

Dans notre section **PLACEMENT** cette semaine

Le prix de l'or peut crouler sous 350\$US d'ici juillet

■ Selon Bill Meckling, de la firme américaine Clayton Brokerage, la dégringolade de l'or est directement attribuable à la menace d'une guerre des prix par les producteurs de pétrole. L'expert s'attend cependant à une remontée de l'or à moyen terme. Un reportage de Ch. Édouard Lebel. p. 31

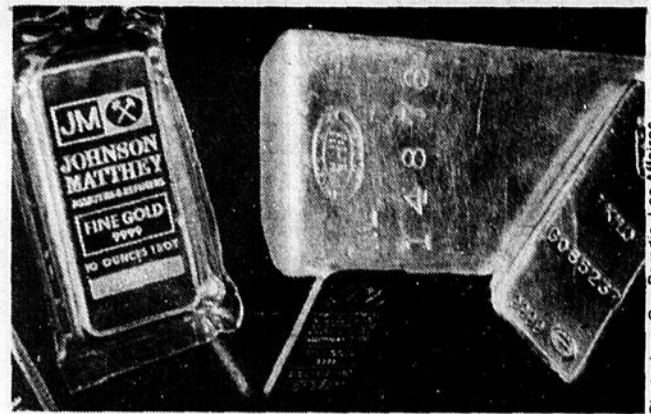


Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

dépôts garantis
Jusqu'à
12 1/4 %
FIDUCIE PRÊT ET REVENU
QUEBEC-MONTREAL-TROIS-RIVIERES-CHICOUTIM-OTTAWA

Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec
LES AFFAIRES
Montréal, 12 mars 1983 Vol. LV No 11 48 pages 1.00\$

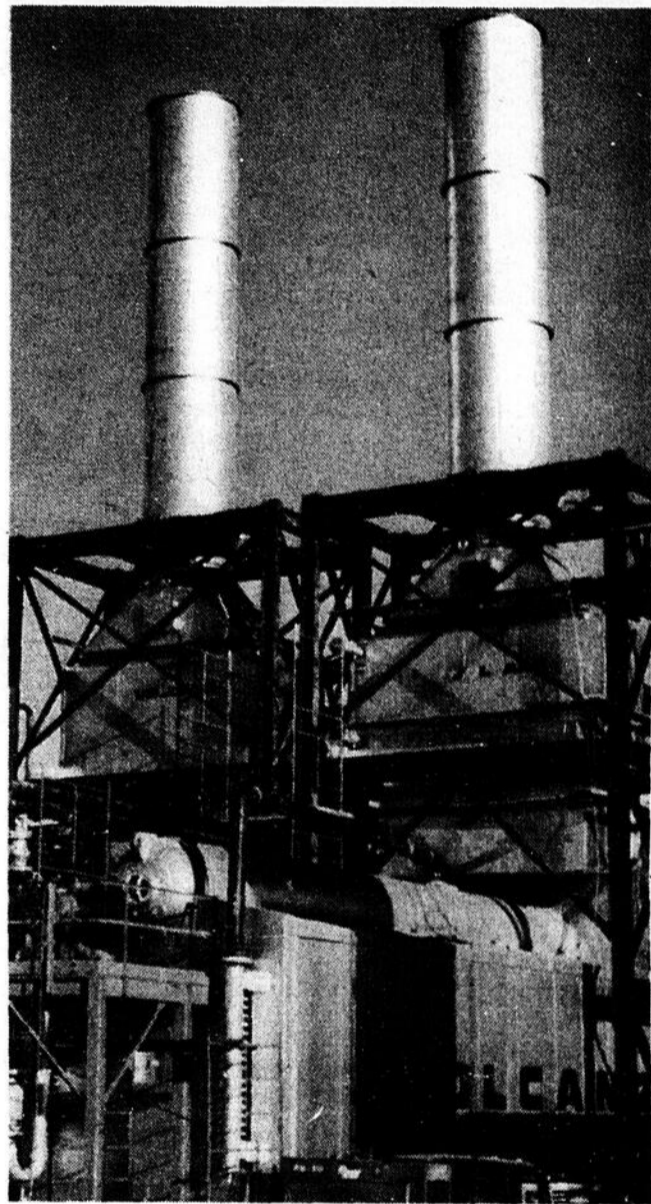
POUR
BONNER
(514) 842-3131

Exclusif aux AFFAIRES

La SGF veut se départir de quatre de ses filiales

pp. 2-3

■ Volcano (notre photo), Forano, Artopex et John Meunier Inc. ne figurent plus dans les plans de la société d'Etat, qui veut se concentrer dans l'hydroélectricité, les pâtes et papier et la haute technologie. André Hains a rencontré les dirigeants du holding québécois.



Sodecom de mal en pis

- La CVMQ décrète une enquête
- Les états financiers mis en cause
- Guy Desmarais démissionne à son tour

-Renseignements inédits en pp. 4-5

ENTREPRISE

Après trois années de pertes, le Groupe Desjardins, Assurances générales, vient de réussir un redressement spectaculaire. Jean-Paul Gagné a rencontré Conrad Leblanc. p. 9

LE POULS DE L'ÉCONOMIE

Les taux d'intérêt baisseront encore en 1983, mais Guy Glorieux, jusqu'ici chef économiste de la Banque Nationale, s'inquiète pour 1984, a-t-il affirmé à Jean-Paul Gagné. p. 18

Cahier spécial de 12 pages sur les ressources naturelles

pp. 19-30

La récession force la société d'État à clarifier ses objectifs

La Société générale de financement

■ Profitant de la récession pour réévaluer son implication dans la quinzaine d'entreprises où elle a des investissements, la Société générale de financement (SGF) a décidé de concentrer ses

énergies dans trois ou quatre secteurs prioritaires et de se retirer éventuellement des entreprises qui ne cadrent pas avec ses priorités.

Les entreprises dont la SGF songe à se départir

sont **Forano Inc.**, un fabricant d'équipement de scieries de Plessisville, **Volcano Inc.**, un manufacturier de chaudières industrielles de Saint-Hyacinthe, **Artopex Canada Ltée**, un fabricant

de mobilier de bureau de Laval, et **John Meunier Inc.** un manufacturier d'équipement de traitement des eaux usées de Montréal. Elle possède 100% d'intérêt dans les deux premières entreprises, 62,7% dans la troisième et 60% dans la quatrième.

C'est ce qui se dégage d'une entrevue accordée aux AFFAIRES par trois membres de la haute direction de l'entreprise, MM. **Jean-Claude Lebel**, président et chef de la direction, **Michel Plessis-Bélair**, vice-président exécutif, opérations, et **Jacques A. Lefebvre**, vice-président principal, planification et développement.

Cela ne signifie pas que ces entreprises seront mises en vente demain matin, a révélé en substance M. Plessis-Bélair, mais ce sont des entreprises que la SGF serait désireuse de céder à d'autres investisseurs éventuellement.

"Nous ne remettons pas en cause notre engagement dans les pâtes et papiers, ni dans les équipements hydroélectriques, a déclaré le président et chef de la direction de l'entreprise, mais il faut distinguer parmi nos priorités et nos objectifs."

Forano, Volcano, Artopex et John Meunier seront mises en vente mais sûrement pas à rabais.

Secteurs d'activités

La SGF est présentement engagée dans cinq secteurs d'activités:

1) les pâtes et papiers, avec **Domtar** et **Donohue** et ses filiales; un secteur à consolider, a souligné M. Lebel, "mais plutôt que de consacrer du temps et de l'argent à les intégrer, on peut utiliser mieux les ressources à d'autres fins";

2) la pétrochimie, avec **Pétromont** qui éprouve toujours de sérieux problèmes d'approvisionnement à des coûts compétitifs. Elle vient de recevoir une aide temporaire de 50 millions \$ à parts égales d'Ottawa et de Québec, mais il faudra trouver une solution permanente à ce problème. On pourrait peut-être utiliser du propane, avance M. **Jacques A. Lefebvre**, vice-président principal, planification et développement du groupe (et un ancien de Esso). "Mais si Ottawa ne veut pas de pétrochimie dans l'Est, on va se reti-

rer", a affirmé M. Lebel; la pétrochimie est donc pour l'instant un secteur où l'avenir est incertain.

3) les équipements hydroélectriques, avec **Marine Industrie**, **BG Checo International** et **Cegelec** avec leurs filiales. On va les orienter davantage vers l'exportation (voir autre texte);

4) les nouveaux secteurs de pointe, telles la biotechnologie et la biogénétique: du côté de la santé, la "matière grise" se trouve à Montréal et il s'agit de coordonner les efforts, a souligné M. Lefebvre. En agro-alimentaire et en biomasse, il y a encore beaucoup de recherche à mener;

5) enfin, les filiales isolées qui ont connu plus que leur part de problèmes en 1982.

La SGF détient également des participations dans deux autres holdings avec d'autres partenaires, soit **Nouveler Inc.** et **Novacap Inc.** Elle possédait également, selon son rapport annuel de 1981, un intérêt de 6% dans **Bombardier Inc.**

Entreprises problèmes

Après des profits de 22,5 millions \$ provenant de revenus de 808 millions

IMMERSION TOTALE® LA VRAIE AFFAIRE POUR DE MEILLEURES AFFAIRES

Offert seulement chez Berlitz, le programme «Immersion Totale» vous offre de nouvelles occasions de profits. Il vous ouvre de nouveaux marchés, inaccessibles auparavant à cause d'un problème de langue.

Grâce à la méthode «Immersion Totale», vous pourrez apprendre une nouvelle langue rapidement. Berlitz® établit le programme d'après des techniques de conversation éprouvées, appliquées à saturation. En deux à six semaines, vous pourrez parler affaires dans une autre langue. Chez Berlitz, plus de 100 ans d'expérience, ça en dit long!

BERLITZ®

DEPUIS 1878

MONTREAL I (514) 288-3111 SHERBROOKE (514) 387-2566 (frais virés)
MONTREAL II (514) 387-2566 TROIS-RIVIERES (819) 378-2811
QUEBEC (418) 529-6161 OTTAWA (613) 232-5343

«Berlitz» et «Immersion Totale» sont des marques déposées des Écoles Berlitz Langues vivantes du Canada Limitée. Permis du Ministère de l'Éducation n° 749585/749584/669514/260526/270551.

Au service des entreprises dynamiques

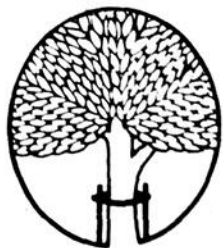
Le principal actif de votre entreprise est sans contredit votre personnel. Plusieurs employeurs sont sensibilisés au fait qu'une équipe d'employés en santé peut donner un meilleur rendement, mieux exercer sa créativité et favoriser ainsi la réussite de l'entreprise.

Notre clinique offre tous les services médicaux multi-disciplinaires d'exams médicaux de pré-emploi, les contrôles périodiques et diverses expertises.

Plus encore

- contrôle des absences
- remplacement et recrutement du personnel infirmier
- examen de la vue
- audiométrie
- électrocardiogramme
- radiographie pulmonaire
- services de laboratoire

Nous sommes là pour vous aider



CLINIQUE DE MEDECINE INDUSTRIELLE
& PREVENTIVE DU QUEBEC INC.

1538 ouest, rue Sherbrooke, bureau 600
Montréal, Qué. H3G 1L5
(514) 931-0801

ENSEMBLE

OSBORNE 1

DOUBLE DENSITE

Plus: "START PAK" Gratuit!

ET IMPRIMANTE

Seulement \$ 3196, un rabais de \$650!

prix de liste suggéré



Maintenant avec caractères français

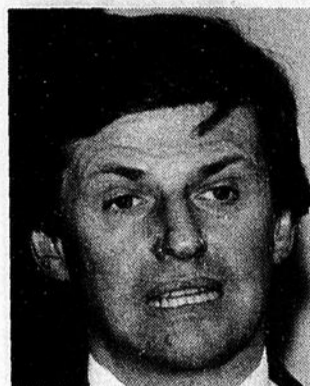
- Comprend l'Osborne double/densité et une imprimante à matrice de 100 cps et...
- un système d'auto-initiation "START PAK" gratuit (prix rég. : \$ 99).
- Accepte les logiciels d'application compatibles à CP/M.
- Stockage sur disque accru jusqu'à presque 100 pages.
- Exclutif : service de modification à l'atelier pour l'option double/densité et l'installation de l'option 80Plus (colonnes). Sur réservation seulement.



Notre salle de montre est située au :
5690, ave Royal Mount
Ville Mount Royal (Québec) H4P 1K4
(514) 731-7421

LANPAR

veut se départir de quatre filiales



Michel Plessis-Bélair

\$ en 1980, et des profits de 20,3 millions \$ sur des revenus de 801 millions \$ en 1981, le groupe a probablement encaissé un déficit de 10 à 12 millions \$ sur des revenus de 725 à 750 millions \$ en 1982, selon un estimé effectué à partir des états financiers des trois premiers trimestres. La direction de la SGF s'est toutefois refusée à indiquer l'ordre de grandeur de ses ventes et de ses pertes pour les 12 derniers mois.

Des revenus de 174,8 millions \$ ont entraîné une perte de 871 000\$ au premier trimestre. Au second trimestre, un chiffre d'affaires de 203,5 millions \$ a creusé un déficit de 5,4 millions \$. C'est là

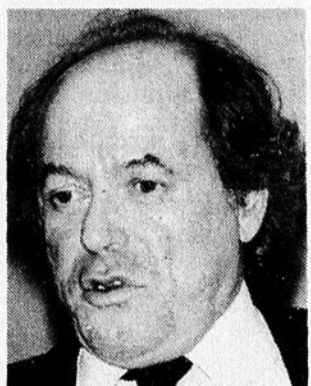


Jacques A. Lefebvre

que l'opération chirurgicale des filiales malades a commencé.

Au troisième trimestre, des revenus de 181,6 millions \$ ont encore laissé un déficit de 3,4 millions \$ portant à 9,6 millions \$ la perte des neuf premiers mois. Les résultats complets de 1982 sortiront dans quelques semaines. Mais les dirigeants de l'entreprise ont à peu près terminé la chirurgie. Au cours de l'année, les effectifs ont fondu de 9 190 employés à 8 374, en comptant les 3 000 de Donohue, soit une diminution de 9%. Les entreprises problèmes ont été les plus touchées.

A) Forano et ses filiales ont réduit leur personnel de 771 à 541 employés. Le



Jean-Claude Lebel

personnel "staff" de Forano a diminué de 22%. L'entreprise s'est retirée de l'Ontario et de la distribution de certaines lignes de machineries agricoles. Elle a plutôt tenté de développer certains nouveaux produits comme des wagons miniers. Les employés ont pris une participation financière.

Une filiale de Forano, **Industries Tanguay Ltée** (100 personnes, équipements forestiers), a été détachée de Forano et rattachée directement à la SGF. "Un bijou de recherche et développement qui repartira au premier signal de reprise", a commenté M. Lebel. Tanguay demeurera donc probablement avec la SGF.

B) Volcano: les effectifs ont diminué de 430 à 380 employés environ. Après une année difficile en 1982, ce fabricant de chaudières industrielles et commerciales devrait profiter pleinement en 1983 du programme d'aide à l'implantation de chaudières électriques dans les entreprises mis en place par Hydro-Québec.

C) **Artopex**, un fabricant de meubles de bureau, a consacré deux ans et beaucoup d'argent à la mise au point d'un système modulaire AMX. Mais si elle demeure forte en design, l'entreprise continue d'éprouver des problèmes de marketing.

D) **John Meunier Inc.** poursuit à présent ses efforts de recherche et développement dans les systèmes de la régulation

et de l'épuration des eaux, mais elle vient de perdre un important contrat avec la **Communauté urbaine de Montréal**. Son avenir demeure incertain au sein de la SGF, même si cette entreprise appartient un peu à notre patrimoine hydraulique, selon l'expression de M. Lebel.

"Enfin, a déclaré ce dernier, nous pourrions par exemple nous charger de la participation du gouvernement du Québec dans le projet d'aluminerie de **Péchiney-Ugine-Kuhlman** à Bécancour."

L'avenir immédiat de la SGF s'engage donc manifestement dans deux directions: celle de la grande entreprise, et celle des secteurs de pointe en recherche et développement.

"Mais il n'est absolument pas question de céder en panique nos intérêts dans certaines de nos filiales, a déclaré le vice-président exécutif aux opérations du holding, **M. Michel Plessis-Bélair**. Nous avons consacré trop d'efforts à les reconstruire et à les assainir pour nous en défaire maintenant à bon compte."

On prendra donc tout le temps qu'il faut pour trouver de nouveaux partenaires ou des acquéreurs pour ces entreprises. Les ressources ainsi dégagées permettront à la SGF de poursuivre ses nouveaux objectifs, clarifiés par la crise.

ANDRE HAINS

La SGF forme un consortium d'exportation

La **Société générale de financement (SGF)** est en train de mettre sur pied un consortium d'exportation pour ses trois filiales qui sont actives dans la fabrication des équipements hydroélectriques, soit **Marine Industrie Ltée (MIL)**, **BG Checo International Ltée** et **Cegelec Industrie Inc.**

Ce consortium prendra la forme d'une compagnie, dans laquelle les trois filiales de la SGF seront actionnaires à parts égales et qui fera la mise en marché des produits de ces filiales sur les marchés internationaux.

C'est ce qu'a révélé le président et chef de la direction de la SGF, **M. Jean-Claude Lebel** au cours d'une entrevue aux AFFAIRES.

Cegelec, par exemple, réalisait à peine 3% de ses ventes à l'exportation il y a quatre ans. En 1982,

elle a tiré de l'extérieur près de 35% de ses revenus de 46 millions \$. Son vice-président au marketing, **M. René Lopez**, vient d'ailleurs de reprendre sa valise pour aller faire avancer d'autres importants dossiers sur les marchés extérieurs.

De son côté, **Marine Industrie** voit son sort de plus en plus lié à ses ventes à l'extérieur, depuis que le gouvernement a décidé de reporter la phase II des travaux de la Baie James. En 1980, MIL a réalisé plus de 50% de ses ventes à l'étranger si l'on ajoute la vente de wagons à celles des navires et des équipements hydroélectriques lourds; **Marine** n'a toutefois rien vendu à l'étranger en 1982.

"Marine a la capacité de se tailler une place sur le marché mondial des équipements hydrauliques,

a souligné le vice-président exécutif aux opérations de la SGF, **M. Michel Plessis-Bélair**. Elle vient de décrocher un contrat de 20 millions \$ pour fournir des alternateurs à la centrale de Idukki en Inde, et un autre de 18 millions \$ pour la fabrication et l'installation de vannes (avec sa filiale **Sométal** de Rimouski) à Manantali au Sénégal."

Quant à **BG Checo**, elle a réalisé 5% de ses revenus de 125 millions \$ en 1982 sur les marchés extérieurs. Mais cette entreprise d'ingénierie et de fabrication est sur le point de signer un contrat de l'ordre de 35 millions \$ pour l'électrification rurale d'une région du Pérou.

Pour l'instant, on est à la recherche du personnel clé qui pourra diriger ce consortium. On cherche aussi un nom à la nouvelle entité commerciale.

Demandez le Guide des fonds de placement et améliorez votre rendement.

Aimeriez-vous diversifier votre portefeuille, avoir accès à une gestion professionnelle et améliorer le rendement de vos placements?

Demandez notre *Guide des fonds de placement*. Il vous indiquera comment accéder à un portefeuille diversifié en unissant vos épargnes à celles d'autres personnes.

Vous y trouverez des explications sur le fonctionnement, les avantages des fonds de placement et une description de chacun de ceux que nous vous offrons. Ce guide vous est offert gratuitement.

Renseignez-vous auprès de nos conseillers. Et rappelez-vous que nous pouvons vous aider en matière de financement, de services fiduciaires et de placements.

Chicoutimi (418) 549-5746
1-800-463-9657
Place du Royaume

Laval (514) 668-5223
1-800-361-3803
Place Val des Arbres

Montréal (514) 286-3225
1-800-361-6840, poste 3225
Complexe Desjardins

Québec (418) 653-6811
1-800-463-4792
Place Belle Cour
Sainte-Foy

Sherbrooke (819) 566-5667
1-800-567-6920
Place Jacques-Cartier



Fiducie du Québec

Le rendement, c'est important; le service l'est tout autant.

desjardins

J. Meloche Inc.
50, place Crémazie
12^e étage
Montréal, Québec
H2P 1B6
(514) 384-1112
Inter : 1-800-361-3821



"L'assurance, c'est le client d'abord."

marque de commerce

Jean Meloche
Fondateur

MELOCHE
courtiers d'assurances

Enquête de la Commission des valeurs mobilières

Sodecom: états financiers mis en cause

■ Après avoir à nouveau suspendu les transactions sur les actions de Sodecom, la Commission des valeurs mobilières du Québec a ouvert une enquête sur la sodeq de Montréal. L'enquête porte sur la qualité des renseignements financiers contenus dans le prospectus qui a été publié à l'occasion de l'émission d'actions qui a rapporté 1,7 million \$ en décembre dernier.

Selon les renseignements inédits obtenus par LES AFFAIRES, la C.V.M.Q. a dépêché ses deux enquêteurs chez Geoffrion, Leclerc Inc., le courtier qui a dirigé l'émission, chez Maheu

Noiseux, les vérificateurs de Sodecom, ainsi que chez Sodecom et dans certaines filiales de la sodeq.

Le déclenchement de l'enquête a eu ses répercussions au niveau du conseil d'administration. Deux autres administrateurs ont remis leur démission, soit MM. Guy Desmarais, président Geoffrion Leclerc, et Louis-Paul Nolet, administrateur de société et membre du comité de vérification de Sodecom. Quatre autres administrateurs avaient déjà démissionné dans les semaines précédentes: Stephen Jarislawsky, président de la firme qui porte son nom, Jacques Larivière,

vice-président de Culinar, Gilles Grenier vice-président de la Société d'investissement Desjardins, et Serge Tremblay, associé du bureau d'avocats Martineau Walker.

Sodotex

Selon nos informations, la C.V.M.Q. a décidé de retourner vérifier les états financiers de Sodecom après la radiation d'une perte de 2,45 millions \$ effectuée par Sodecom en février dernier et résultant de l'abandon des entreprises membres du Groupe Sodotex, une filiale qui comprenait cinq entreprises de fabrication et de distribution de vêtements.

Lors de l'émission d'actions de décembre dernier, la C.V.M.Q. était intervenue pour forcer Sodecom à prendre une provision pour perte de 1,87 million \$ contre les actifs de Sodecom en raison du risque éminemment élevé que représentaient les investissements de la sodeq dans le groupe de compagnies de vêtements.

Cette provision pour perte avait ramené la valeur nette de Sodecom de 4,95 millions \$ à 3,08 millions \$, ce qui avait fait passer la valeur comptable des actions de la sodeq de 11,95\$ à 7,44\$.

Or, cette provision s'est avérée insuffisante puis-

que la radiation que vient de faire Sodecom s'est élevée en réalité à 2,45 millions \$.

Après cette radiation, la valeur nette de Sodecom est de 4,2 millions \$ (4,95 M. + 1,7 M. provenant de l'émission — 2,45 M), mais sans tenir compte des risques très élevés de certains placements de Sodecom dans d'autres compagnies où elle a investi.

Toujours selon nos informations, on trouve invraisemblable que les états financiers de Sodecom n'ait pas reflété le risque élevé de certains placements. Il apparaît tout aussi incroyable que la C.V.M.Q. ait imposé une provision sur perte seulement sur les placements faits dans le Groupe Sodotex alors qu'au moins deux autres placements sont fort mal en point.

Des porte-parole de Sodecom et de Maheu Noiseux ont affirmé aux AFFAIRES n'avoir rien à se reprocher puisqu'il est de pratique courante de comptabiliser les placements au coût. Cela se pratique d'ailleurs régulièrement dans les sociétés à capital de risque. Cette pratique comptable est inscrite dans le rapport annuel de Sodecom et elle a été reproduite dans le prospectus.

Le problème, toutefois, c'est que cette pratique ne donne pas beaucoup de transparence aux états financiers. L'investisseur doit alors faire l'exercice d'examiner les résultats financiers des compagnies dans lesquelles l'entreprise a investi afin de juger du degré de risque des placements effectués.

Le dernier rapport annuel de Sodecom et le prospectus approuvé par la C.V.M.Q. fournissaient les renseignements financiers essentiels sur les engagements de Sodecom dans les compagnies où elle a investi et la valeur nette de chacune de ces compagnies.

Autres cas problèmes

Deux autres groupes d'entreprises dans lesquelles Sodecom a investi sont fort mal en point actuellement.

Sodecom a investi en actions 163 200\$ et prêté 1,05 million \$ dans Spécialités Saint-Roch (1977) Inc. et dans Meubles Danteak (1981) Inc.; or, la valeur comptable de ces deux entreprises est négative puisque leur avoir des actionnaires global montre un solde négatif de 346 625\$ (se-



Photo Jean-Guy Paradis, Les Affaires

Guy Desmarais, qui avait gardé espoir de redresser Sodecom, abandonne à son tour

lon les chiffres vérifiés au 31 août 1982).

Ces compagnies sont présentement inopérantes, ce qui veut dire que Sodecom ne peut pas espérer récolter beaucoup de la liquidation qu'elle est en train de faire actuellement. Un porte-parole de Sodecom a confirmé aux AFFAIRES que ces entreprises étaient sur le point d'être vendues et que Sodecom devrait pouvoir retirer suffisamment d'argent de cette transaction pour payer sa dette auprès de la Caisse populaire Place Desjardins. Sodecom devait encore le mois dernier 488 000\$ à la Caisse populaire et à la Banque Nationale du Canada.

En supposant que Sodecom récupère 40% de son investissement dans le secteur du meuble, ce qui est optimiste, soit environ 360 000\$ sur des placements totaux de 1,22 million \$, sa valeur nette diminuerait de l'ordre de 860 000\$, somme qu'il faut enlever aux 4,2 millions \$ qui restait après la radiation du Groupe Sodotex; sa valeur nette serait alors de 3,34 millions \$ après avoir radié la perte estimée dans le secteur du meuble.

Bicyclettes

Le secteur des bicyclettes ne va guère mieux même si l'une des deux compagnies est encore en activité. Sodecom avait avancé des prêts totalisant 1,1 million \$ au 31 août 1982 dans Bicycles Om-pax et Cycles Paragon, dont la valeur nette était négative, puisque ces deux sociétés avaient à l'avoir des actionnaires un solde négatif total de 648 997\$ au 31 août 1982.

Il semble de plus que Sodecom a augmenté ses avances dans les Cycles Paragon à même le produit de l'émission de décembre dernier, ce qui

CHRYSLER NÉGOCIE POUR VOUS UN MEILLEUR TAUX

Comparez! Vous verrez que la route du bon sens vous mène tout droit chez votre concessionnaire Chrysler.

12,9%

Sur tous les modèles neufs 1983 de voitures de tourisme Dodge, Plymouth, Chrysler et les pickups, fourgonnettes et wagonnettes Dodge.

Vous devez prendre livraison de votre véhicule avant le 31 mars 1983. Tous les détails chez votre concessionnaire.



Aujourd'hui, ca prend une Chrysler.



a incidemment choqué la Banque Nationale, la Caisse populaire et même la C.V.M.Q. puisque le premier but de l'émission était précisément de rembourser les prêts et avances des institutions bancaires, ce qui n'a pas été

fait totalement.

Si Sodecom perdait la presque totalité de son investissement dans les entreprises de bicyclettes, la valeur nette de Sodecom pourrait être diminuée de un million \$, ce qui la porterait à 2,3 millions \$.

Une seule autre entreprise dans laquelle a investi Sodecom avait une valeur nette négative au 31 août dernier. C'est **Source Saint-Hilaire**, dont la perte accumulée s'élevait à 76,502\$. Sodecom avait avancé 274 744\$

à cette entreprise de distribution d'eau de source. L'entreprise est toujours en exploitation malgré son avoir des actionnaires négatif. Il s'agit néanmoins encore une fois d'une société où le placement de Sodecom est me-

nacé.

On constate donc que, tout en étant conservateur, la valeur nette de Sodecom pourrait bien se situer entre 2 et 3 millions \$, ce qui est passablement loin des 4,95 millions \$ qui figuraient dans les

états financiers de Sodecom au 31 août 1982 et cela, même avant l'émission, qui a pourtant rapporté 1,7 million \$.

JEAN-PAUL GAGNE



VOICI LA SOVEREIGN: Tout simplement élégante et racée. Tout simplement Jaguar!

Une élégance impressionnante règne partout à l'intérieur de la nouvelle Sovereign. Ses sièges sont garnis de cuir Connolly. Vous aimerez l'odeur agréable et le toucher de ces peaux souples et parfaitement assorties. Le tableau de bord et les panneaux de portes sont méticuleusement incrustés de placage de ronce de noyer spécialement sélectionné. Le siège arrière offre tout le confort d'un fauteuil puisqu'il est complété par des lampes de lecture pivotantes et une console centrale prolongée. L'équipement standard comprend naturellement des accessoires électriques comme les lave-glaces, le verrouillage des portes et les rétroviseurs réglables. La Sovereign est également dotée d'un système de chauffage-climatisation autoréglable, d'un régulateur de vitesse et d'un récepteur radio AM/FM stéréophonique avec recherche automatique de signal et lecteur de cassette.

Aussi remarquablement élégante que soit la Sovereign, ses qualités ne se limitent pas au luxe. Sous ses lignes classiques, la Sovereign dissimule la version la plus perfectionnée du légendaire moteur Jaguar à 6

cylindres, de 4.2 litres, avec arbre à cames en tête et injection électronique du carburant dont la douceur et le silence de marche sont remarquables. Dans la tradition Jaguar, la Sovereign a un comportement de voiture sport. La direction à crémaillère très précise, la suspension à quatre roues indépendantes et le blocage de différentiel lui confèrent stabilité et tenue de route sûre. Les freins assistés avec disque aux quatre roues assurent un freinage progressif, régulier et puissant. La Jaguar Sovereign possède en équipement standard un ordinateur de bord qui calcule et met automatiquement en mémoire les données sur la consommation de carburant, la durée de déplacement, les distances et d'autres paramètres encore.



Les Jaguar actuelles sont les plus fiables qui aient jamais été construites. Elles sont accompagnées de la meilleure garantie de notre longue histoire. Cette garantie d'une durée de deux ans ou de 60 000 kilomètres, selon la première de ces deux éventualités, assure que Jaguar réparera ou remplacera toute pièce se révélant défectueuse. Les pneus Pirelli sont couverts par la garantie de leur fabricant.

Si l'on considère tous les avantages offerts par la Jaguar, par comparaison à ceux d'autres voitures de sa catégorie de prix, ou plus coûteuses, la Jaguar est certes l'un des placements les plus avisés que l'on puisse faire dans le monde de l'automobile.

Nous vous invitons à goûter à l'élégance et aux performances toute spéciales de la Sovereign. Appelez le concessionnaire Jaguar. Il se fera un plaisir de vous présenter la Sovereign.

Pour plus de renseignements, appelez 1-800-268-6364, sans frais d'interurbain.

JAGUAR
L'ACCORD PARFAIT DE L'ART
ET DE LA TECHNIQUE

EDITORIAL

Pétromont: insuffisance de l'aide fédérale

Après des mois d'attentes, Ottawa s'est enfin résolu à venir au secours de Pétromont, qui fabrique de l'éthylène et d'autres produits pétrochimiques à ses usines de Varennes et de Montréal-est.

JEAN-PAUL GAGNE

L'aide fédérale prendra la forme d'avances de fonds qui permettront à Pétromont de couvrir le déficit de ses activités d'exploitation rétroactivement au 1^{er} janvier 1983. L'aide fédérale pourra totaliser 25 millions \$ et elle est conditionnelle à ce que le gouvernement du Québec fasse de même, ce qui ne semble pas faire de doute. Pétromont n'aura pas à payer d'intérêt sur les 50 millions \$ qui lui seront ainsi avancés et qui devront être remboursés pendant une période de deux ans.

Pétromont appartient à parts égales à la SGF, Union Carbide et Gulf Canada; elle a une capacité de production annuelle de 500 millions de livres d'éthylène et d'autres matières pétrochimiques, mais ses usines tournent actuellement à seulement 60% de leur capacité. Elle emploie directement 500 personnes, mais la presque totalité des 20 000 emplois que fournit l'industrie pétrochimique du Québec dépendent ultimement de Pétromont.

Sa capacité de production est la moitié moindre que celle de l'usine de Petrosar à Sarnia, qui appartient à ses trois clients, Union Carbide, Du Pont et Polysar, un fabricant de caoutchouc synthétique qui est la propriété à 100% de la CDC, dans laquelle le gouvernement canadien a un intérêt de 49%.

Incidentement, Ottawa a également offert une aide à Petrosar, mais il s'agit dans son cas d'une garantie de prêt de 25 millions \$ conditionnelle à ce que le gouvernement ontarien imite le gouvernement fédéral.

Il reste toutefois que Petromont et Petrosar ont pour caractéristique commune de dépendre pour leur approvisionnement de naphte et de gaz liquides provenant des raffineries de pétrole. En revanche, l'industrie pétrochimique de l'ouest repose à 100% sur le gaz na-

tural comme source de matière première, ce qui est aussi le cas de la presque totalité des usines pétrochimiques du Texas et de la Louisiane, le plus grand centre pétrochimique en Amérique du nord.

Si l'industrie pétrochimique de Montréal et de Sarnia se trouvent si mal en point, c'est pour des raisons qui sont à la fois conjoncturelles et structurelles. Le gaz naturel a tellement baissé aux États-Unis que le coût de l'approvisionnement des usines du Golfe du Mexique est environ le tiers du coût d'approvisionnement de Pétromont et de Petrosar; cela est dû à la récession bien sûr, mais aussi au fait qu'il n'y a pas de prix plancher pour le gaz aux États-Unis.

Mais il est un autre facteur structurel purement canadien auquel une solution peut et doit être apportée. Ce facteur, c'est la discrimination dont ont été l'objet Petromont et Petrosar dans l'accord Ottawa-Edmonton, qui a fixé le prix canadien du gaz naturel à 65% de l'équivalent énergétique du pétrole. Cette politique a donné un avantage structurel à l'industrie pétrochimique de l'ouest, qui s'approvisionne en gaz naturel, sur l'industrie pétrochimique de l'est, qui, elle, s'approvisionne en dérivés du pétrole, dont le prix canadien peut atteindre 85% du prix mondial en vertu du présent accord.

En annonçant son aide ponctuelle de 25 millions \$, le ministre fédéral Ed Lumley a annoncé la création d'un groupe d'étude de l'industrie pétrochimique canadienne, qui devra faire rapport avant la fin de l'année.

Mais là où le ministre semble s'être fourvoyé, c'est lorsqu'il a du même coup révélé que la solution au problème de Petromont et de Petrosar ne devait pas reposer sur des prix particuliers pour les matières premières de l'industrie pétrochimique de l'est, ni sur des modifications à la fiscalité inhérente à l'accord sur le pétrole et le gaz.

Cette déclaration est une insulte au comité que le gouvernement veut mettre sur pied et semble indiquer qu'Ottawa ne veut pas vraiment changer l'avantage discriminatoire que confère le présent accord à l'industrie pétrochimique de l'ouest. Cette prise de position est inacceptable et doit être dénoncée avec véhémence par tous ceux qui ont à cœur la survie d'une industrie pétrochimique à Montréal.

TRUDEAU, LOUGHEED ET L'INDUSTRIE PÉTROLIÈRE



BLOC-NOTES

Autoroute de l'espoir

Le gouvernement du Québec s'apprête à abandonner de façon irréversible le projet de prolongement de l'autoroute Ville-Marie vers l'est de Montréal. C'est une décision à laquelle tous ceux qui croient encore au potentiel économique du Québec doivent s'opposer avec la plus grande vigueur, du moins tant et aussi longtemps qu'une étude sérieuse n'aura pas été menée sur la question.

La décision du gouvernement Lévesque, telle que communiquée par le ministre des Transports, M. Michel Clair, à un groupe de citoyens d'Hochelega - Maisonneuve, semble reposer sur deux assertions fort contestables, dont l'une apparaît particulièrement défaitiste et la seconde tout à fait gratuite:

- en prenant pour acquis que Montréal n'aura pas besoin à moyen terme d'une autoroute est-ouest dans la partie sud de l'île de Montréal, le gouvernement assume que la plus grande ville du Québec est vouée à la stagnation économique;

- en affirmant que la population a effectué le même "virage idéologique" que le gouverne-

ment en faveur des transports collectifs contre l'utilisation de l'automobile, le ministre Clair parle à travers son chapeau, sans aucune preuve de ce qu'il avance.

Quand on les analyse de plus près, on voit que ces deux assertions relèvent de la même morosité, du même pessimisme, du même défaitisme qui colorent toute la vision sociale du gouvernement Lévesque depuis 1976.

Écoutons M. Clair: "Le rêve nord-américain de posséder individuellement sa voiture et sa maison est en voie de s'estomper définitivement." C'est faux: nos gens veulent leur maison et leur voiture et ils se remettront à y rêver dès que les conditions économiques s'amélioreront.

Bien sûr, il ne s'agit pas de suggérer ici la reprise immédiate des travaux de prolongement de l'autoroute est-ouest. Le gouvernement n'a pas les fonds requis et l'intensité du trafic routier est malheureusement au ralenti à Montréal.

Mais si l'économie montréalaise reprend son élan, - objectif vers lequel doivent tendre tous les ef-

forts publics et privés - le prolongement de l'autoroute Ville-Marie vers l'est deviendra nécessaire: - le boulevard métropolitain, au nord de l'île, est déjà congestionné; - il n'y a aucune autre solution de rechange au tracé projeté de l'autoroute est-ouest.

En outre, quelque 500 millions \$ ont déjà été investis dans le projet et le mal social qu'engendre toute construction d'autoroutes urbaines, c'est-à-dire le déplacement de la population, a déjà été fait. Il serait ridicule, sans avoir effectué une étude plus approfondie de la question, de remettre pour la construction résidentielle des terrains déjà expropriés. Il serait tout aussi ridicule d'investir des millions pour construire, comme le projette M. Clair, un boulevard qui deviendra congestionné et invivable dès que l'économie québécoise se remettra à progresser.

Il faut en effet travailler à faire prospérer le Québec et non à entretenir la décroissance.

CLAUDE BEAUCHAMP

LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Président et éditeur: **Claude BEAUCHAMP**

Rédacteur en chef: **Jean-Paul GAGNE**

Chef de pupitre: **Michel VILLENEUVE**

Rédacteurs: **André HAINS, Normand LASSONDE, Édouard LABEL, Claude CHIASSON, Christine ISABELLE, Michel CLERMONT, Michel MORIN, Pierre MANTHA, Michel RICHER, Georges GRATTON, Jean-H. GAGNON, Michel GUÉNARD, Marie RÉMILLARD**

Photographe: **Jean-Guy PARADIS**

Président du conseil d'administration: **Rémi MARCOUX**

Publicité: **Directeur Rosaire MAILLOUX**

Bureau de Montréal tél. (514) 842-6491: **René BOURBONNAIS Pierre GOYER Bernard TURGEON Claudette DESJARDINS Lyse BLANCHARD Normand GRAVEL**
Bureau de Toronto tél. (416) 499-9348: **Marc GIRARD Carmen GIRARD Harry KIMPTON**

Tirage: **Directeur Yves BLAIN**

Guy BOURGET Carole LATULIPPE Yolande TRÉPANIÉ

Abonnement: tél. (514) 842-3131 1 an: 25\$* 2 ans: 40\$*. Au numéro: 1,00\$

Aux États-Unis (courrier de surface) 1 an: 45\$* 2 ans: 70\$*

Autres pays (courrier de surface) 1 an: 65\$* 2 ans: 115\$*

Les tarifs sont exprimés en devises canadiennes.

Tarifs pour envoi par avion sur demande.

* Incluant 0,50\$/année pour le magazine AFFAIRES

Publié 50 fois par année par les PUBLICATIONS LES AFFAIRES (1979) INC.
465, rue Saint-Jean, suite 903, Montréal, H2Y 3S4

Tél.: (514) 842-6491 Téléc.: 055-61971

Imprimé par l'Imprimerie Trans-Continental Inc.

(Courrier de la deuxième classe - Enregistrement no 0023; (Dépôt légal - Bibliothèque du Québec) ISSN 0705-1859

Mémoire de la C. de C. du Québec à Pauline Marois

Le congé de maternité dessert les femmes

Le congé de maternité constitue une mesure discriminatoire qui, en fin de compte, nuit aux femmes sur le marché du travail au lieu de les aider.

En imposant un coût supplémentaire pour cette catégorie de main-d'œuvre, on invite en somme les entreprises à préférer l'embauche de main-d'œuvre masculine ou de femmes qui ont passé l'âge de la fertilité.

C'est ce que soutient la **Chambre de commerce de la province de Québec** dans un mémoire adressé il y a quelques jours à la ministre déléguée à la condition féminine, Mme **Pauline Marois**.

Le gouvernement du Québec étudie présentement la possibilité de porter de 18 semaines à un an ou plus la période de congé de maternité sans solde que peut réclamer une employée. Le projet veut également étendre aux 18 premières semaines du congé de maternité les avantages déjà prévus par la loi pour d'autres types de congé.

Par exemple, les jours fériés, chômés ou payés tombant dans ces 18 semaines seraient repris plus tard. En fait, ils serviraient simplement à prolonger le congé de maternité.

En outre, le congé de maternité compterait parmi les années de service et entrerait dans le calcul des années qui donnent droit à des avantages: par exemple, trois semaines de vacances annuelles après cinq ans de service; si la femme a pris un congé de maternité durant ces cinq ans, ce congé compterait pour du temps de service.

Ce genre de congé prolongé, même sans solde, entraîne des coûts supplémentaires importants pour l'entreprise, argue la Chambre. Parmi ceux-ci, il faut noter le coût de recherche d'un remplaçant évalué à 600\$ ou entre 10% et 20% du salaire annuel si l'on passe par une agence.

Il faut ensuite tenir compte du coût de formation de la nouvelle employée et du coût de reformation de la première lorsqu'elle reviendra au travail après une absence prolongée.

En somme, si on utilise la même méthode de calcul que le secteur public pour évaluer le coût global, on atteindra facilement les 236 millions \$ par année, soit 0,69% (selon le calcul du **Conseil du Trésor**) d'une masse salariale annuelle de 34,2 milliards \$ prévue pour

1983 dans le secteur privé au Québec. Ce dernier chiffre provient des études du **Conference Board**.

Qui paiera ce coût supplémentaire considérable, demande l'organisme patronal? Si ce sont les entreprises qui doivent l'absorber, leur rendement sur investissement s'en trouvera diminué d'autant au Québec, et il y a tout lieu de craindre qu'elles auront une raison de plus de s'établir ailleurs.

L'autre solution consiste à refiler ce coût supplémentaire au consommateur; mais, alors, nos entreprises deviendront moins compétitives, ce qui contribuera à augmenter le nombre de chômeurs, particulièrement chez les femmes.

**ANDRE
HAINS**

**Nomination à la
Division du Québec
de Steinberg Inc.**



Pierre Brisebois

M. Guy Massé, Vice-président, Marketing, de la Division de Québec de Steinberg Inc., annonce la nomination de M. Pierre Brisebois au poste de Directeur du service de la Publicité de la division.

Détenteur d'une maîtrise en marketing et en gestion de la publicité de l'université de l'état du Michigan, M. Brisebois apporte à la compagnie une solide expérience dans le domaine du marketing et de la publicité. Au cours de la dernière décennie, il a été appelé à occuper des postes importants aux sein de grandes compagnies et agences canadiennes. Chez Steinberg, M. Brisebois sera responsable de toutes les activités de publicité et de promotion et participera, en tant que conseiller, à l'élaboration des programmes de marketing de la Division qui exploite 142 supermarchés au Québec, dans le nord-est de l'Ontario et au Nouveau-Brunswick.



ENFIN, AU HILTON, VOUS N'AVEZ PLUS À VOUS CACHER.

SURPRISE !

La prochaine fois que vous ouvrirez la porte de votre chambre dans l'un de nos hôtels, vous trouverez un emballage cadeau contenant une grande, moelleuse, e-n-r-o-b-a-n-t-e serviette de bain greffée du monogramme HILTON. Prenez-la; glissez-la dans vos bagages. Elle est à vous!

Et lorsque vous la rapporterez à la maison, n'ayez crainte de la montrer. On y a apposé discrètement une étiquette indiquant qu'elle n'a pas été subtilisée de notre hôtel.

OFFRE SPÉCIALE

Vous obtiendrez une serviette de bain Hilton à chacun de vos séjours, jusqu'au 12 mai prochain à moins d'une extension (une serviette, par chambre, par séjour).

Cette promotion exclusive est offerte dans tous les hôtels Hilton du Canada.

- Le Reine Elizabeth, Montréal*
- Montréal Aéroport Hilton International
- Hilton International Québec
- Toronto Hilton Harbour Castle
- Toronto Airport Hilton International
- Hôtel Vancouver*
- Hôtel Charlottetown

*Un hôtel CN

**ENFIN,
UNE LUXUEUSE SERVIETTE DE BAIN HILTON,
POUR APPORTER !**

Cette annonce n'apparaît qu'à titre d'information seulement.

Nouvelle émission

20 000 000 \$



Débitures 13,50% série E
échéant le 1^{er} mars 1993

Ces débitures ont été placées privément par les sousmentionnés.

Lévesque, Beaubien Inc.

Nesbitt Thomson Bongard
Inc.

Merrill Lynch, Royal Securities
Limitée

Mars 1983

Deux départs de Bombardier

■ Le président de la division des Produits récréatifs de Bombardier Inc., M. Paul Lamontagne, et son vice-président aux ventes, M. J.P. Groulx, viennent de quitter l'entreprise. Entré en fonction il y a deux ans, M. Lamontagne venait alors de Vachon, une filiale de Culinar.

Guy Glorieux quitte la BNC pour Ottawa

■ Guy Glorieux, vice-président et chef économiste de la Banque

Nationale, quittera prochainement ses fonctions pour devenir directeur général de la direction du commerce et des finances internationales au ministère des Finances du gouvernement canadien à Ottawa. Avant d'entrer à la Banque Provinciale quelques années avant la fusion avec la BCN, M. Glorieux avait travaillé à la Banque du Canada à Ottawa.

Germain Litalien laisse les Coopérants

■ M. Germain Litalien quittera sous peu son poste de vice-président, Marketing, au groupe d'assurances Les Coopérants. Son successeur sera M. Jacques Lévesque, ancien directeur de l'agence de Laval, qui

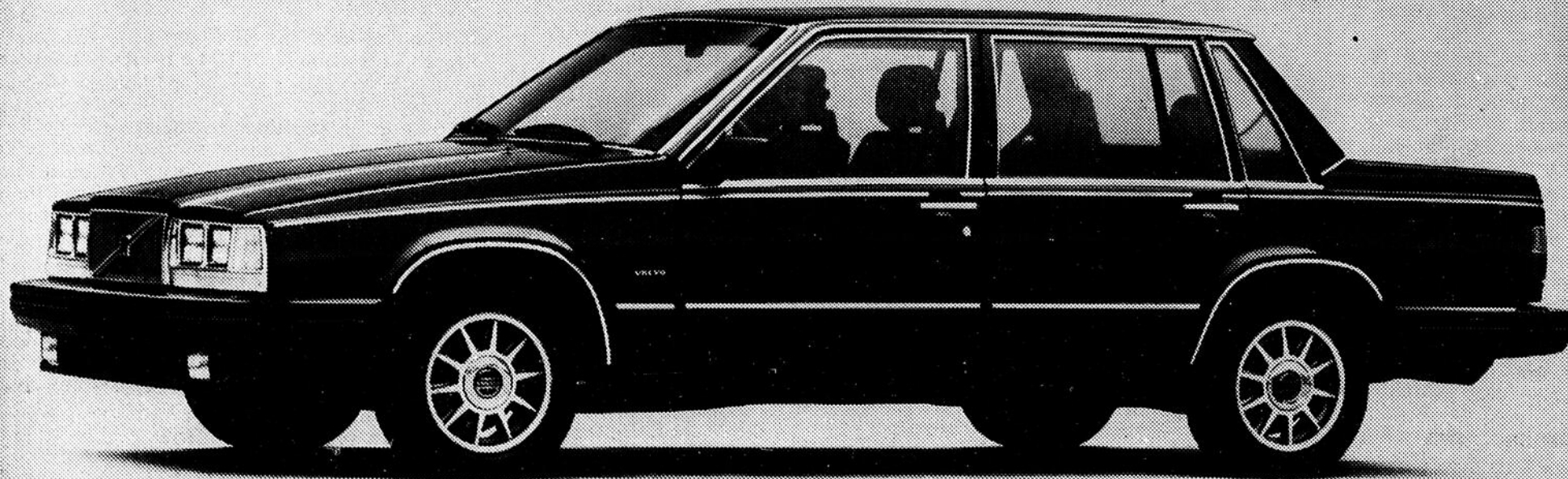
oeuvre au sein de la société depuis plus de vingt ans.

Michel Petit chez Geoffrion Leclerc

■ La firme de courtage en valeurs mobilières Geoffrion, Leclerc Inc. vient d'engager un nouveau coordonnateur des opérations institutionnelles, revenus fixes. Il s'agit de M. Michel Petit, qui était auparavant arbitragiste en chef pour cette même catégorie de placements à la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Les opérations institutionnelles sur les placements à revenus fixes concernent, par exemple, les obligations du gouvernement du Québec et celles d'Hydro-Québec.

APRÈS 3 MILLIONS DE KILOMÈTRES D'ESSAI, CETTE VOLVO EST ENFIN ARRIVÉE CHEZ NOUS.



La toute nouvelle Volvo 760 GLE est arrivée— juste à temps—après 10 années de recherches et développements, et trois millions de kilomètres d'essai. Et si vous croyez que c'est faire un bien grand détour pour arriver jusqu'ici, vous vous demandez aussi par où elle est passée... et pourquoi!

—Le circuit d'essai d'Hallarad, Suède. Les ingénieurs Volvo ont créé pour la Volvo 760 GLE un nouveau système de suspension unique qu'ils nomment "para mobile". Ce système réduit les coups et les vibrations au minimum tout en gardant les roues arrière constamment parallèles sur un axe mobile offrant ainsi une meilleure tenue de route. La course d'obstacles d'Hallarad et le circuit de super virages l'ont prouvé.

—Le désert de Mojave, les régions retirées de l'Australie, les Alpes suisses, la Laponie. La Volvo 760 GLE offre un système automatique de contrôle climatique qui s'est avéré être d'un grand confort en traversant les régions les plus chaudes et les plus froides de la terre. Un système de contrôle climatique tellement perfectionné que l'air ambiant peut changer cinq fois en une seule minute lorsque la voiture est à l'arrêt.

—Key West. Si une peinture peut résister au climat semi-tropical et à l'air salin de la Floride, elle peut résister à n'importe quel climat. Les essais ont prouvé que la peinture de la Volvo 760 GLE y résiste.

—Lombard Street, San Francisco. Que faites-vous dans l'une des rues les plus à pic au

monde? Vous vérifiez le frein à main, naturellement.

Volvo 760 GLE, la voiture la plus testée de toute l'histoire Volvo. Vous avez de bonnes raisons de lui faire confiance, peu importe les conditions atmosphériques dans lesquelles vous envisagez conduire, il y a de fortes chances pour que la Volvo 760 GLE y soit passée avant vous. Après trois millions de kilomètres d'essai, vous pouvez bien l'essayer vous aussi. Venez nous voir au plus tôt.

LA VOLVO 760 GLE.
ON A JAMAIS CONSTRUIT UNE VOITURE
D'UNE TELLE VALEUR.

Premier salon
de transfert
de technologie
à Montréal p.10



Bureaulab
se diversifie
dans la
papeterie p.11

BUREAULAB

DATALINE

SERVICES INFORMATIQUES

- Conseil
 - Bases de données
 - Ensembles de Logiciel
 - Développement sur commande
 - Télécommunications
 - Gestion des installations
- Montréal - Téléphone: 871-1011

LES AFFAIRES

Samedi, 12 mars 1983 9

Redressement spectaculaire du Groupe Desjardins après trois années de pertes

Alors que l'an dernier, les deux premiers délégués à prendre la parole à l'assemblée annuelle du Groupe Desjardins, Assurances générales, avaient demandé rien de moins que la dissolution de la compagnie d'assurance, il est très probable que, cette année, les premiers commentaires qui seront entendus à l'assemblée annuelle seront des félicitations adressés à l'équipe de direction.

Et pour cause puisque le Groupe Desjardins, Assurances Générales a réalisé des bénéfices de plus de 5 millions \$ en 1982, selon ce qu'a révélé aux AFFAIRES au cours d'une entrevue le président et chef de la direction du Groupe, M. Conrad Leblanc.

Il s'agit là d'un revirement spectaculaire puisque le Groupe avait perdu un total de 32,4 millions \$ au cours des trois années précédentes. Pour la seule année 1981, la perte nette avait été de 13,2 millions \$.

Cette saignée de fonds avait d'ailleurs obligé le président du Groupe, M. Conrad Leblanc, à faire la tournée des onze fédérations de caisses populaires et d'économie Desjardins pour solliciter une réinjection de capital dans la compagnie, sans quoi elle n'allait pas survivre. Cette tournée permit de recueillir 20 millions \$, qui furent versés en deux étapes: 16 millions \$ en août 1981 et 4 millions \$ en juillet 1982.

Redressement

Mais qu'a donc fait le Groupe Desjardins pour se reprendre en mains et remettre l'entreprise sur le sentier de la rentabilité? C'est à cette fin que LES AFFAIRES a rencontré M. Leblanc et son bras droit à Montréal, M. Yves Breton, MBA, vice-président marketing et exploitation.

La première initiative fut d'éliminer les mauvaises affaires. Parce que le système de collecte des données était déficient, que les deux compagnies qui faisaient de l'assurances générales (La Sécurité et la Société d'assurances des Caisses populaires) ont été fusionnées le 1er janvier 1981) évoluaient dans des secteurs très différents et qu'il s'était développé une

assez grande tolérance dans l'acceptation des risques (du fait de la vocation sociale du Mouvement Desjardins), le Groupe Desjardins s'est réveillé en 1979 avec un taux de sinistralité de 80% alors que le taux moyen de l'industrie était de 70%. (Pour chaque dollar de primes acquises, les réclamations coûtaient 80 cents).

Cet écart a été résorbé graduellement, puis renversé; le taux de sinistralité du Groupe Desjardins était d'environ 55% à la fin de 1982, en regard d'environ 75% pour l'industrie dans son ensemble. L'écart défavorable de 10 points s'est transformé en un écart favorable de 20 points, soit un revirement de 30 points!

Le volume-primes fut réduit de 35 millions \$, à la suite de l'élimination de l'assurance de risques de prestige (tour du CN à Toronto et Centrale nucléaire de Gentilly), de l'abandon des escomptes-primes sur l'assurance des flottes d'automobiles commerciales, de l'unification des politiques de souscription des deux sociétés, de l'adoption d'une politique de souscription plus conservatrice et de l'élimination de 82 courtiers; ces derniers dirigeaient 8 millions \$ de primes, sur lesquelles les réclamations s'élevaient à 12 millions \$, soit une perte nette de 4 millions \$ sans compter les frais d'administration inhérents.

Bien entendu, on n'élimine pas autant d'affaires sans causer des problèmes à un autre niveau. En faisant baisser le volume-primes de 133 à 100 millions \$ de 1979 à 1982, le coût de l'administration pour chaque dollar de prime acquise s'est mis à monter. On faisait moins d'affaires avec les mêmes locaux, le même personnel, etc. Les frais d'administration, qui étaient de 36,5% des primes brutes en 1979, sont passés à plus de 42% en 1980 et 1981 et à 43% en 1982.



M. Conrad Leblanc

Pour diminuer ces coûts, le Groupe dut réduire son personnel: 515 personnes sont maintenant à l'emploi du Groupe, comparativement à 916 en décembre 1979.

On veut ramener les frais administratifs à 38,3% des primes brutes en 1983, ce qui reste plus élevé que l'industrie, où ce ratio est de 35%. Toutefois, comme le Groupe Desjardins est plus impliqué dans l'assurance-habitation que l'industrie en général, et que les taux de commissions sur l'assurance-habitation sont de 20% et de 12,5% dans l'automobile, le ratio normal pour Desjardins est de 36%.

Outils de gestion

Ce redressement ne s'est toutefois pas fait tout seul. D'un traitement semi-mécanique (assurance-habitation), le système de gestion a été informatisé.

Le budget à base zéro a été implanté dans l'en-

treprise, ce qui a permis d'éliminer les hausses statutaires ou automatiques des budgets des services. Chaque activité et chaque programme sont devenus des centres de coût. On a établi les prix de revient de toutes les opérations d'assurances (renouvellements, avenants, émissions de nouvelles polices, etc.) et on connaît les ratios optimums de chaque service. Chaque cadre ou chef de service est capable de mesurer le rendement de son service et de ses équipes et d'administrer ses ressources en conséquence.

En novembre 1982, le nombre d'heures de travail a été porté de 33,75 à 35 heures par semaine. Les normes de productivité ont été augmentées de 10% pour l'exercice 1983. Ces deux mesures ont permis de couper 79 postes de travail. La hausse de rémunération a été limitée à la norme fédérale des 6% et 5% pour les années 1983 et 1984.

Le Groupe Desjardins a établi jusqu'à maintenant quatre cercles de qualité et compte porter ce nombre à 12 d'ici la fin de 1983.

De façon à conscientiser encore davantage les chefs de service à la nécessité du contrôle des coûts et du maintien d'un haut niveau de productivité, la rémunération des cadres sera modifiée pour accroître l'importance du rendement.

Produits

Parallèlement à ce redressement, le Groupe a également innové du côté des produits d'assurances. Il a introduit le "Plan Bravo", qui a permis dans un premier temps de donner un escompte de primes de 8% aux conducteurs de 45 ans et plus qui n'avaient pas eu d'accidents pendant cinq ans et plus. Les concurrents ont copié et l'escompte de Desjardins a été portée à 12%; un autre escompte de 5% a été accordé aux bons conducteurs de la catégorie 35-45 ans.

Dans l'assurance-habitation, le Groupe a introduit en février dernier une police "budget", qui permet de réduire les primes de l'ordre de 20% en éliminant l'assurance de certains risques qui ne sont pas essentiels pour plusieurs années.

Courtiers

Interrogé sur l'attitude de sa compagnie envers l'assurance directe (l'assurance qui est achetée directement d'un assureur et sans passer par un courtier), domaine où excelle Allstate, Wawanesa et Bélair, qu'a achetée l'an dernier le Groupe Commerce, M. Leblanc a dit que l'option du Groupe Desjardins était de maintenir le système actuel.

"Notre choix, c'est de travailler avec les courtiers, mais il nous faudra trouver avec ces derniers une solution originale à la concurrence accrue que les assureurs directs s'approprient à nous faire", a commenté M. Leblanc.

L'assurance directe détient 15% seulement du marché au Québec présentement, contre 40% en Ontario et 65% aux États-Unis. La Prudentielle d'Amérique est entrée cette année en Ontario et elle ouvrira des bureaux de vente d'assurance directe au Québec en 1984. Le Bouclier Laurentien, une filiale du Groupe La Laurentienne de Québec, vend actuellement de l'assurance générale en Ontario via les courtiers d'assurance-vie de l'Imperial Life, une autre société membre du Groupe La Laurentienne.

Si l'assurance directe se développe autant, c'est que ses dépenses de souscription sont inférieures de 8 à 10% aux coûts de souscription via les courtiers.

**JEAN-PAUL
GAGNE**

QUOI FAIRE? VENDRE? ACHETER? L'OR: UNE ALTERNATIVE

Ce n'est pas par hasard que nous avons été capables de détecter tous les points tournants du marché de l'or pendant les dix dernières années. Notre étude et nos projections sont maintenant disponibles aux investisseurs. Notre lettre sort le premier jour de chaque mois. Notre étude vous donne l'explication de notre système, les prix de chaque jour à Londres à partir de janvier 1973, nos projections et les résultats obtenus.

- 2 mois \$20 (une seule fois)
- 6 mois \$60
- 1 an avec étude \$100



Mony Négrin

Nom _____
Adresse _____
Tél.: _____
Ville _____ Prov. _____ Code P. _____

Envoyez votre chèque à:
Micdan Investments Inc. 691 ave Victoria
Westmount Qué. H3Y 2S2. Tél. 487-1002 487-3773

Merci

Nous sommes fiers d'avoir reçu au cours des années un grand nombre de clients qui nous sont restés fidèles et en guise de reconnaissance, nous avons conçu pour eux et pour tous ceux qui aimeraient nous connaître une offre très spéciale: pour seulement 55\$ la nuit pour deux nuits ou plus, vous pourrez séjourner dans n'importe lequel de ces hôtels, dans le confort qui a fait notre réputation.

À l'Hôtel Park Plaza, en plein cœur de Toronto, vous serez traités aux petits soins par notre personnel courtois et accueillant, dans un cadre chaleureux, élégant et surtout très abordable.

PARK PLAZA HOTEL

4 Avenue Road, Toronto, Ontario
(416) 924-5471

55 \$

Si vous êtes de passage à Ottawa, séjournez au charmant Hôtel Plaza de la Chaudière, situé près de la rivière des Outaouais avec vue sur la colline du Parlement. Vous vous détendrez dans des chambres magnifiques et savourerez la cuisine exquise de notre restaurant; et pour rendre votre séjour encore plus agréable, une piscine et de luxuriants jardins couverts vous y attendent.

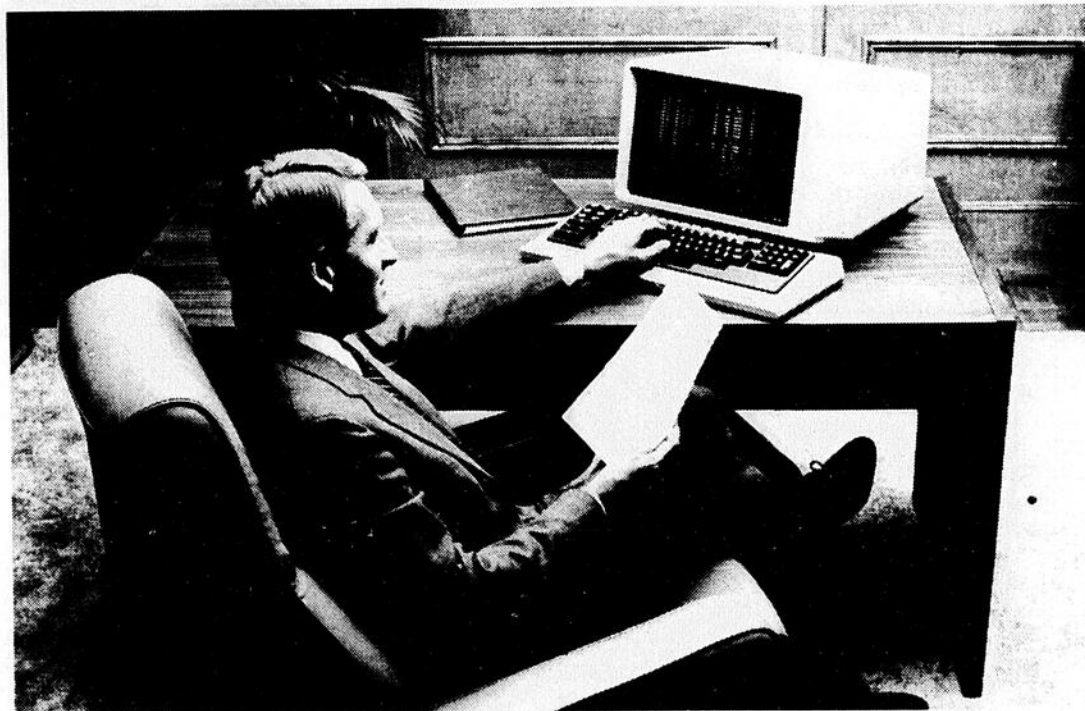
Hôtel Plaza de la Chaudière

2 rue Montcalm, Hull, Québec (819) 778-3880

Pour réserver, téléphonez sans frais au 1-800-567-1991 ou communiquez avec votre agent de voyage. Un tarif spécial de 65\$ la nuit est disponible sur demande. Les groupes ne peuvent bénéficier de ces tarifs.

Il vous faut de l'information, mais vous ne savez pas précisément laquelle.

Sperry Univac, filiale et
marque déposée de la Sperry Corporation.



SPERRY UNIVAC

Les informaticiens qui savent écouter.

On connaît l'histoire: pour obtenir de bonnes réponses de l'ordinateur, il faut poser les bonnes questions. Mais, au fait, comment les trouver?

A cet égard, la plupart des systèmes intégrés de gestion ne pourront pas vous aider. Car ces systèmes ne vous donnent pas la liberté d'explorer à volonté. Les exigences d'informations, les critères de vos questions, doivent être définies avec précision pour qu'ils puissent être programmés. Pas de programmes, pas de données.

Puis vint le système MAPPER de Sperry Univac.

MAPPER est un système exceptionnel de développement et d'aide à la décision conçu pour nos ordinateurs de la série 1100.

MAPPER ouvre de nouvelles frontières aux systèmes intégrés de gestion. Grâce à MAPPER, l'ordinateur suit le fil de vos pensées. Sans procédures rigides, il vous permettra d'explorer, de spéculer et même d'imaginer.

Interrogez l'ordinateur et vous aurez une réponse. La réponse vous fait penser à d'autres questions?

Posez-les. C'est fait pour cela.

De cette façon l'ordinateur devient une aide à la création. Explorez des hypothèses inédites, imaginez des scénarios différents, considérez toutes les possibilités et toutes les conséquences. Vous avez toutes les ressources de votre ordinateur au bout des doigts pour organiser vos données selon vos besoins toujours changeants.

Le tout est d'une facilité déconcertante. Vous utilisez des commandes très simples et la plupart des demandes d'informations se résument en 6 frappes ou moins.

Cela veut dire entre autres que vous perdrez moins de temps à la recherche de l'information. Voilà donc plus de temps pour analyser et utiliser cette information. Bref, devenir un gestionnaire plus efficace.

Le système MAPPER pourra donc accroître votre productivité à tous les

niveaux de l'entreprise. Un exemple: chaque chef de service peut créer ses propres rapports au besoin et ce, sans faire appel à un programmeur.

Sceptique? C'est normal. Mais jugez par vous-même. Mesurez-vous au DEFI MAPPER. Soumettez-nous un problème dont la résolution nécessite une multitude d'informations et nous vous donnerons l'opportunité de le résoudre à partir de notre terminal muni de MAPPER.

Il n'y a rien de plus facile. Appelez le service de marketing de Sperry Univac. Ou écrivez à Sperry Univac, Division du marketing, 1801, av. McGill College, bureau 500, Montréal H3A 2N4. Téléphone: (514)-288-7654.

Interrogez-nous. Nous sommes à l'écoute.

MAPPER™

LES AFFAIRES

Premier Salon de transfert de technologie à Montréal

■ Le premier Salon international de transfert de technologie, Promotech '83, aura lieu à Montréal, au tout nouveau Palais des congrès, du 13 au 17 septembre prochain.

Organisé par le Bureau de transfert technologique Trans-Technic International Inc., ce premier salon canadien de transfert de technologie a reçu la collaboration du ministère québécois de l'Industrie, Commerce, Tourisme, de la Chambre de commerce de Montréal, de l'Office d'expansion économique de la Communauté urbaine de Montréal, et de la Commission d'initiatives de développement économique de Montréal.

PROMOTECH '83



Promotech '83 aura lieu immédiatement avant le congrès annuel de l'association Licensing Executives Society du Canada et des États-Unis, qui se tiendra cette année à Québec du 18 au 22 septembre. Cette société internationale réunit quelque 6 000 professionnels du transfert de technologie à travers le monde, dont 2 000 proviennent du Canada et des États-Unis.

Le Salon de Montréal, pour sa part, a déjà obtenu la participation d'une trentaine de sociétés et d'organismes de différents pays, parmi lesquels on retrouve l'Agence nationale de valorisation de la recherche (Anvar) de France, Bio-Endo Ltée de Montréal, Boston Venture Fund des États-Unis, la compagnie C.I.L. Ltée, Électricité de France, Swedish National Board for Technology Transfer, etc.

■ **Bureaulab Inc.**, qui regroupe actuellement 27 marchands d'équipements de bureau du Québec, vient de signer une entente d'approvisionnement avec **Gilbert Taillefer Inc.**, un important grossiste distributeur de papeterie de la région de Hull, qui compte plus de 375 clients au Québec et en Ontario.

L'entente prévoit que les membres de Bureaulab s'approvisionneront en papeterie exclusivement auprès de Taillefer, et que celui-ci établira un entrepôt à leur intention

Entente avec Gilbert Taillefer Inc. de Hull

Bureaulab ajoute la papeterie à sa gamme d'équipements de bureau

dans la région de Montréal dans les six mois à venir.

Avec 45 employés, Taillefer réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 10 millions \$ par année. Quant aux 27 membres de Bureaulab, ils emploient ensemble quelque 250



employés et réalisent des ventes au détail de l'ordre de 30 millions \$.

L'entente permettra

aux membres de Bureaulab de disposer éventuellement de catalogues promotionnels et publicitaires de produits de papeterie, comme leurs concurrents de **Pilon** et de **Sopabec**.

Plusieurs marchands

de papeterie indépendants hésitaient à joindre le groupe Bureaulab, qui vend surtout de l'équipement de bureau, mais qui offrait peu de produits de papeterie; l'entente avec Taillefer permettra d'aplanir cette difficulté.

Cette entente permettra aussi aux marchands membres du groupement d'obtenir des escomptes de volume beaucoup plus importants que ceux qu'ils peuvent obtenir en demeurant indépendants et isolés. Le grossiste distributeur prend normalement une marge de profit de l'ordre de 25 à 30% sur les produits de papeterie (un peu plus de 30% en Ontario où la concurrence demeure moins féroce). Dans le cas de Bureaulab, cette marge ne sera que de 17%.

Déjà 70 compagnies inscrites au Salon de la sous-traitance

■ Quelque 70 compagnies ont déjà réservé des espaces pour le **Salon de la sous-traitance** organisé par la **Société pour le progrès de la Rive Sud**, qui aura lieu cette année les 27 et 28 avril prochain, au **Sheraton St-Laurent**. Le comité d'organisation est placé cette année sous la présidence de **M. Raymond Lapierre**, associé de la firme de conseillers en ressources humaines **Codev International Inc.**

43 compagnies ont loué 57 espaces (certaines prennent plusieurs espaces connexes) et 27 autres ont réservé 41 espaces pour un total de 70 entreprises et 98 espaces.

Au total, 118 exposants ont demandé des espaces à ce jour, alors que la foire de l'an dernier en avait attiré 117. Parmi les 118 entreprises déjà inscrites cette année, 27 sont

des donneurs de sous-traitance sur une grande échelle.

On remarque particulièrement cette année la présence de **GM de St-Thérèse** (automobiles), **GM de St-Eustache** (autobus), **Kenworth, CN, Vapor Canada** (portes pour le métro de New York), **Goodyear, CTR-SM** (Commission de transport de la Rive Sud de Montréal), **Northern Telecom, Hydro-Québec, SAQ** (Société des alcools du Québec), **Gaz Métropolitain, Colt, ASEA, Approvisionnement et Services Canada, GTE Sylvania, Singer, Canadair, Pratt & Whitney (Scan Marine), MIL** (Marine Industrie Ltée), etc. On attend également la présence de deux groupes français et celle de plusieurs autres organismes de l'extérieur.

Offre secondaire

281 875 000 \$

TransCanada PipeLines Limited

11 000 000 d'actions ordinaires

Prix: 25,625 \$ l'action

Les actions ordinaires sont offertes par Dome Petroleum Limited, Dome Canada Limited et Dome Investments Limited et sont offertes en vertu d'un prospectus daté du 1^{er} mars 1983 dont il est possible d'avoir des exemplaires auprès des sousmentionnés ou de tout autre courtier légalement autorisé à offrir ces titres.

Wood Gundy Limitée

McLeod Young Weir Limitée

Nesbitt Thomson Bongard Inc.

Dominion Securities Ames Limitée	Pitfield Mackay Ross Limitée	Richardson Greenshields du Canada Limitée
Midland Doherty Limitée	Merrill Lynch, Royal Securities Limitée	Burns Fry Limitée
Walwyn Stodgell Cochran Murray Limitée	Pemberton Securities Limited	Lévesque, Beaubien Inc.
Bell Gouinlock Limitée	Bache Securities Inc.	Houston Willoughby Limited
Andras, Hatch & Hetherington Ltd.	Casgrain & Compagnie Limitée	R.A. Daly & Company Limited
Davidson Partners Limitée	F.H. Deacon, Hodgson Inc.	Gardiner Watson Limited
Geoffrion, Leclerc Inc.	Maison Placements Canada Inc.	McCarthy Securities Limited
Molson Rousseau Inc.	Odlum Brown Limited	Osler, Wills, Bickle Limited
Tassé & Associés, Limitée	Burgess Graham Securities Ltd.	Brault, Guy, O'Brien Inc.
MacDougall, MacDougall & MacTier Inc.	McDermid, Miller & McDermid Limited	Moss, Lawson & Co. Limited
Peters & Co.	Scotia Bond Company Limited	Yorkton Securities Inc.

mars 1983



Claude Néon

- Louons et vendons des enseignes de qualité
- Auvents lumineux personnalisés de grande qualité
- Centres de communication
- D'un océan à l'autre depuis 1929

1855 boul. Hymus Dorval, H9P 1J8

Composez (514) **683 1550**

Le Permanent obtient le contrat de Place du Quartier

Le courtier immobilier **Le Permanent** vient de signer un important contrat avec la société immobilière **Groupe Khoury**, lui octroyant en exclusivité la vente et la location des espaces en copropriété (condominium) du complexe **Place du Quartier**.

C'est ce qu'a confirmé aux **AFFAIRES M. Gilles Varin**, directeur des relations publiques et du développement des affaires du Permanent, région du Québec.

Le contrat, d'une durée d'un an, prévoit la mise en vente de 110 000 pieds carrés d'espaces commerciaux et de 80 000 pieds carrés d'espaces à vocation résidentielle (environ 128 condominiums). Une des caractéristiques du projet est le prix des unités résidentielles qui se situe dans la catégorie "prix modique", soit entre 60 000\$ et 95 000\$.

Selon M. Varin, le contrat signé par Le Permanent correspond à un

portefeuille de ventes de l'ordre de 25 à 30 millions \$. M. Varin n'a pas voulu dévoiler le taux de commission qu'obtiendra le courtier immobilier.

Place du Quartier

Le complexe Place du Quartier sera situé à l'intersection du boulevard Dorchester et de la rue Saint-urbain, juste en face du siège social d'Hydro-Québec. Il sera réalisé en 2 étapes et nécessitera des investissements de plus de 20 millions \$.

"Les travaux d'excavation pour la réalisation de la première phase débuteront le 15 mars prochain", a indiqué aux **AFFAIRES M. Jean Khoury**, le porte-parole du Groupe.

Quant à la deuxième phase du projet, qui consistera en l'aménagement d'environ 50 000 pieds carrés d'espaces à bureaux, "la construction débutera aussitôt que nous aurons signé avec un bon client", a affirmé M. Khoury.

Le complexe Place du Quartier comprendra donc, une fois les deux

phases terminées, environ 240 000 pieds carrés d'espaces à vocation très diversifiée (espaces à bureaux, commerciaux et résidentiels).

Le Groupe Khoury est présent au Canada depuis 17 ans, a indiqué aux **AFFAIRES M. Khoury**. Cependant, elle a surtout effectué du développement immobilier en Arabie Saoudite.

Ce n'est que depuis un an que la société oeuvre de façon active au Québec (ses bureaux sont situés dans l'édifice de la **Banque Nationale**, Place d'Armes). Place du Quartier constitue en fait son premier projet d'importance au Québec. La compagnie s'est surtout concentré jusqu'à maintenant dans le développement de petits projets immobiliers résidentiels, notamment dans la région de Rivière-des-Prairies.

Le projet Place du Quartier sera exposé dans le cadre du Salon National de l'Habitation qui se tiendra au stade olympique du 18 au 27 mars prochain.

SHERBROOKE

Centre commercial neuf (3 ans), 30 boutiques, 6,000 pi. ca. bureaux, 6 logements.
Revenu: \$23,000/mois
Prix \$950,000.00
(819) 566-8773 ou
(819) 569-7165

COPROPRIÉTÉ

LUXUEUX CONDOMINIUM

5 1/2 - à louer à Montréal-Nord au 7ième étage.
Vue magnifique sur la rivière.
Piscine intérieure, bain tourbillon, stationnement.
(514) 648-2997
Soir: (514) 648-8315

À LOUER

BOUCHERVILLE

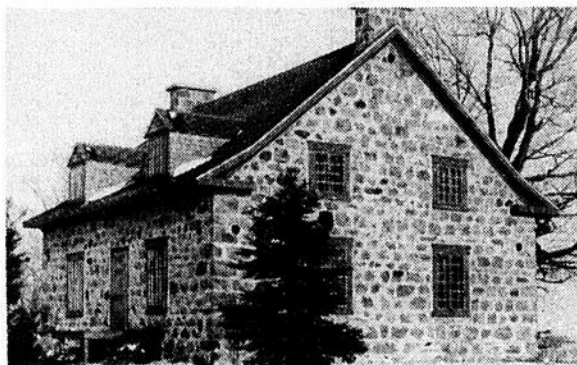
Espaces commerciaux à louer.
1 de 1,750 pi. ca., 1 de 2,250 pi. ca. et 1 de 2,500 pi. ca.
(514) 655-2717

POINTE-DES-CASCADES

Terrain boisé de 30 acres - 27 chalets d'été, sur le bord du fleuve St-Laurent.
Prix à négocier.

(514) 455-2498

RÉGION DE ST-HYACINTHE 45 MINUTES DE MONTRÉAL



Splendide demeure de 150 ans pouvant devenir un lieu de rencontre exceptionnel pour exécutifs à cause de son espace intérieur unique.
Foyers, poutres, boiseries, tout pour vous plonger dans un cadre ancestral et champêtre.
Profitez de la phase terminale de la restauration, faite selon les données de A.R.A.B.A.Q., pour personnaliser cette authentique québécoise en pierres de champ.
Main d'oeuvre expérimentée disponible.
Terrain de 53,707 pi. ca.
Grand atelier isolé.

À VENDRE PAR LE PROPRIÉTAIRE
(514) 793-2844

Avec nous, finis les casse-tête de gestion immobilière

Président:
L.D. Baudouin,
E.A. CPM.



Vice-Président:
A.V. Hudon,
B. Comm., MBA.

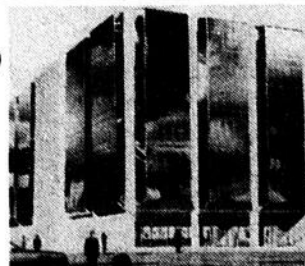
Promanac offre un service complet de gestion immobilière, de consultation et de vente, dans l'est du Canada. Pour plus de renseignements demandez notre brochure.

1331, Greene, Ste. 200
Westmount, Québec
H3Z 2A5, Tél.: (514) 933-3646

LE 1180 DRUMMOND

À LOUER ÉDIFICE À BUREAUX

- Occupation immédiate
- Face au magnifique Centre Sheraton
- Accès facile aux autoroutes et métro
- En plein centre-ville
- Prix au pi. ca.: TRÈS COMPÉTITIF
- Stationnement privé



Informations:
MONTRÉAL:
1-514-376-0903

CAMP DE CHASSE ET PÊCHE

Désirerais acheter véritable camp de chasse et pêche sur le bord d'un lac en pleine forêt vierge, sans aucun voisin.
Au plus 4 heures de route de Montréal en automobile.
Chauffage à l'huile et au bois et éclairage au gaz.
En bonne condition.

JOUR: (514) 389-8231
M. Brunet

RÉSIDENCES

FERME BORD DU FLEUVE

Site unique, maison centenaire, parfait état, 100 arpents, piscine, grange tracteur.
Sur la rive sud, mi-chemin entre Québec et Trois-Rivières.
Idéal gentleman farmer ou équitateur.
(418) 692-3020

entre 9hres et 5hres.
Demandez Mme J. Bilodeau

Laval - Duplex

L.D.R. 2-5 1/2 sous-sol fini, garage. Fenêtre et toiture neuve. Excellente condition. Construction 1961, pierre et brique. Dimension 31 x 36. Paroisse Bon Pasteur. Bas libre: 1er juillet. Prix: 85 000\$. Pas d'agent.

Jour: (514) 382-8229
Fin de semaine: (514) 835-5639

PROFESSIONNELS ET EXÉCUTIFS DE QUÉBEC

Habitez, à 10 minutes du pont P. Laporte, une ancienne église anglicane, style néo-gothique, restaurée, au bord du fleuve, entourée de 33,600 pi. ca. de site enchanteur.
Pour \$200,000.00 ou moins
Appelez Madame Phan
(514) 374-5584

Century 21 de l'Avenir, courtier

BORD DE L'EAU

à Ahuntsic, bungalow détaché, 7 pièces, construction récente. Système d'alarme, piscine Val-Mar chauffée, terrain 12,400 pi. ca., 135 pi. de front sur Rivière-des-Prairies.
(514) 381-9524

BECANCOUR

En bordure du fleuve, près d'un terrain de golf, luxueux cottage style anglo-normand authentique.
Construction de pierres, terrain 55,000 pi. ca.
(819) 233-2963

Vous avez
un immeuble
à vendre,
communiquiez avec
Lyse Blanchard
(514) 842-6491,
poste 225

COMMERCES

COMMERCE

LAPRAIRIE: Usine, 5,087 pi. ca. Équipements complets, boisson gazeuse.
Revenu assuré, subventionnable.

ST-RÉMI: Usine, 5,450 pi. ca. Équipements complets de couture.

Cottage 9 pièces adjacent. Subventionnable.

L. GIROUX
(514) 465-2000
Le Permanent, courtier

PROPRIÉTÉS À REVENUS

LONGUEUIL
4 magasins, 16 appts.
Revenu: \$106,000.
Comptant: \$75,000.

CÔTE-DES-NEIGES
4 magasins, 22 appts.
Revenu: \$135,000.
Comptant: \$200,000.
Bertrand Bélanger, courtier
(514) 524-6221

POINTE-CLAIRE

135 appts., propriétaire quitte Montréal.
Revenu: \$470,000.
Comptant \$350,000.
Bertrand Bélanger, courtier
(514) 524-6221

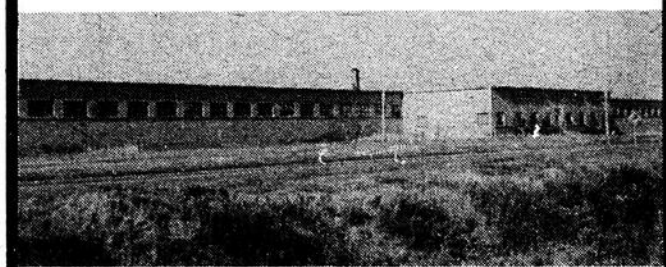
TERRAINS

ORMSTOWN

Trois terrains de 110' de façade x 285' de profondeur chacun.
Sur la route 201.
Site commercial.
(514) 373-7649
(514) 526-5430

ST-NARCISSE, COMTE DE CHAMPLAIN

Près autoroute 40



À LOUER

Bâtisse industrielle
75,000 pi. ca. sur l'étage
Structure d'acier (1973), plancher béton, hauteur libre 15', gicleurs partout. Récep./Exp. avec quai intérieur 6 portes.
\$1. LE PIED CARRÉ NET NET
• Bail jusqu'à 3 ans
• Occupation immédiate.

ANDRÉ BROUILLETTE, PROPRIÉTAIRE
(514) 645-2261, local 33



AU COEUR DE LA PLACE ROYALE ET DU VIEUX PORT DE QUÉBEC

Suite au parachèvement des travaux, nous vous invitons à venir visiter les cinq derniers condominiums résidentiels qui sont encore disponibles incluant un penthouse. Il nous reste également des espaces pour bureaux et commerces de 750 à 2,500 pi. ca.

Vous pourrez y admirer l'élégance du concept architectural tout en vous plongeant dans l'ambiance calme et sereine de l'environnement.

Un investissement judicieux et incomparable; une valeur sûre, à la mesure de vos rêves.

Pour vous permettre une visite plus profitable, nous vous suggérons de prendre rendez-vous.

Lise M. Gauthier (418) 692-2141 rés. (418) 656-1854
Construction Keops Inc. (418) 681-7728
51, rue St-Pierre, Québec, G1K 3Z7

Gala de l'Habitation

Le Gala de l'Habitation aura lieu cette année le 25 mars prochain, à l'hôtel Régence Hyatt.

C'est au cours de cet événement que seront remis 22 trophées Habitas à des personnalités, entreprises et organismes dont les réalisations ont eu des répercussions sociales et économiques extrêmement positives sur l'industrie de l'habitation en 1982.

Les secteurs pour lesquels seront décernés des trophées Habitas sont les suivants:

- **Décoration-ameublement:** 1. designer; 2. manufacturier; 3. détaillant;

- **Construction domiciliaire:** 4. maison individuelle; 5. logements multiples;

- **Rénovation et restauration:** 6. l'entreprise de l'année;

- **Matériaux de construction:** 7. manufacturier; 8. détaillant;

- **Portes et fenêtres:** 9. manufacturier;

- **Armoires de cuisine:** 10. manufacturier;

- **Énergie et chauffage:** 11. isolation; 12. système de chauffage;

- **Aménagement extérieur:** 13. réalisation, conception; 14. production, fabrication; 15. distributeur, détaillant;

- **Habitas spécial Mouvement Desjardins:** 16. meilleur projet de logement social (pour les trois dernières années);

- **Service à l'habitation:** 17. entreprise ou organisme de service de l'année; 18. meilleur projet architectural dans le secteur domiciliaire;

- **Habitas spécial Hydro-Québec:** 19. entreprise de l'année/habitation à efficacité énergétique élevée;

- **20. Habitas spécial pour le journaliste de l'année dans le domaine de l'habitation;**

- **21. Personnalité de l'année;**

- **22. Entreprise de l'année.**

Le Gala de l'habitation aura lieu dans le cadre du Salon national de l'habitation qui se tiendra au Stade Olympique et au Vélodrome du 18 au 27 mars inclusivement.

Aménagez vos bureaux dans l'un des immeubles les plus modernes au Canada.

LA TOUR DE LA BANQUE NATIONALE

C'est une bonne décision d'affaires.

La Tour de la Banque Nationale, c'est le premier immeuble du genre à Montréal. Il est moderne, confortable, prestigieux, d'une grande efficacité énergétique et offre tous les services d'un centre commercial intérieur avec accès direct au métro.

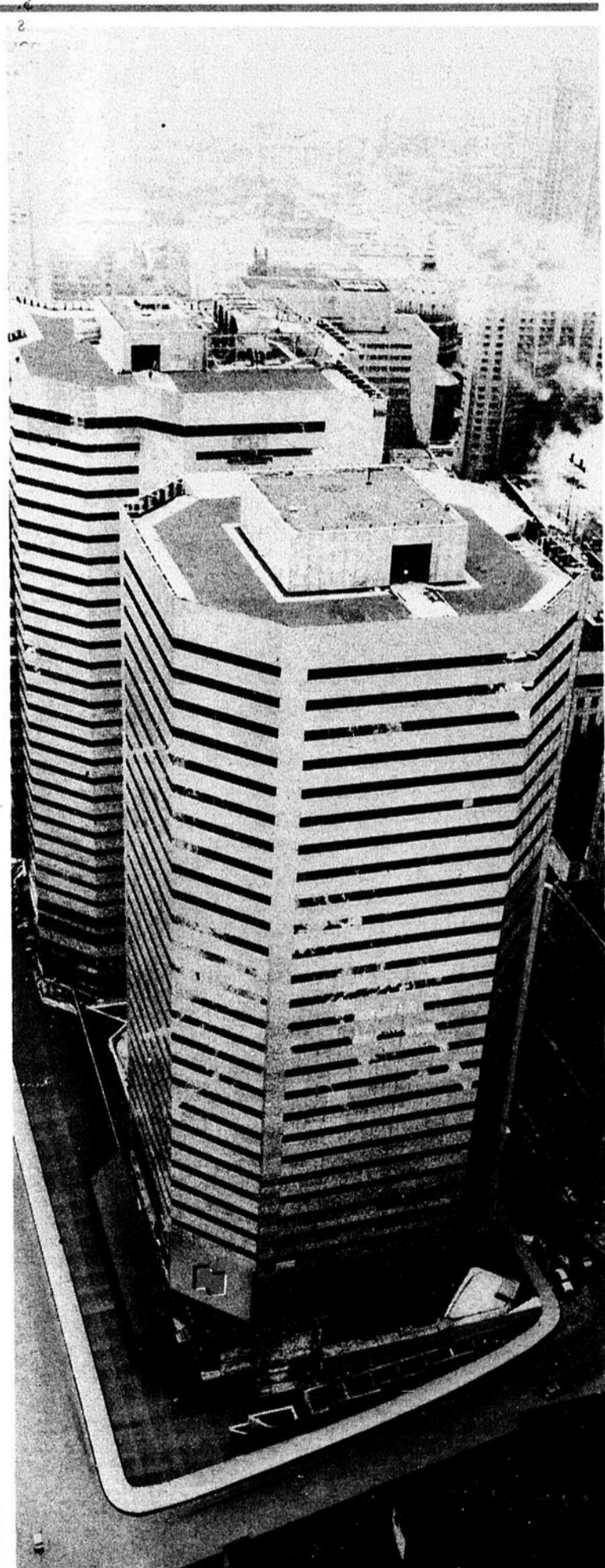
Sur le plan de l'efficacité énergétique, il offre:

- Une réduction de moitié de la consommation d'énergie par rapport aux immeubles des décennies antérieures. Résultat: vos frais d'exploitation sont moins élevés et augmenteront moins rapidement dans les années à venir.

Sur le plan du confort et des commodités, il offre:

- une température ambiante contrôlée par ordinateur avec témoin dans chaque pièce et un système de ventilation indépendant pour le chauffage et la climatisation;
- tous les services réunis en un noyau central ouvert sur plusieurs faces;
- des possibilités d'aménagement intérieur sans contraintes, ce qui permet une utilisation très efficace de l'espace sans colonnes.
- 16 ascenseurs ultra-modernes à micro-processeur réduisant le temps d'attente, dont un ascenseur à marchandises;
- un système des plus avancés de protection contre les incendies.
- un réseau piétonnier intérieur menant au métro et comprenant une trentaine de boutiques et trois restaurants.

La Tour de la Banque Nationale, c'est tous ces avantages, plus l'agrément d'une localisation idéale au coeur du centre des décisions et d'une vue extraordinaire sur Montréal. Renseignez-vous sans tarder au (514) 861-8586.



Propriété aux USA: important rappel

Le cabinet de comptables agréés Samson, Bélair tient à rappeler aux lecteurs du journal LES AFFAIRES que les biens immobiliers aux États-Unis, possédés par des résidents canadiens

(directement ou par l'intermédiaire d'une compagnie), sont assujettis à une déclaration auprès des autorités fiscales américaines.

Les formulaires, qui doivent être complétés avant le 21 juin 1983, viennent tout juste d'être émis. La non-production de ces formulaires entraîne de lourdes amendes (jusqu'à 25 000 \$ US par année); il importe donc d'y voir de près.

OCCASIONS D'AFFAIRES

IMMOBILIER
Suisse, avec propriétés cherche contacts pour investir au Canada.
Écrire à:
Jurg Gmach, Sägeweg 6
3114 Ob. Wichtrach
Suisse.

ÉCHANGE
Commerce de matériaux de construction usagés établi dans l'est depuis 50 ans, échangerais pour immeuble rentable.
ÉCHANGES BOCAN INC.
(514) 324-2643

ÉQUIPEMENT
ORDINATEUR BURROUGHS B-700
1 Processeur 48K avec console et cabinet
1 Cabinet de disque de 5,000,000 de caractères
1 Imprimante de 300 LPM
2 Cabinets de rangement
Libre le 1er octobre '83
HERVÉ POMERLEAU INC.,
ent. gén.
(418) 228-6688

FAST FOOD
16 franchises en opération au Québec. Domaine en expansion, territoires disponibles en banlieue nord et est, également à Laval.
Investissement: \$20,000.
Rendement intéressant.
RESTAURANT PIZZA-BEC INC.
266 Duvernay, Beollet
(514) 467-0275
Demandez M. Plourde

Pour vous abonner rapidement
LES AFFAIRES
(514) 842-3131

OPPORTUNITÉ POUR GENS D'AFFAIRES
(Détailants, restaurateurs, PME, professionnels)
Augmentez vos profits, préservez vos liquidités
LA BANQUE D'ÉCHANGE COMMERCIAL
(Système de Troc organisé)
Demandez notre dépliant — (514) 326-9950

CHIR-O-MED

- VOUS ÊTES ÉGORGÉ PAR LA COMPÉTITION
- VOUS POUVEZ INVESTIR \$ 14,000.00
- VOUS VOULEZ UN REVENU DE \$75,000.00 ET PLUS PAR ANNÉE
- NOUS RECHERCHONS PERSONNE DYNAMIQUE ET TRAVAILLANTE AVEC EXPÉRIENCE DE VENTE DIRECTE.
- NOUS VOUS OFFRONS:
 - PRODUIT EXCLUSIF POUR LE CONSOMMATEUR
 - PRODUIT RECOMMANDÉ PAR LES HÔPITAUX
 - FORMATION DE VENTE.
 - EXCLUSIVITÉ DE SECTEUR (etc.)

Informations:
M. CLAUDE LEMYRE
1957, Notre-Dame de Fatima
Duvernay, Laval. P. Québec. H7G-4R9.
(tél: 514 — 668-8750).

INVESTISSEMENTS

Un groupe français injecte 1 million \$ dans la chaussure à Boisbriand

■ Les Établissements Ferrand, un groupe français engagé dans la fabrication de chaussures, annoncera lors d'une conférence de presse convoquée pour le 18 mars, l'implantation d'une usine dans le parc industriel de Boisbriand, au nord-ouest de Montréal.

La filiale canadienne du groupe français s'appellera **Industries Pifer Inc.**

(pour Pierre Ferrand), a appris LES AFFAIRES de bonne source; elle fabriquera des pantoufles pour le marché canadien et le marché américain.

Le projet représente un investissement de près de 1 million \$ et entraînera, au début, la création d'une quinzaine d'emplois. La nouvelle usine s'installera dans une bâtisse déjà existante.

Le projet, modeste au départ, demeure cependant ambitieux. Ferrand est un spécialiste réputé dans le domaine de la pantoufle non seulement en France, mais aussi en Europe et même sur d'autres continents. Selon le rythme de pénétration des marchés nord-américains, les installations de Boisbriand pourraient donc se voir appelées à un développement rapide.

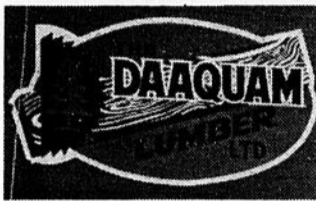
Bois Daaquam

■ Bois Daaquam Inc., une entreprise de sciage de bois située à Daaquam dans le comté de Bellechasse, investit 1,6 million \$ dans l'agrandissement et la modernisation de ses deux usines. Cet investissement créera 40 emplois nouveaux, en plus des 130 déjà existants.

L'investissement permettra de porter de 50 000 pieds mesure de planche à 80 000 pmp la capacité de sciage, rabotage et séchage des deux usines, dont l'une avait été fermée en 1981. La compagnie procédera également

à l'achat d'équipement tel que tronçonneuses, écorceur, compresseur, scie jumelle, etc.

Le ministère fédéral de l'Expansion économique régionale a accordé à la compagnie une subvention de 329 000 \$ pour son projet. Créée en 1957, Bois Daaquam appartient présentement à **Poulin et Pouliot Ltée.** Les ventes annuelles atteignent 15

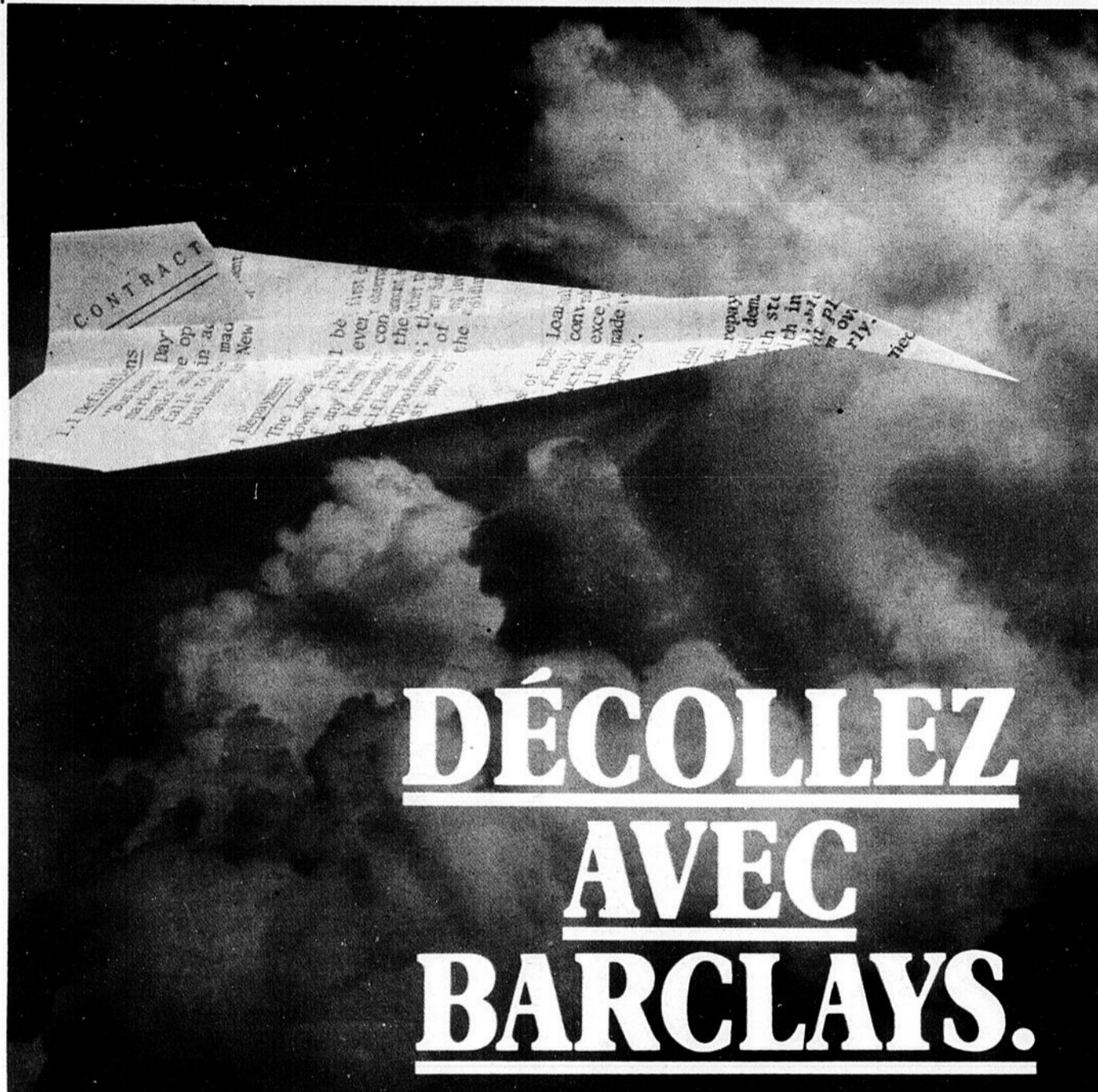


millions \$, et 95% sont réalisées à l'exportation, dont 75% outre-mer.

Domglas

■ Domglas Inc., une filiale de **Consolidated-Bathurst** engagée dans la fabrication de contenants de verre, a décidé de consacrer 1,7 million \$ à l'achat de machinerie. La compagnie a 14 lignes de production de contenants de verre.

Cet investissement, qui a reçu une subvention de 122 500\$ de la **Société de développement industriel**, pourrait créer 29 emplois dans les usines montréalaises où travaillent déjà près de 1 000 personnes.



DÉCOLLEZ AVEC BARCLAYS.

Le groupe bancaire Barclays peut contribuer à la réalisation de votre projet quelle qu'en soit la complexité.

Grâce à des programmes de financement conçus pour répondre à vos besoins particuliers.

Partout dans le monde où des affaires vous appellent...

Qu'il s'agisse d'un projet modeste ou d'une entreprise spectaculaire, étant donné l'actif total de Barclays qui dépasse 100 milliards de dollars, il est difficile de concevoir une opération trop vaste.

NOTRE FAÇON DE PROCÉDER

Le groupe bancaire Barclays réunit d'abord une équipe d'experts. Des gens ayant une solide expérience dans les marchés et les industries qui vous intéressent.

Des spécialistes dans les domaines de la finance, des devises étrangères, de la réglementation locale et de l'exportation.

UNE COORDINATION TOTALE

Cette équipe

est mise sur pied à partir de notre réseau international de plus de 5 300 succursales réparties dans tous les principaux centres financiers et commerciaux du monde. Le personnel de Barclays oeuvre sur place pour vous assurer une coordination sans égale dans les négociations même les plus complexes.

En somme, il s'agit d'un programme qui vous apporte le soutien nécessaire pour décoller votre projet... et le mener à bien.



BARCLAYS
Canada

Barclays Canada fait partie du groupe bancaire international Barclays.
Siège social: bureau 3500, Commerce Court West, C.P. 377, Toronto, Ontario M5L 1G2. Téléphone: (416) 862-0594. (Télex: 06-22160).
Succursale de Montréal: bureau 1935, 1 Place Ville Marie, Montréal, Québec H3B 2C3. Téléphone: (514) 871-8844. (Télex: 05-268850).
Nous avons aussi des succursales à St-Jean, Terre-Neuve; Halifax; Winnipeg; Saskatoon; Calgary; Edmonton; Vancouver.

38\$ Ça, c'est un prix d'affaire

Au service des gens d'affaires

L'hôtel
L'aristocrate

3100, chemin St-Louis, Ste-Foy (Québec) Tél.: 1-418-653-2841
(sans frais) 1-800-463-4752

Comment économiser en voyage d'affaires:

Les chambres à 35.50\$ de l'hôtel Roussillon Saguenay

Lorsqu'on voyage par affaires, c'est bien connu, on se doit de saisir chaque opportunité d'économiser et de profiter pleinement de chaque dollar.

L'hôtel Roussillon Saguenay, de Jonquières, vous offre cette occasion de réduire vos coûts en vous proposant la chambre au tarif de **35.50\$ par nuit.**

Cette offre vous permet, outre une diminution de vos frais de voyage, de profiter d'une excellente situation près des secteurs importants de la région. Et que dire de la qualité et la classe que vous reconnaîtrez partout à l'hôtel **Roussillon Saguenay!**

Entre nous, il serait bien dommage de ne pas profiter d'une affaire comme celle-là!

le Roussillon saguenay

Hôtel et Centre régional de congrès et d'exposition
3075, boulevard Bayoune (route 170), Jonquières
Tél.: 418-3128 ou 1-800-361-3611 (sans frais)

Solution publicité

"SOYEZ D'AFFAIRE!"

■ L'imposition d'une taxe de 5% sur le temps d'antenne des messages publicitaires à la télévision pour financer un fonds de soutien des cinéastes indépendants (LES AFFAIRES, 5 mars 1983), ajoutée à celle de 2% présentement en vigueur depuis 1977 sur la publicité électronique, appauvrirait l'économie québécoise de plus de 100 millions \$ annuellement.

S'appuyant sur une étude fort détaillée du professeur Donald W. Hendon de la Memorial University relativement à l'imposition d'une taxe semblable de 4% à Terre-Neuve, la Confédération générale de la publicité (Cogep) estime, d'autre part, que le gouvernement du Québec perdrait environ 31,5 millions \$ en revenus directs. Si l'on considère que la taxe sur les messages télévisés rapporterait 17,5 millions \$, c'est donc une perte sèche de 14 millions \$ annuellement que subirait le gouvernement.

En effet, si la taxe spéciale perçue par le gouvernement se traduit par une baisse équivalente de la production publicitaire, cette dernière entraînera une perte réelle de revenus directs en taxes de vente ainsi qu'en impôts sur les salaires et profits. Pour connaître l'impact de cette chute de 17,5 millions \$ au chapitre de la production, il faut, selon le professeur Hendon, appliquer un multiplicateur de 1,8 pour connaître l'effet réel sur les revenus de l'État.

Par ailleurs, cette perte de 31,5 millions \$ de revenus directs ne tient pas compte des effets d'entraînement d'une ponction de 100 millions \$ sur l'économie générale. Car il est très difficile, sinon impossible, de chiffrer exactement les conséquences d'un tel ralentissement en terme de chômage et d'effet négatif sur la perception de faire des affaires au Québec.

Pourquoi une taxe sur la publicité a-t-elle un impact aussi important sur la progression économique? Tout simplement, explique-t-on, parce que la publicité commerciale est l'un des principaux moteurs de l'économie.

"Taxer la publicité a donc pour effet immédiat, souligne la Cogep, de ralentir le moteur de la croissance économique en diminuant la demande, donc, par voie de conséquence, le niveau d'em-

Fonds de soutien des cinéastes indépendants La taxe projetée de 5% sur la publicité télévisée appauvrirait l'économie de 100 millions \$ par année

ploi, et en augmentant les coûts unitaires de production, donc en fait, l'inflation. Voilà une simple loi du marché qu'on ne peut contester. L'effet est totalement dissuasif."

"Il est certain, affirme le Cogep, qu'une taxe de 7% au total sur la publicité télévisée incitera plusieurs annonceurs à modifier leur stratégie de marketing au Québec." En termes concrets, cela impliquera des pertes substantielles pour les stations de télévision:

- soit parce que les annonceurs dits nationaux plafonneront inévitablement leurs investissements publicitaires dans ce média,

- soit parce que les annonceurs locaux et régionaux (budget moindre) déplaceront carrément leur placement publicitaire vers d'autres types de média, étant donné le trop faible rendement sur leur investissement.

"Il va sans dire, souligne l'Association canadienne de la radio et de la télévision de langue française (ACRTF), que les stations de télévision régionales seront les premières et les plus durement touchées par une telle mesure de taxation, surtout si l'on considère que la publicité locale représente plus de 60% de leurs revenus. Et dans le

contexte économique que nous connaissons depuis quelques années, ajoutant-on, le volume de ces revenus publicitaires locaux a plutôt tendance à diminuer qu'à augmenter."

De plus, estime l'ACRTF toute taxe additionnelle n'aurait pour effet que de pénaliser des entreprises déjà lourdement imposées à plusieurs paliers de gouvernement. Elle n'est donc pas d'accord pour que l'industrie de la télédiffusion privée contribue à faire vivre l'industrie cinématographique, alors qu'elle doit elle-même lutter férocement pour survivre.

Cette conclusion s'appuie également, selon le Conseil des agences de publicité du Québec (CA PQ), sur le fait qu'un annonceur visant le marché francophone doit déjà encaisser des frais considérablement plus élevés que son concurrent du marché anglophone pour rejoindre un groupe-cible de même envergure. Si l'écart devait s'accroître davantage, l'annonceur désireux de rejoindre un auditoire francophone devrait avoir recours à des médias autres que la télévision, s'il veut générer un rendement sur son investissement publicitaire équivalent à celui de ses concurrents.

"D'ailleurs, affirme le CAPQ, le dollar publicitaire au Québec en termes absolus ne vaut plus que 93% du même dollar en Ontario et cela sans tenir compte du fait que les coûts de production de la publicité télévisée au Québec sont déjà plus onéreux étant donné l'auditoire total quatre fois plus petit à l'encontre duquel les coûts de production doivent être amortis."

Puisqu'il serait plus onéreux de rejoindre mille francophones par la télévision, plusieurs annonceurs pourraient opter pour les médias imprimés et radiophoniques ou, tout simplement, choisir d'autres formes de véhicules promotionnels. Ces médias, quels qu'ils soient, ne feront certes pas appel à des productions cinématographiques. Donc, les maisons

de production de films, celles-là mêmes qui réclament une aide gouvernementale pour faire des longs métrages, verraient conséquemment la quantité de films ou vidéos produits pour fins publicitaires décroître en proportion.

En tenant compte du fait que la production de films publicitaires représente plus de 25% de l'ensemble des revenus des cinéastes indépendants du Québec, il serait plus sage de ne pas venir mordre la main qui nourrit déjà.

Plutôt que de servir de bouc émissaire, conclut le CAPQ, la publicité devrait être considérée comme un élément privilégié favorisant le développement de l'industrie cinématographique.

**CHRISTINE
ISABELLE**

À CHACUN SON MÉTIER...



Pour vos congrès, vos meetings ou votre assemblée annuelle, laissez Audio-Multivision prendre les choses en main. Audio-Multivision produit, au moyen des techniques les plus modernes, des diaporamas pour que vous soyez bien écouté, donc bien compris. Audio-Multivision, c'est une technique fiable, économique et efficace au service de votre entreprise. Pour bien vous convaincre de notre utilité, faites le simple calcul suivant: si une diapositive vaut mille mots, combien vaut tout un diaporama?

À chacun son métier... pour être bien écouté.

2300 est, rue Sherbrooke, suite 5, Montréal, Québec H2K 1E5 Tél.: (514) 521-1175



LOCATION

36 MOIS
CAVALIER 1983

\$210⁰⁰ par mois
plus taxe - assurance - licence

CONSULTEZ-NOUS AVANT DE LOUER
OU D'ACHETER UNE VOITURE NEUVE

Demandez: Jacques Briand **376-2630**



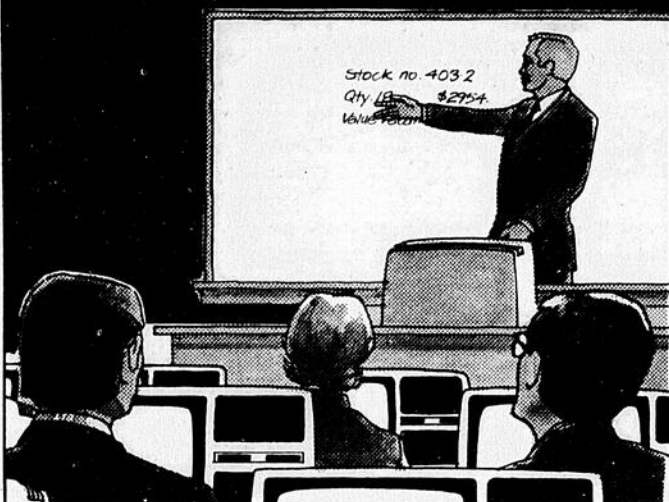
Location d'auto G. Leclair Inc.

Coallier, ciel, 98.5

LA RADIO, LE MATIN, C'EST ÇA!



Séminaires en informatique



Apprenez à économiser temps et argent dans votre entreprise.

Venez nous faire part de vos questions et de vos préoccupations sur l'informatisation de votre entreprise ou de votre bureau et nous vous présenterons nos solutions TRS-80.

Les séminaires ont lieu à 9, 11, 14 et 16 heures.

16 mars

Planification de la gestion. Simplifiez les travaux complexes de prévision, d'établissement de budget avec le VisiCalc®.

23 mars

Traitement de texte. Préparez efficacement des copies sans erreur, de haute qualité, de vos lettres importantes avec le SCRIPSIT®.

30 mars

Classement électronique. Notre système de classement électronique TRS-80 vous met les données au bout des doigts.

6 avril

Comptabilité. Rationalisez le grand livre, les comptes-fournisseurs et clients et la feuille de paie, sans difficulté avec notre logiciel.

13 avril

Planification de la gestion. Simplifiez les travaux complexes de prévision, d'établissement de budget avec le VisiCalc®.

Radio Shack

TRS 80

Pour vous inscrire, appelez le centre de micro-ordinateurs Radio Shack local:

Montreal (ouest): 1255, rue Guy, 931-4494 (centre): 2001, rue University, 849-2031 **St. Laurent**: 8092, Voie de Service sud, 337-2741 **Greenfield Park**: Centre d'achats Greenfield Park, 377, boul. Taschereau, 465-0441 **Laval**: 1970, boul. St. Martin, 687-4454 **Ste. Foy**: 2095, boul. Charest o 683-2149

LES AFFAIRES ET LA LOI

Actionnaires minoritaires: la Cour d'Appel reconnaît la juridiction fédérale

■ Dans un article qui a été publié vers le mois d'avril 1982, nous avons fait état d'un jugement rendu par la Cour Supérieure du Québec dans l'affaire de **Montel & Al. vs Groupe de Consultants P.G.L. Inc.** La Cour Supérieure du Québec avait alors déclaré inconstitutionnels plusieurs sous-articles de l'article 234 de la Loi sur les Sociétés Commerciales Canadiennes et certains autres articles qui avaient pour but d'assurer des remèdes extraordinaires en faveur d'un actionnaire minoritaire opprimé.

En particulier, la Cour Supérieure avait déclaré inconstitutionnelles les dispositions suivant lesquelles la Cour Supérieure pouvait, sur demande d'un actionnaire minori-

taire opprimé, ordonner l'exécution d'une convention entre actionnaires, modifier une convention entre actionnaires, ordonner le rachat des actions à un prix à être déterminé, etc.

Nous avons alors fait part du fait que nous déplorions que la constitution canadienne vienne ainsi enlever à la Loi sur les Sociétés Commerciales Canadiennes certaines de ses dispositions les plus favorables à la protection d'un actionnaire minoritaire, protection qui avait été négligée par nos législateurs dans les autres législations en matière de compagnie.

Nous sommes aujourd'hui heureux de vous informer que la Cour d'Appel du Québec a renversé unaniment le jugement

de la Cour Supérieure et a déclaré constitutionnelles lesdites dispositions de la Loi sur les Sociétés Commerciales Canadiennes.

En conséquence, les actionnaires minoritaires pourront dorénavant obtenir des remèdes plus adéquats à leur situation que la liquidation de l'entreprise, qui était virtuellement le seul remède existant en leur faveur en vertu des autres types de législation. De plus, la jurisprudence avait rendu excessivement difficile l'accès à ce remède.

La décision de la Cour d'Appel du Québec établit le pouvoir du gouvernement fédéral de légiférer en matière de compagnies et, de façon ancillaire, de légiférer de façon complète en ce qui concerne les matières relatives à la gestion des compagnies fédérales.

Sans prendre position sur le débat constitutionnel qui pourra se poursuivre devant la Cour Supérieure, nous ne pouvons que nous féliciter du jugement rendu par la Cour d'Appel et espérer que la Cour Supérieure, si elle est appelée à se prononcer sur le même litige, ira dans le même sens. En effet, les actionnaires minoritaires ont besoin de mesures de protection adéquates et, du côté de l'entreprise, cette dernière a besoin que ses actionnaires minoritaires soient protégés d'une façon telle que la liquidation de l'entreprise ne soit pas la seule conséquence d'un conflit entre ses actionnaires.

JEAN-H. GAGNON



Me Gagnon est de l'étude Gagnon, Lacoste, avocats.

COGERI INC.

JOURNÉES D'ÉTUDE

"Les Lois du travail du Québec"

Ces journées d'étude sont conçues dans le but de fournir une expertise aux participants en apportant des réponses aux nombreuses questions soulevées par l'application des lois du travail dans les entreprises.

Lors de ces journées, les participants pourront approfondir les droits et obligations des employeurs et des travailleurs, ainsi que les recours et les pénalités prévus dans les différentes lois du travail.

Les lois qui seront à l'étude sont:

- Le Code du travail
- La Loi sur la santé et la sécurité du travail
- La Loi sur les normes du travail
- La Charte des droits et libertés de la personne
- La Loi sur les accidents du travail
- La Loi sur la formation et la qualification professionnelle de la main-d'oeuvre
- La Charte de la langue française
- Le Code civil
- La Loi sur l'abolition de la retraite obligatoire

LIEUX	DATES	ENDROITS
à Québec	Les 16 et 17 mars les 17 et 18 mai	Quality Inn 3115, boul. Laurier Québec (QC)
à Montréal	Les 29 et 30 mars Les 25 et 26 mai	Holiday Inn (Station Métro Longueuil) Longueuil (Qc)

Horaires: De 9 heures à 17 heures
Inscription: Pour vous inscrire, communiquer avec M. René Blais ou M. Pierre Marcoux (418) 683-4423

LE CENTRE D'ORGANISATION ET DE GESTION
COGERI INC.
1406, boul. St-Cyrille Ouest
Québec (Qc) G1S 1X2

Frais d'inscription: Les frais d'inscription sont de 275,000 \$ pour les deux journées. Ces frais comprennent la documentation ainsi que les rafraîchissements.



DÉJEUNER-CAUSERIE
à l'occasion du Séminaire annuel
des abonnés du BULLETIN CROP
**LANCÉMENT DU SYSTÈME CANADIEN DE SUIVI
DES COURANTS SOCIO-CULTURELS**
"VALEURS ET STYLES DE VIE:
DÉFIS DE DEMAIN POUR LES ENTREPRISES"

Conférencier invité:
Alain de Vulpian

Sociologue et consultant, Président Directeur Général de COFREMCA. Diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris en 1950. Il se consacre à l'analyse empirique du changement socio-culturel et conseille des entreprises et des organisations sur leur stratégie de développement, d'innovation, de réponse au changement. Dans le cadre du 3ème cycle de sociologie de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, il dirige un séminaire sur le changement socio-culturel.



DATE: Le jeudi 17 mars 1983
LIEU: Hôtel Le Quatre Saisons
Salon "Le Printemps"
1050 ouest, rue Sherbrooke
Montréal, Québec

COCKTAIL: 12h00
DÉJEUNER: 12h30
COÛT: 30\$

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION:
Michèle Sicard (514) 849-8086

■ Les années qui viennent seront déterminantes pour bon nombre d'entreprises: croissance lente, inflation, réglementations accrues, concurrence féroce. Et pourtant la prospérité est possible, même dans ces conditions, pour les entreprises qui sauront découvrir et implanter des stratégies adéquates.

Faut-il diversifier, viser l'intégration, exploiter de nouveaux marchés ou modifier ses produits existants? Dans toute décision stratégique - y compris celle de ne rien faire -, le PDG doit connaître adéquatement les perspectives et le positionnement de son entreprise sur le marché et sa marge de manoeuvre pour réaliser ses buts.

L'analyse diagnostique

Pour ceux qui ont choisi de se créer un avenir meilleur en systématisant leurs efforts de planification, l'analyse diagnostique de l'entreprise est le point de départ. La direction pourra ainsi appuyer les décisions stratégiques sur un fond solide de faits et sur des perspectives raisonnables de marché. Le chef d'entreprise répondra donc à la toute première question "Où sommes-nous?" avant de passer à l'action.

On devra passer en revue, de façon méthodique, tous les aspects significatifs des opérations de l'entreprise. L'analyse touchera d'abord la situa-

L'analyse diagnostique de la compagnie constitue la base d'une planification efficace

tion financière puisque cela donne les premières indications concrètes sur l'état de santé de l'entreprise. Ensuite, on reverra les autres fonctions: marketing, production, recherche et développement, le management et les ressources humaines. Il n'est pas facile à ceux qui sont responsables de ces fonctions d'évaluer les opérations d'un oeil critique. Mais cela s'impose, car si l'analyse n'apporte pas quelques changements durs à accepter, c'est qu'elle aura été superficielle.

En outre, la direction devra examiner le marché, la concurrence et les facteurs externes qui conditionnent le milieu dans lequel évolue l'entreprise. Si les projections de données historiques ne valent plus rien et avec toutes les incertitudes concernant l'avenir, à quoi bon faire des prévisions.

Pour peu que l'on y consacre un minimum d'efforts à choisir ce qu'il faut regarder et à se procurer les données disponibles, il est possible d'évaluer les tendances futures

des segments de marchés pertinents à l'entreprise. Avec des degrés d'efforts plus ou moins grands, il est aussi possible d'identifier et de mesurer ses forces et ses faiblesses relatives vis-à-vis des concurrents.

L'information se trouve en partie à l'intérieur de votre entreprise (vendeurs, nouveaux employés), chez vos clients et fournisseurs. Enfin, à partir de la lecture de journaux spécialisés, de revues ou de lettres publiées par les banques, par exemple, il est possible à l'homme d'affaires de se livrer à des pronostics concernant les changements qui influenceront sur son entreprise: l'économie, politiques et législations gouvernementales, nouvelles technologies, conditions de vie, etc.

Ces prévisions permettent déjà à l'homme d'affaires de savoir s'il devra affronter un climat difficile ou s'il aura un répit. C'est déjà beaucoup pour ouvrir l'éventail des décisions stratégiques. Des perspectives mauvaises devraient, au moins, inciter à la prudence dans les

décisions d'investissement. Ainsi, l'homme d'affaires n'investira pas dans des réseaux de distribution, des équipements importants ou dans des projets coûteux s'il n'a pas d'idées précises pour tirer son épingle du jeu face à des marchés difficiles ou en diminution. Ou en d'autres termes, s'il n'a pas de stratégies pour gagner.

Rassembler les données

Avec un minimum de recherches, l'entreprise peut préparer un guide-questionnaire ("check list") de renseignements requis pour l'analyse diagnostique. Ce guide deviendra alors un plan de travail pour la collecte des données. Plusieurs livres de management contiennent des listes de questions pertinentes. L'entreprise peut adopter ces suggestions selon ses besoins et ses ressources.

Tout en prenant des précautions pour éviter de se noyer dans les détails, le guide assure que tous les éléments pertinents ont été examinés et fournit les références de base à tout le processus analytique. Les renseignements seront écrits et rassemblés logiquement de façon à pouvoir vérifier les faits sur lesquels s'appuieront les conclusions éventuelles.

Conclusion

L'analyse des renseignements obtenus indiquera des forces et des avantages concurrentiels, mais démontrera aussi des faiblesses apparentes qu'il faudra corriger tôt ou tard. Toutefois, elle n'indiquera pas les causes sous-jacentes, ni les priorités.

L'identification des problèmes fondamentaux ne peut se faire qu'en rapport avec les conditions du marché, la con-

currence et les changements du milieu dans lequel se trouve l'entreprise. Ainsi, le problème principal d'une entreprise n'est peut-être pas un manque de productivité (coûts de fabrication élevés) si son marché principal est en chute libre au profit de produits plus spécialisés.

Dans cette démarche ultime du diagnostic, les faits importants, les résultats d'analyse et les conclusions pourront être rassemblés dans un document afin de donner une vue d'ensemble de la situation de l'entreprise. Ce n'est qu'après avoir finalisé l'évaluation de la position de l'entreprise que la direction pourra passer à l'étape suivante, celle de formuler les objectifs et plans d'entreprise.

FRANÇOIS PILOTTE



François Pilotte, M.B.A., est conseiller sénior chez Price Waterhouse à Québec.

"IMPÔTS ET PLANIFICATION"

3e édition 1982

(19,5 cm x 26,5 cm, 560 pages)

CONTENU

1. Analyse des éléments servant à déterminer le revenu annuel pour fins de l'impôt sur le revenu fédéral et provincial.
2. Passage du revenu au revenu imposable et au calcul des impôts fédéral et provincial des particuliers.
3. Régimes d'épargne pour particuliers: Régimes de pensions, REER, REEL, REAQ, etc.
4. Fiducies et sociétés en nom collectif.
5. Compagnies à fonds social et relations avec actionnaires.
6. Impôts sur les dons et droits successoraux du Québec.
7. Programmes de planification pour différents groupes: professionnels, étudiants, conjoints, investisseurs, exécuteurs testamentaires, etc.

AUTEURS

Pierre Royer et James Drew, professeurs à l'École des H.E.C. de Montréal et spécialistes en fiscalité.

CLIENTÈLE VISÉE

Indispensable pour tous ceux qui s'intéressent aux lois de l'impôt sur le revenu et sur les biens du Canada et du Québec. En particulier pour les groupes suivants:

- les étudiants qui suivent des cours d'impôts à l'université ou qui se préparent à l'examen final uniforme des comptables agréés;
- les professionnels qui veulent se familiariser avec les aspects complexes des lois de l'impôt pour réduire leur fardeau fiscal et celui de leur entreprise;
- les comptables désireux de connaître les derniers changements dans les lois fiscales;
- les conseiller en fiscalité qui suggèrent à leurs clients des programmes de planification fiscale et successorale basés sur les lois présentement en vigueur.

Une mise à jour gratuite pour nos clients paraîtra incessamment.



EDITIONS SCIENCES ET CULTURE INC.

Tél: (514) 253-0403

5090, DE BELLECHASSE, MONTRÉAL (QUÉBEC) H1T 2A2

Veuillez m'expédier exemplaire(s) de:		Prix unitaire incluant une mise à jour	35,50 \$
"Impôts et Planification", troisième édition		Plus frais d'envoi	2,50
		Total	38,00 \$
Ci-Joint chèque de \$ à l'ordre de Éditions Sciences et Culture Inc.			
NOM.....			
ADRESSE.....			
VILLE.....CODE POSTALE.....			
DATE.....SIGNATURE.....			

COITEUX et

SUBARU®



Toute une équipe!
SUBARU
 TRACTION AVANT ou 4 ROUES MOTRICES
 Venez en faire l'essai, c'est une surprise agréable

Achetez une Subaru chez Coiteux, c'est comme faire un bon placement



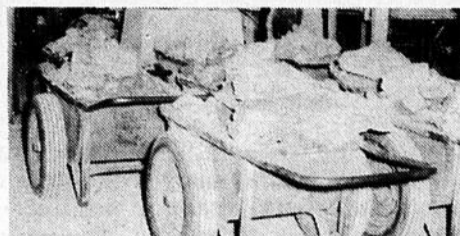
COITEUX AUTOS LTÉE

5235, av. Papineau, Montréal
 526-3363



L'exploitation des forêts au nord de Matagami remise aux calendes grecques p. 20

L'or en tête des expéditions minérales du Québec en 1983 p. 24



Fibre d'amiante: une reprise probable seulement en 1988 p. 28

CAHIER SPÉCIAL

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

LES AFFAIRES

Ressources naturelles

Lente reprise des investissements en 1983

■ Une économie basée sur l'exploitation des ressources naturelles comme l'est l'économie du Québec ne traverse pas une récession comme celle qu'a connue l'économie nord-américaine depuis six trimestres sans se faire écorcher. Les pertes d'emplois survenues en 1982 dans le secteur de l'exploitation des ressources autres que l'agriculture se sont élevées à 8 500, soit une baisse de l'emploi de 16,6% dans ce secteur par rapport à 1981.

La demande pour les produits manufacturés est tombée, avec le résultat que la production a baissé partout, ce qui a entraîné des mises à pied; les prix des matières premières se sont effondrés, ce qui a fait fondre les profits des entreprises et, dans certains cas, a provoqué de très lourdes pertes.

Bref regard sur 1982

Le Québec se souviendra de 1982 comme de l'année de la fermeture des mines de Schefferville, qui avaient été ouvertes dans les années 1950. La mise en exploitation des gisements de fer de Schefferville avait marqué l'ouverture du Nouveau-Québec, où, plus tard, d'autres mines furent également mises en exploitation. Les mines de Mont Wright (Québec Cartier), de Fire Lake (Siddbec-Normines) et du Lac Tio (Fer et Titane du Québec) sont les seules mines qui resteront ouvertes dans le territoire de

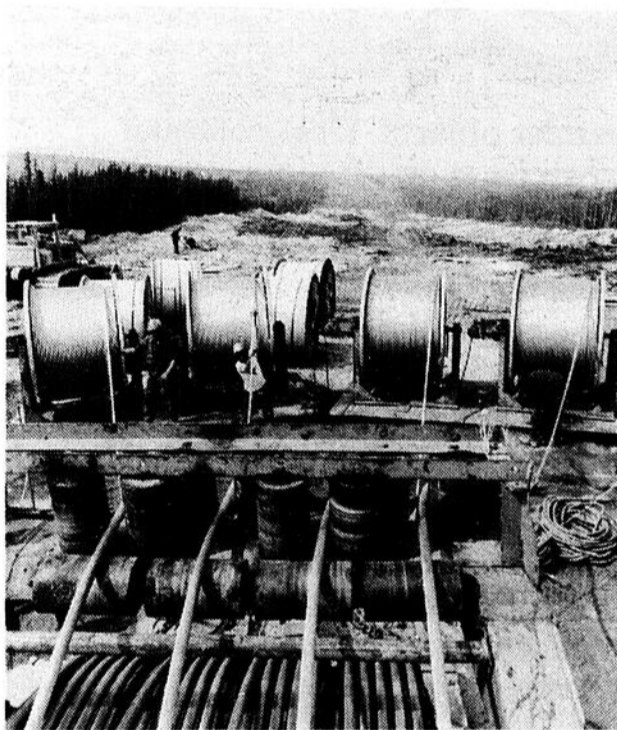
la Côte-nord québécoise en 1983. À proximité, Iron Ore et Wabush Mine continueront également à exploiter leurs gisements de Schefferville et de Wabush en territoire du Labrador.

Après une année très difficile en 1982, les cinq producteurs d'amiante du Québec ont dû réduire leur production globale en 1982 de l'ordre de 17%. La prochaine année ne s'annonce pas beaucoup meilleure puisque l'amiante continue de susciter énormément de crainte sur plusieurs marchés. On constate donc qu'un facteur structurel s'est ajouté maintenant à la conjoncture pour ralentir les ventes d'amiante, dont le Québec est l'un des plus importants producteurs à l'échelle du monde.

Forêt

Les produits provenant de la forêt ont également eu à subir les affres de la récession. La baisse du volume de production de l'industrie québécoise des pâtes et papier en 1982 a été d'environ 10%, ce qui a entraîné des mises à pied temporaires dans de nombreuses usines.

Malgré la chute des profits des producteurs en 1982 (de l'ordre de 62% dans l'est canadien), les compagnies papetières ont continué d'investir massivement en 1982. Les sociétés québécoises de pâtes et papier ont investi 416 millions \$ en immobilisations et 250 millions \$ en réparations en 1982, ce qui est un peu moindre que les 458 millions \$



En dépit de la conjoncture économique, Hydro-Québec compte réaliser l'important programme d'immobilisations de 2,6 milliards \$ annoncé dans son plan quinquennal de l'an dernier. Le gros des investissements sera consacré à la construction d'équipement de production et de transport d'énergie.

d'immobilisations et 245 millions \$ de réparations qu'elles avaient investi l'année précédente.

À lui seul, le programme de modernisation de l'industrie québécoise des pâtes et papiers a été responsable de 310 millions \$ d'investissement en 1982. Cette somme est toutefois inférieure à ce qui avait été prévue dans le programme, soit un montant de 450 million \$.

Pour 1983, les sociétés papetières envisagent d'investir 385 millions \$, en regard des 415 millions \$ prévus initialement, ce qui sera une ex-

cellente performance, compte tenu de la récession. Environ 40 usines de pâtes et papier font actuellement partie du programme de modernisation de 2,5 milliards \$ de l'industrie québécoise.

Les principales usines qui bénéficieront en 1983 du programme de modernisation sont celle de Reed à Québec, Domtar à Donnacona, CIP à Trois-Rivières et Gati-neau, Consolidated-Bathurst à Cap-de-la-Madeleine, Shawinigan et Port-Alfred, Kruger à Trois-Rivières, James MacLaren à Masson, Donohue

à Clermont, Tembec à Témiscamingue, QNS à Baie-Comeau et Abitibi-Price à Beauré et Alma.

Le secteur du sciage a également été fort éprouvé et certains manufacturiers ont fonctionné à 60% ou 65% de leur capacité. L'industrie du bois d'œuvre a été durement frappée par la chute de la construction domiciliaire aux États-Unis et au Canada. Les pertes de 2,8 millions \$ enregistrées par Normick-Perron pour l'exercice 1982 sont indicatives des résultats de toute l'industrie du bois de construction.

Électricité

Une autre ressource importante du Québec, l'électricité, a également fait face à un ralentissement de la demande.

Hydro-Québec n'a pas encore publié ses états financiers pour 1982, mais des sources fiables à l'intérieur de l'entreprise ont fait état d'une baisse de la demande de plus de 2% au cours de 1982. La récession et la clémence de la température, notamment l'automne dernier, sont les causes de cette baisse.

La baisse de la demande a d'ailleurs déjà fait ressentir ses effets sur le monopole d'État, qui a entrepris un vigoureux programme de réduction de ses dépenses.

Néanmoins, Hydro-Québec compte réaliser l'important programme d'immobilisations de 2,6 milliards \$ annoncé dans le plan quinquennal de l'an dernier.

Le gros des investis-

sements sera consacré à la construction d'équipement de production et de transport d'énergie. On poursuivra la construction des lignes de transmission qui amènera l'électricité des centrales de LG-3 et LG-4 à la Baie James et on parachèvera l'installation de l'équipement de LG-3, où les huit derniers des douze groupes turbines-alternateurs doivent entrer en production d'ici la fin de 1983. On poursuivra l'installation des groupes électrogènes à la centrale LG-4, où le premier groupe pourrait être mis en production au début de 1984.

Parmi les autres projets en voie de réalisation, mentionnons la reconstruction de l'évacuateur de la centrale de Rivière-des-Prairies à Montréal.

À la Baie James, les coûts de construction reliés aux centrales, à l'endiguement et aux travaux relatifs à l'environnement s'élèveront à 269 millions \$, comparativement à 309 millions \$ en 1982. Quelques 62 millions \$ de contrats doivent être adjugés prochainement par appels d'offres.

La main-d'œuvre présentement occupée à Baie James est constituée du personnel d'entretien des installations et des turbiniéristes de Marine Industrie. Le nombre maximum de travailleurs atteindra les 5 000 en août 1983, en regard de 6 404 en juillet 1982.

JEAN-PAUL GAGNE

L'exploitation des forêts au nord Matagami, ce n'est pas encore

■ L'exploitation des forêts au nord de Matagami, ce n'est pas encore pour 1983, et pourtant, ce territoire devait recevoir ses premiers entrepreneurs forestiers en 1982. C'est parce que les forêts actuelles de l'Abitibi sont menacées d'épuisement à plus ou moins long terme que le gouvernement du Québec a tenté de convaincre les compagnies de sciage à aller chercher la moitié de leurs approvisionnements au nord de Matagami.

La récession économique a changé ces plans. Les ventes de l'industrie du sciage se sont mises à baisser et les profits des compagnies de sciage sont

tombés comme des roches. Le gouvernement fit l'an dernier une première concession. Si les compagnies utilisaient moins de 75% de leurs approvisionnements garantis, elles pouvaient continuer de s'approvisionner en entier dans le sud. Comme la récession a contraint la plupart des compagnies à fonctionner à moins de 75% de leur capacité de production, aucune d'entre elles n'a

été forcé d'ouvrir un chantier au nord de Matagami en 1982.

En 1983, compte tenu de la conjoncture qui est loin de s'être replacée, et des fonds de roulement des entreprises qui sont au plus bas, le gouvernement se propose à nouveau de faire le même compromis avec les industriels du sciage de l'Abitibi.

Jusqu'ici, une seule compagnie a vraiment

"osé" travailler au Nord de Matagami. Il s'agit de la compagnie J.R. Lumber d'Amos, qui avait commencé, il y a deux ans, une opération forestière dans cette région. Elle dut toutefois renoncer à son exploitation et plier bagages.

Cette expérience l'a entraîné dans des difficultés financières importantes et elle se retrouve aujourd'hui en proposition de concordat avec ses créan-

ciers. Le moins que l'on puisse dire, c'est que cette aventure n'a pas été très positive.

Une autre compagnie, Bisson & Bisson, d'Amos également, a investi 150 000\$ dans des camps forestiers au nord de Matagami, mais elle n'a jamais coupé un seul arbre!

Le président de Bisson & Bisson, M. Hyppolyte Ayotte, a affirmé aux AFFAIRES qu'il faudra que les gouvernements s'impliquent davantage dans une telle exploitation et que les industriels ne peuvent pas tout faire seuls, si on veut vraiment exploiter les forêts au nord de Matagami.

Malgré la conjoncture présente, les manufacturiers restent cependant convaincus, qu'un jour ou l'autre, il faudra se rendre à l'évidence et exploiter ce potentiel forestier.

Par contre, le gouvernement devra lui aussi faire un effort, selon le

directeur général de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec, M. Richard Lacasse: "Même avec une meilleure conjoncture économique, nous devons avoir l'aide du gouvernement pour construire des routes d'accès, parce qu'elles coûtent 50% plus cher qu'ailleurs à construire".

Quant aux industriels, ils devront se montrer fort efficaces s'ils veulent

Vous souvenez-vous ?



Mieux servir le Québec demeure notre premier objectif. C'est pourquoi Hydro-Québec réoriente ses efforts de recherche et de développement technologique et met l'accent sur la mise au point de nouveaux moyens d'utiliser l'électricité qui procureront aux Québécois des avantages économiques marqués.



Parmi les principales formes d'énergie, l'électricité est la plus propre. Elle ne produit ni suie, ni odeur, ni bruit, donc elle ne pollue pas. Une énergie propre est un facteur de qualité de vie, car on l'utilise là où l'on vit.

On est HydrQuébécois

Hydro-Québec fournit une énergie de qualité tirée de l'eau de nos rivières, une énergie renouvelable sur laquelle on peut compter. Plus que jamais, on est Hydro-Québécois... car l'électricité c'est l'énergie d'ici.

Depuis l'aménagement de la Manicouagan, Hydro-Québec a investi 20 milliards de dollars dans l'économie québécoise, ce qui a fait travailler les gens d'ici et profite aux consommateurs québécois. Consommer l'énergie d'ici, c'est contribuer au développement économique du Québec d'aujourd'hui et de demain.



mieux
Consommons l'énergie d'ici

AVIS DE NOMINATION



M. Robert Dupont
b.a.a.

M. Conrad LeBlanc, Président et chef de la direction du Groupe Desjardins, Assurances générales et de sa filiale La Sécurité, Compagnie d'Assurances Générales du Canada, est heureux d'annoncer la nomination de M. Robert Dupont au poste de directeur du service des cautionnements.

M. Dupont apporte à La Sécurité, Compagnie d'Assurances Générales du Canada une expérience précieuse de près de 10 années en cautionnement d'entrepreneurs dont nos clients sauront sûrement bénéficier.



LA SÉCURITÉ
Compagnie d'Assurances Générales
du Canada

Une seule compagnie, J.R. Lumber d'Amos, a vraiment osé jusqu'à maintenant travailler au nord de Matagami. Aujourd'hui, cette compagnie se retrouve en proposition de concordat avec ses créanciers, cette expérience lui ayant occasionné des difficultés financières importantes.

maintenir leurs coûts d'exploitation à un niveau acceptable. Déjà, on pense aller chercher le bois avec des trains routiers (un tracteur avec une semi-remorque et deux remorques). Jusqu'ici, seule Domtar utilise cette technique à Dolbeau avec des trains de deux unités.

Pour réussir, on mise sur le fait que la forêt y est plus dense que sur la Côte-Nord, où Rayonier-Québec a dû rebrousser chemin après avoir essuyé de lourdes pertes.

Dans les seules zones qui seront inondées avec la réalisation du futur complexe hydroélectrique NBR, il y a une possibilité d'exploitation de 650 000 cunits de bois par année pendant neuf ans.

Pour fins de comparaison, les unités de gestion forestière Harricana et Quevillon, en Abitibi, fournissent actuellement sur une base annuelle 700 000 et 600 000 cunits respectivement. C'est pourquoi, on constate facilement l'importance d'exploiter les forêts au nord de Matagami si on veut donner un peu plus de répit aux forêts de l'Abitibi.

"Ce sera le coup d'envoi", a déclaré aux AFFAIRES le sous-ministre adjoint aux forêts au ministère de l'Énergie et des Ressources, M. Jean-

de pour 1983

Claude Mercier. De fait, si la mise en chantier du projet NBR était déclenchée, ce qui semble cependant de plus en plus lointain, la plupart des industriels de l'Abitibi seraient déjà prêts à faire une proposition pour participer à la récupération des bois inondés par le futur projet hydroélectrique.

Le défi est énorme puisque le quart de la superficie du Québec est situé entre les 49e et 55e parallèles. La moitié du bois qui s'y trouve est de taille commerciale, c'est-à-dire d'une longueur d'au moins 8 pieds et d'un diamètre supérieur à 3,5 pouces. Certains parler-

res de coupe, tels ceux situés à l'embouchure de la rivière Rupert, qui se jette dans la Baie James, atteignent des rendements de 6,25 pieds cubes à l'arbre alors qu'une forêt peut être exploitée commercialement à partir de 3,8 pieds cubes à l'arbre.

Il y aurait donc de la place pour trois chantiers de 200 000 cunifs dans cette région, c'est-à-dire de quoi approvisionner trois scieries de grande taille avec une capacité de sciage de 140 millions de pmp chacune.

MICHEL MORIN

(collaboration spéciale)

COMPAGNIES MANUFACTURIÈRES DE BOIS DE SCIAGE

NOM DE LA COMPAGNIE et localisation des usines	Chiffre d'affaires total (1) 31/13/82	Nombre d'employés au Québec au		Actif total de la compagnie 31/12/82	Capacité de production en 1982 (millions de P.M.P.)	Taux d'utilisation de la capacité en 1982	Produits fabriqués
		31/12/82	31/12/81				
Donohue St-Félicien Inc. - division Chibougamau - Parc Chibougamau - division Girardville - Girardville - division St-Thomas-Didyme - St-Thomas-Didyme	23,5 M	500	550	n.d.	240	61,25%	bois d'oeuvre, copeaux
Forex Inc. - complexe Malartic - Malartic - complexe Bernetz - Bernetz - complexe Champneuf - Champneuf, Barraute - complexe Val d'Or - Val d'Or - complexe Sullivan - Sullivan - complexe Lebel-sur-Quevillon - Lebel-sur-Quevillon	n.d.	1 050	1 600	n.d.	250	65%	bois d'oeuvre copeaux, sciures, planures
Howard-Bienvenu Inc. - division Parent - Parent (Lavolette) - division La Sarre - La Sarre (Abitibi)	n.d.	750	750	n.d.	140	75%	bois d'oeuvre
Industries Malbec Inc. - St-Pamphile (L'Islet) - Barraute (Abitibi)	n.d.	265	271	n.d.	64	80%	bois de sciage, bardeaux de cèdre
Laberge & Laberge - 2 usines sciage & rabotage à St-Félicien	21 M	203	185	10 M	80 M	100%	bois d'oeuvre
Matériaux Blanchet Inc. - 2 usines à Saint-Pamphile - 1 à Pointe-à-la-Croix - 2 à Amos (Théo Aytte)	50 M	635	575	31 M	185	85%	bois d'oeuvre
Normick Perron Inc. - Amos, Beattyville, La Sarre, Senneterre Kirkland Lake (Ontario) Cochrane (Ontario)	104 M	1 880 (+ 850 sous-traitants exclusifs)	2 000 (+ 750 sous-traitants exclusifs)	126 M	339 (bois d'oeuvre) 142 millions p.c. panneaux 460 000 t.m. anhydres de copeaux	84% 71% 84%	bois d'oeuvre, contre-plaqué, panneaux gaufrés, copeaux
Les produits forestiers Saucier Ltée - Comtois (Abitibi-est) - Senneterre (Abitibi-est)	46 M	600	1 100	40 M	230	65%	bois d'oeuvre et copeaux
Rexfor - scierie Bearn - Bearn - Proforêt Inc. (1 usine fermée depuis octobre 82) - Produits forestiers Bellerive Ka'N'Enda (1 usine sur 3 en opération) - scierie Grand-Remous - (fermée depuis juillet 82) - Temfor - Ville-Marie (Témiscamingue) - Cèdre Fabre - Fabre (Témiscamingue) - scierie Outardes - Hauterive (temporairement fermée)	54 M (31/3/82)	2 170	1 960	129,2 M (31/3/82)	52 32 16 (bois franc) 20 000 p.c. (contre-plaqué) 32 40 000 p.c. 40 000 toises 100	77% 57% 22% 70% 24% 45% 30%	bois d'oeuvre, pin bois d'oeuvre résineux bois franc, contreplaqué bois d'oeuvre résineux et pin contreplaqué bardeaux

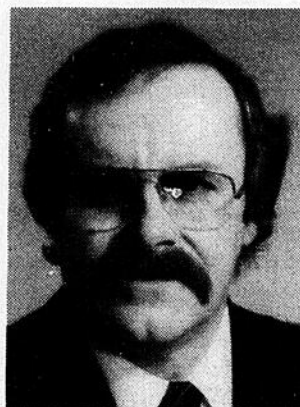
(1) M = millions de dollars

Tableau LES AFFAIRES. Renseignements colligés par Céline Gélina Beauchamp

LACROIX (QUÉBEC) INC.



Jean Lamontagne



Michel A. Tremblay

Monsieur Marc Delisle, Vice-Président et Directeur Général de Lacroix (Québec) Inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Jean Lamontagne au poste de Directeur Général / Division Entrepreneurs et de Monsieur Michel A. Tremblay au poste de Directeur Général / Division Marchands de la Compagnie. Ces deux nominations découlent d'une révision de la structure d'organisation de Lacroix (Québec) Inc., en vue de mieux répondre aux besoins particuliers de ses clients quincailliers et entrepreneurs, à qui elle distribue comme grossiste des produits généraux et spécialisés de quincaillerie, électricité, plomberie-chauffage et matériaux de construction. Messieurs Lamontagne et Tremblay jouissent d'une vaste expérience dans leur secteur respectif d'activité et sont au service de la Compagnie depuis quelques années.

Dernièrement, Lacroix (Québec) Inc. regroupait ses centres d'opération au Parc Colbert à Sainte-Foy et à sa succursale de Rimouski; elle offre de plus la franchise "Pro" et la franchise "Plomberie Décor" à ses clients intéressés.

Groupe Minier SULLIVAN Limitée

Mines EAST SULLIVAN Limitée

EXPLORATION — MISE EN VALEUR FINANCEMENT

NOUS EXPLORONS ACTIVEMENT

LES RÉGIONS ABITIBI — CHIBOUGAMAU — CANTONS

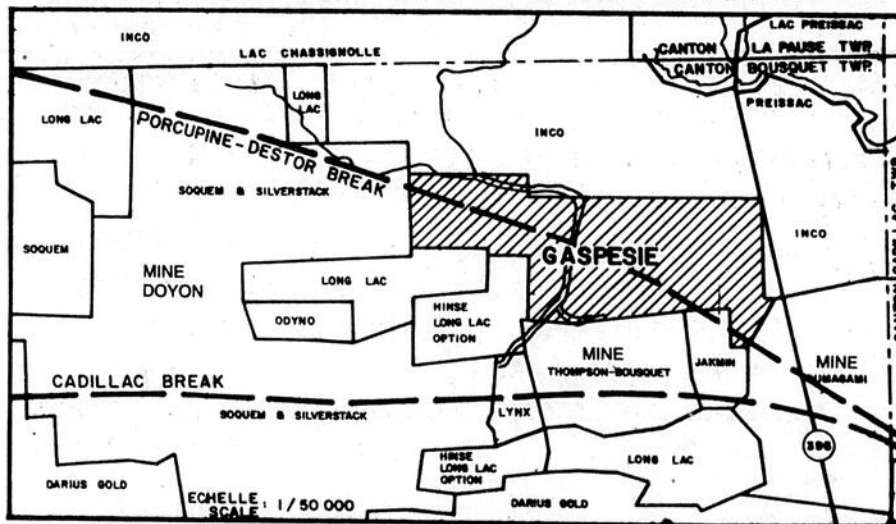
- Beauchastel
- Carheil
- Desjardins
- Duprat

- La Dauversière
- Lacorne
- Louvicourt
- Malartic
- Pascalis

SIÈGE SOCIAL
500 Place d'Armes
Montréal, P.Q.
H2Y 2W6
BUREAU D'EXPLORATION
Val d'Or, P.Q.
J9P 3N6

COMPAGNIE MINIÈRE GASPÉSIE LTÉE

1210 ouest, rue Sherbrooke, suite 200, Montréal, Qué., H3A 1H6



La COMPAGNIE MINIÈRE GASPÉSIE LIMITEE continue son programme de forage au diamant sur sa propriété aurifère située dans le canton Bousquet, comté d'Abitibi-est. Présentement nous sommes à forer un nombre d'anomalies très intéressantes qui ont été découvertes dans la partie centrale de la propriété. Notre géologue M. Jean Brault est sur les lieux, et M. Charles Rancourt agit comme ingénieur consultant.

COMPAGNIES DE PÂTES ET PAPIER

NOM DE LA COMPAGNIE et localisation des usines	Chiffre d'affaires total (1)	Valeur de la production au Québec (1) au 31 déc. 1982	Actif de la compagnie (1) au Québec		Nombre d'employés au Québec		Taux moyen d'utilisation de la capacité en 1982	Produits fabriqués au Québec
			Total	1982	31/12/82	31/12/81		
Abitibi-Price Inc. - Alma, Beupré, Jonquière, Kénogami, Chandler, Lachute, Joliette, Montréal (Falardeau et L'Ascension pour les scieries)	1 700 M	n.d.	1 600 M	n.d.	6 500	6 700	n.d.	papier journal, pâte, carton, papiers spéciaux, cartonnages, spécialités, papiers fins, transformation et bois d'oeuvre
Cascades Inc. - Kingsey Falls (4), Cabano, Victoriaville, Trois-Rivières, Drummondville, Québec, Montréal	66 M	66 M	40 M	40 M	718	640	n.d.	papier d'amiante, feutre à toiture, carton, papier à tubes, alvéoles, papier cannelure, papier serviette et papier hygiénique
CIP Inc. - Gatineau, La Tuque, Trois-Rivières, Matane, Pointe-aux-Trembles (2), Vaudreuil, Saint-Léonard, Masonite Canada (2 usines à Gatineau)	1 127 M	n.d.	n.d.	n.d.	7 920	8 157	n.d.	papier journal, pâte, cartons d'emballage, sacs à parois multiples, cartons pour produits liquides, matériaux de construction, contenants de carton
Compagnie de papier QNS Ltée - Baie Comeau	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1 825	1 700	n.d.	papier journal
Consolidated-Bathurst - Grand'Mère, Shawinigan, Trois-Rivières, La Baie, Portage-du-Fort, New Richmond plus usines d'emballages et scieries	1 424,3 M (p. & p. & emb.)	209,2 M (p. & p. & emb.)	844,1 M	521,4 M	7 195 (p. & p. et emb.)	7 812 (p. & p. et emb.)	82%	pâtes et papiers: papier journal, papiers à base de pâte mécanique pour usages spéciaux, papier kraft, pâte kraft blanchie, carton pour boîtes, carton pour caisses; produits d'emballage: sacs pour usage industriel, produits d'emballage souple, caisses d'expédition, récipients en verre, articles de table en verre, emballages de plastique; bois d'oeuvre
Domtar Inc. - East Angus, Beauharnois, Dolbeau, Donnacona, Windsor, Lebel-sur-Quévillon	1 686,6 M	n.d.	n.d.	n.d.	env. 7 000	7 668	n.d.	papier journal, papier à impression spécial, papiers à usages spéciaux pour livres de poche, encarts publicitaires, revues et catalogues, pâte commerciale, papiers fins, papier kraft, carton de forme ronde, matériaux de construction, produits chimiques.
Dohohue Inc. - Clermont, St-Félicien, Amos	326 M	315,3 M	570,4 M	570,4 M	3 250	3 250	n.d.	papier journal, pâte kraft, bois d'oeuvre
E.B. Eddy - Hull-Ottawa Davidson (moulin à scie)	330 M	n.d.	239 M	n.d.	1 800 (+ 150 moulin à à scie)	1 800 (+ 150 moulin à à scie)	85%	papiers de soie, papiers kraft, papiers fins, papiers hygiéniques, spécialités, papiers divers, pâte
Industries James MacLaren Inc. - Masson, Thurson, Mont-Laurier, Lac des Iles	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1 368	1 469	n.d.	papier journal et pâte
Kruger Inc. - Montréal (3), Trois-Rivières, Bromptonville	env. 350	env. 325	env. 400	env. 380	env. 2 500	env. 2 700	n.d.	papier journal, papier couché, papier carton, carton ondulé
Papeterie Reed Ltée - Québec (2)	320 M	200 M	250 M	n.d.	2 300	2 200	98%	papier journal, carton, lignosulfite, bois d'oeuvre et papier spécialisé
Rolland Inc. - St-Jérôme, Mont-Rolland, Scarborough	165 M	105 M	70 M	55 M	900 env.	1 000 env.	80%	papiers fins, papiers-supports pour les stratifiés décoratifs
Papiers Scott Limitée - Crabtree, Lennoxville, New Westminster (B.C.)	182 M (approx.)	n.d.	n.d.	n.d.	880	800	n.d.	papier hygiénique, serviettes sanitaires, essuie-main, papier mouchoir
F.F. Soucy Inc. - Rivière-du-Loup	85 M	85 M	66 M	66 M	318	310	86%	papier journal
Tembec Inc. - Témiscaming	91,2 M	73,4 M	115,5 M	115,5 M	610	604	94%	pâte dissolvante bisulfite

(1) M = millions de dollars

Tableau LES AFFAIRES. Renseignements colligés par Céline Gélinas Beauchamp

■ L'industrie québécoise des pâtes et papiers n'a pas échappé à la récession. Comme cela s'est produit à l'échelle canadienne, le volume des ventes a baissé dans la plupart des compagnies.

Les ventes de sept producteurs de l'est canadien, **Abitibi-Price, Consolidated-Bathurst, Domtar, Donohue, Rolland, Great Lakes et Fraser** se sont élevées à 6,0 milliards \$ pour 1982, à comparer à 6,45 milliards \$ en 1981, soit une baisse de 7%. Les profits ont toutefois chuté davantage, passant de 405 millions \$ en 1981 à 155 millions \$ en 1982, soit une baisse de 62%.

Par ailleurs, les revenus bruts des sept producteurs se sont élevés à 1,5 milliard \$ au quatrième trimestre de 1982, en baisse de 6% sur les ventes du quatrième trimestre de 1981. Les profits ont plongé, passant de 111 millions \$ au quatrième trimestre de 1981 à 15 millions \$ au quatrième trimestre de 1982, d'où une chute de 86%.

Les données définitives sur la production de papier journal, carton, papiers spéciaux et pâtes au Québec en 1982 ne sont pas encore sorties, mais on estime que la chute de la production de l'industrie québécoise des pâtes et papier a été de l'ordre de 10% de 1981 à 1982.

Les données canadiennes font état d'une baisse de la production de 9,3% dans le papier journal, de 0,1% dans les papiers fins et spéciaux, de 41% dans les cartons (il y a eu d'importantes grèves dans ce secteur surtout en Ontario) et de 11,7% dans les pâtes. Les données québécoises diffèrent de ces chiffres, notamment dans le secteur des cartons, où les grèves ont été moins sévères qu'en Ontario.

Par ailleurs, il est symptomatique de constater que les exportations canadiennes de papier journal ont diminué de 10%, alors que la consommation américaine de papier

DES PROFESSIONNELLS DE L'ENVIRONNEMENT

La formation permanente...
une priorité!

L'arboriculture est une préoccupation constante chez les gens du GROUPE FOURNIER.

Dans ce domaine, notre personnel est à la fine pointe de la recherche et des innovations.



GROUPE FOURNIER

Centre du Québec
Yvon Fournier Ltée
(819) 379-8434

Ouest du Québec
Arbo Service Inc.
(514) 622-8833

Est du Québec
Service d'Arbres
Guimont Inc.
(418) 871-0000



NOTRE CAHIER SPÉCIAL

Le Développement économique régional

sera publié dans LES AFFAIRES

le 9 avril 1983

NE LE MANQUEZ PAS!

CARTIER

C

Société d'Ingénierie
Cartier Limitée

Services

Études

Ingénierie

Approvisionnements

Surveillance

Gestion

Champs d'activité

Énergie

Environnement

Industrie

2045 Stanley, Montréal
Québec H3A 2V4 Tél. 286-3948

Pâtes et papier: une année marquée par la récession

journal n'a baissé que de 1,8%. Comme les États-Unis sont le principal marché pour le papier journal canadien, il y a tout lieu de croire que plusieurs acheteurs américains ont substitué du papier américain au papier journal canadien.

Cette substitution s'explique par l'évolution des coûts de production au Canada et aux États-Unis. Le bois pousse beaucoup plus vite dans le sud des États-Unis qu'ici et surtout les frais de main-d'oeuvre y sont beaucoup plus bas.

Pour la première fois depuis 1934, le prix du papier journal a connu une baisse à l'automne 1982, passant de 500 \$US

la tonne à 468,50 \$US. Ce mouvement, qui a originé des États-Unis, a diminué la rentabilité des producteurs de papier journal et d'autres connaîtront sûrement des déficits pendant quelques trimestres en 1983.

L'industrie canadienne de papier journal a fonctionné à un taux moyen de 82% de sa capacité installée, comparativement à 94% l'année précédente.

Rolland a eu un taux d'utilisation moyen de 80% en 1982, Consolidated-Bathurst en a eu un de 82%, E.B. Eddy, de 85% et F.F. Soucy, de 86%. Par contre, Reed de Québec a fonctionné à pleine capacité, sans

doute à cause de ses marchés.

Aucune transaction majeure n'a marqué l'année, contrairement à l'année précédente. L'événement majeur a été la mise en production de l'usine de papier journal de **Donohue-Normick à Amos**, propriété à 51% de **Donohue** et à 49% de **Normick Perron**.

Sur un plan plus financier, l'événement majeur a été la réalisation d'un financement public par **Cascades Inc.** et l'inscription des actions de cette dernière à la cote de la Bourse de Montréal.

JEAN-PAUL GAGNE



UNE TRADITION DE BATISSEUR

MIRON INC., 2201, est boul. Crémazie, Montréal (Québec) H1Z 2C1. Tél: (514) 376-2020.

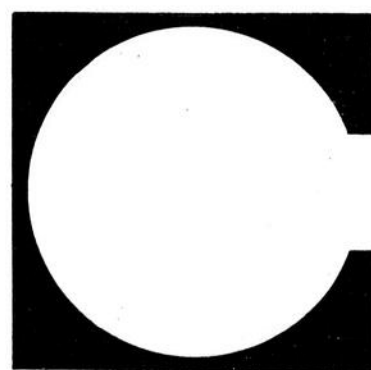


DYNAMISME & INNOVATION

En moins de 20 ans, **CEGELEC INDUSTRIE** est devenue un des plus importants fabricants canadiens de produits électro-mécaniques. Dans les milieux avertis, le nom de Cegelec est associé au succès.

Ce succès nous le devons à l'ensemble de nos gens qui, grâce à leur maîtrise, leurs idées et leur engagement à l'excellence, ont mis au point une technologie innovatrice en matière d'équipements électriques. nous le devons aussi à Hydro-Québec, notre premier et fidèle client ainsi qu'à nos actionnaires qui ont su, au moment opportun, injecter les capitaux nécessaires à la modernisation et à l'expansion de nos équipements de production.

Aujourd'hui, **CEGELEC INDUSTRIE** répond aux besoins énergétiques de l'industrie primaire. Nous offrons des disjoncteurs haute tension, des cellules blindées moyenne tension (metal clad), des colonnes isolantes en porcelaine, des sectionneurs moyenne et haute tension, des coupe-circuits et des fusibles.



cegelec industrie

LAPRAIRIE, QUÉBEC

■ En 1982, la valeur des expéditions minérales du Québec a connu une baisse de 16%. Les secteurs du fer, de l'amiante, du titane et des matériaux de construction ont écopé le plus durement de la récession. Quant aux emplois générés par l'industrie minière, ils ont subi une baisse de 14% par rapport à 1981. Au niveau des investis-

Industrie minière: un léger raffermissement des prix est prévu

L'or devrait se hisser au premier rang expéditions minérales du Québec en

sements, seules les dépenses d'exploration se sont maintenues (128,9 mil-

lions \$). L'illusion d'une reprise économique en 1982 s'est

notamment manifestée par une fort mauvaise nouvelle pour les 285 travail-

leurs miniers de Schefferville, avec l'annonce, en novembre, de la fermeture définitive des installations minières de l'Iron Ore. Le fléchissement croissant de la demande de minerai de fer, conjugué à une concurrence très forte sur le marché libre, a sévèrement détérioré la situation de cette industrie en 1982, industrie qui se trouvait déjà dans une passe difficile en 1981.

mines (Mines d'Or Lac Bachelor Inc. au nord-est de Senneterre et Mines d'Or Kewagama à Cadillac) et à l'impact de l'ouverture de la mine Kiema à Val d'Or à la fin de 1981, impact qui ne s'est fait réellement sentir qu'en 1982.

Que réserve 1983?

Maintenant, que peut-on espérer pour 1983?

Selon Gilles Mahoney, ingénieur au Service d'assistance au développement de l'industrie minière au MER, le déclin de l'industrie minière est terminé. La reprise économique, qui, cette fois, semble réellement se profiler à l'horizon, même si elle n'est que légère, devrait permettre une réduction des stocks et un léger raffermissement des prix. Ce qui, au Québec, devrait freiner la chute de la production et stabiliser l'emploi à son niveau actuel.

Mais il ne faut quand même pas s'attendre à une relance rapide dans le secteur minier, de préciser M. Mahoney: "Si on considère le fer, qui a connu les pertes les plus significatives en 1982, on peut s'attendre à ce que la production mondiale continuera d'excéder la demande en 1983 et qu'il en sera probablement ainsi jusqu'en 1987-88. Dans ces circonstances, il est évident que l'Iron Ore à Schefferville, c'est bel et bien terminé".

Du côté du cuivre, on peut envisager une augmentation du prix cette année. Mais au Québec, ce prix restera en deça des coûts de production. Quant au prix du zinc, il devrait rester stable, les entreprises ayant réussi à ajuster leur production à la demande. Pour ces raisons, on ne peut pas s'attendre à de nouveaux développements cette année. Surtout que du côté du zinc, les unités de production sont sous-utilisées.

Cependant, l'or devrait connaître une hausse de sa production en 1983 et même atteindre le premier rang pour les expéditions minérales. Aiguebelle sera en production toute l'année sur sa propriété du canton Destor au nord de Rouyn; Corporation Falconbridge Copper devrait mettre en production sa propriété du Lac Shortt à l'ouest de Chibougamau (à proximité des propriétés de Bachelor Lake et de Coniagas) et il est même possible que le gisement découvert par Soquem sur la propriété New Pasca-

COMPAGNIES MINIÈRES

NOM DE LA COMPAGNIE et localisation des usines	Chiffre d'affaires total (1)	Valeur de la production au Québec (1) au 31 déc. 1982	Actif de la compagnie (1) au Québec		Nombre d'employés au Québec		Livraison des produits ou minéraux en 1982
			Total	au Québec	31/12/82	31/12/81	
Compagnie minière I.O.C. - Schefferville (fermée le 3/11/82), - Labrador City, - port de transbordement à Sept-Îles	434,9 M	n.d.	1 100 M	n.d.	2 000	2 500	13 243 000 tonnes de minerai de fer
Compagnie minière Québec Cartier - Mt-Wright (Fermont)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2 900	3 700	9 048 000 tonnes métriques de minerai de fer
Corporation Falconbridge Copper - Chapais, Noranda	68,5 M	68,5 M	125 M	125 M	570	948	44 477 oz. d'or 351 000 oz. d'argent 52 000 000 lbs. de cuivre 2 538 000 lbs. de zinc
Corporation Teck - Division Lamaque - Val d'Or	18,2 M	18,2 M	3,9 M	3,9 M	408	451	39 250 oz. Troy d'or 6 980 oz. Troy d'argent
Exploration Aiguebelle Inc. - Carrière Guignes, St-Bruno de Guignes, - mine Dest-or, Canton Destor	1,6 M	0,9 M	13,5 M	13,5 M	30 (+ 109 contractuels)	24	or: n.d. argent: n.d. chaux agricole - 27 000 tonnes métriques produites
Groupe Little Long Lac - Val d'Or, Malartic mine Bousquet - Cadillac mine Doyon (Soquem) - Cadillac mine Est Malartic - Malartic	113 M	85 M	93 M	42,3 M	690	650	201 000 oz. d'or 15 000 oz. d'argent
Mines Agnico-Eagle Limitée - Joutel	n.d.	26,9 M	n.d.	n.d.	225	213	57 508 oz. d'or 8 877 oz. d'argent
Mines Belmoral Limitée - Val d'Or mine Bras d'Or mine Dumont	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	279	335	48 000 oz. d'or
Mines Camflo Limitée - Malartic	n.d.	1,5 M	n.d.	n.d.	198 (travaillent aussi pour Malartic Hygrade)	190	46 926 oz. d'or
Mines d'Or Kiema Limitée - Dubuisson	30,4 M	30,4 M	27,5 M	27,5 M	136	133	1 960,8 kg d'or 343,5 kg d'argent
Mine Niobec - St-Honoré (Chicoutimi)	22,1 M	22,1 M	36 M	36 M	200	200	6,2 millions de livres d'oxyde de niobium
Mines Noranda - mine Gaspé	2 830,2 M	n.d.	5 700 M	n.d.	7 878	9 572	54 079 tonnes courtes de cuivre 463 tonnes courtes de molybdène
- division Matagami							47 100 tonnes courtes de cuivre 136 563 tonnes courtes de zinc 163 510 oz. d'argent 3 858 oz. d'or
- division Chadbourne • mine Chadbourne à Noranda							309 343 tonnes courtes d'or
• mine Gallen à Noranda							178 482 tonnes courtes de zinc
- division Zinc électrolytique du Canada Ltée à Valleyfield							507 783 lbs. de cadmium
Mines Northgate Patino Inc. - Chibougamau • division Copper Rand • division Portage • division Lemoine	58 M	58 M	31 M	31 M	675	616	56 477 oz. d'or 237 438 oz. d'argent 28 130 930 lbs. de cuivre 11 482 908 lbs. de zinc 78 555 lbs. de cadmium
QIT - Fer et Titane Inc. - usine à Tracy - mine à Havre St-Pierre	248 M	248 M	n.d.	n.d.	1 700	2 000	n.d.
Ressources Campbell - Chibougamau	25,5 M	24 M	61,6 M	61,6 M	393	380	31 305 oz. d'or 28 634 oz. d'argent 6 219 000 lbs. de cuivre
Mines Selbaie - Joutel	39,3 M	39,3 M	87,6 M	87,6 M	346	400	715 147 g d'or 14 423 292 g d'argent 15 061 706 kg de cuivre
Sidbec-Normines Inc. - Port-Cartier, Québec	251 M	251 M	605 M	605 M	350 (+ 620 du sous-traitant Québec Cartier)	450 (+ 1 000 du sous-traitant Québec Cartier)	4 142 000 t. m. de minerai de fer
Mines Sigma (Québec) Limitée - Val d'Or	env. 30 M	env. 30 M	n.d.	n.d.	441	451	64 724 oz. d'or 11 545 oz. d'or

(1) M = millions de dollars

Tableau LES AFFAIRES. Renseignements colligés par Céline Gélinas Beauchamp

des 1983

lis près de Val d'Or soit mis en production avant la fin de l'année étant donné qu'il est en partie situé près de la surface du sol et que l'exploitation pourra être faite à la surface, du moins en partie. Par ailleurs, aucune fermeture de mine d'or n'est prévue.

Pour l'instant, le développement minier de cette région ne repose que sur les métaux usuels et précieux. Toutefois, selon Gilles Mahoney, il y a possibilité d'une diversification de la production que l'on espère encourager un jour par le biais de programmes pour aider au développement de PME minières qui vont surtout s'articuler autour de gisements de minéraux industriels ou de matériaux de construction. Il y a des exploitations de tourbe qui ont commencé à produire dans les dernières années. On songe également à exploiter certains granits. Aiguebelle a déjà ouvert une carrière de chaux.

"Au niveau des métaux, le seul élément susceptible de modifier un jour le tableau de cette région, ce serait le fer. Il existe des gisements dans le voisinage du Lac Albanel et de Chibougamau. Mail il s'agit de gisements à faible teneur, ce qui est peu

prometteur dans la conjoncture actuelle."

Confrontée à la récession, l'industrie minière peut-elle maintenant espérer une aide du gouvernement?

"Nous avons eu plusieurs réunions avec des dirigeants d'entreprises minières qui oeuvrent au Québec. Certaines d'entre elles aimeraient faire des investissements pour mettre en production ou préparer la production de gisements. Mais la récession les a privés des fonds nécessaires.

"Le ministère est conscient qu'il ne faut pas attendre simplement une amélioration de la conjoncture économique et

courir ainsi le risque de voir notre main-d'oeuvre minière se disperser. D'autant plus que les projets d'investissement que l'on peut qualifier de réalistes, frisent le milliard de dollars. Des études sont donc en cours.

"La forme que cette aide pourrait prendre n'a pas encore été définie. On peut envisager toutefois la possibilité qu'il s'agisse de subventions, prêts garantis ou prêts à bas taux d'intérêt", a affirmé M. Mahoney.

JEAN-RENÉ MARCHAND
(collaboration spéciale)

EXPÉDITIONS MINÉRALES DU QUÉBEC (en volume et en valeur, 1981 et 1982)								
Principales Substances	Unité de mesure	Quantités		Québec en % du Canada en 1982	Valeur		Prix unitaire moyen \$	
		milliers			milliers de \$		1981 1982	
		1981	1982(p)		1981	1982(p)	1981	1982
Fer (minéral)	t.m.	17 882	12 122	35,1	599 546	446 252	33,53	36,81
Or	g	17 329	23 214	37,2	307 082	346 943	17,72	14,95
Culvre	kg	89 704	90 572	15	198 496	176 660	2,21	1,95
Zinc	kg	53 200	65 407	6,3	63 616	70 842	1,19	1,08
Niobium	kg	2 741	3 126	—	18 612	20 944	6,79	6,70
Molybdène	kg	976	290	2	21 897	6 219	22,43	21,44
Amiante	5m	961	731	89	420 044	324 992	437,09	444,58
Substances métalliques					135 289	1 202 833		
Minéraux industriels					599 028	485 654		
Matériaux de construction					429 991	307 455		
Total des expéditions					2 385 309	1 995 942		

P: chiffres préliminaires (1) t.m. = tonne métrique
g = gramme
kg = kilogramme

Source: Ministère de l'Énergie et des Ressources, gouvernement du Québec

Le CP Air Internationalisme... vers l'Europe.

Chez CP Air nous avons ce qu'il faut pour satisfaire pleinement tous vos clients qui désirent se rendre en Europe.

Nous offrons deux vols par semaine depuis Montréal (et d'autres villes importantes du Canada) à destination de l'aéroport de Schiphol à Amsterdam.

Véritable plaque tournante de l'Europe, cet important

Offrez-leur donc ce qu'il y a de mieux... le maximum de confort et les meilleurs services possibles.

Notre Classe Impériale

Vos voyageurs qui paient le plein tarif de classe économique, bénéficient de tous les avantages de notre célèbre Classe Impériale.

Notre première classe

...renommée pour son excellence. La seule depuis Montréal à destination de l'Italie. Nous l'avons dotée de fauteuils

centre de correspondance est considéré comme le meilleur aéroport d'Europe pour les voyageurs d'affaires.

Nous desservons également l'Italie deux fois par semaine depuis Montréal. Le mercredi, notre gros porteur décolle pour Milan et Rome. Le dimanche, il vole directement vers Rome, sans faire escale.

"tout confort" et il n'en coûte pas un sou de plus.

Des vols de correspondance pratiques

...quelle que soit la destination en Europe, au Royaume-Uni, en Afrique et au Moyen-Orient.

Pour réserver, vous renseigner sur nos tarifs, nos services et notre réseau de correspondance à travers le monde, consultez le système Reservec, code DRF-8400.

Si l'un de vos clients projette un voyage d'affaires en Europe, pensez d'abord à CP Air...la ligne aérienne internationale.

Ja, ja!
Nous volons vers Amsterdam... la plaque tournante de l'Europe.



Plus de 170 vols de correspondance par jour, vers les grands centres d'Europe, du Royaume-Uni, d'Afrique, du Moyen-Orient.

CP Air

CP et sont les marques déposées de Canadien Pacifique Limitée. Classe Impériale est une marque déposée des Lignes Aériennes Canadien Pacifique, Limitée.



Si, si! Nos gros porteurs desservent bel et bien l'Italie, deux fois par semaine.



CP Air International

L'Europe, l'Amérique du Sud, l'Amérique du Nord, le Pacifique Sud et l'Orient.

LES AFFAIRES

SAVIEZ-VOUS QUE?

Le temps consacré par les abonnés à la lecture d'une édition du journal est élevé:

63,4 MINUTES

Cette donnée et bien d'autres encore, ont été recueillies dans une étude réalisée en août 1982 sur les abonnés du journal Les Affaires par la firme Daniel Starch. Un exemplaire du rapport complet est accessible par l'entremise de nos représentants.

Pour plus d'informations communiquez avec **Rosaire Mailloux** Directeur de la publicité LES AFFAIRES 485, rue St-Jean, Suite 903 Montréal H2Y 3S4 (514) 842-8491

Les mines de sel des Îles-de-la-Madeleine

Les profits tarderont à venir malgré des

■ Au mois d'août 1972, au cours de travaux effectués aux Îles-de-la-Madeleine, la Société Québécoise d'Exploration Minière (SOQUEM) faisait la découverte d'une masse de sel à potentiel commercial sous la surface du sol.

Dix ans après, Mines Seleine Inc., une filiale de SOQUEM, débute enfin l'exploitation commerciale du gîte de Rocher-aux-Dauphins, l'une des sept mines de sel de dimensions diverses qui ont été décelées sur l'archipel.

Malgré un potentiel énorme et un marché important, Seleine ne pourra cependant pas dégager de profits avant plusieurs années. Des immobilisations totalisant quelque 85 millions \$, des coûts de financement importants et des frais de transport relativement élevés auront raison des bénéfices à court et moyen terme.

Réserves

Toute la Grosse-Île repose sur une masse de sel apparemment continue, à compter d'une

profondeur de 1 200 pieds jusqu'à 3 200 pieds et s'étendant sur une longueur minimale de trois milles et une largeur d'un mille. À lui seul, le gîte de Rocher-aux-Dauphins renferme un potentiel de quelque 460 millions de tonnes métriques de sel, au minimum. Selon les experts, il y a au minimum pour vingt ans de réserves à ce point de l'Île et plus on creuse, plus il y a de sel.

La production a commencé en octobre sur une base commerciale, mais

celle-ci a été bien en-deçà des attentes. Selon le vice-président de SOQUEM et directeur du marketing pour Seleine, M. Robert Miquelon, le manque d'espace d'entreposage sous terre a limité la production cette année. Cependant, une salle d'entreposage sous terre d'une capacité de quelque 50 000 tonnes métriques sera bientôt aménagée.

Marché

Il existe une demande très forte pour le sel. Premier matériau minier

exploité par l'homme, le sel demeure la matière première de nombreuses catégories d'industries de transformation chimique et de conservation. De plus, en hiver, le sel trouve une utilisation importante pour le déglacement des routes.

Le ministère des transports du Québec consomme à lui seul quelque 700 000 tonnes de sel d'épandage annuellement. Les municipalités en utilisent ensemble sensiblement le même tonnage. Seleine a également accès au marché des Maritimes et de la Côte-est des États-Unis.

Ententes

Avant même que le gîte de Dauphin n'ait fourni son premier kilo de sel, Seleine signait d'importants contrats d'approvisionnement à long terme.

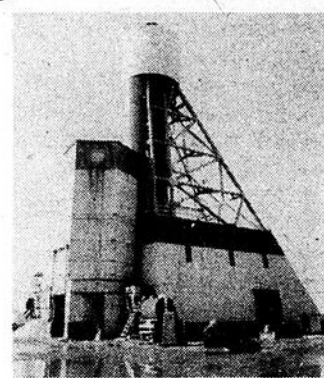
Un arrêté en Conseil d'il y a deux ans assure à Seleine au moins 90% des commandes en sel d'épandage du service des achats du Québec pour une période de dix ans. Quelque 262 000 tonnes de sel ont été livrées à la voirie provinciale cette année et l'on espère produire pour elle quelque 500 000 tonnes l'hiver prochain, selon le directeur du marketing de Seleine.

Cet accord n'a d'ailleurs pas été sans soulever la colère des producteurs privés. En décembre dernier, la Société Canadienne de Sel Ltée, producteur du sel Windsor, annonçait son intention de déménager son siège social en Ontario. Aux AFFAIRES, le vice-président de la compagnie installée au Québec depuis 1927, M. William Davidson, avait alors expliqué: "La création de Seleine et la constitution d'un monopole gouvernemental au Québec nous ont incité à prendre cette décision difficile".

La compagnie Domtar, producteur du sel Sifto, a fait de même et pour les mêmes raisons, il y a deux ans.

Un important accord est aussi intervenu entre Diamond Crystal Salt Company du Michigan et les Mines Seleine Inc., pour la vente de 300 000 tonnes de sel de déglacement destinées à la Côte-est américaine pendant dix ans.

La province de Terre-Neuve a également contracté avec Seleine. Quelque 600 000 tonnes de sel y ont été livrées cet hiver et SOQUEM espère que la production sera suffisante pour épandre 100 000 tonnes de sel des Îles-de-la-Madeleine sur le réseau



Mines Seleine évalue son niveau idéal de production à un million et demi de tonnes métriques par année. Ce niveau ne devrait cependant être atteint qu'en 1984.

roucier terre-neuvien l'hiver prochain.

On vise aussi de nouveaux marchés. Selon M. Miquelon, il n'y a pas vraiment de difficulté à trouver preneur pour le sel des Îles: "On a la seule mine de sel sur la côte-est canadienne et américaine; on attend seulement que les coûts de transport redeviennent normaux".

Transport

En effet, le contrôle des coûts de manutention et de transport constitue le facteur de succès déterminant dans l'exploitation des gisements de sel. Or, Seleine a des coûts de transport relativement élevés en vertu d'un contrat de vingt ans signé en 1980 avec un transporteur maritime.

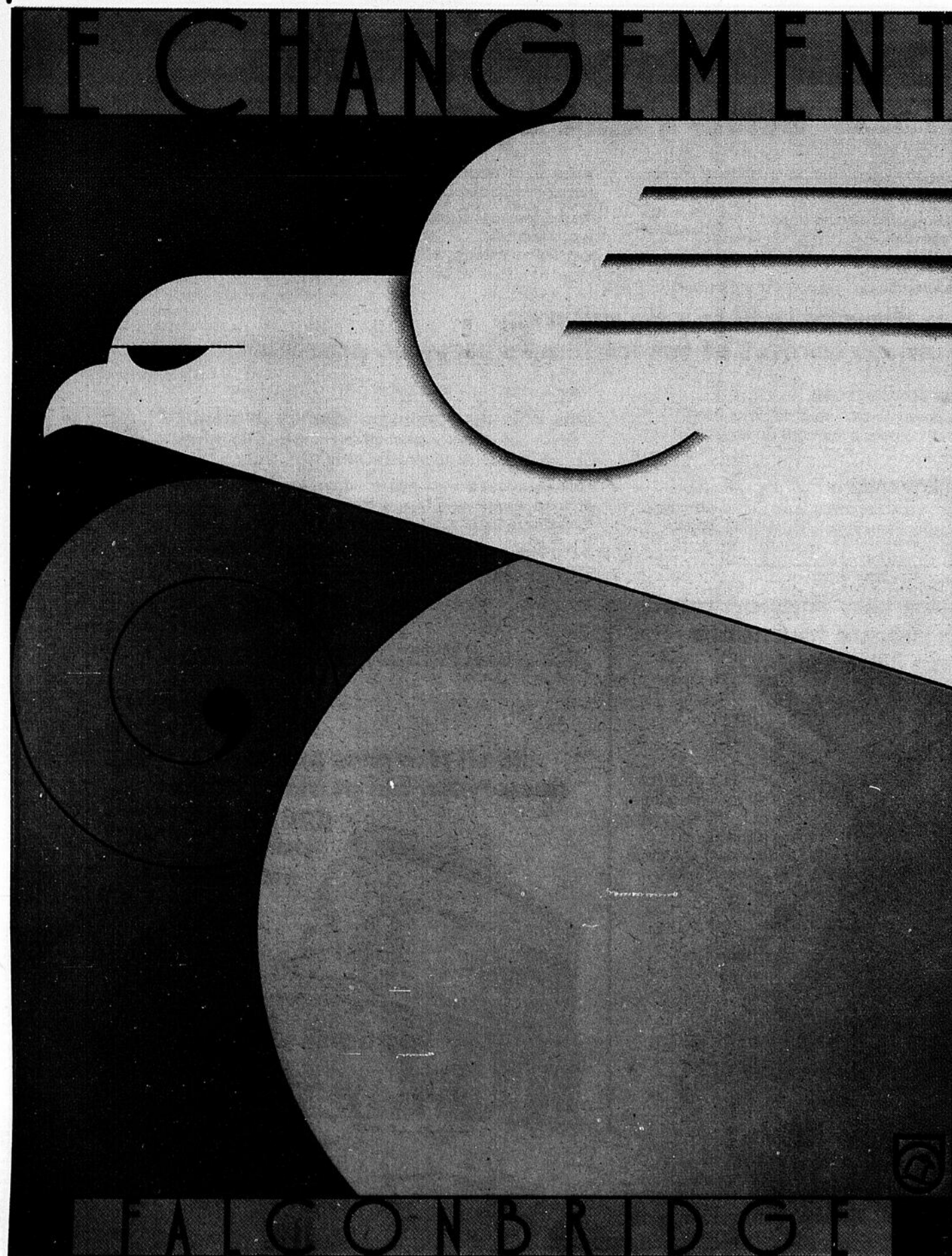
"Nous avons fait une entente à long terme avec Navigation Sonamar Inc. à un prix qui était normal au moment de la signature du contrat en novembre 1980 et qui redviendra probablement compétitif dans quelques années. Mais pour l'instant, l'économie est tellement au ralenti que l'on peut avoir des bateaux pour un tarif bien inférieur à ce que nous sommes tenu de payer à Sonamar. L'entente a été conclue à un mauvais moment, a expliqué M. Miquelon.

Rentabilité

Il est bien difficile de se prononcer sur la rentabilité financière du projet de Cap-aux-Dauphins.

M. Lucien Fontaine, directeur des communications de SOQUEM, a précisé aux AFFAIRES qu'environ 85 millions \$ ont été engagés en coût direct à Cap-aux-Dauphins; les estimés initiaux faisaient état d'un projet de 66 millions \$.

M. Fontaine a expliqué que la différence provient principalement de la capitalisation par Seleine d'une somme de 17 millions \$ attendue d'Ottawa pour l'infrastructure en vertu de l'entente cadre



Un enrichissement de notre mode de vie—voilà la contribution des employés de Corporation Falconbridge Copper et des compagnies du groupe Falconbridge. Par la découverte, la mise en valeur et le raffinage des ressources minérales. Et la commercialisation des métaux à l'échelle mondiale. Si vous désirez un agrandissement de cette reproduction, veuillez écrire à Falconbridge, C.P. 40, Commerce Court West, Toronto M5L 1B4. Ou composez 416-863-7000

réserves immenses

fédérale-provinciale. Le gouvernement fédéral a refusé de défrayer ces coûts, préférant diriger ses millions vers d'autres projets pour la communauté régionale.

SOQUEM a contracté pour Seleine un prêt de 25 millions \$ à long terme. Avec la vente des produits, il faudra dorénavant comptabiliser les frais d'intérêt et l'amortissement du projet.

Les administrateurs de SOQUEM espèrent que le projet, même s'il ne donne pas à court terme un

flux de trésorerie positif, contribuera à long terme à financer d'autres projets du groupe pour assurer une croissance soutenue.

Selon les producteurs privés toutefois, il serait étonnant que le projet Dauphin devienne rentable avec les énormes coûts d'installation et de financement qu'il doit supporter. Selon eux, la marge de profit après paiement des coûts de transport et de production ne serait que d'environ 10% dans cette industrie.

Si l'on considère ces données, même sur la base d'un scénario optimiste, Seleine Inc. ne peut produire de bénéfices à moins de vendre son sel 40 \$ la tonne. Or, le prix de vente demandé par Seleine est présentement de 36 \$ la tonne, comparativement à 30 \$ en moyenne pour les producteurs privés.

PAUL DURIVAGE

(collaboration spéciale)

TECHNOLOGIES ET SAVOIR-FAIRE

Assurer la croissance d'une entreprise manufacturière constitue tout un défi à relever dans le contexte économique actuel. Pourtant des industriels réussissent à augmenter leur chiffre d'affaires, à réduire leurs coûts de production et à développer de nouveaux marchés en tirant le maximum des technologies disponibles. Plusieurs d'entre eux y travaillent avec le CRIQ.

Les compétences techniques et l'expérience industrielle du personnel du CRIQ de même que ses laboratoires et ateliers bien équipés permettent d'offrir aux industriels québécois des services sur mesure.

- développement d'un nouveau produit
- automatisation de la production
- amélioration d'un procédé de fabrication et du contrôle de la qualité
 - information technologique
- évaluation et amélioration d'un produit commercialisé
 - design industriel
- conseils sur l'achat et la vente de technologies

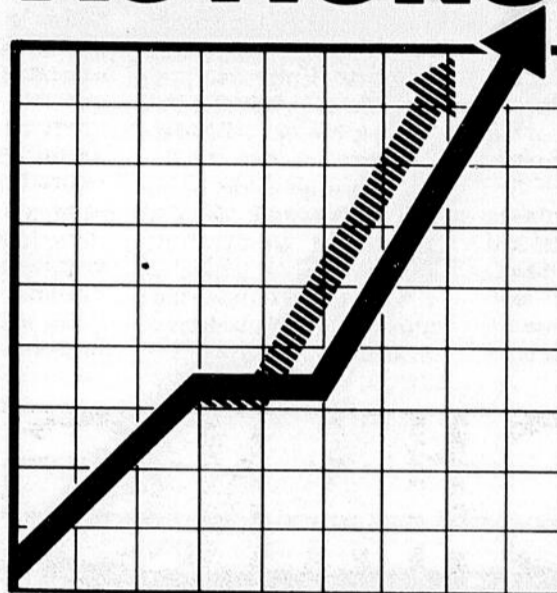
Depuis déjà 12 ans, le CRIQ contribue à l'essor de nombreuses entreprises québécoises et ses 325 employés sont à la disposition des industriels pour relever le défi.

CRIQ



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

AIGUEBELLE EST EN ACTIONS



2 ans d'existence

2 financements public totalisant \$13,8 millions
2 producteurs: La Mine Dest'Or, Carrière Guigues
\$20 000 000 de vente en 1983

Oui vraiment, Aiguebelle est en actions



**EXPLORATION
AIGUEBELLE INC.**

170, ave Principale
Rouyn, Québec J9X 4P7
Tél.: (819) 764-9474
Télex: 057-46536

Grâce au procédé unique qu'elle a développé et au dynamisme de ses 2 000 employés, **QIT-Fer et Titane Inc.** exporte ses produits à travers le monde dans plus de 30 pays.

Présence prépondérante du Québec dans la métallurgie mondiale, **QIT-Fer et Titane Inc.**, dont le siège social est à Montréal, extrait son minerai à Havre Saint-Pierre et le transforme en fonte en gueuses, en scorie de titane et en poudre de fer à Sorel.

QIT

**QIT-Fer et
Titane
Inc.**



Siège social

1010 ouest, rue Sherbrooke
Bureau 700
Montréal, H3A 2V2

Usines

C.P. 560
Sorel, J3P 5P6

Mine

C.P. 160
Havre Saint-Pierre, G0G 1P0

L'industrie de la fibre d'amiante pourrait redémarrer seulement en 1988

■ La reprise dans l'industrie de la fibre d'amiante n'est pas pour demain même si 1982 s'est soldée par une chute des expéditions de l'ordre de 17%, par rapport à celles de l'année précédente.

Peut-on croire qu'avec tout le tapage négatif qui se fait autour de cette industrie, 1983 sera une autre année de baisse de la production des minières

de la région de Thetford-Mines, Asbestos et de l'Ungava? La plupart des observateurs de cette industrie concentrée pour 90% de sa production au Québec croient cependant que non.

Le président de la Société Nationale de l'Amiante, M. Daniel Perls-tein a affirmé aux AFFAIRES: "Depuis deux ans, nous étions dans la

branche gauche d'une courbe en forme de U. Nous sommes maintenant dans la base du U et il est possible que nous y restions jusqu'en 1987-88".

Il ne s'agit certes pas d'un commentaire particulièrement emballant; par contre, les minières de l'amiante tournent à 50% de leur capacité ce qui est quand même mieux que ce que vivent les minières du fer et du cuivre.

Facteurs négatifs

S'il y a reprise dans les industries de la construction et de l'automobile, les producteurs de fibre d'amiante sortiront moins vite du tunnel. "En 1983, a expliqué M. Marcel Leblond, vice-président, marketing, chez Bell Asbestos, il y a tout lieu de croire que ce sera la même chose qu'en 1982. L'industrie devra s'adapt-

ter. Le plein emploi n'est pas pour demain."

Plusieurs facteurs expliquent ce renversement à long terme de la situation, en particulier pour l'industrie québécoise de la fibre d'amiante.

D'abord, il y a eu la fermeture depuis deux ans de plusieurs usines de la Johns-Manville aux États-Unis. Ces usines étaient approvisionnées par la mine de la filiale canadienne à Asbestos.

On sait que la compagnie américaine est actuellement en réorganisation sous le chapitre XI de la loi des faillites. La compagnie doit faire la preuve d'une rentabilité à long terme de l'entreprise. Elle a dur le dos environ 16 000 poursuites qu'elle pourrait devoir payer d'ici l'an 2 000.

On estime à quelques 200 000 tonnes de fibres d'amiante la perte de marché pour la mine d'Asbestos, qui a résulté de l'abandon par la compagnie-mère d'usines d'amiante-ciment, de papier à toitures, etc... C'est ce qui fait dire aux observateurs que, malgré la reprise des mises en chantier qui se dessine actuellement aux États-Unis, l'effet en sera très dilué sur l'industrie québécoise de la fibre d'amiante.

En Europe et au Japon, les producteurs n'ont pas diminué leurs capacités de production, mais là encore, on ne prévoit aucune augmentation significative pour l'avenir.

D'autre part, la publicité défavorable à l'amiante, qui a fait boule de nei-

À court terme, le seul espoir de l'industrie de la fibre d'amiante semble résider dans la mise en production d'usines visant à transformer des montagnes de résidus d'amiante.

ge en Europe et aux États-Unis a laissé des traces profondes dans l'ensemble de l'industrie. À cela, s'ajoute la combativité de l'URSS et du Zimbabwe qui n'hésitent pas à couper le prix de leur fibre d'amiante pour écouler leur production.

Cela semble d'ailleurs, particulièrement vrai en Europe, où les producteurs canadiens ont vu diminuer leur part de marché. Rappelons que l'industrie canadienne effectue 65% des exportations mondiales de fibres d'amiante. (En 1981, la production mondiale de fibres d'amiante était de 4,7 millions de tonnes, dont 47% étaient produites en URSS. Les autres producteurs étaient le Canada avec 24% de la production, l'Afrique du Sud et le Zimbabwe avec chacun 5% de la production mondiale, le Brésil avec 4%, l'Italie avec 3% et les autres avec 12%).

Pays en voie de développement

Enfin, il y a les pays en voie de développement

Le ministère du Commerce extérieur

Le nouveau ministère des gens d'affaires

Aujourd'hui, les entreprises n'ont plus guère le choix: elles doivent vendre à l'étranger... même pour protéger leur marché local. Pour aider les entreprises québécoises à relever ce nouveau défi, le gouvernement du Québec a créé le ministère du Commerce extérieur.



Nos activités

- Missions et expositions à l'extérieur du Québec
- Cours et séminaires sur l'exportation et les marchés extérieurs
- Aide financière et technique à la promotion des exportations (APEX)
- Programme d'accueil d'acheteurs étrangers

Nos services

- Accueil-conseil aux gens d'affaires désireux d'exporter
- Information et documentation
- Études et analyses de marché
- Support d'une équipe expérimentée de conseillers économiques et d'attachés commerciaux, au Québec et à l'étranger

Une équipe d'expérience pour les gens d'affaires

Gouvernement du Québec
Ministère du Commerce extérieur
1, Place Ville-Marie, 23^e étage,
Montréal, Qué. H3B 3M6
Tél. (514) 873-7825 Télex 0513330

1041, de la Chevrotière, Édifice "G",
30^e étage, Québec, Qué. G1R 5E9
Tél. (418) 643-5288 Télex 0512228

NORMICK

BOIS D'OEUVRE
CONTRE-PLAQUÉ

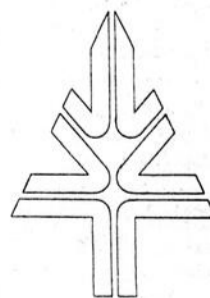
PANNEAU GAUFRE
COPEAUX

NORMICK PERRON INC.

225, CHEMIN NORMICK, LA SARRE, QUEBEC, J9Z 2X6

DIVISION

AMOS,
QUÉBEC
BEATTYVILLE,
QUÉBEC
COCHRANE,
ONTARIO
KIRKLAND LAKE,
ONTARIO
LA SARRE,
QUÉBEC
SENNETERRE,
QUÉBEC



sur lesquels l'industrie comptait beaucoup pour sa croissance à long terme.

Or, la plupart de ces pays se retrouvent aujourd'hui avec une monnaie dévaluée par rapport au dollar canadien et plusieurs devront régler leurs problèmes financiers avant de redevenir les "bons" clients qu'ils étaient.

Selon M. Perlstein, des pays comme le Nigéria et le Mexique seraient disposés à acheter de plus grandes quantités d'amiante, mais ils n'ont tout simplement plus la capacité de payer.

"Compte tenu de cette tendance, nous sommes plus pessimistes que nous l'étions l'an dernier", a encore affirmé le président de la SNA.

De fait, le tiers de la fibre produite par les producteurs canadiens d'amiante est normalement écoulé dans les pays en voie de développement; alors que ces derniers affichaient dans le passé un taux de croissance de la demande de 4 à 6%, celle-ci a baissé en 1982.

L'an dernier, les inventaires des producteurs ont légèrement diminué, passant de 7 mois et demi qu'ils étaient en 1981 à 6 mois et demi; l'idéal serait qu'ils soient à 1 mois et demi! Par contre, les clients industriels ont des inventaires à peu près nuls alors qu'historiquement, ils étaient à deux mois et demi.

Seul espoir

À court terme, le seul espoir de l'industrie semble résider dans la mise en production d'usines visant à transformer des montagnes de résidus d'amiante. C'est un débouché sur lequel travaille déjà depuis quelques années la Société Nationale de l'Amiante.

On assistera au printemps à la mise en production d'une usine construite au coût de 14 millions \$ à Thetford-Mines et qui fabriquera de l'oxyde de magnésium à partir des résidus. Il s'agit de l'usine Magnac I, qui fournira de l'emploi à une trentaine de personnes.

Par ailleurs, on travaille actuellement sur un projet de laine de roche; le procédé consiste à fondre des résidus pour les utiliser dans des plaques, tuyaux et isolants. L'investissement est évalué à 5 millions \$. Il est également question de construire à Sherbrooke, une usine pilote de magnésium métal qui pourrait créer une soixantaine d'emplois;

il s'agit d'un projet d'environ 6 millions \$.

Tous ces projets sont en train de donner une nouvelle vie à toute l'industrie de l'amiante dont la base minière s'est effondrée au cours des dernières années. Les emplois perdus sont loin d'être remplacés, mais déjà on parle d'un projet majeur qui, lui, pourrait créer de 300 à 600 emplois.

MICHEL MORIN
(collaboration spéciale)

Nom de la Compagnie et localisation des usines	Livraisons en 1982 (en tonnes métriques)	Chiffre d'affaires total (1)	Valeur de la production au Québec (1)	Actif de la compagnie (1)		Nombre d'employés au Québec		Produits ou minéraux
				Total	au Québec	au		
						31/12/82	31/12/81	
Carey Canada Inc. - East Broughton	123 000	24 M	24 M	48 M	42 M	285	340	amiante
Johns-Manville Canada Inc. - Asbestos	300 000	1 750 M	1 300 M	2 400 M	n.d.	1 200	1 900	amiante
Lac d'amiante du Québec Ltée - Black Lake, Thetford	207 231	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1 042	1 055	amiante
Mines d'amiante Bell, Ltée - Thetford Mines	50 500	36,9 M (31/3/82)	n.d.	52 M (31/3/82)	52 M (31/3/82)	500	550	amiante
Société Asbestos Limitée - Thetford Mines, Asbestos Hill, Ungava, Nordenham (Allemagne)	157 900	104,6 M	n.d.	274 M	215,3 M	1 300	1 700	amiante

(1) M = millions de dollars Tableau LES AFFAIRES: renseignements colligés par Céline Gélinas Beauchamp

LA VITALITÉ ÉCONOMIQUE,

C'EST AUSSI UN DE NOS PRODUITS.

La production d'aluminium Alcan est un élément essentiel à la bonne santé de notre économie. Des milliers de Québécois en retirent leur bonne part: salaires perçus d'Alcan ou d'entreprises qui gravitent autour d'Alcan, investissements de toutes sortes, taxes versées par Alcan aux gouvernements, profits en provenance des exportations, etc...

Même dans une période comme celle que nous traversons, la vitalité économique d'Alcan profite à plusieurs.

■ La récession n'aura qu'effleuré les tourbières de la région de Rivière du Loup. On envisage maintenant un développement plus diversifié, moins artisanal, pour les prochaines années.

En fait, il s'est produit plus de tourbe pour fins horticoles dans cette région en 1982 (203 000 tonnes métriques) qu'on en avait extrait en 1981 (172 175 tonnes). Depuis janvier, les producteurs sont maintenant optimistes et comptent bien pouvoir battre le record de 217 000 tonnes enregistré en 1979.

"Oui, la récession, on la traverse assez bien merci. La saison vient de débuter et nous sommes

Une industrie qui tend à devenir plus sophistiquée

Les producteurs de tourbe comptent battre des records

en avance de 5 à 10% sur l'an dernier, a expliqué aux AFFAIRES M. Bernard Bélanger, propriétaire et président des **Tourbières Premier**, la plus importante tourbière au Québec, une tourbière qu'il avait lui-même rachetée des Américains.

En 1982, l'industrie canadienne de la tourbe, dont le chiffre d'affaires

n'atteint que 100 millions \$ à travers le Canada, a été forcée de faire des concessions sur les prix.

On dénombre une quarantaine de producteurs à travers le pays, dont les plus importants sont **Weston** (en Colombie-Britannique, au Manitoba et au Nouveau-Brunswick), **Tourbières Premier** (à Rivière du Loup, au Mani-

toba et à Sept-Îles), et **Groupe Fafard**, au Nouveau-Brunswick.

En 1982, la surcapacité de production de l'industrie a rendu un certain nombre de producteurs de tourbe, notamment les plus petits, passablement nerveux; il en est résulté une chute des prix. La résistance s'est manifestée notamment chez les acheteurs américains, qui ab-

sorbent 90% de la production canadienne.

L'entreprise de Rivière du Loup fournit de l'emploi à 500 à 600 personnes d'avril à novembre et à plus de 200 l'hiver. Elle pourrait subir au cours des prochaines années d'importantes transformations non seulement dans la façon de présenter ce produit horticole (on peut le mélanger avec d'autres ingrédients), mais également au niveau de la mise en place de

ment à la mise en valeur de la tourbe à des fins énergétiques. Le procédé est très connu en Europe et il consiste à fabriquer des boudins de tourbe qu'on laisse sécher dans le champ après leur extraction. Ce projet vise à approvisionner en boudins de tourbe les usines de papier de **F.F. Soucy** à Rivière du Loup et **Abitibi-Price** à Alma. Déjà, plusieurs centaines de tonnes ont été produites.

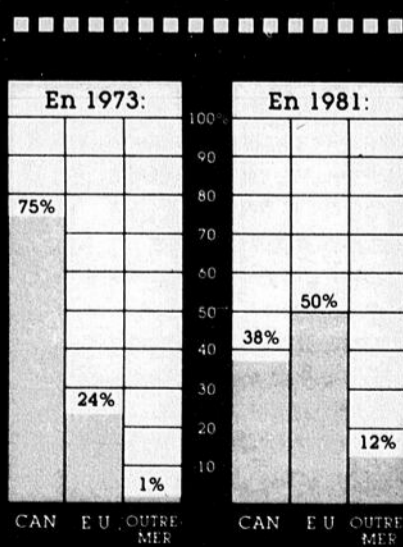
Comme les moulins à papier brûlent déjà des écorces et des résidus de bois, on n'aurait pas besoin d'apporter de modification aux installations actuelles.

D'autres projets sont à l'étude en collaboration avec l'**Université de Sherbrooke**; on travaille ainsi



L'INDUSTRIE DU BOIS DE SCIAGE AU QUÉBEC

L'industrie québécoise du bois de sciage s'est développée à un rythme accéléré au cours des dix dernières années, passant de 168 millions \$ à près d'un milliard \$ en valeur de livraison.



Evolution des marchés

C'EST IMPORTANT

Il nous faut développer encore plus nos marchés d'exportation, surtout outre-mer. La concurrence est vive. Le ministère de l'Énergie et des Ressources collabore activement avec l'industrie en vue de trouver de nouveaux débouchés internationaux pour notre bois de sciage en accentuant les efforts dans les domaines suivants:

- marketing
- approche planifiée des marchés
- adaptation des produits aux exigences des clients
- contrôle serré de la qualité
- compétitivité de nos entreprises
- innovation technologique

projets à caractère industriel.

Diversification

Disons, au départ, que l'exploitation au Canada de cette ressource est loin d'être aussi intense qu'elle l'est dans d'autres pays. Par exemple, tout en détenant près de 10% des réserves mondiales, le Canada, qui se classe ainsi bon deuxième au niveau des réserves, ne vient qu'au 7^{ème} rang parmi les pays du monde pour ce qui est de l'exploitation de cette matière première. En fait, toute la production de tourbe au pays est destinée uniquement au marché horticole.

Depuis un certain nombre d'années, l'industrie a conçu plusieurs projets susceptibles de déboucher sur une plus grande utilisation de la tourbe à des fins autres que l'horticulture.

C'est ainsi qu'un groupe allemand se propose d'implanter dans la région de Rivière du Loup une petite usine de produits pharmaceutiques, dont la composante principale sera la tourbe. Il s'agit d'un projet de plus d'un million de dollars qui pourrait créer 18 emplois.

D'autres projets pourraient également aboutir. C'est ainsi qu'on se propose de fabriquer du charbon activé pour l'épuration de l'air et de l'eau; on importe actuellement le charbon activé des États-Unis.

On s'intéresse égale-

à la production de coke métallurgique et de fertilisants.

En attendant que ces projets de l'avenir deviennent réalité, l'industrie elle-même devient de plus en plus sophistiquée et ne se contente plus simplement d'emballer la matière première et de l'expédier aux États-Unis.

Ainsi, 25% des ventes, des **Tourbières Premier**, le plus important producteur (30 millions \$ de chiffres d'affaires en 1982), sont maintenant constituées de mélanges à base de perlite, de verniculite et de divers fertilisants.

Naturellement, la récession a affecté le marché et c'est ce qui explique que les inventaires canadiens sont plus élevés que l'an dernier; il y a actuellement 500 000 sacs non vendus, mais le propriétaire des **Tourbières Premier** s'est dit pour sa part convaincu que l'industrie n'éprouvera aucune difficulté à les écouler cette année.

On compte sur de nouveaux marchés, qui ne sont plus uniquement américains, tels le Japon, le Moyen-Orient et l'Europe.

Avec les projets industriels qui pointent maintenant à l'horizon, l'industrie envisage pour la première fois sa diversification.

MICHEL MORIN

(collaboration spéciale)



Énergie et Ressources
Québec

Alcan
est prête
pour la
reprise

p.32



Revirement
spectaculaire
de la
Banque Nationale

p.35



LANPAR

Le choix qui s'impose en informa-
tique individuelle et en bureautique.
Tél.: 731-7421

■ La dégringolade de l'or sur les marchés internationaux n'est pas terminée. A court terme, le prix du métal précieux pourrait crouler sous les 350\$US d'ici la fin de juin 1983 et pourrait même toucher la barrière des 300\$US.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES, M. Bill Meckling, l'expert aurifère de la firme de courtage Clayton Brokerage Co., de Saint-Louis au Missouri.

Selon l'expert américain, la baisse du prix du pétrole au cours des dernières semaines et la menace d'une guerre de prix par les producteurs de pétrole ont complètement changé les visées inflationnistes de la plupart des investisseurs. De plus, le krach sur l'or de la fin février, de 515\$US à 400\$US, s'est fait d'une façon excessivement brutale et plusieurs mois seront nécessaires pour réparer les séquelles laissées par un tel événement.

Les investisseurs qui se sont débarrassés de leurs métaux précieux estiment donc que l'inflation est au tapis pour un bon bout de temps encore et qu'il vaut mieux se cantonner dans d'autres investissements. En période de désinflation ou de déflation, l'or est considéré comme un mauvais placement.

Optimisme à long terme

Bien que ce ne soit pas encore le temps d'acheter, M. Meckling avoue que plus les mois passeront, plus les chances d'une hausse à long terme l'emporteront sur les possibilités de baisse à court terme. Si la reprise économique apporte avec elle une bonne dose d'infla-

Selon Bill Meckling, de la firme américaine Clayton Brokerage

Le prix de l'or croulera sous 350 \$US d'ici la fin de juin

tion, l'or redeviendra rapidement l'investissement le plus à la mode.

L'expert de St-Louis base son optimisme à long terme sur les trois facteurs suivants:

1) L'offre et la demande

Dans un contexte de reprise économique, la demande d'or par l'industrie modifierait rapidement le cours du métal précieux. L'offre des pays producteurs, communistes et non-communistes, pourrait alors être déficiente du moins à court terme et le cours de l'or exploserait à la hausse.

De plus, un accroissement du revenu personnel disponible entraînerait aussitôt une hausse de la demande pour les bijoux, les pièces de monnaies et une gamme inimaginable de produits industriels.

2) Investissements financiers

La seule demande d'or pour fins d'investissements est suffisante pour influencer le prix du métal jaune. En effet, l'or est en concurrence constante pour les fonds à investir avec deux autres groupes d'actifs financiers, soit les titres à revenu fixe (obligations, bons du trésor) et les actions de compagnies.

Aux yeux de M. Meckling, les deux grandes variables qui affectent le marché aurifère sont le niveau des taux d'intérêt

réels (taux nominal de rendement moins le taux d'inflation) et le taux d'inflation.

L'or a tendance à s'apprécier avec une inflation galopante ou lorsque les taux réels d'intérêt sont bas. Au contraire, l'or est un mauvais achat en période d'inflation modérée ou lorsque les taux réels d'intérêt sont très élevés. Si l'inflation est actuellement à la baisse, les taux réels sont élevés, d'où l'ambiguïté qui s'est

emparée du marché de l'or.

Pour ce qui est des obligations ou des bons du trésor, le temps idéal pour les acheter ou les vendre est tout à fait le contraire. C'est un excellent placement lorsque l'inflation est anémique ou que les taux réels d'intérêt sont importants.

Quant aux actions, elles sont un bon placement en période de taux réels d'intérêt faibles, et lorsque l'économie est en

croissance. Leur achat est déconseillé lorsque l'inflation reprend du poil de la bête ou lorsque les taux réels d'intérêt sont substantiels.

Pour l'instant, bien que l'inflation ait été jugulée par les autorités monétaires, les taux réels d'intérêt demeurent très élevés.

Il ne faut pas oublier non plus que, si la récession se prolonge et fait chuter encore plus les prix du pétrole, l'instabilité financière de pays comme

le Mexique et le Venezuela pourrait créer une panique financière.

Par ailleurs, si le problème était résolu par les autorités monétaires de la façon facile, c'est-à-dire en injectant de l'argent dans l'économie, l'effet serait le même puisque les investisseurs s'attendraient alors à ce que l'inflation revienne les hanter à nouveau.

3) Conflits militaires

Selon M. Meckling, la militarisation de plus en plus évidente de pays limitrophes du Moyen-Orient est un facteur qui pourrait dégénérer en un affrontement entre les deux super-puissances.

Pour l'instant, les points chauds du globe sont répartis comme suit: la Lybie avec Israël, l'Iran avec l'Irak, le Nicaragua avec le Honduras, El Salvador, le Guatemala, la Pologne et l'Afghanistan.

Comme l'or est un gage de paiement accepté dans tous les pays du monde, a fait remarquer M. Meckling, il est d'une liquidité absolue; il est donc facile pour celui qui le possède de traverser quelque frontière que ce soit, et ce, très rapidement. De plus, la richesse sous forme aurifère est moins visible et surtout moins vulnérable à la confiscation, la destruction ou encore la taxation que tout autre placement.

OFFRE ET DEMANDE D'OR DANS LE MONDE LIBRE (tonnes)

	1979	1980	1981	1982 (estimations)	1983 (prévisions)
OFFRE					
production minière	960	946	962	965	990
ventes bloc soviétique	199	90	283	225	275 +
Sous-total	1159	1036	1245	1190	1265
Achats officiels (ventes) des gouvernements	(544)	230	260	(25)	(50)
Total	1703	806	985	1215	1315
DEMANDE					
joaillerie	738	123	594	765	760 +
industries	262	218	213	200	235
pièces de monnaie	290	185	201	175	175
autres	34	16	31	30	35
Sous-total	1324	542	1039	1170	1205
Achats ou (ventes) de lingots pour investis.	379	264	(54)	45	110

Sources: Consolidated Gold Fields pour 1979, 1980 et 1981
Clayton Brokerage pour les estimations 1982 et les prévisions 1983.
Tableau: LES AFFAIRES

Les options sur l'or constituent la meilleure protection dans un marché volatil

■ Avant d'acheter de l'or, il serait sage d'attendre que le prix du métal précieux ait interrompu sa dégringolade et ait entrepris une phase d'accumulation caractérisée par une mince bande de fluctuations journalières.

Par contre, si vous êtes certain que le marché aurifère a touché son plan-

cher et que l'or va rebondir, les options demeurent le meilleur véhicule. Les contrats d'options transigés sur le circuit Amsterdam-Montréal-Vancouver portent sur 10 onces troy d'or, reposent sur le marché au comptant et sont d'une liquidité exceptionnelle.

Le principal avantage d'une option est qu'elle

vous permet de limiter vos pertes à l'argent investi.

L'acheteur d'un "call" acquiert le droit d'acheter de l'or, à un prix prédéterminé, avant la date d'échéance de l'option. Par exemple, si vous investissez sur un "call" dont le prix d'exercice est 450\$US et l'échéance est en mai 1983, vous aurez

à déboursé une somme approximative de 1 500\$US, l'équivalent de 15\$US l'once multiplié par les 10 onces d'un contrat standard.

Visiblement, vous estimez que le métal précieux s'appréciera d'ici mai au-delà de 450\$US, de préférence à 465\$US pour couvrir non seulement le montant d'achat de l'or,

mais encore le coût d'achat de l'option.

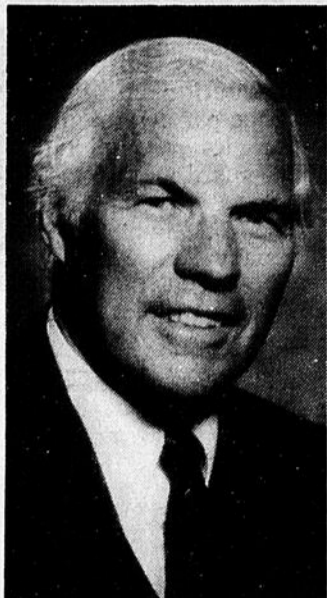
Mais attention, si le prix de l'or au comptant demeure au niveau de 400\$US jusqu'au mois de mai, la prime de 15\$US s'effritera peu à peu jusqu'à ce qu'elle ne vaille plus rien puisqu'elle est liée au nombre de jours dont l'acheteur

dispose pour vendre ou exercer son option.

Heureusement, votre risque de perte est limité au montant de la prime que vous avez versé sur l'option.

**CH. EDOUARD
LEBEL**

ATLAS-GEST INC. NOMINATION



M. K.R. OLSEN

M. K.R. Olsen a été nommé Président-directeur général de Atlas-Gest Inc. M. Olsen qui est diplômé en génie mécanique de l'Université McGill, compte trente-cinq années d'expérience dans le domaine de la construction au Canada comme à l'étranger.

Au cours de sa carrière, il prit une part active dans les services d'ingénierie et de gestion d'importants travaux d'aménagements maritimes ou de complexes énergétiques ainsi que dans les secteurs de la mécanique, de l'électricité, ou encore des services publics.

Atlas-Gest Inc., résulte de la fusion des groupes Atlas et Gest.

Atlas-Gest Inc., participe à toutes les activités de la construction par l'intermédiaire de ses différentes filiales: Construction Atlas Inc., construction de grands travaux; Atlas Construction Maritimes Limited, entreprise de construction générale; Les Entrepreneurs G.M. Gest Inc., construction mécanique et électrique; G.M. Gest Inc., services publics; Atlas-Gest International Inc., entreprise de construction générale pour des marchés à l'étranger.

En plus d'être président et administrateur de ces différentes compagnies, M. Olsen est également Président du Conseil d'administration de Fathom Oceanology de Mississauga en Ontario.

RECOMMANDATIONS DES COURTIER

Dans l'ensemble de l'industrie de l'aluminium nord-américaine

Alcan sera la première compagnie à

À cause de sa situation privilégiée, Alcan sera la première compagnie d'aluminium à bénéficier pleinement de la reprise économique. Le sentiment des investisseurs à cet égard est déjà très net: d'un creux de 20,37\$ en 1982, l'action d'Alcan a rebondi à 39\$ récemment même si pour l'exercice 1982, la firme a accumulé des pertes de 58 millions\$, soit 0,69\$ par action. En 1981, le bénéfice par action avait été de 3,24\$.

Bref, c'est dans l'anticipation de jours meilleurs pour Alcan que les investisseurs misent d'une façon si ferme sur cette compagnie. Leur chance de se tromper sont minces parce que peu importe l'importance du revirement économique, Alcan en profitera.

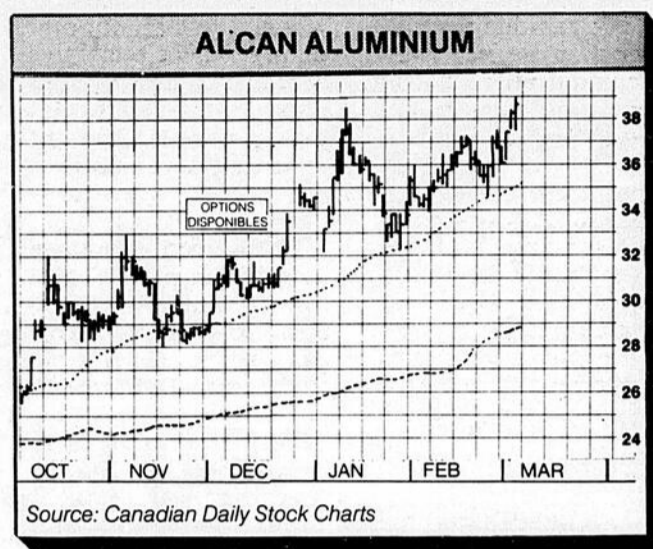
La situation idéale d'Alcan tient au fait que le compagnie est le seul producteur mondial dont les coûts d'opération sont bas, constants et prévisibles. La moitié du coût de production d'une livre d'aluminium est imputable à l'électricité nécessaire à la transformation de l'alumine. Or, Alcan possède ses propres centrales hydroélectriques contrairement à la plupart des autres alumineries, qui tirent leur électricité à partir de la combustion du pétrole ou du charbon. La valeur de la production d'Alcan est très sensible à une variation du prix de l'aluminium. Ainsi, une variation de 1¢ dans le prix de l'aluminium signifie une variation dans les revenus

de 35 millions \$ sur une base annuelle.

Pour conserver ou augmenter sa part du marché en période de récession économique, Alcan a toujours le loisir d'abaisser ses prix. D'autres producteurs n'ont pas cet avantage et c'est ainsi que, sur une production mondiale de 14 millions de tonnes métriques, 4 millions de tonnes ont été retranchées à la production totale du fait de la fermeture d'alumineries trop coûteuses.

Il faudrait une baisse très substantielle du prix du pétrole pour que ces alumineries deviennent rentables; l'analyste Douglas Dawson, de la maison de courtage Lévesque, Beaubien, soutient en effet qu'une baisse du prix du pétrole de 1\$ le baril équivaut à une diminution du coût de production de 1,3 cents d'une livre d'aluminium, qui se vend aujourd'hui 76 cents.

Outre le fait que de nombreux producteurs, notamment les Japonais, se sont retirés de la course, les inventaires mondiaux sont en régression. Au



creux cyclique de 1975, ils représentaient 4,4 mois de production alors qu'ils ne sont plus aujourd'hui que de 3,7 mois. Actuellement, si l'on ne tient pas compte des inventaires accumulés, l'offre et la demande s'équilibrent. Il apparaît donc douteux qu'une guerre des prix soit déclenchée pour liquider les inventaires des producteurs marginaux du fait que ces inventaires sont à niveaux quasi normal.

Pour recommander l'achat des actions d'Alcan,

M. Dawson base principalement son analyse sur l'absence de surproduction. À son avis, Alcan pourrait gagner 1\$ par action en 1983. Par contre, avec un revirement de la situation économique étalé sur deux ans, c'est un profit de 9\$ par action qu'il prévoit d'ici la fin de 1985.

Au cours actuel de l'action, les investisseurs accordent une prime aux actions d'Alcan basée sur le second scénario invoqué par M. Dawson. Dans le

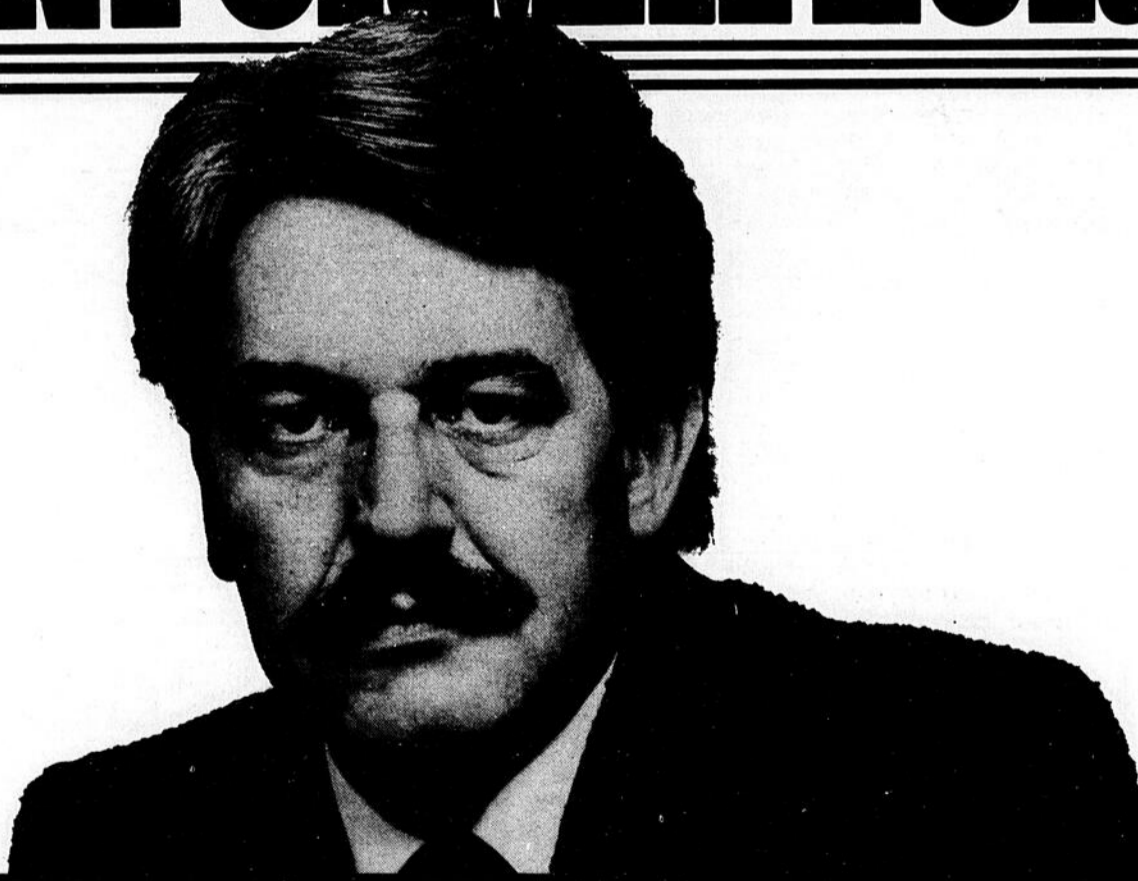
Association des Mines d'amiante du Québec



M. Marcel Dorais

M. Marcel Dorais, président et chef de la direction de la Société Asbestos Ltée vient d'être élu président de l'Association des Mines d'amiante du Québec pour l'exercice 1983. Le conseil d'administration se compose également de MM. J.P. Power, président du conseil de Johns-Manville Canada Inc., vice-président, Michael Prus, président de Carey-Canada Inc., M. DeRouin, Directeur général de Les Mines d'amiante Bell Ltée et Jean Dupéré, président de Lac d'Amiante du Québec Ltée. M. Jacques Plante, contrôleur de Carey-Canada Inc. occupe le poste de trésorier, et Benoît Payeur, directeur général de l'Association, celui de secrétaire.

L'INFORMATEUR



11h45 à 13h45

Tous les jours de la semaine,
PIERRE PASCAU
discute de l'actualité avec ceux qui la font.

CKAC 73

AVANTI

MAÎTRES COIFFEURS
POUR HOMMES

- Coupe personnalisée
- Permanente & teinture
- Manucure & soin des pieds
- Facial & traitement capillaire
- Toupet exclusif

1484A SHERBROOKE O MONTRÉAL, H3G 1L3 TÉL.: (514) 937-6371

bénéficiaire pleinement de la reprise

cas où la reprise tarderait à venir, il y a gros à parier que cette prime disparaîtrait rapidement. En terme de stratégie, l'investisseur qui pense à long terme conservera les actions d'Alcan qu'il détient déjà. À court terme, les risques d'une correction à la baisse du prix des actions sont très réels, le prix de l'action ayant déjà doublé. Ces risques seraient davantage amplifiés s'il s'avérait que les indices de reprise économique ne sont pas confirmés dans les mois à venir.

L'analyste de Lévesque,

Beaubien cite un autre facteur négatif. Il craint que l'on observe dans le secteur de l'aluminium un pronomène semblable à celui qui s'est produit dans le cuivre, où des pays comme le Chili ont continué à produire à perte pour maintenir l'emploi.

"L'ingérence croissante des pouvoirs publics constitue un autre sujet pertinent. C'est un problème dans la mesure où l'objectif du profit est supplanté par le respect du plein emploi et l'accumulation de devises. De plus, ces

producteurs peuvent contribuer à créer une situation d'offre excédentaire car ils maximisent leur production, même quand la demande est faible. Cela tend à rendre les futurs cycles de baisse plus longs et plus durs que dans le passé. Dans ces moments-là, les producteurs nord-américains seront vraiment sous pression. C'est pourquoi, nous hésitons à recommander l'achat en vue du long terme de titres du secteur de l'aluminium" ajoute M. Dawson.

Pour les producteurs

d'aluminium, les deux secteurs-clés à considérer sont l'automobile et la construction, qui absorbent à eux seuls la majorité des produits d'aluminium. De ce côté, les perspectives sont très positives. Alors qu'en 1982, le nombre de mises en chantier a totalisé 1,06 million d'unités aux USA, soit la pire performance depuis 1946, on prévoit que ce chiffre grimpera à 1,4 ou 1,5 million d'unités

en 1983. Dans l'automobile, les ventes de janvier ont été supérieures de 12,3% sur celles de la même période en 1982.

Ce redressement a eu un impact immédiat sur le prix de l'aluminium qui est passé de 44 cents US la livre l'été dernier à 56 cents US récemment sur le marché à terme de Londres.

Alcan utilise actuellement 83,5% de sa capacité de production, com-

parativement à 88% en 1982. Ce plus haut taux de production en 1982 s'explique par des coupures dans les prix qui lui ont permis d'augmenter ses ventes de 10,3%. Ayant élargi son marché, la compagnie utilise maintenant ses installations en fonction de la demande seulement.

**NORMAND
LASSONDE**

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

OPPORTUNITÉ EN MARKETING

La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, organisme responsable de l'orientation, de la planification et de la coordination au sein du plus grand mouvement coopératif québécois regroupant 1 500 caisses, 11 fédérations et 12 institutions, sollicite des candidatures pour le poste de:

DIRECTEUR/DIRECTRICE DÉVELOPPEMENT DES SERVICES

FONCTIONS:

Au sein d'un secteur marketing nouvellement créé, ce cadre aura pour défi de mettre sur pied une direction dont les activités portent sur la gestion marketing et la conception des services offerts par les caisses Desjardins et leurs institutions.

Dans le contexte d'une entreprise financière de nature coopérative, le(la) titulaire devra, en collaboration avec les fédérations et les institutions, élaborer des plans marketing par produit ou par groupes d'utilisateurs. Il(elle) devra également déterminer et coordonner l'application de politiques et de stratégies marketing cohérentes et efficaces, propres à assurer la satisfaction des besoins des membres de caisses et des différentes clientèles du Mouvement Desjardins.

Relevant du vice-président au marketing, le(la) responsable de cette direction participera à la gestion d'un secteur regroupant les activités de recherche, de développement de services financiers et de communication.

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ:

La personne recherchée occupe une fonction cadre et possède des qualités exceptionnelles pour la gestion. Diplômée universitaire de premier cycle en administration ou en toute autre discipline appropriée, elle possède un minimum de dix (10) années d'expérience en marketing, idéalement reliées aux services financiers. Elle a oeuvré au moins pendant trois (3) ans dans un poste de direction.

RÉMUNÉRATION:

La Confédération offre un salaire concurrentiel en fonction des compétences et de l'expérience en plus de disposer d'une gamme complète d'avantages sociaux des plus intéressants. Une automobile est fournie.

LIEU DE TRAVAIL: Lévis.

Les personnes intéressées à poser leur candidature doivent faire parvenir leur curriculum vitae avant le 26 mars 1983 à l'adresse suivante:



Directeur du personnel
**la confédération des caisses
populaires et d'économie
desjardins du québec**
100, avenue des commandeurs
lévis (québec)
G6V 7N5

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

RESPONSABLE DE L'INFORMATIQUE 82-83/06

Sous l'autorité du Directeur des communications, le (la) responsable de l'informatique fournit à l'ETS les services d'analyse et de programmation pour l'enseignement et la recherche, ainsi que pour la gestion. Il (elle) dirige le personnel du service.

La personne recherchée possède un diplôme de premier cycle en informatique, une solide expérience comme analyste et programmeur de systèmes sur CYBER et IBM, des connaissances en télétraitement et en microinformatique ainsi qu'une expérience de gestion du personnel.

AGENT DE RECHERCHE INSTITUTIONNELLE 82-83/07

Sous l'autorité du Directeur du développement institutionnel, l'agent de recherche institutionnelle exerce des activités d'étude et de recherche sur les différentes sphères de la vie économique, administrative et académique de l'ETS, ainsi que sur les milieux qu'elle dessert.

La personne recherchée possède un diplôme de premier cycle (sciences appliquées, économiques ou sciences administratives), une bonne capacité d'analyse et de synthèse alliée à une facilité de rédaction, une connaissance du milieu technologique et du système universitaire ainsi qu'une expérience d'au moins trois années dont une en planification.

AGENT D'ORGANISATION ET MÉTHODES ET DU PERSONNEL 82-83/08

Sous l'autorité du Directeur des services de l'administration, l'agent d'organisation et méthodes et du personnel effectue des études et analyses d'organisation et de fonctionnement des différentes unités administratives de l'ETS et voit au recrutement et à la gestion du personnel.

La personne recherchée possède un diplôme de premier cycle en sciences administratives, une bonne capacité d'analyse et de synthèse alliée à une facilité de rédaction et de communication ainsi qu'une expérience d'au moins trois années en gestion du personnel.

Le traitement annuel est établi selon le protocole des professionnels en vigueur à l'ETS.

Les personnes intéressées à un poste sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant 17 h 00 le 17 mars 1983 au:

Directeur des services de l'administration
École de technologie supérieure
180, rue Ste-Catherine est
Montréal (Québec)
H2X 1K9



Université du Québec
École de technologie supérieure

Radio Shack synonyme d'excellence en micro-ordinateurs

en solde...

...«abordables» systèmes de gestion Radio Shack

Des prix tels que nos systèmes Modèle II sont

maintenant le meilleur choix en fait d'ordinateurs.



SYSTÈME

8999⁰⁰
~~11056.95~~

Une économie de
2057.95

SYSTÈME

4999⁰⁰
~~7656.95~~

Une économie de
2657.95

Un Modèle II de gestion à disque dur augmente vos options d'informatisation.

Vous exigez vitesse et capacité de mémoire. Le TRS-80® Modèle II à disque dur de Radio Shack vous l'offre. Un puissant système pour faciliter la gestion de base de données. Vous pouvez maintenant vous offrir un système à la mesure de vos besoins à un prix incroyablement bas.



Ce système complet à bas prix comprend: Modèle II à 1 unité, 64 K; disque dur primaire de 8.4 méga-octets; imprimante V à matrice de points (câble fourni).

Un Modèle II de traitement de données à un prix à la mesure de vos moyens.

Traitez chiffres et données vite et efficacement. Ce système Modèle II vous permet d'informatiser votre entreprise et d'épargner. Nos programmes de gestion facilitent classement, planification et comptabilité. Avec TRS-80 votre système peut grandir au rythme de votre entreprise.



Ce système complet à bas prix comprend: Modèle II à 1 unité, 64 K; une unité d'extension à disque; imprimante DMP-400 à matrice de points (câble fourni).

Radio Shack

Les marques déposées sont la propriété de Tandy Corp. Radio Shack, Division Electroniques Tandy Limitée en est un usager

CENTRES D'ORDINATEURS RADIO SHACK: Montréal 1255, rue Guy (514) 931-4494

• 2001, rue Université (514) 849-2031 **St-Laurent** 8092, Voie de Service sud., (514) 337-2741 **Greenfield Park** Centre d'achats Greenfield Park, (514) 465-0441 **Ville de Québec** 2095 boul. Charest e., Ste. Foy (418) 683-2149 **Laval** 1970 boul. St. Martin (514) 687-4454 **Ottawa** Centre Carling, 2280, av. Carling (613) 829-1000 • 181, rue Bank (613) 236-5812

**TRS
80**

#1



Revirement spectaculaire à la BNC

■ Bonnes nouvelles pour les actionnaires et les clients de la **Banque Nationale**.

Pour le trimestre terminé le 31 janvier 1983, l'institution de la Place d'Armes a récolté des profits nets après impôts de 21,9 millions\$, l'équivalent de 72 cents l'action ordinaire. Tout un renversement de vapeur, comparativement à la perte de 27,3 millions \$ enregistrée au trimestre correspondant de 1982.

Cette amélioration de la situation financière est le résultat d'une forte poussée des revenus net d'intérêts qui ont atteint 127,1 millions \$, comparativement à 110 millions \$ au dernier trimestre de 1982. La chute des taux d'intérêt a permis d'améliorer la marge bénéficiaire en réduisant considérablement les coûts payés pour acquérir des fonds.

Toutefois, les dirigeants de la Banque Nationale estiment qu'un tel niveau de revenus net d'intérêts sera difficile à conserver tout au long de 1983 en raison de la faible demande de fonds par le secteur privé.

Quant aux autres revenus d'exploitation, ils ont augmenté à 36,9 millions \$, une hausse de 7,9 millions \$ comparativement au premier trimestre de 1982.

Les frais autres que ceux d'intérêt se sont chiffrés à 110,2 millions \$, une diminution de 5%, comparativement au premier trimestre de 1982. Cette réduction est le résultat direct des coupures dans le nombre des employés, de 14 228 il y a un an à 12 186 au 31 janvier.

Le contrôle serré sur les autres dépenses est un facteur qui a aussi contribué à l'amélioration de la santé financière de la première institution bancaire au Québec.

Guichets

Dans le but de ne pas se faire damer le pion par ses concurrents qui l'ont déjà devancée sur ce terrain, la Banque Nationale vient d'inaugurer ses quatre premiers guichets automatiques.

La BNC compte avoir 25 guichets en opération à la fin de l'année, dont 8 dans la ville de Québec et sa banlieue.

La deuxième mesure d'importance consiste à relier entre elles toutes les succursales de la banque afin de faire profiter les usagers des mêmes services que le mouvement Desjardins offre déjà avec son "Inter-caisse". D'ici la fin du mois d'avril, 85% des 599 succursales

devraient être reliées entre elles, comparativement à 350 succursales pour l'instant.

Émission d'actions

Profitant de la force des marchés boursiers canadiens, la BNC a émis

2,58 millions d'actions ordinaires au cours du premier trimestre, pour une considération totale de 22,6 million \$.

À la suite de cette émission et des résultats financiers des trois derniers mois, le capital et les

réserves de la banque ont bondi de 41,7 millions \$ au cours du dernier trimestre pour atteindre 562 millions \$. Le rapport entre le capital et l'actif se situe maintenant à 30 contre 1, comparativement à 36 contre 1 à la fin du trimes-

tre précédent.

Quant à l'actif, il a chuté de 19,3 milliards \$ au 31 janvier 1982 à 16,9 milliards \$ au 31 janvier 1983. Cette diminution relève principalement de l'élimination pure et sim-

ple des actifs moins rentables et de la diminution de la demande pour les prêts.

**CH.-ÉDOUARD
LEBEL**

Comptes en souffrance?



Accélérez vos recouvrements avec l'interurbain!

Éprouvez-vous de la difficulté à vous faire payer à temps? Si c'est votre cas, faites comme beaucoup d'entreprises, laissez l'interurbain vous aider: un appel bien documenté, placé à la bonne personne, au bon moment, peut avoir bien plus d'effet qu'un avis écrit et vous permettre d'en arriver beaucoup plus rapidement à des solutions équitables. Profitez-en!

Le recouvrement des comptes en souffrance est une des nombreuses occasions où il est possible de mieux utiliser l'interurbain.

Notre brochure gratuite "35 moyens d'être plus efficace avec l'interurbain" vous en fera découvrir bien d'autres. Elle vous aidera à faire de l'interurbain un outil de travail quotidien, efficace, essentiel. Demandez-la sans tarder en nous faisant parvenir le bon ci-dessous. Pour un service plus rapide, composez sans frais le

1 800 361-3050.

L'interurbain. Laissez-le vous aider.



J'aimerais avoir plus de détails sur les nombreux moyens de profiter au maximum de l'interurbain pour améliorer la rentabilité et l'efficacité de mon entreprise. Faites-moi parvenir sans frais _____ exemplaires de la brochure "35 moyens d'être plus efficace avec l'interurbain". Réseau téléphonique transcanadien, Centre de publicité directe, C.P. 2410, Succursale D, Ottawa (Ontario) K1P 6H5

----- ✂ -----

Nom _____ Titre _____
 Nom de l'entreprise _____
 Adresse _____ Ville _____
 Cc de postal _____
 Indicateur régional Numéro de téléphone _____

L'interurbain
 Réseau téléphonique transcanadien



Il faut remplir 5 conditions pour que les paiements d'une pension alimentaire soient déductibles d'impôt

■ Qu'on le veuille ou non, chaque facette de notre existence est soumise à un échec de réglementation sans fin. Pour tirer le meilleur parti possible de chaque situation, il importe de connaître les contraintes imposées à l'exercice de ses droits ou à tout le moins d'être bien conseillé.

Ainsi, si vous ne l'avez pas déjà été, vous pourriez être un jour confronté à une des réalités les plus malheureuses de la vie moderne: la séparation ou le divorce et les paiements de pension alimentaire qui en découlent presque toujours.

On pourrait penser qu'il ne saurait y avoir situation plus simple au point de vue fiscal. Dès que l'existence d'une séparation véritable aurait été établie, les paiements de pension alimentaire effectués pour subvenir aux besoins de l'ex-conjoint ou encore à son profit devraient être dé-

ductibles pour celui qui les effectue et imposables pour celui qui les reçoit.

On comprend aisément qu'il faille établir une véritable séparation pour pouvoir déduire des paiements de pension alimentaires puisqu'autrement on ouvrirait toute grande la porte à la plus merveilleuse technique de fractionnement des revenus; on comprend moins bien toutefois la raison d'être des conditions très rigides imposées à la déductibilité des paiements de pension

alimentaire effectués lors d'une séparation véritable pour subvenir aux besoins de l'ex-conjoint si ce dernier est imposé sur les paiements reçus ou versés pour son profit à des tiers.

Les nombreuses décisions judiciaires portant sur la déductibilité ou la non déductibilité de paiements alimentaires illustrent bien l'ignorance qui entoure les conditions de déductibilité de tels paiements. Quoiqu'on puisse penser de l'interprétation stricte que les autorités fiscales font des dispositions législatives régissant la déductibilité des pensions alimentaires ou de l'approche littérale adoptée par les tribunaux canadiens à l'égard des paiements alimentaires, il n'en demeure pas moins que les modalités de paiement d'une pension

alimentaire qu'on veut déductible doivent être rédigées de façon à ne pas s'exposer aux tracasseries du fisc.

Les plus optimistes auront déjà pensé que s'il faut tirer le meilleur parti d'une situation pénible, l'idéal serait de pouvoir verser une pension alimentaire déductible pour celui qui la verse et non imposable pour celui qui la reçoit.

Le coût réel des paiements serait alors doublement réduit par l'économie d'impôt réalisée par celui qui les effectuerait et par le fait que le montant de la pension alimentaire pourrait être moindre, le bénéficiaire n'ayant aucun impôt à payer sur les paiements reçus.

Un principe qui ne souffre aucune exception

se dégage, toutefois, des décisions des tribunaux en matière de pension alimentaire: la déductibilité des paiements de pension alimentaire pour celui qui les effectue implique leur imposition pour l'ex-conjoint qui les reçoit et vice versa. Les revenus de celui qui verse la pension alimentaire étant toujours plus élevés que ceux du bénéficiaire, qui souvent n'a pas d'autre source de revenu, le coût réel de la pension alimentaire négociée entre les ex-conjoints devrait être réduit de façon substantielle si l'entente est rédigée de façon à assurer sa déductibilité.

Les raisons d'être de ces économies annuelles sont fort simples lorsqu'on y réfléchit un peu. Ce sont les mêmes qui sous-tendent le fractionnement des revenus: la progressivité de notre système d'imposition et l'utilisation de déductions qui autrement resteraient inutilisées.

Par progressivité, on entend que chaque tranche additionnelle de revenu est imposée à un taux plus élevé que la précédente, et cela, jusqu'à ce qu'on atteigne le taux marginal supérieur de 60,4% à 60 714\$ de revenu imposable (au Québec). Ceci signifie donc que l'ex-conjoint d'un individu qui peut réclamer la pleine déduction d'une

pension alimentaire de 20 000\$ contre des revenus qui seraient autrement imposés au taux de 60,4%, aura une charge fiscale beaucoup moins lourde que l'économie d'impôt de 12 800\$ que permet la déduction de la pension alimentaire pour celui qui la verse.

Ceci sera d'autant plus vrai si l'ex-conjoint, qui reçoit les paiements alimentaires, n'a pas d'autre source de revenu et peut réclamer intégralement en déduction des paiements qu'il recevra l'exemption de base (3 650\$ au fédéral et 4 680\$ au provincial en 1982) ainsi que les exemptions pour personnes à charge à l'égard des enfants dont il aurait la garde, exemptions qui autrement resteraient inutilisées.

Qui plus est, le bénéficiaire pourra même réclamer l'enfant qui lui vaudra la déduction la moins généreuse comme équivalent de personne mariée s'il n'a pas un nouveau conjoint. On comprend donc aisément que le fait qu'une pension alimentaire soit déductible pour celui qui la paie et imposable pour celui qui la reçoit puisse permettre une économie annuelle substantielle pour le payeur en comparaison à des paiements non déductibles et non imposables, le montant de la pension alimentaire négociée n'ayant pas à être augmentée proportionnellement à l'économie d'impôt réalisée par le payeur.

Conditions

Pour qu'une pension alimentaire ou une autre allocation soit déductible pour l'ex-conjoint qui la verse et imposable pour celui qui la reçoit, cinq conditions doivent être obligatoirement réunies:

La crise économique met-elle les relations publiques en état de crise?

La Chambre de commerce du district de Montréal

la société canadienne des relations publiques (quebec) inc avec la collaboration du journal Les Affaires

COLLOQUE

le mercredi, 30 mars 1983 Hôtel Méridien - 8h30 à 16h 866-2861

- Les problèmes économiques influencent-ils les entreprises au point de les faire modifier leurs politiques de relations publiques?
- L'introduction des nouvelles technologies a des effets importants sur l'employé, le milieu de travail, la collectivité. Comment l'entreprise se situe-t-elle, au point de vue relations publiques, dans un milieu touché par ces changements?
- Des conférenciers de plusieurs entreprises viendront vous entretenir de leurs préoccupations et de leurs réalisations.

M. Pierre Brunet
Vice-président - directeur général
Lévesque, Beaubien Inc.
Président de la Chambre de commerce du district de Montréal

M. Howard R. Quick
National Administrator
Public Relations AT & T

M. Pier Dutil
Directeur des communications
Canam Manac

M. Arthur P. Earle
Vice-président
Services de l'exploitation
Dominion Textile Inc.

M. Pierre Dumas
Directeur du développement technologique
Université du Québec
M. Gaëtan Couture
Vice-président, Marketing
Fédération des Caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec

M. Alain P. Labonté
Directeur général
Affaires publiques
AES Data
M. André Villeneuve
Vice-président
Communications
Société canadienne des postes

Colloque: La crise économique met-elle les relations publiques en état de crise?

Retourner avant le 25 mars 1983 à la Chambre de commerce du district de Montréal, 1080, Côte du Beaver Hall, Montréal, H2Z 1T1, accompagné de votre chèque.

Nom _____ numéro de téléphone _____

Fonction _____ Entreprise _____

Adresse _____ Code postal _____

- membre (Chambre ou SCRP) 100\$
- non-membre 120\$
- étudiant membre de la SCRP 50\$
- étudiant non-membre 60\$

LES BONNES TABLES D'AFFAIRES



BAR-RESTAURANT CUISINE FRANÇAISE

Du lundi au vendredi — le soir de 18h à 22h30
SAMEDI ET DIMANCHE POUR RÉCEPTIONS

• Spécialités à la carte • Table d'hôte
465 rue SAINT-JEAN, Vieux-Montréal
Réservations: 842-6403

Peut ou avec un client...
VITA vous attend pour le PETIT DÉJEUNER

Vita

Heures: de 8h à 11h du lundi au vendredi
10 714, Pie IX, Montréal-Nord
(514) 321-2340

CARTES D'AFFAIRES

mipico

- Location à long terme
- Toutes marques de véhicules
- Laissez nos experts vous proposer une location selon vos besoins

ROBERT PRÉVOST

1072 Boulevard des Laurentides, Pont-Viau
Laval, Qué. H7G 2W1 Tél.: (514) 668-9230

POUR VOS VOYAGES D'AFFAIRES OU VOS VACANCES CONSULTEZ

agence de voyage
nicole Lemay inc

1233 de la Montagne,
Montréal, Qué.
H3G 1Z2
(514) 866-4666

Avions • Trains (Via Rail)
Locations d'autos
Permis du Québec

Pour vos cartes d'affaires communiquez avec Lyse Blanchard
(514) 842-6491 poste 225

1° la somme est payée et reçue à titre de pension alimentaire ou autre allocation pour subvenir aux besoins du bénéficiaire, des enfants issus du mariage ou à la fois du bénéficiaire et des enfants issus du mariage;

2° la pension alimentaire doit être payable périodiquement;

3° la somme doit être payée en vertu d'un arrêt, d'une ordonnance ou d'un jugement rendu par un tribunal compétent ou en vertu d'un accord écrit;

4° les conjoints ou ex-conjoints doivent vivre séparés au moment où le paiement est fait et devront l'être le reste de l'année en vertu d'un divorce, d'une séparation judiciaire ou d'un accord écrit de séparation;

5° la somme est payée ou considérée comme payée au conjoint ou à l'ex-conjoint.

ROBERT RIVARD



Avocat, M. Fisc. c.a.
OGILVY, RENAULT.

NOMINATION ALLENDALE MUTUAL INSURANCE COMPANY



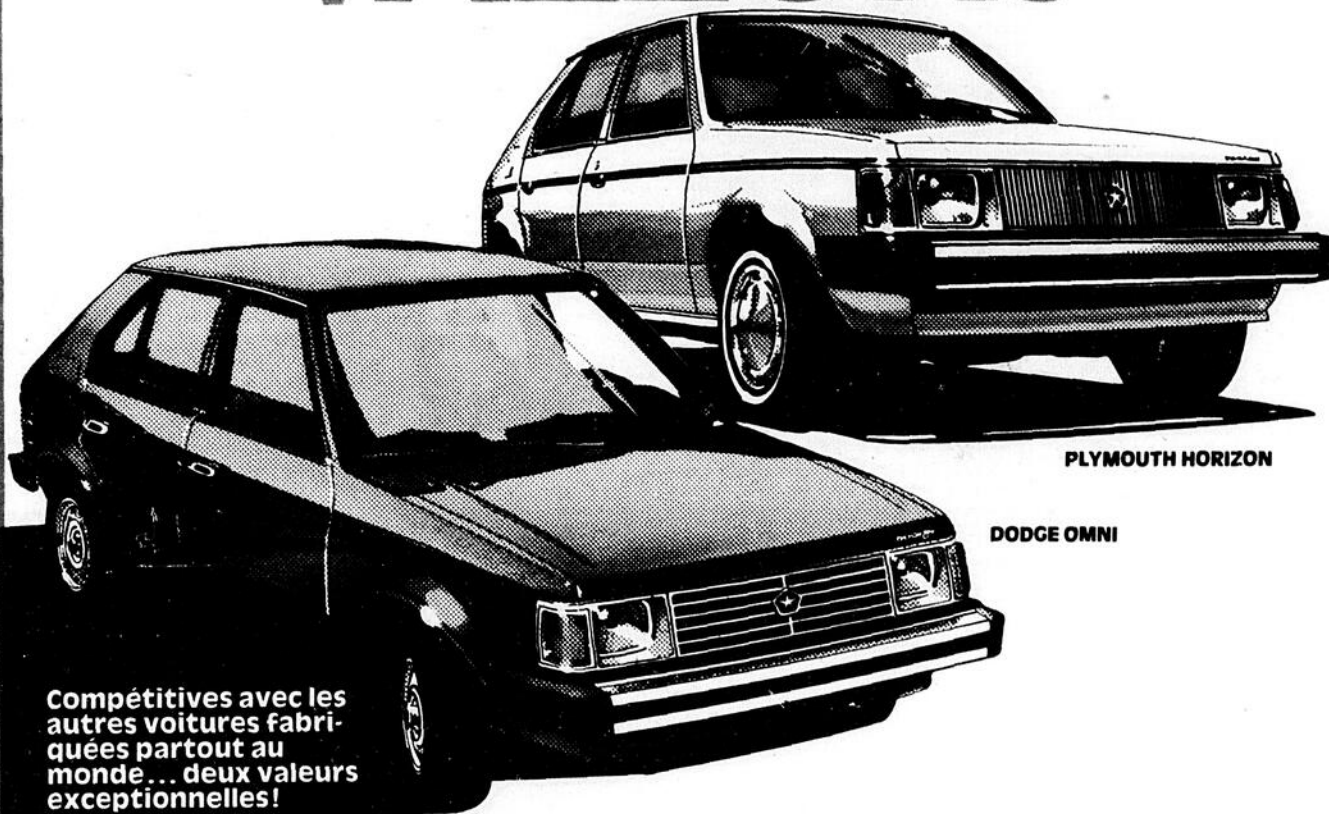
C. St-Onge

Monsieur Brian J. Hurley, Vice-Président et Directeur des Opérations Canadiennes est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Claude St-Onge au poste d'Assistant Vice-Président des Opérations Canadiennes et Directeur du Service de Souscription FM/B&M.

Monsieur Claude St-Onge devra rendre compte à Monsieur Harold R. Morgan, Vice-Président des Opérations Canadiennes et Directeur du Service de Souscription.

La Compagnie d'Assurance Allendale est une entreprise internationale qui se spécialise en Service d'Ingénierie pour la prévention de sinistres et en assurance des biens industriels.

OMNI-HORIZON PETITES VOITURES... GRANDES VALEURS



PLYMOUTH HORIZON

DODGE OMNI

Compétitives avec les autres voitures fabriquées partout au monde... deux valeurs exceptionnelles!

DODGE OMNI — PLYMOUTH HORIZON
Deux "grandes" petites qui sont pleines de charme. Bien construites, élégantes, elles vous en donnent beaucoup pour votre argent:

1) **SPÉCIAL SPORT**
En commandant le SPÉCIAL SPORT en option, vous obtenez sans frais supplémentaire une transmission automatique.

Le SPÉCIAL SPORT comprend:

- moteur 2,2 litres
- radio AM/FM multiplex
- boîte de vitesses automatique
- instrumentation rallye
- console centrale
- servodirection
- roues de type rallye

Valeur du spécial 1.450.90 \$*
Moins la valeur de la transmission 529.75 \$*

Prix du SPÉCIAL SPORT 921.15 \$

2) **600 \$ D'ÉQUIPEMENT EN PRIME:**
Quand on veut une voiture bien équipée, ça prend une Chrysler. Sans frais supplémentaires, vous obtenez:

- servo-freins
- phares à iode
- dégivreur arrière électrique
- essuie-glace à balayage intermittent
- sièges-baquets inclinables
- plus 15 autres accessoires populaires

3) **PROTECTION 5/80:**
Encore une valeur sûre!
Chrysler pourrait vous protéger jusqu'en 1988.

PROTECTION SANS FRAIS A L'ACHAT

5 ANS OU 80 000 km.

1. Protection du moteur et du rouage d'entraînement.
2. Protection contre la corrosion de la carrosserie extérieure.

Votre concessionnaire a tous les détails.

*Selon le prix de détail suggéré par le fabricant pour cet équipement optionnel.



*Aujourd'hui,
ça prend une Chrysler.*



RÉSULTATS FINANCIERS

Les profits du Groupe Prêt et Revenu grimpent de 42%

Le Groupe Prêt et Revenu de Québec vient d'annoncer un bénéfice net de 2 036 000\$ ou 3,39\$ par action pour l'exercice financier terminé au 31 décembre 1982. En 1981, celui-ci avait été de 1 433 000\$ ou 2,39\$ par action. Le groupe a le vent dans les voiles alors que ses actifs ont crû au rythme annuel de 18,8%, passant de

301 180 000\$ en 1981 à 357 584 000\$ en 1982.

Les revenus bruts du groupe ont atteint 70 121 000\$ à la fin de

1982, comparativement à 58 337 000\$ pour 1981, soit une croissance de 20,2% pour la période. La valeur des biens sous

administration ont pour leur part augmenté de 36,2% pour l'année, passant de 1 300 millions \$ à 1 700 millions \$.

qui ont atteint 270,9 millions \$ au 31 décembre 1982. Par rapport à l'exercice précédent, cela représente une croissance annuelle de 20,4% alors qu'en 1981 les actifs se chiffraient à 224 954 000\$.

Le Groupe Prêt et Revenu se compose de trois filiales: **Fiducie Prêt et Revenu**, **Aeterna-vie**, une compagnie d'assurance-vie, et **La St-Maurice**, une compagnie d'assurance générale.

Fiducie Prêt et Revenu est sans contredit l'élément le plus important du groupe avec des activités

a contribué pour 58,3% du revenu total du groupe en réalisant des ventes totales de 40 312 000\$, soit une augmentation de 29,5% sur l'année précédente. La compagnie a déclaré un bénéfice net de 1 364 000\$ au 31 décembre 1982, comparativement à 871 000\$ au 31 décembre 1981.

RÉSULTATS FINANCIERS

Compagnies	Période	Profit par action (\$)		Revenus bruts (000\$)		Compagnies	Période	Profit par action (\$)		Revenus bruts (000\$)	
		Plus récent	L'an dernier	Plus récent	L'an dernier			Plus récent	L'an dernier		
Abtibi-Price Inc.	12 m.	2,46	5,27	1 600 000	1 800 000	Island Telephone	12 m.	2,62	2,35	26 472	24 453
Arbor Capital Res.	3 m.	0,05	0,06	6 752	5 943	Inverness Petrol.	6 m.	0,34	0,19	2 752	1 621
Asamera Inc.	12 m.	0,12	1,11	449 241	470 593	Joffre Res.	3 m.	—	—	937 521	714 067
B. Continentale	3 m.	0,21	0,08	129 931	130 990	L. K. Resources Ltd.	12 m.	—	—	198 693	167 260
B.N.E.	3 m.	2,20	1,37	1 596 261	1 859 120	Logistec Res.	12 m.	0,13	1,55	40 700	55 200
B.N.C.	3 m.	0,72	(1,25)	127 100	83 800	Lumonics Inc.	12 m.	0,70	0,56	14 607	9 088
B.C. Ressources	12 m.	(0,38)	0,08	694 100	860 800	Maplex Management	12 m.	—	0,27	20 166	19 097
Bow Valley Ind.	12 m.	0,17	0,71	454 100	494 400	Maynard Energy Inc.	12 m.	0,18	(0,06)	6 158	3 531
Bow Valley Res.	12 m.	(0,59)	1,16	219 516	283 653	National Trust	3 m.	1,22	0,90	100 882	94 942
Camchib	6 m.	—	—	9 553	12 248	Newfoundland Capital	12 m.	(0,45)	1,85	149 893	104 133
Can. Corp. Manage	12 m.	1,96	2,43	471 433	486 704	New Frontier	6 m.	0,01	—	2 944	—
Can. Imperial Bank	3 m.	1,53	1,37	2 037 583	2 502 398	Northland Bank	3 m.	0,25	0,45	19 982	23 037
Conduits-Amherst	12 m.	—	—	15 113	25 325	Onyx Petroleum	12 m.	0,17	(0,22)	3 518	650
Consol. Durham	6 m.	—	—	418 887	282 323	Pegasus Gold	12 m.	0,83	0,20	28 412	18 023
Craigmont Mines	3 m.	0,01	0,04	275	3 223	Ranger Oil Ltd.	12 m.	0,46	0,28	177 677	200 808
Czar Resources	12 m.	(2,35)	(0,44)	15 824	13 320	Reichhold Ltd.	12 m.	(0,51)	0,48	321 811	376 994
Dataline Inc.	12 m.	0,12	0,78	10 290	9 943	Resource Service	12 m.	0,10	0,11	117 802	63 597
Drummond Petrol.	12 m.	—	—	18 830	6 044	Scott's Hospit.	9 m.	0,55	0,78	357 259	359 616
Eastern Bakeries	12 m.	2,10	1,66	37 816	31 057	Silverwood Ind.	12 m.	—	—	550 124	490 582
Emco Ltd.	12 m.	0,01	2,30	308 957	364 904	Steinberg Inc.	24 s.	1,67	1,86	1 580 717	1 510 034
Entreprises C.P.	—	1,05	2,87	—	—	Thomson	—	—	—	—	
Federal Ind.	12 m.	1,25	2,43	179 193	192 690	Newspapers	12 m.	2,01	1,96	666 457	645 993
Fid. Prêt et Revenu	12 m.	4,73	4,22	—	—	Tilverton Petrol.	9 m.	—	—	1 057	1 185
Fraser Inc.	12 m.	—	2,49	397 605	422 172	Transalta Utilities	12 m.	2,61	2,22	492 556	402 714
Gandalf Technol.	26 s.	0,25	0,38	28 654	25 026	Trans-Canada Res.	12 m.	0,08	0,21	24 208	30 299
George Weston Ltd.	12 m.	4,82	5,62	7 830 462	7 428 609	Trans Mountain	—	—	—	—	
GM Resources Ltd.	3 m.	0,04	0,01	1 592	1 110	Pipe Line	12 m.	0,38	0,64	—	—
Goderich Elevators	9 m.	7,30	11,10	3 379	3 773	Wajax Ltd.	12 m.	0,65	1,42	195 661	245 443
Great Northern Fin.	12 m.	0,14	0,49	921	1 503	Warnaco of Canada	12 m.	1,41	1,31	49 444	49 714
Howden and Co. Ltd.	12 m.	(0,63)	2,15	89 300	90 100						

Steinberg: profits en baisse

Steinberg Inc. a déclaré un bénéfice net de 14 669 000\$ pour la période de 24 semaines allant du 1er août au 15 janvier 1983. C'est là une diminution de 5,6% sur la période comparable en 1981-1982. Les ventes de la compagnie, en incluant les revenus d'exploitation de l'immobilier, se sont chiffrées à 1 580 517 000\$ pour ces 24 semaines, soit une augmentation de 4,9% sur la période correspondante de l'exercice précédent.

M. Peter McGoldrick, président et chef d'exploitation, a attribué la baisse des bénéfices à la mollesse des ventes des supermarchés du Québec et à la grève de cinq semaines déclenchée à l'entrepôt de la division ontarienne des supermarchés.

Le bénéfice net de la période, exprimé en pourcentage des ventes, a été de 0,93%, comparativement à 1,03% lors de l'exercice précédent.

PROFESSIONNELS

Grenier, Larouche & Associés inc.

Conseillers en gestion

Notre atout:
Notre sens des affaires

2020 Université, Montréal - Tél.: (514) 842-8687



50, boul. crémaise ouest,
suite 1104, place crémaise,
montréal, québec
H2P 2W9
(514) 387-6434

• PRODUCTIVITÉ
• MARKETING/VENTE
• FINANCEMENT
• RESSOURCES HUMAINES
• AIDE GOUVERNEMENTALE

durand, plante et associés inc.
cabinet de gestion-conseil

Price Waterhouse
CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

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

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

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, Télex: 05-268656, Câble: MARION,
Telecopier international Xerox 400

Quenneville, Boisvenue, Lecompte, Bourdeau & Associés

Comptables Agréés

110, Chemin Larocque,
Valleyfield, Qué. J6T 4A8

(514) 373-9993

Samson Bélair

Comptables agréés

Québec Montréal
Ottawa Toronto
Calgary Edmonton
Vancouver Rimouski
Trois-Rivières Sherbrooke
Saint-Hyacinthe Gatineau
Kitchener Sept-Îles
Matane Gaspé
Coaticook Amos
Hinton

Affiliation internationale
Moore, Stephens & Co.

SICA inc.

Conseillers en administration

543 Sherbrooke est, #300, Montréal, H2L 1X2, 849-3563

Études technico-économiques et stratégies de marketing

1-418-842-6933

FRANÇOIS CIMON & ASS.

Administrateur conseil
en situations financières difficiles, etc.

CASIER POSTAL 368, Loretteville, Qué. G2B 1C0

GESTICOM INC.

Conseillers en Administration

FISCALITE INCORPORATION
FINANCEMENT MARKETING

2055 rue Peel, suite 1055
Montréal, Québec H3A 1V4
Tél.: 514/845-9187

Planification financière.

Revision et planification des besoins de fonds de roulement, présentation de demande de prêt et subvention gouvernementale.
Budget annuel et service de contrôleur.

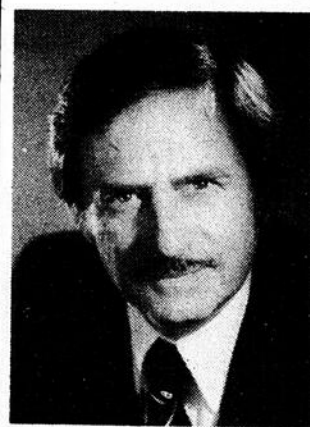
S.I.B. INC.

(514) 683-1642

Les Déjeuners-causeries de la Chambre

le mardi, 15 mars 1983 - midi

Hôtel le Quatre Saisons
salon "des Saisons"



M. Philippe De Gaspé Beaubien
Président du conseil
d'administration et
Chef de la direction
Télémedia Inc.

Fondée en 1971 par l'achat de diverses entreprises de radiodiffusion au Québec, Télémedia Inc. a connu depuis un essor considérable. En 1976, elle diversifiait ses opérations dans le domaine de l'édition par l'acquisition de TV Hebdo et de TV Guide et plus tard de TV Plus et Canadian Living, par la suite, elle étendait ses entreprises de radiodiffusion en Ontario et se lançait dans la distribution de signaux par satellite avec Les communications par satellite canadien Inc. Aujourd'hui Télémedia possède et opère 18 stations de radio dont CKAC AM et Radio Cité FM à Montréal et plusieurs entreprises de services connexes. Télémedia emploie plus de 1000 employés répartis dans 15 villes et 6 provinces. Son Siège social est à Montréal. Il nous fait plaisir de vous inviter à ce rendez-vous.

A venir

PROCHAINE VISITE INDUSTRIELLE

jeudi, 17 mars - 8h30

Crane Canada Inc. - Division La Poterie du Québec

La poterie Crane, connue sous le nom de Poterie du Québec est la seule survivante d'une industrie qui avait presque fait de St-Jean lal capitale de la poterie au Canada. Une visite à la poterie vous dévoilera les mystérieux procédés employés dans la fabrication des appareils sanitaires en porcelaine vitreuse.

RENSEIGNEMENTS: 866-2861



LA CHAMBRE DE COMMERCE
DU DISTRICT DE MONTREAL

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

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

Asamera découvre un important filon d'or

LES GAGNANTS

Asamera: + 8,25\$ à 30\$
Breakwater: + 8,25\$ à 14\$

Asamera a annoncé la découverte d'un important filon aurifère sur sa propriété de Wenatchee dans l'état de Washington. La compagnie a rapporté une teneur de 1,36 once d'or par tonne sur une section de 140 pieds, dont une section de 50 pieds a révélé une teneur de 2,98 onces d'or la tonne. Asamera a un intérêt de 51% sur cette propriété alors qu Breakwater en détient 49%.

National Trust: + 2,25\$ à 34,25\$
Canada Trustco: + 1,63\$ à 38\$

La tendance à la baisse des taux d'intérêt continue de favoriser les institutions financières, dont les fiducies. National Trust a déclaré des profits de 4 626 000\$ ou 1,22\$ par action pour son premier trimestre se terminant le 31 janvier 1983. C'est là une hausse de 36% environ sur la période correspondante de 1982 alors que les profits nets se chiffraient à 3 406 000\$ ou 0,90\$ par action.

Canada Trustco profitera également de la baisse des taux, selon l'analyste Robin Cornwell, de McCarthy Securities Ltd, qui prévoit que le bénéfice net par action de la compagnie atteindra 5,50\$ en 1983.

B. de Nouvelle-Écosse:
+ 3,38\$ à 40,50\$

Banque Royale: + 1,25\$ à 31,25\$

La baisse des taux d'intérêt profite également aux banques, qui continuent de montrer des résultats financiers positifs. Pour le premier trimestre terminé le 31 janvier 1983, la Banque de Nouvelle-Écosse a réalisé un profit net de 102 765 000\$ ou 2,20\$ par action, soit une importante amélioration sur la période correspondante en 1982, alors que la banque affichait un bénéfice net de 63 643 000\$ ou 1,37\$ par action. La banque a par ailleurs augmenté ses profits de 23,4 millions \$ sur ceux du trimestre précédent. De son côté, la Banque royale a déclaré un bénéfice net de 112 395 000\$ ou 1,22\$ par action, au cours de son premier trimestre, ce qui représente une hausse de 39% par rapport à la période correspondante en 1982 mais de seulement 0,02\$ par action, par rapport au trimestre précédent.

LES PERDANTS

BP Canada: -9,25\$ à 33,25\$

BP Canada a versé un dividende spécial de 8,35\$ à ses actionnaires à la suite de l'offre d'acquisition par Petro-Canada de sa raffinerie ontarienne de pétrole et de son réseau de stations service au Québec et en Ontario. De plus, les actions de BP Canada ont été retirées de la cote des bourses canadiennes et ont été remplacées par des actions de BP Refining and Marketing Canada et des actions de BP Resources (une action de BP Canada = trois actions A et une action B de BP Ref. + une action de E/P Res.). Petro-Canada achètera les actions A et B de BP Refining et celles de BP Resources resteront sur le marché. L'offre se terminera le 31 mars 1983.

Steinberg: - 3\$ à 30\$
Provigo: - 1,25\$ à 12,88\$

Steinberg dont le bénéfice net a chuté de 5,6% pour les 24 premières semaines de l'exercice financier en cours, vient d'initier une guerre des prix sur le marché québécois de l'alimentation en donnant une escompte de 5% des achats faits dans ses magasins. Provigo a aussitôt répliqué avec des rabais de 6%. Cette guerre des prix ne sera pas sans réduire la marge bénéficiaire déjà mince des grands de l'alimentation.

I.U, VU, ENTENDU...

■ Soquem a commencé récemment à forer sur la propriété Courvan, située à côté de la découverte de New Pascalis, au nord-est de Val d'Or. Soquem, qui peut gagner un intérêt de 75% dans la propriété en dépensant 1 325 000\$ en exploration et développement en huit ans, creusera sept trous, sur lesquels elle s'attend de recevoir des résultats à la fin de mars. Courvan appartient à 50% au Groupe minier Sullivan. Rappelons que les deux derniers trous forés par Soquem sur la propriété de New Pascalis ont donné d'excellents résultats, dont une teneur

Soquem fore sur la propriété Courvan

moyenne de 0,173 once d'or sur une section de 433 pieds commençant à 1,6 pieds de la surface (trou 83-22) et une teneur de 0,132 once d'or sur une section de 302 pieds commençant à 15,7 pieds de la surface (trou 83-23).

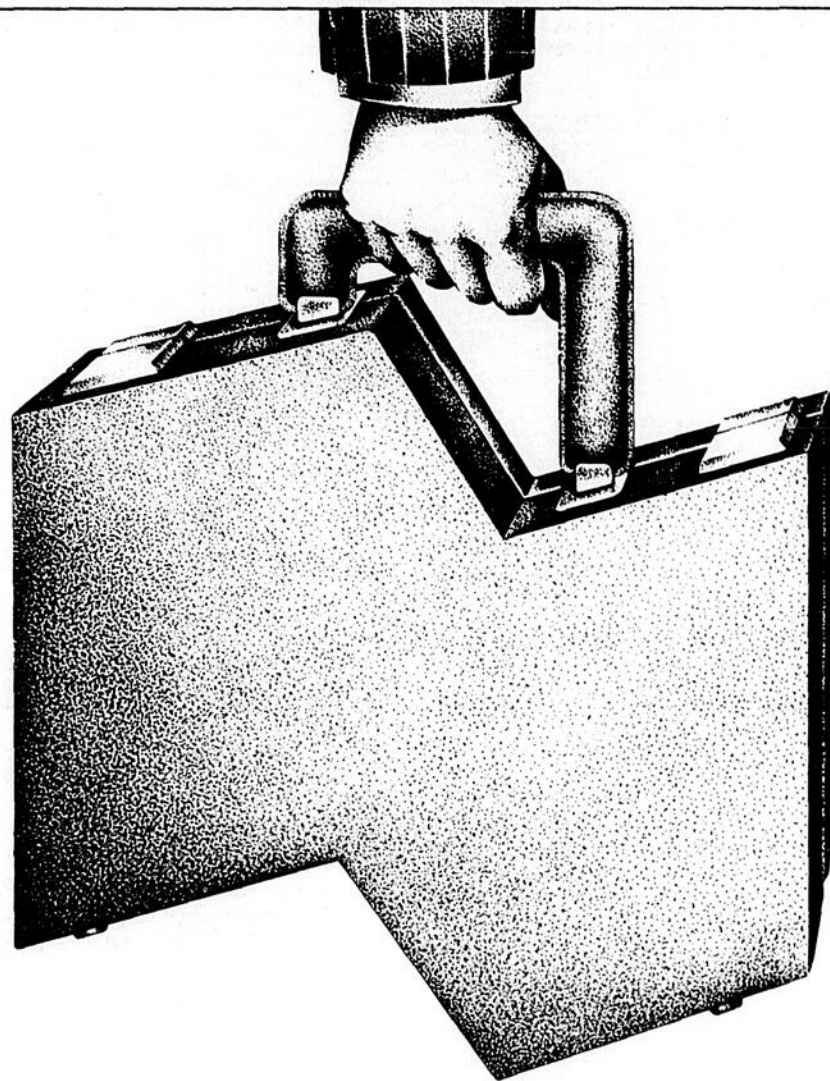
■ John T. Flanagan, président, a acheté en janvier dernier 208 000 actions de Explorations

Muscocho. La compagnie procède actuellement à l'installation d'un petit moulin sur sa propriété de Montauban.

■ Les actions ordinaires de Fiducie Guardian qui seront émises dans le cadre de l'émission de capital prévue à la fin d'avril seront vendues autour de 6,25\$ et non pas aux environs de

5\$, tel que nous l'écrivions la semaine dernière.

■ La guerre des rabais que se livrent Steinberg, Provigo et Métro-Richelieu a fait baisser le prix de l'action de Provigo de 14\$ à 12\$ en quelques jours. Cette baisse pourra constituer une bonne occasion d'achat puisque la guerre des escomptes ne saurait durer.



La Banque Nationale, la banque d'affaires numéro un au Québec.

La Banque Nationale s'occupe des affaires d'un plus grand nombre d'entreprises que toute autre banque au Québec.

• On s'occupe de vous

Dans toutes les régions de la province, vous pouvez compter sur des personnes qualifiées, sensibilisées à vos besoins. La mise sur pied d'un programme de décentralisation donne à votre plus grand nombre de nos succursales une véritable vocation de banque d'affaires. Vous bénéficiez ainsi d'un service personnalisé plus complet et de décisions administratives plus rapides.

• On s'occupe de vos affaires

La Banque Nationale veut devenir un partenaire actif soucieux de vous aider à franchir les étapes difficiles et désireux de participer à votre réussite. Si nécessaire, elle vous offrira des prêts à des taux très concurrentiels et, grâce à son réseau pancanadien de succursales, elle simplifiera toutes vos

transactions interprovinciales. De plus, pour mener à bien vos projets sur le marché international, nos représentants, en collaboration avec nos bureaux en Europe, en Asie, aux Bahamas et aux États-Unis, sont en mesure de vous offrir absolument tous les services internationaux dont vous aurez besoin.

Nos directeurs de succursales aimeraient discuter avec vous le développement de nouvelles affaires. Ils peuvent vous offrir des services qui feront de la Banque Nationale le partenaire commercial de votre entreprise.

Votre succès, nous, on s'en occupe, à la Banque Nationale.



BANQUE NATIONALE

Nous, on s'en occupe.

LA BOURSE



VARIATIONS DES INDICES

1983	7 mars	28 fév.	Var.	Haut	Bas
TSE-300	2170,09	2090,37	+ 79,72	2171,04	1332,22
Mtl.-Comp.	360,00	349,44	+ 10,56	360,00	235,91
Dow Jones	1141,74	1112,62	+ 29,12	1141,74	776,92

DOLLAR ET MÉTAUX PRÉCIEUX

1983 \$US	7 mars	28 fév.	Var.	Haut	Bas
Dollar can.	81,80¢	81,38¢	+ 0,42	83,37¢	76,86¢
Or (Londres)	420,75	408,50	+ 12,25	503,00	296,75
Argent ("")	10,48	11,70	- 1,22	13,82	4,90

OR & ARGENT

SANS COMMISSIONS
À L'ACHAT ET À LA VENTE

CHERING

club de métaux
Laliberté et Laberge
Tél: (514) 229-5572 866-1051

LE MARCHÉ CANADIEN

Une marche sur des oeufs...

■ "Quand un pan de mur tombe, il y a un risque que les autres murs de l'édifice tombent aussi".

Le pan de mur qui est tombé, c'est celui de l'or et des titres aurifères. L'or végète aujourd'hui autour des 415\$US après avoir connu un sommet de 505\$US il y a deux semaines.

L'or a son comportement propre, de sorte que son effet d'entraînement à la hausse ou à la baisse est loin d'être directement proportionnel à ses fluctuations. Dans ce sens, il serait téméraire de prétendre que l'ensemble du marché boursier chutera de 20% parce que l'or a perdu dernièrement 20% de sa valeur.

Cependant, la dégringolade de l'or marque une déchirure dans la confiance des investisseurs. C'est donc avec beaucoup plus de circonspection qu'ils regardent maintenant l'évolution des titres boursiers dans leur ensemble, d'autant plus que les gains enregistrés au cours des derniers huit mois ont été spectaculaires.

D'autres signes semblent annoncer une correction prochaine à la baisse. L'action du **Canadien Pacifique** oscille étroitement depuis un mois entre 42\$ et 44\$. La poussée à



À la Bourse de Toronto, l'indice TSE 300 a gagné 73,20 points pour la semaine terminée le 4 mars. Il a clôturé à 2 163,57.

la hausse s'est essouffée, ce qui accentue le risque d'un recul entre 38\$ et 40\$.

À New-York, la neutralité de l'indice **Dow Jones** et à Toronto celle de l'indice **TSE 300** sont tout à fait suspectes. Lundi dernier, le Dow n'avancait même pas d'un point et le TSE 300 de seulement 6 points. Ce fait indique toujours un

désaccord profond entre investisseurs, soit sur le prix d'une action, soit sur la valeur d'un indice. En effet, un indice ne bouge pas quand tous les achats et toutes les ventes se font au même prix. 50% des investisseurs pensent que le prix va monter (achat) et 50% pensent qu'il va descendre (vente). Ce manque de consensus conduit inévitablement et rapidement à une flambée haussière ou baissière puisqu'il suffit seulement d'un léger déplacement pour amorcer une nouvelle tendance. Comme la tendance des dernières semaines a été haussière, cette neutralité des indices prépare vraisemblablement un recul des cours.

Cette correction anticipée n'aura cependant aucun impact sur la tendance maîtresse, qui demeure à la hausse. Historiquement, une correction radicale survient entre un an et un an et demi après le début d'un marché haussier. Nous sommes au huitième mois de ce mouvement. Ce n'est donc qu'à l'été ou au début de l'automne qu'il faudra attacher solidement sa ceinture de sécurité...

**NORMAND
LASSONDE**

NOUVELLES ÉMISSIONS

Compagnies émettrices (souscripteurs)	Titres
Guardian Trust Co. (Mc Neil Mantha)	200 000 actions ordinaires et 500 000 actions privilégiées, série A.
Lanpar Technologies Inc. (Nesbitt Thomson.)	Actions ordinaires
West Coast Transmission (McLeod Young Weir, Pitfield McKay Ross)	Débiteures
Canadian Worldwide Energy Ltd (McLeod Young Weir, Pitfield McKay Ross)	Actions privilégiées
Sherrit Gordon Mines (Wood Gundy, Dom Sec. Ames)	Actions ordinaires
Imperial Oil Ltée (Wood Gundy, McLeod Young Weir, Dom. Sec. Ames, Nesbitt Thomson)	Débiteures
Cadillac Fairview Corporation Ltée (McLeod Young Weir, Burns Fry)	Obligations et des droits d'achat d'actions
Fonds de placement à revenus mensuels M.I.T. -83 (Merrill Lynch Royal Securities)	Parts
Walwyn Inc. (Midland Doherty)	Actions ordinaires
Canamax Resources Inc. (Richardson Greenshields du Canada)	Actions ordinaires
Compagnie de téléphone de la Colombie-Britannique (Pitfield McKay Ross)	Obligations 1ère hypothèque

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

COUP D'OEIL SUR WALL STREET

Les taux à long terme gagneront au moins 1%

■ C'est l'argent qui fait bouger les marchés financiers pas nécessairement les déclarations de personnalités importantes.

Malgré les propos optimistes du triumvirat **Volcker-Reagan-Feldstein** la semaine passée, sur la possibilité d'une baisse continue des taux d'intérêt au cours de l'année, les taux d'intérêt à long terme semblent faire la sourde oreille.

Depuis la fin de février, les taux à court terme ont enregistré une baisse de 0,50% à la suite de ces discours, mais les taux à long terme sont demeurés presque inchangés. À preuve, les obligations du trésor américain, dont l'échéance arrive en novembre 2011, avec coupon de 14%, sont passées de 125,11 (10,96%) à 127,6 (10,78%), une maigre diminution de 0,18% dans le rendement.

Tous les experts s'accordent pour dire que la **Réserve Fédérale** peut facilement manipuler les taux à court terme par l'achat et la vente de bons du trésor sur le marché libre. Heureusement, seules les forces des intervenants sur les marchés des capitaux peuvent modifier l'éventail des taux à long terme.

Deux indices militent en faveur d'une remontée des taux à long terme au cours des prochaines semaines:

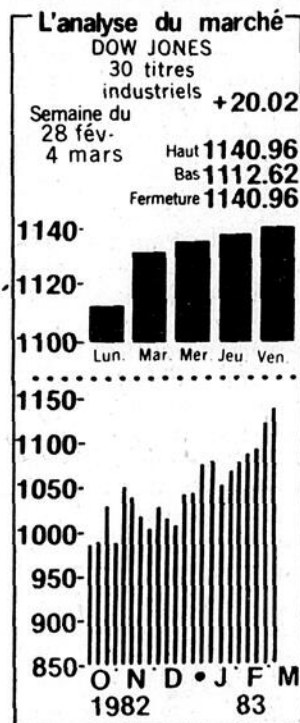
1) **le cycle économique**: pour nous extirper de la récession, le Fed injecte depuis plusieurs mois des liquidités dans l'économie pour stimuler la reprise. Cette tactique sèmera à nouveau le mal inflationniste et entraînera inévitablement une remontée des taux d'intérêt.

Chaque cycle économique débute avec une phase de croissance qui gé-

nère de l'inflation et entraîne une hausse des taux d'intérêt. Une fois que la croissance a atteint son maximum, la lutte à l'inflation revient à la mode;

2) **la voracité des emprunteurs à long terme**: au cours de la semaine prochaine, le Trésor américain dévoilera son intention d'emprunter une somme approximative de 22 milliards \$US d'ici la première semaine d'avril 1983. Les échéances de ces emprunts s'échelonnent entre 4 et 20 ans.

De plus, les experts américains estiment que les sociétés ont enregistré auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis des propositions d'emprunt sur obligations à long terme pour des montants de plus de 40 milliards \$US. La plupart de ces emprunts ont reçu le feu vert des autorités et pourraient être lancés sur le



marché à tout moment. Une hausse de plus de 2% sur les taux à long terme pourrait nuire à une reprise économique durable et amener un certain nombre de spéculateurs à se départir de leurs inventaires d'actions.

**CH-ÉDOUARD
LEBEL**

ENTREPRENEURS ET MANUFACTURIERS

Exportez et contractez dans l'Ouest

Notre société, par son bureau d'Edmonton, Alberta, se spécialise dans la vente de produits manufacturés au Québec et dans la présentation de soumissions pour les entrepreneurs et sous-entrepreneurs vers l'Ouest du pays.

Nos conditions sont reliées à vos ventes dans l'Ouest.

Pour information: Gabriel Fontaine, Adm. A.

Québec Administrateur agréé conseil
900, 9ième Avenue
Charny, Québec
G6W 4G3 (418) 832-6155

Montréal Thérèse Turgeon (514) 671-8790

Edmonton Dorila Béland
10123, 99th Street, Suite 1840
Sun Life Place
Edmonton, Alberta T5J 3H1
Telex: 037-42540
Tél.: (403) 423-0868

Pour placer une annonce dans les pages "bonnes tables"

Communiquez avec

Claudette Desjardins 842-6491

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 4 mars 1983

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

TORONTO

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

Table with columns: Volume, Haut, Bas, Clôt., Var., 1982-83. Lists various stocks and their performance.

Main table containing financial data for Toronto, organized by industry sectors such as Oil, Gas, Chemicals, and Metals. Each entry includes company names, stock prices, and percentage changes.

VANCOUVER

Table containing financial data for Vancouver, organized by industry sectors such as Retail, Services, and Manufacturing. Each entry includes company names, stock prices, and percentage changes.

(suite à la page 44)

VANCOUVER

Main market data table with columns for 'Valeurs', 'Ventes', 'Haut', 'Bas', 'Ferm.', 'Net'. Includes sub-sections like '(suite de la page 43)' and 'VOLUME TOTAL 17,215,804'.

LES OBLIGATIONS

Table of Canadian government bonds (GOUVERNEMENT DU CANADA) and provincial bonds (PROVINCIALES) with columns for issuer, amount, and date.

LES DEVISES

Table of exchange rates for various countries including Africa, Europe, Asia, and Oceania.

FONDS MUTUELS

Table of mutual funds with columns for fund name, amount, and date.

DIVIDENDES

Table of dividends for various companies, including Amerace Corp., Alco Ltd., and Banque Can. de Comm.

OPTIONS SUR L'OR MONTRÉAL-EGCC

Table of gold options with columns for series, volume, and price.

ALBERTA

Table of Alberta market data with columns for 'Valeurs', 'Ventes', 'Haut', 'Bas', 'Ferm.', 'Net'.

LES MÉTAUX

Table of metal prices for copper, nickel, and zinc, including 'FERMETURE' and 'CUIVRE' sections.

ÉTAIN

Table of tin market data with columns for 'comptant à terme' and 'ventes'.

PLOMB

Table of lead market data with columns for 'comptant à terme' and 'ventes'.

ZINC

Table of zinc market data with columns for 'comptant à terme' and 'ventes'.

ALUMINIUM

Table of aluminum market data with columns for 'comptant à terme' and 'ventes'.

NICKEL

Table of nickel market data with columns for 'comptant à terme' and 'ventes'.

VOLUME TOTAL

Summary table of total volume for various markets, including 'VOLUME TOTAL 17,215,804'.

OPTIONS TRANS-CANADA (TRANSIGÉES)

45
LES AFFAIRES, samedi 12 mars 1983

Option	Mois	Prix	Op. Vol. cir.	Dom. Trans.	Form. Titre	Option	Mois	Prix	Op. Vol. cir.	Dom. Trans.	Form. Titre	Option	Mois	Prix	Op. Vol. cir.	Dom. Trans.	Form. Titre	Option	Mois	Prix	Op. Vol. cir.	Dom. Trans.	Form. Titre	Option	Mois	Prix	Op. Vol. cir.	Dom. Trans.	Form. Titre													
Aican	My 27 1/2	2 460	107%	338%		Bk Mtl	My 30	166	166	65	328%	Cmnc	So 55	2	7	85%	32%		Denis	Oc 30	2	34	56	334%	Imasco	Jy 32 1/2	15	35	65	336%	Naf Bk	My 10	70	1926	32%	111%	Roy Bk	Ap 30	45	780	185	331%

LA RADIO DES GENS D'AFFAIRES!

RADIO CITÉ
FM
107.3

MONTREAL

CITF-FM
FM
107.5

QUEBEC

CIMF-FM
FM
94.9

HULL-OTTAWA

CITE-FM
FM
102.7

SHERBROOKE

Le Billet Économique
avec
Jean-Paul Gagné
à 8h02

Chronique PME
avec
André Vézina
à 17h30

Le Billet Économique
avec
Denis Angers
à 8h05

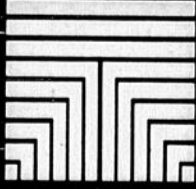
Chronique PME
avec
André Jean
à 16h30

Le Billet Économique
avec
Jean-Paul Gagné
à 17h45

Chronique PME
à 8h15
et 17h15

J'Investie
avec
Jacques Beaulieu
à 11h12 et 18h08

Chronique PME
avec
Marc Perrault
à 9h38



**DU LUNDI AU VENDREDI
SUR LE RÉSEAU FM DE TÉLÉMÉDIA**

LE PORTEFEUILLE DE GEORGES GRATTON

Depuis le 11 janvier, le TSE n'a progressé que de 2,5%

Les bourses canadiennes montrent des signes de fatigue

■ En l'absence de bonnes nouvelles, autres que celles concernant les taux d'intérêt, les marchés boursiers montrent des signes de fatigue. Et Toronto, à ce chapitre, se distingue des indices américains qui, presque tous les jours, fracassent des records.

En fait, depuis le 11 janvier 1983, l'indice de la Bourse de Toronto n'a accumulé que 53,11 points, soit un maigre 2,52% de plus.

La faible performance des pétroles, qui représentent environ 14,00% de l'indice TSE 300, ainsi que la dégringolade récente des aurifères, qui comptent 4,25% dans l'indice, n'expliquent pas tout.

D'autres secteurs, qui montraient les dents en début d'année, manifestent beaucoup plus d'hésitation depuis.

Les mines et métaux (12,85% de l'indice), qui ont augmenté de 14,60% du 1er janvier au 4 mars, affichaient déjà une plus value de 10,26% après la première semaine d'activités boursières.

Il en est ainsi du secteur qui occupe la première place au palmarès. Après un gain de 14,25% au cours des quatre premières séances, les produits forestiers n'affichent qu'une augmentation de 7,25% au cours des huit semaines subséquentes.

Pire, depuis la fin de cette première bonne semaine, le secteur de l'immeuble et de la construction a perdu 7%, celui des pétroles 6,54% et les aurifères 8,34%.

ÉVALUATION DU PORTEFEUILLE AU 4 MARS 1983							
Nombre d'unités	Description	Coût à l'unité	Valeur au coût	prix au marché	Valeur au marché	Dividendes et intérêts	Revenus annuels
4	Onces d'or Encaisse	448,50\$ US	1 794,00\$ US	413,00\$ US	1 652,00\$ US	—	—
	Encaisse (US)		8 535,25\$		8 535,25\$	7,34%	661,48\$
	Encaisse (US)		472,68\$ US		472,68\$ US		
10 000	Épargne du Québec	100,00\$	10 000,00\$	100,00\$	11 234,11\$	16,50%	1 650,00\$
	TOTAL DES LIQUIDITÉS		21 307,40\$		22 367,84\$		2 311,48\$
100	Bell Canada	24,25\$	2 469,25\$	25,875\$	2 587,50\$	2,08\$	208,00\$
200	Campbell Red Lake	30,25\$	6 150,00\$	31,75\$	6 350,00\$	nil	nil
500(X)	Inco (à découvert)	16,50\$	8 250,00\$	16,00\$	7 826,75\$		
100	Numac Oil & Gas	20,14\$	2 014,00\$	16,00\$	1 600,00\$		
100	Warner Communication	31,00\$ US	3 160,00\$ US	28,75\$ US	2 875,00\$ US	1,00\$ US	100,00\$ US
100(X)	Cdn Pacifique (à découvert)	43,75\$	4 375,00\$	42,00\$	4 138,00\$		
	TOTAL DES PLACEMENTS		14 497,93\$		14 053,62\$		330,30\$
	TOTAL DU PORTEFEUILLE		35 805,33\$		35 761,21\$		2 641,78\$

N.B. Indice du portefeuille: 143,04; indice de la Bourse de Toronto: 91,24; base 100 le 29 mai 1981

Taux de change: 122,30
(X): Ventes à découvert

Le secteur des pipelines, l'indice boursier qui précède toujours les grands mouvements autant hausiers que baissiers, traîne toujours de la patte, occupant la dernière place au tableau des variations avec une fiche négative de 2,93%. La performance de cet important secteur boursier, malgré son faible poids (4% de l'indice), devrait inquiéter les éternels optimistes qui misent

sur une effervescence boursière continue et inviter les spéculateurs à un minimum de prudence.

Ventes et achats

C'est pour cette raison que nous avons maintenu pour le portefeuille certaines de nos stratégies défensives, tel les ventes à découvert sur les actions d'**Inco** et **Canadien Paci-**

fique. Nous en avons cependant éliminé d'autres qui ne fonctionnaient pas. Nous avons racheté les 500 actions de **Chrysler** (profit de 328\$ US) et nous avons vendu nos options de vente d'**IBM** (avril 100\$ US) et essuyé une perte de 967,63\$ US ce faisant.

D'autres ventes, 1 000 **Daon Development** (profit de 637\$), 200 **Total Petroleum** (profit de 389\$) ainsi

que nos 100 000 cents américains (profits de 473,24\$), ont permis d'augmenter nos réserves d'encaisse qui se chiffrent maintenant à 8 535,25\$ après un achat de 200 actions ordinaires de **Campbell Red Lake** qui nous occasionnait un déboursé

de 6 150,00\$ comprenant 100,50\$ de commissions versées au courtier.

Notre achat de 2 onces additionnelles d'or (une à 469\$ US l'once et l'autre à 415\$ US l'once) a porté le coût total du contenu or-lingot du portefeuille à 1 794\$ US, ce qui représente un peu plus de 6,00% de l'ensemble de la valeur des titres détenus, ce qui n'est pas du tout exagéré ni dangereux. Selon les objectifs de chacun de vous en particulier, la proportion de votre portefeuille en or ne devrait pas dépasser 15%, puisqu'il s'agit bel et bien d'une assurance contre l'inflation.

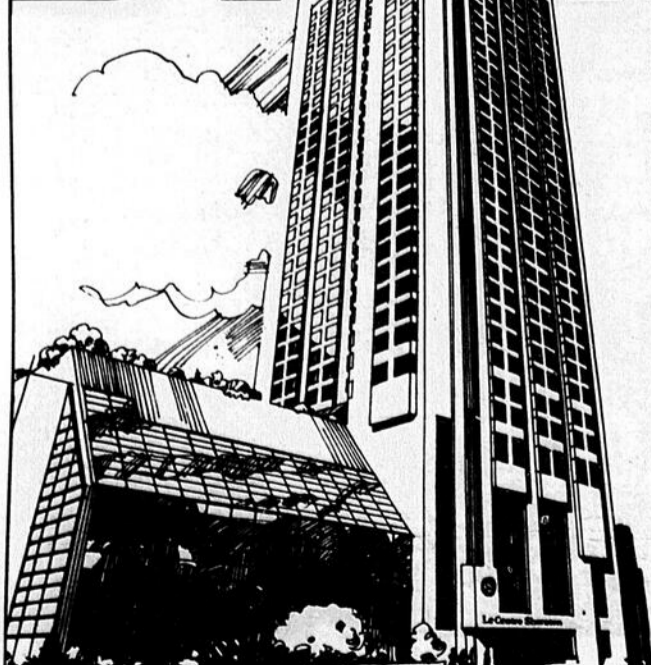
GEORGES GRATTON

Georges Gratton est courtier chez Geoffrion, Leclerc.

VARIATIONS DES INDICES DE LA BOURSE DE TORONTO

Prix/bénéfices (X) 1984	Secteur	Variation en % 1er jan au 4 mars 83	Variations et rang (82-83) 61 semaines
9.05	Produits forestiers	+ 21,57%	(12) + 7,15%
8.15	Société de gestion	+ 19,27%	(9) + 15,50%
8.13	Transports	+ 18,89%	(13) + 5,65%
7.30	Consommation	+ 15,56%	(2) + 31,03%
9.55	Mines et métaux	+ 14,60%	(6) + 19,33%
11.79	Communication	+ 13,17%	(8) + 16,43%
3.41	Industriels	+ 12,94%	(7) + 18,18%
7.77	Commerce de détail	+ 10,63%	(3) + 24,65%
4.82	Finance	+ 10,47%	(5) + 26,20%
8,32	INDICE DE TORONTO	+ 9,48%	(11) + 9,68%
14.74	Pétrole et gaz	+ 5,60%	(14) - 21,87%
12.21	Imm. et construction	+ 5,42%	(15) - 49,37%
7.09	Services publics	- 4,52%	(4) + 26,66%
21.38	Aurifères	+ 1,59%	(1) + 51,97%
7.14	Pipeline	+ 2,93%	(10) + 8,79%

Source: Geoffrion, Leclerc Inc.

CENTRE D'AFFAIRES

- Vous cherchez un pied-à-terre central, pratique.
 - Avec installations complètes pour réunions et congrès.
 - Personnel attentif et prévenant.
 - Choix de six bars et restaurants.
 - Pour accueillir vos invités de l'extérieur
 - Vous exigez un hôtel de grande classe.
 - Avec piscine intérieure et gymnase.
 - Aux tarifs les plus avantageux.
 - Service à l'étage 24 heures par jour.
 - Chambre impeccable, moderne et confortable...
 - ou appartement au Sommet de la tour.
- Demandez... et vous recevrez, au centre d'affaires par excellence de Montréal.

Est du Canada **800-268-9393**
Ouest du Canada et T.-N. **800-268-9330**

Le Centre Sheraton Montréal
HÔTELS ET AUBERGES SHERATON INTERNATIONAUX
1201, BOULEVARD DORCHESTER OUEST, MONTRÉAL, QUÉBEC H3B 2L7
514-878-2000

RÉUNIONS D'AFFAIRES**SÉMINAIRES - RÉUNIONS**à partir de **\$20.00** par jour/pers. incluant le coucher et 3 repas et l'utilisation des salles de réunionChr. Delafontaine
C.P. 30, Lac Carré
Québec J0T 1J0
Tél.: 861-9289 (ligne directe)
(819) 326-4281

■ Montréal. Le 14 mars 1983. **Dîner-rencontre du Réseau des Femmes de Carrière de Montréal.** Conférencière: **Francine Harel-Giasson**, professeure agrégée à l'École des Hautes Études Commerciales. Sujet traité: "Doit-on encore être "Super Femme" pour réussir?" Renseignements: (514) 937-3278.

■ Montréal. Le 15 mars 1983. **Déjeuner-causerie de la Chambre de commerce de Montréal.** Invité: **M. Philippe de**

Gaspé Beaubien, président du conseil de Télémedia Communications Inc. Endroit: hôtel Le Quatre Saisons. Informations: (514) 866-2861.

■ Longueuil. Les 22 et 23 mars 1983. **Séminaires sur le commerce de détail (le 22) et sur la gestion de base de l'entreprise (le 23)** organisés par la Banque fédérale de développement en collaboration avec la Chambre de commerce de la Rive-Sud. Sujets traités: le 22: La gestion du temps,

et les besoins d'assurances, les structures juridiques et le financement de l'entreprise; le 23: Sélection et motivation du personnel. Lieu: Auberge La Barre 500, 2019 boul. Taschereau. Informations: **Mme Yvonne Sénéchal**, (514) 670-9550, ou Chambre de commerce, (514) 463-2121.

■ Montréal. Le 23 mars 1983. **Deuxième conférence H.E.C. de la session hiver 83**, sous le thème "L'entreprise face à la révolution microélec-

tronique". Invité: **M. André Bisson**, vice-président et directeur général de la direction générale du Québec de la Banque de Nouvelle-Écosse. Endroit: amphithéâtre 3068, École des Hautes Études Commerciales. Renseignements: (514) 343-3838.

■ Longueuil. Le 16 mars 1983. **Déjeuner-causerie de la Société pour le Progrès de la Rive-Sud.** Conférencier: **M. Gilles Handfield**, vice-président exécutif du Cré-

dit Industriel Desjardins. Lieu: Rôtisserie St-Hubert, 1435 ouest rue Saint-Charles. Renseignements: (514) 651-6570.

■ Toronto. Le 24 mars 1983. **Huitième conférence annuelle sur le marketing du Conference Board du Canada.** (en anglais). Thème: "Where are the new frontiers in canadian marketing?". Lieu: hôtel Westin. Renseignements: **Geoff Radnor**, directeur des conférences, (613) 746-1261.

■ Montréal. Le 17 mars 1983. **Séminaire sur les stratégies de succès pour améliorer l'environnement du bureau.** Organisé par **Buroplan Inc.**, avec la participation de **Haworth**, concepteurs des plus perfectionnés en aménagement de bureaux. Thème: "Comment accroître le plus économiquement possible la productivité du bureau". Endroit: **Club Mount Stephen.** Pour plus de détails: **M. Robert Lemay**, (514) 337-6170.

NOS SERVICES DE GESTION DE LA TRÉSORERIE. VIREXPRESS: POUR UN TÉLÉCONTRÔLE PARFAIT DE VOTRE TRÉSORERIE.

Dans la conjoncture économique actuelle, une gestion novatrice de la trésorerie peut faire toute la différence. C'est pourquoi de plus en plus de compagnies adoptent notre nouveau service de gestion de la trésorerie: VIREXPRESS.

Par une concentration rapide et un contrôle permanent des fonds, VIREXPRESS élimine une fois pour toutes la stagnation des capitaux dans les comptes ou le courrier des succursales. VIREXPRESS porte le jour même au crédit de votre compte principal les dépôts effectués partout en Amérique du Nord et augmente par conséquent vos possibilités de placements. Il peut même faire avec précision le point chronologique sur les comptes à recevoir.

Allié au service optionnel de gestion de l'information VIRINFO, lequel donne un rapport détaillé sur la concentration des fonds, VIREXPRESS rend maintenant possible une gestion novatrice et efficace de la trésorerie.

Nous savons nous vanter de notre position de leader en services de gestion de la trésorerie, nous savons aussi la mériter. Laissez-nous vous montrer comment nos idées avantgardistes comme VIREXPRESS peuvent profiter à votre entreprise.

Communiquez avec nos Services de la gestion de la trésorerie.

LES SERVICES FINANCIERS AUX ENTREPRISES

LA POSITION DE LEADER... ÇA SE MÉRITE CHAQUE JOUR.



BANQUE DE COMMERCE
CANADIENNE IMPÉRIALE



DES PROGRAMMES DE FORMATION QUI RAPPORTENT

Printemps '83

Veuillez s.v.p. me faire parvenir le(s) dépliant(s) explicatif(s) pour le(s) cours suivant(s) (encerclez)

1.1	1.2	1.3	1.4	1.9	1.10
2.2	3.1	3.2	4.1	4.3	4.7
6.2	6.3	7.1	7.2	7.4	7.5

NOM _____

ORGANISATION _____

ADRESSE _____

VILLE _____ CODE POSTAL _____

		Montréal	Québec
1.1	Gestion 1 La supervision efficace d'un service (5 jours)	6-10 juin	30 mai - 3 juin
1.2	Gestion II La gestion dans les grandes organisations (5 jours)	13-17 juin	6-10 juin
1.3	Plans d'organisation Approche et principes de base (3 jours)	16-18 mai	25-27 mai
1.4	Gestion de projet (5 jours)	9-13 mai	2-6 mai
1.9	Le nouvel agent de maîtrise Préparation au rôle de gestionnaire de premier niveau (3 jours)	18-20 mai	25-27 mai
1.10	Le leadership situationnel (1 jour)	20 avril	27 avril
2.2	Budget: Base zéro (ZBB) (3 jours)	4-6 mai	11-13 mai
3.1	Introduction à l'informatique de gestion (3 jours)	15-17 juin	25-27 mai
3.2	Analyse fonctionnelle pour le développement des systèmes et des organisations (5 jours)	13-17 juin	29 août - 2 sept.
4.1	Rédaction de rapports (3 jours)	18-20 mai	27-29 avril
4.3	Analyse transactionnelle (3 jours)	27-29 avril	20-22 avril
4.7	Comment parler en public (Cours limité à 10 participants) (3 jours)	1-3 juin	25-27 mai
6.2	Gestion du temps (2-1/2 jours)	11-13 mai	20-22 avril
6.3	La créativité en milieu de travail (2 jours)	9-10 juin	2-3 juin
7.1	La secrétaire et l'organisation (3 jours)	27-29 avril	18-20 mai
7.2	L'accueil, la réception téléphonique et les relations avec la clientèle (1 jour)	29 avril	20 mai
7.4	La secrétaire et le classement de documents (1 jour)	10 juin	17 juin
7.5	La secrétaire et la gestion de son temps. (1 jour)	10 mai	17 mai

Pour plus d'information communiquer avec le



1400 OUEST RUE SAUVE, BUREAU 279, MONTREAL H4N 1C5

(514) 337-0496

CENTRE DE FORMATION EN GESTION