

Une Caisse pop sur six est sous-capitalisée ou en déficit

C'est à la Fédération de Montréal et de l'Ouest du Québec que la situation est la plus détériorée

LAURIER CLOUTIER

Malgré toutes les ventes de parts permanentes et tous les efforts pour les rentabiliser, 227 des 1 325 caisses Desjardins, plus d'une sur six, subissent encore un déficit ou souffrent de sous-capitalisation pour l'exercice 1992.

Parmi les 11 fédérations Desjardins, c'est la Fédération de Montréal et de l'Ouest du Québec (FMO) qui connaît la pire situation, avec plus d'une caisse sur quatre « dans le rouge » ou insuffisamment capitalisée et des pertes plus élevées, montre également un rapport interne et confidentiel dont *La Presse* a obtenu copie.

Cela dit, le Mouvement Desjardins a généralement amélioré son bilan financier depuis la récession de 81-82, époque où 350 caisses se retrouvaient « dans le rouge ». En 86 encore, 325 caisses Desjardins faisaient un déficit. En 89, par contre, selon le premier rapport annuel de l'Inspecteur général des institutions financières, Me Jean-Marie Bouchard, seulement 80 caisses perdaient de l'argent.

À la Fédération de Montréal, Jean-Pierre Beaudry souligne aussi que le groupe n'affichait que sept cents de trop-perçus par 100 \$ d'actif, en 82, contre 57 cents en 92 et que sa base d'endettement est passée de quelque 2,5 à 5,65 p. cent, de 82 à 92.

Le document donne la liste complète

des 227 caisses dont les résultats sont peu reluisants en 92. Parmi elles, 177 perdent de l'argent; dans les 50 autres cas, le ratio de capital sur les dettes est inférieur à 3,5 p. cent. Or, Desjardins doit viser 5,0 p. cent de ratio de capital pour respecter les normes internationales.

À la fédération, qui comprend non seulement la région de Montréal mais aussi celle de l'Outaouais, on découvre que pas moins de 75 caisses sur 325 posent problème; 58 sont déficitaires et 17 autres sont sous-capitalisées. C'est 33 p. cent du total des 227 caisses visées.

La FMO compte neuf des 12 caisses du Québec qui ont dû avouer un déficit de plus d'un million et sept des dix autres dont le déficit a été de 500 000 \$ à un million.

De plus, la FMO traîne 22 caisses qui perdent de l'argent depuis deux années consécutives. Parmi elles, Anjou, Fatima de Longueuil, Sainte-Clotilde de Châteauguay et Saint-Arsène de Montréal, qui ont en outre vu leurs déficits s'accroître, de 91 à 92. La FMO affiche 40 p. cent de l'actif du Mouvement Desjardins.

Deux plus petites fédérations, celle de la Péninsule et des Îles et celle du Saguenay-Lac Saint-Jean, ont réussi à n'avoir aucune de leurs caisses dans la liste des perdantes durant deux années de suite.

La Fédération de Québec, la deuxième en importance de Desjardins, arrive aussi en deuxième lieu pour les caisses peu

rentables, avec 43 déficitaires et sept avec un ratio d'endettement inférieur à 3,5 p. cent. Une de ses caisses, celle de Laurier, accuse le pire déficit de Desjardins, plus de 3,7 millions. Vient ensuite la Caisse de Saint-Albert Le Grand, de la FMO, avec des pertes de 2,6 millions.

La Fédération du Centre du Québec, en Mauricie, dénombre 26 de ces caisses, soit 21 avec des pertes et cinq sous-capitalisées.

La Fédération des caisses d'économie, oeuvrant dans des entreprises, a 26 caisses moribondes, dont 15 déficitaires, contre dix pour celle de l'Abitibi.

Comme Desjardins, les banques ne rendent jamais publiques leurs listes de succursales déficitaires...

Le dollar en baisse

PAUL DURIVAGE

La Banque du Canada tenait solidement les rênes hier, confortant, tant bien que mal, sa devise et ses bons de trésorerie emportés dans la tourmente venue de Russie.

Le dollar a perdu encore 14 centièmes de cent hier pour une nouvelle équivalence de 74,57 cents US, tandis que le revirement à la hausse du taux d'es-compte, qui se tramait déjà la semaine dernière, apparaît aujourd'hui inévitable.

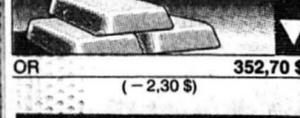
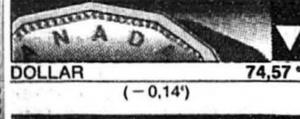
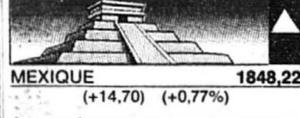
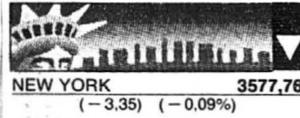
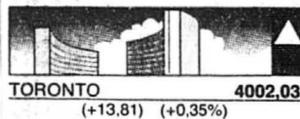
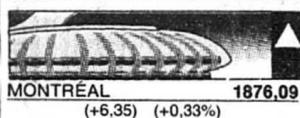
Selon les observateurs, la Banque du Canada a vendu de ses billets verts, à différents niveaux d'échange, afin de maintenir la parité de sa devise. Celle-ci, d'abord emportée avec le dollar américain à la suite du coup de force contre le président Boris Eltsine, s'est repliée avec le billet vert après l'arrestation des opposants.

La banque centrale est également intervenue sur le marché monétaire en vendant de ses bons échéant dans 90 jours contre un rendement de 4,65 p. cent, de manière à stabiliser les taux à court terme. Ceux-ci étaient légèrement en baisse hier après les gains substantiels de la semaine dernière.

L'intervention de la Banque du Canada suggère que le taux d'es-compte devrait gagner quelque dix centièmes pour toucher la barre des cinq p. cent aujourd'hui. Le taux directeur est établi tous les mardis en ajoutant un quart de point de pourcentage au taux obtenu pour les bons du Trésor à leur adjudication hebdomadaire.

Le taux directeur avait traversé le seuil des cinq p. cent, il y a deux semaines, à l'occasion d'une baisse de huit centièmes.

INDICES



DOSSIER



RO-NA CONTRE RÉNO

LAURIER CLOUTIER

Ro-Na Dismat s'appête à affronter Réno-Dépôt, et ce dans l'espoir d'éviter que le géant américain Home Depot, déjà si près de Montréal, ne vienne prendre sa place.

Des informations de première main, en provenance de plusieurs sources, convergent pour laisser voir clairement la stratégie qui se dessine. Les Canadian Tire, BMR et autres Sodisco peaufinent eux aussi leur stratégie.

« Je ne peux pas répondre », commence par dire M. Robert Dutton, président de Ro-Na, le numéro un des quincailliers et des rénovationateurs au Québec avec ses commerces d'une surface moyenne de 12 000 pieds carrés. Par la suite, il ne nie pas l'offensive qui se prépare.

Après l'arrivée des grandes surfaces — Goineau et Bousquet, Canadian Tire, Réno-Dépôt, Club Price — M. Dutton reconnaît que le groupe Ro-Na Dismat « doit améliorer sa pénétration à l'intérieur des grands centres urbains ».

C'est dans ce contexte que certains des 450 marchands indépendants Ro-Na Dismat misent maintenant sur des magasins de 50 000 pieds carrés, en régions, dans les villes de Sherbrooke, Gatineau et Trois-Rivières.

Dans le Montréal métropolitain, « les associés Matco Ravary et L'Espérance (affichant l'enseigne du grossiste Ro-Na) font du bon travail » mais il faudra aller plus loin.

M. Dutton a fait faire un sondage qui révèle que « 300 affiliés, les deux tiers, veulent rénover leurs magasins » d'ici la fin de 94.

Parmi eux, « plusieurs agrandiraient », pour devenir ce qu'on appelle des grandes surfaces, avec environ 100 000 pieds carrés.

« C'est ce qu'on fait. On y travaille avec eux. Ils sont prêts à agrandir et Ro-Na Dismat est prêt à les aider. Le groupe en est capable » maintenant, dit M. Dutton.

Le président de Ro-Na n'ose prédire combien de ses marchands de la région de Montréal deviendront de grandes surfaces, car les travaux et les négociations ne sont pas terminés. Mais il ajoute que « le service d'aménagement de Ro-Na Dismat fonctionne à plein temps ».

M. Claude L'Espérance, président du magasin du même nom, confirme qu'il est en train d'aménager son nouveau terrain de Repentigny, en vue d'y construire dans quelques mois une grande surface de « près de 110 000 pieds carrés ».

En 90, M. Dutton devait chasser les grands souliers de l'ex-président de Ro-Na, André Dion. Mais depuis deux ans, le groupe, avec son milliard de ventes au détail, affiche les meilleurs profits et ristournes de son histoire et a effacé ses dettes, sauf une hypothèque de six millions. La productivité a doublé.

Pendant que des marchands mijotent leur projet d'agrandissement, Robert Dutton se consacre de plus au recrutement de 50 nouveaux indépendants, pour un total de 500 affiliés. Pourtant, Ro-Na Dismat a déjà « 25 p. cent du marché du Québec et 50 p. cent de celui des marchands regroupés. Six enseignes avec six millions de pieds carrés de magasins ».

SUITE A LA PAGE D2

Desjardins majore son offre pour Trustco de 10 % à 2,25 \$

LAURIER CLOUTIER

Le Mouvement Desjardins a majoré hier d'un peu plus de 10 p. cent son offre aux détenteurs d'actions ordinaires de Trustco Desjardins, plusieurs se faisant encore tirer l'oreille.

Desjardins espère ainsi convaincre les porteurs récalcitrants de quelque 200 000 actions d'accepter son offre publique d'achat avant la mi-octobre. Pour ce faire, il mettra sur la table 1,1 million de plus.

M. Humbertos Santos, président de la Société financière des caisses Desjardins, précise en interview que « 85,5 p. cent » des actionnaires visés avaient déposé leurs actions, vendredi dernier. Le compte atteignait « de 86 à 87 p. cent », hier.

Or il lui en faut 90 p. cent pour invoquer l'article 51 de la Loi sur les compagnies du Québec et forcer ainsi le rachat des autres, afin de fermer le capital de Trustco Desjardins.

C'est la deuxième fois que Desjardins prolonge son offre du 24 août dernier. Elle devait prendre fin le 17 septembre dernier, mais le groupe reportait alors la date de son expiration au 1^{er} octobre, sans en modifier le prix.

Pour régler l'affaire pour de bon, Desjardins majore cette fois-ci son offre de deux à 2,25 \$ par action, et fixe l'échéance au 15 octobre prochain, à 17 h. L'OPA initiale grimpe ainsi à 10,125 millions.

Le groupe prévient les porteurs que sa proposition est finale et que le prix ne sera plus majoré.

Plusieurs se montrent toujours réfractaires à l'OPA parce qu'ils ont payé jusqu'à « 6,50 ou 7,00 \$ » lors de l'émission de ces actions. Avant l'offre du 24 août dernier toutefois, note Humbertos Santos, le cours du titre oscillait entre « 1,25 et 1,50 \$ » et des firmes de l'extérieur en évaluaient la valeur réelle « de 81 cent à 1,82 \$ ».

Humbertos Santos explique: « Beaucoup de petits porteurs de 50 ou 100 actions ont négligé l'offre. Or, il est important qu'eux aussi y répondent. Desjardins est la seule institution financière qui n'a pas laissé les petits détenteurs d'actions ordinaires sur le carreau. Il en prend soin ».

Le président ajoute que les conditions des débentures qui arrivent à échéance seront respectées. Cependant, aucune offre ne sera faite aux porteurs d'actions privilégiées, conclut-il.

JEAN-MARC PARENT

Théâtre du FORUM

Une présentation de La Presse

NOUVELLES SUPPLÉMENTAIRES 4 ET 5 FÉVRIER

Reservations: 790-1245 (+ Frais de service)



Ro-Na contre Réno...

SUITE DE LA PAGE D1

TRUST GÉNÉRAL



M. Michel W. Petit
Président et
chef de la direction

Le Trust Général est heureux d'annoncer la nomination de M. Michel W. Petit au poste de président et chef de la direction.

M. Petit possède une longue expérience à la direction de diverses institutions financières. Il était depuis quatre ans président et chef de la direction d'une autre société de fiducie active au Québec.

Le Trust Général, qui est désormais une filiale de la Banque Nationale, offre toute une gamme de services financiers et est un leader québécois de la gestion de portefeuille et de patrimoine.

« Notre mission est de développer les indépendants. Les négociations devraient aboutir au cours des prochains mois. Il reste de la place pour les petites surfaces. Les indépendants qui ne veulent pas être tassés par les grandes surfaces devraient se joindre à Ro-Na. Ceux qui seront affectés ne seront pas ceux de Ro-Na ».

Le groupe mise sur les stratégies du « prix du plus gros » et du partenariat avec de nombreux fournisseurs québécois.

En Ontario, le président projetait aussi 50 nouveaux indépendants d'ici décembre 94. Jusqu'ici, il y a compte 20 Botanix et près d'une trentaine d'autres deviendront, cet automne, des Ro-Na Hardware et Ro-Na Home Center. Le groupe québécois mise sur deux groupes d'achats, WHI aux États-Unis et Home Hardware au Canada.

Douglas McDougall, président de Sodisco, filiale d'Unigesco, ne veut pas se lancer dans les grandes surfaces: « On ne s'occupe pas de Réno-Dépôt et des gros Canadian Tire mais de nos clients », dit-il.

Sodisco compte 910 magasins générant 450 millions de ventes en gros. Les Unitotal, Novico, Mat Expert, Do It et Pro font jusqu'à 35 000 et parfois 50 000 pieds carrés. M. McDougall veut recruter d'autres indépendants.

M. Marcel Miller, du Groupe Cogem International, un consultant qui a mené plusieurs études de marché en vue d'ouvertures de magasins, estime qu'il y a enco-



PHOTO ROBERT MAILLOUX, La Presse

Le groupe Ro-Na Dismat veut maintenant améliorer sa pénétration des grands centres urbains.

re de la place à Montréal pour un autre grand joueur.

Il rappelle que Home Depot a annoncé son implantation à Vancouver et qu'il « n'est plus qu'à cinq heures de route de Montréal (à Salem, près de Boston) depuis un an. Le groupe américain a de plus annoncé sa venue à St. Albans, près de la frontière, mais opérera-t-il plutôt pour Montréal? A Seattle, au sud de Vancouver, les manufacturiers l'approvisionnement déjà en produits avec emballage en trois langues, anglais, français et espagnol. Le français n'est pas un frein.

« Le québécois Réno-Dépôt a gagné son pari et son succès attire l'attention », ajoute Marcel Miller.

Si c'est la guerre des prix et l'affrontement depuis l'ouverture, le printemps dernier, du premier des 10 Réno-Dépôt en trois ans, on a encore rien vu, selon M. Miller. « Ça va bouger, et très vite en plus. Ce sera la guerre des sites pour les nouveaux magasins. Il faudra compléter le réseau concurrent en deux ou trois ans. Il va être obligé de s'implanter aussi vite que Réno-Dépôt. Après, il serait trop tard: Réno-Dépôt aurait rafflé les meilleurs emplacements ».

Marcel Miller ne sait pas qui mettra sur pied ce réseau concurrent, Home Depot ou Ro-Na Dismat. Pierre Michaud, président du conseil et chef de la direction de Val Royal-Réno-Dépôt, pré-

voit, quant à lui, une offensive de Ro-Na Dismat. De plus, Stephen Bachand, président du conseil et chef de la direction de Canadian Tire, vient de révéler que ses marchands planifient de grandes surfaces à compter du printemps prochain, sur le modèle des prototypes de London et du boulevard Taschereau, sur la Rive-Sud, détenu par Léo Vallières.

Le consultant n'écarte pas que trois réseaux concurrents s'établissent. « Si Réno-Dépôt reste seul au Québec, Home Depot va venir. Mais il y réfléchira à deux fois si deux groupes québécois prennent le marché ». Il souligne toutefois qu'à Washington, quatre géants se voient dont le leader Home Depot, le principal concurrent Lowes et Hechinger.

« A Montréal, avec plus de magasins, les prix vont encore baisser. Mais qui viendra et où? » Marcel Miller rappelle que Costco a loué une grande surface de Cadillac Fairview à Laval mais, depuis la fusion annoncée, il doute qu'elle s'installe en face de Club Price.

Dans la couronne nord, M. Leperance a rénové son magasin de Terrebonne. Restent les deux autres de Sainte-Thérèse et de Saint-Eustache et le projet d'implantation de Repentigny.

« Claude L'Espérance n'a pas l'intention de dormir », croit M. Miller.

De son côté, M. J. Gilles Nolet, vice-président exécutif de Matco Ravary, n'a pas fait d'acquisition

depuis février 91, contrairement à son habitude d'en réaliser à tous les deux ans. Ses sept magasins affichent plus de 50 millions de ventes. Il considère la fermeture de celui de Brossard mais ajoute qu'il pourrait le relocaliser...

Pierre Michaud avoue que le Réno-Dépôt de Brossard vogue à un rythme de « pas loin de 60 millions de ventes annuelles », contre les 50 millions prévus, avec ses 125 000 pieds carrés. « Le nouveau d'Anjou, qui fait près de 150 000 pieds carrés, affiche une aussi bonne performance. La construction est à moitié complétée à Laval et celle de Fairview débutera dans une semaine ou deux. On prévoit des ouvertures aux trois mois, en mars à Laval et en juin à Fairview. Les preuves sont faites, on fonce. Les prévisions sont dépassées. Les Réno-Dépôt affichent 30 000 transactions par semaine. »

Et contrairement à ce que Pierre Michaud prévoyait, « on n'éliminera pas la chaîne Brico, sauf les magasins de Brossard et de Laval. Les Brico de Jean-Talon, Montréal Nord, Anjou, Kirkland et Longueuil vivent bien la concurrence. Ils occupent un créneau qui échappe à Réno-Dépôt. Cet hiver, on les rénovera et on modifiera leur gamme, avec des produits de Noël et des meubles de jardin.

« Canadian Tire et Goineau Bousquet tentent de battre Réno-

Dépôt sur les prix mais on garantit le meilleur, sinon on baisse la facture de 10 p. cent », déclare Pierre Michaud.

Jean-Guy Dugas, vice-président et directeur général de Goineau Bousquet, analyse le potentiel de « deux ou trois terrains en vue d'une implantation à Montréal-Est, peut-être au printemps ».

Léo Vallières déclare que les 426 marchands Canadian Tire, avec plus de deux milliards de ventes au Canada, se réuniront dans deux semaines pour modifier quelque peu la gamme de produits.

« Réno-Dépôt nous affecte dans la quincaillerie, mais on mettra davantage l'accent sur l'automobile, le sport et les articles de maison. On a les meilleurs prix », affirme-t-il.

Pierre Goyette, président de BMR, « ne fera pas de cachette. Le conseil d'administration étudie une nouvelle bannière mais pas pour concurrencer les grandes surfaces ».

Depuis 86, les 68 marchands — avec 72 millions de ventes — sont devenus 210 — avec 200 millions de ventes. Tout cela avec des surfaces moyennes de 8 000 pieds carrés, mais certaines de 40 000 pieds. BMR a établi des relations d'affaires « très fortes » avec les constructeurs de l'APCHQ et ça rapporte. Mais le groupe se rapproche aussi des consommateurs et veut 20 nouveaux indépendants en 94.

SUCO

DEPUIS 1961
EN SOLIDARITÉ
INTERNATIONALE

► Envoyez vos dons à: SUCO, 3680 rue Jeanne-Mance, bureau 410, Montréal (Québec) H2X 2K5. Tél.: (514) 982-6622.

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

- 705 HYPOTHEQUES**
A AI TERRE, 2e. balance vente, notaire Loberge Jour, soir 729-4322
- 710 OCCASIONS D'AFFAIRES**
SEISSE surplus Ford, Chevy, camion, motos, bateau, à partir de 100 \$. Message enr. 24h, 851-0077. URGENT: besoin argent, de 10 à 100 000, 2e. solide vente, très bonnes conditions, Antoine Laffie 281-1515 LA CAPITALE, maître courtier inc.
- 711 SERVICES SPECIALISES**
VOUS ne savez plus que faire, à chaque fois c'est le même scénario. Est-il temps de vous réorganiser, refinancer. Téléphonez au 411-2641
- 712 ASSOCIES DEMANDES**
SERIEUSEMENT! Bénéfices illimités. Investissement: 10 000 \$ et plus. 376-6069.
- 715 SERVICES FINANCIERS**
ACHETONS ET FINANÇONS P.M.E. Envoyez toutes informations financières à Rachel Fortin au 1077 St-Mathieu, suite 210, Mt. Royal 254, (514) 937-6602. MALVAIS crédit? Info négatives enlevées de votre dossier bureau de crédit. Message 24h, 851-0140. P.M.E.: plan de financement disponible. Appelez-nous 669-2005.
- 717 SERVICES SPECIALISES**
DIVORCE à l'amiable, aide accord par notaire, Jour, soir 729-4331.
- 718 ARGENT DEMANDE**
AI besoin argent 1ère 2e hyp. sur propriétés notaire 729-4322.
- 725 TENUE DE LIVRES, IMPOT**
COMPTABILITE & Impôt particulier, cie R.B.L. abordable 843-9777. COMPTABILITE, états financiers, installation Accpac, 322-5579.

Le directeur des ventes peut-il se satisfaire d'un simple rôle de gestionnaire?

Colloque annuel sur la
DIRECTION D'ÉQUIPES DE VENTE

Le vendredi 15 octobre 1993
Sheraton Inn Laval
et Centre de conférence

CONFÉRENCIERS

- LAURENT WERMENLINGER
Vice-président ventes
Gestion Financière Talvest
- NICOLE CÔTÉ
Ph.D. PSYCHOLOGIE
Présidente, Psycho-logic inc.
- ROBERT DESORMEAUX
Ph.D., Directeur des programmes
MBA et DSA, Ecole des HEC
- GILLES CARON
Vice-président marketing
Métro-Richelieu

ATELIERS INTERACTIFS

- L'efficacité dans les réunions de vente**
Animateur: NICOLE CÔTÉ, Ph.D. psychologue, présidente, Psycho-logic inc.
- Le coaching**
Animateur: MARC FILION, MBA, professeur agrégé, Ecoles des Hautes Etudes Commerciales
- La fixation des objectifs de vente**
Animateur: RAYMOND LAVOIE, M.Comm. marketing, professeur de marketing, UQTR
- Leadership et motivation**
Animateur: YVES LACHANCE, M.Sc. marketing, professeur de marketing, UQAC
- La formation payante**
Animateur: LUC CARDINAL, vice-président, directeur général, MICA
- Les secrets d'un chasseur de têtes**
Animateur: MICHEL QUAY, vice-président St-Arnour & Associés
- La mobilisation de l'équipe de vente**
Animateur: ROBERT LAFOND, MBA, HEC, président, Lafond & Associés
- Vente + Informatique = profits**
Animateur: ANTHONY GENTILCORE, MBA, président, Le Groupe MEI Informatique

Sous la présidence d'honneur de:

Bell

Renseignements et inscription:
(514) 875-4430

Avec la collaboration de: AFFAIRES, S, SONO VIDEO, SERVI LITNO, PRO Concept Vente inc.

Seulement 12 p. cent des entreprises prévoient embaucher d'ici la fin de l'année au Canada

LISA BINSSE

■ Les projets d'embauche prévus au Canada d'ici la fin de l'année sont plutôt rares: seulement 12 p. cent des entreprises prévoient embaucher du personnel, alors

que 58 p. cent pensent n'engager personne et que 22 p. cent veulent réduire leur personnel. C'est ce qui se dégage de la plus récente enquête sur les perspectives d'emploi effectuée par les Services de personnel temporaire Manpower, importante compagnie de personnel temporaire.

Par ailleurs, une enquête du ministère du Travail révèle que le taux de salaire de l'ensemble des syndiqués au Québec grimpera de 2,1 p. cent en 1993. La hausse dans le secteur public sera de l'ordre de 1,2 p. cent et, dans le secteur privé, le salaire augmentera de 2,7 p. cent.

Selon cette enquête, les résultats préliminaires des conventions collectives conclues au cours des six premiers mois de 1993 indiquent des hausses de salaire sous l'inflation (1,7 p. cent). Ces hausses sont de l'ordre de 0,4 p. cent pour l'ensemble des salariés. Cela signifie un recul du pouvoir d'achat de 1,6 p. cent, au moment même où ces salariés doivent déboursier plus d'argent en taxes et impôts.

Manpower
Manpower fait remarquer que le réveil graduel de l'activité d'embauche ressenti au cours des six derniers mois semble avoir pris fin en octobre. À pareille date en 1992, 11 p. cent des per-

sonnes interrogées — des cadres — anticipaient des augmentations alors que 18 p. cent envisageaient des coupures.

« Ces résultats sont décourageants, a dit Mme Tammy Johns, directrice de l'exploitation canadienne de Manpower, même pour une saison où l'emploi a tendance à baisser. Elle souligne que des perspectives positives se dessinent dans seulement six des 37 villes soumises au sondage.

« Nous sommes proches du point record le plus bas de la récession de 1982 pour le quatrième trimestre de cette année, a noté Mme Johns. Cela signifie que ceux qui sont à la recherche d'un emploi continueront à éprouver des difficultés, étant donné que le premier trimestre est traditionnellement une période durant laquelle les activités d'emploi sont faibles. Toute expansion dans le nombre des emplois devra attendre au moins six mois. »

L'enquête, organisée à chaque trimestre par Manpower, est basée sur des entrevues téléphoniques avec 1 500 employeurs. A Montréal, les prévisions pour octobre, novembre et décembre sont sombres. Seulement sept p. cent des entreprises interrogées ont l'intention d'embaucher du personnel d'ici la fin de l'année,

18 p. cent envisagent des coupures et 69 p. cent ne prévoient aucun changement. Six p. cent se sont dits incertains quant à leurs besoins futurs.

À l'automne, les intentions d'embauches et de coupures d'emplois ont été indiquées dans les secteurs du commerce en gros et au détail, l'éducation et les services. Toutefois, des pertes d'emplois sont anticipées dans la construction, la fabrication de biens durables et non durables, la finance, l'assurance, l'immobilier et la fonction publique.

Sur les dix catégories d'industries impliquées à l'échelle nationale, tant des secteurs public et privé, seuls les commerces en gros et au détail sont optimistes. Mais il faut ajouter que, traditionnellement, ces entreprises engagent du personnel à ce moment-ci pour faire face à l'achalandage des fêtes.

L'enquête du ministère pour le premier semestre comprend 152 contrats de travail d'une durée moyenne de 25 mois qui s'appliquent à 65 263 salariés.

Ces règlements font état de hausses salariales de 0,2 p. cent pour les salariés du secteur public (attribuable au gel salarial dans la fonction publique fédérale) et de 1,2 p. cent pour ceux du privé ou un recul du pouvoir d'achat de 1,9 p. cent et de 0,7 p. cent respectivement.

le Castillon
vous invite...

à venir savourer les délices d'une cuisine raffinée à prix fort abordable. Le midi ou le soir, vous apprécierez l'ambiance feutrée, l'accueil chaleureux et le décor renouvelé de notre restaurant Le Castillon. Une expérience hors du commun à prix terre-à-terre!

Passer nous voir ou appelez-nous au (514) 878-2332

MONTRÉAL
BONAVENTURE

◆ Une bonne table
◆ Un coin fleuri

HILTON



NOMINATION

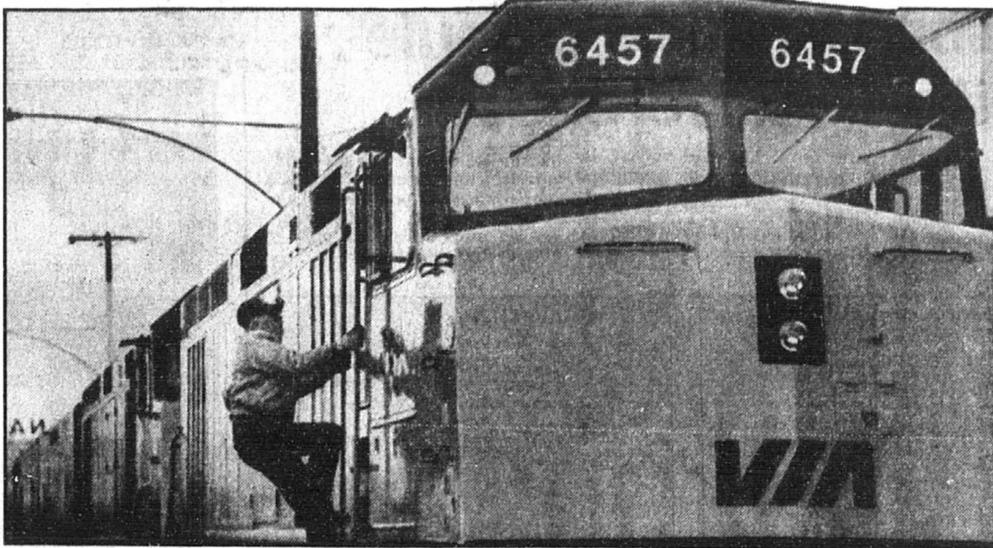


Denis St-Pierre

M. Paul Gobeil, président du Conseil d'Hydro-Québec International, est heureux d'annoncer la nomination de M. Denis St-Pierre au poste de président-directeur général.

Ingénieur au service d'Hydro-Québec depuis plus de 20 ans, M. St-Pierre a œuvré en gestion de projets de construction de centrales, de lignes et de postes. À compter de 1989, il s'est consacré aux activités d'exploitation comme vice-président de la région Saguenay, puis à partir de 1992, comme vice-président de la région Maisonneuve. Il est diplômé de l'Université Laval.

Hydro-Québec International est une filiale d'Hydro-Québec dont elle exporte le savoir-faire sous diverses formes dans plus de 50 pays.



Une des nombreuses photos faites ces dernières années au départ du dernier voyage sur une liaison de Via Rail (ici, le dernier Vancouver-Toronto, en 1990). Il pourrait y en avoir encore dans un avenir rapproché...

Via éliminera 300 postes et pourrait cesser d'autres liaisons ferroviaires

RICHARD DUPAUL

■ Afin de boucler son budget amaigri, Via Rail éliminera jusqu'à 300 postes parmi son personnel non syndiqué, la majorité à Montréal. De plus, la société ferroviaire revêt actuellement toutes ses activités en vue d'une réorganisation majeure, ce qui pourrait entraîner des baisses de services et l'abandon d'autres liaisons.

La directrice des affaires publiques, Mme Laurene Bennett, a confirmé hier à *La Presse* que Via vient d'instaurer un programme de départ volontaire et de retraite anticipée pour ses 2600 cadres et employés non syndiqués. Cette mesure, qui prévoit une prime équivalente à six mois de salaire pour un cadre avec cinq années de service, vise à « réduire nos frais d'exploitation face à une situation de plus en plus difficile », a-t-elle dit.

Toutefois, la responsable ne précise pas le nombre d'emplois qu'on compte éliminer: « Il est trop tôt pour donner des chiffres », a-t-elle dit.

La direction de Via est en train de revoir « toutes les activités de la société », précise la responsable. Un nouveau plan quinquennal doit être soumis au ministre des Transports le mois prochain.

Cependant, des sources syndicales et internes affirment que l'objectif de Via est d'éliminer de 10 à 12 p. cent des cadres de la société, soit près de 300 emplois.

Mauvaise nouvelle pour Mont-

réal: la majorité de ces compressions viseraient les 900 employés du siège social.

Ces mesures découlent essentiellement des pressions concurrentielles et du dernier budget fédéral, qui a amputé 100 millions aux subventions accordées à Via sur une période de quatre ans. Les subsides versés au transporteur, qui s'élevaient à 350 millions cette année, seront ramenés à 250 millions d'ici l'exercice 1996.

Pour ne pas faire de remous, la direction de Via a choisi d'attendre après les élections pour dévoiler son plan. Les employés qui veulent se prévaloir du programme de départ volontaire ou de retraite anticipée ont jusqu'à la fin octobre pour faire une demande. Si le programme ne donne pas les résultats attendus, Via n'exclut pas la possibilité de recourir à des licenciements, a laissé entendre Mme Bennett.

Via a récemment fusionné deux divisions, soit le service à la clientèle et le service au transport. Cela a entraîné l'abolition d'un poste de vice-président.

Via Rail emploie actuellement 4500 personnes au Canada, mais le transporteur comptait 7000 travailleurs avant la purge décrétée par Ottawa, en 1989, qui avait entraîné l'abandon de la moitié de ses services.

De plus, la direction complète actuellement une évaluation de toutes ses liaisons d'un océan à l'autre, affirme Mme Bennett.

Via récupère environ 80 p. cent de ses coûts par la vente de billets sur le

corridor Montréal-Toronto, mais aussi peu que 20 p. cent dans les régions éloignées.

M. Harry Gow, vice-président du groupe de pression Transport 2000, croit que les liaisons de Via dans les Maritimes et en Gaspésie sont menacées, de même que les services dans certaines régions éloignées.

M. Guy Chartrand, ex-directeur de Transport 2000 et candidat libéral dans Longueuil, dit avoir été informé par un membre de la direction que Via mijoterait des réductions de services et des abandons de lignes pour le mois de janvier.

Via risque de perdre 105000 de ses passagers et 33 p. cent de ses trains transcontinentaux si le Canadien Pacifique démantèle, comme prévu, un tronçon de voie ferrée entre Sherbrooke et Saint-Jean, au Nouveau-Brunswick.

Le ministre des Transports, M. Jean Corbeil, a reporté de quatre mois l'échéance pour l'abandon de la liaison, maintenant prévu pour le 1^{er} janvier 1995, afin de permettre aux intervenants locaux de trouver des solutions. Cependant, on nourrit peu d'espoirs dans les milieux ferroviaires.

M. Fabien Bisson, président du local 301 de la Fraternité canadienne des cheminots, qui représente quelque 600 employés de bureau, de l'entretien et du service-clientèle, craint aussi de nouvelles compressions parmi les employés syndiqués.

« C'est inquiétant. On est peut-être les prochains sur la liste », a-t-il affirmé.



Claude Picher

La restructuration en un coup d'oeil

Écoutez les chefs d'entreprises, les politiciens, les économistes, les dirigeants syndicaux. Tout le monde n'a que ce mot à la bouche: restructuration par ci, restructuration par là.

Et, s'il faut en croire les spécialistes, la restructuration de l'économie canadienne a le dos large: fermetures, mises à pied, appauvrissement, chômage, misère, tel est le sinistre cortège qui se profile derrière ce grand mot.

La restructuration n'est pas qu'un vague concept; c'est une réalité concrète, palpable, mesurable. Depuis quelque semaines, grâce en particulier au service de recherche économique de la Banque Royale, on peut y accoler des chiffres. Ainsi, selon la banque, la restructuration est responsable, de 1990 à 1992, de la perte de 165000 emplois au Canada, soit près de 40 p. cent des emplois perdus au cours de cette période. C'est énorme.

Mais qu'en est-il au juste? Qu'est-ce que cette restructuration dont on parle tant et qui fait si mal? Va-t-elle enfin prendre fin un jour?

La restructuration est un mal aussi inévitable que nécessaire. Si on voulait le résumer le plus simplement du monde, on pourrait dire qu'il s'agit de s'adapter, avec le minimum de dégâts possibles, aux nouvelles conditions de l'économie mondiale.

Ces conditions ont profondément changé depuis 25 ans. Et elles sont irrévocables: non seulement les choses ne sont plus les mêmes qu'avant, mais elle ne seront jamais plus les mêmes.

Le cœur du changement, c'est la bataille de plus en plus vive, voire féroce, que nous imposent nos concurrents, capables d'offrir de meilleurs produits à meilleur prix; ce qui complique les choses, c'est que ces concurrents évoluent dans un contexte où les frontières n'existent plus. Telle voiture destinée au marché américain peut être conçue au Japon et montée au Brésil à partir de pièces en provenance d'Allemagne, d'Italie et de Singapour! Comment voulez-vous imaginer, face à cet appareil, un hypothétique fabricant canadien tenant isolément?

Le Japon, qui a multiplié la taille de son économie par 40 en un quart de siècle, est le pays qui, plus que tout autre, a littéralement imposé aux entreprises occidentales le besoin de repenser leur façon de faire des affaires, de se recycler.

Cet étourdissant revirement de situation n'est que le prélude à bien d'autres bouleversements. Déjà, derrière les succès japonais, se lèvent, agressives et sûres d'elles, les entreprises de Corée, Taiwan, Singapour, Hong Kong. Et derrière elles, une autre vague prend de l'ampleur: Thaïlande, Malaisie, Indonésie sont prêtes à se ruer à l'assaut de nos marchés. Et bientôt, la Chine...

À des degrés divers, tous les pays occidentaux se sont faits planter, le Canada plus que d'autres, par leurs concurrents asiatiques. Pourquoi?

Parce que, le plus simplement du monde, ces concurrents sont plus efficaces. Leur main-d'œuvre coûte moins cher, est plus consciencieuse, mieux formée, travaille plus dur et plus longtemps; leurs entreprises investissent davantage dans la recherche industrielle, l'innovation technologique, la prospection de nouveaux marchés, le perfectionnement des cadres, le contrôle de la qualité, le service après-vente.

Résultat: lorsque leurs produits arrivent sur les marchés occidentaux, ils offrent un bien meilleur rapport qualité-prix que les nôtres.

Pendant longtemps, les pays occidentaux se sont dit que oui, bon, c'est bien beau le Japon, mais que jamais, au grand jamais, nous nous contenterions des salaires, des horaires et des conditions de travail des Japonais. Peut-être, effectivement, leur croissance économique est-elle plus rapide, mais nous au moins, on a la qualité de vie!

Fort bien. Mais lorsque nos entreprises, dépassées par la concurrence, ont fait des mises à pied ou fermé leurs portes, on a commencé à comprendre. La leçon est d'autant plus brutale que nous sommes maintenant bien mal placés pour comparer notre niveau de vie à celui des Japonais. Et probablement, au bureau, à l'usine, pour ceux d'entre vous qui travaillez encore, vous êtes-vous déjà rendus compte que votre tâche s'est considérablement alourdie ces derniers temps.

De toute urgence, il fallait réagir. Le libre-échange n'est qu'une seule arme parmi bien d'autres, et d'ailleurs pas la plus efficace, que nous devons déployer pour faire face à la musique. Il faut aussi moderniser notre équipement, revoir nos procédures, dégraisser nos structures, rationaliser nos opérations, conclure des alliances stratégiques, exiger des cadres plus compétents, investir dans tous les dossiers que nous avons si longtemps négligés, comme la formation et la recherche.

Cela ne va pas tout seul, au contraire. Le prix à payer pour adapter nos entreprises à cette nouvelle réalité, ce sont, justement, des milliers d'emplois perdus.

Le drame, pour le Canada, est d'autant plus douloureux qu'il doit subir ces bouleversements avec deux handicaps majeurs.

Le premier, c'est qu'il paie très cher pour avoir mis plus de temps que les autres pays occidentaux à saisir l'ampleur des enjeux. Dès la fin des années 60, l'Allemagne, la Suisse, la France, les États-Unis, ont commencé à transférer les emplois les moins intéressants vers les pays du tiers monde, qui n'étaient par ailleurs que trop heureux de les récupérer. Le Japon a accéléré la tendance dans les années 70.

Le Canada, lui, a persisté pendant toutes ces années à défendre, millimètre par millimètre, ses emplois de bûcherons et de tricoteuses. À l'avènement de la révolution technologique, il doit, pour demeurer concurrentiel, consentir des sacrifices énormes pour moderniser ses entreprises, au prix de milliers de mises à pied. Cela est d'autant plus triste qu'il n'y a pas de rapport évident entre le niveau de développement technologique d'une société et son taux de chômage; le pays le plus robotisé au monde, le Japon, a un taux de chômage de 2,5 p. cent; en revanche, l'Espagne, qui est loin d'être à la fine pointe de la technologie, souffre d'un taux de chômage de 22 p. cent. Au Canada, la modernisation des entreprises entraîne des mises à pied parce que nous réagissons avec 20 ans de retard sur nos concurrents.

L'autre handicap du Canada, c'est son stupéfiant niveau d'inconscience dans le dossier des ressources naturelles. Les Canadiens ont longtemps cru que leur fer, leur papier journal, leur pétrole suffiraient à leur assurer la prospérité à perpétuité. Rarement un pays s'est-il autant bercé d'illusions.

Nos mines de fer sont fermées, et ne sont pas près de rouvrir, parce que le Brésil et des dizaines d'autres pays sont capables d'en fournir aussi bien que nous, et à meilleur prix. Nos usines de papier journal tombent parce que leurs principaux clients, les Américains, ont appris à faire du papier journal à meilleur compte, avec une technologie moins polluante, et à le livrer plus rapidement. Passons sur le ruineux Programme énergétique national, qui a englouti des milliards aux frais des contribuables en misant sur des prévisions hautement fantaisistes des prix pétroliers.

Nos ressources naturelles n'apportent plus, et n'apporteront jamais plus la manne à laquelle les Canadiens étaient habitués depuis des générations. D'ailleurs, là aussi, nous ferions bien de réaliser, pour ceux qui ne l'ont pas encore fait, que le niveau de prospérité d'un pays n'est pas obligatoirement lié à l'abondance de ses ressources. Le Japon et la Suisse sont terriblement dépourvus à cet égard, tandis que la Russie et l'Argentine en regorgent!

Voilà comment se dessinent, du point de vue canadien, les terrifiants enjeux de la restructuration. C'est dur partout à travers le monde occidental, mais c'est plus dur pour nous parce que nous avons attendu trop longtemps. Et plus nous reporterons les échéances, plus le prix à payer sera élevé.



CODEL, Laval

« Je suis quelqu'un de très prudent en affaires, j'examine tout minutieusement » nous a confié l'un des chefs d'entreprises qui ont découvert des bijoux valant une véritable fortune en louant un espace à bureau à Laval.

« En raison du réseau routier bien développé et des espaces de stationnement, je savais déjà que Laval était un endroit intéressant pour une entreprise de service ou un commerce, mais je ne m'attendais pas à y faire des trouvailles d'aussi grande valeur. »

Lorsque nous lui avons demandé de préciser sa pensée, une femme d'affaires nous a parlé du niveau de vie des Lavallois, du sentiment d'appartenance qui les incite à favoriser les activités économiques locales, de l'énergie qui se dégage des pôles de commerce et des artères d'activité, du dynamisme du milieu d'affaires. « Ce sont de vrais petits bijoux et pour moi ça vaut une fortune! » a-t-elle conclu.

Interrogée à ce sujet, une source très bien informée nous a rappelé que Laval a obtenu au cours des dernières années l'un des plus hauts taux de croissance économique enregistrés au Québec. ■



(514) 662-4393

LAVAL, LA VILLE QUI FAIT SENSATION!

GPMC



Claudio F. Bussandri

Les fabricants canadiens de produits alimentaires (GPMC / Grocery Products Manufacturers of Canada) ont le plaisir d'annoncer la nomination de M. Claudio F. Bussandri, président de Sucre Lantie Limitée, au poste de président du conseil d'administration de GPMC.

Avant de se joindre à Sucre Lantie, M. Bussandri avait successivement occupé plusieurs postes dans la haute direction de Gillette Canada puis de Nabisco Brands Ltée.

GPMC constitue une association pan-canadienne qui regroupe 176 entreprises; toutes travaillent à la fabrication et à la commercialisation de produits de marque, généralement offerts chez les détaillants de produits alimentaires et dans les services alimentaires. On sait que cette industrie représente près de 10 % du produit intérieur brut au Canada.

La Maison Hantée s'écroule à la suite de différends

LISA BINSSE

La Maison Hantée est définitivement passée outre-tombe. Ses administrateurs ont déclaré forfait la semaine dernière et les éléments d'actif — tables, chaises, systèmes de son, équipements de cuisine — sont à vendre.

La Maison Hantée Inc. administrait depuis quelques années un restaurant-théâtre au coin des rues Bleury et La Gauchetière. Un désaccord entre les partenaires, dont M. Pierre-Roger Nadeau, a finalement eu raison de l'entreprise dont l'unique créancier garanti est un investisseur étranger représenté par Placements La Laurentienne. Au fil des ans, cette mésentente a donné lieu à plusieurs recours devant les tribunaux.

Un appel d'offres publié en fin de semaine invite tout acheteur intéressé à se présenter au 1037 Bleury dès ce matin pour y inspecter les biens en vente.

M. André Allard, du syndicat Friedman & Friedman, a expliqué qu'il est difficile d'évaluer la valeur de l'actif. Tout est lié à l'achalandage. Malgré le caractère très particulier de l'équipement à vendre, dont des tables en forme de cercueil, il pense pouvoir trouver preneur.

Les soumissions, dans des enveloppes scellées, seront ouvertes le 7 octobre.

M. Allard, qui ne disposait pas de données quant au nombre d'employés qui se trouvent sans emploi, a précisé que l'établissement sans alcool fonctionnait six soirs par semaine. On y offrait un repas et un spectacle, le tout pour

32\$. En 1992, le restaurant de 250 sièges donnait de l'emploi à une centaine de jeunes comédiens.

On se rappellera qu'en 1992, la Ville de Montréal a poursuivi la

Maison Hantée à cause de sa devanture, une immense chauve-souris fabriquée par Daniel Langlois. À l'époque, il fallait réserver six mois à l'avance pour y obtenir une place le samedi.



PHOTO CP

Le monde de l'ordinateur

Le solde
«Passez nous voir»
486 DX-33 285K VESA LocalBus
Mémoire vive 4 Mo
Disque dur 340 Mo
Moniteur SVGA 15" NI
Carte vidéo Diamond Stealth 24
Lecteurs de disquettes 1.2 et 1.44
MS-DOS 6.0, souris, et Windows 3.1

Système complet
2 399\$

ComputerEase
1650, rue Sherbrooke Ouest
angle Saint-Mathieu
Tel.: 933-2368 Edwina Reich M.Sc.
Télécopieur 933-6918

Un des partenaires de la Maison Hantée, M. Pierre-Roger Nadeau (à gauche), en compagnie d'un des comédiens qui assureraient le spectacle dans l'établissement maintenant défunt.

AFFAIRES JURIDIQUES

Auto-Divorce
DIVORCE ET SÉPARATION LÉGALE À L'AMIABLE
CONVENTION DE RUPTURE ET GARDE D'ENFANTS
Faites-le vous-même à bon prix et sans délai à l'aide de spécialistes compétents dont des notaires

1 800 667-0505
671-0804

Nous sommes dans les pages jaunes Aide juridique acceptée.

Déjeuners d'affaires

LA LUCARNE
rue Laurier
Vous propose en OCTOBRE...
La Ronde des huîtres et du gibier.
Menus spéciaux pour les réceptions des fêtes

1979850-807
1030, av. Laurier Ouest 279-7355

DONNEZ-MOI DES AILES

SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

2300 ouest, boulevard René-Lévesque, Montréal (Québec) H3W 2R5
Tel.: (514) 937-6171

Les restaurants
Le Latini et L'Altro
présentent... **Le Prêt-à-manger**

L'altro Più

Service de traiteur gastronomique pour réceptions au bureau

Marché gastronomique

Lundi, mardi, mercredi et samedi, 10 h à 19 h
Jeudi et vendredi, 10 h à 9 h

Spécialité: fine cuisine italienne

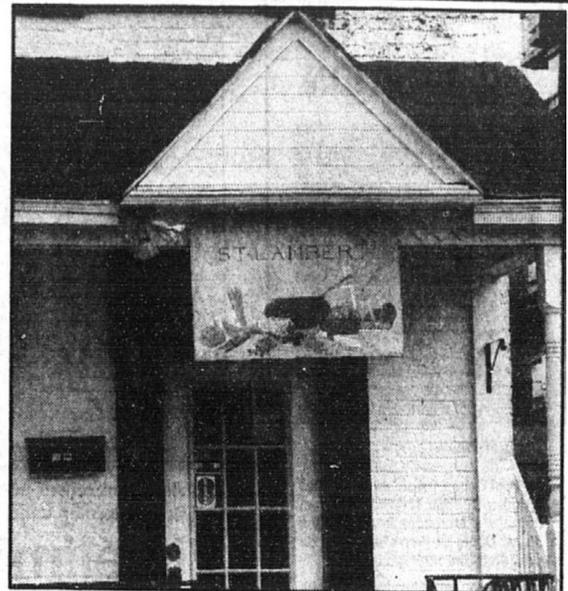
Plats préparés, disponibles au comptoir ou sur commande

Téléphone: 393-3456
Télécopie: 861-8294

Salle de banquets
205, av. Viger Ouest
(à côté du Palais des Congrès)

1986010-824

Croque-midi



Midi... charmant

FRANÇOISE KAYLER

Dans ce quartier de Saint-Lambert où les enseignes se mêlent aux fleurs pour ne pas briser le rythme de la vie, ce nouveau restaurant a marié les fines herbes aux annuelles de ses plate-bandes. C'est une petite maison. Une petite maison charmante. La salle à manger occupe tout le rez-de-chaussée. Les anciens cloisons ont disparu, mais le plan est resté et les tables peuvent occuper des espaces différents, être légèrement retirées sans être isolées. Le décor a tenu compte de l'histoire de cette jolie demeure.

À midi, à la carte où l'on sent que le cuisinier aime jouer avec les saveurs exotiques, s'ajoute une table d'hôte calligraphiée sur ardoise blanche. Au choix, deux entrées, trois plats, un dessert. Les prix, tout compris, vont de 7,95 \$ à 13,95 \$.

En entrée, ce midi-là, le potage était au céleri, servi bien chaud dans une assiette creuse, léger et « vert », fait de légumes passés et retenant bien des saveurs qui réchauffent. La salade qui pouvait tenir lieu d'entrée en matière, était composée avec soin, faites de feuilles

variées, de petites dés de chair de tomates, assaisonnée avec le nerf et l'esprit que donne un bon vinaigre.

Le plat le plus simple était fait de pâtes. Le fletan, sauce diépoisse était aussi proposé. Un poisson frais et cuit pour mettre ses qualités en valeur, d'un blanc laiteux, d'une texture presque floconneuse, accompagné d'une « vraie » sauce, courte, garnie de petites moules qui ajoutaient au charme de ce plat classique. En garniture, le riz était aromatisé agréablement et la ratatouille avait le goût de la saison.

Les côtes d'agneau étaient inscrites à ce menu du jour, accompagnées de pommes de terre sautées, lyonnaises. L'assiette était belle et bien composée, les petites côtes tendres et cuites à la demande, les légumes parfaitement préparés.

Au dessert, servie sur des entrelacs de coulis rouge, la pointe de tarte, au chocolat et à la noisette, était délicate et parfaitement adaptée à un service du midi.

LA MARMITE DE SAINT-LAMBERT
70, rue Lorne
St Lambert
672-2685
Fermeture: le dimanche et le lundi

Il y a toujours eu plus que de l'argent sur la table

« Chez RoyNat, celui qui a étudié ma première demande d'emprunt traite toujours avec moi vingt ans plus tard. Connaissez-vous un autre prêteur qui aurait offert la même qualité de service? »

« RoyNat m'a fourni plus que de l'argent. Pendant toutes ces années, ses précieux conseils m'ont aidé à prendre des décisions importantes pour Le Groupe Chagnon. »

Ainsi témoigne Camille Chagnon, cet entrepreneur par excellence.

Soudeur au début des années 60, M. Chagnon a bâti un groupe diversifié de sept compagnies fabriquant des conteneurs industriels, des systèmes hydrauliques et des remorqueurs de tout genre

pour l'industrie du camionnage, ou fournissant des services d'entretien et de réparation des engins de chantier. Le Groupe emploie plus de 400 personnes.

« Je ne suis pas toujours d'accord avec RoyNat. Mais si vous vous arrêtez à penser que cette société a participé à la plupart de nos projets des deux dernières décennies, vous comprendrez pourquoi je la consulte fréquemment.

« Elle n'est pas nécessairement la moins chère. Cependant, sa connaissance de vos affaires et sa souplesse ne se trouvent nulle part ailleurs, et surtout pas chez les prêteurs conventionnels.

« Avec RoyNat, il y a toujours plus que de l'argent sur la table. »



Camille Chagnon, président Le Groupe Chagnon Varennes, Québec

FINANCEMENT D'ENTREPRISES

RoyNat

Anjou (514) 493-4555, Drummondville (819) 477-3801, Laval (514) 682-1515, Longueuil (514) 670-9210, Pointe-Claire (514) 426-4200, Québec (418) 683-2777.

FORFAIT
le Congrès
le cadre parfait!

90\$ par personne
Le forfait comprend

- chambre spacieuse
- panier de fruits à la chambre
- 1 salle de réunion
- 3 repas, 2 pauses sante
- accès à notre centre sportif, piscine intérieure, bain tourbillon, sauna, salle de jeux (billard...), sentiers pédestres ou à vélos...

Réservations
1-800-361-1620

Gagnant de la médaille d'or au championnat des brigades culinaires 1992
Grands prix du tourisme québécois 1993
Lauréat régional du prix de l'excellence «accueil et service à la clientèle»
Membre du regroupement Hôteliers-Champêtres «Auberges et Hôtels du Québec»

AUBERGE GODEFROY

LES BOUTS BEAUSOUL SUR CÔTE OUEST DE MONTRÉAL
À DIX MINUTES DU CENTRE-VILLE DE TROIS RIVIÈRES - RT192/11, 2, 200

\$ Propositions d'affaires

Tous les mercredis et samedis, dans le cahier ÉCONOMIE, vous rejoindrez les gens d'affaires!

Placez une annonce dans cette rubrique

- Franchises
- Investissements
- Distributions
- Commerces à vendre
- Associés demandés

Pour rejoindre les gens d'affaires avisés, **PROPOSITIONS D'AFFAIRES**, tous les mercredis et samedis dans **La Presse**

Pour rejoindre les gens d'affaires avisés, **PROPOSITIONS D'AFFAIRES**, tous les mercredis et samedis dans **La Presse**

La Presse

Pour obtenir des résultats immédiats.
285-7000

Droit des affaires

La compagnie ou la société en commandite?

Mes Louis-François Hogue et Marcel Racicot du cabinet d'avocats et d'agents de marques de commerce Desjardins Ducharme Stein Monast

Plusieurs entrepreneurs croient qu'il est préférable d'exploiter leur entreprise par l'intermédiaire d'une compagnie afin d'éviter d'encourir une responsabilité illimitée; la compagnie est traitée comme une personne morale responsable des obligations qu'elle contracte. Ainsi, ses actionnaires ne sont pas tenus de rembourser les dettes de la compagnie à même leur patrimoine.

Un autre moyen de bénéficier d'avantages comparables, en plus de certains avantages fiscaux, est la société en commandite.

Les sociétés en commandite se composent de deux classes d'associés: les commanditaires et les commandés. Un commanditaire, tel un actionnaire dans une corporation, investit dans la société en y achetant des titres, sans toutefois participer directement à sa gestion. Comme l'actionnaire d'une corporation, le commanditaire n'est pas responsable des dettes de la société sur son patrimoine personnel, sauf pour la perte de sa mise de fonds. Ainsi, à moins qu'un commanditaire intervienne directement dans les affaires de la société, il ne sera pas tenu personnellement responsable des dettes de la société dont la responsabilité repose sur le commandité.

Une société en commandite n'est pas assujettie à l'impôt sur le revenu en tant qu'entité séparée. Ainsi, une société en commandite n'a pas à produire une déclaration d'impôt sur le revenu, bien qu'elle doive produire une déclaration de renseignements. Par ailleurs, son revenu et sa perte fiscale résultant de ses activités seront calculés pour chacun de ses exercices financiers comme si elle était une personne distincte, résidant au Canada. Ils seront ensuite acheminés à chacun des associés qui la compose. La quote-

part de chaque associé dans la société, déterminée en vertu de la convention de celle-ci, établira la proportion du revenu fiscal ou de la perte fiscale qui lui sera attribuée. Ainsi, un associé pourra déduire dans le calcul de son revenu net pour une année d'imposition sa quote-part des pertes de la société jusqu'à concurrence de la proportion que représente sa participation dans les profits et les pertes de la société sans toutefois déduire plus que la somme correspondante à cette participation.

Lorsqu'une société en commandite vend un bien en immobilisation, par exemple un immeuble, le gain réalisé lors de cette vente sera aussi acheminé aux associés. Il peut constituer un gain en capital pour un associé et ainsi être admissible à l'exemption cumulative viagère sur les gains en capital, sous réserve des limites incluses dans la législation fiscale.

De plus, l'utilisation d'une société en commandite peut engendrer des reports d'impôt significatifs pour un associé. Par exemple, un associé d'une société en commandite ayant un exercice financier se terminant le 31 janvier, inclurait pour les fins du calcul de son revenu imposable pour 1993, sa quote-part des revenus de la société en commandite pour la période fiscale terminée le 31 janvier 1993. Les revenus de la société pour les 11 mois subséquents jusqu'au le 31 décembre 1993 seraient par le fait même inclus dans le revenu imposable de l'associé pour 1994.

Si les associés de la société en commandite sont des particuliers, un net avantage des sociétés en commandite par rapport aux corporations est qu'à l'encontre de celles-ci, la société en commandite ne serait pas assujettie à la taxe sur le capital.

Il est important d'analyser chaque situation à son mérite. À cet égard, il y a avantage à consulter un conseiller juridique afin de déterminer s'il est plus approprié d'avoir recours à la société en commandite ou à la compagnie dans une situation donnée.

Informatique

Psion de poche: le génie du décideur (ou presque)

ÉRIC CLÉMENT collaboration spéciale

Le groupe informatique anglais Psion vient de lancer en Amérique du Nord un ordinateur de poche original, le *Serie 3a*, qui se veut un véritable petit génie informatique pour gens d'affaires.

Le *Serie 3a* a été conçu pour gérer l'information personnelle et professionnelle d'une façon pratique puisqu'il ne mesure que 16,5 cm de longueur, 8,4 cm de largeur et 2,3 cm de hauteur. Il comporte un logiciel de traitement de texte, un agenda journalier, un carnet d'adresses, plusieurs aide-mémoire, un tableur compatible avec Lotus 1-2-3, des systèmes d'alarme et d'informations internationales, l'entrée d'une base de données, une calculatrice, un espace de création de programmes et un système numérique qui permet d'enregistrer des sons, notamment votre voix.

Dans le marché des ordinateurs de poche, le produit de Psion est juste le premier à offrir ce système numérique vocal, bien pratique comme aide-mémoire ou pour rapporter les propos d'un quidam. Moins connu que le *HP 100LX* de Hewlett-Packard, et que les produits de Sharp et de Casio, le *Serie 3a* pourrait cependant se faire une niche dans ce type d'appareil compact que l'on peut transporter sur soi, même si son poids pourrait déformer quelque peu votre poche de veston et malgré son prix plus élevé.

La notoriété de Psion n'est pas grande en Amérique du Nord. Pourtant, la compagnie anglaise qui enregistrait un chiffre d'affaires de 70 millions de dollars l'an dernier n'en est pas à ses premières armes dans le domaine des ordinateurs de poche programmables, ayant conçu il y a six ans l'*Organizer II* dont elle a vendu plus d'un million d'exemplaires.

Sur le *Serie 3a*, le traitement de texte, compatible avec Microsoft Word, se fait sur un écran LCD (à affichage de cristaux liquides) qui permet d'écrire, sur une même page, 80 caractères sur 17 lignes horizontales. Il y a

quatre tailles différentes de caractères, ce qui permet d'adapter la surface de l'écran (480 pixels x 160 pixels) à votre vue ou à vos besoins d'espace. Mais étant donnée la petite taille du clavier, l'appareil n'est pas recommandable à ceux qui possèdent des mains de bûcherons ni aux myopes.

On peut visualiser le document avant de l'éditer sur n'importe quelle imprimante, car le *Serie 3a* dispose d'une sortie RS 232 et peut notamment être branché à un ordinateur de bureau. On peut aussi envoyer le texte (sous forme ACSII) avec des coupleurs acoustiques. D'autre part, vous n'avez pas à craindre de perdre des données si vous avez oublié de sauvegarder un texte ou des chiffres: le *Serie 3a* sauve toutes les données, par défaut.

Une fonction permet de connaître l'heure dans plus d'une centaine de villes du monde et la distance les séparant de Montréal s'inscrit automatiquement sur l'écran tout comme leur localisation sur une carte mondiale. L'écran affiche aussi les heures du coucher et du lever du soleil dans cette ville, le jour qu'il est et leur code téléphonique.

Mais la véritable originalité demeure le système vocal numérique intégré. Avec un microphone incorporé et un haut-parleur, le *Serie 3a* est supposé permettre d'enregistrer et d'écouter 50 minutes de messages ou de sons. Mais nous avons constaté qu'avec la version 512K, il n'est pas possible d'enregistrer plus de 30 secondes, à moins de «vider la corbeille», comme on dit.

En effet, la capacité de l'ordinateur de poche ne permet pas encore d'utiliser pleinement cette fonction d'enregistrement. Le *Serie 3a* a une mémoire de 1 Mo et existe en deux versions, l'une de 256K et l'autre de 512K. Toutefois, on peut ajouter 1 Mo de mémoire vive grâce à des disquettes minuscules intégrables sur les côtés du boîtier. Une disquette de mémoire flash 8 Mo, fabriquée par Intel, sera adaptable l'an prochain.

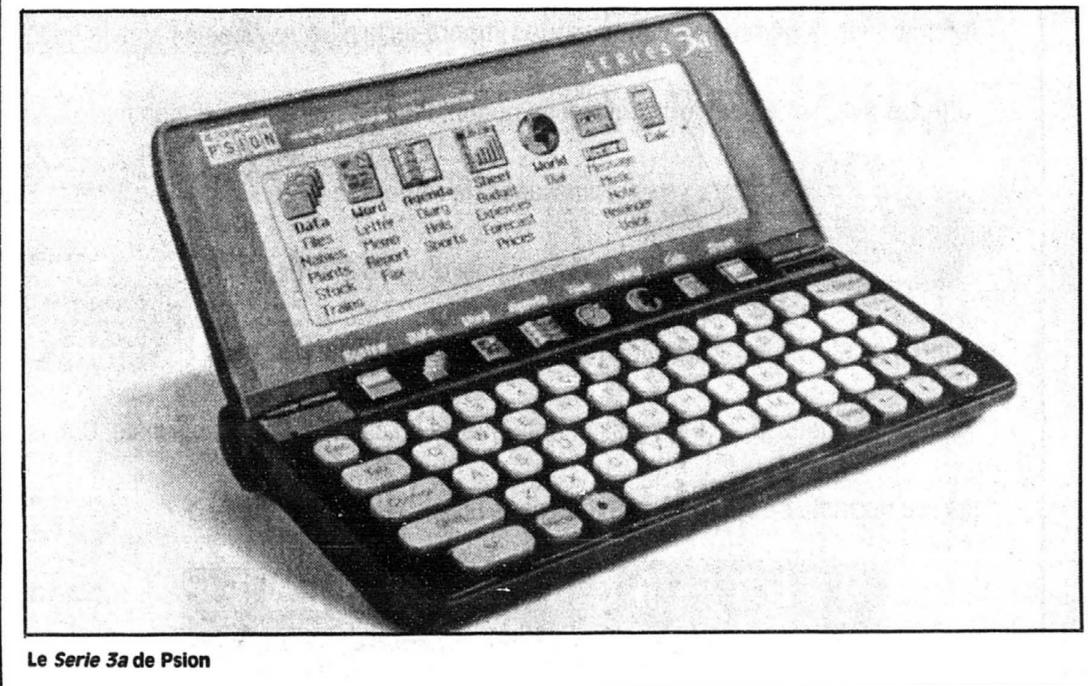
Mais le président de Psion-Amérique, M. David Elder, rencontré récem-

ment à Montréal, reconnaît que ce système vocal n'est qu'un gadget, pour l'instant. Par contre, il deviendra une fonction majeure du compact lorsqu'il sera capable de reconnaître la voix de l'utilisateur. Dommage que ce ne soit pas déjà le cas. «Nous sommes quand même tributaires des fabricants de microprocesseurs», essaie de justifier M. Elder.

Psion est conscient de la concurrence active que lui fait Hewlett-Packard: «Nous avons la coquille DOS, mais pas leur système d'opération DOS, ce qui est un avantage, reconnaît M. Fouad Choucair, président de Compulys, qui commercialise le *Serie 3a* au Canada. Mais le *Serie 3a* est un véritable outil de travail, non pas un gadget. On peut y incorporer des logiciels conçus pour des ordinateurs personnels, notamment des programmes financiers ou des programmes originaux comme celui qui permet de connaître les horaires des vols aériens en Amérique du Nord.»

Fonctionnant avec deux piles AA (autonomie de plusieurs mois comprenant en plus une pile de secours), le *Serie 3a* est adaptable à Macintosh comme aux IBM et aux compatibles. La version 256K est tout de même vendue 699 \$ tandis que le 512K coûte 799 \$, ce qui n'est pas donné pour un produit qui sera éventuellement amélioré. À noter que les agendas électroniques, moins sophistiqués il est vrai, de Sharp (SF-4300 et SF-8300) et de Casio (ZO-6300, 40 colonnes x 8 lignes, puissance de 128 Ko) sont vendus à partir de 59,99 \$. Mais Sharp et Casio font aussi des agendas coûtant plusieurs centaines de dollars et qui n'ont pas le système vocal intégré...

Psion croit cependant que le *Serie 3a* va conquérir le marché informatique des ordinateurs personnels pour cadres, un marché estimé à 4 milliards de dollars pour les quatre prochaines années. D'ailleurs, en collaboration avec Motorola, Psion devrait lancer dans quelques mois un micro-ordinateur programmable de la forme et de la taille d'une grosse calculatrice, disposant d'une radio-fréquence.



Le *Serie 3a* de Psion

Vos assurances

L'assureur ou l'assuré? À vous de juger

Christian N. Dumais, avocat Vice-président, Dale-Parizeau inc.

Nous vous proposons d'être juge pour cinq minutes. Vous avez à entendre le différend entre un pauvre consommateur victime d'un vol et son méchant assureur qui refuse de le rembourser. L'enquêteur de la compagnie d'assurances a fait éclater la vérité au grand jour: l'assuré a faussement déclaré qu'un téléviseur et un magnétoscope, qu'il n'a jamais eus, avaient été volés.

Au premier chef, le procureur de l'assureur invoque l'article 2574 du Code civil: «toute déclaration mensongère invalide les droits de l'auteur à toute indemnité ayant trait au risque ainsi dénaturé». Au soutien de son droit de refuser en totalité la réclamation, il cite la maxime latine «fraus omnia corrumpit» (la fraude corrompt tout). L'avocat de l'assureur allègue aussi la mauvaise foi de l'assuré qui n'a cessé de se contredire sur la provenance de ces deux appareils et qui n'a jamais pu produire une preuve d'achat.

De son côté, l'avocat de l'assuré plaide en faveur d'une sanction moins sévère: l'assuré n'aurait pas droit au remplacement du téléviseur et du magnétoscope qu'il n'a jamais possédés, mais il aurait droit à une indemnisation pour le reste, sur la foi de factures en bonne et due forme.

À son tour, le procureur de l'assureur réplique qu'on n'a pas besoin de référer à la loi pour refuser à un fraudeur les droits qu'il prétend: il faut donner un sens différent à la disposition du Code civil. On ne devrait pas invalider la réclamation uniquement pour le téléviseur et le magnétoscope, mais refuser à l'assuré tous les droits auxquels il prétend parce qu'il les a dénaturés. Il plaide au surplus que les millions de dollars des primes payées par les assurés sont attribuables en partie aux fraudes de tout un chacun (soit pour sauver sa franchise, soit pour tirer avantage de la situation), et il conclut que si l'on restreint la sanction aux biens faussement décrits, cela équivaudrait à une incitation à la fraude, puisque le seul risque serait de perdre ce qu'on n'a jamais eu.

En dernier lieu, le procureur de l'assuré implore la faveur du tribunal parce qu'il ne faut pas condamner de manière aussi draconienne ce qu'il qualifie d'une exagération de son client plutôt que d'une déclaration mensongère: il était énervé au moment de remplir le rapport de police et quand il a rencontré l'expert en sinistres, sa maison avait été vandalisée, il venait d'être dévalisé; il avait bien deux téléviseurs, mais pas trois; un magnétoscope, pas deux. Vous avez donc le choix entre trois verdicts: 1. L'assuré perd ses droits à toute indemnité;

- la réclamation de l'assuré est invalidée dans la mesure de la fraude seulement: il n'a pas droit aux appareils qu'il n'a jamais eus;
- un «jugement de Salomon».

Vous devriez, à la lumière de la jurisprudence récente, rendre le troisième verdict: une déclaration mensongère qui est rattachée à un risque ne fait pas perdre à l'assuré ses droits à une indemnité ayant trait à un autre risque. L'assuré perdrait toute indemnité en vertu de la garantie des biens meubles, car la fausse déclaration invalide précisément cette garantie dont il a abusivement déformé l'étendue; il conserverait ses droits à une indemnisation pour les dommages au bâtiment à cause de l'entrée par effraction, parce que la garantie distincte sur l'immeuble n'a pas été altérée.

Il pourrait cependant être difficile de savoir ce qu'on entend par risque dans d'autres cas: s'agit-il des catégories de biens, les biens personnels par opposition aux biens professionnels, les biens meubles par opposition aux biens immeubles ou s'agit-il des types de garanties, le vol par opposition au vandalisme, les frais de subsistance par opposition à l'incendie? Le nouveau Code civil du Québec qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier prochain répond à cette question: pour punir les déclarations de sinistres mensongères, on distinguera en premier entre les risques puis en second, entre certaines catégories de biens: biens personnels et biens professionnels d'une part, biens meubles et biens immeubles d'autre part.

Cela signifie donc une très grave sanction en cas de déclaration de sinistres mensongère à l'occasion de la réalisation d'un risque, mais de l'application de plusieurs garanties. Par exemple, le seul risque de vol d'une auto enclenche les garanties de remplacement de la voiture et de remboursement des frais de location d'une autre voiture: de fausses factures de location feraient perdre toute indemnité à la suite du vol. Le risque d'incendie d'un immeuble couvre aussi plusieurs protections dont la reconstruction de l'immeuble, le remplacement du contenu, la perte de loyers, les frais supplémentaires: mais une fraude sur la perte de revenus dans la déclaration de sinistre à la suite de l'incendie entraînerait la déchéance du droit à quelle indemnité? Laissons les tribunaux répondre à cette question.

Saviez-vous que...
Dans l'assurance de responsabilité, le montant de la garantie est affecté uniquement au paiement des tiers lésés. Cela signifie que l'assuré a droit, en plus de ce montant, aux frais de défense et aux intérêts sur le montant de la garantie, en cas de condamnation.

Vos impôts

Maison à vendre: gain imposable?

Michel Lantelgne, F.C.A. associé, Caron Bélanger Ernst & Young

Il a fait beau pendant tout l'été, il a fait très chaud, mais votre terrain n'est pas assez grand pour une piscine! De plus, les enfants grandissent et voudraient avoir chacun leur chambre! Les taux hypothécaires sont bas et vous pourriez vous permettre une nouvelle maison, mais si vous vendez, l'impôt va-t-il gruger une partie de votre gain?

Définition du gain
Habituellement, les gens présumant que le gain à la vente de leur résidence familiale n'est pas imposable. Cette croyance n'est pas fautive, mais elle est très générale. En effet, ce n'est pas si simple, surtout si vous détenez une résidence familiale (résidence principale selon les lois fiscales) où vous habitez pendant la semaine et un chalet où vous passez vos fins de semaine et vos vacances! En vertu de ces lois, un gain en capital sur une résidence principale est exempt d'impôt et ne réduit pas votre exonération des gains en capital de 100 000\$.

En général, pour être admissible à titre de résidence principale, votre résidence doit:
a) être un logement, c'est-à-dire une maison, un appartement dans un duplex, un immeuble d'habitation ou un immeuble en copropriété (condominium), un chalet, une maison mobile, une roulotte ou une maison flottante (la superficie du terrain sur lequel est

située votre résidence ne doit pas dépasser un demi hectare);
b) vous appartenir exclusivement ou conjointement avec une autre personne (en copropriété par exemple);
c) être normalement habitée pendant l'année par vous, votre conjoint ou votre ex-conjoint ou votre enfant.

Le sens que le fisc donne à l'expression «normalement habitée pendant l'année» est très large. En effet, même si c'est une résidence qui a été vendue tôt ou achetée tard dans l'année ou que vous n'y ayez passé que vos vacances d'été, votre résidence sera considérée comme si vous l'aviez normalement habitée pendant l'année. Par contre, vous ne pouvez la détenir dans le but de la louer, à moins que ce ne soit une location occasionnelle pour une saison par exemple.

Formule d'exemption
Si vous vendez votre résidence principale, vous devez utiliser la formule suivante (formulaire T2091 au fédéral, TP274 au Québec), afin de déterminer le montant de gain en capital qui sera exempt d'impôt:
A x C

B
où A, B et C sont:
A — Un plus le nombre d'années se terminant après 1971 pendant lesquelles la résidence a été votre résidence principale et au cours desquelles vous étiez résident canadien.
B — le nombre d'années se terminant après 1971 pendant lesquelles vous

étiez propriétaire de la résidence.
C — Le gain que vous avez réalisé à la vente de votre résidence.

Il est important de bien comprendre cette formule et surtout de comprendre qu'elle vous donne un an de grâce, comme le démontre l'exemple ci-dessous. Il est aussi important de noter qu'avant 1982, chaque conjoint pouvait désigner une résidence comme sa résidence principale, mais que maintenant, on ne peut désigner qu'une seule résidence principale par famille.

Exemple
Benoit a acheté une maison dans les Laurentides en 1986, au prix de 80 000\$, dans laquelle il a habité jusqu'en 1991. Travaillant à Montréal, il a préféré louer un appartement plus près de son lieu de travail et louer sa maison. Les locataires de Benoit lui ont fait une offre d'achat pour sa maison et il l'a acceptée. Il a donc vendu sa maison le mois dernier et réalisé un gain de 8000\$. Ce gain est-il imposable?
* la partie du gain qui sera exempte: 1 + 6 x 8000 \$ = 7000 \$

8
Benoit n'aura donc qu'à payer de l'impôt sur 1000 \$ plutôt que sur 8000\$.
Nous verrons la semaine prochaine comment planifier l'utilisation de l'exemption pour résidence principale lorsque vous avez deux propriétés, ainsi que d'autres détails liés à la vente de votre résidence.



United Airlines et Lufthansa signent un accord de coopération

Agence France-Presse
FRANCFORT, Allemagne

La compagnie aérienne allemande Lufthansa et la société américaine United Airlines (UAL) ont signé hier à Francfort un accord de «coopération étendue», s'alliant afin de mieux remplir leurs avions sur le trafic très disputé de l'Atlantique-Nord.

Le président du directoire de Lufthansa Juergen Weber a précisé lors d'une cérémonie publique que cette coopération débutera

progressivement cet hiver. L'accord prévoit dans sa première phase des vols communs sur la voie nord-atlantique, la fusion des programmes de fidélité des deux compagnies et l'utilisation commune d'infrastructures au sol.

Il comprend aussi le partage des codes de réservation sur la route de l'Atlantique-Nord, qui permet aux passagers d'effectuer sous un seul numéro de vol une traversée suivie d'un vol de correspondance sur le réseau de l'autre compagnie. United est la deuxième compagnie américaine derrière American Airlines.

Ce sera le cas pour des vols de United Airlines en direction de huit villes allemandes dont Berlin, Cologne, Duesseldorf, Hanovre, Munich, Nuremberg et Stuttgart, ainsi que Vienne la capitale autrichienne. Lufthansa de son côté fera de même pour desservir 11 villes américaines au départ de l'Allemagne, et elle accèdera indirectement au réseau potentiel de 200 villes américaines desservies par United.

L'accord ne prévoit pas d'échanges de participations, mais le président de United Airlines Stephen Wolf a indiqué que United Airlines pourrait prendre une participation dans Deutsche Lufthansa AG lorsque la compagnie allemande semi-publique sera privatisée.

Cette alliance a été rendue possible par l'accord aérien intervenu entre Washington et Bonn le 24 septembre. Celui-ci préserve les compagnies allemandes de la concurrence américaine pendant quatre ans, mais devrait déboucher après cette période sur un accord de «ciel ouvert», une situation à laquelle les Etats-Unis souhaitent parvenir à terme avec tous leurs partenaires européens.

L'accord prévoit que UAL effectuera des opérations au terminal Lufthansa à l'aéroport de Francfort, tandis que Lufthansa s'installera à partir du 1er janvier au terminal numéro 1 d'UAL, à l'aéroport international O'Hare, à Chicago, principale base de la compagnie américaine.

OKTOBERfest

la vraie bouffe bavaroise

Schnapps maison 1.00\$ • Pâté de foie aux fines herbes 2.75\$ • Soupe Goulasch 2.95\$
Saucisses Oktoberfest 6.95\$ • Schweinshaxe (jarrets de porc sautés au poivre noir) 7.50\$
Strudel allemand aux pommes 3.50\$ • Table d'hôte 12.50\$



Une filiale de Bombardier décroche un contrat de 130 millions

MIVILLE TREMBLAY

Short Brothers, filiale de Bombardier, a obtenu de la Garde nationale américaine une commande ferme pour convertir en version militaire 20 avions civils de

transport régional. Le contrat vaut plus de 130 millions.

A cette commande ferme s'ajoute une option pour 10 autres appareils, d'une valeur de 60 millions.

De 1981 à 1991, Shorts a fabriqué 160 avions de transport régional SD-360, qui peut accueillir 36 passagers. Pour remplir la commande, elle achètera des appareils usagers et les convertira en Sherpas C-23 dans ses ateliers de Belfast, en Irlande du Nord.

La filiale de Havilland, de Downsview, en Ontario, va contribuer au projet en apportant des modifications à la queue. La principale différence entre la version civile et la version militaire est une grande porte, située dans la queue, pour le chargement du matériel. La conversion des appareils sera complétée au West Virginia Air Center, situé à Bridgeport, en Virginie occidentale.

Le Sherpa est utilisé par la Garde nationale pour l'approvisionnement de ses bases. Shorts a déjà livré 16 Sherpas neufs à la Garde nationale entre 1990 et 1992. Depuis, la ligne d'assemblage de cet appareil a été demantelée.

Les livraisons s'échelonnent sur une période de trois ans.

Le Koweït achète une vingtaine d'hélicoptères: 550 millions

Reuter
DOUBAI

Le Koweït a décidé d'acheter entre 18 et 24 hélicoptères «Apache» construits par McDonnell Douglas, pour environ 550 millions\$, ont annoncé hier des experts militaires.

«Je pense que le Koweït a terminé son tour d'étude et a opté pour l'Apache», a-t-on déclaré de source industrielle occidentale.

«Le contrat sera signé après qu'un accord aura été signé entre les deux gouvernements», a-t-on ajouté.

Un tel contrat d'armement doit recevoir au préalable le feu vert du Congrès américain. Ce dernier s'est déjà opposé, dans le passé à des ventes d'armes aux pays arabes, estimant que le matériel pourrait être un jour utilisé contre l'Etat d'Israël.

«Je ne pense pas que ce contrat pose un problème au Congrès», estime un expert, «car il ne s'agit pas de la première livraison de ce type d'appareils dans le Golfe».

Les Emirats arabes unis (EAU) ont pris livraison, dimanche, de six Apache sur 20, les 14 restants devant être livrés à la fin 1994.

Le Koweït entend investir 11,5 milliards\$ dans du matériel militaire occidental au cours des dix ans qui viennent.

Les EAU ont déjà commandé 390 chars français «Leclerc», pour un montant de 3,5 milliards\$ et prévoient d'investir entre cinq et sept milliards\$ au cours des sept années à venir dans de nouveaux avions de combat et des hélicoptères de lutte anti-sous-marin.

MAZDA LÂCHE SES BRUTES

Mazda présente son nouveau groupe tout-puissant de camionnettes de Série B 1994.

Maintenant, la gamme de camionnettes importées la plus vendue, les Mazda fiables et durables sont

offertes avec un V6 de 160 chevaux en option. Plus de puissance, de force et jusqu'à 70% plus de



B2300

puissance de remorquage que Nissan ou Toyota. Seul Mazda vous

offre le choix d'un V6 3 litres,

4 litres ou d'un 4 cylindres 2.3 litres de série. Vous l'adorez avec



B3000

sa liste d'options aussi impressionnante que sa puissance. Cabine normale, Cab plus, 2RM, 4RM,

caisse normale ou allongée... le tout, sans faire sauter la banque!

OFFRE DE LANCEMENT:
V6 3 litres sans frais ou rabais équivalent.

Voir le concessionnaire pour les détails.



MAZDA

Je me sens bien



Albi Mazda
3300, boul. Ste-Marie
Mascouche
474-2481/2

Ami Auto Inc.
276, boul. d'Anjou
Châteauguay
692-9600

Armand Quélin
Automobiles Ltée
1530, Chomedey Blvd
Laval 688-4787

Autonor Inc.
2344, Labelle
Lafontaine
436-8211

Avo Auto Inc.
4815, Buchan
737-7373

Blondin Automobiles Ltée
6464, boul. Henri-Bourassa Est
324-9100

Bourassa Mazda
1625, boul. St-Martin est
Laval 385-9595

Chambly Mazda
830, boul. Périgny,
Chambly
658-6623

Concept Mazda
1540, rue Ampère
Boucherville
449-7929

Delisle Auto Ltée
2815, rue Sherbrooke Est
523-1122

Gareau Mazda
10175, rue Papineau
381-3967

Jacauto Ltée
3612, boul. St-Jean
Dollard-des-Ormeaux
626-8120

Lachine Mazda
2895, rue Notre-Dame
Lachine
637-1153

Lachute Mazda
20 Principale, Lachute
562-8808

Lacroix Automobile Ltée
900, Route #117
Val-David
322-3937

Le Domaine de l'Auto
P.A.T. Ltée
12210, Sherbrooke Est
Pointe-aux-Trembles
645-1694

Les Automobiles
Mazda de Repentigny
3190, Cusson
St-Hyacinthe
774-1345

Longueuil Mazda
85, boul. Industriel
Longueuil
928-2000

Mazda 2-20
1, boul. Don Quichotte
Ile Perrot
453-7220

Mazda de Blainville
738, Boulevard Labelle
Blainville
437-8000

Mazda Casavant
3190, Cusson
St-Hyacinthe
774-1345

Mazda Gabriel
5333, St-Jacques Ouest
484-7777

Quintin Automobile Inc.
385, rue Laberge
St-Jean-sur-Richelieu
349-6767

St-Constant Auto Ltée
48, rue St-Pierre
St-Constant
632-0700

Les Automobiles
Daniel Blanchette Inc.
2305, Rte. Marie-Victorin
Tracy
743-1211

Mazda Drummondville
1295, boul. St-Joseph
Drummondville
477-5566

Mazda Joliette
560, Route 131
Joliette
752-1212

Mazda Valleyfield
3333, Mgr. Langlois
Valleyfield
377-5533

**DONNEZ-MOI
DES AILES**



SOCIÉTÉ
POUR LES
ENFANTS
HANDICAPÉS
DU QUÉBEC

2300 ouest, boulevard René-Lévesque,
Montréal (Québec) H3H 2R5
Tel: (514) 937-6171

La banque privée suisse Julius Baer installe une succursale à Montréal

MIVILLE TREMBLAY

Julius Baer, la plus importante banque privée suisse, a choisi Montréal pour offrir aux Canadiens ses services de gestion de portefeuille, sous la raison sociale de BJB Global Investment Management.

La maison, fondée en 1890 par Julius Bar, gère des fonds de 23 milliards.

La famille Bar, qui contrôle la banque zurichoise, a établi de bons rapports avec les Bloomfield, une riche famille montréalaise. C'est ce qui explique le choix de l'emplacement, explique M. Raymond Bar, arrière-petit-fils du fondateur et membre du comité de direction.

Le nouveau bureau sera d'ailleurs dirigé par M. Harry Bloomfield, avocat et homme d'affaires, et par M. Karel Nemeč, un ancien de RBC Dominion Securities. Il offrira des services de gestion de fortunes personnelles et institutionnelles.

La fiscalité n'a joué aucun rôle dans la décision de s'établir à Montréal. La banque n'a pas demandé son permis de Centre fi-

nancier international, mais pourrait le faire dans deux ou trois ans.

Julius Baer devient la cinquième banque privée suisse à Montréal. Les autres sont Mirabaud, Pictet, Lombard Odier et Darier-Hentsch. M. Jean Labonté, président du Bureau des établissements financiers internationaux de Montréal (BEFI) se rendra à Genève et à Zurich le mois prochain pour tenter d'en convaincre trois autres de les imiter.

Le tiers des 28 établissements montréalais qui possèdent un permis de centre financier international se spécialisent dans la gestion de portefeuille. La gestion des fortunes personnelles et des comptes institutionnels est l'un des rares créneaux où la place financière de Montréal se démarque avantagusement de Toronto.

Parmi les banques suisses de toutes catégories, la Julius Baer se classe 10^e pour la taille de son ca-



Raymond Bar

pital, 26^e pour la taille de son actif et 4^e pour le rendement obtenu sur cet actif.

Julius Baer a investi une partie de ses fonds sous dans les obligations du Canada. Récemment, explique M. Bar, ses gestionnaires ont adopté une stratégie plus défensive en raccourcissant les échéances de cinq à sept ans vers les titres de trois à cinq ans. Ils ne possèdent pas d'obligations du gouvernement du Québec ou de Hydro-Québec, car les titres européens comparables rapportent des rendements relativement élevés.

M. Bar n'est pas préoccupé par la possibilité que les Canadiens élisent un gouvernement minoritaire le 25 octobre: «En Europe, la situation est incertaine et les gouvernements sont très faibles. C'est donc une chose que l'on connaît très bien.»

À terme, M. Bar estime que le bureau de Montréal va améliorer la qualité de l'analyse des titres canadiens faite par son groupe. En ce moment, les gestionnaires s'appuient sur des recherches secondaires réalisées par des courtiers canadiens et des maisons indépendantes.

Avec la BNP, la France entreprend la plus grande privatisation de son histoire

Reuter
PARIS

Le programme de privatisation du gouvernement d'Édouard Balladur débute officiellement aujourd'hui avec la mise en vente, jusqu'au 12 octobre, de quelque 72 millions d'actions de la Banque Nationale de Paris (BNP), soit environ 40 p. cent de son capital, au prix unitaire de 240 FF (quelque 55 \$).

En annonçant hier les modalités de la privatisation de la 12^e banque mondiale, la plus importante du genre jamais réalisée en France, le ministre de l'Économie, Edmond Alphandéry, a quelque peu surpris les analystes, qui tablaient sur un prix autour de 250 FF par action.

«Ce prix est moins cher que ce que l'on attendait. Le gouvernement est prudent et veut être sûr de réussir cette privatisation», a estimé ainsi Bruno Desgardins, directeur des études financières à la banque NSM.

«C'est d'abord aux ménages français que s'adresse cette privatisation, a dit Edmond Alphandéry. Je suis très confiant dans le placement de ce titre car je suis

sûr que les Français feront le meilleur accueil à ce titre.»

Le ministre a réfuté par avance les critiques selon lesquelles le prix retenu était trop faible, soulignant que des investisseurs institutionnels s'étaient rués sur le certificat d'investissement BNP — le portant à un niveau qu'il juge irréaliste (277 FF avant sa suspension le 29 septembre) — pour être sûr d'avoir une part de la privatisation.

«Je ne souhaite pas que les Français pensent un jour que nous l'avons vendu trop cher», a-t-il encore dit en soulignant que le prix retenu était supérieur de 4,50 FF au prix minimum établi par la Commission de la privatisation et qu'il représentait 30 fois le dernier bénéfice par action de la BNP.

Sur les 72 millions d'actions mises en vente, 37,5 millions sont réservées aux particuliers. Edmond Alphandéry a déclaré, sans autre précision, que cette tranche avait été probablement sur-souscrite au cours du programme de pré-marketing, qui a duré deux semaines.

La tranche de 34,62 millions d'actions réservée aux investisseurs institutionnels et étrangers, a été de même «largement sur-souscrite». Mais, en fonction de la demande, cette tranche pourra subir une réduction jusqu'à 20 p. cent au profit de l'offre publique de vente réservée aux particuliers.

Edmond Alphandéry a annoncé dans le même temps la composition du «noyau stable» de la BNP privatisée, qui détendra environ 15 p. cent du capital de la banque.

Ce noyau inclut les deux sociétés qui, avec la Banque Hervet, suivront la BNP sur le calendrier des privatisations du gouvernement: Rhône-Poulenc, qui achètera deux millions d'actions BNP, et Elf-Aquitaine (3,81 millions).

DATES D'ASSEMBLÉE

Données fournies par la société émettrice par l'entremise de LA CAISSE CANADIENNE DE DÉPÔT DE VALEURS LIÉE

Raison sociale	Date insc.	Date d'ass.	Type d'ass.
Mines Abouit Inc.*	18 oct.	29 nov.	A
Anadime Corporation	28 sept.	10 nov.	AG
Aquamin Resources Inc.	20 oct.	24 nov.	AG
Armbrö Enterprises Inc.	4 oct.	26 oct.	AS
Aurimar Development Corp.	4 oct.	9 nov.	A
Avenue Industries Inc.	1 ^{er} oct.	8 nov.	AG
Baton Broadcasting Inc.	9 nov.	15 déc.	A
Belmorai Mines Ltd.*	17 sept.	27 oct.	S
Bioniche Inc.	18 oct.	1 ^{er} déc.	A
Canada Resources Limited	15 oct.	19 nov.	A
Caprice-Greystoke Enterprises Ltd.	8 oct.	15 nov.	A
Coexco Petroleum Incorporated	21 oct.	25 nov.	S
Corry Resources Inc.	1 ^{er} oct.	5 nov.	S
Complex Resources Int'l Ltd.	4 oct.	8 nov.	GE
Comstate Resources Ltd.	4 oct.	8 nov.	GE
Consolidated Comorbals Corp.	21 oct.	25 nov.	A
Le Groupe Consociet Inc.	18 oct.	23 nov.	AG
Cradle Mountain Canada Ltd.	13 oct.	19 nov.	AS
Cup Resources Inc.	7 oct.	10 nov.	AGS
Cyclone Capital Corp.	14 oct.	18 nov.	G
Dallas Emro-Health Systems	4 oct.	8 nov.	AG
Développement Minier Aurtec	15 oct.	15 nov.	AGS
Dexlegh Corporation	22 oct.	26 nov.	A
Easynet Data Corp.	8 oct.	24 nov.	S
Easynet Data Corporation*	19 sept.	28 oct.	AS
Enrich Ventures Ltd.	13 oct.	17 nov.	E
European Technologies Int'l	20 oct.	20 déc.	AG
Forewest Industries Ltd.	20 oct.	23 nov.	S
Foundation Resources Ltd.	26 oct.	29 nov.	AG
FFC Equities Ltd.*	19 oct.	23 nov.	AS
Golden Quail Resources	20 oct.	25 nov.	AG
High River Gold Mines Ltd.	19 oct.	30 nov.	AG
International Kaaba Gold Corp.	15 oct.	19 nov.	A
Kalahari Resources Inc.	14 oct.	19 nov.	A
Kelsey's International Inc.	22 oct.	30 nov.	AS
Kingridge Capital Corporation	11 oct.	8 nov.	S
Kookaburra Resources Ltd.	20 oct.	24 nov.	AG
Labyrinth Resource Corp.	20 oct.	24 nov.	AG
Magna International Inc.	27 oct.	2 ^e déc.	A
Manchester Resources Corp.	30 sept.	18 nov.	A
Marvas Developments Ltd.	19 oct.	25 nov.	AS
Michigan Industries Ltd.	29 sept.	4 nov.	S
Minotaur Explorations Ltd.	1 ^{er} nov.	17 déc.	AG
New Providence Development Co.	23 oct.	2 ^e déc.	AG
Northquest Ventures Inc.*	20 oct.	24 nov.	S
Pacificemencia Equities Inc.	25 oct.	29 nov.	GE
Rampton Oil Corporation	7 oct.	8 nov.	AG
Rangeland Resources Ltd.	26 oct.	30 nov.	AG
Romfield Building Corp. Ltd.	18 oct.	22 nov.	AS
Senscorp Ventures Inc.*	27 oct.	10 déc.	AGS
Socita Ventures Inc.	4 oct.	10 nov.	AG
The Flowerman Group Inc.	20 oct.	25 nov.	AS
Titan Pacific Resources Ltd.	21 oct.	3 ^e déc.	AG
Toropid Resources Inc.	8 oct.	23 nov.	AS
Trac Industries Inc.	19 oct.	24 nov.	A
Transway Capital Inc.	25 oct.	7 ^e déc.	S
Urbco Inc.	22 oct.	2 ^e déc.	AG
Valley Oil & Gas Corp.	18 oct.	23 nov.	AG
Westwego Resources Ltd.	14 oct.	19 nov.	AG
Zappa Resources Ltd.	4 oct.	15 nov.	AG



André Legault

M. Gabriel Buisson, Président et chef de la direction du groupe Société Laurentide Inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. André Legault au poste de Vice-président, Ventes commerciales.

M. Legault œuvre dans le domaine de la peinture depuis plus de trente ans où sa compétence est reconnue d'emblée.

De plus, M. Marcel Deslauriers, figure marquante dans le marché, a mis fin à son stage avec le groupe le 1^{er} septembre dernier après y avoir passé près de cinq ans à titre de Vice-président, Développement corporatif. 142004200

Location de Villas - Condominiums en Floride

Sur la plage ou parcours de golf
Tarif semaine - mois
Environnement sécuritaire et familial
Autres services disponibles (avion - auto - golf - tennis - etc.)

Informations: (514) 875-0093

Avis de dividende



Avis est par les présentes donné qu'un dividende de 0,50\$ (taux annuel de 8%) par action sur les actions privilégiées de deuxième série en circulation de la Société a été déclaré payable le 1^{er} novembre 1993 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 15 octobre 1993.

Fait le 5 octobre 1993
Le secrétaire
Guthrie Stewart

Bell

Avis de dividendes

Le 22 septembre 1993 le conseil d'administration de Bell Canada a déclaré les dividendes suivants:

• payable le 1^{er} décembre 1993 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 1^{er} novembre 1993:

— dividende No 28 de quarante-huit cents et cinq dixièmes (48,5¢) par action privilégiée de catégorie A, série 8, à dividende cumulatif de 1,94 \$, rachetable au gré de la Société ou du porteur.

• payable le 15 novembre 1993 aux détenteurs enregistrés à la fermeture des bureaux le 15 octobre 1993:

— dividende No 21 de quarante-six cents et cinq dixièmes (46,5¢) par action privilégiée de catégorie A, série 10, à dividende cumulatif à taux ajustable, rachetable au gré de la Société ou du porteur.

Guy Houle
Vice-président et secrétaire de la Société

Des «allô» plus énergétiques ?

Quand Unitel

a entendu parler des programmes

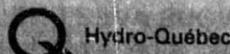
D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

d'Hydro-Québec, le message n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd. Car, à vrai dire, en implantant diverses mesures d'économie d'énergie, ce sont plusieurs dizaines de milliers de dollars que cette entreprise économise sur sa facture d'électricité, soit jusqu'à 15 et même 20 % de sa consommation globale.

Pour savoir comment les programmes d'efficacité énergétique peuvent aider exploitations agricoles, commerces, industries et institutions à économiser argent et énergie, communiquez avec un représentant commercial d'Hydro-Québec de votre secteur, ou composez ÉNERGIE à Montréal, ou 1 800 ÉNERGIE partout ailleurs au Québec.

PROGRAMMES:

- PROGRAMME D'AIDE FINANCIÈRE À L'ACHAT DE MOTEURS ÉLECTRIQUES À HAUT RENDEMENT
- PROGRAMME D'ÉCLAIRAGE EFFICACE — VERSION AMÉLIORÉE
- PROGRAMME D'ANALYSES ÉNERGÉTIQUES DES BÂTIMENTS
- PROGRAMME D'AIDE À L'IMPLANTATION DES ÉLECTROTECHNOLOGIES—PHASE III
- PROGRAMME DE CONVERSION DE L'ÉCLAIRAGE PUBLIC
- PROGRAMMES D'INITIATIVES ET D'ANALYSES ÉNERGÉTIQUES POUR LES SYSTÈMES DE POMPAGE, DE VENTILATION ET DE COMPRESSION



Le meilleur de nous-mêmes

Centre de perfectionnement

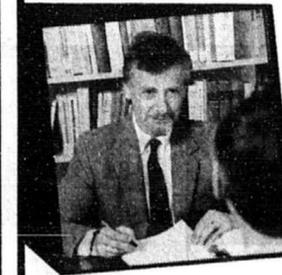


GESTION ET RÉDACTION DE CONTRATS COMMERCIAUX

25, 26 et 27 octobre 1993
9h à 17h

Ce programme tient compte du nouveau Code Civil du Québec

Perfectionnez-vous dans l'art de la rédaction de contrats commerciaux afin d'éviter qu'ils ne soient inapplicables, ambigus, voire même inintelligibles et qu'ils reflètent bien vos intentions. Apprenez à évaluer les risques et les conséquences juridiques des obligations que vous contractez.



Animateur
M. Gaston Meloche
LL.L., D.E.S., C.D.

Professeur agrégé à l'École des HEC, M. Meloche a auparavant travaillé dans les secteurs privé et public. Il exerce toujours le droit commercial et corporatif en pratique privée. Depuis plusieurs années, il donne des conférences et des cours sur la négociation, la gestion et la rédaction de contrats commerciaux dans des entreprises et des organismes publics et privés, tant au Québec qu'en France.

Participants: les cadres et les professionnels (des services des achats, production, finance, comptabilité et la direction générale ainsi que le président-directeur général d'une P.M.E.) responsables de négocier et d'approuver des contrats commerciaux. Aucun préalable académique n'est requis.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

Le Centre de Perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales (514) 340-6001

Sur Mesure

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. Contactez-nous.



NOMINATION

M. Ted T. Katz, ing., a.g., président du **Groupe Consell T.T. Katz Inc.**, arpenteurs-géomètres, ingénieurs-conseil, est heureux d'annoncer la venue de M. Marc Dancose, ing., a.g., à titre de conseil de la société. Cette nomination fait suite à la récente acquisition par Le Groupe Consell T.T. Katz Inc. de deux firmes importantes d'arpentage dans la région de Montréal, soit: **Marc Dancose & Associés** et **Arielle Rohar**. Diplômé en génie civil et en urbanisme de l'Université McGill, M. Dancose a été reçu arpenteur-géomètre en 1952. Il a fondé **Marc Dancose & Associés**, arpenteurs-géomètres, ingénieurs-conseil, urbanistes en 1960 et il est un ancien président de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec. ■ Etabli depuis 24 ans, **Le Groupe Consell T.T. Katz Inc.** fournit à sa clientèle des services aussi diversifiés que la subdivision en copropriétés, l'arpentage de construction, la certification des superficies louables, la cartographie numérique et la gestion d'infrastructures urbaines (SIG). Afin d'assurer une qualité et une efficacité supérieures à tous les niveaux, la société utilise des technologies de pointe dans tous ses champs d'activité. Elle possède notamment une des archives en arpentage la plus importante au Québec, celle-ci regroupe plus de 175,000 dossiers dont certains remontent à 1889.

**LE GROUPE
CONSELL
T.T. KATZ
INC.**
ARPENTEURS-GÉOMÈTRES
INGÉNIEURS-CONSEIL
3001, c. Jean Talon, Suite 300
Montréal, Québec H3R 2G4
514 341-3408



M. Marc Dancose

Votre don va loin
DÉVELOPPEMENT ET PAIX

Les Japonais ont été les visiteurs d'outre-mer les plus prodigues

Presse Canadienne
OTTAWA

■ Les touristes japonais ont dépensé plus d'argent au Canada, l'an dernier, que les visiteurs de tout autre pays d'outre-mer.

Les Britanniques arrivent au premier rang pour le nombre de voyages qu'ils ont faits au Canada, mais les Japonais ont dépensé 434 millions dans notre pays, en 1992, soit 174\$ en moyenne par jour, selon Statistique Canada.

Les Japonais comptaient pour 13 p. cent des voyages au Canada, l'an dernier, contre 18 p. cent en provenance du Royaume-Uni, selon l'agence fédérale.

Pour ce qui est des dépenses, toutefois, les Japonais comptaient pour 17 p. cent du total, contre 15 p. cent pour les touristes du Royaume-Uni.

Le visiteur japonais typique est un homme d'âge moyen appartenant à un groupe de trois personnes ou plus.

Il arrive au Canada après avoir fait escale aux États-Unis, demeure à l'hôtel et passe six nuits au Canada. Durant son séjour, il aime beaucoup faire la tournée des grands magasins et visiter les parcs d'attraction et les lieux historiques.

Quatre-vingt-quatorze p. cent des touristes japonais interrogés en 1992 ont accordé une bonne cote au Canada pour son hospitalité. Plus de la moitié d'entre eux ont affirmé que l'hospitalité des Canadiens est supérieure à celle de leurs compatriotes.

Cela représente un compliment suprême, lorsque l'on sait que l'hospitalité est une chose sacrée dans la culture japonaise.

La Colombie-Britannique, qui est par tradition la province la plus populaire auprès des touristes japonais, a bénéficié de 41 p. cent des nuitées de ces visiteurs, en 1992, contre 38 p. cent en 1982.

L'Ontario a fait un léger gain à 30 p. cent des nuitées alors que l'Alberta a vu sa part de ce marché décliner de 20 p. cent en 1982 à 17 p. cent en 1992.



Daimler-Benz est surtout connue pour les voitures fabriquées par sa filiale, Mercedes-Benz. Il faut quand même admettre que c'est toute une carte de visite...

Daimler-Benz fait son entrée à Wall Street

Agence France-Presse
BONN

■ Le premier groupe industriel allemand, Daimler-Benz AG, sera coté à partir d'aujourd'hui à Wall Street, mais son exemple devrait demeurer isolé ces prochaines années, les normes américaines exigeant une périlleuse transparence comptable bien supérieure aux règles allemandes.

À 9 h 30 locales, la plus grande bourse du monde affichera une nouvelle valeur sur son tableau des cours. Et le président du directoire de Daimler-Benz, Edzard Reuter, ouvrira la marche aux investisseurs américains en achetant symboliquement la première action de son groupe sous forme d'un American Depository Receipt (ADR). Chaque ADR représentera le dixième d'une action Daimler.

Les habitants de Manhattan pourront flâner sur la Broad Street, non loin de la bourse de New York, pour y découvrir une limousine ou un camion de pompiers Mercedes, un tapis roulant, produit de la filiale électrotechnique AEG de Daimler, les modèles réduits d'un satellite ou d'un avion Airbus, exemples des activités de Deutsche Aerospace, sa société d'aéronautique et d'armement.

Mercedes-Benz, la prestigieuse marque automobile de Daimler-Benz, avait déjà marqué l'offensive du groupe sur le continent américain en annonçant jeudi dernier le choix de Tuscaloosa, en Alabama, comme site de sa première usine de voitures aux États-Unis.

Mais pour écrire l'histoire et être la première société par actions allemande à être cotée à Wall Street, Daimler-Benz a dû se plier à la stricte comptabilité des autorités boursières américaines (SEC).

Le 17 septembre dernier, le groupe annonçait du coup une perte nette de 949 millions de DM au premier semestre en utilisant les normes américaines, contre un bénéfice net de 168 millions de DM aux termes des normes allemandes utilisées jusqu'ici.

M. Edzard Reuter présentait aussi ses premières pertes opérationnelles de l'après-guerre dans trois de ses quatre divisions: Mercedes, AEG et DASA. Seule sa jeune filiale informatique, Debis, échappait à ces sombres résultats.

Le premier groupe allemand annonçait également une thérapie de choc: la suppression de plus de 40 000 emplois cette année et l'année prochaine.

« Les difficultés de Daimler sont tempo-

raires », estime néanmoins Hans-Joachim Koenig, de la banque BHF. L'économiste juge que « Daimler va jouer un rôle de précurseur, mais il devrait s'écouler au moins trois ou quatre années avant que d'autres groupes allemands lui emboîtent le pas ».

Grâce à cette entrée à Wall Street, il sera plus facile pour Daimler d'acquiescer des liquidités, car certains institutionnels américains ne pouvaient acheter des actions Daimler à l'étranger, explique Peter Pietsch, économiste à la Commerzbank.

M. Pietsch ne voit pas non plus d'autres groupes allemands suivre cette voie à court terme: « Les normes américaines qui passent par une grande transparence des comptes constituent une autre manière de présenter les bilans, souligne-t-il. Il s'agit d'une toute autre façon de penser qui constitue un très grand obstacle pour l'avenir. »

« Nous allons examiner l'entrée à Wall Street de Daimler et nous gardons cette possibilité en vue car le marché des capitaux y est intéressant », a noté un porte-parole du groupe Veba (énergie, chimie, négoce, transports), dont le nom a circulé comme candidat potentiel à Wall Street.

PROPRIÉTÉS DE PRESTIGE

1
LA MAISON LOUIS AMOS SUR LE BORD DU LAC ST-LOUIS
15 minutes du centre-ville. Située au 3570, boulevard St-Joseph. Lachine, élégante demeure du début du siècle soigneusement rénovée. La maison abrite deux unités d'habitation, le rez-de-chaussée et l'étage. Moderne, vaste (7 850 pi car) et spectaculaire. Boisées et portes d'acajou, planchers d'ardoise et d'érable. Point de vue imprenable sur le lac St-Louis. Prix demandé: Étage 280 000 \$, Rez-de-chaussée 270 000 \$
Appeler André Martin: 634-3400

2
Confort, sécurité, prestige: telles sont les caractéristiques de ce luxueux penthouse situé au 520, Place Juge Desnoyers, à Laval. Ce superbe condo de rêve, à quelques pas d'une marina et d'un sentier pédestre, vous permet aussi d'admirer Montréal et sa banlieue. Une visite vous convaincra. Cet havre de paix vous est offert pour la somme de 285 000 \$.
Louise Bellerose (819) 326-2233
Imm. Hazel Connolly

3
DOMAINE STE-AGATHE
Comprenant une auberge B&B (11 pièces) et une maison (10 pièces) pour possibilité de restaurant, face au club de voile et à la plage du lac des Sables à Ste-Agathe, RTE 329 (Tour du lac) - Terrain de 35 000 pi². Vue panoramique sur le lac avec accès au lac. Prix 395 000 \$.
Tél.: (819) 326-7892

4
BORD DE L'EAU SUR RICHELIEU
À 35 min. du centre-ville de Montréal. Magnifique emplacement, arbres matures, 55 000 pi², 3 ch. à c., 2 s. de bain, foyer, garage 29 pi x 29 pi, remise, entrée pavée, etc.
Renseignements: (514) 291-3713

5
PENTHOUSE DU SANCTUAIRE
Un penthouse de grand luxe de 3 024 pi² de surface habitable, 1 600 pieds de terrasse en aménagement paysager avec magnifique auvent, 4 chambres à coucher, 2^{1/2} salles de bains, salon, salle à manger, cuisine, «den» de rêve, 3 places de garage, 2 casiers. Vue panoramique sur 3 côtés de la ville. Une visite s'impose.
Claire L. Bruneau, 276-7359

6
VILLE MONT-ROYAL
370, av. Simcoe
Maison de prestige, 6 chambres à coucher + bureau, salon avec foyer, salle à manger, 4 salles de bains, grand «den», cuisine rénovée, terrasse avec piscine de rêve, garage double. Faut voir. Prix négociable.
Claire L. Bruneau, 276-7359

7
LAVAL-DES-RAPIDES
BORD DE L'EAU, navigable, 12 000 pi car, paysagers avec piscine. 15 minutes du centre-ville de Montréal. Cottage anglais tout briques, 3 500 pi car, habitables, 12 pièces, dont 4 chambres à coucher. Construction de qualité supérieure de 1988. Une visite vous convaincra. Prix: 495 000 \$.
Myre & Associés, Claudette Myre
437-2222, 437-6414

8
BASSIN DE CHAMBLY
La confort: un mode de vie... 150 pieds mouillés par le bassin et à quelques pas seulement des gotts de Chamby. Cottage de très grande qualité avec piscine intérieure, six salles de bain, cinq foyers. Un classique de la beauté vous est offert par des propriétaires et ayant élevé leur famille.
Guy Constantineau, 646-2010
PERMAPRO CTR.

9
POINTE-AUX-TREMBLES
Bord de l'eau, cott. Anglo-Normand 1752. Rénové selon cachet d'antan. Lauréat de la Ville de Montréal 1992 pour son entretien et ses travaux judicieux. 3 300 pi car habitables. 2 foyers, piscine creusée 20 x 40, garage. Site exceptionnel, coin campagne en ville.
Hélène Patenaude ctr. 644-1844

10
UNE MAISON MONARCH
Prête à habiter à St-Lazare
«Le Boisé Colonial» dans un site enchanteur, près de toutes commodités. Pour visiter, s'adresser au 1431, rue des Cascades.
Rens.: 424-2271, 455-3313

11
LAVAL-SUR-LE-LAC
FACE AU LAC DES DEUX-MONTAGNES sur un terrain de 20 000 pi car. Cottage de 9 pièces, 3 salles de bain, foyer, garage, climatiseur, aspirateur central, système d'alarme, planchers en érable. Proximité du golf, marina, station de trains. Terrain paysager, arbres à maturité, piscine. Secteur enchanteur. Prix 395 000 \$. Tél. 962-4897, TR. 663-1480.

12
BAS SAINT-LAURENT - FACE AU FLEUVE
Maison centenaire de 33 x 55 (4 500 pi²), terrain de 36 000 pi², excellent état. 14 pièces: 8 chambres, salon, salle de séjour, salle à manger, bureau, 3 salles de bain. Entièrement meublée et aménagée en «Bed & Breakfast» fonctionnel. Prix 150 000 \$.
Propriétaire: (514) 721-8053

13
Abasourdi par sa somptueuse architecture, vous direz: «Enfin, je l'ai trouvée!» Cette spacieuse demeure aux plafonds hauts est dotée d'une abondante fenestration, d'une salle à manger de style oriental et d'une superbe terrasse sur le toit. Bref, indescriptible. Qui dit mieux? À moins de 289 000 \$.
Carole Dubois, 363-2402
André Schinck, 453-0275
Clodem Ctr, 364-3315

14
LONGUEUIL
Adossée à la piste cyclable cette résidence sise sur un spacieux terrain offre, entre autres, une thermopompe, un système d'alarme, une baignoire à tourbillons et thérapeutique et une cuisine entièrement équipée. Pour ceux qui recherchent une excellente qualité de vie à un prix raisonnable.
Jacques L'Abbé, Permapro Ctr
646-2010

15
SUPERBE CONDO DE RÊVE
1450 pi², 3 chambres, 2 salles de bains. Piscine intérieure, sauna, salle d'exercice et de réception, sécurité et confort. Possibilité d'échange pour maison. Une visite s'impose. AUBAINE 149 000 \$.
Carmel Gagné, 374-9250
Re/Max Alliance

VOUS AVEZ UNE PROPRIÉTÉ À VENDRE?
Inscrivez-la sous cette rubrique le mardi dans la section économie.
Un espace vous est offert à seulement 99 \$.
RÉSERVEZ SANS TARDER EN COMMUNIQUANT AU 285-7062

COMPAQ ANNONCE UNE OFFRE SPÉCIALE... QUI L'EST VRAIMENT. (PAS BÊTE COMME IDÉE, NON?)

Le Presario 425 avec écran
couleur SVGA se vend
à compter de
1 999 \$*



Le ProLinea 4/25s avec écran
couleur SVGA se vend à
compter de
2 099 \$*



Il vous suffit d'acheter un de nos ordinateurs personnels, comme l'appareil primé ProLinea, le nouveau Presario déjà réputé, ou l'un des pratiques blocs-notes Contura. Vous bénéficierez de rabais exceptionnels sur des imprimantes Epson et Canon, depuis les modèles abordables à jet d'encre jusqu'aux imprimantes à laser. Vous pourrez économiser à l'achat d'écrans Compaq, et davantage encore en chargeant sur votre ordinateur un logiciel Lotus parmi les plus populaires de l'industrie.



Essayez par exemple l'ensemble Lotus Ami Pro/1-2-3 doté d'un tableur et d'un traitement de texte, ou encore le Lotus SmartSuite, regroupant traitement de texte, tableur, présentation et base de données. De plus, avec tout achat d'ordinateur personnel Compaq, nous offrons une copie gratuite du gestionnaire d'informations personnel Lotus Organizer, d'une valeur de 179 \$. Autrement dit, vous aurez tous les logiciels qu'il vous faut pour partir du bon pied.

Chez Compaq, nous savons que les besoins en matière d'ordinateurs varient d'un utilisateur à l'autre, et c'est pourquoi nous voulons vous aider en offrant diverses options. Nous avons conçu une promotion qui vous permettra non seulement d'économiser plus de 500 \$, mais aussi de vous mettre à l'œuvre immédiatement et en toute facilité. En effet, Compaq a regroupé la meilleure marque d'ordinateurs blocs-notes et de bureau avec les meilleures marques de logiciels et d'imprimantes. Bref, nous pouvons vous offrir un ensemble polyvalent qui répondra à vos besoins particuliers.

Passez chez l'un des revendeurs agréés Compaq ci-dessous entre le 23 septembre et le 4 novembre 1993 (ou composez le 1-800-248-6553 pour des renseignements plus détaillés). N'oubliez pas de demander votre bon-rabais pour obtenir à prix d'aubaine le système qu'il vous faut vraiment. Si cette offre n'est pas spéciale, quoi d'autre peut bien l'être?

COMPAQ

L'offre est valable du 23/9/93 au 11/11/93 chez les détaillants participants. L'enveloppe contenant les bons-rabais doit être obtenue au plus tard le 15/11/93. Tous les composants de l'ensemble doivent être achetés en même temps au cours de la période de promotion. Les rabais comprennent ceux d'Epson et de Canon, lesquels ne peuvent être comptés en double. Toutes les imprimantes annoncées ne sont pas offertes dans tous les établissements. La disponibilité des produits Compaq peut varier. Les rabais sur les écrans ne s'appliquent qu'à l'achat d'ordinateurs de bureau Compaq. L'offre est valable au Canada seulement. D'autres restrictions, conditions et exclusions peuvent s'appliquer. © 1993 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq, marque déposée au U.S. Patent and Trademark Office. ProLinea, Contura et Presario sont des marques de commerce de Compaq Computer Corporation. Les noms des produits, les marques et les logos ci-dessus peuvent être des marques de commerce ou des marques déposées de leurs sociétés respectives. *Prix estimatif du revendeur, les prix réels varient; certains modèles peuvent être dotés de caractéristiques supplémentaires susceptibles de modifier le prix. Le logo Intel Inside est une marque déposée d'Intel Corporation.

CLUB BIZ
(514) 593-3535
4625, rue Jean-Talon
Montréal

CLUB BIZ
(514) 672-9142
457, boulevard Taschereau
Local C-6
Greenfield Park

CLUB BIZ
(514) 684-2004
3165, boulevard des
Sources
West Island

COMPUCENTRE
(514) 325-0897
6000, rue Henri-Bourassa Est
Montréal-Nord

COMPUCENTRE
(514) 878-9470
174, rue Versailles
Place Bonaventure
Montréal

COMPUCENTRE
(514) 746-4631
Les Promenades de Sorel
450, boul. Poliquin
Sorel

COMPUCENTRE
(514) 923-2032
2150, boul. Lapinière
Brossard

COMPUCENTRE
(514) 351-2798
Galeries d'Anjou
Montréal

COMPUCENTRE
(514) 935-7602
1500, rue Atwater
Montréal

COMPUCENTRE
(514) 336-3058
3131, Place Côte-Vertu
Saint-Laurent

COMPUCENTRE
(514) 343-3363
2305, chemin Rockland
n° 150
Ville Mont-Royal

COMPUCENTRE
(514) 437-8965
401, boul. Labelle
Rosemere

COMPUCENTRE
(514) 695-3620
6815, route
Transcanadienne G-19
Pointe-Claire

COMPUCENTRE
(514) 461-1121
244, boul. des Promenades
Saint-Bruno

COMPUCENTRE
(514) 687-2231
3035, boul. Le Carrefour
Chomedey

MultiTech
(514) 682-0816
3260, boulevard
Saint-Martin
Laval

MultiTech
(514) 671-0130
999, boulevard Taschereau
Greenfield Park

MultiTech
(514) 694-5020
1000-20, boulevard
Saint-Jean
Pointe-Claire

MultiTech
(514) 256-6567
6878A, rue Jean-Talon Est
Saint-Leonard

MultiTech
(514) 340-9200
4890, rue Jean-Talon Ouest
Montréal

MultiTech
(514) 368-1744
7555, boulevard Newmann
Lasalle

ALP Micro Systems
(514) 848-0755
4535, avenue du Parc
Montréal

Central Microsystems Inc.
(514) 364-4980
350, rue des Érables
Lachine

Coop Concordia
(514) 848-7906
1455, boul. de
Maisonnette Ouest
Montréal

Coronet Electronics
(514) 393-1840
1021, Côte du Beaver Hall
Montréal

Letram Technologies
(514) 433-3866
147, rue Turgeon
Sainte-Thérèse

Logix Innovation RB Inc.
(514) 735-7850
5173, Côte-des-Neiges - n° 5
Montréal

Micro Hutte Inc.
(514) 685-0128
1804, route
Transcanadienne
Dorval

Sol Et Technologies Inc.
(514) 336-0000
7117, route
Transcanadienne
Saint-Laurent

Info-Boutique Lee
(819) 564-4076
815, rue Belvédère Sud
Sherbrooke

Business Depot
(514) 875-0977
301, rue Saint-Antoine
Ouest
Montréal

Business Depot
(514) 688-0788
3003, boul. Le Carrefour
Laval

COMPUCENTRE
(819) 564-1810
Carrefour de l'Estrie
3050, boul. Portland
Sherbrooke

Econo-flashes

CALL-NET et SPRINT concluent

Le revendeur de services téléphoniques Call-Net Enterprises, de Toronto, a conclu officiellement son alliance avec le géant américain Sprint Communications Company.

CARA : bénéfice stable

Pendant le deuxième trimestre prenant fin le 13 septembre, le produit brut des Entreprises Cara a augmenté de 3,5 p. cent, passant de 168,26 à 174,23 millions.

Nouveau placement du CANADA TRUST

Canada Trust a développé un nouveau véhicule de placement permettant d'obtenir un meilleur rendement sans compromettre les capitaux investis.

CADILLAC FAIRVIEW à Anjou

Cadillac Fairview et La Propriété Immobilière Markborough a, comme annoncé en janvier dernier, investi 18 millions dans la rénovation des Galeries d'Anjou.

Laboratoire de monétique

Investissement R & D Technosyst a déposé récemment un prospectus définitif visant un appel public à l'épargne.

La BANQUE DE MONTREAL en Chine

La Banque de Montréal ouvrira un nouveau bureau à Guangzhou, en Chine. Le personnel du bureau travaillera conjointement avec les banques locales.

Oui à l'accession à la propriété

«Les résultats d'un sondage mené par le groupe Angus Reid justifient le fait de prolonger le Régime d'accession à la propriété», affirme Pierre Lévesque, président de la Chambre d'immeuble du Grand Montréal.

HYDRO: Gentilly-2, dix ans après

La centrale nucléaire Gentilly-2, d'Hydro-Québec, célèbre ses dix ans d'exploitation commerciale. Ces dix années ont été marquées par la sûreté et la fiabilité des installations.

Accord à l'amiable entre Manille et Westinghouse

Le gouvernement philippin et la firme américaine Westinghouse ont conclu un accord à l'amiable, mettant fin à la bataille judiciaire qui les opposait depuis plusieurs années.



Un nouveau patron chez Ford. Le président du conseil de Ford Motor Co., Harold A. Poling, 67 ans (à gauche), s'est entretenu avec des journalistes hier à Dearborn, dans le Michigan.

Le gouvernement Rae prétend maintenant que les Québécois nuisent aux camionneurs et aux bûcherons du nord-est de l'Ontario

Le Québec et l'Ontario poursuivent les négociations sur ces diverses questions, mais le gouvernement ontarien pourrait user de représailles s'il ne perçoit aucune ouverture du côté québécois.

Unibroue exporte deux de ses bières en France

Heureux de cette percée sur le marché français, M. Dion a fait remarquer qu'il est plus facile de faire vendre ses produits en Europe que dans les provinces voisines.

Une grève chez Ford le 13 octobre?

Presses Canadienne TORONTO

Maintenant qu'ils ont en poche des ententes avec General Motors et Chrysler, les Travailleurs canadiens de l'auto ont décidé de s'occuper de Ford.

Les pourparlers entre Ford et le syndicat, qui représente plus de 11 000 employés canadiens, ont vraiment commencé hier dans un hôtel du centre-ville.

Parmi les questions qui demandent une attention particulière dans le cas de Ford figurent la fermeture imminente d'une usine de verre à Niagara Falls, en Ontario.

Le syndicat espère également renverser une décision antérieure concernant l'exportation de plusieurs centaines d'emplois d'une chaîne de montage de voitures.

«Notre comité de négociation a aussi pris une décision significative en ce qui a trait aux vacances, a ajouté M. Hargrove.

Dans des contrats de travail de trois ans négociés avec GM et Chrysler et qui viennent à échéance en septembre 1996, le syndicat a obtenu des augmentations salariales de deux p. cent.

Trois jours de vacances de plus accordés aux travailleurs créeront environ 1 000 emplois supplémentaires chez Chrysler.

Des producteurs agricoles en campagne publicitaire

Presses Canadienne OTTAWA

Les 38 000 producteurs canadiens de lait, d'œufs et de volaille ont lancé hier une campagne nationale de publicité.

Cette campagne de publicité touchera 17 marchés urbains au cours des trois prochaines semaines.

«L'Article XI permet au Canada de contrôler les importations de certains aliments comme les produits laitiers, les œufs, le poulet, le dindon et les œufs d'incubation.

«Pour l'instant, l'Article XI n'est rien moins que confus. Et cette confusion menace les producteurs de lait, d'œufs et de volaille.»

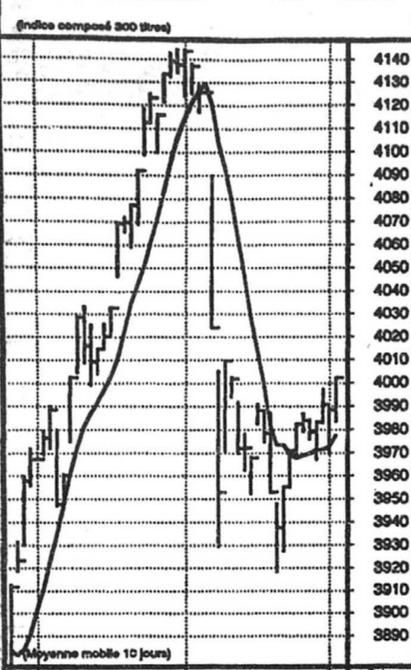
La bourse en bref

Table with 4 columns: MONTREAL, TORONTO, NEW YORK, NASDAQ. Each column contains volume, gains/losses, and lists of active stocks.

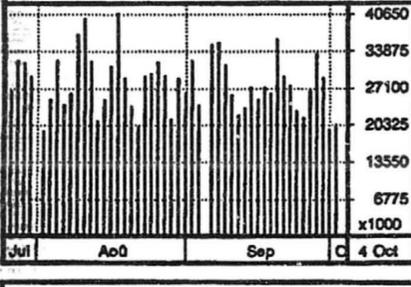
ELECTROFLOW INC. AMÉLIOREZ VOTRE EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE ET DIMINUEZ VOS COÛTS D'ÉLECTRICITÉ JUSQU'À 30%. Avez-vous 600 volts, 3 phases? plus de 36 000 \$ de facturation par année?

TORONTO

VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ



Volume quotidien des transactions sur le TSE 300



INDICES DE TORONTO

Table listing various indices such as 300/COMPOSÉ, SERV. FINANCIERS, MINES ET MÉTAUX, etc., with their current values and percentage changes.

INDICE TSE 35

Table for the TSE 35 index, showing the current value (199.26) and a change of +0.81.

HAUT FERMETURE BAS VOLUME

Table listing companies that closed at their daily high with low trading volume, including Alcan, Bell, and others.

Source: Decision-Plus Inc.

Main table of stock market data for Toronto, listing various companies (e.g., Alcan, Bell, BCE, etc.) with their stock prices, volume, and percentage changes.

VOLUME: 16 700 000 INDICE GÉNÉRAL FERMETURE 989.8 - 3.07

Table listing companies that closed at their daily high with low trading volume, including Alcan, Bell, and others.

Main table of stock market data for Toronto, listing various companies (e.g., Alcan, Bell, BCE, etc.) with their stock prices, volume, and percentage changes.

LA BOURSE DE TOKYO

Table showing the closing values for the Tokyo Stock Exchange, including Nikkei and other indices.

MONTRÉAL (PCI) - Le dollar canadien coté à 74,57 cents US. lundi, une baisse de 0,14 cent. Le dollar U.S. coté à 1,3410 US canadien, une hausse de 0,25 cent. La livre sterling coté à 2,02995 canadien, une hausse de 1,55 cent, et 1,51375 US de 1,55 cent de 0,87 cent.

LES DEVISES

Table of exchange rates for various currencies including US Dollar, British Pound, Japanese Yen, etc.

LES OBLIGATIONS

Table of government bonds and other securities with their respective yields and prices.

CONTRATS À TERME DE LA BOURSE DE MONTRÉAL

Table of futures contracts for commodities like oil, wheat, and metals.

NEW YORK

Table of New York stock market indices and individual stock prices.

OPTIIONS TRANS-CANADA (transigées)

Table of Canadian options contracts for various stocks and indices.

FONDS MUTUELS

Table of mutual fund performance metrics and names.

ALBERTA

Table of Alberta oil and gas production and prices.

LE PÉTROLE

Table of oil prices and market trends.

LES METAUX

Table of metal prices and market activity.

L'ARGENT

Table of silver prices and market trends.

TITRES AU COMPTOIR (de Montréal)

Table of over-the-counter stock prices.

TITRES AU COMPTOIR (DE TORONTO)

Table of over-the-counter stock prices from Toronto.

LES METAUX

Les courtiers londoniens ont haussé hier le prix de l'argent de \$0.030 cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.

LES METAUX

Les courtiers londoniens ont haussé hier le prix de l'argent de \$0.030 cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.

LES METAUX

Les courtiers londoniens ont haussé hier le prix de l'argent de \$0.030 cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.

LES METAUX

Les courtiers londoniens ont haussé hier le prix de l'argent de \$0.030 cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.

LES METAUX

Les courtiers londoniens ont haussé hier le prix de l'argent de \$0.030 cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.

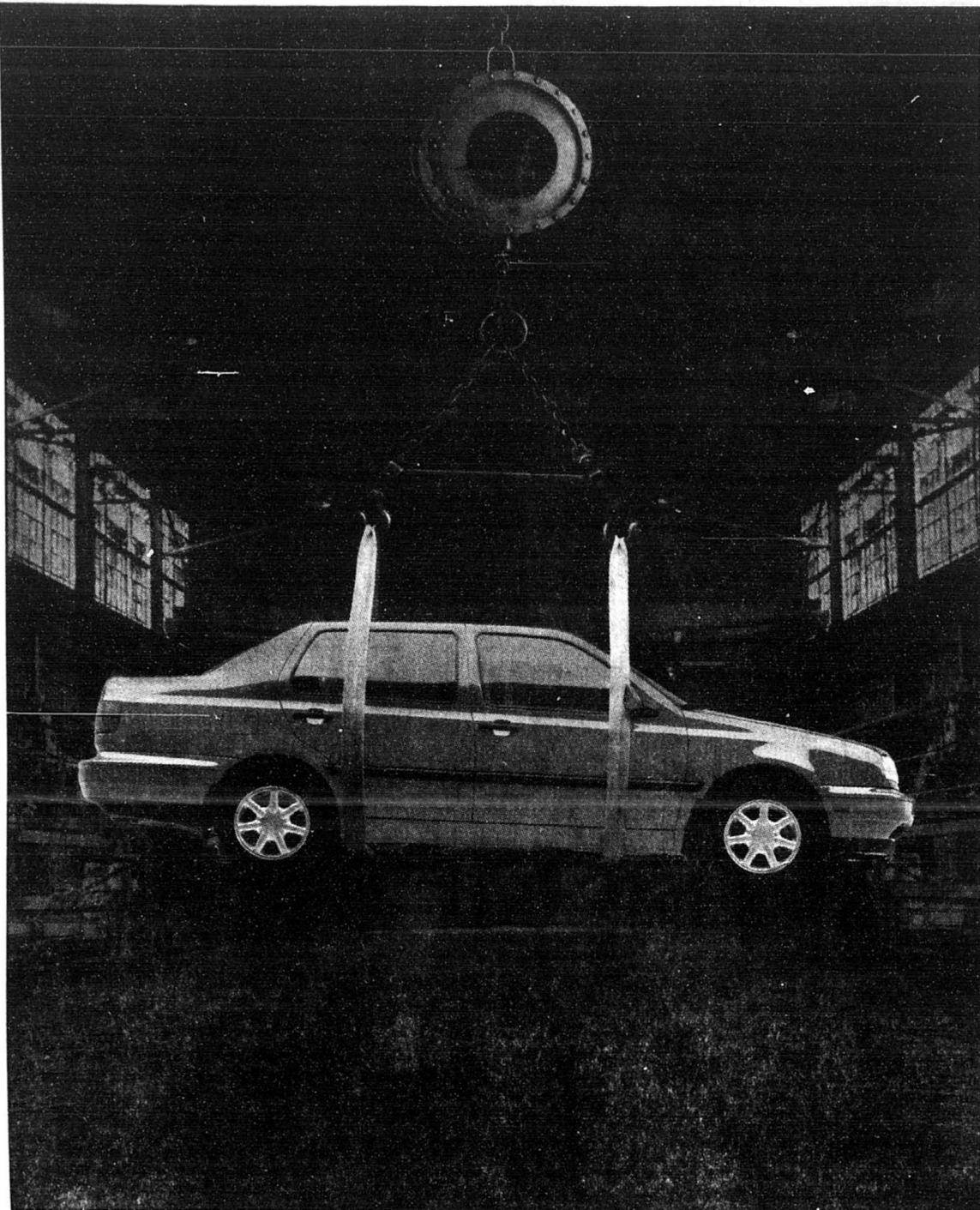
LES METAUX

Les courtiers londoniens ont haussé hier le prix de l'argent de \$0.030 cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.

Advertisement for 'DONNEZ-MOI LES AILES' featuring a child and a bird, with text about helping handicapped children.

Advertisement for 'INDICES SUR OPTIONS STANDARD & POOR A CHICAGO' with a table of index values.

Advertisement for 'SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC' with a logo and contact information.



Qui a dit qu'un excès de poids est mauvais pour la santé?

Pendant que la nouvelle Jetta était sur la table à dessin, nous n'avons pas eu peur de remettre en question les clichés, les idées toutes faites et les mythes qui ont cours dans l'industrie automobile.

Résultat? Une voiture pas ordinaire qui a réussi sa métamorphose. Et qui n'est pas un poids plume.

Dans la foulée, la Jetta a pris

quelques livres en trop. Sans crier Au régime!

Cet excès de poids, nos ingénieurs l'ont voulu. Parce qu'ils voulaient renforcer votre sécurité. Même si, déjà, la Jetta était une des voitures les plus sécuritaires sur le marché.

Des poutrelles d'acier consolident le châssis. Une cage de sécurité enveloppe l'habitacle. Les portières, le tableau de bord, le plancher et le dossier du siège arrière ont tous été

renforcés d'acier.

En fait, la sécurité est omniprésente dans la conception de la nouvelle Jetta. Nos ingénieurs en ont tenu compte jusque dans les moindres détails

de sa construction : de la radio logée dans la ligne de vision, jusqu'aux pare-soleils dotés de zones de froissement.

La Jetta a trouvé son poids santé. Sa nouvelle silhouette lui va tellement bien... Et ça ne l'a pas ralenti d'une milli-

seconde. Bien au contraire.

Les Jetta CL 1,8L et GL 2,0L sont aussi allées à la salle de musculation. Dégageant une accélération supérieure à bas régime, elles sont les voitures les plus rapides de la dynastie.

Et elles n'ont jamais été aussi douces, maniables, précises.

Même la Jetta turbo diesel, seule dans sa catégorie sur le marché, défait les clichés. Propre, silencieux et puissant, son moteur - une merveille technique - peut vous faire franchir plus de 900km sur un seul réservoir de carburant.*

Au volant, vous avez facilement accès à tous les contrôles et aux boutons de radio sans avoir à détourner les yeux de la route. Les fauteuils orthopédiques se moulent à votre corps, plutôt que de vous demander de vous conformer à eux. Le siège avant, la ceinture de sécurité et le volant s'ajustent à votre taille.

Tout ça pendant que vous écoutez... le silence. Nous avons étouffé tous ces petits bruits - cliquetis, grondements, frottements - qui rendent parfois si misérable la vie de l'automobiliste moyen.

Le coffre, la trousse à outils, le compartiment de rangement et la boîte à gants ont été capitonnés. Il y a même un coussinet sous le démarreur pour empêcher votre trousseau de clés de cliqueter.

Certaines caractéristiques techniques de la nouvelle Jetta ne se retrouvent, en principe, que sur les coupés sport ou les voitures de grand luxe.

Comme la suspension indépendante à déport négatif combinée à l'essieu à barre de torsion indépendante, qui lui procure une tenue de route et une maniabilité exceptionnelles.

En créant la nouvelle Jetta, nous avons brisé les normes de l'industrie, cassé la routine et défié l'ordinaire.

Faites-en l'expérience.

Vous verrez vous-même.

EN RECRÉANT LA VOLKSWAGEN JETTA, NOUS AVONS TOUT REPENSÉ. AUCUN ÉLÉMENT N'A ÉTÉ LAISSÉ AU HASARD. TOUT A ÉTÉ MIS À L'ÉPREUVE ET PERFECTIONNÉ. Désormais, L'ORDINAIRE NE FAIT PAS LE POIDS.

* Selon les méthodes d'essai approuvées par Transport Canada. Votre consommation réelle peut varier.

La nouvelle
JETTA 

L'ordinaire? Connais pas!

Les Automobiles Populair Inc.
5441, RUE ST. HUBERT, MONTRÉAL
274-5471

Campbell & Cameron Inc.
4550, VERDUN AVÉ., VERDUN
762-9777

Arbour Automobiles Ltée.
700, BOUL. DES LAURENTIDES, LAVAL
343-3422

Automobiles O.M.F. Ltée.
3050, BOUL. ST. CHARLES, KIRKLAND
694-1378

Nordest Volkswagen Ltée.
10395, BOUL. PIE IX, MONTRÉAL
325-3422

Auto Strasse Inc.
5905, ROUTE TRANSCANADIENNE, ST. LAURENT
748-6961
Automobiles Place De Bleury Inc.
2144, RUE DE BLEURY, MONTRÉAL
845-8367

Automobiles Rimer Inc.
5500, BOUL. MÉTROPOLITAIN E., ST. LÉONARD
253-8888

Park Avenue Volkswagen
8805, BOUL. TASCHEAU OUEST, BROSSARD
656-4811

En Route Volkswagen
13255, SHEERBROOKE EST., MONTRÉAL
642-6242
Les Automobiles Duval Inc.
400, BOUL. ROLAND THÉRIEN, LONGUEUIL
679-0890

Automobiles E. Lauzon Inc.
1284, BOUL. LABELLE, BLAINVILLE
430-1460

Bute Automobile Inc.
421, BOUL. SAUVÉ ST. EUSTACHE
627-4466

Automobiles André Rivest Inc.
839, RUE NOTRE DAME, REPENTIGNY
585-1700
Chambly Automobiles Inc.
325, BOUL. TASCHEAU, GREENFIELD PARK
671-7238

Les Automobiles Niquet Inc.
1905, 518 WILFRED LAURIER, RTE. 116, ST. BRUNO
653-1553

Intermonde Auto Inc.
20, BOUL. INDUSTRIEL, CHATEAUGUAY
698-2261

Automobiles A. Bélanger Inc.
118, MONTEE MASSON, MASCOUCHE
474-2418
Antilles Automobiles Inc.
649, CHEMIN LAROCQUE, VALLEYFIELD
371-5563

Automobiles Sabric Inc.
125, RUE AIME VINCENT, VAUDREUIL
455-7941

Marcel Synnott Automobile Inc.
1200, RUE BOURGOGNE, CHAMBLY
658-6645

Autohaus
1855, DOLLARD AVE., LASALLE
344-2753