision d'indexer ou de ne pas indexer les tables d'impôt devrait donc être basée sur les besoins relatifs du gouvernement et de l'individu: l'inflation implique-t-elle que les dépenses de l'Etat augmentent plus rapidement que celles des individus?

*M. Jacques Gagné, F.S.A., F.I.C.A. est actuaire chez Blondeau & Compagnie.

C.A. dans l'entreprise ou en cabinet privé:
formation universitaire, stage obligatoire et examen rigoureux.

8 000

cabinets dans toutes les régions,
dont 800 comptant moins de 4 C.A., au service de la petite, moyenne et grande entreprise.

1 000

nouveaux inscrits
annuellement au tableau de l'Ordre pour assurer la relève et la progression de la profession.

500

investis annuellement
dans la recherche, la formation continue et l'inspection professionnelle pour assurer la qualité des services et le progrès des sciences comptables.

1 500 000 \$

Voilà un bilan qui reflète l'excellence. Quotidiennement, l'expression populaire «vérifié par un C.A.» est une marque de crédibilité et de fiabilité reconnue par les institutions de notre société.

ca Ordre des comptables agréés du Québec

La formation et la compétence d'un C.A., c'est ÇA qui compte!

AU SERVICE DES QUÉBÉCOIS DEPUIS 1880

Établie depuis 20 ans à Montréal

Paco est un leader dans le domaine de la manutention de blocs de béton

par Michel VILLENEUVE

Peu d'entreprises québécoises peuvent se vanter d'exporter aux États-Unis près de 85 pour 100 de l'ensemble de leur production. Il en existe pourtant quelques-unes, et Paco Corporation, de Montréal, fait partie de ce groupe privilégié.

En fait, à peine 15 pour 100 de sa production est écoulée au Canada, dont le tiers au Québec.

"Nous sommes d'autant plus satisfaits de cette performance, a confié au journal des AFFAIRES M. Pierre Laforest, diplômé de l'École polytechnique de Montréal et président de Paco, que lorsque moi et mes 2 associés avons fondé la compagnie en 1960, nous ne savions pas exactement ce qui nous attendait".

"Le marché auquel nous voulions nous attaquer à ce moment-là, soit celui de la fabrication de machinerie destinée aux manufacturiers de blocs de béton était très restreint, a expliqué M. Laforest. Nous n'a-

vions en fait qu'un potentiel de 5 000 à 6 000 clients répartis dans toute l'Amérique du Nord, plus un petit nombre en Europe."

"Ce potentiel est encore moins élevé actuellement, puisque plusieurs grandes entreprises spécialisées ont acquis depuis quelques années certains de ces manufacturiers de bloc de béton afin de diversifier leurs opérations, de sorte que le nombre de clients ne se situe plus aujourd'hui qu'à environ 3 000 à 4 000" a-t-il poursuivi.

"Paco Corporation est reconnue comme un chef de file dans son domaine hautement spécialisé, a précisé M. Laforest. Ce qui lui a permis d'atteindre ce statut, c'est avant tout la fiabilité et la résistance de ses produits, ainsi qu'un service après vente très professionnel".

Produits

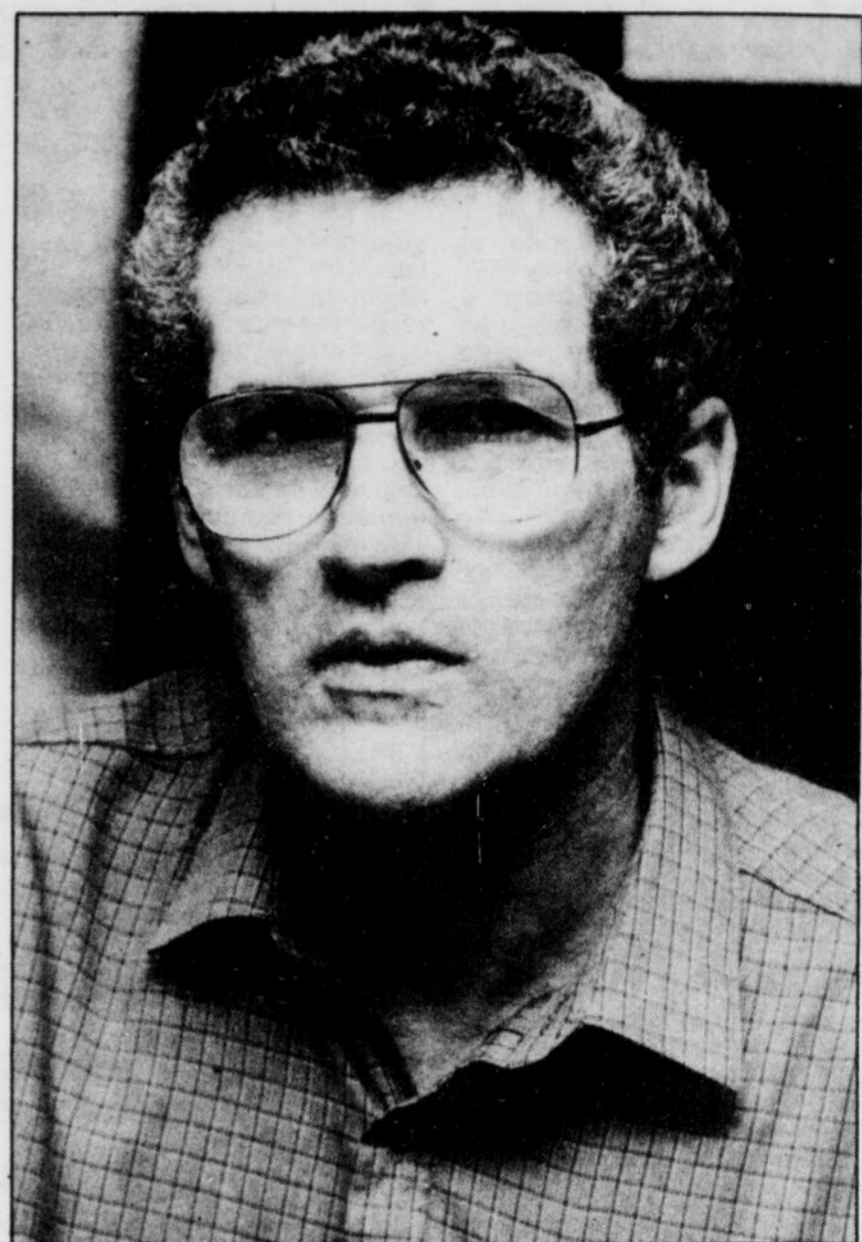
L'entreprise, dont le chiffre d'affaires s'est élevé à \$4 millions l'an dernier, est située dans le secteur sud de l'île de Montréal, sur la rue Wellington.

Elle compte présentement 80 employés à son service, dont 4 ingénieurs.

Elle maintient également un contact régulier avec son bureau des États-Unis, où y travaillent cinq à six représentants.

Parmi les principaux produits fabriqués par Paco, mentionnons le "cubeur Paco", avec lequel, d'ailleurs, la compagnie a réussi à s'implanter sur ce marché très limité, le "chargeur-déchargeur" (loader-unloader), et le "système automatique pour étagères" (traduction littérale de "auto rack system"). Une des particularités de ces machines est qu'elles peuvent fonctionner tout aussi bien indépendamment, qu'être intégrées dans un même ensemble de production. Une autre caractéristique des produits Paco est leur flexibilité, à savoir qu'ils peuvent être construits selon les besoins spécifiques du client.

Paco Corporation usine aussi une multitude de pièces de



M. Pierre Laforest, président de PACO Corp.

rechange destinées à la réparation de ses appareils.

Le "cubeur"

Un des plus importants produits manufacturés par Paco, le "cubeur", entièrement automa-

tisé, permet à l'utilisateur de "construire", à partir de blocs de béton ou de briques, de cubes de formes et de grosseurs différentes selon que les blocs (ou briques) sont imbriqués selon ses besoins.

Le modèle d'imbrication est obtenu par la mise en place d'un ruban perforé "sans fin" dans la tête de contrôle dont est muni le "cubeur". Le ruban perforé est aussi employé pour le fonctionnement du "système automatique pour étagères".

Une banque d'environ 30 rubans est livrée avec la machine permettant ainsi l'utilisation de différentes configurations cubiques.

"Il existe présentement plus de 3 000 rubans perforés représentant chacun une configuration nouvelle, a révélé M. Laforest. De ce nombre, quelque 1 500 sont utilisés de façon très active."

Équipement minier

M. Laforest a d'autre part mentionné aux AFFAIRES "qu'une entreprise comme Paco, au même titre qu'une autre compagnie oeuvrant dans un secteur différent, connaît elle aussi des périodes creuses durant une année.

"C'est pourquoi nous avons entrepris il y a quelque temps la réparation d'équipement minier (par exemple, des turbines hydrauliques), a souligné M. Laforest. Cet à-côté permettra à Paco de combler les vides dans sa production".

Expansion

Le président de Paco a aussi déclaré que "la compagnie était à mettre au point un projet d'expansion de son usine, ce qui lui permettrait de doubler sa superficie actuelle qui est de 30 000 pieds carrés. Ce projet nécessiterait des investissements de l'ordre de \$1,5 million à \$2 millions.

Place au théâtre avec GALA

Même si les activités de Paco demeurent sa première préoccupation, M. Pierre Laforest a tout de même réussi au cours des trois dernières années à mettre au point un tout nouveau système de changement de décor pour les théâtres.

"Ce système sera révolutionnaire, affirme M. Laforest, premièrement à cause de son coût peu élevé (seulement \$6 000 comparativement aux installations actuelles dont le prix minimum est de \$40 000), et deuxiè-

mement, parce qu'il est entièrement automatisé".

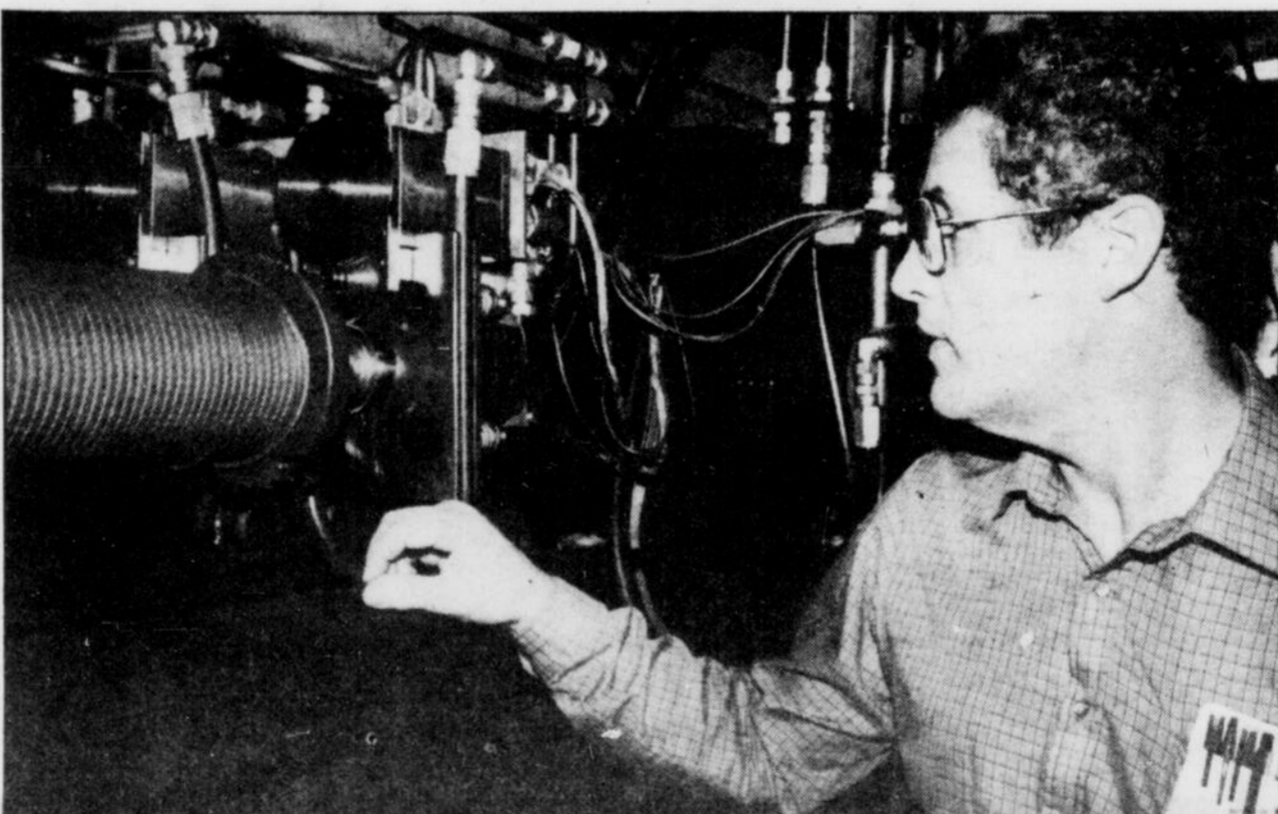
M. Laforest, ainsi qu'un de ses associés dans Paco, M. Pierre Gagnon, ont déjà mis sur pied une nouvelle entreprise, GALA, qui assurera, à court terme, la mise en marché du nouveau produit.

"Si tout se déroule pour le mieux, a expliqué M. Laforest, le potentiel de la nouvelle compagnie sera de 10 à 15 fois supérieur à celui de Paco. Déjà 1 100 demandes d'information en provenance des États-Unis

ont été reçues, suite à une annonce publiée dans une revue américaine de théâtre".

"On retrouve actuellement plus de 50 000 salles de théâtre aux États-Unis, et plus de 7 000 au Canada, a-t-il ajouté. Le marché est là qui nous attend."

La compagnie GALA a déjà obtenu 4 brevets des États-Unis pour son nouveau produit, et des demandes pour l'obtention de brevets en Allemagne, au Japon, en Italie, en France et en Angleterre ont déjà été expédiées.



La nouvelle création de M. Laforest: un système entièrement automatisé facilitant les changements de décors dans les théâtres.

Temfibre



Terrence P. Kavanagh

Temfibre Inc. annonce la nomination de M. Terrence P. Kavanagh au poste de Président.

M. Kavanagh s'est joint à Tembec en 1974 et a constamment vu ses responsabilités augmentées. Il est également Vice-Président aux services techniques et au développement à Tembec Inc.

Temfibre est une filiale à part entière de Tembec Inc. qui s'occupe du développement et de la mise en marché des sous-produits provenant de la compagnie mère. Cette dernière fabrique de la pâte dissolvante et des celluloses à usage chimique à Témiscaming, Québec.

La compagnie détient en exclusivité le brevet d'un procédé qui utilise la lignine de sulfite en remplacement des résines pétrochimiques couramment utilisées dans l'industrie forestière.

Un mini tour du monde pour les balayeuses de rue de Dumco

par Michel VILLENEUVE

S'il est une PME québécoise dont les relations commerciales avec l'Amérique latine se font de plus en plus persistantes, c'est bien la compagnie **Dumco Limitée**.

En effet, depuis 1979, cette entreprise de Ville de Laval a exporté au Mexique une vingtaine de ses balayeuses de rues "Sunvac", et tout récemment, elle a fait parvenir à la ville de Bogota, en Colombie, dix véhicules du même type. Ce dernier contrat, incluant les pièces de rechange, est évalué à \$1 million.

"D'ici avril 1981, Dumco livrera deux véhicules par mois dans ce coin du monde" a révélé au journal des AFFAIRES M. Bernard Prézeau, directeur de l'exportation.

"Outre le Mexique et la Colombie, Dumco a 5 distributeurs aux Etats-Unis, 7 au Canada, et un autre en Australie, a-t-il ajouté. De plus, des négociations sont présentement en cours avec le Venezuela, pour l'implantation d'un distributeur dans ce pays".

"Nous sommes le seul fabricant au Canada, et par surcroît au Québec, de la balayeuse de rue type aspirateur, et 70 pour 100 de notre production est écoulee sur le marché des exportations" a d'autre part souligné M. Prézeau.

Production

En 1980, la production de

Dumco a été de 50 véhicules. L'an prochain, elle devrait atteindre le nombre de 75 "ce qui impliquera pour la compagnie la réalisation d'un projet visant l'expansion de son usine principale", a expliqué M. Prézeau.

Le projet consistera en l'addition d'une superficie de 25 000 pieds carrés à son usine qui en compte déjà 40 000. Dumco exploite, également à Laval, un autre établissement de 12 000 pieds carrés.

"D'ici cinq ans, nous prévoyons fabriquer 300 véhicules Sunvac par année et augmenter notre chiffre d'affaires actuel de \$5 millions à \$15 millions" a déclaré le président de Dumco, M. Lucien Boutin.

Si l'on considère que la fabrication d'une balayeuse de rues Sunvac, dont 85 pour 100 du contenu est québécois, nécessite 1 000 heures de travail, on peut affirmer que Dumco deviendra un important générateur d'emplois au cours des prochaines années.

L'entreprise lavalloise fournit actuellement du travail à quelque 75 personnes. Sa main-d'oeuvre se compose principalement de techniciens, de machinistes, de soudeurs et d'ingénieurs.

Sunvac

Dumco Limitée a débuté la production du Sunvac en 1976. "Et c'est grâce à des municipalités telles que Laval, Boucher-

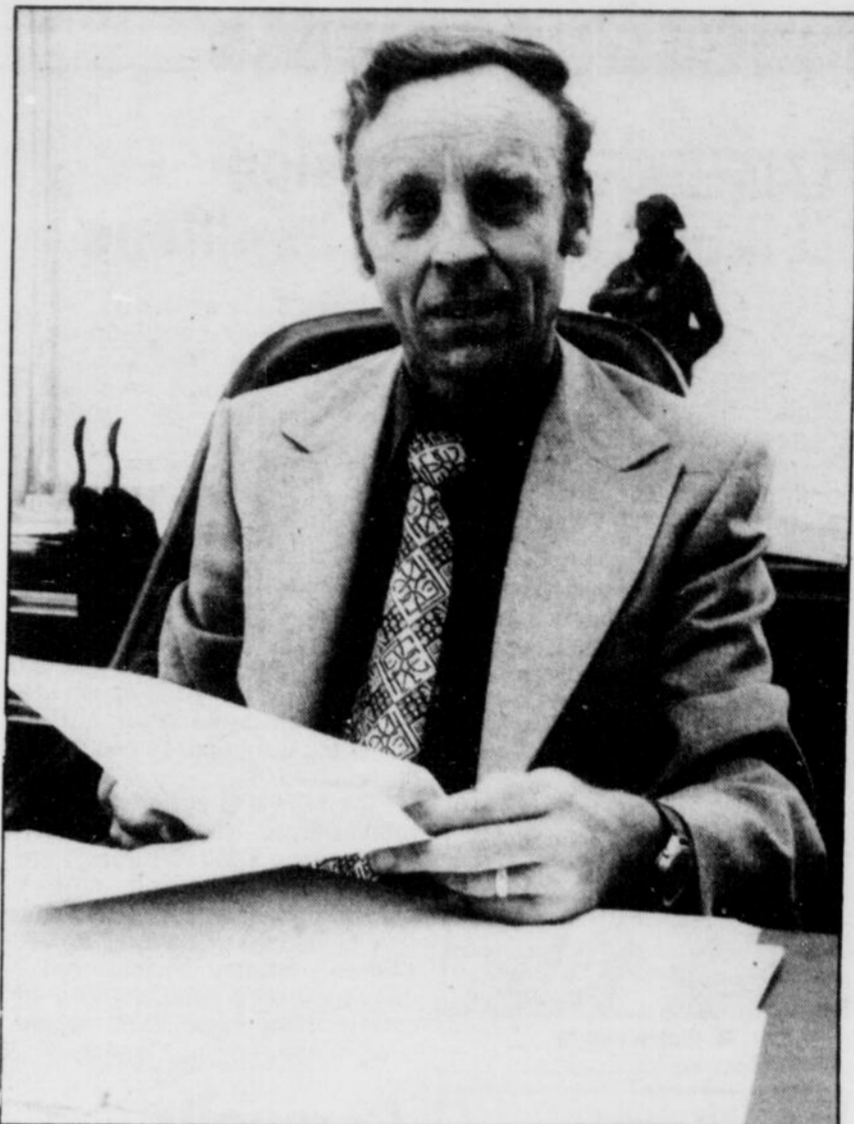
ville et Saint-Bruno, au Québec, et Cornwall, en Ontario, qui ont su nous faire confiance dès le début, si nous sommes en si bonne posture aujourd'hui" a tenu à souligner M. Boutin.

Une quinzaine de municipalités québécoises ont déjà fait l'acquisition d'un Sunvac. "Il faudra en ajouter 12 à ce nombre, en 1981" a précisé M. Prézeau.

"Parmi les principales caractéristiques du Sunvac, a expliqué ce dernier, il faut mentionner la capacité de sa benne qui est de 7.32 verges cubes, comparativement à une balayeuse de rues conventionnelle, se déplaçant sur trois roues, dont la capacité est de 3-1/2 v.c. De même, son réservoir à eau est plus volumineux, soit 260 gallons US contre 170 gallons US pour le modèle traditionnel".

"Par ailleurs, le Sunvac de Dumco combat la pollution en aspirant les fines poussières grâce à son système de vacuum, a-t-il ajouté. Il se déplace aussi plus rapidement entre un point A et un point B." La durée de vie moyenne d'un véhicule de ce genre est de 10 ans.

Outre le Sunvac, Dumco fabrique des charrettes à neige et des épanduses à sel. L'entreprise s'occupe également de la vente de pièces de rechange pour la réparation de ses véhicules ou tout autre type de balayeuses de rues.



M. Lucien Boutin, président de Dumco



La balayeuse de rues, type aspirateur, "Sunvac" de Dumco.

A la recherche de
**CADRES
COMPÉTENTS?**

Le Journal des
AFFAIRES

Pour placer une annonce
composez

337-8100

**ATTENTION - IMPÔT
C.I.I.P.**

Centre d'information en investissement pétrolier.
Aimeriez-vous connaître comment se font le
forage et l'exploration du pétrole tout en profitant
de l'abri fiscal?

Participez à nos séances d'information sans
aucune obligation de votre part.

Pour un rendez-vous: 522-3132

**De l'or sculpté
au poignet de
votre bien-aimée**



Ce bracelet est sensationnel!

Avec ses maillons d'or jaune 14 ct
poli, enroulés à la façon d'un
ruban, ce bijou a des chances de
devenir son préféré.

Son design relève d'un éclair de
créativité. Même nos spécialistes
en joaillerie, chez Birks, (qui en
ont vu beaucoup d'autres) ont été
conquis par sa beauté!

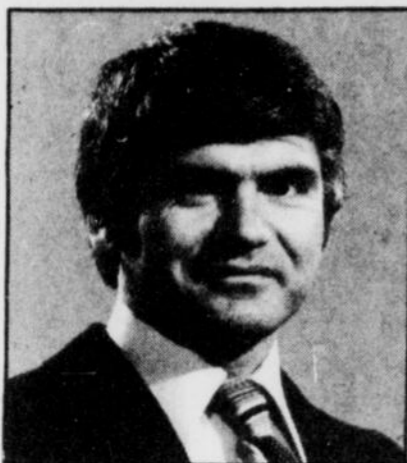
\$495.

BIRKS
JOAILLIERS

investissements

HEC Expansion de \$6,1 millions

Suite à l'approbation par le gouvernement du Québec de son budget d'agrandissement, l'École des Hautes Études Commerciales, de Montréal, entreprendra dès le début du printemps 1981, un projet d'expansion évalué à \$6,1 millions.



M. Pierre Laurin

L'agrandissement qui représentera une addition de 7 300 mètres carrés nets, soit 38 pour 100 de la superficie d'occupation actuelle de l'École, répondra à un besoin urgent de mieux accommoder les services de l'École et sa large population d'étudiants.

Rejoint au téléphone par le journal des AFFAIRES, M. Pierre Laurin, directeur des HEC, a expliqué que "le projet consistera principalement en la construction de sept salles de cours et en l'aménagement de bureaux pour le corps professoral".

"De même, la superficie de la bibliothèque, qui reçoit chaque jour environ 2 500 visiteurs, sera accrue de quelques mètres carrés", a-t-il poursuivi.

A la session "Automne 80", l'École comptait exactement 7 167 étudiants actifs, "ce qui en fait la plus importante école d'administration au Canada."

Société d'investissement Desjardins



Raymond Gagné

Monsieur Paul Gauthier, vice-président directeur général de la Société d'investissement Desjardins, annonce la nomination de monsieur Raymond Gagné au poste de vice-président, services corporatifs. Dans le cadre de ses fonctions, monsieur Gagné est responsable des contacts et des relations entre la SID et ses compagnies associées. La SID, une institution du Mouvement des Caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, a pour mission de favoriser le développement industriel au Québec par des investissements dans le capital-actions d'entreprises dynamiques.

Cercueils Victoriaville se modernise

"Le projet d'agrandissement que Cercueils Victoriaville Ltée est en train de réaliser à son usine de Victoriaville, au coût de \$350 000, portera les investissements totaux de la compagnie, au cours des cinq dernières années, à \$1 million".

C'est ce qu'a révélé M. Claude Dumont, président de l'entreprise, au journal des AFFAIRES, lors d'un entretien téléphonique.

Le projet permettra, d'une part, d'accroître de 5 000 pieds carrés la superficie actuelle de l'usine, qui est de 42 000 pieds carrés. En outre, l'équipement de fabrication sera modernisé, ce qui amènera une amélioration dans les méthodes de production.

Reconnue comme le plus important manufacturier de cercueils en bois franc de haute qualité au Canada, "Cercueils Victoriaville produit actuellement 12 800 cercueils par année. Ce nombre passera à 14 000 en 1982" a révélé M. Dumont.

"Suite à la réalisation de notre projet, a poursuivi M. Dumont, nous espérons améliorer notre position sur le marché québécois, qui ne correspond qu'à 18% de notre production, la majeure partie, soit 55%, étant écoulee en Ontario. Le



Phase II du Complexe Bienville

Investissement de \$25 millions à Longueuil

La Corporation Première, Québec, en collaboration avec Scanti Investments Ltd., est actuellement en voie de terminer la construction, au coût de \$5 millions, d'un immeuble à bureaux, à Longueuil. Cet immeuble fait partie du Complexe Bienville, un grand ensemble commercial situé au pied du pont Jacques-Cartier. Une fois terminé, le Complexe Bienville comprendra 4 immeubles et aura nécessité

un investissement total de \$25 millions. Les locataires principaux de l'immeuble de la Phase II sont trois agences gouvernementales: la Commission de la Santé et de la Sécurité du Travail, la Commission de la Protection du Territoire Agricole et un siège social régional du Centre des Services Sociaux. Le locataire principal du premier immeuble, qui a été complété en 1976, est Xerox Canada Inc., Les immeubles

Phase I et Phase II offrent 170 000 pieds carrés de locaux à louer. Les deux immeubles projetés totaliseront plus de 250 000 pieds carrés de bureaux. Le Complexe Bienville sera relié au métro et au terminal d'autobus par une passerelle vitrée qui complètera le plan d'aménagement de la Place Charles-Lemoyne, dans lequel la Corporation Première, Québec s'est impliquée activement depuis plus de 15 ans.

reste est divisé entre l'ouest canadien et les Maritimes, avec respectivement 15% et 12% de nos exportations".

La compagnie compte présentement 110 employés à son service, et 10 emplois supplémentaires devraient être créés d'ici 1982. Sa masse salariale devrait alors atteindre \$2 millions.

\$85 millions pour rénover une usine de la Consol

La société Consolidated-Bathurst Inc. a annoncé dernièrement qu'elle réalisera un projet de modernisation des moyens de production de l'usine de papier journal de sa division Port Alfred. Le programme, qui représente un investissement d'environ \$85 millions, sera exécuté à Ville de La Baie et terminé en juin 1984.

Ce projet permettra, entre autres, un accroissement de la production annuelle de l'usine de 21 pour 100, soit 72 000 tonnes de papier journal standard de plus, par année. Son rendement annuel sera ainsi porté à 416 000 tonnes, ce qui en fera la plus importante des quatre usines de papier journal de qualité standard et de papiers à base de pâte mécanique pour usages spéciaux exploitées par la Consol.

Thompson & Alix investit \$1,3 million

Thompson & Alix Ltée agrandit son établissement de transformation de viandes, localisé à Sherbrooke. Évalué à \$1,3 million, ce projet sera financé en partie par le ministère fédéral de l'Expansion économique régionale, sous forme de subvention totalisant \$167 000.

Campeau Corporation (Division Gagnon et Frères de Roberval): cette entreprise déboursera \$900 000 pour l'agrandissement de sa scierie de Chibougamau, permettant ainsi la création de 20 nouveaux emplois.

Boulangerie Doyon: Boulangerie Doyon Inc., de Saint-Côme-de-Beauce, recevra du ministère fédéral de l'Expansion économique régionale une subvention de \$60 000 pour l'expansion de son établissement. Ce projet devrait amener la création de 18 emplois et des investissements de l'ordre de \$563 000.

Raidtrac Véhicules: ce fabricant de véhicules tout-terrain investit \$512 000

dans l'agrandissement de sa manufacture de Drummondville. Suite à ce projet, la compagnie embauchera environ 28 personnes.

Pain Léo: Pain Léo Limitée agrandit sa boulangerie, située à Beauport, au coût de \$510 000. La réalisation de ce projet permettra à la compagnie d'embaucher 18 nouveaux employés.

Larochelle & Frères: cette entreprise de Sherbrooke réalise également un projet d'expansion de sa boulangerie, grâce à un investissement de \$450 000. Quelque 15 emplois seront créés.

Atelier d'usage Marmen: un montant de \$407 000 sera investi par la compagnie pour l'implantation, au Cap-de-la-Madeleine, d'un atelier d'usage.

L.B. Récupération: L.B. Récupération Ltée, spécialisée dans la fabrication de sous-produits à base de viande et de gras animal, injecte \$325 000 dans l'agrandissement de son usine, située à Chicoutimi. Ce projet d'expansion sera financé en partie par le ministère fédéral de l'Expansion économique régionale, au montant de \$62 000.

A VENDRE

ORDINATEUR - IBM

MODELE S32 AVEC DISQUE D'UNE CAPACITE DE 9 MILLIONS DE CARACTÈRES 3 ANS D'USAGE - EN PARFAITE CONDITION

POUR RENSEIGNEMENTS:

(819) 379-9354

les affaires en bref

Contrats de \$10,5 millions pour ASEA

British Columbia Hydro and Power Authority a accordé récemment un contrat de \$5,5 millions à ASEA Limited, Vancouver, visant la construction de six réacteurs "Shunt triphasés" destinés à un câble sous-marin de 500 kV C.A. Ce câble relie l'île de Vancouver au continent.

ASEA Industries Limitée, de Varennes, sera chargée de la production de la plus grande partie des réacteurs en question. Ces réacteurs, qui ressemblent beaucoup aux transformateurs électriques, servent à contrôler les variations de voltage dans les systèmes de transmission.

Trois grands Lavallois honorés

Dans le cadre de son premier "Gala Méritas" tenu récemment à l'hôtel Sheraton-Laval, l'Association des Hommes d'Affaires de Laval a rendu hommage à trois personnalités lavalloises qui ont contribué de façon exceptionnelle à l'évolution économique et sociale de la deuxième ville du Québec.

Les trois lauréats sont messieurs Fernand Alain, président de B & A Construction Ltée; René Provost, vice-président du conseil de la direction, affaires corporatives, de Provigo Inc. et Marc Perron, gérant de Ville de Laval.

Steinberg achète une compagnie américaine

La compagnie Steinberg Inc. a annoncé récemment la signature d'une entente de principe avec Smitty's Super Value Inc., de Phoenix, Arizona, en vue de l'acquisition de cette dernière.

La transaction définitive est prévue pour le mois de décembre, et l'acquisition serait achevée vers la fin de janvier 1981.

Le manager et la gestion

Tel est le titre du plus récent livre paru aux éditions Agence d'Arc Inc., de Montréal.

Écrit par Maurice Boisvert, professeur d'administration à l'École des Hautes Études Commerciales depuis 1969, en collaboration avec Richard Déry des H.E.C., "ce manuscrit prend son origine dans la décision de l'auteur principal d'effectuer une révision du cours d'Introduction à l'administration, cours dispensé en 1ère B.A.A. aux H.E.C. De plus, la composition du présent manuscrit a subi l'influence de la dynamique de développement du cours et de l'effort de réflexion théorique et d'adaptation pratique qui l'entoure".

Les travaux de recherche de M. Boisvert se situent principalement dans le domaine de l'amélioration des conditions de travail des travailleurs et des cadres.

D'autre part, ASEA Limitée a reçu une autre commande de \$5 millions, cette fois-ci, de la société New Brunswick International Paper Co., pour de l'équipement de machine à papier.

La préparation technique, la programmation ainsi qu'une grande partie de la fabrication seront effectuées à l'usine d'ASEA, à Ville Saint-Laurent.

Les livraisons devraient commencer au milieu de 1981.

Un système informatique fort occupé

Au début des années 70, la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec implantait son système de télé-informatique, prévoyant traiter un maximum de 500 000 folios (membres).

Quelque dix ans plus tard, le système informatique des caisses dessert pourtant 1 294 caisses populaires ou

d'économie et traite plus de 5 000 000 folios. Ces derniers, qui comportent 12 793 678 comptes de diverses catégories d'épargne, ajoutés aux 1 218 639 prêts entraînent dans l'ensemble 27 millions de transactions par mois.

En octobre 1980 seulement, le système a été responsable de 626 869 transac-

tions, soit environ 30 000 transactions par jour ouvrable.

Actuellement, 3 873 claviers-écrans sont à l'usage des guichetiers (caissiers) pour entrer les données qui alimentent le système informatisé des caisses. De même, on compte 3 003 imprimantes à livrets.



La vocation internationale de la plus importante banque canadienne est créatrice d'emplois.

Rowland C. Frazee

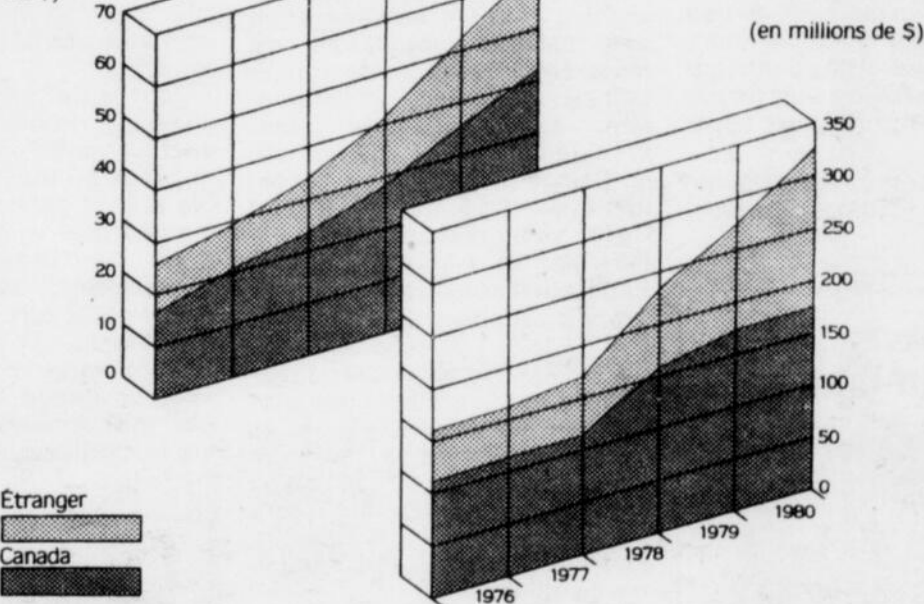
Mais aussi éloquents qu'ils soient, les graphiques et les statistiques ne disent pas tout. Notre présence sur la scène internationale et les succès que nous y enregistrons nous permettent d'aider les exportateurs canadiens à conclure des transactions avantageuses dans le monde entier et, partant, de créer plus d'emplois au pays. Grâce à un réseau de 200 établissements intelligemment répartis aux quatre coins du monde, nous parvenons à recueillir des dépôts qui se chiffrent par milliards. Ces fonds sont ensuite affectés au financement de prêts à l'étranger. Quant aux profits résultant de ces opérations, ils peuvent être rapatriés et injectés dans l'économie canadienne. C'est notre façon à nous de stimuler la création de nouveaux emplois et de servir les intérêts de nos actionnaires, de nos clients et de notre pays. Ce sont là des résultats dont nous pouvons être fiers à juste titre.

Rowland C. Frazee, chairman et chef de la direction

Jock K. Finlayson, président

ACTIF

(en milliards de \$)



Etranger
Canada

BÉNÉFICES ou solde des revenus après impôts.

(en millions de \$)

POINTS SAILLANTS DE L'EXERCICE DE 1980.

	1980	1979
Actif en fin d'exercice (en milliards de \$)	\$62.8	\$51.7
Bénéfices par action	\$8.92	\$7.40
Dividendes par action	\$2.52	\$2.18
Solde des revenus après impôts (en millions de \$)	\$327.4	\$270.7
Bénéfices par tranche moyenne de 100\$ d'actif	\$0.57	\$0.58
Rendement sur l'actif	18.2%	17.7%
Nombre d'employés	36,000	36,200



BANQUE ROYALE

Entrevue exclusive avec M. Bruno Riverin de la nouvelle Caisse centrale Desjardins

La banque des caisses pop aura un capital d'au moins \$400 millions

par Jean-Paul GAGNE

La Caisse centrale Desjardins aura une capitalisation d'au moins \$400 millions d'ici environ 20 mois. Cette mise de fonds proviendra exclusivement des achats de capital social des onze fédérations de caisses populaires et d'économie Desjardins affiliées à la Confédération des caisses Desjardins de Lévis.

Les fédérations ont versé en octobre dernier \$28.5 millions et elles recommenceront à verser ce même montant à compter de janvier prochain et pendant huit autres mois; dans une seconde phase, elles continueront de capitaliser la Caisse centrale jusqu'à ce que le capital de la caisse atteigne 4 pour 100 du passif-dépôts (tous les dépôts faits par les membres) de toutes les caisses populaires et d'économie affiliées, en date du 31 décembre 1980; comme ce passif-dépôt sera un peu plus

élevé que \$10 milliards, la capitalisation de la Caisse centrale sera de plus de \$400 millions.

C'est ce qu'a révélé en substance au journal des AFFAIRES, le vice-président exécutif de la Caisse centrale Desjardins, M. Bruno Riverin, au cours d'une entrevue à ses bureaux de Place Desjardins, à Montréal.

Cette somme de \$400 millions est bien supérieure aux \$25 millions de capital minimum requis dans la loi constitutive de la Caisse centrale (Loi 196, sanctionnée le 22 juin 1979).

La banque du Mouvement Desjardins

La Caisse centrale Desjardins, c'est la banque du Mouvement Desjardins. Cette caisse représentera le Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins (1 370 caisses et 11 fédérations) auprès de l'Association canadienne des paiements qui sera créée à la suite de l'adoption de la nouvelle Loi

des banques. Le siège de la Caisse centrale Desjardins au conseil de l'Association canadienne de paiements sera occupé par M. René Croteau, directeur général de la Confédération des caisses populaires.

Présentement, il en coûte aux caisses 1.25 cent pour chaque ordre de paiement (chèque) tiré sur une caisse populaire, soit un total qui approche le million de dollars par année, pour faire effectuer la compensation des chèques de ses membres à l'intérieur du système bancaire canadien.

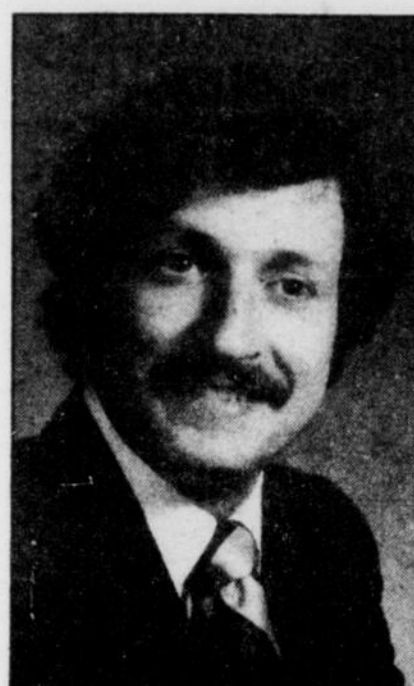
Approvisionnement de fonds

Mais le rôle le plus important de la Caisse centrale sera d'approvisionner en fonds le mouvement Desjardins. Tout en complétant sa capitalisation, la Caisse centrale compte emprunter sur le marché des capitaux pour satisfaire les besoins des institutions du mouvement ou encore reprêter à d'autres clients institutionnels.

La Caisse sera d'abord le banquier du mouvement Desjardins. Ensuite, elle compte selon M. Riverin, servir le gouvernement du Québec et des municipalités québécoises. "Après, quand on sera bien équipé, d'affirmer M. Riverin, on pourra aller dans le crédit corporatif; on n'aura pas peur de la concurrence".

Pour la Caisse centrale, aller dans le crédit aux sociétés privées, c'est aller dans un domaine où les marges de profits seront plus fortes que les marges que la Caisse prendra pour le financement des fédérations affiliées à la Confédération des caisses populaires.

M. Riverin compte utiliser avec prudence le levier financier que donne à la Caisse sa Loi constitutive. La loi permet à



M. Bruno Riverin, vice-président exécutif, Caisse centrale Desjardins.

la caisse un levier de 20 pour un, mais M. Riverin affirme que pendant les premières années, la Caisse aura recours au financement externe dans une proportion de 1 à 2 fois sa capitalisation. Par conséquent, après avoir constitué son capital de \$400 millions, la Caisse pourra emprunter sur le marché des capitaux entre \$400 et \$800 millions.

"Cela pourra prendre dix ans avant d'utiliser pleinement notre levier", a dit le vice-président exécutif de la Caisse. Si tel devait être le cas, la Caisse se retrouverait avec un actif de quelque \$8 milliards dans une dizaine d'années."

Marché monétaire

Non seulement, cette somme serait importante, mais il faut que le marché puisse faire de la place à une telle institution.

Par exemple, de souligner M.

Riverin, le marché monétaire canadien est de l'ordre de \$85 milliards et à lui seul le gouvernement fédéral prend \$35 milliards de ce moment par l'émission de ses bons du trésor. C'est dire qu'il ne reste que \$50 milliards pour le secteur privé. La Caisse compte aller sur ce marché monétaire (marché de titres d'une durée de quelques jours à un an). L'entrée sur ce marché sera lente puisque les fédérations n'ont pas besoin du jour au lendemain d'une banque de \$1 milliard.

Dans son rôle de banquier des onze fédérations du Mouvement Desjardins, la Caisse ouvrira pour chaque fédération un compte de compensation et un compte d'opérations; la Caisse placera aussi bien les surplus des fédérations, qu'elle leur avancera les fonds dont elles ont besoin.

La Caisse centrale sera leur unique représentant sur le marché des capitaux, ce qui sera avantageux pour les fédérations. Non seulement, il y aura des économies d'échelle à réaliser, mais surtout, les différentes fédérations ne se concurrenceront pas les unes les autres sur le marché des capitaux, aussi bien pour l'émission de titres à court terme que pour prêter à court terme.

Les fédérations sont onze à emprunter en même temps, ce qui crée une pression à la hausse sur les taux qu'elles ont à payer. Quand elles veulent prêter, elles sont onze à offrir de l'argent, ce qui crée une pression à la baisse sur les taux qu'elles peuvent obtenir (les cycles des fédérations étant les mêmes, elles expriment en même temps dans le marché leurs besoins). Avec une institution unique, la Caisse centrale, les effets négatifs de ces démarches seront éliminés.

Le noyau de l'équipe en bonne voie de formation

Ce n'est que depuis septembre dernier que la Caisse centrale Desjardins a vraiment débuté ses activités. Présentement, son président, M. Bruno Riverin, qui est entré en fonction le 1er juin 1980, consacre une bonne partie de son temps à recruter ses principaux collaborateurs.

Le noyau central de l'équipe est en bonne voie de formation.

Outre M. Riverin, 39 ans, un M.B.A. de l'Université de Sherbrooke, qui a surtout travaillé à la Banque Mercantile (1972-77) avant d'entrer à la Fédération des caisses populaires de Montréal (1977-80), cette équipe compte deux vice-présidents: MM. Jean Laflamme, vice-président, finances, qui vient de la Caisse de dépôt et placement du Québec, et Michel Côté, vice-président, administration, qui vient de la Fédération des caisses populaires de Québec. Deux autres cadres sont également en place: MM. Mario Lavoie, directeur de la recherche et des projets spéciaux (autrefois de la Confédération des caisses populaires) et Michel Lanouette, directeur des placements (autrefois de la Fédération des caisses populaires de Montréal).

Deux autres postes de directeurs restent à combler: au crédit et à l'approvisionnement des fonds ("liability manager"). La Caisse compte actuellement dix employés, incluant le personnel clérical. Elle en aura 31 au total lorsque toute l'équipe sera en place.

Avis de nomination



Jean-Louis Caron

M. Michel Duchesneau, président et chef de la direction de REXFOR, est heureux d'annoncer la nomination de M. Jean-Louis Caron au poste de vice-président, Domaine forestier.

M. Caron a occupé divers postes dans l'entreprise privée avant de se joindre au gouvernement du Québec en 1968. Depuis 1975, M. Caron était sous-ministre adjoint et directeur général des Opérations régionales au ministère des Terres et Forêts et à partir de 1979, au ministère de l'Énergie et des Ressources.

Bell Canada

Avis du 387e dividende

Un dividende trimestriel de quarante-cinq cents par action ordinaire a été déclaré et sera payable le 15 janvier 1981 aux détenteurs d'actions ordinaires enregistrés aux livres de la compagnie à la fermeture des bureaux le 15 décembre 1980.

Ce dividende sera payable en argent ou, dans le cas des participants au Programme de dividendes en actions facultatifs, par l'émission d'actions ordinaires entièrement libérées à l'Agent du Programme pour le compte des participants au Programme.

Le secrétaire de la compagnie, G. Houle, Montréal, le 26 novembre 1980.

Bell

La Banque centrale Desjardins se confinera aux gros prêts de \$2 millions et plus

En dehors de son rôle de banquier des onze fédérations du Mouvement Desjardins, la Caisse centrale Desjardins entend se confiner au secteur des gros prêts, soit à partir de \$2 millions. Elle laissera aux fédérations le marché des financements de \$500,000 à \$2 millions, alors que les caisses continueront d'occuper le niveau inférieur à un demi-million de dollars.

"La Caisse centrale va faire du financement de gros, un peu comme la Banque Mercantile", d'affirmer M. Bruno Riverin, le vice-président exécutif de la Caisse centrale Desjardins, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

La Caisse centrale aura évidemment un "préjugé favorable pour les coopératives puisqu'elle est une banque coopérative, a souligné M. Riverin, mais il n'est pas question de prendre de mauvaises risques". "La Caisse devra montrer un bilan hors de tout doute; les critères de crédit seront très sévères; pour une entreprise qui démarre, l'analyse du risque sera très serrée; on aura chez nous un professionnalisme semblable à celui des meilleures banques; pas question de s'embarquer dans des aventures comme Tricofil", d'ajouter le vice-président exécutif de la Caisse centrale.

La Caisse entend par ailleurs participer à des financements internationaux ou au niveau canadien, mais essentiellement dans le secteur de la coopération. La Caisse est devenue le pendant québécois de la Société canadienne des coopératives de crédit qui a elle aussi une sorte de caisse centrale avec pouvoir d'intervention sur les marchés financiers. Dans un premier temps, la Caisse centrale visera le marché canadien; après un certain temps, elle pourra aller sur la scène internationale avec d'autres institutions coopératives, comme le Crédit agricole français et le Crédit mutuel de France.

**Sifto: Domtar
n'a pas consulté
son conseil
d'administration**

La question du déménagement de la compagnie Sifto, dont le siège social sera dorénavant situé en Ontario, n'a pas été portée à l'attention du conseil d'administration de la maison-mère, Domtar Ltée.

C'est ce que le journal les AFFAIRES a pu confirmer de source sûre, la semaine dernière.

On sait que la Caisse de

ont reproché de n'être pas intervenue pour empêcher le départ d'une industrie québécoise. Il semble donc que les représentants de la Caisse

au niveau du management de la compagnie.

**La Caisse de dépôt
achètera le Delta-
Sud à Québec**

Parlant de la Caisse de dépôt et de placement du Québec, tout indique qu'elle se portera acquéreur, d'ici quelques jours, d'un important édifice à

bureaux de la région de Québec, sur le boul. Laurier. Il s'agit du Delta-Sud, à Ste-Foy, un édifice qui appartient à la compagnie Delta-des Gouverneurs Inc., une entreprise spécialisée dans l'hôtellerie (les treize Auberges des Gouverneurs), et dont le principal actionnaire est, justement, la Caisse de dépôt. La rumeur veut que la Caisse soit également fort intéressée à acquérir des immeubles à bureaux à Montréal.

rue St-Jacques... ET AILLEURS

dépôt et de placement du Québec détient quelque 23 p. 100 du capital-actions de Domtar et nombreux sont ceux qui lui

au conseil d'administration de Domtar, MM. Yves Pratte et Gilles Blondeau, n'étaient pas au courant de cette décision prise



**Donnez
à vos voyages d'affaires
au Canada**

Le bon départ

Air Canada vous offre davantage pour que vos voyages d'affaires soient, dès le départ, une réussite.

Davantage de destinations. 550 vols quotidiens vers 31 villes canadiennes.

Davantage de longs courriers. Ainsi vous êtes assuré de la fiabilité des horaires d'Air Canada quand il s'agit de rejoindre rapidement Edmonton, Calgary ou Vancouver.

Davantage de correspondances. La fréquence des vols d'Air Canada facilite les correspondances, aussi bien à l'intérieur du pays qu'à l'extérieur.

Air Canada offre les avantages qui comptent.



René Paradis quitte Foster et fonde Prodis

par Guy ROBILLARD

M. René Paradis, jusqu'à ce jour vice-président de **Publicité Foster**, a décidé de quitter cette agence d'envergure nationale pour lancer sa propre compagnie, **Prodis**.

C'est ce que le principal intéressé a révélé en primeur au journal les **AFFAIRES**, tout en insistant sur le fait que cette nouvelle agence, qui ouvrira ses portes le 15 janvier, "sera 100% québécoise".

M. Paradis entrainera dans son sillage trois autres employés actuels de Foster, qui deviendront ses associés aux postes suivants: **Mme Céline Petit-Martinon**, directeur des relations publiques; **M. Daniel Taillefer**, directeur de la promotion; et **Mme Elisabeth Vézina**, directeur des services administratifs. **M. Jacques Bertrand**, ancien président de **Fosbec**, alors une filiale de Foster, se joindra à la nouvelle compagnie à titre de directeur des services à la clientèle, tandis que **M. Raymond Taillefer** agira comme conseiller à la création et à la production, secteur radio-télévision.

"Nous sommes fiers, a déclaré M. Paradis, de pouvoir offrir dès le début tous les services inhérents à la publicité, une facette de la profession que j'estime très importante".

On se souviendra que dans les **AFFAIRES** du 10 novembre, M. Paradis confiait son intention de s'associer avec Foster pour créer une nouvelle agence majoritairement francophone pour séduire les clients nationalistes québécois. A l'époque,

Un conférencier qui sait attirer l'attention



M. Gérard Tremblay a trouvé un nouveau moyen de susciter l'intérêt des membres de l'Association des MBA du Québec en leur faisant parvenir le macaron ci-contre avec la lettre d'invitation les conviant au prochain déjeuner-causerie de l'Association, qui aura lieu mercredi le 17 décembre au Reine-Elizabeth.

M. Tremblay sera alors le conférencier invité et traitera de "La prévention de crises au sein de l'entreprise et le rôle des MBA". Il travaille au sein du groupe Laplante, Gauvin, Tremblay, Pouliot, et Guérard Inc., des consultants en administration spécialisés dans le redressement d'entreprises.

Foster avait, d'après M. Paradis, donné son accord à la création d'une nouvelle firme qui devait prendre la place de sa filiale, **Publicité Balmoral Limitée**. La parution de l'article avait cependant causé tout un émoi dans la boîte à environ 50% anglophone et Foster devait retirer son appui à M. Paradis, de sorte que ce dernier a dû remettre sa démission pour lancer sa propre entreprise. N'a-t-il pas été forcé de le faire? M. Paradis refuse de répondre à cette question.

Divergences

Il semble évident qu'il y a eu divergence d'opinion entre M. Paradis et **Publicité Foster** quant à la nécessité de "québécoiser" davantage les services offerts par l'agence nationale, dont le bureau-chef est à Toronto. M. Paradis, qui s'était longuement expliqué là-dessus dans notre édition du 10 novembre, a donc été amené à se lancer en affaires un peu plus tôt que prévu.

Cependant, les relations personnelles semblent demeurer très bonnes puisque c'est dans les bureaux mêmes de **Publicité Foster** que M. Paradis nous a reçus pour nous faire part de la création de sa nouvelle agence qui, espère-t-il, pourra travailler en collaboration avec Foster pour certains contrats. Dans une note remise à son personnel, M. Jotcham a commenté en ces termes la démission de son bras droit: "Au cours des 13 dernières années, René Paradis a contribué à l'essor de **Publicité Foster** et s'est ainsi valu l'estime de toute l'organisation. Nous souhaitons établir des relations professionnelles avec sa nouvelle entreprise et utiliser ses services".

La nouvelle agence de publicité **Prodis** aura ses bureaux au 640, rue Cathcart, chambre 204, à Montréal et ses services seront disponibles dans les deux langues officielles. M. Paradis a déjà posé sa candidature pour devenir le 17e membre de l'Association des dirigeants d'agence francophones du Québec.

À votre agenda

- Le **Cercle canadien de Montréal** ("Canadian Club") recevra le lundi 15 décembre prochain à son déjeuner-causerie, le ministre fédéral de l'Énergie, des Mines et des Ressources, **M. Marc Lalonde**. Renseignements: **Brigitta Brittain** (861-0022) ou **Victor M. Drury** (937-9111).

- Après avoir invité pour demain **M. Lou Hollander**, président de **Bombardier**, **Les Conférences H.E.C.** présenteront à leur prochaine rencontre — le 13 janvier 1981 —, **M. Basile A. Bénétiau**, président et chef de la direction de **Northern Telecom Canada Limitée**. Endroit: amphithéâtre No 3068 de l'École des H.E.C. Heure: de 18.00 à 19h.30. Entrée libre. Renseignements: **Dominique Ferrand** (514) 343-3838.

- Le Salon "mode sports d'hiver" de Paris, aura lieu du 6 au 9 février prochains au Parc des expositions. Renseignements: **Progexco** (514) 861-7841.



Le noyau de l'équipe de la nouvelle agence de publicité **Prodis** sera formé en bonne partie de ces quatre personnes, qui quitteront la maison Foster, soit (de g. à dr.) M. René Paradis, Mme Elisabeth Vézina, Mme Céline Petit-Martinon et M. Daniel Taillefer.

BILAN et PERSPECTIVES ECONOMIQUES

Édition 81
Le plus important supplément de l'année

Ce numéro traitera en profondeur des préoccupations du moment: l'inflation, l'énergie, les matières premières, le financement. Le supplément sera axé sur l'entreprise et tous les secteurs industriels importants seront couverts.

PRÈS DE

100 000 lecteurs

Cette édition vous offre l'occasion d'exprimer votre message publicitaire à près de 100 000* lecteurs, industriels, financiers et hommes d'affaires québécois.

Date de publication: 14 février 1981. Date limite de réservation 3 février 1981.

Le journal des
AFFAIRES

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

à Montréal: (514) 337-8100

à Toronto: (416) 449-3808

* 34 790 abonnés, tirage payé ABC, 30 juin 1980, avec 2.5 lecteurs par exemplaire.

L'enquête Multi-Réso pour les Hebdos A1

Un portrait socio-économique des Québécois dans 27 régions

Les comportements financiers ont peu changé depuis 1974

par Claude BEAUCHAMP

Les grands mouvements de consommation et les nouvelles tendances sociales pénètrent toutes les régions du Québec, au même titre que les zones métropolitaines de Montréal et de Québec. Mais les Québécois des régions non métropolitaines conservent, dans leurs comportements quotidiens, des habitudes socio-économiques qui les distinguent de leurs concitoyens des plus grandes villes de la province.

La plus récente étude réalisée pour le compte des Hebdos A1, à travers les 27 régions où un hebdomadaire membre de cette association est publié, montre en effet que si les consommateurs ont là aussi commencé à délaisser la grosse voiture pour une automobile plus économique ou abandonnent de plus en plus la cigarette, ils conservent envers les institutions financières ou les entreprises qu'ils connaissent une loyauté qu'on ne retrouve pas, par exemple, à Montréal.

L'étude montre également que les Québécois des régions non métropolitaines modifient plus facilement leurs habitudes de consommation que leurs comportements financiers.

Cette étude, conduite par la firme Multi-Réso Inc. sous l'autorisation et le contrôle de La Fondation Canadienne en Publicité, fournit une mine de renseignements susceptibles d'intéresser, surtout, les institutions financières, les chaînes d'alimentation et les concessionnaires automobiles. Un des intérêts de l'étude vient du fait qu'elle est la troisième du genre à être entreprise pour les Hebdos A1 depuis six ans (l'une en 1974, l'autre en 1977), ce qui permet de déceler des évolutions dans les attitudes socio-économiques.

La recherche, faite par questionnaires envoyés par la poste et par entrevues téléphoniques auprès de plus de 7 000 personnes de quinze ans et plus, confirme ce que l'on savait déjà quant au taux de pénétration élevée des hebdomadaires locaux dans leur région, où parfois trois personnes sur quatre ne lisent pas de quotidiens. Dans sa note de présentation, la Fondation canadienne de Publicité estime que l'étude fournit une "estimation fiable" pour l'ensemble des 27 régions mais qu'il faut être prudent dans l'évaluation des résultats pour chaque hebdo en particulier.

Les comportements financiers

Sauf pour la carte de crédit, qui est plus répandue qu'auparavant bien que 54 p. 100 des personnes interrogées n'en possèdent aucune (ce chiffre

était de 59 p. 100 en 1977), et qui relève peut-être davantage des habitudes de consommation que du comportement financier, bien peu de choses ont changé depuis six ans en région.

Ainsi, tout comme en 1974, seulement 10 p. 100 des répondants disent posséder des actions de compagnies (et 6 p. 100 des fonds mutuels, naturellement en baisse sur les 10 p. 100 de 1974). Les obligations d'épargne du gouvernement fédéral sont moins populaires (11 p. 100 au regard de 15 p. 100 il y a six ans). Les obligations municipales perdent également du terrain (3 p. 100 au regard de 5 p. 100). Le nombre de ceux qui investissent dans les dépôts à terme s'est maintenu (36 p. 100 des personnes interrogées). Le quart des répondants contribue à des régimes d'épargne-retraite (inexistants lors de l'étude de 1974).

Assurance dominante

Enfin, l'engouement pour l'assurance-vie personnelle demeure la caractéristique dominante du comportement financier de ces Québécois, 81 p. 100 d'entre eux souscrivant au moins à une police.

L'étude accorde, naturellement, beaucoup d'importance à cette section de l'assurance-vie et il est possible de connaître pour chacune des 27 régions étudiées, la pénétration des principales compagnies d'assurance-vie. Qu'il suffise de mentionner ici que, sauf La Métropolitaine (qui est le plus gros vendeur de toutes les compagnies pour l'ensemble des régions avec 13 p. 100 du marché) et la Sun Life (avec 8 p. 100 du marché), ce sont des entreprises québécoises qui détiennent les parts de marché les plus importantes (L'Industrielle, 8 p. 100; L'Assurance-vie Desjardins, 7 p. 100; Les Artisans (7 p. 100) et Les Coopérants (2 p. 100), ces deux compagnies s'étant depuis fusionnées; L'Alliance, 5 p. 100; La Sauvegarde (4 p. 100); etc.

En ce qui concerne l'assurance générale (feu, vol, responsabilité, etc.), le Groupe Commerce domine largement le marché, avec 14 p. cent. Suivent, Les Prévoyants (11 p. 100), les Caisses populaires (11 p. 100), La Laurentienne (5 p. 100); Guardian (3 p. 100); etc.

Banques et Caisses

En ce qui concerne le domaine bancaire, la domination des Caisses populaires est totale. 63 p. 100 des répondants font affaire dans une caisse populaire, au regard de 59 dans les banques (24 p. 100 ont un compte à la Banque Nationale, 11 p. 100 à la Banque Royale, 9 p. 100 à la Banque de Commerce Canadienne Impériale, 8 p. 100 à la Banque de Montréal, les autres institutions ayant 3 p.

100 ou moins du marché). 10 p. 100 des répondants ont un compte dans une Caisse d'économie.

Les Caisses populaires dominent également le marché (en nombre de clients mais pas nécessairement en valeur, l'étude n'aborde pas ce dernier point) des dépôts à terme, puisque 62 p. cent des personnes interrogées ont ce genre de placement dans les caisses par contre seulement 30 p. cent dans les banques. Ici, les Caisses d'entraide économique font sentir leur présence dans le Québec régional puisqu'elles détiennent 13 p. cent du marché

des dépôts à terme pour l'ensemble des 27 territoires sous étude.

Autres résultats

La volumineuse étude fournit par ailleurs des renseignements sur les cartes de crédit (domination de Visa), sur les automobiles (les marques Chevrolet et Ford sont les plus populaires), les pneus (le radial prend presque toute la place), l'essence (la station ordinaire demeure la plus populaire en région), les motoneiges (3 p. 100 seulement d'intentions d'achat d'ici deux ans), les motocyclettes (9 p. 100 d'intentions d'achat

d'ici deux ans), les téléviseurs, les appareils ménagers, les scies mécaniques, les souffleuses à neige, les machines à coudre, le tabac, la bière (O'Keefe et Labatt 50 sont sur un pied d'égalité, suivie de loin par la Laurentide), les alcools (le gin est la boisson la plus en demande après le vin), les voyages (la Floride est la destination extérieure la plus en vogue, suivie du Mexique), les aliments (Steinberg maintient difficilement sa part du marché à 26 p. 100 tandis que Provigo et Métro-Richelieu progressent rapidement) et la loterie (moins en vogue qu'il y a trois ans).



Otto Thur veut prolonger jusqu'en 1990 les quotas d'importation de textiles

par Michel GUENARD
(collaboration spéciale)

Au-delà de la bataille entre libre-échangistes et protectionnistes qui agite présentement la grande maison de verre où loge le **Ministère de l'Industrie et du Commerce**, la **Commission du textile et du vêtement** maintient le cap sur un seul objectif: prolonger d'ici à 1990 la politique des quotas à l'importation afin de donner à l'industrie canadienne tout le temps nécessaire de se restructurer et de hausser son efficacité au prix de l'abandon de certaines lignes de production où sa capacité concurrentielle est nulle.

Ce cadre temporel de référence et les stratégies de redressement qui s'y greffent portent la marque de son président, le professeur **Otto Thur**. L'ancien sous-ministre adjoint aux Finances a délaissé sa douce passion pour les études conjoncturelles pour se lancer à corps perdu dans la "réanimation industrielle": sauver le maximum des 194,000 emplois du secteur textile et vêtement après le coup de boutoir de 1976 qui risquait d'emporter à vau-l'eau tout ce pan manufacturier.

Les oligopoles

"Le Canada n'a que sept compagnies de textile primaire qui fournissent les 2,200 manufacturiers de vêtements, lesquels doivent commercialiser leurs produits à l'intérieur d'un réseau de mise en marché contrôlé à 60% par quatre grands détaillants," d'expliquer M. Thur au journal des AFFAIRES, qui tire aussitôt la conclusion que "notre secteur du textile et du vêtement serait en meilleure santé et prêterait moins flanc aux déséquilibres internes si les manufacturiers canadiens arrivaient à présenter aux détaillants une ligne complète de produits, moitié fabriqués sur place, moitié importés."

Si la restructuration de l'industrie passe par la spécialisation des gammes et le renouveau technologique, elle impose aussi que l'on scrute plus attentivement la feuille de route des nouveaux industriels qui veulent se lancer dans la fabrication de vêtements.



M. Otto Thur

"Ici au Canada, les barrières à l'entrée manquent de fermeté et de rigueur. Les gouvernements subventionnent généreusement la création de nouvelles entreprises dont l'espérance de vie est pour le moins incertaine si l'on se fie aux capacités réelles de leurs animateurs, déclare M. Thur. En Allemagne, la naissance d'une PME passe par un concours de sélection qui porte l'appellation de "diplôme kaufman" ou commerçant diplômé et qui impose aux nouveaux entrepreneurs de détenir une sorte de MBA modifié (deux ans de technologie industrielle et deux ans d'administration des affaires) avant de solliciter les concours financiers de l'Etat. Sans ce prérequis, véritable passeport des affaires, inutile d'espérer une quelconque aide des pouvoirs publics et encore moins des institutions privées qui ne délient leurs bourses que si l'Etat vous confère cet imprimatur de départ," de faire remarquer le président de la Commission.

Les études de cas qui défilent devant le bureau du professeur Thur lui font dire "qu'il faut mettre des barrières à l'entrée pour les nouveaux entrepreneurs qui réclament des subventions d'établissement tout en faisant

porter le gros des concours de l'Etat vers ceux qui ont fait leur preuves et qui sont bien établis dans l'industrie. C'est la seule façon de développer une ligne de produits concurrentiels et une tradition d'efficacité dans l'industrie du vêtement."

La querelle des quotas

Le Cabinet fédéral doit se prononcer d'ici la fin mars sur le contenu des recommandations de la Commission qui suggère, entre autres, de prolonger la politique actuelle des quotas jusqu'en 1990. En vertu de l'Accord multifibre dont le Canada est membre-signataire et des ententes bilatérales que notre pays a ratifiées avec une vingtaine de pays exportateurs, les arrivages annuels de l'extérieur ne pourraient se hausser de plus de 4% sur l'année antérieure.

Les importations de textile sont passées de \$1,8 à \$2,5 milliards au cours de la période 1976-79: les fibres occupent 35% du marché national; les tissus

55% alors que les vêtements ne comptent que pour le tiers.

Récemment l'Institut Nord-Sud rendait public un document de travail préparé par le professeur G.P. Jenkins et qui concluait que la cessation de la politique des quotas ne ferait perdre que 6,000 emplois à l'industrie tout en abaissant sensiblement le prix de détail des vêtements au Canada. Le président de la Commission s'inscrit en faux devant cette analyse qui privilégie une fuite en avant dans la haute technologie et les créneaux commerciaux propres aux stylistes et aux "griffes de renom".

On se bat ailleurs

"Tout le monde favorise le développement de l'industrie de pointe mais il faut distinguer entre les théories, toujours fort intéressantes sur papier, et leur réalisation sur le terrain de la concurrence économique, soutient M. Thur. Les alternatives possibles pour éviter le gaspillage des ressources n'existent que s'il y a plusieurs emplois de

ces mêmes ressources. C'est une question d'avantages probables à long terme qui impliquent des coûts réels à court terme. Or, ces alternatives n'existent tout simplement pas actuellement et je considère comme tout à fait irréaliste, et même simplificateur, de croire que la disparition des quotas n'entraînerait qu'un petit dégraissage de 6,000 emplois dans l'industrie. En Suède, par exemple, on a dû invoquer la sécurité nationale pour reconstituer une industrie dont les deux tiers avaient été éliminés par une politique de libre entrée des importations à meilleur prix."

La France, déjà aux prises avec un sérieux problème dans son secteur métallurgique, vient de lancer un vaste programme de renforcement de son industrie textile et de l'habillement. Un dispositif de subventions des plus généreux vise à accroître du tiers les investissements dans ce secteur au cours de l'année prochaine.

Dominion Textile menace de transférer sa production à l'extérieur du Canada

Elle possède déjà 12 usines en Europe, aux USA et en Amérique du Sud

"Si le gouvernement canadien permet l'augmentation des importations de textile en provenance des pays du sud-est asiatique tels Taiwan, Corée du Sud et Hong-Kong, **Dominion Textile** ira produire à l'extérieur du Canada." C'est ce qu'a déclaré le directeur des relations publiques de Dominion Textile, M. **Michel Dufour**, au journal des AFFAIRES lors d'une entrevue.

M. Dufour a soutenu que depuis l'achat de la firme multinationale **DHJ Industries inc.** par Dominion Textile en 1975, il est maintenant possible pour la compagnie de transférer la production canadienne à l'extérieur du Canada si la situation se détériorait pour les producteurs canadiens.

Dominion Textile possède actuellement 12 usines à

l'extérieur du Canada dont six aux Etats-Unis, cinq en Europe et une en Amérique du sud, soit 30% des installations manufacturières de Dominion Textile. Au début des années 1970, les ventes à l'extérieur du Canada représentaient à peine 6% des ventes totales; en 1980, les ventes des filiales à l'étranger ont totalisé \$230 millions et les ventes à l'exportation, \$40 millions, soit 35% des ventes totales. Plus de 23% de la main-d'oeuvre à l'emploi de Dominion Textile travaille à l'étranger.

En plus de DHJ Industries Inc., Dominion Textile possède quelques filiales aux Etats-Unis dont **Howard Cotton Co. Ltd.** au Tennessee, **North River Plastics** au Massachusetts, **Swift Textiles, Inc.**, en Georgie, et **Linn-Corriher Corp.**, en Caroline du Nord, qui a été achetée cet été.

Il ne semble pas que la protection que reçoivent les producteurs canadiens de textile de la part du gouvernement, ne diminue. En effet, un récent rapport de la Commission du textile et du vêtement a été favorable à l'industrie canadienne du textile, puisqu'il a recommandé que les ententes bilatérales de restriction présentement en vigueur soient maintenues pendant une période de 9 ans, soit jusqu'en 1990, et que l'administration de ces ententes soit plus serrée.

Les producteurs canadiens détiennent actuellement 48% du marché canadien du textile contrairement aux Etats-Unis où la part des producteurs américains est de 86%. Le rapport de la Commission a d'ailleurs constaté que le Canada demeure l'un des marchés les plus ouverts du monde, puisque les importations per capita

atteignent \$65. au Canada, au regard de \$42 au Marché Commun et \$26 aux Etats-Unis.

Expansion dans le sud des Etats-Unis

M. Dufour a précisé au journal des AFFAIRES qu'il est probable que Dominion Textile étende sa production dans le sud des Etats-Unis pour différentes raisons.

D'abord, les coûts de construction sont 45% inférieurs à ceux du Canada, il n'existe presque pas de syndicalisation et, les salaires sont plus bas, de même que les coûts d'approvisionnement.

Il est même préférable, ajoute M. Dufour, d'acheter des installations déjà existantes puisque les coûts sont nettement moindres et que la main-d'oeuvre est déjà formée, comme ce fut le cas avec les installations de **Linn-Corriher** achetées au prix de \$21,5 millions.

Selon une étude interne de la compagnie Dominion Textile, a précisé aux AFFAIRES l'assistant directeur de la fabrication grège de la division des tissus pour vêtements, M. **Bernard Hamel**, une usine de filature comme celle de Long Sault qui a coûté \$5,8 millions en 1966, coûterait maintenant \$24,7 millions à construire.

Afin de maintenir sa position à l'intérieur de l'Industrie, Dominion Textile a l'intention d'investir \$150 millions au cours des trois prochaines années, dont \$70 millions en 1980-1981.

Dominion Textile est actuellement la dixième compagnie de textile en Amérique du nord quant aux ventes consolidées, mais au premier rang pour le taux de croissance de ses ventes et au 3ième rang pour la croissance de ses bénéfices.

Un mode
d'épargne
supérieur

Les certificats de dépôt
garanti du Trust Général

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

13 1/2%

Intérêts
versés
annuellement.
Période
de 5 ans.
Dépôt
minimum
\$500.

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

**TRUST GÉNÉRAL
DU CANADA**

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

Demandez le poste 2000

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



PME et SM-1 grandissent ensemble

Le SM-1* est un système de communication modulaire qui rend de grands services à la petite et moyenne entreprise. Il offre la possibilité d'ajouter des postes et des fonctions selon les besoins sans devoir changer de système. Il a, en fait, toute la souplesse voulue pour s'adapter à votre rythme de croissance. Les fonctions multiples du SM-1 vous aideront à réaliser des économies appréciables de temps et d'argent tout en accélérant vos communications téléphoniques et en les simplifiant.

composition combiné raccroché

écoute sur garde

À gauche du clavier plus rapide et plus précis, un haut-parleur situé sous le combiné vous permet de composer un numéro sans décrocher. De plus, lorsque vous devez attendre un interlocuteur qui a mis votre ligne en garde, vous ne perdez plus votre temps. Vous pouvez vous déplacer à proximité car le haut-parleur vous indiquera le retour de la personne avec laquelle vous étiez en communication.

rappel

Lorsque vous faites plusieurs appels successifs, vous n'avez qu'à presser la touche de rappel pour obtenir une nouvelle tonalité, ce qui vous évite de raccrocher chaque fois.

secret

Quelle que soit la ligne que vous ayez choisie, elle devient automatiquement inaccessible à tous les autres postes SM-1, garantissant ainsi le caractère confidentiel de vos conversations. Si vous le désirez, en pressant la touche libération du secret, vous pouvez inviter une tierce personne à se joindre à une conversation déjà en cours. Vous obtenez ainsi les avantages d'une conférence sans mobiliser une autre ligne.

conférence

Voici une des fonctions du SM-1 qui permet les plus grandes économies de temps et de déplacements. Très facilement et aussi souvent que vous le désirez, vous pouvez tenir des conférences internes/externes sans que personne ait à quitter son propre bureau.

Cette description sommaire des principales fonctions du SM-1 vous laisse déjà entrevoir ses avantages comme moyen d'action pour l'entreprise qui veut accroître sa productivité. Sa grande souplesse vous permet aussi de multiplier les fonctions au rythme de votre croissance pour satisfaire à vos besoins présents et futurs.

module d'extension

Raccordés à la droite du SM-1, les modules d'extension vous procurent dix touches supplémentaires de prise d'appel. C'est un autre exemple de la souplesse particulière de ce système. Vous augmentez ainsi considérablement la capacité du SM-1 car chacune des touches peut être utilisée avec toute ligne ou fonction aboutissant au poste.

module de signalisation directe

Ce module muni de 20 touches à retour automatique vous fait bénéficier de fonctions additionnelles permettant l'accès direct aux différents postes de votre entreprise. Par exemple, la mise en garde automatique simplifie les manœuvres effectuées lors d'un transfert d'appel, vous évitant ainsi toute rupture accidentelle de communication.

intercommunication

Vous pouvez dorénavant communiquer plus facilement à l'intérieur de votre entreprise. Une, deux ou même trois lignes distinctes vous procurent un système d'intercommunication plus complet que tous les précédents.

Vous apprécierez entre autres la fonction de mise en attente qui vous évite de recomposer lorsque vous obtenez une tonalité d'occupation. Le SM-1 se charge d'avertir simultanément le demandeur et le demandé lorsque la communication peut s'établir.

ne pas déranger

Cette fonction bloque les appels internes à destination de votre poste, vous accordant au besoin plus de tranquillité.

écoute collective

Par l'intermédiaire du haut-parleur, vous pouvez faire bénéficier votre entourage d'une conversation téléphonique lorsque vous le jugez à propos.

Voilà le système de communication le plus complet et le plus souple jamais conçu pour les PME. La vaste expérience de Bell dans le domaine de la communication est votre garantie de service efficace. Le personnel du bureau d'affaires et votre représentant Bell Canada seront heureux de vous expliquer en détail le système SM-1.



*Marque déposée de la Northern Telecom Ltee

Bell

les taux d'intérêt

Les taux d'intérêt en vigueur

au 1er décembre 1980

L'intérêt que vous recevez	Banque de Montréal	B.N.E.	Banque Royale	Banque d'Épargne	Banque Nationale	Banque de Commerce	Banque Toronto-Dominion	C.P. St-Alphonse Youville	Féd. C.P. Desjardins de Québec	Fiducie Prêt & Revenu	Trust Général	Trust Royal	Les Fiduciaires
Épargne stable	11-1/2	10	11-1/2	10	10-1/2	11-1/2	11-1/2	11	11-1/2	10	10-1/2	11-1/2	10-1/2
Dépôts à terme: Minimum dépôt de \$5 000													
30 à 59 jours	10	10-1/4	11	10-1/4	11	10	11-1/4	10-1/2	11-1/4*	11	11	11-1/2	12
60 à 89 jours	10-1/2	10-1/2	11-1/4	10-1/2	11-1/4	10-1/2	11-1/2	10-3/4	11-1/2	11-1/4	11-1/4	12-1/4	12-1/8
90 à 119 jours	10-3/4	10-3/4	11-3/4	10-3/4	11-1/2	10-3/4	11-3/4	11	11-3/4	11-3/4	11-1/2	12-1/4	12-1/4
120 à 179 jours	11	11	11-3/4	10-3/4	11-1/2	11	11-3/4	11	11-3/4	11-3/4	11-3/4	12-1/4	12-1/4
180 à 269 jours	11-1/2	11-1/2	11-3/4	11	12	11-1/2	12	11-3/4	11-3/4	12	11-3/4	12-1/4	12-1/4
270 à 364 jours	11-3/4	11-3/4	11-3/4	11	12-1/4	11-3/4	12	11-3/4	11-3/4	12	11-3/4	12-1/4	12-1/4
Dépôts à terme (intérêt annuel): Minimum dépôt de \$1 000													
* 1 an	12	12	12	12	12-1/4	12	12-1/4	12-1/2**	13	13	13	12-3/4	13
2 ans	12	12	12	12	12	12	12-1/4	12-3/4**	13-1/2	13	13	12-3/4	13-1/8
3 ans	12	12	12	12	12	12	12-1/4	13**	12-3/4	13	13-1/4	12-3/4	13-3/8
4 ans	12	12	12	12	12	12	12-1/4	—	12-3/4	13	13-1/4	12-3/4	13-3/8
5 ans	12	12	12	12	12	12	12-1/4	—	12-3/4	13-1/2	13-1/2	13-1/2	13-5/8

* minimum \$1000 ** non négociable

L'intérêt que vous payez													
Hypothèques:													
1 an	14	14-3/4	14-1/2	14	14-1/2	14-1/2	14	14-1/4	14-1/2	—	14-1/4	14-1/2	14-1/4
2 ans	14-3/4	15-1/4	—	—	15	—	14-3/4	—	14-3/4	—	14-3/4	15-1/4	14-5/8
3 ans	14-3/4	15-1/2	15-1/4	14-3/4	15-1/4	15	14-3/4	15-1/4	—	—	15	15-1/4	15
4 ans	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	15	15-1/4	—
5 ans	15	15-3/4	15-1/2	—	15-1/2	15-1/4	15	—	—	15	15	15-1/4	—
Hypothèques commerciales:													
1 an	—	14-3/4**	—	14-1/2	15	14-3/4	—	14-3/4	15-1/2	—	14-1/2	—	15-1/4
2 ans	—	15-1/4**	—	—	15-1/2	—	—	—	—	—	15	—	15-5/8
3 ans	—	15-1/2**	—	15-1/2	—	15-1/4	—	15-3/4	—	—	15	—	16
4 ans	—	—	—	—	15-3/4	—	—	—	—	—	15-1/4	—	—
5 ans	—	15-3/4**	—	—	15-3/4	15-1/2	—	—	—	15	15-1/4	—	—
Prêts personnels à la consommation:													
	16-20%*	16-1/2-18*	16-1/2-18-1/2*	15-3/4-18*	16-19-1/2*	16-1/2-18*	16-1/4-17*	17%***	15-1/2	—	—	16-1/2-17-1/2	—

* Assurance-vie incluse ** Sujet à négociation *** Ass.-vie & Invalidité

le pouls de l'économie

Les quatre graphiques que nous vous présentons cette semaine illustrent très bien la faiblesse de l'économie américaine. Cette illustration de la conjoncture américaine n'est pas indifférente au Canada puisque les Etats-Unis constituent de loin notre principal marché. Les deux tiers des exportations canadiennes sont en effet dirigées chez nos voisins du sud.

Depuis un an, il n'y a plus de création d'emplois aux Etats-Unis et on observe que la création d'emplois au Canada est en baisse; la création d'emploi au Canada n'augmentera que lorsque la reprise se mani-

festera aux Etats-Unis.

Le revenu personnel disponible (une fois les impôts et les taxes enlevés) n'augmente plus aux Etats-Unis depuis la fin de 1978 et c'est la même situation au Canada depuis un an et demi. Si le revenu personnel disponible n'augmente pas, la consommation ne peut pas augmenter à moins que les consommateurs ne s'endettent davantage ou diminuent leur épargne.

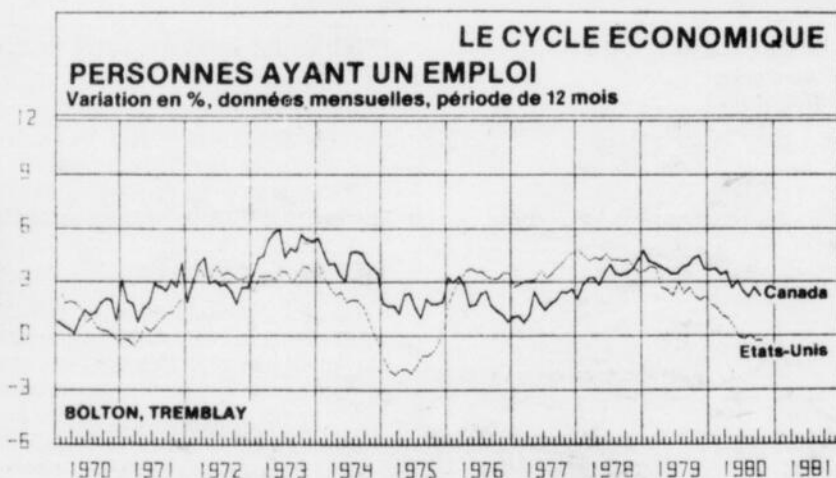
Les deux autres tableaux sont éloquentes à ce sujet. Le taux d'épargne personnelle a fortement diminué aux Etats-Unis depuis le printemps de 1975 alors qu'il a atteint près de dix pour 100; ce taux d'épargne est maintenant d'à peine cinq pour 100. Au Canada, le taux d'épargne se maintient assez bien autour de 10 pour 100. Bien sûr, un taux d'épargne élevé est défavorable pour la consommation, mais à l'inverse, si ce taux

est trop bas, cela est mauvais pour la formation du capital et l'investissement. A titre de comparaison, les Japonais épargnent 20 pour 100 de leur revenu personnel disponible.

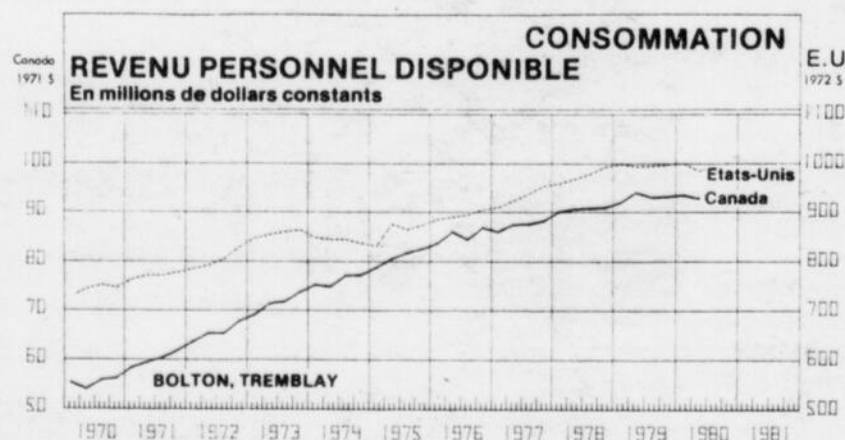
Enfin, un bon indice que la consommation américaine n'augmente plus, c'est que les Américains, qui sont déjà très endettés, ont cessé d'emprunter. Le fait que les taux d'intérêt soient très élevés (pour tuer l'inflation) a finalement arrêté

la croissance de leur endettement. La consommation ne peut alors qu'arrêter car le taux d'épargne ne peut tomber tellement plus bas. Lorsque l'économie sera à plat et que l'inflation diminuera, les taux d'intérêt baisseront, ce qui facilitera l'investissement, le crédit et la reprise de la consommation. Mais cette reprise ne sera tolérée que si elle n'amène pas une reprise de l'inflation.

Jean-Paul GAGNE



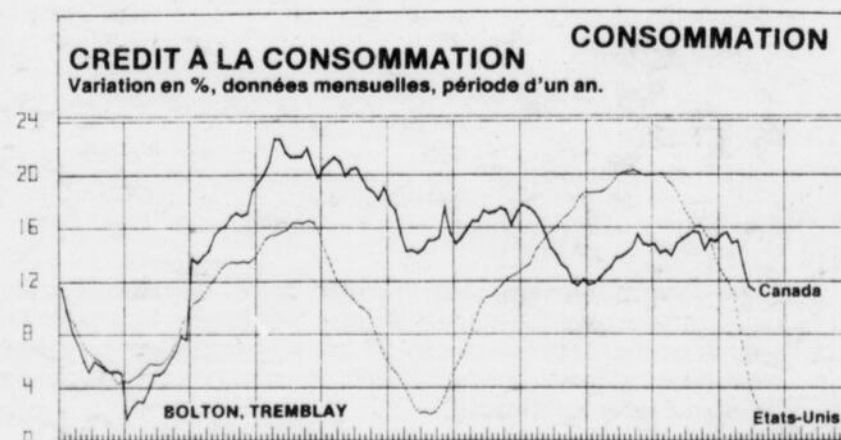
Au cours des récessions de 1970 et 1974, le pourcentage de croissance du nombre d'emplois avait atteint son plus bas niveau, une fois la récession terminée. En 1980-1981, aux Etats-Unis, cette courbe continuera de baisser pendant de nombreux mois.



Le revenu personnel disponible, en dollars constants, n'augmente plus depuis près de deux ans. La récession en cours provient du fait que les prix augmentent plus vite que les salaires.



Le consommateur américain a tenté de compenser l'absence de croissance réelle dans son revenu personnel disponible en diminuant son épargne. La hausse très marquée du prix des maisons a grandement favorisé ce phénomène.



La population américaine est tellement endettée et les taux d'intérêt sont tellement élevés qu'elle n'a plus les moyens de s'endetter davantage.

MAISONS DE LUXE A VENDRE

Nous tenons à votre disposition un grand choix des plus belles maisons de la province de Québec.

NOUVELLES INSCRIPTIONS
St-Hyacinthe \$140 000
Ville d'Anjou \$145 000
Ferme Ripon \$150 000

Contactez
Marlène Lavoie
937-8624

LES ENTREPRISES
CORION
BELOEIL INC.
COURTIER

bulletin fiscal

Obligation pour le développement de la petite entreprise: un rappel qui peut être payant

par SAMSON, BELAIR et Ass.,
(comptables agréés)

L'obligation pour le développement de la petite entreprise permet de réduire de façon appréciable le taux d'intérêt payé sur de nouveaux emprunts pour l'acquisition de biens amortissables. Cette mesure, introduite le 12 décembre 1979, et qui prendra fin le 31 mars 1981, n'a pas reçu toute l'attention voulue par les dirigeants des petites entreprises. Voici en résumé les avantages et les conditions pour en profiter.

Son principe fiscal est de considérer le paiement des intérêts sur les dettes admissibles comme des dividendes. A ce titre, ils ne sont ni imposables pour la corporation prêteuse, ni déductibles pour la petite entreprise.

Etudions un exemple concret. Une compagnie, qui exploite un restaurant, fait l'acquisition de nouveau mobilier pour la décoration de la salle à manger. Le coût du mobilier est de \$10,000 et est financé par un emprunt de \$10,000. Cet emprunt est remboursable à raison de \$2,000 par année pendant 5 ans. Le taux d'intérêt serait de 15-1/2%* s'il s'agit d'un prêt conventionnel, et de 8-5/8%* s'il s'agit d'un prêt admis comme obligation pour le développement de la petite entreprise.

Voici une comparaison du coût de l'emprunt pour l'entreprise. (Voir tableau)

Il y a donc une réduction de \$716 du coût après impôts des intérêts, soit environ 22%.

En pratique, la plupart des compagnies qui exploitent une petite entreprise sont admissibles. La définition fiscale correspond à la compagnie privée contrôlée par des Canadiens et dont le compte de déductions cumulatives, ajouté à celui de ses compagnies associées, ne dépasse pas \$750,000. Les coopératives sont aussi admissibles.

Le prêt doit être obtenu entre le 11 décembre 1979 et le 31 mars 1981. Le montant du prêt doit être entre \$10,000 et \$500,000, il doit être remboursable sur au moins 1 an et au plus 5 ans.

Le prêt doit servir à l'achat de biens amortissables neufs ou un fonds de terre acquis d'une autre personne que du propriétaire de la compagnie. Cependant, les biens acquis pour être loués à d'autres, ainsi que les automobiles et certains autres biens sont exclus. C'est donc dire que l'achat d'un immeuble, d'un terrain, d'une machine industrielle ou agricole, d'un tracteur, d'un camion, d'un autobus, l'aménagement de mobilier d'un local commercial, etc... sont admissibles s'ils sont utilisés dans une entreprise. L'achat d'un immeuble destiné à la location n'est pas admissible, ni l'achat de biens intangibles comme une liste de clients par exemple, puisqu'il ne s'agit pas de biens amortissables.

Sont également admissibles les dépenses de recherches et de développement et le finan-

cement de la dette des compagnies en difficultés financières.

Il n'est pas trop tard

Le dirigeant d'entreprise qui a acquis des biens admissibles et qui reconcentre les autres exigences mais qui n'a pas profité de cette mesure, peut le faire s'il refinance le prêt pour en faire un prêt admissible.

Comment profiter de cette mesure?

Le dirigeant d'entreprise doit faire mention à son prêteur de son intention de profiter de l'obligation pour le développe-

	Emprunt conventionnel	Obligation pour le développement de la petite entreprise
Coût en intérêts (4 nov. 1980)	\$4,575	\$2,589
Impôts sur le revenu à 27-3/4%**	1,270	non déductible
Coût après impôts	\$3,305	\$2,589

ment de la petite entreprise. Dans ce cas, le prêteur fera une proposition de prêt à un taux réduit à condition que la compagnie, l'emprunt et l'utilisation de l'emprunt, soient admissibles. Par la suite l'emprunteur

et le prêteur doivent signer une formule destinée au ministère du revenu. Cette formule indique qu'ils ont choisi de profiter de ces mesures.

Si le dirigeant d'entreprise répond "oui" à chacune des

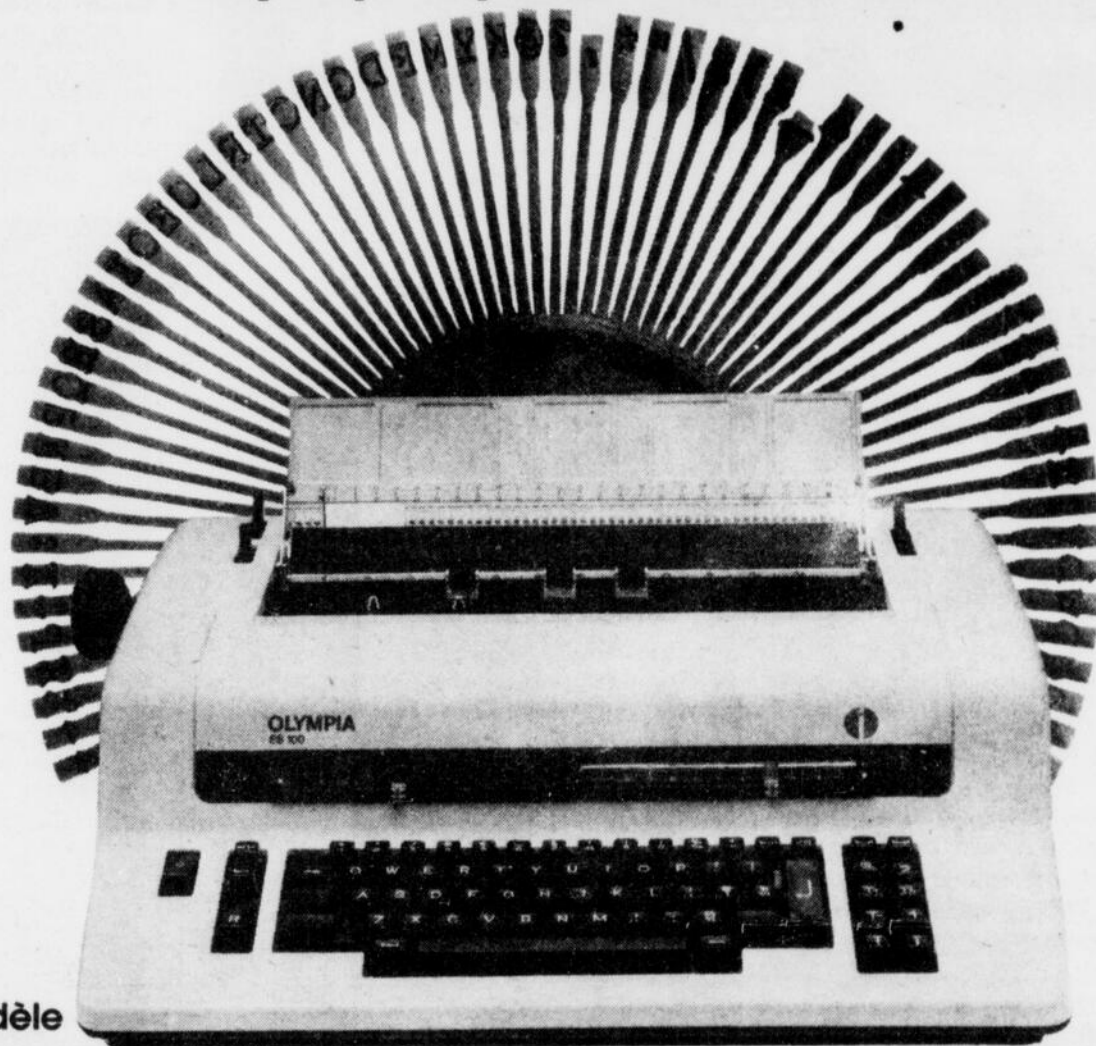
questions suivantes, il a probablement tout avantage à profiter des mesures fiscales concernant les obligations pour le développement de la petite entreprise.

1 - Je dirige une compagnie qui exploite une petite entreprise?

2 - J'ai fait ou je projette de faire des achats de biens amortissables neufs de plus de \$10,000 et de moins de \$500,000 entre le 19 décembre 1979 et 31 mars 1981?

3 - J'ai besoin d'emprunter pour ces achats?

La première machine à écrire électronique Olympia pour le bureau.



Le modèle ES-100.

Oubliez à tout jamais le bruit des barres à caractères ou des balles de golf, car la machine ES 100 est entièrement électronique. Elle est très silencieuse, très fiable et très facile à utiliser et simplifiera vos tâches quotidiennes de dactylographie.

Tellement silencieuse qu'il est difficile de savoir si elle fonctionne!

Grâce aux microprocesseurs et à la technologie électronique, la machine ES 100 est ultra-silencieuse et ne fait entendre aucun bruit de ferraillement. Le clavier à tampon de conception ergonomique réduit la fatigue et accroît l'efficacité. Toutes les fonctions sont contrôlées directement au clavier, et toutes les commandes sont placées à portée de la main.

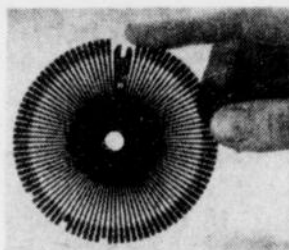
Impression parfaite de chaque caractère.

Les marguerites d'impression, facilement interchangeables, reproduisent les caractères avec une netteté impeccable, sans entassement ni ombrage.

Corrections automatiques.

Une mémoire électronique spéciale permet de corriger automatiquement jusqu'à 8 caractères.

La construction modulaire de la ES 100 simplifie l'entretien. Si jamais la machine vient à faire défaut, les réparations peuvent être faites rapidement, dans votre propre bureau, sans déranger la routine quotidienne.



Beaucoup plus encore...

Choix de modèles de 13" et 15". Cassette de ruban carbone ou tissu en cinq variations. Echange des roues d'impression ou des cassettes de ruban sans se salir les mains.

La ES-100 électronique est parfaite pour votre bureau.

Essayez-la, vous verrez.

La première machine à écrire électronique Olympia pour le bureau.

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

Olympia International

- Veuillez m'envoyer plus de renseignements sur la ES-100
 Envoyez un représentant

Nom _____

Compagnie _____

Adresse _____

Téléphone _____

L'École de technologie supérieure accuse:

On bloque le marché du travail à nos diplômés

par Jean-Paul GAGNE

Le directeur général de l'École de technologie supérieure, M. Roland A. Dugré, est catégorique: son école forme des bacheliers en technologie compétents et qualifiés; s'ils ont du mal à parvenir sur le marché du travail, c'est parce que l'Ordre des ingénieurs du Québec refuse de les admettre en son sein.

L'École de technologie supérieure, une constituante de l'Université du Québec, forme depuis 1974 des bacheliers en technologie, qui sont selon M. Dugré des intermédiaires de fonction entre les ingénieurs et les techniciens. Le bachelier de son école a une formation en "génie d'application" alors que l'ingénieur a une formation scientifique. Le bachelier en technologie passe généralement par le cégep profession-

nel (3 ans) avant d'accéder à l'E.T.S., où il effectue un programme de deux ans et demi comprenant des sessions de cours et des stages en entreprises. L'ingénieur arrive à l'université après deux années de cégep général, ce qui lui donne une scolarité totale de 17 ans alors que le bachelier en technologie en a une de 16 ans et demi. Selon M. Dugré, il ne fait aucun doute que la compétence des diplômés de l'E.T.S. est de niveau universitaire et qu'ils sont au même niveau que l'ingénieur dans leur capacité d'assumer des fonctions analogues, chacun dans leur domaine respectif.

Une école unique

L'E.T.S. est la seule maison d'enseignement de ce type au Canada. Ryerson offre un cours de niveau inférieur à Toronto et Simon Fraser en Colombie-Britannique travaille sur un pro-

jet d'école de ce genre. Cette nouveauté relative explique en partie selon M. Dugré la résistance de l'Ordre des ingénieurs d'admettre en son sein les diplômés de l'E.T.S.

Mais de telles écoles sont fort répandues ailleurs. L'Allemagne de l'ouest a 145 écoles de ce type, la Suisse en a 18, la Hollande en compte 28, le Danemark, 8 et les Etats-Unis, 139. En revanche, l'Allemagne de l'ouest n'a que 12 écoles de génie conventionnel, la Suisse et le Danemark n'en comptent que deux. Les Etats-Unis développent présentement très rapidement de telles écoles.

Le directeur général de l'École de technologie supérieure en a contre le fait que le Québec est le seul endroit au monde où le titre d'ingénieur est réservé au membre de l'Ordre. Si le bachelier en technologie graduait en Ontario, il n'aurait pas à être membre de l'ordre pour

s'appeler ingénieur et travailler dans une entreprise; il ne pourrait pas exercer la profession de génie-conseil, qui elle est réservée aux seuls membres de l'ordre.

Aux Etats-Unis, il existe deux systèmes de critères pour admettre dans l'Ordre des ingénieurs les bacheliers en génie et les bacheliers en technologie, mais tous deux deviennent membres dudit ordre. Une fois devenus membres de l'ordre, les bacheliers en technologie américains peuvent s'appeler ingénieurs et venir travailler sur les chantiers du Québec.

Il y en a dans des entreprises sous-contractantes d'Hydro-Québec, telle Bechtel, une des firmes de génie-conseil les plus importantes au monde; d'autres sont venus travailler ici pour Dravo, une firme américaine qui a déjà obtenu un contrat de Sidbec à Pointe-Noire sur la Côte-nord.

Assis entre deux chaises

Au Québec, le bachelier en technologie ne peut pas s'appeler ingénieur, ni entrer directement dans l'ordre des ingénieurs, ni travailler dans des activités normalement

activités ayant trait à l'ingénierie, sauf pour les contrats inférieurs à \$100,000, et que les bacheliers de l'E.T.S. sont de fait aptes à exercer certaines des activités qui tombent dans le champ d'exercice professionnel des ingénieurs sans tomber dans l'illégalité, il s'en suit que les diplômés en technologie supérieure ont parfois du mal à se trouver du travail.

Face à cette situation, les diplômés de l'E.T.S. ne demandent rien de moins que de pouvoir entrer dans l'Ordre des ingénieurs automatiquement une fois leur formation universitaire complétée.

Selon M. Dugré qui, tout en étant lui-même un ingénieur, est un grand partisan de l'intégration des diplômés de son école dans l'Ordre des ingénieurs, c'est au gouvernement qu'il appartiendra de trancher.

Le gouvernement du Québec a créé l'E.T.S.; c'est à lui qu'il appartient maintenant d'enlever l'obstacle juridique qui empêche ses diplômés d'accéder aux postes qui leur conviennent par leur formation.

Une des façons d'enlever cet obstacle, c'est de modifier le règlement donnant droit à

carrières & professions

Direction des Communications

Un défi à la mesure de votre potentiel

Si vous êtes prêt à relever l'enjeu de taille que vous propose notre client, un des cabinets en vérification comptable de la meilleure réputation au Québec, vous y trouverez une occasion unique d'exercer une position nouvellement créée et de façonner votre carrière selon votre talent et votre dynamisme.

Comme responsable des communications, vous aurez à coordonner les activités reliées à la diffusion de l'information sous forme de publicité, publications et relations publiques auprès des diverses associations et corporations professionnelles et du monde des affaires québécois.

Si vous êtes bilingue avec préférentiellement une formation universitaire et au moins cinq années d'expérience dans le champ des communications et de la publicité vous ayant permis d'oeuvrer auprès des organismes professionnels, vous serez intéressé par cette offre. Les candidats qui auront déjà démontré de l'entregent, de la créativité et un souci de qualité et d'efficacité dans leur travail seront privilégiés. Il est essentiel de posséder une égale facilité pour la communication orale et écrite.

Alléchante, la rémunération sera en fonction des qualités et des compétences du candidat choisi. Le poste est situé à Montréal.

Vous référant au dossier 01-11-507, veuillez adresser vos demandes à

René Forget

1 place Ville Marie, suite 2220, Montréal, Québec H3B 3M4 - (514) 861-7481

Charette, Fortier, Hawey & Associés/
Touche Ross & Associés

CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

Antérieurement

Charette, Fortier, Hawey & Associés/P. S. ROSS & ASSOCIÉS



M. Roland A. Dugré, directeur général de l'École de technologie supérieure.

dévolues aux ingénieurs. Le fait par exemple que les bacheliers de l'E.T.S. ne soient pas des "ingénieurs" les empêche de faire partie du Syndicat des ingénieurs d'Hydro-Québec et d'occuper des postes normalement occupés par ces derniers. De plus, comme les bacheliers de l'E.T.S. ont une formation universitaire, ils ne veulent pas devenir membres du Syndicat des techniciens et accepter une rémunération inférieure à ce qu'ils sont en droit d'attendre compte tenu de leur formation. En fait, dans bien des entreprises, ils sont assis entre deux chaises.

Par ailleurs, comme les ingénieurs se sont vu attribuer par la Loi sur les ingénieurs la pratique exclusive de toutes les

l'exercice de la profession d'ingénieur.

En effet, selon un avis juridique obtenu par l'Association des diplômés de l'E.T.S., le gouvernement pourrait utiliser le pouvoir que lui donne l'article 184 du Code des professions et décréter par règlement que le diplôme décerné par l'E.T.S. donne ouverture au permis d'exercice de la profession d'ingénieur.

Il ne s'agirait pas là d'une procédure d'exception, selon le même avis juridique, puisque le Code des professions a confié au gouvernement du Québec l'autorité jadis assumée par les corporations de reconnaître les diplômes donnant ouverture aux permis d'exercice des professions.

L'Ordre des ingénieurs réplique:

L'ingénieur et le technologue ont une formation différente

par Jean-Paul GAGNE

"Le noeud de la question, c'est la reconnaissance d'une différence de formation entre l'ingénieur et le bachelier en technologie. Il y a sept diplômés de l'École de technologie supérieure qui se sont déjà inscrits dans des facultés de génie appartenant à cinq universités différentes; on leur a reconnu de 17 à 40 crédits, comparativement à une moyenne de 110 crédits pour devenir bachelier en ingénierie".



M. Jean-Paul Dagenais, directeur du Service de l'inspection professionnelle.

Ces propos sont de M. Jean-Paul Dagenais, ingénieur et membre du service d'inspection professionnelle à l'Ordre des ingénieurs du Québec (OIQ).

Au cours d'une entrevue avec le journal des AFFAIRES, M. Dagenais a de plus révélé que l'Ordre des ingénieurs s'objecte à ce que les diplômés de l'E.T.S. portent le titre d'ingénieur puisque ce serait mêler la population. Qu'on trouve un autre titre pour les technologues.

Toutefois, M. Dagenais signale à ce sujet que ce terme sera d'autant plus difficile à trouver que les techniciens

diplômés viennent de changer le nom de leur Coporation des techniciens diplômés en celui de Coporation professionnelle des technologues en sciences appliquées du Québec. Que restera-t-il pour les bacheliers en technologie s'ils ne peuvent s'appeler ingénieurs et s'ils ne veulent pas s'appeler technologues ou technologues, le nouveau nom des techniciens diplômés? Tout cela rend la solution au problème encore plus difficile, selon M. Dagenais.

Pour M. Dagenais, il ne fait aucun doute que la formation des bacheliers en technologie supérieure et celle des ingénieurs sont différentes. Aussi, se refuse-t-il à endosser une expression déjà utilisée par l'ex-ministre responsable de l'application des lois professionnelles, M. Jacques-Yvan Morin, selon qui les deux groupes auraient "deux formations différentes, mais équivalentes".

Il est erroné de prétendre à cette équivalence puisque les gradués de l'E.T.S. ne peuvent pas se faire créditer plus de 40 crédits par les facultés dispensant un cours conduisant au baccalauréat en sciences appliquées.

Selon M. Dagenais, il ne s'agit pas d'une bataille de champ d'application. "On serait prêt, a dit M. Dagenais à ce que les bacheliers en technologie partagent un champ de notre juridiction actuelle et pour cela on est prêt à ce que l'article 5 de la Loi sur les ingénieurs soit amendé. Tout ce qu'on veut, c'est que la conception et le design restent du domaine exclusif des ingénieurs et que le champ de l'application soit partagé par les deux groupes".

Corporation mixte

Une voie de compromis a déjà fait jour lorsqu'une commission d'étude de l'OIQ a proposé l'alternative suivante: soit la création d'une corporation distincte de technologues dont le champ de pratique écovateur correspondrait à la formation

reçue et aux objectifs anticipés; soit la formation d'une corporation mixte intégrant ingénieurs et technologues, conçue de façon à respecter l'identité de ces deux groupes distincts.

L'exécutif de l'Ordre a reçu cette recommandation, mais ne l'a pas endossée. Soumise à un sondage auprès de 21 000 membres de l'Ordre des ingénieurs, cette suggestion d'une corporation mixte a été rejetée par 77.5 pour 100 des 9 000 membres qui ont répondu au questionnaire. Depuis ce sondage, effectué à l'automne 1978, les démarches se sont multipliées auprès des autorités politiques pour tenter d'obtenir les appuis nécessaires face à la "menace" que représente l'opinion déjà exprimée par l'ex-ministre responsable de l'Office des professions, M. Jacques-Yvan Morin.

Ce dernier aurait d'ailleurs dit aux représentants de l'OIQ qu'il envisageait de faire admettre les bacheliers en technologie dans une section spéciale de



Pierre Delisle, président de l'Ordre des ingénieurs du Québec.

l'OIQ et de leur donner le titre d'ingénieur. Naturellement, ces avancés du ministre ont été rejetés par le nouveau président de l'Ordre, M. Pierre Delisle, de Québec.

Conseil interprofessionnel

Une des dernières interventions dans ce dossier a été celle du Conseil interprofessionnel du Québec, qui regroupe les 39 ordres professionnels existant au Québec.

Dans une lettre datée du 3 novembre 1980 et adressée à M. Jacques-Yvan Morin, le président du C.I.Q., M. Louis Roy, a appuyé la position de l'Ordre des ingénieurs de faire faire une évaluation détaillée de la formation reçue par les diplômés de l'E.T.S.

Le Conseil interprofessionnel a de plus offert au gouvernement du Québec de mettre sur pied un comité d'évaluation de la formation dispensée par l'E.T.S., dont les membres seraient agréés par l'Ordre des ingénieurs et l'École de technologie supérieure. Le C.I.Q. a en outre suggéré au gouvernement d'attendre le rapport de ce comité avant d'agir.

carrières & professions

Financement Corporatif

Une rare opportunité!

Une croissance exceptionnelle et une année record au niveau de sa profitabilité obligent ce courtier en valeurs mobilières à rechercher les services de souscripteurs pour se joindre à l'équipe déjà existante à ses bureaux de Toronto et de Montréal.

Les titulaires seront appelés à développer des offres de financement, à participer à des campagnes de financement de compagnies privées, à maintenir des relations continues avec une clientèle déjà existante et à identifier et développer d'autres opportunités financières pour la firme.

Si vous êtes agressif et innovateur, si vous aimez évoluer dans un environnement orienté vers les résultats et aimer travailler en équipe, ce poste vous intéresse! Les titulaires que nous recherchons pour ces postes possèdent une expérience en finance et un minimum de deux (2) ans d'expérience en souscription corporative ou en projet de financement au sein d'une firme de courtage de valeurs mobilières ou d'une institution bancaire.

Le programme de rémunération offert est au-dessus de la moyenne et comprend un salaire de base et un bonus basé sur le rendement individuel.

Lieu de travail possible: 1 poste à Montréal
2 postes à Toronto

Vous référant au dossier 01-21-552, veuillez adresser votre demande à
Raymond G. Lapierre

Suite 2220, 1 Place Ville-Marie, Montréal, Québec H3B 3M4 - (514) 861-8531

Charette, Fortier, Hawey & Associés/
Touche Ross & Associés

CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

Antérieurement

Charette, Fortier, Hawey & Associés / P. B. ROSS & ASSOCIÉS

Que fera le ministre Laurin?

Dans ce dossier controversé, la dernière étape a été la nomination d'un nouveau ministre responsable de l'Office des professions, soit M. Camille Laurin. Les parties impliquées ont

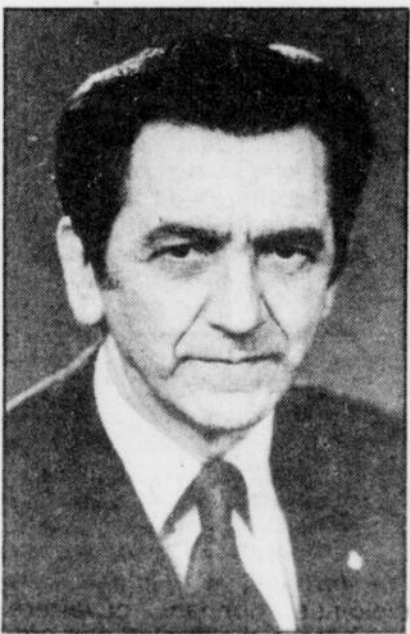
tout de suite tenté de le rencontrer pour lui expliquer leur point de vue.

Les ingénieurs espèrent que celui-ci reverra toute la question et qu'il ne se laissera pas influencer par l'hypothèse de solution avancée par son prédécesseur.

Selon un porte-parole du bureau du ministre, ce dossier s'est même rendu jusqu'au conseil des ministres, même si aucune décision n'a encore été prise sur le mémoire de dix pages préparé par le ministre Jacques-Yvan Morin.

Les gens de l'autre camp espéraient un déblocage rapide du gouvernement puisqu'ils croyaient avoir l'oreille du ministre Jacques-Yvan Morin.

Au cabinet du nouveau ministre, le temps est à l'étude de la question et il est encore trop tôt pour savoir quand le docteur Laurin s'estimera assez bien renseigné pour présenter une proposition de solution aux parties impliquées et au conseil des ministres.



Camille Laurin

Voici quels sont les contribuables les plus riches... selon l'Impôt

par Bernard HOULE

D'après les statistiques fiscales publiées annuellement par Revenu Canada, Brossard a le revenu imposé moyen le plus

élevé du Québec pour les villes ayant produit plus de 15,000 déclarations d'impôt, avec un revenu imposé moyen de \$12,468. On retrouve la ville d'Oakville comme première ville du Canada avec un revenu imposé moyen de \$14,287 suivie de Burlington (\$13,506.) et Calgary (\$13,072.). Les 100 villes incluses dans le calcul du revenu imposé moyen ont été choisies parmi celles où au moins 15,000 déclarations d'impôt ont été produites.

les enfants. Seules ont droit à ce crédit les personnes qui reçoivent les allocations familiales, c'est-à-dire le plus souvent, les mères de famille. Pour pouvoir demander ce nouveau crédit, plus d'un million de nouveaux contribuables, dont la majorité était des femmes à faible ou sans revenu, ont dû produire une déclaration.

Cela a eu pour résultat, d'une part, d'augmenter de 29,6% le nombre de femmes produisant

carrières & professions

agent d'investissement

POSTE À QUÉBEC

Créée pour répondre aux besoins en management et en financement des entreprises québécoises, cette institution financière connaît une croissance soutenue et prévoit doubler son portefeuille d'investissements au cours de la prochaine année.

Elle désire ajouter à ses effectifs un agent d'investissement qui aura notamment pour responsabilités:

- la recherche et la préparation des données nécessaires à la présentation d'un dossier
- l'analyse et l'évaluation des demandes de financement
- l'administration des dossiers
- la représentation de l'institution

Le profil du candidat idéal pour ce poste clé est le suivant:

- un diplôme universitaire en administration ou l'équivalent
- une expérience d'au moins deux ans dans le financement des entreprises manufacturières
- des aptitudes manifestes en communication et en relations interpersonnelles

Si la possibilité d'oeuvrer au sein d'un organisme en plein essor vous intéresse, nous vous invitons à nous faire parvenir votre curriculum vitae détaillé en indiquant le numéro de dossier 100A121

Price Waterhouse et Associés
conseillers en administration

2, Place Québec, suite 800
Québec, Qué. G1R 2B5

Membre de l'Association Canadienne des Conseillers en Administration
(Ce concours est ouvert aux hommes et aux femmes)

SUPERVISEUR COMPTABILITÉ-TITRES

Notre entreprise est l'une des principales maisons de courtage du Canada. Nous offrons à notre personnel un milieu de travail intéressant et stimulant, en contact direct avec notre clientèle. L'expansion constante de nos activités nous obligeant à étoffer nos cadres, nous voulons engager un superviseur en comptabilité-titres.

Le candidat choisi aura au moins cinq années d'expérience de la tenue des livres sur les transactions boursières et obligataires, essentiellement par des moyens informatiques, de préférence dans un poste d'encadrement.

Nous offrons un programme de rémunération complet qui comprend un salaire de base, des primes et d'excellents avantages sociaux.

Les personnes répondant à nos critères et souhaitant obtenir de plus amples renseignements sont priées de communiquer, en toute confiance, avec

M. M.I. Regan
A.E. Ames & Cie Limitée
630, boul. Dorchester ouest
Montréal (Québec) H3B 1S6
(514) 879-1401



Fondée en 1889

Villes (de plus de 15,000 contribuables)	Rang	Revenu moyen imposé en 1978
Oakville (Ont.)	1	\$14,287.
Burlington (Ont.)	2	\$13,506.
Calgary (Alb.)	3	\$13,072.
Vancouver (C.B.)	7	\$12,468.
Brossard (Qué.)	10	\$12,633.
Toronto (Ont.)	28	\$11,618.
Montréal (Qué.)	33	\$11,394.
Québec (Qué.)	35	\$11,310.

Source: Statistique fiscale, édition 1980

Cette liste exclut les villes de Westmount, Outremont et Silly par exemple, où le revenu imposé moyen est supérieur à celui du contribuable de Brossard, puisque le nombre de déclarations d'impôt dans ces villes est inférieur à 15,000.

Médecins en tête

Ce sont encore les médecins et les chirurgiens à leur compte qui viennent au premier rang des "revenus par profession" avec un revenu imposé moyen de \$53,422.

Viennent ensuite les dentistes, avec un revenu imposé moyen de \$45,985, les avocats et les notaires à leur compte, avec \$40,487. Les employés, qui comptent pour 80% environ des revenus totaux, ont un revenu imposé moyen de \$12,979. Les propriétaires d'entreprises ont,

une déclaration d'impôt; d'autre part, de faire diminuer de 10,2% le revenu imposé moyen des femmes faisant des déclarations d'impôt. Cette situation a aussi affecté le revenu imposé moyen de la plupart des villes, ainsi que d'autres catégories de statistiques sur les femmes au revenu non imposable.

Les statistiques fiscales ont reflété d'assez fortes augmentations dans le chiffre des revenus de placements, y compris le montant imposable des dividendes et de l'intérêt obligataire.

Ainsi, le montant imposable des dividendes a augmenté de 118,8%. Les statisticiens attribuent ce phénomène à l'augmentation apportée au crédit d'impôt sur les dividendes (passé de 18,75 à 25 pour cent), augmentation qui aurait rendu plus avantageux ce type de placement. Quant à l'augmentation

Propriétaires d'entreprises	Revenu moyen imposé en 1978
finance	\$29,324.
immeuble	\$23,800.
agents d'assurance	\$22,449.
autres entreprises	\$15,922.
commerce de gros	\$14,445.
exploitation forestière	\$13,085.
services récréatifs	\$12,924.
construction	\$11,442.
commerce de détail	\$11,172.
fabrication	\$10,225.
services d'utilité publique	\$9,799.
services commerciaux	\$9,557.
autres services	\$8,974.

Sources: Statistique fiscale, édition 1980.

pour leur part, un revenu imposé moyen de \$10,755.

Des changements profonds dans les statistiques de 1978 reflètent l'introduction, cette année-là, du crédit d'impôt pour

de 77,6 pour cent de l'intérêt obligataire, par rapport à 1977, elle est attribuée au fait que la série S24 des Obligations d'épargne du Canada est arrivée à échéance cette année-là.

Employés	Revenu moyen imposé en 1978
instituteurs et professeurs	\$19,451.
forces armées	\$16,387.
gouvernement fédéral	\$16,186.
gouvernements provinciaux	\$15,414.
entreprises commerciales	\$12,614.
institutions	\$11,253.

Source: Statistique fiscale, édition 1980.

le marché des valeurs

Les compagnies de vente de détail répéteront le coup de 1977

par Claude BEAUCHAMP

En dépit de la persistance de l'inflation et des taux d'intérêt élevés, les compagnies de vente de détail devraient connaître d'ici la fin de 1980 et en 1981 des bénéfices supérieurs non seulement à ceux qui étaient prévus mais encore à ceux des autres secteurs de l'économie. En conséquence, les investisseurs doivent accorder, dans leur portefeuille, une pondération importante aux actions des entreprises de commerce de détail.

Telle est la conclusion à laquelle en arrive M. Denis Ouellet, du service des Etudes économiques et financières de Lévesque, Beaubien Inc., dans une analyse qu'il vient d'effectuer sur le commerce de détail au Canada.

M. Ouellet recommande cependant d'être sélectif dans

le choix des titres et de porter son dévolu sur les entreprises "qui ont une bonne implantation sur le marché des biens semi-durables (les vêtements); qui ont une gamme de produits bon marché; et qui ont un programme d'expansion dynamique et une assise financière solide".

Les sociétés qui répondent à ces critères, selon l'analyste de Lévesque, Beaubien, sont: **Zellers, Reitmans, Simpsons-Sears et Canadian Tire**, ainsi que, pour le secteur alimentaire, **Provigo, le Groupe Oshawa et Steinberg**.

Perspectives boursières

"Comme en 1977, écrit M. Ouellet, les investisseurs boudent les actions des sociétés du secteur du commerce de détail. Les raisons invoquées sont les mêmes: marasme des ventes, escalades des salaires et de

l'inflation et stocks trop importants.

"En 1977, les ventes ont repris, les stocks ont été ramenés à des niveaux plus raisonnables et les bénéfices se sont nettement redressés. Entre juillet 1977 et juillet 1978, les actions des sociétés de grands magasins, de magasins de vêtements et de magasins spécialisés ont progressé de 50 p. 100 alors que l'indice général TSE 300 ne gagnait que 19 p. 100. Un scénario semblable va probablement se reproduire dans les douze mois qui viennent", soutient M. Ouellet, précisant cependant que la reprise ne sera pas aussi forte que la précédente.

M. Ouellet fonde son optimisme sur le double fait que les ventes en termes réels ont commencé à remonter et que les magasins ont considérablement diminué leurs inventaires. Donc, leurs marges bénéficiaires brutes et leurs bénéfices devraient s'accroître.

Le marché de détail

Constatant que "le consommateur n'a jamais été aussi pessimiste depuis vingt ans", l'analyste de la maison Lévesque, Beaubien ne craint pas d'affirmer que des facteurs favorables viendront contrecarrer les effets négatifs sur le commerce de détail de l'inflation et du ralentissement prévu de la croissance de l'emploi:

1) les hausses salariales déjà négociées dans les conventions collectives et, en particulier, les clauses d'indexation ou de vie chère (qui prendront effet avec le taux d'inflation que nous connaissons) viendront compenser le déclin de la croissance de l'emploi;

2) les pressions inflationnistes se concentreront surtout sur les biens non durables (aliments, énergie) et les services (qui exigent une main-d'oeuvre abondante). Pour ces deux catégories de produits, les consommateurs diminueront leur consommation ou substitueront des produits moins chers aux produits plus chers.

Par contre, les consommateurs pourraient être attirés par les produits durables et semi-durables car leur prix augmentera moins vite que l'inflation. En effet, les manufacturiers ont des stocks importants, résultant de la chute brutale des ventes fin 1979, et ces produits ne sont pas sujets aux mêmes fluctuations que les denrées.

M. Ouellet prévoit qu'au cours des prochains mois, les revenus du travail augmenteront de 9.7 p. 100 (comparativement à 7.5 p. 100 récemment) alors que les prix des biens durables et semi-durables monteront de 8.5 p. 100;

3) le contre-coup de la réduction de la taxe provinciale de vente en 1978 s'est maintenant estompé. En particulier, l'endettement des ménages est revenu à un niveau plus normal.

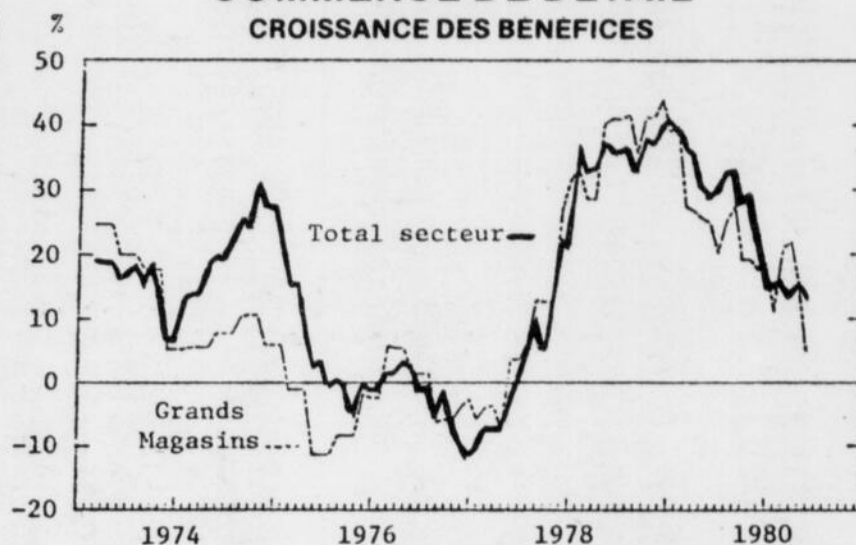
Bref, M. Ouellet s'attend à ce que les ventes en volume des biens semi-durables (vêtements) augmenteront de 3.9 p. 100 pour la fin de 1980 par rapport à la période correspondante en 1979, et de 2 p. 100 en 1981.

Actions conseillées et pondération

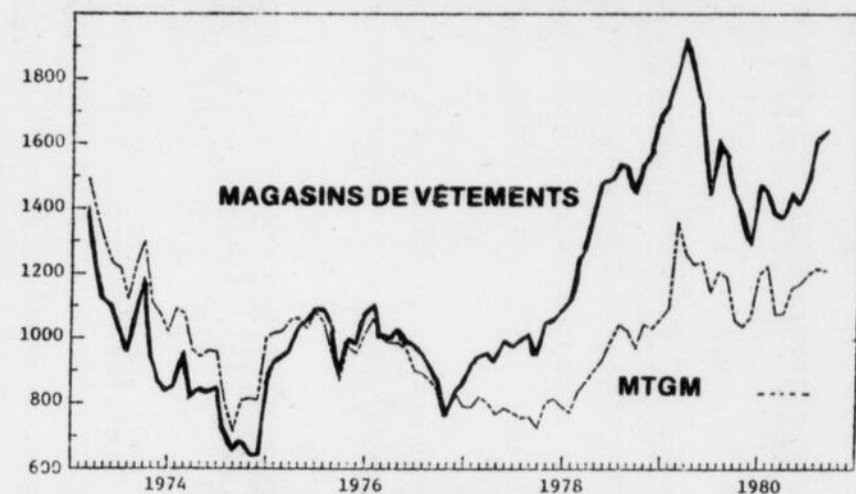
Pondération de l'Indice du commerce de détail dans le TSE: 2.4%

Portefeuille conservateur		Portefeuille agressif	
Canadian Tire (\$27)	1.5%	Canadian Tire (\$27)	1.5%
Simpsons-Sears (\$7-1/4)	1.0%	Reitmans (\$19-1/2)	2.0%
Provigo (\$44-1/2)	0.5%	Zellers (\$12-1/2)	1.0%
Zellers (\$12-1/2)	0.5%	Le Groupe Oshawa (\$11-1/4)	0.5%
Reitmans (\$19-1/2)	0.5%	Steinberg (\$24)	0.5%
	4.0%		5.5%

COMMERCE DE DÉTAIL CROISSANCE DES BÉNÉFICES

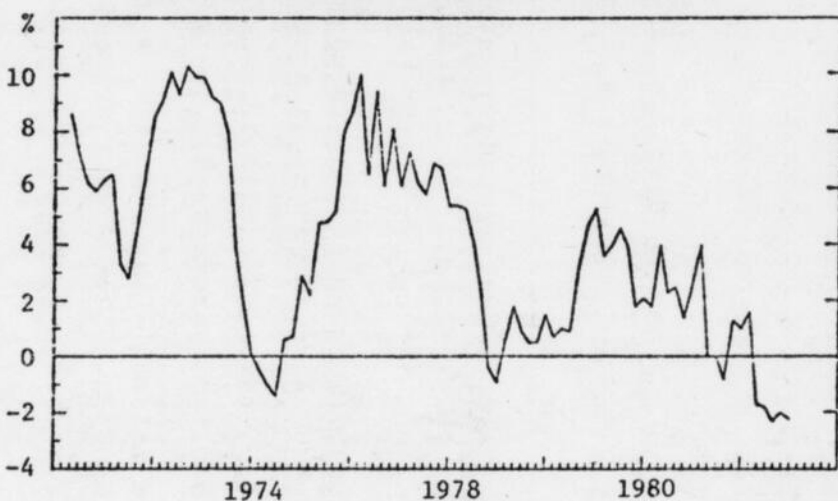


TENDANCES BOURSINIÈRES



CROISSANCE RÉELLE DES VENTES

GRANDS MAGASINS -
MAG. DE VÊTEMENTS ET MAG. SPECIALISES



Projections détaillées

(variations en pourcentage d'une année sur l'autre)

	1979 Année	1980		1981	
		1er sem. (est.)	2e sem. (est.)	Année (est.)	Année (est.)
Emploi	4.0	3.3	0.7	2.0	1.3
Revenu personnel	11.8	10.8	8.8	9.8	11.4
Revenu personnel disponible	12.1	10.0	10.0	10.0	11.0
Coefficient de dégonflement des dépenses	9.1	9.8	9.6	9.7	9.8
Rev. pers. disponible réel	2.7	0.2	0.4	0.3	1.2
Taux d'épargne	10.4	10.2	9.4	9.8	9.6
Dépenses totales	11.2	9.8	12.0	10.9	11.1
- réelles	1.9	0.1	2.4	1.2	1.3
Durables - \$ courants	12.7	4.4	10.6	7.5	8.0
- Coef. de dégonf.	8.3	8.3	8.7	8.5	8.0
- \$ réels	4.1	(3.6)	1.9	(1.0)	0.0
Semi-durables - \$ courants	12.1	10.2	13.8	12.0	11.0
- Coef. de dégonf.	11.1	12.1	9.9	11.0	9.0
- \$ réels	1.0	(1.7)	3.9	1.0	2.0
Non-durables - \$ courants	11.2	10.2	11.8	11.0	11.5
- Coef. de dégonf.	10.2	10.1	10.9	10.5	11.0
- \$ réels	1.0	0.0	1.1	0.5	0.5
Services - \$ courants	10.3	11.4	11.6	11.5	12.0
- Coef. de dégonf.	8.2	8.9	9.7	9.3	10.0
- \$ réels	1.9	2.3	1.9	2.2	2.0
Ventes de détail - \$ courants	11.8	6.8	13.0	10.1	11.0
- Coef. de dégonf.	9.6	10.3	9.5	9.9	9.0
- \$ réels	2.2	(3.5)	3.5	0.2	1.3
Ventes des grands magasins - \$ courants	10.8	9.5	11.5	10.7	10.8
- Coef. de dégonf.	9.0	10.6	9.3	9.9	9.0
- \$ réels	1.8	(1.1)	2.2	0.8	1.8



DIAMANTS D'INVESTISSEMENT

30% PAR AN

de plus-value en moyenne durant les dix dernières années.

- Certificats Internationaux avec microfilm. Exigez-les.
- Garantie de Revente (-5% de frais).
- Stock permanent de diamants sous scellés dans les qualités supérieures.
- Prix Compétitifs-Achats facilités avec EPARDIAM®
- Appareils d'expertise à votre disposition et identification au rayon Laser GEMPRINT.

Possibilité de contre-expertise par notre gemmologue gradué du GIA.

Pour toutes informations:

Nom: _____ Prénom: _____
 Adresse: _____ App: _____
 Ville: _____ Code: _____
 Tél. Bureau: _____ Tél. Résidence: _____

Le diamant PONDIA M Investissement Inc.
 363 St-François-Xavier, No. 410
 Vieux-Montréal, P.Q. H2Y 3P9
 Tél.: (514) 844-1031 et 844-8812

Table A-B: Market data for various stocks including A.G.F.M., Ably Gin, and others. Columns include Volume, Hour, Bid, Ask, and Change.

Table C: Market data for various stocks including CDC, CDC pr B, and others. Columns include Volume, Hour, Bid, Ask, and Change.

Table D-G: Market data for various stocks including D Textile, Domtar, and others. Columns include Volume, Hour, Bid, Ask, and Change.

Table H-K: Market data for various stocks including HCL, HCL Hldg, and others. Columns include Volume, Hour, Bid, Ask, and Change.

Le Journal des Affaires, Lundi 8 décembre 1980

bourse de toronto

Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut	Bas	
Numac	9520	531/4	29 1/2	31	+1	53	27
OPI	7300	537 1/2	35	37 1/4	+2 1/4	40	16 1/2
Oakwood	76333	52 7/8	22 1/2	24 1/4	+ 1/4	26	13 1/2
Oakwood pr	15000	527 1/2	26	27 1/4	+ 1/4	28 1/2	23 1/4
O'Brien	220789	445	380	430	+ 35	445	210
Oceanus I	240	280	280	280		350	125
Ocelot A	1850	541	39 1/2	41	-1 1/4	45 1/2	23
Ocelot B	58755	541 1/4	39 1/2	41 1/4	+ 1/4	45 1/2	22 1/4
Okanagan	1601	520	19	19 1/4	+ 1/4	22	15
Omega Hvd	65860	58	6 1/4	6 1/4	+ 1/8	8	5 1/2
Onaping	166984	510 7/8	9 1/4	10 1/4	+ 1/4	10 1/2	350
Oshawa Pete	97805	510	9 1/2	9 1/2	+ 1/8	10	8
Oshawa A	50665	513 1/2	11 1/4	11 1/4	+ 1/4	13 1/2	7 1/4
Osisko	755540	80	56	72	+ 16	83	35

P-S

Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut	Bas	
PCL Indust	11800	55 1/4	425	5 1/4	+1	7 1/2	400
Pac Coper	46390	465	435	460		5 1/2	250
Pac Nth G	20270	516 1/2	14 1/2	15 1/2	+1	16 1/2	8
Pac Nth 6 1/4	160	516 1/2	16 1/2	16 1/2	+ 1/4	19	15
Pace Pet	24285	527 1/2	23 1/2	26 1/4	+2 1/4	35 1/2	16
Paparian A	67785	57 1/4	14	16 1/2	+ 1 1/2	16	37 1/2
Palomar P	29664	52 1/2	5	5 1/4		8 1/2	5
Pamora	20065	523	22 1/2	24	+ 1 1/2	27 1/2	9 1/2
Pan Cana A	31600	59	7 1/4	8 1/4	+ 1 1/4	9 1/4	350
Pan Cana B	13550	59	7 1/4	8 1/4	+ 1 1/4	9 1/4	350
Pan Cana W	2150	375	340	375	+ 50	375	195
Pan Centr	299112	50 7/8	480	6 1/4	+135	6 1/4	60
PanCan P	7054	577 1/2	92 1/2	97 1/2	+2 1/2	97 1/2	60 1/4
Pango Gld	19000	185	185	185	+2	192	85
Parlake	115505	365	295	365	+ 70	365	210
Patino N V	287	540	39	39 1/4	+ 1/2	41 1/4	24
Pe Ben O	24000	290	250	282	+ 70	470	220
Peelless	200	460	455	455		7 1/4	450
Pembina	48450	512 1/2	11 1/2	12 1/2	+ 1/4	13 1/2	9 1/4
Penn West	176951	300	277	285	+ 7	300	165
Pennant	597779	475	415	470	+ 45	475	178
Penny	601	56 1/4	6 1/4	6 1/4	+ 1/4	7 1/4	5 1/4
P Jewl A	16800	518	16 1/2	17 1/2	+ 1 1/2	17 1/2	10 1/4
P Jewl B	16800	518	16 1/2	18 1/4	+ 1 1/2	18 1/2	9 1/2
Petro Sun	12100	390	365	370	- 5	5 1/2	300
Petrofina	105337	589	81	87	+ 3	89	45
Petrofina P	83802	545	41	44	+ 2	45	32 1/2
Petrol	5560	512	11	11 1/4	+ 1/4	14	8 1/2
Petrochem	200125	57 1/4	6 1/2	7 1/4	+ 1/4	7 1/4	5 1/4
Phillips Cb	9830	518 1/2	17 1/2	18 1/2	+ 1/4	18 1/2	11
Phnix Oil	307997	526 1/4	18	22 1/2	+ 3	26 1/2	5 1/4
Phnix Oil W	101289	518	8 1/2	13	+ 4	18	105
Pine Point	23035	547 1/4	45	47	+ 1 1/4	48 1/4	32
Place G	290635	425	360	390	+ 30	5 1/2	230
Placer	61232	529 1/2	27 1/2	29 1/4	+ 3/4	32 1/2	13 1/4
Plvrs 840	950	524 1/2	24 1/2	24 1/2	+ 1/2	26	23
Pominev	210100	225	185	195	+ 10	300	180
Ponder	2000	230	215	230	+ 22	285	200
Pop Shops	84900	149	128	145	+ 11	245	125
Power Corp	120462	512 1/2	20 1/2	21 1/2	+ 1	21 1/2	12 1/2
Power C-2 375	1800	520	18	18	- 2	20	25
Prado Exp	63400	125	100	120	+ 5	185	80
Precamb	50285	580	7 1/4	8 1/4	+ 1	8 1/2	410
Premier C	200	530	30	30	+ 2 1/2	30	15
Prbcan 294	16545	532 1/4	31 1/4	32	+ 1/4	32 1/2	31
Proviso	210	546	46	46	+ 1/4	48 1/2	28
QMG Hldg	276727	518 1/2	12 1/2	18 1/4	+ 5 1/4	18 1/2	110
Qasar Pet	22746	480	460	460	- 15	410	400
Que Shurg	102931	58 1/2	7 1/4	8 1/4	+ 1/4	9 1/2	340
Que Tel	151	520	26	26	+ 1/4	23	20
Que Tel B	1000	58 1/2	8 1/4	8 1/4	+ 1/4	10	8 1/4
Ram	44815	512 1/2	18 1/4	20 1/4	+ 1 1/2	28	10 1/2
Ram wt	13706	510 1/4	8 1/4	10	+ 1 1/4	19 1/4	400
Rchmn A	38597	59 1/2	7 1/2	9 1/4	+ 1 1/4	14 1/4	7
Ranper	500862	527 1/2	21 1/4	26 1/2	+ 2 1/2	27 1/2	6 1/2
Rank Org	700	55 1/4	5 1/4	5 1/4	+ 1/4	6	415
Rayvock	43497	58 1/4	7 1/4	7 1/4	+ 1/2	8 1/4	240
Readers D	200	59 1/2	9 1/2	9 1/2	+ 1	11	6 1/4
RealCap A	23301	520	360	450	+ 70	540	240
RealCap W	9500	80	74	80	+ 25	80	30
Redlaw	1000	126	126	200	+ 100	200	100
Redpath	4820	197 1/2	19	19 1/2	+ 1/4	21 1/2	12 1/2
Rdpth 1.665	2650	520	20	20 1/4	+ 1/4	22 1/2	20
Redstone	236080	195	160	173	+ 3	295	87
Rd Stenhs A	18476	513	11 1/2	13	+ 1	13 1/2	7 1/2

Volume	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Haut	Bas	
Reichhold	111811	516 1/2	15 1/4	16	+ 1/4	16 1/2	11 1/2
Reich	4200	521	20	20 1/4	+ 1/4	21	15
Reitman A	701	520 1/2	20 1/2	20 1/2		20 1/2	13 1/2
Reitman A	1316	521 1/4	20 1/2	21	- 1 1/2	22 1/2	15
Res Servc	65720	513 1/4	11 1/2	12 1/2	+ 1/4	14 1/4	7
Revelstck	1945	59 1/2	9 1/4	9 1/4	+ 1/4	10 1/4	9
Revelstck P	295	510 1/4	10 1/4	10 1/4		13 1/4	10 1/4
Revnu Prp	313115	230	275	310	+ 29	320	122
Reynold P	210	545	45	45		47	45
Rileys D	1750	255	245	245	- 15	300	158
Rio Algom	36288	539 1/4	38 1/4	38 1/2	+ 1/4	41 1/4	28
Rio 580	225	558	58	58		68	55
Rio 8.5	309	440	435	435	- 5	475	430
Rio Alto	222252	495	390	485	+ 90	495	260
Riv Yarn	3650	400	290	400	+ 110	400	260
Riv Yarn A	2600	59	8	9	+ 2 1/2	9	5 1/2
R Little	3150	270	260	260	+ 8	300	200
Roland	3825	58 1/4	8 1/4	8 1/4	+ 1/4	9 1/4	7 1/2
Roman	42435	578	66	78	+ 11	78	44
Ronald	946	540	40	40		40	20
Ronyx Cor	5350	55 1/2	5 1/2	5 1/2	+ 1/4	6 1/2	440
Rothman	4805	527	26	26 1/4	+ 1/4	28 1/4	18
Rothm A p	635	566	66	66	+ 4	80	61
rRothm 2p	3335	512 1/2	11 1/4	12	+ 1/2	14 1/2	11 1/2
Royal Bnk	57394	560 1/2	58 1/4	60 1/4	+ 1/4	60 1/4	38 1/2
Rvt L & M	700	59 1/2	9 1/4	9 1/4		12	8 1/4
Rv Trco A	20234	518 1/4	18	18		21 1/4	12
Rv Trco B	1075	517 1/4	17 1/4	17 1/2	+ 1/2	20	13
Rv Trco A	7150	527	26	26 1/4	+ 1/4	31 1/4	25 1/4
Rupind	28010	517 1/2	16 1/2	16 1/2	- 1/4	17 1/2	375
Russel 9 1/4	2060	57 1/4	7 1/4	7 1/4	- 1/4	21	16 1/4
Russel 10	2100	515 1/4	14 1/4	14 1/4	- 1/2	18 1/2	14 1/4
St Fabien	578789	125	95	124	+ 25	125	27
SHL Cem A	200	523	23	23	- 1/4	28 1/2	23
Sandwell A	250	513 1/2	13 1/2	13 1/2		13 1/2	10
Scarboro	211600	56 1/4	5 1/4	6	+ 3/4	6 1/4	380
Scarboro W	71250	325	240	300	+ 60	325	147
Scaptrc	22225	517 1/4	16 1/4	17 1/4	+ 1 1/4	17 1/4	9 1/4
Scaptrc pr	22495	527	25 1/2	26 1/2	+ 1 1/2	27	23 1/2
Scaptrc w	66535	59	7 1/4	7 1/4	+ 1/2	9 1/4	425
Scintrex	14900	516	13 1/2	13 1/2	+ 1/2	21 1/2	395
Scot Paper	180	521 1/2	21 1/2	21 1/2	- 1/2	22 1/2	13
Scot York	54870	57 1/4	7 1/4	7 1/4	+ 1/2	8 1/2	5
Scotts	32289	57 1/4	7 1/4	7 1/4	+ 1/2	8 1/2	5 1/2
Scotts C	1600	57 1/4	7 1/4	7 1/4	+ 1/2	8 1/2	5 1/2
Scurry Rn	2847	572	69	71	+ 2	113 1/2	60
Seagran	164057	577	68 1/2	77	+ 7 1/4	77	40
Seaward	45800	340	310	340	+ 30	365	275
Seaway M	200	57 1/4	7	7	+ 1/4	7 1/2	7
Seaway pr	200	57	7	7	+ 1/4	7 1/2	7
Seco Cem A	4300	57 1/4	6 1/2	7	+ 1/4	9 1/4	6 1/2
Seco 2.25 p	1000	521 1/2	21 1/2	21 1/2	+ 1/4	23 1/2	20 1/2
Selkirk A	531	528	27 1/2	28	+ 1 1/2	28	18 1/4
Shaw Ind	3550	514 1/4	14	14 1/2	+ 1/2	15 1/4	8 1/4
Shell Can	138717	512 1/4	25 1/4	28 1/4	+ 1 1/4	41 1/2	24 1/2
Shepard P	700	57 1/4	7 1/2	7 1/2	+ 1/4	7 1/2	5 1/2
Sherrill	36724	516 1/4	16	16 1/2	+ 1/4	19 1/4	11 1/4
Shong NZ P	2825	521 1/2	20 1/4	21	+ 1/2	23 1/2	20 1/2
Sierra	7040	550	48 1/2	48 1/2	- 1/2	57	21 1/2
Siknit	1800	55	5	5	+ 10	5	375
Silvmo	747935	118	96	109	+ 15	118	34
Silverwed A	1760	518 1/2	17 1/4	17 1/4	+ 1 1/2	19 1/2	11 1/2
Simco Eri	8400	355	350	350	- 5	375	275
S Sears A	34223	58	7 1/2	8	+ 1/2	8 1/2	6 1/4
S Sears B	2413	58	7 1/2	7 1/2	+ 1/2	8 1/2	7
Sklar M	13225	465	445	450		475	177
Skive Res	37500	517 1/4	16 1/2	17	+ 1/2	18 1/2	8
Slater SH	17455	518 1/4	18	18 1/4	+ 1/4	20	14 1/4
Slater Steel	175	513 1/4	13 1/4	13 1/4	+ 1/4	14	10 1/4
Slater B pr	200	513 1/4	13 1/4	13 1/4	+ 1 1/4	14	12
Slater 6 pr	650	512	12	12	+ 1/4	14	11 1/2
Sobey Stor	1265	335	33	33	+ 1/2	39 1/4	11 1/4
Sogetec	81200	225	155	210	+ 52	265	116
Sonville P	150	525 1/2	25 1/2	25 1/2		32	25 1/2
Sonor I A p	200	370	370	370	+ 5	410	360
South	9062	541 1/4	40	40 1/4	+ 1/4	41 1/2	28
Spaer Aero	20107	59 1/4	9 1/4	9 1/4	+ 1/4	10 1/4	7 1/4
Spaer Aero W	1600	519 1/4	19	19	+ 1/2	23	15 1/4
Spaer Aero W	10570	300	285	300	+ 1	330	65
Spooner	762634	264	207	252	+ 19	264	104
St Broadst	3900	514	13 1/4</				

bourse de vancouver

Valeurs					ch					Valeurs					ch					Valeurs					ch					Valeurs					ch					Valeurs					ch																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
Aaron	2900	425	425	40	-30	Dungun	3000	75	75	75	+5	Norex	6200	160	150	155	+10	Tintina	12800	300	300	300	-10	Andro	13800	170	160	160	-15	G Centri	14500	300	295	295	-5	Roonke	13500	120	117	117	+17	Abella	540	150	140	144	-6	Norges	15115	575	525	575	+5	Torngon	12300	360	340	355	+30	G World	7800	205	200	200	+10	Rocky	18500	100	90	100	+24	Action	27800	255	240	245	-15	Nortek	8625	1313	1313	1313	+1/2	Tracer	11350	450	430	445	-5	Gmbl	16600	250	230	240	+15	Ruskin	38500	150	130	140	-10	Aero	22250	1012	975	990	-60	Nhtair	1900	39	84	84	-	Tri Power	1930	113	124	124	+1/4	Gulf Intl	13500	115	110	115	+10	Ryco	23000	110	100	110	-5	Agassiz	15500	275	265	270	-5	Nth powr	14700	395	380	385	+20	Argnta	36300	245	215	235	+25	Hargor	7300	325	300	300	-15	Sahqua	9900	56	55	56	-2	Aletta	3600	140	135	140	-5	Nth Bas	5700	155	140	150	+5	Aries	27400	200	190	200	-20	Haf Crk	41100	131	115	125	+6	Samsn	50400	120	110	112	-7	Aillex	3800	170	170	170	-	Nth 5th	7800	455	450	450	-5	Arzak	3900	47	46	46	-	Hod	5300	250	215	215	-35	San Ant	14600	110	105	110	+10	Amca	6740	1274	1214	1214	-1/4	NW Vent	9900	130	120	130	+10	Hedley	45500	190	170	190	+10	San Rafi	36000	75	68	68	-10	Am Flrit	16450	1014	1014	1014	-1/4	NRD Mn	5200	825	815	825	+10	Helma	1900	180	171	180	+5	Scheer	12500	220	220	230	-20	Am Pvd	16500	1014	1014	1014	-1/4	Nv Engv	6200	1614	1514	1614	+1/2	Heritage	39230	180	165	180	+5	Scoti	12500	250	250	250	-	Amore	445	514	514	514	-	Nunco	18330	240	240	240	+10	Artwhd	16300	140	130	135	-5	Sea gold	39000	240	230	230	-10	Anchor	9400	1313	1213	1213	-1/4	Nuspar	28000	82	80	82	-1	Ashrft	5400	20	465	505	+45	Seahwk	27200	185	170	180	+5	Andex	13700	120	105	105	-11	Nuspar	7121	345	340	345	+10	Ashria	8400	80	80	80	-	Semper	6500	1614	1514	1614	+1	Anglo Bo	12466	495	450	480	-25	OLori	25900	60	60	60	-5	Aurus	5500	38	36	38	-	Senator	3500	62	62	62	-3	Arcdia	12400	105	95	95	-4	Oly	17600	300	280	295	-5	Avinch	13535	420	400	420	+20	Hoko	9300	105	100	105	-15	Argo	6280	116	115	115	+1/2	Omni	3200	360	340	360	+15	Avance	10640	110	100	100	-10	Ican	3000	75	73	75	-5	Argyll	27200	375	365	370	-5	OsecA	2900	140	130	130	-10	Impact	8700	80	75	75	-5	Arizona	10450	1313	1313	1313	-1/4	P Cassar	2550	425	425	425	-15	Inca	2100	380	370	370	-10	Shiba	27500	75	60	74	+14	Artisan	29900	600	625	625	-37	P Cst Ind	4500	70	70	70	-5	Idp	7900	990	965	975	-30	Sienna	28800	270	215	260	+34	Ascf	11000	595	565	595	+30	P Cvdps	23600	540	525	525	-10	Island M	2300	510	495	510	-15	Stacy	12800	270	215	260	+34	Atlntc	14600	270	260	269	-1	P Foam	240	170	170	170	-	Jan res	19200	235	180	230	+65	Stnclm	3000	58	50	58	+8	Avino	120900	550	500	530	+50	P seadr	480	135	120	135	+10	Jenifer	9900	95	95	95	-20	Stnclm	3000	58	50	58	+8	Azure	14555	120	105	105	-13	P Archer	19900	345	305	335	+30	Jewel	4500	125	115	125	-20	Banner	19200	1414	1414	1414	-1/4	Paragn	36350	450	430	440	+10	Julia	1967	195	179	199	-6	Bar	8800	720	700	700	-25	pthndr	3250	52	52	52	-	Justen	80700	600	525	600	+80	Barrier	19900	145	125	135	-10	Prncss	16600	62	38	40	-10	Kenech	11700	480	440	460	+10	Baith	10350	140	135	135	-5	P West	9600	300	285	300	+15	Borcan	8100	345	315	345	+30	Stanley	12800	75	70	75	+5	Beaver	6000	285	285	285	-15	Peols	13600	195	175	185	+5	Bounty	36600	120	120	120	-	Stnclm	11200	230	210	225	+20	Bill Miv	1000	115	115	115	-5	Perry R	24700	265	250	260	+20	Brzoz	3000	100	99	99	-16	Sunco	2400	105	95	95	-10	Bilmor	7995	300	280	290	+20	Petro pk	4200	325	310	310	-15	Wstfort	14700	112	1114	1214	+1	LDR	3700	225	210	210	-10	Benpel	12000	42	40	42	-8	Pine Bel	8900	574	714	714	-1/4	Westly	13600	720	650	680	+5	Benson	123550	170	170	170	+15	Piper	8950	574	714	714	-1/4	Westly	13600	720	650	680	+5	Betina	9450	250	235	250	-10	Plains	15300	110	95	110	+10	Brx min	2500	130	130	130	-	Bianca	33500	365	345	360	+15	Prncss	16600	62	38	40	-10	Ward	24400	1014	1014	1014	-1/4	Logan	1500	145	140	145	-5	Blik	11500	460	440	440	-10	Prism	4800	495	490	490	-10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Lore	17500	100	95	100	-5	BlikDm	11500	460	440	440	-10	Pxm exp	10911	185	180	180	-5	Windsr	8100	560	525	555	+45	Cal Ydn	26350	340	310	325	+15	Bkiant	2100	125	110	125	+15	QC Exp	16800	225	165	201	+1	Windsr	8100	560	525	555	+45	Cal Ydn	26350	340	310	325	+15	Bkiant	2100	125	110	125	+15	Blu sky	35216	1514	1414	1414	-1/4	Quartel	1400	5614	614	614	-1/4	Yukon g	42700	320	290	310	+30	Wimby	24600	130	116	125	-10	Bly sr	13900	1514	1414	1414	-1/4	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brace	3000	85	85	85	-3	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brandy	8100	205	200	205	+5	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brent d or	900	1514	1514	1514	-1/4	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Bras	17600	32414	2314	2314	-1/4	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	116	125	-10	Brcan	8775	440	425	435	-10	Quintz	3600	5814	614	614	-1/4	Zenon	70360	440	410	415	+10	Wimby	24600	130	

le marché des valeurs

Ce n'est pas le temps d'acheter des actions de Northern Telecom — Richardson

par Claude BEAUCHAMP

Si vous n'avez pas d'actions de Northern Telecom, n'en achetez pas. Si vous en détenez, conservez-les.

La maison de courtage Richardson Securities vient donc de rectifier son tir puisqu'elle recommandait fortement, il y a quelques mois, l'achat des actions de cette filiale de Bell Canada.

«Les possibilités d'une remontée prochaine et significative des profits de Northern Telecom se sont amoindries, explique l'analyste de Richardson, M. Brian R. Chesnut. Pour l'instant, nous suggérons de rester à l'écart du jeu».

Northern éprouve beaucoup plus de problèmes que prévu dans ses efforts de transformation. Le passage de la production d'équipements et appareils conventionnels à la production de centraux à contrôle numérique et la tentative de percer le marché de l'équipement informatique de bureaux s'avèrent pénibles.

Toute prévision de profits à long terme devient «extrêmement hasardeuse», affirme M. Chesnut, parce que la récession se prolonge aux États-Unis mais surtout parce que la compagnie éprouve de très sérieux problèmes internes. En effet, les petites entreprises de haute technologie (Data 100 et Sycor) qu'elle a acquises aux États-Unis ont, dans certains cas, perdu leur personnel-clé et, d'autre part, les frais de lancement de nouveaux produits

s'avèrent beaucoup plus coûteux que prévu.

Rodage difficile

Par exemple, la rentabilité de la division des centraux à commutations numériques a été insuffisante sinon inexistante à cause du faible volume de production et des frais de rodage des nouveaux produits. Ce n'est pas avant la fin de 1981 que ces deux problèmes seront corrigés.

Ce n'est pas que Northern Telecom manque de commandes. Ses carnets sont remplis. Mais, selon l'analyste de Richardson, la rentabilité sur la vente de ces produits viendra plus difficilement que prévu à cause, justement, de la nécessité d'intégrer du nouveau personnel dans les opérations. Il existe, en outre, des problèmes d'approvisionnement en pièces et fournitures.

Northern éprouve également des problèmes au moment de l'installation des nouveaux centraux chez le client. Ces problèmes de rodage ne sont pas insurmontables mais ils sont très coûteux pour Northern et ternissent son image de fournisseur de qualité auprès des compagnies de téléphone.

Northern Telecom Limitée

Cours récent: \$34
 Haut 1980: \$55.50
 Bas 1980: \$33.00

Bénéfices par action:
 1979: \$3,70
 1980: \$1.20 (estimé)
 1981: \$2.70 (prévision)

Dividende: \$1
 Rapport cours: bénéfice: \$12.2

profits qui résultera de la baisse des ventes des équipements plus démodés.

Se superposant à ces problèmes internes, la récession accentue la baisse des ventes des appareils traditionnels mais payants (comme les appareils téléphoniques à domicile dont la vente est liée au taux de construction de maisons nouvelles) et incite nombre de compagnies de téléphone à reporter leur achat de centraux à contrôle numérique (qui est un produit de remplacement).

L'informatique de bureau

La situation n'est guère plus rose du côté de la division des systèmes de télématique de bureau.

«Les perspectives de profit de cette division demeurent très incertaines pour l'avenir prévisible, affirme M. Chesnut. Elles dépendent du succès des nouvelles lignes de produits et

du succès de la relance des opérations de location des nouveaux équipements. Il faut également noter que la compétition est plus forte maintenant qu'elle ne l'était lorsque Northern a acheté Data 100 et Sycor.»

Le spécialiste de Richardson fait néanmoins ressortir que Northern Telecom a des points forts (un bilan raisonnablement positif, un service de recherche et développement capable de lancer de nouveaux produits pour combler les trous ouverts par l'abonné des produits non rentables), et la solidité financière pour attendre que passe cette difficile période de transformation. M. Chesnut note que Northern a conclu une entente de principe avec General Electric pour la vente à cette dernière des 33 p. 100 d'actions qu'elle détient dans Intersil Inc. Northern récupérerait ainsi de \$40 à \$50 millions d'argent comptant avant impôt, renforçant d'autant sa situation financière pour cette dure traversée.




Robt. (Bob) Benson (Ing.)

Tembec Inc. est heureux d'annoncer la nomination de M. Robt. Benson au poste de Directeur de la distillerie d'alcool.

M. Benson est diplômé de l'Université de Toronto en génie chimique et se joint à Tembec après avoir acquis une solide expérience dans la production de l'alcool éthylique et du pétrole brut synthétique. A son dernier poste, il était Directeur des procédés au niveau des services techniques dans une importante firme pétrolière en Alberta.

Il supervisera la construction et les opérations de la distillerie d'alcool éthylique laquelle utilisera les sucres de la liqueur au bisulfite.

Tembec Inc. est un producteur Canadien important de pâte dissolvante et de celluloses à usage chimique qui s'est taillé une place enviable sur les marchés mondiaux. Son entreprise est située à Témiscaming, Québec.

Bell Canada

Avis du 11e dividende

Un dividende trimestriel de quarante-neuf cents par action privilégiée, classe D, série G, a été déclaré et sera payable le 1er février 1981 aux détenteurs des actions privilégiées enregistrées aux livres de la compagnie à la fermeture des bureaux le 29 décembre 1980.

Le secrétaire de la compagnie, G. Houle, Montréal, le 26 novembre 1980.

Bell

OPTIONS TRANS-CANADA (transigées)

(suite de la page 28)

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
Noran Mv 30	25	403	334	331 1/2	
Noran Mv 30 p	10	61	150	331 1/2	
Noran Mv 32 1/2	70	541	524	531 1/2	
Noran Ag 32 1/2	10	10	524	531 1/2	
Norcan Fb 30	7	437	33	331 1/2	
Norcan Fb 32 1/2	55	109	52	331 1/2	
Norcan Fb 35	55	484	100	331 1/2	
Norcan Mv 32 1/2	25	53	331 1/2		
Norcan Mv 35	1	280	52	331 1/2	
Norcan Mv 40	14	124	100	331 1/2	
Norcan Ag 30	3	13	53 1/2	331 1/2	
Powr C Fb 15	13	181	56 1/2	271 1/2	
Powr C Fb 17 1/2	63	346	334	321 1/2	
Powr C Fb 20	4	234	170	321 1/2	
Powr C Mv 20	70	303	33	321 1/2	
Powr C Ag 20	16	200	34	321 1/2	
Powr C Ag 22 1/2	10	11	32	321 1/2	
Rang Ja 10	2	8	51 1/2	326 1/2	
Rang Ja 15	6	761	511	326 1/2	
Rang Ja 15 p	10	393	25	326 1/2	
Rang Ja 18 1/2	3	176	57 1/2	326 1/2	
Rang Ja 18 1/2 p	1	252	50	326 1/2	
Rang Ja 20	253	535	96 1/2	326 1/2	
Rang Ja 20 p	30	192	50	326 1/2	
Rang Ja 22 1/2	117	400	33 1/2	326 1/2	
Rang Ja 22 1/2 p	72	144	120	326 1/2	
Rang Ap 15	8	194	111 1/2	326 1/2	
Rang Ap 20	62	621	57 1/2	326 1/2	
Rang Ap 20 p	1	16	125	326 1/2	
Rang Ap 22 1/2	22	169	53 1/2	326 1/2	
Rang Ap 25	42	53	54 1/2	326 1/2	
Rang Jv 16 1/2	8	78	109 1/2	326 1/2	
Rang Jv 20	1	106	58 1/2	326 1/2	
Rang Jv 22 1/2	21	102	56 1/2	326 1/2	
Rang Jv 25	16	69	35 1/2	326 1/2	
Roy Bk Ja 54	1	145	56	360 1/2	
Roy Bk Ja 60	23	121	52 1/2	360 1/2	
Roy Bk Jv 55	1	93	58 1/2	360 1/2	
Seigm Ja 60	20	83	57	377	
Seigm Ja 65	94	777	512	377	
Seigm Ja 70	124	1146	89	377	
Seigm Ap 60	11	194	519 1/2	377	
Seigm Ap 65	12	89	514 1/2	377	
Seigm Ap 70	24	282	512	377	
Seigm Ap 75	25	37	58 1/2	377	
Seigm Jv 65	20	38	516 1/2	377	
Seigm Jv 70	2	77	514	377	
Seigm Jv 75	1	1	521 1/2	377	
Seigm Jv 75 p	27	31	510 1/2	377	
Shell C Fb 27 1/2	14	354	327 1/2	328 1/2	
Shell C Fb 30	66	881	135	328 1/2	
Shell C Fb 30 p	9	85	33 1/2	328 1/2	
Shell C Fb 32 1/2	11	425	75	328 1/2	
Shell C Fb 35	7	675	40	328 1/2	
Shell C Mv 25	35	80	55 1/2	328 1/2	
Shell C Mv 27 1/2	50	255	33 1/2	328 1/2	
Shell C Mv 30	29	977	52 1/2	328 1/2	
Shell C Mv 32 1/2	2	180	170	328 1/2	
Shell C Mv 35	8	380	115	328 1/2	
Shell C Ag 25	10	5	56 1/2	328 1/2	
Shell C Ag 27 1/2	28	47	54 1/2	328 1/2	
Shell C Ag 30	10	90	33 1/2	328 1/2	
Sifco A Fb 40	6	503	32 1/2	339 1/2	
Sifco A Mv 40	11	393	32 1/2	339 1/2	
Sifco A Ag 40	3	14	54 1/2	339 1/2	
T-D Bk Jn 40	1	20	185	336 1/2	

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
T-D Bk Jn 40	2	7	40	336 1/2	
Total P Ja 25	2	84	56 1/2	337 1/2	
Total P Ja 27 1/2	19	249	54 1/2	337 1/2	
Total P Ja 30	32	940	53	337 1/2	
Total P Ja 32 1/2	6	370	125	337 1/2	
Total P Ja 32 1/2 p	28	78	52 1/2	337 1/2	
Total P Ap 30	28	233	54	337 1/2	
Total P Ap 32 1/2	13	330	32 1/2	337 1/2	
Total P Jv 32 1/2	7	37	34	337 1/2	
TRC PL Fb 20	5	20	54 1/2	324 1/2	
TRC PL Fb 22 1/2	2	371	52 1/2	324 1/2	
TRC PL Fb 25	5	309	100	324 1/2	
TRC PL Fb 27 1/2	10	41	45	324 1/2	
TRC PL Mv 20	15	111	53 1/2	324 1/2	
TRC PL Mv 22 1/2	32	400	53 1/2	324 1/2	
TRC PL Mv 25	24	181	52	324 1/2	
Wcoast Mr 12 1/2	91	213	53 1/2	315 1/2	
Wcoast Mr 15	199	1233	100	315 1/2	
Wcoast Jn 12 1/2	51	222	33	315 1/2	
Wcoast Jn 15	92	364	125	315 1/2	
Wcoast Dc 12 1/2	16	51	52 1/2	315 1/2	
Wcoast Dc 15	129	1645	60	315 1/2	
Wlkr C Mr 30	10	1044	56	333 1/2	
Wlkr C Mr 32 1/2	35	1185	53 1/2	333 1/2	
Wlkr C Mr 35	20	2133	52 1/2	333 1/2	
Wlkr C Jn 30	5	188	56 1/2	333 1/2	
Wlkr C Dc 25	10	1642	58	333 1/2	
Wlkr C Dc 27 1/2	10	249	55 1/2	333 1/2	
Wlkr C Dc 30	27	1174	53	333 1/2	
Wlkr C Dc 32 1/2	52	1416	125	333 1/2	
Wlkr C Dc 35	13	1345	60	333 1/2	
Total volume	13795				
Total open interest	178245				

Open interest: Total des contrats achetés mais non levés ou liquidés.

FONDS MUTUELS

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
Institute Members	vGrowth	7.80			
	vVenture	7.78			
	yBond	2.86			
AGF Group	Prudential Gr	11.88			
Amer Growth	Growth	12.08			
Cdn Gas Egv	Income	4.25			
Cdn Sec Gth	vSask Dev Fd	4.61			
Sec Inv Trsteed	Scotiabond Gr	8.82			
Corp Invest	Corp Inv Stk	17.95			
Corp Inv Stk	Gwth Equity	7.76			
Scotiabond	Japan	18.20			
Gwth Equity	nMMF 11.38	10.00			
Japan	Option Equity	5.75			
nMMF 11.38	Special	12.88			
Option Equity	Bolton Tremblay	14.87			
Special	Cda Cumul	14.87			
Bolton Tremblay	Income Fund	9.57			
Cda Cumul	Internatnl	13.07			
Income Fund	Pld Resources	13.58			
Internatnl	Taurus	16.85			
Pld Resources	Calvin Bullock Gr	3.24			
Taurus	vBanner Fnd	7.71			
Calvin Bullock Gr	Resource	10.16			
vBanner Fnd	Non-Members	6.81			
Resource	nAffamira Fd	6.27			
Non-Members	Assoc Inv	10.93			
nAffamira Fd	CIF Income	9.56			
Assoc Inv	Central Group	9.33			
CIF Income	vCam Growth	9.33			
Central Group	yCompound	9.14			
vCam Growth	yHypothec	9.61			
yCompound					
yHypothec					

Valeurs	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
yObligatns	8.13				
Capital Gwth	5.93				
xComp Cap	9.49				
vnComCo Mtg	9.51				
Co-op Trust Gr					
vNat Res Gth	7.38				
vNorth Eg	6.18				
vRevenue Gth	4.39				
vUnvest	8.87				
Desiardns Gr					
vActions	13.96				
vHypothec	4.06				
vInternatnl	11.05				
yGoldfund	7.41				
yObligatns	4.15				
yQuebec	6.92				
nvSpec	10.72				
Dixons Kroq Gr					
Dixons Kroq	19.91				
Heritage	5.42				
Vanguard	15.79				
vDomEquity	18.82				
vDyn Aver	7.12				
vDyn Fund	17.72				
Dreyfus Group					
vInc	17.10				
vInternatnl	25.32				
Commwth	23.81				
Executv Intl	14.06				
nFid Trend	34.45				
nFid Cdn Mtg	9.81				
Fison Fund	6.45				
Harvard	16.63				
Industrial Gr					
Indust Amer	3.96				
xIndust Div	6.74				
xIndust Eq	12.45				
Indust Gth	8.06				
Indust Incm	8.25				
Indust Pens	33.58				
Keystone Gr					
xCus K-2	7.25				
xCus K-1	20.83				
North Amer	9.77				
xCus K-4	11.20				
xLex Rtrch	20.17				
xManhatn	4.74				
xMaritime Eq	4.49				
Marborough	11.14				
nNatrusco	26.18				
NW Group					
Equity	15.07				
Canadian	9.86				
xOne Wm St	20.67				
xOppenhm	12.11				
Pemberton Gr					
nPacific Div	8.86				
nPacific Ref	6.09				
nPacific US	7.79				
Montreal Trust Gr					
yEquity	24.30				
yIncome	7.34				
vInternatnl	11.25				
yMortgage	9.39				

Les gagnants et les perdants du journal des AFFAIRES

N.D.L.R.

Le journal des AFFAIRES publie sous cette rubrique une liste de valeurs qui se sont appréciées ou

dépréciées de façon sensible au cours de la semaine précédant celle où nous allons sous presse.

cartes d'affaires

ADMINISTRATION D'IMMEUBLES LOCATION D'APARTEMENTS

GESTIMREC LTÉE 7840 Mountain Sights, Mtl. 325-5879

SAMSON. BELAIR & ASSOCIÉS

Comptables agréés

QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO CALGARY VANCOUVER
RIMOUSKI TROIS-RIVIERES SHERBROOKE SAINT-HYACINTHE KITCHENER
SEPT-ILES MATANE COATICOOK FORT LAUDERDALE (U.S.A.)



Service d'informatique A.T.D. inc.

432 RUE CHURCH
VERDUN, QUE. H4G 2M4 TEL.: (514) 767-3437

CRÉATIONS

dessinateur — modeliste

Joe Troiano ENR.
l'atelier du vêtement exclusif

Habit sur mesures,
fait à la main pour
l'homme d'affaires

MONTREAL H2S 2M9 6970 ST-HUBERT TEL.: 271-1715

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

Fondée en 1892

Brevets d'invention Dessins industriels
• Marques de commerce • Droits d'auteur

1514, Docteur Penfield
Montréal, CANADA, H3G 1X5
Tél.: (514) 934.0272, Téléc.: 05-268656, Cable: MARION
Telecopier international Xerox 400

Les gagnants

New Cinch Uranium Ltd.: + \$9.62 à \$25

Le prix des actions de **New Cinch Uranium**, cotée à la Bourse de Vancouver s'est accru de plus de \$20 en trois semaines depuis l'annonce d'une importante découverte d'or sur sa propriété d'Orogrande au Nouveau-Mexique. Les derniers résultats à sortir, ceux du puits No 34, font état de teneurs de 0.11 once d'or et de 0.21 once d'argent la tonne sur une longueur de 623 pieds, débutant à 30 pieds de la surface.

Dome Pete: + \$8 à \$77.75

L'action de **Dome Petroleum** a repris du poil de la bête pour revenir à un niveau plus "normal" (d'avant budget) à la faveur de la hausse générale des pétrolières survenue sur la bourse de Toronto la semaine dernière. Le budget et l'élection de Reagan avaient été défavorables au marché canadien, mais les esprits sont maintenant calmés. Comme quoi, il y a beaucoup de psychologie dans le marché boursier.

Gulf Canada Ltd.:

+ \$3.12 à \$25

La pétrolière canadienne, contrôlée à 60 pour 100 par **Gulf Oil** des Etats-Unis, est sortie un peu de sa torpeur à la suite de l'annonce d'une découverte de pétrole au puits Nibernia B-08, dans lequel **Gulf Canada** possède un intérêt de 25 pour 100; les tests ont donné un écoulement de 4 347 barils par jour; c'est le deuxième puits de la structure Hibernia à donner du pétrole; le premier avait été le P-15 situé à 4 km au sud de B-08; un autre puits, le G-55, est en forage actuellement et il est situé à 8 km de P-15.

Seagram: + \$7.75 à \$77

Seagram a été une favorite des investisseurs à la suite de l'information à l'effet que la société cherche à obtenir un financement de \$3 milliards de banques internationales, après avoir vendu au prix de \$2.3 milliards sa filiale texane de production de pétrole et de gaz. Seagram préparerait une grosse acquisition du côté de l'énergie. Pour en savoir plus sur Seagram, lire l'article de Georges Gratton en page 31.

Husky Oil:

+ \$2.12 à \$19.75

Cette compagnie canadienne, filiale de **Nova and Alberta Corp.**, est une des plus susceptibles de bénéficier du dernier budget fédéral. En outre, un de ses dirigeants a affirmé que **Husky** était en concurrence avec **Pétro-Canada** pour procéder éventuellement à une acquisition dans le domaine du pétrole et du gaz au Canada. **Husky** détient d'importantes réserves de pétrole lourd dans le gisement de Lloydminster à la frontière de Saskatchewan et de l'Alberta.

Trinity Resources:

+ \$3.25 à \$24

Cette compagnie junior d'exploration a la faveur des investisseurs depuis plusieurs mois parce qu'elle concentre toutes ses activités d'exploration aux Etats-Unis, où les conditions sont meilleures. La politique fédérale de l'énergie l'a encore rendue plus attrayante pour les investisseurs, qui misent actuellement sur les résultats attendus de deux forages au Texas.

Broulan Reef:

+ \$0.90 à \$4.05

Cette petite compagnie

minière a découvert de l'or sur sa propriété de canton Hoyle près de Timmins en Ontario; le trou No 80-15 a donné une intersection de 10 pieds donnant 0.14 once d'or la tonne, une section de 20 pieds donnant une teneur de 0.12 et une autre de 4 pieds donnant 0.22 once d'or; le trou 80-17 a donné 0.16 once d'or sur une intersection de 20 pieds alors qu'une intersection de 6 pieds a produit une teneur de 0.12 sur 6 pieds.

Les perdants

Silver Stack:

— \$2.12 à \$31.12

Cette compagnie minière membre du groupe **Little Long Lac** et associée à **Soquem** dans l'exploitation de la mine Doyon près de Cadillac en Abitibi a perdu un peu la faveur des investisseurs, qui ont vu dans les cours élevés des dernières semaines (jusqu'à \$36) une occasion de prendre les bénéfices accumulés ces derniers mois.

Normick Perron:

— \$0.75 à \$8.25

Ce manufacturier de bois de sciage de LaSarre en Abitibi avait connu la faveur des investisseurs au cours des dernières semaines à la suite de recommandations favorables à moyen terme par le courtier montréalais **Greenshields**, qui prévoit un profit de \$1.50 en 1981. Mais le titre est revenu à un niveau plus conforme à la situation actuelle de la compagnie, qui traverse une période difficile à cause de la conjoncture dans l'industrie de la construction. A moyen terme, la reprise pourra toutefois être très favorable à **Normick Perron**.

Le meilleur PLACEMENT

dans l'information économique et financière
de langue française, c'est

Le journal des AFFAIRES

HEBDOMADAIRE D'INFORMATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE

- le plus varié
- le plus complet
- le plus crédible

Et surtout n'oubliez pas qu'en vous abonnant au journal
des AFFAIRES vous recevrez GRATUITEMENT
dix numéros par année du prestigieux

Le magazine des
AFFAIRES

Abonnez-vous dès maintenant et ÉPARGNEZ

\$21.50 sur un abonnement d'un
an et \$45 sur un abonnement
de deux ans comparativement
aux prix en vigueur à la vente
au numéro.

Veillez m'abonner pour un an deux ans

Nom

Adresse

Province Code postal

Compagnie

Fonction

Voici mon chèque au montant de \$16
 \$25

Veuillez me facturer
 Veuillez utiliser ma carte de crédit

CHARGEX

VISA

no

master charge

no

Les AFFAIRES, 385 boul. Lebeau, Ville St-Laurent, Qué. H4N 1S2.

le marché des valeurs

Les profits de Seagram pourraient doubler et l'action grimper à \$100



par
Georges GRATTON
(collaboration
spéciale)

Connue depuis plus de cinquante ans comme une société engagée dans le commerce des spiritueux, **Seagram** est en passe de changer complètement son orientation en diversifiant ses activités.

Pour l'instant, ces changements demeurent inconnus, mais les montants dont disposerait éventuellement Seagram sont d'une telle envergure, que seule la perspective d'un placement de l'ordre de \$3 à \$5 milliards en fait réfléchir plusieurs et suscite beaucoup d'intérêt dans les milieux boursiers.

Les bénéfices de Seagram pourraient atteindre jusqu'à \$10.00 par action en 1981, soit plus de deux fois les profits encaissés l'an dernier.

Tout dépend de la façon dont procéderont les dirigeants de cette entreprise dans l'investissement des \$2,3 milliards (\$63 can - \$53 US par action) qu'ils ont obtenu au moment de la vente de leurs intérêts pétroliers et gaziers à la **Sun Co.** des Etats-Unis.

Bâclée le 12 septembre 1980,

la vente de ses intérêts dans **Texas Pacific** procurait à Seagram \$500 millions comptant et \$1.8 milliard sous forme de billets qui lui seront payés en 1985 et en 1989.

Cette transaction a eu pour effet de doubler la valeur aux livres des actions de Seagram (tableau I).

Le prix de l'action de Seagram aux bourses de Montréal, Toronto et New York a vite fait de s'ajuster à la suite de la nouvelle de ce changement majeur, passant de \$40 à \$70 en très peu de temps.

Selon une récente analyse de la maison de courtage **Burns, Fry Limitée**, les actions de Seagrams présentent encore d'excellentes chances d'appréciation, avec un risque limité à la baisse.

Evaluation des actions

Plusieurs facteurs peuvent influencer le prix d'un titre en bourse. La prise de contrôle en est un.

"Une considération clé dans la détermination de la valeur des actions d'une société est de savoir ce qu'un investisseur devrait être disposé à payer pour obtenir le contrôle de la société, fut-il de 100% ou de 51%," affirme **Peter Powell**, l'analyste de Burns Fry Limitée.

Un examen des prises de contrôle qui ont eu lieu au

Canada au cours des dernières années révèle que le prix offert à été en moyenne de 30 fois 100 supérieur au prix du marché.

Dans une telle éventualité, le prix des actions de Seagram pourrait bien atteindre entre \$91.00 et 105.00 l'action sur les bourses canadiennes.

Une autre méthode d'évaluation consiste à attribuer, d'une manière relative ou purement arbitraire, un multiple par rapport aux bénéfices par action d'une société.

Selon l'étude de Burns Fry, les bénéfices de Seagram devraient s'élever à \$7.70 par action et même atteindre \$10.00 par action selon la ou les acquisitions envisagées.

A dix fois les gains (notre projection) les actions de Seagram pourraient se transiger à \$100, ce qui n'est pas une impossibilité, puisque la moyenne des titres en bourses se transigent à un niveau qui frôle cette proportion.

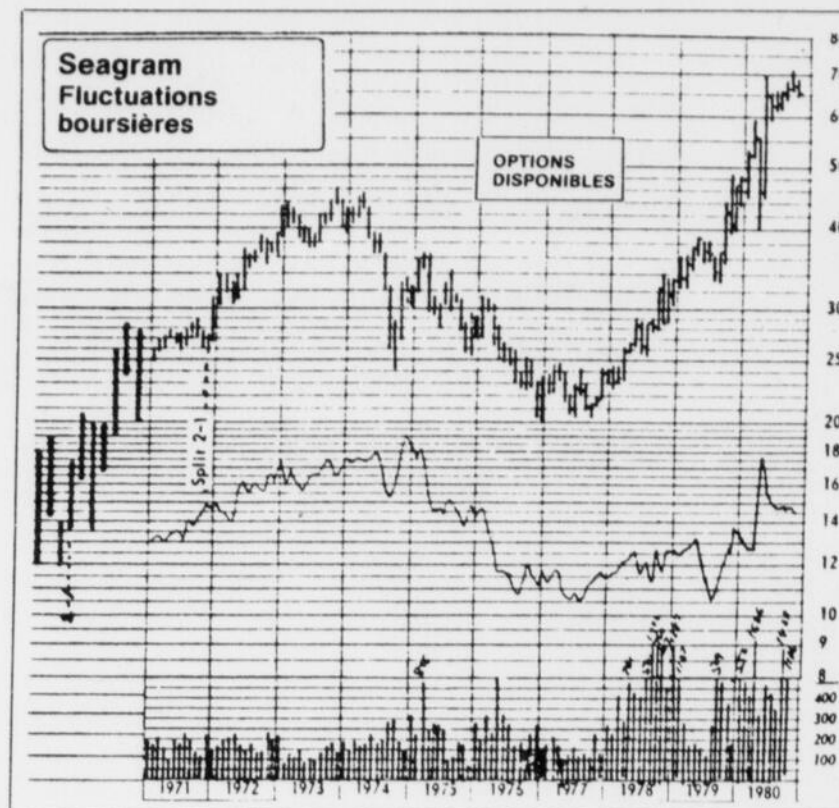
Les perspectives boursières des actions de Seagram sont excellentes d'autant plus que les marchés financiers apprennent récemment que la compagnie était en voie de négocier une ligne de crédit de près de \$3 milliards auprès d'institutions financières internationales.

Observations boursières en bref

A surveiller dans les semaines qui viennent.

• Les actions de **Bell Canada** ont amorcé une reprise, passant de \$18.50 à \$20.50 au cours des dernières semaines, dans l'espoir, semble-t-il, d'une baisse des taux d'intérêt.

• Vous avez l'intention d'acheter des **titres pétroliers**? Pourquoi ne pas jeter un coup d'oeil du côté des Etats-Unis où des titres de grandes compagnies internationales se transigent à des multiples de cinq, six



et sept fois les bénéfices prévus pour cette année.

On peut penser entre autres titres, à **Gulf Oil, Mobil Oil** (une importante participation dans l'exploration sur la côte de Terre-Neuve), **Texaco Inc, Tenneco et Conoco**;

• L'or s'est replié drôlement sur les marchés depuis quelques semaines passant des niveaux de \$700 US à \$600 US. Les opinions sont partagées quant à la direction du prix à court terme. Nous croyons, entre autres, que les titres de mines d'or sont relativement surévalués et qu'il serait prudent d'attendre pour en acheter. Si vous en avez acheté auparavant vous pouvez les conserver en autant que la mise ne dépasse pas 10 pour 100 de votre capital;

Selon **Green's Commodity** de New York, il n'est pas impossible que le prix de l'or grimpe sous peu jusqu'à \$685 US. Selon les experts américains, un seul prétexte pour cela: l'expectative d'une hausse du prix du pétrole lors de la prochaine rencontre des membres de l'OPEP, à Bali, le 15 décembre 80. "Il est évident, affirme Green's Commodity, qu'il n'y a aucune logique qui expliquerait que le prix de l'or monte en même temps que le prix du pétrole, mais le marché s'est

habitué à cet état de chose depuis quelques années. Nous ne pensons pas toutefois que l'or atteindra de nouveaux sommets. Mais l'enthousiasme sera suffisant pour porter le prix au niveau mentionné plus haut".

• C'est l'époque des "High flyers", des fortunes instantanées si on en juge par l'activité et la hausse des prix sur la Bourse de Vancouver où titres miniers et pétroliers ont repris la vedette. Il serait sage d'encaisser une partie de vos profits pendant qu'il est encore temps.

La valeur totale des transactions à la Bourse de Vancouver pour la période de janvier à novembre 1980 a atteint \$3.9 milliards, une augmentation de 198% par rapport à l'année dernière. L'augmentation a été de 44.5% à Montréal (\$3.6 milliards) et de 62% à Toronto où le volume atteint \$27.6 milliards au cours des onze premiers mois.

Valeur comptable par action - juillet 1979	\$34.83 US	
Ajouter: bénéfice par action de 1980	4.06	
Soustraire: dividendes	1.10	
Valeur comptable par action-juillet 1980	\$37.79	
Produits de l'offre de Sun Co. après impôts (taux d'impôt de 25% et 50%)	53.42	41.31
Soustraire: valeur comptable des avoirs pétroliers et gaziers	17.09	17.09
Augmentation de la valeur comptable	\$36.33	\$24.22
Valeur comptable actuelle	US \$74.12	\$62.01
	CAN \$87.20	\$72.95

notes financières

Banque Royale

La **Banque Royale du Canada** fractionnera ses actions à deux nouvelles pour une actuelle si l'assemblée des actionnaires accepte cette proposition à son assemblée du 8 janvier 1981. Pour les investisseurs québécois, la banque avait une autre bonne nouvelle, soit l'institution d'un régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions fondé sur l'émission d'actions de trésorerie au cours de la nouvelle année; les nouvelles actions ainsi acquises seront admissibles au régime d'épargne-actions du Québec comme c'est aussi le cas pour les programmes analogues de **Bell Canada, Northern Telecom, Entreprises Canadien Pacifique** et **Québec**

Téléphone (Le Journal des Affaires du 1er décembre 1980).

Société Asbestos

La **Société Asbestos** ne paiera pas de dividende sur ses actions ordinaires pour le quatrième trimestre de 1980. Le dernier dividende trimestriel a été payé le 4 juin 1980.

Gaz Métropolitain

La compagnie a autorisé le 1er décembre une offre publique de \$20 millions de débetures non garanties, convertibles, échéant dans 20 ans et rapportant 12 pour 100. **Gaz Métropolitain** a également approuvé un placement privé de \$25 millions d'obligations de première hypothèque auprès de huit institu-

tions. Le produit de ces emprunts servira à réduire la dette à court terme de la compagnie. Les débetures sont convertibles en actions au cours des cinq premières années, mais ces actions ne sont pas admissibles à l'épargne-actions, parce qu'il ne s'agit pas d'une émission directe.

Sodeq de Lanaudière

Au moins une sodeq a réussi à vendre la totalité de son émission. La **Sodeq de Lanaudière** dans la région de Joliette et des Laurentides a terminé six semaines avant son échéance la vente de sa première émission d'actions et a même dépassé son objectif de 7,7 pour 100 en faisant souscrire pour au-delà de \$1.3 million

d'actions. La Commission des valeurs mobilières a accepté ce dépassement de l'émission. Douze institutions et 368 individus ont acheté des actions de la Sodeq; 53.5 pour 100 des actions ont été payées.

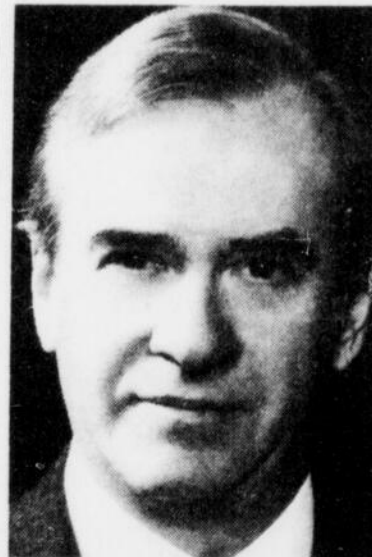
Bell Canada

Avis du 3e dividende
Un dividende trimestriel de cinquante-et-un cents par action privilégiée de classe E, série H, a été déclaré et sera payable le 18 janvier 1981 aux détenteurs de ces actions privilégiées enregistrés aux livres de la compagnie à la fermeture des bureaux le 18 décembre 1980.

Le secrétaire de la compagnie,
G. Houle,
Montréal, 26 novembre 1980.

Bell

Annonce de la nomination de C. Dessureault chez l'AMC



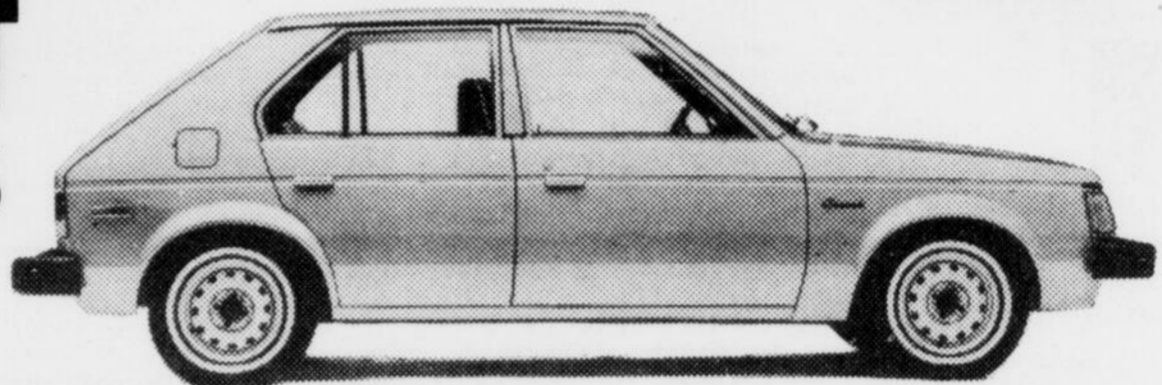
M. Claude Dessureault s'est joint à l'Association des manufacturiers canadiens à titre de Vice-président exécutif, division du Québec. M. Dessureault apporte à l'AMC plus de 25 ans d'expérience dans le secteur commercial et les affaires publiques chez C.I.L. Inc., en plus des vastes connaissances acquises au sein d'organismes patronaux. La C.I.L. retient ses services à titre de consultant et d'administrateur de Peintures C.I.L. Inc.

PLYMOUTH HORIZON ÉCONOME. DODGE OMNI ÉCONOME. DE TOUTES LES VOITURES NORD-AMÉRICAINES 5 PASSAGERS CE SONT LES PLUS AVARES D'ESSENCE EN CONDUITE ROUTIÈRE!

52 MAG+
COTE ROUTIÈRE
5,5L/(100 km)

40 MAG+
COTE COMBINÉE
(URBAINE/ROUTIÈRE)
7,1L/(100 km)

SEULEMENT 5993\$



**C'EST LE MOMENT PROPICE POUR FAIRE DE VRAIES BONNES AFFAIRES SUR TOUS
LES MODÈLES À TRACTION AVANT DODGE ET PLYMOUTH REMARQUABLEMENT ÉCONOMES.**

<p>La familiale 6 passagers qui affiche la meilleure cote de consommation en Amérique du Nord!</p> <p>50 MAG+ COTE ROUTIÈRE 5,6 L/(100 km)</p> <p>36 MAG+ COTE COMBINÉE (urbaine/routière) 7,8 L/(100 km)</p>	<p>Familiale Custom Dodge Aries K/Plymouth Reliant K</p> <p>7859\$</p> <p>Équipement standard: moteur transversal 4 cylindres de 2,2 L à arbre à cames en tête, système électronique d'avance à l'allumage, direction à pignon et crémaillère, servofreins à disque à l'avant et à tambour à l'arrière, essuie-glace escamotables, radio AM (peut être omise contre crédit), 69,2 pi³ d'espace de chargement avec banquette rabattue, banquettes «custom» recouvertes de vinyle, ceintures de sécurité de luxe, de couleur assortie, tableau de bord avec applique similibois, pneus radiaux.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Familiales Custom</th> <th>MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière</th> <th>Nbre de Passagers</th> <th>Type de Traction</th> <th>Prix de Base*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Dodge Aries K/Plymouth Reliant K</td> <td>36 7,8L/(100 km)</td> <td>6</td> <td>Avant</td> <td>7 859\$</td> </tr> <tr> <td>Familiale Oldsmobile Cutlass</td> <td>29 9,8L/(100 km)</td> <td>6</td> <td>Arrière</td> <td>8 714\$</td> </tr> <tr> <td>Familiale Chevrolet Malibu</td> <td>28 10 L/(100 km)</td> <td>6</td> <td>Arrière</td> <td>8 449\$</td> </tr> <tr> <td>Familiale Pontiac Lemans</td> <td>29 9,8L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Arrière</td> <td>8 543\$</td> </tr> </tbody> </table>	Familiales Custom	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*	Dodge Aries K/Plymouth Reliant K	36 7,8L/(100 km)	6	Avant	7 859\$	Familiale Oldsmobile Cutlass	29 9,8L/(100 km)	6	Arrière	8 714\$	Familiale Chevrolet Malibu	28 10 L/(100 km)	6	Arrière	8 449\$	Familiale Pontiac Lemans	29 9,8L/(100 km)	5	Arrière	8 543\$										
Familiales Custom	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*																																	
Dodge Aries K/Plymouth Reliant K	36 7,8L/(100 km)	6	Avant	7 859\$																																	
Familiale Oldsmobile Cutlass	29 9,8L/(100 km)	6	Arrière	8 714\$																																	
Familiale Chevrolet Malibu	28 10 L/(100 km)	6	Arrière	8 449\$																																	
Familiale Pontiac Lemans	29 9,8L/(100 km)	5	Arrière	8 543\$																																	
<p>Les sedans 2 portes 6 passagers qui affichent la meilleure cote de consommation en Amérique du Nord.</p> <p>51 MAG+ COTE ROUTIÈRE 5,5L/(100 km)</p> <p>38 MAG+ COTE COMBINÉE (urbaine/routière) 7,5L/(100 km)</p>	<p>Modèles Sedans 2 Portes Dodge Aries K/Plymouth Reliant K</p> <p>6877\$</p> <p>Équipement standard: moteur transversal 4 cylindres de 2,2 L à arbre à cames en tête, système électronique d'avance à l'allumage, direction à pignon et crémaillère, freins à disque à l'avant et à tambour à l'arrière, boîte-pont manuelle à 4 vitesses avec surmultiplicateur, large moulure latérale de porteur en vinyle, de couleur assortie, essuie-glace escamotables, banquettes recouvertes de tissu et vinyle, ceintures de sécurité de luxe, de couleur assortie, maquette de couleur assortie, pneus radiaux.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Sedans 2 portes</th> <th>MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière</th> <th>Nbre de Passagers</th> <th>Type de Traction</th> <th>Prix de Base*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Dodge Aries K/Plymouth Reliant K</td> <td>38 7,5L/(100 km)</td> <td>6</td> <td>Avant</td> <td>6 877\$</td> </tr> <tr> <td>Hatchback 2 portes Chevrolet Citation</td> <td>36 7,8L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Avant</td> <td>7 311\$</td> </tr> <tr> <td>Oldsmobile Omega 2 portes</td> <td>36 7,8L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Avant</td> <td>7 391\$</td> </tr> <tr> <td>Buick Skylark 2 portes</td> <td>36 7,8L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Avant</td> <td>7 470\$</td> </tr> <tr> <td>Ford Fairmont 2 portes</td> <td>34 8,1L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Arrière</td> <td>7 025\$</td> </tr> <tr> <td>Ford Granada 2 portes</td> <td>35 8,1L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Arrière</td> <td>7 810\$</td> </tr> </tbody> </table>	Sedans 2 portes	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*	Dodge Aries K/Plymouth Reliant K	38 7,5L/(100 km)	6	Avant	6 877\$	Hatchback 2 portes Chevrolet Citation	36 7,8L/(100 km)	5	Avant	7 311\$	Oldsmobile Omega 2 portes	36 7,8L/(100 km)	5	Avant	7 391\$	Buick Skylark 2 portes	36 7,8L/(100 km)	5	Avant	7 470\$	Ford Fairmont 2 portes	34 8,1L/(100 km)	5	Arrière	7 025\$	Ford Granada 2 portes	35 8,1L/(100 km)	5	Arrière	7 810\$
Sedans 2 portes	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*																																	
Dodge Aries K/Plymouth Reliant K	38 7,5L/(100 km)	6	Avant	6 877\$																																	
Hatchback 2 portes Chevrolet Citation	36 7,8L/(100 km)	5	Avant	7 311\$																																	
Oldsmobile Omega 2 portes	36 7,8L/(100 km)	5	Avant	7 391\$																																	
Buick Skylark 2 portes	36 7,8L/(100 km)	5	Avant	7 470\$																																	
Ford Fairmont 2 portes	34 8,1L/(100 km)	5	Arrière	7 025\$																																	
Ford Granada 2 portes	35 8,1L/(100 km)	5	Arrière	7 810\$																																	
<p>Les coupés sport à traction avant qui affichent la meilleure cote de consommation en Amérique du Nord.</p> <p>47 MAG+ COTE ROUTIÈRE 6,0L/(100 km)</p> <p>36 MAG+ COTE COMBINÉE (urbaine/routière) 7,8L/(100 km)</p>	<p>Hatchback Dodge 024/Plymouth TC3</p> <p>7147\$</p> <p>Équipement standard: moteur 4 cylindres de 1,7 L à arbre à cames en tête, système électronique d'avance à l'allumage, direction à pignon et crémaillère, freins à disque à l'avant et à tambour à l'arrière, boîte-pont manuelle à 4 vitesses, pneus radiaux, siège arrière rabattable, sièges baquets entièrement recouverts de vinyle, volant sport.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Hatchback Dodge 024/Plymouth TC3</th> <th>MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière</th> <th>Nbre de Passagers</th> <th>Type de Traction</th> <th>Prix de Base*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hatchback Dodge 024/Plymouth TC3</td> <td>36 7,8L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Avant</td> <td>7 147\$</td> </tr> <tr> <td>Honda Prelude</td> <td>39 7,3L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Avant</td> <td>8 195\$</td> </tr> <tr> <td>Hatchback Datsun 200SX</td> <td>39 7,2L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Arrière</td> <td>8 781\$</td> </tr> <tr> <td>Hatchback Ford Mustang</td> <td>35 8,1L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Arrière</td> <td>7 449\$</td> </tr> <tr> <td>Toyota Celica GT Liftback</td> <td>36 7,8L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Arrière</td> <td>8 788\$</td> </tr> <tr> <td>Hatchback VW Scirocco</td> <td>39 7,2L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Avant</td> <td>10 745\$</td> </tr> </tbody> </table>	Hatchback Dodge 024/Plymouth TC3	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*	Hatchback Dodge 024/Plymouth TC3	36 7,8L/(100 km)	5	Avant	7 147\$	Honda Prelude	39 7,3L/(100 km)	4	Avant	8 195\$	Hatchback Datsun 200SX	39 7,2L/(100 km)	4	Arrière	8 781\$	Hatchback Ford Mustang	35 8,1L/(100 km)	4	Arrière	7 449\$	Toyota Celica GT Liftback	36 7,8L/(100 km)	4	Arrière	8 788\$	Hatchback VW Scirocco	39 7,2L/(100 km)	5	Avant	10 745\$
Hatchback Dodge 024/Plymouth TC3	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*																																	
Hatchback Dodge 024/Plymouth TC3	36 7,8L/(100 km)	5	Avant	7 147\$																																	
Honda Prelude	39 7,3L/(100 km)	4	Avant	8 195\$																																	
Hatchback Datsun 200SX	39 7,2L/(100 km)	4	Arrière	8 781\$																																	
Hatchback Ford Mustang	35 8,1L/(100 km)	4	Arrière	7 449\$																																	
Toyota Celica GT Liftback	36 7,8L/(100 km)	4	Arrière	8 788\$																																	
Hatchback VW Scirocco	39 7,2L/(100 km)	5	Avant	10 745\$																																	
<p>La meilleure cote de consommation routière de toutes les voitures 5 passagers nord-américaines.</p> <p>52 MAG+ COTE ROUTIÈRE 5,5L/(100 km)</p> <p>40 MAG+ COTE COMBINÉE (urbaine/routière) 7,1L/(100 km)</p>	<p>Dodge Omni/Plymouth Horizon Économe</p> <p>5993\$</p> <p>Équipement standard: moteur 4 cylindres de 1,7 L à arbre à cames en tête, système électronique d'avance à l'allumage, direction à pignon et crémaillère, freins à disque à l'avant et à tambour à l'arrière, levier multifonctions à 4 vitesses, pneus radiaux, levier multifonctions à la colonne de direction, siège arrière rabattable, hayon pratique, sièges baquets entièrement recouverts de vinyle, maquette de couleur assortie, commandes acceptées.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Dodge/Omni Plymouth Horizon Économe</th> <th>MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière</th> <th>Nbre de Passagers</th> <th>Type de Traction</th> <th>Prix de Base*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Dodge/Omni Plymouth Horizon Économe</td> <td>40 7,1L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Avant</td> <td>5 993\$</td> </tr> <tr> <td>Ford Escort L 5 portes</td> <td>39 7,2L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Avant</td> <td>6 694\$</td> </tr> <tr> <td>VW Rabbit L 4 portes</td> <td>34 8,2L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Avant</td> <td>7 670\$</td> </tr> <tr> <td>Datsun 510 4 portes</td> <td>39 7,3L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Arrière</td> <td>7 481\$</td> </tr> <tr> <td>Sedan Corolla Deluxe</td> <td>39 7,2L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Arrière</td> <td>6 448\$</td> </tr> <tr> <td>Chevrolet Chevette 4 portes</td> <td>40 7,1L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Arrière</td> <td>6 138\$</td> </tr> </tbody> </table>	Dodge/Omni Plymouth Horizon Économe	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*	Dodge/Omni Plymouth Horizon Économe	40 7,1L/(100 km)	5	Avant	5 993\$	Ford Escort L 5 portes	39 7,2L/(100 km)	4	Avant	6 694\$	VW Rabbit L 4 portes	34 8,2L/(100 km)	4	Avant	7 670\$	Datsun 510 4 portes	39 7,3L/(100 km)	4	Arrière	7 481\$	Sedan Corolla Deluxe	39 7,2L/(100 km)	4	Arrière	6 448\$	Chevrolet Chevette 4 portes	40 7,1L/(100 km)	4	Arrière	6 138\$
Dodge/Omni Plymouth Horizon Économe	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*																																	
Dodge/Omni Plymouth Horizon Économe	40 7,1L/(100 km)	5	Avant	5 993\$																																	
Ford Escort L 5 portes	39 7,2L/(100 km)	4	Avant	6 694\$																																	
VW Rabbit L 4 portes	34 8,2L/(100 km)	4	Avant	7 670\$																																	
Datsun 510 4 portes	39 7,3L/(100 km)	4	Arrière	7 481\$																																	
Sedan Corolla Deluxe	39 7,2L/(100 km)	4	Arrière	6 448\$																																	
Chevrolet Chevette 4 portes	40 7,1L/(100 km)	4	Arrière	6 138\$																																	
<p>La voiture 5 passagers qui affiche la meilleure cote de consommation en Amérique du Nord.</p> <p>54 MAG+ COTE ROUTIÈRE 5,2L/(100 km)</p> <p>45 MAG+ COTE COMBINÉE (urbaine/routière) 6,2L/(100 km)</p>	<p>Hatchback Dodge Colt/Plymouth Colt</p> <p>5379\$</p> <p>Équipement standard: moteur de 1,4 L à arbre à cames en tête et à chambres de combustion hémisphériques, direction à pignon et crémaillère, servofreins à disque à l'avant, boîte-pont manuelle à 4 vitesses, pneus radiaux, ceintures d'acier, compteur kilométrique et jauge de température et essence, sièges baquets inclinables, siège arrière rabattable, butoirs de pare-chocs avant et arrière.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Hatchback Dodge Colt/Plymouth Colt</th> <th>MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière</th> <th>Nbre de Passagers</th> <th>Type de Traction</th> <th>Prix de Base*</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hatchback Dodge Colt/Plymouth Colt</td> <td>45 6,2L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Avant</td> <td>5 379\$</td> </tr> <tr> <td>Ford Escort 3 portes</td> <td>42 6,7L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Avant</td> <td>5 990\$</td> </tr> <tr> <td>Toyota Tercel Liftback</td> <td>45 6,3L/(100 km)</td> <td>5</td> <td>Avant</td> <td>5 608\$</td> </tr> <tr> <td>Datsun 310 2 portes</td> <td>40 7,1L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Avant</td> <td>6 131\$</td> </tr> <tr> <td>Honda Accord</td> <td>39 7,2L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Avant</td> <td>7 395\$</td> </tr> <tr> <td>Chevrolet Chevette 2 portes</td> <td>40 7,1L/(100 km)</td> <td>4</td> <td>Arrière</td> <td>5 966\$</td> </tr> </tbody> </table>	Hatchback Dodge Colt/Plymouth Colt	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*	Hatchback Dodge Colt/Plymouth Colt	45 6,2L/(100 km)	5	Avant	5 379\$	Ford Escort 3 portes	42 6,7L/(100 km)	4	Avant	5 990\$	Toyota Tercel Liftback	45 6,3L/(100 km)	5	Avant	5 608\$	Datsun 310 2 portes	40 7,1L/(100 km)	4	Avant	6 131\$	Honda Accord	39 7,2L/(100 km)	4	Avant	7 395\$	Chevrolet Chevette 2 portes	40 7,1L/(100 km)	4	Arrière	5 966\$
Hatchback Dodge Colt/Plymouth Colt	MAG+ COTE COMBINÉE urbaine/routière	Nbre de Passagers	Type de Traction	Prix de Base*																																	
Hatchback Dodge Colt/Plymouth Colt	45 6,2L/(100 km)	5	Avant	5 379\$																																	
Ford Escort 3 portes	42 6,7L/(100 km)	4	Avant	5 990\$																																	
Toyota Tercel Liftback	45 6,3L/(100 km)	5	Avant	5 608\$																																	
Datsun 310 2 portes	40 7,1L/(100 km)	4	Avant	6 131\$																																	
Honda Accord	39 7,2L/(100 km)	4	Avant	7 395\$																																	
Chevrolet Chevette 2 portes	40 7,1L/(100 km)	4	Arrière	5 966\$																																	

*Le prix de base suggéré par le manufacturier peut être obtenu de sources officielles. Les taxes locales et les frais de transport ne sont pas inclus. Les concessionnaires peuvent offrir des prix inférieurs.

*Taux de consommation selon le guide sur la consommation de carburant de Transports Canada.

**NOUS AVONS CE QUE VOUS VOULEZ! GRANDE ÉCONOMIE
D'ESSENCE! BAS PRIX! ET DES VOITURES QUI UTILISENT
DE L'ESSENCE ORDINAIRE AU PLOMP MOINS COÛTEUSE!**

