



Informatique Page C7
Bourse Page C10
Avis Page C11
Sports Page C14

LE DEVOIR

ÉCONOMIE

XXM	TSE-300	DOW JONES	\$ CAN	OR
↑	↑	↑	↑	↓
+30.82	+51.66	+66.58	+0.11	-
2564.26	5243.27	5838.52	73.00	382.30

LE DEVOIR, LES SAMEDI 14 ET DIMANCHE 15 SEPTEMBRE 1996

Grâce à la faible inflation

Wall Street part à la conquête de nouveaux sommets

New York (AFP, Reuter) — Après une nette correction cet été, la grande bourse new-yorkaise est partie à la conquête de nouveaux sommets la semaine dernière, profitant de l'atténuation des craintes d'un relèvement des taux d'intérêt lors de la prochaine réunion du comité monétaire de la Réserve fédérale le 24 septembre.

L'indice Dow Jones des valeurs vedettes a crevé le plafond des 5800 points pour terminer hier à 5838,52 (un nouveau record), en hausse de 178,66 points (+3,2 %) sur la semaine. Sur le marché obligataire, le taux d'intérêt sur les émissions du trésor à 30 ans, principale référence, est tombé hier à 6,94 %, soit son plus bas niveau depuis le 23 août, contre 7,1 % une semaine plus tôt. Les détenteurs de portefeuille ont été rassurés par la publication de statistiques qui ont apaisé les craintes de dérapage inflationniste.

Le gouvernement américain a annoncé hier des chiffres meilleurs que prévu de l'inflation en août, qui remettent en cause les anticipations de relèvement des taux d'intérêt de la Réserve fédérale.

Les prix à la consommation ont augmenté de 0,1 % le mois dernier, aussi bien en incluant ceux de l'alimentation et de l'énergie qu'en les excluant, alors que les analystes anticipaient en moyenne une hausse de 0,2 % dans les deux cas. Les ventes au détail ont progressé de 0,2 % après avoir avancé de 0,1 % en juillet. Hors automobiles, elles ont augmenté de 0,2 % également. Les économistes prévoyaient en moyenne une hausse de 0,7 % des ventes et de 0,4 % hors automobiles.

Selon Arthur Hogan, analyste chez Dean Witter, ces indicateurs devraient persuader la Réserve fédérale de laisser inchangés ses taux directeurs jusqu'aux élections présidentielles du 5 novembre. «En année électorale, la Fed préfère ne pas modifier sa politique monétaire et ces chiffres pourraient lui servir de justification», a-t-il affirmé.

Mais son avis n'est pas partagé par Ed La Varnay, analyste chez First Albany. «Nous estimons que l'indice des prix à la consommation ne suffit pas pour affirmer que la Fed ne relèvera pas ses taux», a-t-il observé. «La vraie cause du problème est l'inflation par les salaires, et surtout l'augmentation du salaire horaire, qui croît deux fois plus vite que l'inflation», a expliqué M. La Varnay, en soulignant que «ce sont ces chiffres que regarde la Fed».

Cet analyste est toutefois optimiste sur les perspectives du marché boursier et obligataire à court terme, estimant que les taux d'intérêt sur les obligations devraient continuer à reculer et que Wall Street continuera à profiter des placements de la génération des *baby-boomers*, qui approchent l'âge de la retraite. Le marché boursier devrait connaître un renversement de tendance en 1997, en raison notamment d'un recul des bénéfices des entreprises, selon lui. M. Hogan estime également que la grande bourse new-yorkaise devrait rester soutenue dans les semaines à venir, grâce à l'abondance de liquidités.

La semaine dernière, Wall Street a également profité de l'envol des actions pétrolières, à la suite d'un regain de tension entre les États-Unis et l'Irak, et d'un rebond des valeurs de haute technologie, grâce à aux performances robustes du secteur et aux perspectives ouvertes par l'introduction de nouveaux produits.

Au Canada, les prix ont légèrement augmenté

Otawa (PC) — L'indice des prix à la consommation a légèrement grimpé, le mois dernier, mais pas suffisamment pour permettre de croire que l'inflation soit de retour.

Statistique Canada a révélé hier que le taux annualisé de l'inflation, en août, s'est établi à 1,4 %, contre 1,2 % le mois précédent, alors qu'il avait atteint son plus bas niveau des 18 derniers mois. Au Québec, le taux d'inflation est passé de 1,3 à 1,6 % entre les deux mois de comparaison.

L'agence fédérale a précisé que le taux d'inflation d'août est égal au taux mensuel moyen depuis le début de l'année.

L'inflation se maintient à un rythme très ralenti en raison de la faiblesse de l'économie qui bloque toute hausse appréciable des prix des biens et services.

Statistique Canada précise que les hausses de prix les plus significatives, en août, ont porté sur les voitures et camions neufs, l'essence, les services téléphoniques, les services aux voyageurs et les viandes autres que le bœuf. Par ailleurs, les intérêts hypothécaires, le prix des maisons neuves et celui de la viande de bœuf ont chuté.

La Banque du Canada craint pour sa part que les hausses de prix soient inférieures au taux d'inflation que l'institution espère s'établir entre 1 et 3 %. Une chute du taux d'inflation le mois dernier aurait relancé les spéculations sur une baisse des taux d'intérêt bancaire.

Un ensemble de biens et services qui coûtait 100 \$ en 1986 en coûtait 135,70 \$ en août et 133,80 \$ en août 1995.

C'est qu'on y tient, à Innovatech !

Serge Ménard a dû se défendre contre l'accusation de spoliation lancée par Liza Frulla

GÉRARD BÉRUBÉ
LE DEVOIR

Liza Frulla a eu raison de monter aux barricades. L'intégrité et la pérennité de la Société Innovatech du Grand Montréal méritent d'être défendues. Cette créature du gouvernement libéral est, à l'approche de son quatrième anniversaire, qualifiée de succès. Elle retient l'attention par sa façon de canaliser les fonds publics vers la création d'emplois à valeur ajoutée, par son rôle structurant et par une direction que l'on a voulue, dès le départ, dépolitisée. C'est d'ailleurs ce succès qui a permis au ministre Serge Ménard de libérer les 100 millions de dollars qu'il entend consacrer, sur quatre ans, au développement de Montréal. Et M. Ménard insiste: cela se fera sans ponction dans le budget d'Innovatech.

La députée de Marguerite-Bourgeoys et porte-parole de l'opposition officielle pour les dossiers montréalais est l'un des artisans derrière la naissance d'Innovatech. Mme Frulla n'a pu retenir sa colère devant cette menace au développement de la société à capital de risque, déjà que l'on venait d'amputer son budget de 20,8 % tout en élargissant son territoire à l'Estrie et à l'Outaouais... Mme Frulla déplore que l'on permette au ministre d'État à la métropole de se doter d'un fonds discrétionnaire, non normé; que l'on détourne, sous le libre arbitre de M. Ménard par surcroît, 100 millions sur quatre ans, puisés à même le budget d'Innovatech. Elle n'a pu que dénoncer cette politique qui consiste à «deshabiller Pierre pour habiller Paul».

Cette réaction est légitime. Devenue opérante le 1^{er} janvier 1993, la Société Innovatech du Grand Montréal a, au cours de ses deux premières années, piloté 87 initiatives. Durant cette période, elle a engagé 129 millions, essentiellement sous la forme de capital-actions, qui ont servi à maintenir ou créer 3000 emplois et qui ont généré des investissements totaux de 645 millions. Au 31 mars dernier, son engagement se chiffrait à 147 millions, répartis entre plus d'une centaine de projets commerciaux concentrés dans le domaine de l'innovation technologique. Agissant là où les banques refusent d'absorber le risque, Innovatech comptabilisait déjà, à la fin de son deuxième exercice, un excédent accumulé de 1,8 million nourri par un dividende cumulé de 434 000 \$.

Le ministre Serge Ménard a tôt fait de se défendre contre les accusations de spoliation lancées par Liza Frulla. «La création du Fonds de développement de la métropole n'impliquent aucune ponction dans le budget d'Innovatech. Ce fonds résulte d'un changement de comptabilisation, lequel peut être réalisé en raison du succès des initiatives d'Innovatech.» En d'autres termes, ce qui était, hier, une dépense — le budget consacré à Innovatech — est devenu une avance remboursable, un investissement. «Depuis plus d'un an, les initiatives d'Innovatech se réalisent presque uniquement sous forme d'investissements et, particulièrement, par des prises de participation en capital-actions. Or, ces investissements sont recouvrables», a ajouté M. Ménard.

En 1992-93, 68 % des engagements d'Innovatech se faisaient sous la forme de contributions non remboursables. Cette proportion était ramenée à 2,6 % en 1994-95. À l'opposé, la proportion des engagements pris sous forme de capital-actions est passée de 12,8 % à 64,2 %. «À l'origine, le gouvernement comptabilisait les sommes qu'il versait à Innovatech comme des dépenses. Or, il n'est plus justifié de considérer les sommes réservées à cette société comme des dépenses mais plutôt comme des avances. Il est donc possible de dégager, ainsi, les montants nécessaires à l'institution du Fonds de développement de la métropole sans affecter à la hausse les dépenses du gouvernement», a expliqué Serge Ménard.

La mécanique comptable

Au delà de cette apparente multiplication des pains se profile ainsi un traitement comptable qui permet justement de maintenir intact le budget d'Innovatech tout en libérant les sommes nécessaires consacrées à la relance de Montréal, et ce, sans accroître les dépenses ni le déficit. Et on assure, au bureau du ministre Ménard, que l'engagement initial du gouvernement d'injecter 300 millions dans Innovatech jusqu'à sa dissolution, reportée à l'an 2000, tient toujours. «C'est inscrit dans la loi et nous n'avons pas modifié cette loi», a souligné le sous-ministre Jacques-Yves Therrien.

La mécanique est comptable. «Si les engage-



PHOTO ARCHIVES

ments d'Innovatech sont essentiellement des investissements, pourquoi le gouvernement ne comptabiliserait-il pas sa contribution également comme des investissements? En agissant ainsi, on sort le budget d'Innovatech des enveloppes budgétaires du gouvernement pour l'inscrire plutôt dans la catégorie «prêts, placements et avances», un poste qui n'entre pas dans le calcul du déficit. Cette façon de faire libère autant d'espaces dans la catégorie «dépenses».

«C'est au niveau du budget qu'on dégage une marge de manœuvre, ce qui n'enlève rien à Innovatech», a ajouté M. Therrien. Des 300 millions commis à Innovatech, 125 millions lui ont déjà été accordés. Les 175 millions restants prenant désormais la forme d'une avance remboursable, «on libère cet argent pour l'utiliser à d'autres fins. C'est cela, la mécanique. Les dépenses gouvernementales demeurent constantes, et le déficit n'est pas influencé».

Il reste toutefois que l'on transforme l'approvisionnement en sources de fonds d'Innovatech de capitaux permanents, engagés dans un horizon de moyen terme, en prêts remboursables sur demande, ce qui l'expose à de possibles «ponctions dans la caisse», selon les besoins ponctuels du gouvernement. Jacques-Yves Therrien suggère plutôt de voir les choses par l'autre bout de la loupe. «Comme cette contribution devient une avance, le gouvernement peut facilement, le cas échéant, augmenter ses avances sans influencer ses dépenses et son déficit. Et cette façon de comptabiliser fait en sorte que le financement d'Innovatech n'entre plus en concurrence avec les dépenses en éducation, par exemple, ou dans le secteur de la santé, lorsque vient l'exercice annuel de distribution des enveloppes aux différents ministères.»

Quant à la réduction de 20,8 % du budget 1995-96

d'Innovatech, qui est passé de 60 millions à 47,5 millions, le sous-ministre fait remarquer que sur les 60 millions réservés à la société d'investissement, 40 millions seulement ont été réellement engagés. «C'est comme cela depuis deux ans. Nous n'avons fait que rajuster notre contribution aux besoins réels d'Innovatech, en y ajoutant un cousin».

C'est qu'on y tient, à Innovatech. Et sa formule, misant sur le secteur privé pour administrer des fonds publics, est unique. La société intervient là où le financement traditionnel se fait plus réticent en soutenant l'innovation technologique et en favorisant le développement industriel d'un territoire qui déborde maintenant du Grand Montréal. En épousant la formule des partenariats, elle réussit à maintenir le niveau moyen de ses participations à environ 20 %, ce qui lui procure un important effet de levier. Pour chaque dollar versé, les autres partenaires injecteront, en moyenne, quatre fois plus.

Dirigée par l'ingénieur Bernard Coupal, qui a accepté en 1992 l'invitation de l'ex-premier ministre Daniel Johnson d'occuper la présidence sous la promesse qu'il n'y aurait pas d'ingérence politique, Innovatech a subi deux modifications depuis sa création: l'agrandissement de son territoire et le prolongement de sa date de dissolution, du 31 mars 1997 au 31 mars 2000. Son conseil d'administration est formé de neuf membres issus des milieux d'affaires, de la recherche et de l'enseignement, deux délégués provenant de ministères à vocation économique et éducative venant les assister. Toute participation financière inférieure à cinq millions tombe sous l'aval du conseil. Au delà de cette somme, une recommandation doit être faite au ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie. Pour un placement supérieur à dix millions, la recommandation doit être acheminée au conseil des ministres.



Innovatech
Grand Montréal

En épousant
la formule
des partenariats,
la société à capital
de risque exerce
un important effet
de levier

POM Tassé
PLACEMENTS EN OBLIGATIONS MUNICIPALES™

TERME	RENDEMENT POM
1 AN	4,50 % *
2 ANS	5,25 % *
3 ANS	5,90 % *
4 ANS	6,25 % *
5 ANS	6,50 % *

* Sujet à changement

POM

Les Placements en Obligations Municipales™ vous procurent :

- Des rendements supérieurs
- Des intérêts versés 2 fois l'an
- Des placements garantis sans limite
- Une liquidité en tout temps

Comparez nos taux avantageux • sans frais : 1-800-55 TASSÉ • Montréal : (514) 879-2100

• ÉCONOMIE •

Enquête révisée de Statistique Canada

L'investissement manufacturier progresse de 10% au Québec

L'industrie des pâtes et papiers mène le bal avec plus de un milliard

JEAN CHARTIER
LE DEVOIR

Les immobilisations manufacturières du Québec atteindront 4 milliards en 1996, en hausse de 10 % sur 1995, et non pas en baisse de 1,5 % comme il fut prévu au tout début de l'année par Statistique Canada. C'est ce que révèlent les résultats révisés de la mi-année de l'enquête annuelle sur les intentions d'investissement auprès des divers agents économiques par Statistique Canada.

Cela constitue la troisième hausse annuelle consécutive. Les immobilisations manufacturières couleront à 2 milliards 842 millions en 1993, l'année après la fin de la récession, et elles remontent à 3 milliards 996 millions en 1996. Le mouvement d'investissements manufacturiers s'avère très fort, contrairement à ce qui avait été annoncé en début d'année, il prend de l'élan.

En 1995, au Québec, la progression de l'investissement manufacturier fut de 4,6 %. Elle est deux fois plus forte en 1996, ce qui est, bien

sûr, déterminant pour la situation économique du Québec. On peut dire que le ciel s'éclaircit sur les industries manufacturières, particulièrement depuis six mois.

Les investissements les plus importants surviennent dans l'industrie des pâtes et papiers, la plus grande industrie du Québec depuis toujours; on y immobilise à nouveau 1 milliard 146 millions. En 1993, au sortir de la récession, on n'y investissait que 459 millions. Les investissements papetiers atteignent un très fort niveau pour une deuxième année consécutive.

La deuxième industrie investisseuse, c'est celle des métaux primaires, où les montants passent de 306 millions à 415 millions, en progression de 35 %. L'industrie du matériel de transport suit, l'aéronautique principalement, avec des investissements de 356 millions par rapport à 288 millions l'an dernier.

On modernise les industries chimiques avec 331 millions vis-à-vis 269 millions, celle des produits électroniques, de 225 millions au lieu de

163 millions, et celle des produits du pétrole, de 109 millions au lieu de 47 millions. L'industrie des textiles primaires progresse également à 83 millions, au lieu de 60 millions en 1995.

Par contre, les industries du bois, des aliments et de l'habillement sont en ralentissement. Ce qui rassure, c'est que les industries des biens durables sont celles qui progressent rapidement.

En Ontario, l'investissement manufacturier progresse très fortement, à 10,4 milliards, une poussée de 23,6 %. C'est une quatrième année de progression en Ontario, une troisième au Québec. Aussi bien en Ontario qu'au Québec, 85 % des montants investis sont consacrés à l'achat de machinerie et d'équipement.

En conclusion sur le secteur manufacturier, le ratio Québec/Canada pour ces investissements s'établit à 20,9 % en 1996, en baisse sur le taux de 21,9 % en 1995. Cela est attribuable surtout à la baisse des investissements gouvernementaux, en réduction de 229 millions sur l'année

précédente.

La direction de l'analyse conjoncturelle du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec conclut à propos de l'investissement manufacturier dans son nouveau rapport :

«À l'image de 1995, l'investissement québécois enregistre en 1996 un certain repli attribuable au manque de dynamisme du secteur de la construction. Cette situation est similaire à l'ensemble du Canada. Par contre les dépenses en machinerie et équipement représentent la principale source de croissance, témoignant à nouveau cette année des efforts de modernisation des entreprises.»

Les immobilisations du secteur public

Globalement, les dépenses d'immobilisation atteindront 24 milliards 959 millions en 1996, en baisse de 2,0 % par rapport à l'an dernier, au lieu de la baisse de 3,0 % prévue par Statistique Canada en début d'année. Ces dépenses atteignaient 25 milliards 464 millions en 1995 et 26 mil-

liards 688 millions en 1994. Il y a donc une réduction depuis trois ans, en dépit de la hausse des investissements manufacturiers, en raison des dépenses publiques.

La Colombie-Britannique est, elle aussi, en position de repli, à partir d'investissements de 20 milliards 25 millions en 1994 à 19 milliards 529 millions en 1996. Il en est de même dans les autres provinces, sauf au Nouveau-Brunswick et à la Saskatchewan qui font bloc à part avec l'Ontario pour le portrait global.

Mais, les immobilisations du secteur public régressent partout depuis 1993. Elles atteignaient 8 milliards 389 millions au Québec, elles furent diminuées à 7 milliards 635 millions en 1995 et sont ramenées à 7 milliards 406 millions en 1996. On est en réduction de 1 milliard en 1996 sur les investissements publics de 1993. Le rapport note qu'Hydro-Québec «comprime sensiblement ses dépenses d'immobilisation depuis quelques années».

Le secteur du commerce de détail se replie aussi, de 750 millions à 491

millions, une diminution de 34,6 %, mais pas le commerce de gros; c'est surtout l'habitation, le deuxième facteur du recul. L'habitation recule une deuxième année consécutive, à 5 milliards 724 millions, une diminution de 6,5 % qui s'ajoute à un premier recul de 19,6 % l'année dernière. Germain Hébert, le directeur de l'analyse conjoncturelle au MICQ, indique que l'habitation résidentielle est en décroissance partout au Canada.

Par comparaison, toutefois, les dépenses d'immobilisation totales augmentent de 4,5 % en Ontario, à hauteur de 48,2 milliards. C'est pourquoi, le ratio Québec/Canada glisse à 19,4 % en 1996 par rapport à 19,9 % en 1995. Pour l'Ontario, ce ratio s'établit à 37,4 % en 1996 vis-à-vis 36 % en 1995.

La situation évolue fort rapidement en Ontario. Historiquement, le retard se fait sentir sur plusieurs trimestres au Québec. L'industrie lourde y est plus lente à réagir. Ce sont les industries existantes qui se modernisent en ce moment au Québec.

Ronald Corey surveille de près son alimentation.



Ronald Corey, président du club de hockey Canadien

Le président du Canadien s'est intéressé de très près à l'alimentation du nouveau temple du hockey qu'est le Centre Molson. D'autant plus près que de subvenir aux besoins énergétiques d'un édifice de 90 000 m² n'est pas une mince affaire.

Le Centre Molson, électrique à plus de 80 %, fait ainsi appel à un ensemble de technologies performantes permettant d'optimiser les systèmes énergétiques. Climatisation variable selon l'assistance, récupérateurs de chaleur, informatisation des contrôles d'éclairage, réglage de l'air frais, utilisation de génératrices d'urgence, tout a été minutieusement considéré dans les études de rentabilité.

Cette nouvelle approche de la consommation d'énergie, développée de concert avec une équipe de spécialistes, constitue un exemple éloquent de gestion intégrée de l'énergie. La conception exceptionnelle de l'éclairage supprimant les effets d'éblouissement confirme avec brio la vocation de salle de spectacles du Centre Molson. Outre le rapport efficacité/consommation inédit dont il bénéficie, le domicile du Canadien est en mesure d'offrir à ses visiteurs des niveaux de confort et de sécurité remarquables.

De toute évidence, Ronald Corey et son équipe ont tout en main pour bien gérer leur énergie et électrifier les foules.

Parce que, chaque jour, l'électricité fait marcher les affaires.

Hydro Québec

ÉCONOMIE

De la pression
sur CanadienAir Canada
s'entend
avec ses
agents de
bordGÉRARD BÉRUBÉ
LE DEVOIR

Air Canada en est arrivé à une entente de principe avec ses agents de bord relativement à un nouveau contrat de travail de deux ans qui prévoit, notamment, des augmentations salariales de 2 % la première année et de 2,5 % la deuxième. Cette entente de principe, qui doit être soumise pour ratification aux 3200 agents de bord de l'entreprise, pourrait accroître la pression chez le concurrent.

Car c'est plutôt l'éloignement qui prédomine chez Canadien International. On attend toujours l'adhésion des 2600 agents de bord au plan visant à récupérer 100 millions de dollars sous forme de gains de productivité et de réduction des coûts. Canadien a déjà reçu l'aval de cinq syndicats, pour des économies annuelles de 93 millions. Mais ces ententes sont conditionnelles à ce que tous les syndicats acceptent de contribuer à l'effort exigé. Or, les pourparlers avec le syndicat des agents de bord ont échoué le 23 août dernier, forçant le retrait du conciliateur mandaté par le gouvernement fédéral.

«Nous voulons que l'ensemble des six syndicats se rallient derrière les mêmes objectifs», avait souligné France Poulin, porte-parole de Canadien.

Ce dossier suit son cours normal. Le conciliateur avait 14 jours pour déposer son rapport devant le ministre du Travail, après quoi le ministre peut soit décider de ne pas prendre action, soit nommer un commissaire de conciliation. En l'absence d'action, deux avenues s'ouvriraient alors: le lock-out ou la grève.

L'«open
skies» crée
un problème
de capacité

D'APRÈS CANADIAN PRESS

Le nombre de passagers ayant pris la voie des airs dans cet environnement d'«open skies» entre le Canada et les États-Unis ne s'est pas fait au rythme de l'accroissement du nombre de vols. Il en résulte un plus grand nombre de sièges vides dans les cieux canadiens, une situation qui vient troubler certaines compagnies aériennes.

Pour Roger Gibson, vice-président d'United Airlines, cette situation ne peut qu'entraîner une rationalisation. «Nous observons présentement des tarifs dramatiquement bas, ce qui peut causer du trouble à certains transporteurs ayant couper dans leur prix pour gagner des parts de marché», a-t-il dit devant les membres de la Chambre de commerce de Calgary. «La prolifération de transporteurs à escompte, tels WestJet et Greyhound Air, vient exacerber le déséquilibre en ajoutant du côté de l'offre de sièges.»

Le nombre de sièges a cru de 20% depuis l'entrée en vigueur de l'«open skies», il y a 16 mois. United Airlines, habituée à une croissance annuelle moyenne historique de 5,5% de ses profits sur ses opérations canadiennes, a vu cette croissance chuter entre 0 et 2% depuis cet accord de «cieux ouverts». «Plusieurs transporteurs américains devront se retirer du marché canadien en raison de cette chute de leurs marges bénéficiaires», a soutenu M. Gibson. Et la situation n'est pas nécessairement plus rose pour les deux transporteurs canadiens. Canadien n'a toujours pas fait de profits depuis 1988 alors qu'Air Canada affiche une rentabilité déficiente, nourrie essentiellement par les gains extraordinaires réalisés sur la vente d'actif.

«Nous croyons que le marché canadien renferme d'excellentes occasions, mais ces occasions ne bénéficieront pas nécessairement à ceux qui inondent le marché de sièges à bas prix. Chez United, nous préférons adopter une approche plus prudente en ciblant certains marchés, et certaines villes.»

Le gouvernement fédéral a fait ressortir, au printemps dernier, que l'accord canado-américain avait donné naissance à 102 nouvelles routes entre le Canada et les États-Unis. Quant à l'accroissement en passagers, les données de Statistique Canada pour 1995 indiquent que 11,9 millions de personnes ont voyagé entre le Canada et les États-Unis en 1995, soit 8% de plus qu'en 1994, par opposition à une augmentation de 20% du nombre de sièges.

Industrie viticole

Mme la baronne défend les
couleurs de la maison RothschildCLAUDE TURCOTTE
LE DEVOIR

On a beau être une baronne, membre d'une famille célèbre, en plus d'être actionnaire majoritaire de l'une des maisons de vin les plus prestigieuses au monde, il faut se battre sans cesse contre une concurrence de plus en plus vive et demeurer constamment à l'écoute de ses clients et de ses marchés. Il faut donc beaucoup voyager. Et voilà ce qui explique en partie la présence au Québec cette semaine de la baronne Philippine de Rothschild et de quelques-uns de ses principaux collaborateurs.

Les ventes de vin en général ne sont pas en croissance dans le monde, bien que la demande pour les vins haut de gamme soit plus forte qu'avant. En France, pays viticole par excellence, le marché des vins de table s'est effondré et celui plus récent des vins de cépage ne demeure pour l'instant qu'un épiphénomène. Dans un tel contexte, la société Baron Philippe de Rothschild, dont Mme la baronne est l'actionnaire majoritaire, se débrouille plutôt bien, avec des vins d'appellation contrôlée comme le Château Mouton Rothschild et le très connu Mouton Cadet. En fait, cette entreprise familiale dont l'histoire commence en 1853 obtient aujourd'hui des ventes annuelles d'environ 105 millions \$ CAN. Ses revenus consolidés tournent autour de 170 millions. Baron Philippe de Rothschild S.A. arrive au premier rang des producteurs bordelais d'appellation contrôlée et se classe aussi parmi les dix plus importants producteurs de vin en France, toutes catégories confondues.

Elle a plus de 300 employés et exporte 80 % de sa production dans 147 pays, dont 60 % dans les pays industrialisés que sont les États-Unis, l'Allemagne, la Grande-Bretagne et le Canada. Le Québec représente pour elle un très important marché avec des livraisons annuelles de 840 000 bouteilles, soit un peu moins que les ventes en Allemagne et à peu près la même chose qu'en Ontario. Mme la baronne s'est d'ailleurs rendue à Toronto avant de venir à Montréal. Toutefois, ces marchés occidentaux sont sursaturés et la croissance la plus forte des ventes provient maintenant de Chine et des pays de l'ex-Europe de l'Est, particulièrement de la Russie.

Xavier de Eizaguirre, directeur général de l'entreprise, voyage lui aussi beaucoup à travers le monde et assure que l'évolution de tous ces marchés nationaux est suivie de très près, grâce à cinq grands bureaux à l'étranger, dont un à New York pour les Amériques, qui demeurent en contact avec un réseau de 130 agents. Les principaux concurrents de la maison Rothschild se trouvent désormais en Californie, au Chili et en Italie.

Contrairement à ce qu'on pensait il y a quelques années, le phénomène de la concentration des entreprises ne semble pas prendre de l'ampleur dans l'industrie du vin. Il y a eu certaines tentatives en ce sens faites par de grandes multinationales, Coca-Cola par exemple, mais la culture de la vigne et la fabrication du vin demeurent en-



Mme Philippine de Rothschild préside aux destinées de la société Baron de Rothschild.

core une activité essentiellement paysanne.

Quoi qu'il en soit, la baronne de Rothschild n'a aucune intention de vendre ses domaines, bien qu'elle reste à l'affût des bonnes occasions d'acquisition, qui, semble-t-il, ne sont pas fréquentes. Depuis l'achat de Château Mouton en 1853, il y a eu les acquisitions de Château d'Armailhac en 1933, de Château Clerc Milon en 1970 et l'association avec Robert Mondavi pour créer dans la vallée de Napa «le premier grand vin franco-californien, Opus One».

Est-ce que produire du vin est une activité rentable? Oui, mais à la condition d'être patient et de penser en termes de 10 ou 15 ans. «Il faut laisser le temps au temps, disait mon père, bien qu'aujourd'hui tout le monde pense que c'est Mitterrand qui a inventé cette phrase», ajoute Mme la baronne, qui hier soir participait à un grand dîner avec les représentants de 11 autres grandes familles qui sont propriétaires de domaines viticoles.

C'était d'ailleurs l'autre raison de son passage à Montréal. Il existe, depuis 1993, une association regroupant 12 entreprises familiales dans le domaine du vin, du porto et du champagne. Cette association s'appelle Primum Familiae Vini, c'est-à-dire les premières familles du vin. On y retrouve des noms connus tels Torres, Mondavi, d'Estournel, Hugel. Ces familles se retrouvent de temps en temps pour parler de leurs problèmes communs, la production, les héritages, etc. À l'occasion de son 75e anniversaire, la Société des alcools du Québec avait invité les membres de cette association à tenir leur réunion à Montréal.

La SODEC propose un fonds de soutien
aux entreprises culturellesJEAN PICHETTE
LE DEVOIR

La Société de développement des entreprises culturelles (SODEC) propose au gouvernement québécois la création d'un fonds de soutien aux entreprises culturelles, constitué à partir de redevances perçues à même la commercialisation des produits, afin d'aider ces entreprises à financer leurs activités.

Dans un mémoire présenté à la Commission sur la fiscalité et le financement des services publics, la SODEC demande au gouvernement d'étudier en profondeur cette hypothèse, qui vise à diminuer la dépendance des entreprises à l'égard des crédits parlementaires, devenus de plus en plus aléatoires dans le contexte de la crise des finances publiques. Le prélèvement d'une redevance sur la vente des disques, livres, spectacles, films, programmes télévisés et multimédia permettrait selon la SODEC d'assurer le financement de la production nationale des entreprises culturelles, tout en permettant au gouvernement «de conserver toute sa marge de manœuvre pour le soutien aux grandes institutions culturelles et pour le maintien de mesures fiscales favorables».

La SODEC prévoit un certain nombre de mesures visant à assurer l'efficacité de celle proposée. Cherchant à établir un modèle aussi informel que possible pour l'ensemble des secteurs visés, elle suggère que le distributeur soit responsable de la perception intégrée au prix, dont l'importance n'est pas précisée dans le document. Les sommes perçues, directement versées dans le Fonds de soutien, seraient ensuite retournées dans leur secteur d'origine.

La proposition de la SODEC, si elle recevait un accueil favorable, permettrait de «tirer profit des ventes de produits étrangers pour soutenir la production nationale. Compte tenu de la faible part de marché des produits culturels québécois, la perception d'une redevance sur les produits en circulation n'exercerait pas de pression excessive sur les entreprises québécoises». L'établissement d'une redevance universelle aurait également l'avantage d'éviter la discrimination entre les produits nationaux et étrangers, en accord avec le principe du traitement national prévu dans les accords sur le commerce international.

Outre cette pièce centrale, un ensemble d'autres mesures est également proposé pour soutenir un secteur d'activités de plus de 13 milliards

\$ (8 % du PIB), procurant de l'emploi à plus de 127 000 personnes. Le crédit d'impôt remboursable à la production cinématographique et télévisuelle, instauré en 1990, devrait ainsi être étendu, selon la SODEC, aux autres entreprises culturelles. Dans les secteurs du cinéma et de la télévision, cette aide automatique, qui couvre jusqu'à un maximum de 18 % des coûts totaux de production, a entraîné une augmentation importante des dépenses de production, avec un «transfert significatif des investissements du secteur public vers le secteur privé».

Sans préciser la part des coûts de production qui devrait faire l'objet de crédit d'impôt remboursable, la SODEC demande que cette mesure soit étendue aux domaines de l'édition et de l'enregistrement sonore, de l'édition et des disques. Elle souhaite également que le ministre de la Culture et des Communications, Louise Beaudoin, inclut d'autres disciplines, notamment la chanson, parmi les spectacles admissibles à une mesure fiscale annoncée en juin dernier, qui accorde aux entreprises et aux travailleurs autonomes une diminution de 100 % pour des dépenses consacrées à l'achat d'abonnement à des spectacles, à titre de frais de représentation.

Moins de trop-perçus pour Desjardins

LE DEVOIR

Au cours du deuxième trimestre clos le 30 juin dernier, les trop-perçus après impôts du Mouvement des caisses Desjardins se sont élevés à 60,9 millions, comparativement à 97,4 millions au trimestre correspondant de l'an dernier. Exprimés par tranches de 100 \$ d'actif moyen du réseau coopératif, les trop-perçus se sont situés à 44 cents contre 73 cents.

Pour les six mois, les trop-perçus après impôts se sont élevés à 118,1

millions en comparaison de 162,4 millions l'année dernière. Le rendement de l'actif du Mouvement s'est inscrit à 6 % comparativement à 7,2 %. Les résultats ont été, entre autres, influencés négativement par la conjoncture à la baisse du niveau moyen des taux d'intérêt, par une concurrence accrue et une croissance des coûts d'exploitation attribuable notamment aux investissements relatifs à la transformation profonde des processus d'affaires du réseau, a expliqué le Mouvement Desjardins. Les créances douteuses

comptabilisées sont demeurées inchangées, à des niveaux élevés, entre les deux semestres, soit à 90,4 millions.

Au 30 juin, l'actif total cumulé du Mouvement des caisses Desjardins, soit le réseau coopératif au Québec et les sociétés de portefeuille, s'élevait à 79 milliards, en hausse de 6,7 % depuis un an. L'actif global du Mouvement, incluant les fédérations de l'Acadie, du Manitoba et de l'Ontario, s'établissait, quant à lui, à 82,4 milliards à la même date.

DAC pourrait fermer
d'autres magasinsLe syndic de faillite continue
de rechercher un acheteur

Toronto (PC) — Distribution aux consommateurs pourrait fermer d'autres de ses 81 magasins restés ouverts en Ontario et au Québec, pendant que le syndic de faillite continue de rechercher un acheteur pour la chaîne de détaillants par catalogue. Et que Provigo pourrait devoir jongler avec certains baux.

Chris Clark, de Coopers and Lybrand, dit qu'il songe à fermer d'autres magasins à court terme. Distribution aux consommateurs, dont la chaîne comptait 217 magasins dans tout le pays, a grandement réduit le nombre de ses succursales depuis la fin de juillet, alors qu'elle s'est placée sous la protection de la loi sur les faillites afin de mettre au point un plan de survie.

Vendredi dernier, quatre banques, représentées par la Banque Royale, avaient acculé à la faillite la chaîne de Mississauga, en Ontario, et désigné Coopers and Lybrand comme liquidateur pour gérer l'entreprise et tenter de trouver un acheteur.

Les magasins qui demeurent ouverts fonctionnent actuellement avec 1400 employés, dont 350 travaillent à plein temps, alors que le détaillant comptait 3900 employés (dont 1200 à plein temps) avant qu'il ne se place sous la protection des tribunaux.

M. Clark n'a pu préciser si d'autres employés risquaient de perdre leur emploi bientôt. «Tout

dépendra si nous réussissons à trouver un acheteur d'ici peu.»

Il a également refusé de discuter des négociations qui ont eu lieu avec des acheteurs potentiels. L'entreprise, qui croulait sous une dette de 250 millions, a été victime de la concurrence féroce que se livrent actuellement les détaillants.

Entre-temps, le géant québécois de l'alimentation, Provigo, pourrait se retrouver avec d'importantes factures à payer en raison de la faillite de Distribution aux consommateurs, rapportent des sources proches de l'entreprise.

Provigo était jadis propriétaire de Distribution aux consommateurs et a vendu la plupart de ses intérêts dans la compagnie au cours des cinq dernières années. Mais certains baux de Distribution aux consommateurs sont encore au nom de Provigo.

La porte-parole de Provigo, Marie Bernier, a dit que l'entreprise pourrait décider de garder certains baux et d'occuper des locaux de Distribution aux consommateurs, car la chaîne de marchés d'alimentation se développe en Ontario et au Québec, où sont situés les magasins de Distribution aux consommateurs qui restent.

Coopers and Lybrand a fermé les 81 magasins pendant une journée cette semaine pour vérification d'inventaire.

Les capitaux affluent
en Amérique latine

Santiago (AFP) — Les investissements étrangers en Amérique latine s'approcheront de 50 milliards de dollars en 1996, selon un rapport de la CEPAL diffusé à Santiago du Chili.

L'agence onusienne (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes) affirme que ces investissements devraient presque doubler par rapport à 1995: «on prévoit de plus que ces nouveaux capitaux seront à moins court terme et par conséquent moins volatils».

Le volume de ces investissements devrait donc pour l'année en cours s'approcher de ce qu'il était il y a cinq ans, lorsque la région est entrée dans une étape d'expansion modérée qui s'arrêta en 1995 — la moyenne de croissance du PIB de ces pays n'avait été que de 0,4 % l'an dernier.

Par contraste, selon l'analyse de la CEPAL, la croissance moyenne du PIB sera de 3 % en 1996, avec des signaux de récupération en Argentine et au Mexique dont les économies ont été assaillies par des difficultés internes vers la fin de 1994.

Pour le secrétaire de la CEPAL, l'économiste guatémaltèque Gert Rosenthal, l'Amérique latine a renoué avec la courbe de développement des premières années de la décennie: «La crise financière mexicaine n'a pas mené à la rupture que l'on craignait», avance-t-il tout en di-

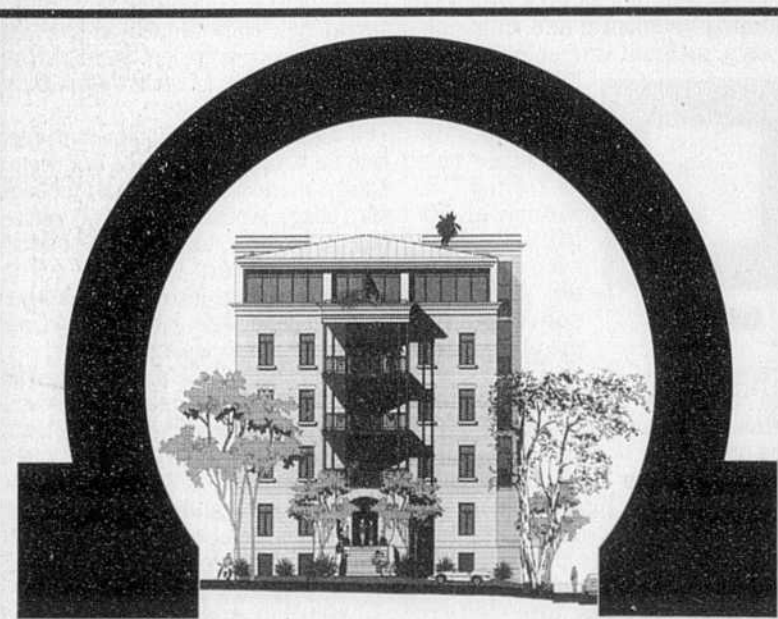
sant que la vision sera plus précise lorsqu'il y aura moyen de vérifier les indicateurs pour l'année entière.

Le rapport partiel divulgué à Santiago estime que «les investissements directs atteindront probablement 25 milliards de dollars en 1996» tandis qu'une somme équivalente proviendra de crédits bancaires et de l'émission de titres de dépôt sur le marché américain (ADR).

Record historique

Les investissements directs, qui furent de 22 milliards au cours de 1995, se sont maintenus à un rythme dynamique au cours du premier semestre de 1996 en Argentine, au Brésil, au Chili, en Colombie et au Pérou: «Au Brésil, au Chili et en Colombie en particulier, on pourrait s'attendre à ce qu'ils atteignent un record historique», dit-on dans ce rapport qui est fondé sur l'étude de projections en provenance de neuf pays: Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Mexique, Pérou, Uruguay et Venezuela.

La courbe des investissements directs est également positive en Bolivie depuis le lancement de son programme de privatisations, tout comme au Costa Rica et au Venezuela, selon l'étude de la CEPAL qui omet cependant de préciser les ressources qui parviendraient à chacun de ces pays.



LE RACHEL-JULIEN

267, Rachel Est (2 rues de Saint-Denis)

62 luxueux condos de 845 pi. ca.

à 1655 pi. ca. dans un immeuble centenaire

À partir de 68850 \$

- Terrasses sur le toit • Ascenseurs (2)
- Stationnement intérieur optionnel
- Vue extraordinaire sur la ville
- Crédit de taxes foncières pouvant atteindre 10 000 \$
- Admissible au programme «RAP»

Du lundi au mercredi: de 14h à 20h

Jeudi et vendredi: Fermé

Le samedi et le dimanche: de 13h à 17h

Occupation juillet 1997

Représentants: Jeanne et Denis Girouard

Avis public

Ville de Montréal

Service du greffe

Vente d'immeubles pour non-paiement de taxes foncières ou de droits sur les mutations immobilières

Avis est donné que la liste des immeubles qui seront vendus par le greffier, pour non-paiement de taxes foncières ou de droits sur les mutations immobilières à la Ville de Montréal, a été

publiée dans le journal *Le Devoir*, le mercredi 11 septembre 1996.

La vente de ces immeubles aura lieu le lundi 4 novembre 1996 à 10 h, dans le hall de l'hôtel de ville, 275, rue Notre-Dame Est.

Montréal, le 14 septembre 1996

Le greffier,
Léon LabergeSt-Laurent
Compagnie de réassurance

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE
SPÉCIALE DES ACTIONNAIRES
AVIS DE CONVOCATION

Prenez avis qu'une assemblée générale spéciale des actionnaires de ST-LAURENT, COMPAGNIE DE RÉASSURANCE sera tenue le 30 septembre 1996 à 10 h aux bureaux de GROUPE OPTIMUM INC., 425, boulevard de Maisonneuve Ouest, bureau 1700, Montréal, Québec, au fins de considérer et d'approuver le Règlement numéro 1996-1 relatif au changement de dénomination sociale de la Compagnie.

Par ordre du Conseil d'administration

Montréal, Québec
Le 14 septembre 1996Me Gilles Demers
Secrétaire

ÉCONOMIE

COMMUNICATION

L'achat de BCP par Publicis: changement d'époque

L'acquisition, annoncée cette semaine, du Groupe BCP par l'agence française Publicis représente un événement marquant dans l'histoire de la publicité au Québec. Le réseau Publicis, déjà présent dans une trentaine de pays, entre ainsi au Québec de façon non équivoque: il possède 70 % de la nouvelle entité, Publicis-BCP. Mais ce qui retient d'abord l'attention, dans un premier temps du moins, c'est le changement d'identité d'une entreprise comme BCP.

La fondation de BCP par Jacques Bouchard, en 1963, avait en effet marqué la naissance de l'industrie publicitaire québécoise, jusque-là dominée par les succursales d'agences américaines ou canadiennes-anglaises. Bouchard, qui y travaillait comme concepteur et rédacteur, avait fini par se scandaliser du peu de cas que l'on faisait du marché québécois: les publicités se résument souvent à de mauvaises traductions de celles destinées au Canada anglais. Bouchard s'était amusé à constituer un sotsier des publicités de l'époque, dont une annonce de magazine qui invitait les lectrices à faire parvenir «leur recette favorite de plum-pouding»!

En 1963, l'année où il fonda BCP, il expliquait devant le Toronto Ads and Sales Club sa «théorie des lits jumeaux»: les publicitaires doi-

vent s'adresser de façon différente aux anglophones et aux francophones, en tenant compte des différences culturelles.

Parmi les campagnes conçues par la suite, beaucoup ont été marquantes au Québec: «Lui y connaît ça», pour la Labatt 50 avec Olivier Guimond; «Mon bikini, ma brosse à dents», avec Dominique Michel pour Air Canada; «Pop-sac-à-vie-sau-sec-fi-co-pin» pour Desjardins avec Marie-Josée Taillefer; etc. En 1978, Bouchard publie *Les 36 Cordes sensibles des Québécois*, un portrait sociohistorique qui demeure encore un classique.

En 1984, après quelques difficultés, les rumeurs voulaient cependant que Bouchard s'apprête à vendre BCP à des intérêts américains ou canadiens anglais. Finalement, il avait annoncé le recrutement, comme nouveau président et chef de la direction, d'Yves Gougoux, alors président de l'agence torontoise Vickers & Benson et chargé de négocier l'achat de BCP! En 1988, Bouchard s'est retiré définitivement (dans un château de la région de la Loire), laissant définitivement les rênes à M. Gougoux.

BCP, désormais devancée par Cossette au palmarès des agences québécoises, a continué de croître, voyant sa facturation passer, ainsi qu'on le soulignait cette semaine,



Marie-Claude Ducas



Maurice Lévy, président du directoire de Publicis, Yves Gougoux, président et chef de la direction de Publicis-BCP, et Jacques Bouchard, fondateur de BCP.

de 35 millions en 1984 à 248 millions en 1995. Parmi les campagnes plus récentes de BCP: Saint-Hubert, Vidéotron, Molson Dry et Black Label.

Et Publicis?

En annonçant cette semaine la création de Publicis-BCP, tant Yves Gougoux que Maurice Lévy, président du directoire de Publicis, se sont empressés de souligner les similitudes entre les deux agences, à commencer par leur logo: le lion, dans les deux cas. En adoptant le lion comme emblème, Jacques Bouchard voulait justement, à l'époque, rendre hommage à Publicis et à son fondateur, Marcel Bleustein. Publicis, fondée en 1926, a aussi été la première «véritable» agence de publicité en France.

Et, surtout après la Seconde Guerre mondiale, elle a produit des campagnes qui ont marqué la publicité, que ce soit pour des entreprises françaises comme Parnat et Renault ou des clients internationaux tels Colgate.

Publicis s'est étendu sur le marché international entre autres par la conclusion d'une alliance, en 1988, avec le groupe américain FCB. Les deux entreprises sont liées par la propriété croisée d'actions et dans la propriété de Publicis-FCB, leur coentreprise en Europe. Elles avaient en outre une entente de travail: Publicis desservait les clients de FCB en Europe, et FCB faisait

de même pour ceux de Publicis en Amérique. Publicis a cependant mis fin à cette entente en février 1995, après que FCB soit devenu True North, un holding capable d'épouser d'autres réseaux et de manœuvrer pour absorber Publicis.

Désormais, Publicis veut donc s'implanter par elle-même en Amérique du Nord. Elle a acheté, en février dernier, une agence au Mexique et une autre au Brésil. L'achat de BCP marque donc, pour Publicis, la poursuite de cette stratégie américaine.

Comment Publicis-BCP se développera-t-elle? L'arrivée, pour la première fois, d'un réseau français, aura-t-il une influence quelconque dans le paysage publicitaire québécois? Les développements seront intéressants à suivre.

Espace.com

Le magazine *Info Presse Communications*, spécialisée dans la publicité, le marketing et l'économie des médias, étoffe de plus en plus son site Web, lancé au cours de l'été. Au menu: actualités sur les agences de publicité, les nouvelles campagnes et le domaine des médias; le palmarès des meilleurs sites offerts par des médias, des associations et de grands annonceurs (avec possibilité d'y accéder instantanément); et un forum de discussion plutôt divertissant sur des sujets d'actualité publicitaire. Adresse électronique: <http://www.infopresse.com>.

FINANCE

La BN et les fonds d'investissement main dans la main

La Banque Nationale a consommé cette semaine un mariage osé mais innovateur avec les fonds d'investissement. Concluant une entente ne devant pas faire de perdants, elle a mis son vaste réseau de succursales à la disposition de six des plus gros gestionnaires de fonds au pays, qui y voient ainsi une occasion d'élargir d'un coup leur pouvoir de distribution en Ontario et dans une province, le Québec, plus réfractaire à tout ce qui n'est pas dépôt à terme.

Aucune clause d'exclusivité, aucun engagement financier de part et d'autre. Uniquement un accord de distribution mutuel. C'est avec un représentant de ces fonds en pâmoison devant «cet appui providentiel» que la Banque Nationale a décidé d'ajouter à sa propre famille de fonds l'offre de tous les autres fonds disponibles au Canada, dans l'intimité d'une association commerciale avec AGF, Trimark, Mackenzie, Templeton, Fidelity et Altamira. Plus de 75 milliards d'actif — la moitié de l'industrie au Canada — étaient assis, face aux journalistes.

Un grand absent: Lévesque, Beaubien, Geoffroy. «Qu'en pense votre filiale de courtage en valeurs mobilières?» «Vous leur demanderez», a répondu Léon Courville, président et chef des opérations de la Banque Nationale.

Plus sérieusement, M. Courville a fait remarquer qu'on assiste depuis quelque temps à un foisonnement de réseaux de distribution et à la multiplication de produits substituables. «Sur chaque dollar d'épargne, les banques en reçoivent 25 cents, l'autre 75 cents s'en allant ailleurs, chez les fonds mutuels notamment. Il faut élargir notre horizon. On veut devenir un «super magasin» de distribution. Je pense qu'il est préférable d'avoir une plus petite portion d'une plus grosse tarte.»

Ce qui ressort de cette grosse entente de marketing, c'est que les banques, en pénétrant massivement ce marché, ont donné aux fonds d'investissement leurs lettres de noblesse. Mais voilà, les banques s'essouffent. Après avoir vu leurs parts de marché des fonds mutuels progresser de 25 à 42 % au début des années 1990, elles ont cédé du terrain depuis pour revenir quasiment à la case départ. Les banques tirent leur épingale du jeu dans le segment consacré aux placements traditionnels mais ne réussissent pas à faire leur marque, seules, dans la catégorie à rendement plus volatil, tels les fonds d'actions ou spécialisés.

Les gestionnaires de fonds, pour leur part, éprouvent encore de la difficulté à percer le marché québécois, cette clientèle potentielle demeurant trop attachée aux placements traditionnels du type CPG ou dépôt à terme. L'Ontario retient encore 50 % des ventes de fonds mutuels, contre 14 % au Québec. Et selon un sondage réalisé dernièrement par Talvest auprès d'un large échantillon d'épargnants, la moitié d'entre eux ont déclaré qu'ils reviendraient au CPG si les taux sur ces dépôts remontaient à 8 % et plus.

«Il y a un énorme travail d'éducation et d'information à faire ici. Il faut

que les inconditionnels des dépôts à terme réalisent qu'il y a un risque à détenir de tels placements», a ajouté Jean Bubendorff, de la Corporation financière Mackenzie. Ce risque est d'autant plus flagrant que le renouvellement de ces dépôts s'effectue en période de faibles taux d'intérêt.

La Banque Nationale se destine donc à s'imposer sur ce marché en tant que distributeur de produits financiers. Elle ne voit, dans cette alliance commerciale, aucune forme de cannibalisme. De la concurrence interne, tout au plus. Même constat du côté des gestionnaires de fonds, qui exploitent pourtant leur propre réseau de distribution. «Nous faisons de la segmentation. C'est un peu la même relation qui prévaut entre les courtiers de plein exercice et les courtiers à escompte. Notre entente avec la Banque Nationale, c'est la différence entre faire ses emplettes chez Provigo ou chez Club Price», a illustré Pierre Novak, de Trimark.

Arthur Labatt, fondateur de Trimark, ajoute ceci: «Aux États-Unis, Merrill Lynch est le deuxième plus important joueur, derrière Fidelity. La moitié des fonds qui passent dans le réseau de Merrill Lynch ne leur appartiennent pas.»

La Banque Nationale veut camper dans un rôle de «super distributeur de fonds mutuels». «Eux, ce sont les manufacturiers et nous, nous avons le réseau», a résumé M. Courville. Elle veut aussi favoriser l'éclosion de son service de conseillers professionnels. «Si l'on considère qu'il existe plus de 1200 fonds mutuels au Canada, un nombre similaire à celui des actions négociées à la Bourse de Toronto, les conseils de professionnels bien informés et documentés s'avèrent particulièrement précieux pour les investisseurs intéressés par ce type de placement», a fait valoir Jacques Daoust, président de Placements Banque Nationale.

Pour mettre pleinement à contribution cette force constituée par un réseau de plus de 500 succursales au Québec et une centaine en Ontario, il lui faudra renforcer le réflexe, chez son personnel en succursale, de voir leur institution bancaire comme un portefeuille global de produits et de services financiers et de puiser dans les autres ressources de la banque lorsque vient le temps de répondre à un besoin de la clientèle. En d'autres termes, si, l'automne venu, un client demande une traite bancaire de 20 000 \$ en dollars américains, le personnel devrait avoir le réflexe de rappeler au client que la banque a des succursales en Floride.

Les conseillers constituant l'équipe de la Nationale sont rémunérés au salaire et non à la commission, et les commandes seront exécutées par le service de courtage à escompte InvesTel, de manière à minimiser les frais de transaction. On promet au client de suggérer le meilleur fonds pour la classe d'actif choisie, sans attache ni biais.

Et Kevin Kelly se fait optimiste: «La taille du marché canadien des fonds d'investissement va doubler dans cinq ans pour atteindre 350 milliards.» «If you can't beat them, join them!», a lancé M. Courville.

LES 10 ÉMISSIONS LES PLUS REGARDÉES

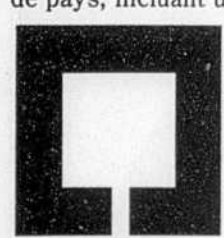
SEMAINE DU 26 AOÛT AU 1 SEPTEMBRE 1995

1	Place Melrose	TVA	mardi	787 000
2	La poule aux œufs d'or	TVA	mercredi	768 000
3	Chasse aux trésors	TVA	lundi	658 000
4	TVA Édition 18h	TVA		653 000
5	Moi et l'autre	SRC	mercredi	644 000
6	Comédie comédies	SRC	mardi	639 000
7	Chambres en ville	TVA	mardi	621 000
8	Sirènes	TVA	mercredi	615 000
9	Alerte à Malibu	TVA	lundi	602 000
10	Ciné-comédie	TVA	jeudi	546 000

Source: Nielsen

Une SAQ dédiée à la bière

La Société des alcools du Québec a inauguré cette semaine sa première succursale entièrement dédiée à la vente de bières. SAQ Bières propose l'assortiment complet des bières commercialisées par la Société des alcools, soit 125 produits provenant d'une vingtaine de pays, incluant une sélection de



24 produits exclusifs. Cette succursale est située rue St-Denis, à Montréal, et offre une superficie de 2250 pi² consacrée au monde de la

bière.

La SAQ mentionne que les ventes de bières dans ses succursales ont fait un bond de 19 % entre 1994 et 1995 pour totaliser 26,4 millions de dollars. Également, avec plus de 55 400 hectolitres vendus durant cette même période, les bières de dégustation occupent aujourd'hui, à la SAQ, une part de marché de 6 %.

La financière Mackenzie voit l'avenir en rose

MARIE TISON
PRESSE CANADIENNE

Toronto (PC) — La Corporation financière Mackenzie, une des plus importantes sociétés de fonds mutuels au Canada, voit l'avenir en rose.

Et ce, même au Québec, un marché qui a toujours été un peu plus réticent que les autres provinces aux produits de la société. «Il a toujours été un peu plus difficile de vendre des fonds mutuels au Québec», a déclaré au journaliste le vice-président au marketing de Mackenzie, Philip Cunningham, à l'issue de l'assemblée annuelle de la société.

Il a attribué cette situation à un certain conservatisme au sein de la population en ce qui regarde la question des finances. Historiquement, les Québécois ont eu tendance à faire affaire avec leur caisse populaire, et ils se sont davantage intéressés aux produits financiers offrant un revenu fixe, a-t-il poursuivi.

Il a cependant affirmé que si les gens plus âgés suivaient toujours ce modèle, la génération suivante était davantage intéressée aux fonds mutuels.

C'est parce qu'elle a senti cette demande pour des produits plus indépendants que la Banque Nationale a annoncé récemment qu'elle offrirait à ses clients des fonds mutuels Mackenzie ainsi que cinq autres fonds de l'extérieur, a-t-il soutenu.

Ce changement dans l'attitude des Québécois laisse entrevoir des lendemains qui chantent pour Mackenzie au Québec, a fait valoir M. Cunningham. «L'avenir nous apparaît sensationnel», a-t-il déclaré.

Les membres de la direction de la Corporation financière Mackenzie n'ont pas caché leur fierté lorsqu'ils ont pré-

senté les résultats pour l'année financière se terminant le 31 mars 1996.

La corporation gère maintenant près de 17 milliards par l'entremise de 35 fonds mutuels au Canada, 17 aux États-Unis et de filiales impliquées dans des services financiers connexes. Il y a un an, les fonds gérés n'atteignaient que 13 milliards. Les revenus de Mackenzie ont augmenté en conséquence, passant de 222 millions pendant l'année financière se terminant en 1995, à 269 millions en 1995-96. Les bénéfices nets sont passés de 30 à 41 millions, soit de 50 cents à 69 cents par action.

Les résultats du premier trimestre de l'année financière 1996-97 sont dans la même veine. Les revenus ont atteint 83 millions pendant ce trimestre, comparativement à 61 millions pour la même période en 1995. Les bénéfices nets, eux, sont passés de 9,2 à 11,8 millions.

Le vice-président exécutif et chef des opérations de Mackenzie, James Hunter, a expliqué ce succès par des initiatives stratégiques adoptées au début des années 90 et par des investissements continus au niveau du personnel, du réseau de distribution, des nouveaux produits et de la technologie. «Depuis l'année dernière, nous avons apporté des améliorations à la plupart des facteurs sur lesquels nous avons un contrôle, a-t-il déclaré aux actionnaires. Tout aussi important, les marchés financiers, sur lesquels nous n'exerçons aucun contrôle, ont été excellents.»

Il a affirmé que l'entreprise s'était donnée des stratégies pour que les bénéfices soient maintenus même pendant les périodes difficiles pour tous les investisseurs. «On ne peut jamais ignorer les impacts d'une correction du marché sur les bénéfices à court terme», a-t-il déclaré, avant de soutenir que les indicateurs laissaient plutôt pressager une hausse des avoirs financiers.

DENTISTE

DENTUROLOGISTE

- SERVICE DE DENTISTERIE ESTHÉTIQUE
- SERVICE DE CHIRURGIE BUCCALE ET IMPLANTS DENTAIRE (PAR SPÉCIALISTE)
- SERVICE DE PROTHÈSE SUR IMPLANT

Dr Michel Lefort, D.M.D.
Dr Pierre Arès, D.M.D.
Guyline Brouillette, D.D.



1832 Sherbrooke ouest, Montréal, Qc H3H 1E4
Tél.: 939-2600
Guy, sortie St-Mathieu

Dr. Robert Prescott
& Associés (Omnipraticiens)

Liposuction (Anesthésie locale)
Greffes de cheveux au laser
Traitement des rides au laser

•Collagène •Varices •Obésité

1832, Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H3H 1E4

Tél.: (514) 935-6616 Fax: (514) 933-2104

TAUX D'INTÉRÊT — TABLEAU HEBDOMADAIRE

Voici les taux d'intérêt en vigueur le 12 septembre dans les principales institutions financières au Canada. Ces taux sont fournis par les institutions financières et compilés par La Presse Canadienne.

Banques

	Dépôt à terme 30-59 jours	certif. placem. 1 an	certif. placem. 3 ans	certif. placem. 5 ans	Prêts hypoth. 1 an	Prêts hypoth. 3 ans	Prêts hypoth. 5 ans	Prêts pers. taux min.
Desjardins*	—	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	6,250
Banque CIBC	3,250	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	—
Bq. Comm. Ital.	3,250	4,000	5,250	6,125	6,125	7,375	7,950	—
Bq. de Montréal	3,000	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	6,250
Banque Nationale	3,250	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	6,500
Banque Royale	3,000	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	6,750
Banque TD	2,750	3,625	5,125	5,850	6,125	7,375	7,950	7,000
Bq. HongKong	3,250	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	—

*Taux suggéré par la Fédération de Montréal

Fiducies

	Dépôt à terme 30-59 jours	certif. placem. 1 an	certif. placem. 3 ans	certif. placem. 5 ans	Prêts hypoth. 1 an	Prêts hypoth. 3 ans	Prêts hypoth. 5 ans	Prêts pers. taux min.
Canada Trust	3,250	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	—
Fid. Can. Ital.	3,250	3,625	5,250	6,000	6,125	7,375	7,950	6,750
Fid. Desjardins	3,250	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	—
Trust Général	3,250	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	6,500
Montréal Trust	2,750	3,625	5,125	5,850	6,125	7,375	7,950	8,000
Trust Royal	3,250	3,630	5,130	5,850	6,125	7,375	7,950	6,750
Groupe Investors	—	3,625	5,125	6,000	6,125	7,375	7,950	—
Tr. La Capitale	3,600	4,500	5,600	6,300	—	—	—	—
Groupe Mutuelle	-nil-	3,750	5,150	5,900	6,125	7,375	7,950	—



ACADÉMIE CULINAIRE

de Montréal

NIVEAU 1

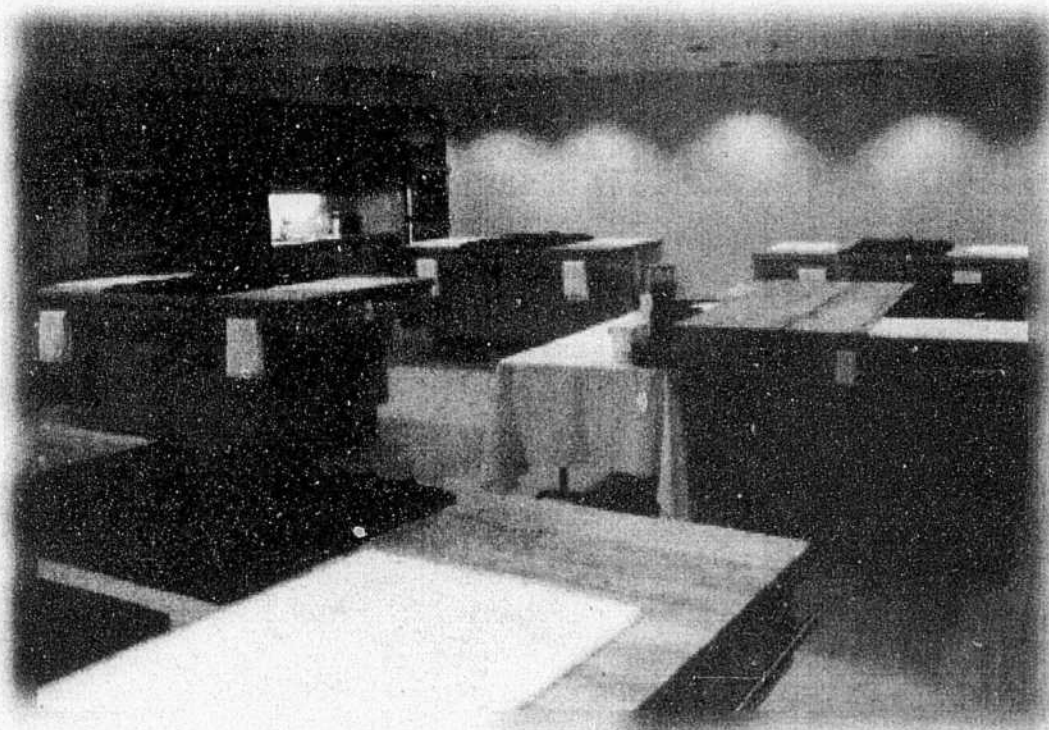
CUISINE DE BASE

12 HRES (4 PÉRIODES DE 3 HRES) 200\$ TAXES EN SUS

FAITES VOS DÉBUTS EN CUISINE SOUS LE SIGNE DE LA BONNE HUMEUR.

DÉCOUVREZ LES TECHNIQUES CULINAIRES DE BASE, LES DIFFÉRENTS FONDS, FUMETS, LIAISONS ET SAUCES ÉMULSIONNÉES. FAMILIARISEZ-VOUS AVEC LES DIFFÉRENTES COUPES DE LÉGUMES, LES PRODUITS DE BASE, LEURS UTILISATIONS ET LEUR HISTOIRE.

DATE DE DÉBUT DES COURS: LUNDI 7 OCTOBRE, 18H30
MARDI 5 NOVEMBRE, 18H30
INTENSIF, FIN DE SEMAINE
5 ET 6 OCTOBRE, DE 9H00 À 16H30 OU
LES 2 ET 3 NOVEMBRE, DE 9H00 À 16H30



LA CUISINE ITALIENNE

12 HRES (4 PÉRIODES DE 3 HRES) 200\$ TAXES EN SUS

VOUS DÉSIREZ DEVENIR MAESTRO DE LA CUISINE ITALIENNE? FABRIQUER LES PASTAS? ALORS LAISSEZ-VOUS ALLER AU RYTHME DES SAVEURS D'ITALIE, UNE CUISINE RICHE EN ARÔMES ET SIMPLE À RÉALISER. L'ITALIE, C'EST AUSSI LES FROMAGES, LES RISOTTO, LES PIZZA, LES COCHONAILLES ET LES MILLE ET UN PARFUMS. LE COURS DE CUISINE ITALIENNE, ISSU DE LA PLUS PURE TRADITION, EST UNE BONNE INTRODUCTION POUR PRENDRE CONFIANCE EN SES TECHNIQUES ET ÉPATER LES CONVIVES.

DATE DE DÉBUT DES COURS: MERCREDI 2 OCTOBRE, 13H30 OU 18H30
MARDI 5 NOVEMBRE, 13H30
INTENSIF, FIN DE SEMAINE
19 ET 20 OCTOBRE, DE 9H00 À 16H00
INTENSIF, SUR SEMAINE
29 ET 30 OCTOBRE, DE 13H30 À 21H30

COURS DE CUISINE

LES PAINS ARTISANAUX

9 HRES (3 PÉRIODES DE 3 HRES) 150\$ TAXES EN SUS

LE PAIN, TRADITION MILLÉNAIRE, FAIT PARTIE INTÉGRANTE DE NOTRE CULTURE ET DE NOTRE ALIMENTATION. IL Y A AUTANT DE PAINS DIFFÉRENTS QUE DE JOURS DANS L'ANNÉE. FAMILIARISEZ-VOUS AVEC LES DIFFÉRENTES ÉTAPES DE LA FABRICATION DU PAIN, DONT LE PÉTRISSAGE, BOULÉ, PUIS CUISEZ VOS PROPRES PAINS.

DATE DE DÉBUT DES COURS: MERCREDI 2 OCTOBRE, 13H30 OU 18H30
VENDREDI, 1ER NOV, 13H30 OU 18H30

360, RUE DU CHAMP-DE-MARS
VIEUX-MONTRÉAL
514.393.8111

ÉCONOMIE

Le programme «Investisseur immigrant»

350 millions dans les PME du Québec

CLAUDE TURCOTTE
LE DEVOIR

La firme Lévesque Beaubien Geoffrion (LBG), qui se pique d'arriver au premier rang au Canada comme fiduciaire dans le cadre du programme «Investisseur immigrant», a révélé hier avoir franchi le cap des 350 millions en investissements dans 165 PME québécoises.

LBG a voulu souligner ce plateau en allant, en compagnie du ministre délégué aux citoyens et à l'immigration, André Boisclair, rendre visite à deux entreprises trifluviennes ayant bénéficié de cet argent. Le programme qui a démarré en septembre 1988 a permis de créer à ce jour 4000 emplois, dont 70 % hors

de la région montréalaise. Près de 1200 immigrants ayant obtenu leur visa canadien ont confié ces 350 millions à LBG pour qu'ils soient réinvestis dans de petites entreprises.

Il s'agit de prêts pour une période de cinq ans à un taux inférieur de 1,5 % au taux habituel des institutions financières. Ces immigrants qui souvent ont peu de moyens pour établir des contacts avec les emprunteurs d'ici préfèrent souvent confier leurs épargnes à un fiduciaire, d'autant plus que le programme des gouvernements vise à faciliter l'immigration d'investisseurs.

Pour LBG, qui accapare 40 % de ce marché au Québec, le program-

me est loin d'avoir fait son plein, puisque déjà il y a en attente 600 millions qui seront investis au fur et à mesure que les investisseurs concernés auront obtenu leur visa. Ces 600 millions qui seront investis au cours des deux prochaines années appartiennent à 1800 immigrants.

Depuis 1988, 70 % de ces investisseurs immigrants proviennent de l'Asie du Sud-Est, principalement de Hong-Kong, de Taïwan et de Corée du Sud. Le 30 % restant est composé d'investisseurs venant de pays arabes, notamment de l'Afrique du Nord; il y a aussi un apport des pays de l'ex-Europe de l'Est.

Le réinvestissement de cet argent doit se faire conformément à

un certain nombre de conditions. Le prêt doit être fait à une entreprise dont l'actif est inférieur à 35 millions. Il faut aussi que ce capital contribue à l'amélioration de la santé financière et qu'il soit créateur d'emplois.

Louis Leblanc, vice-président et administrateur chez LBG, soutient que le succès du programme découle du fait qu'il soit taillé sur mesure pour la clientèle visée. Le programme offre deux options de placement: l'option garantie qui s'adresse aux particuliers disposant de 700 000 \$ et qui sont prêts à investir 500 000 \$; l'option collatérale pour ceux qui disposent de 500 000 \$ et qui désirent investir 350 000 \$.

LA CROIX-BLEUE VEND UN PORTEFEUILLE D'ASSURANCE-VIE

La Croix-Bleue du Québec a vendu à l'Union-Vie, de Drummondville, le portefeuille d'assurance-vie et de rente individuelle de sa filiale Canassurance. Les détails et le montant de la transaction n'ont pas été dévoilés. «Cette transaction est conforme à notre orientation stratégique et reflète notre volonté de nous concentrer dans notre métier de base, l'assurance de la santé», a expliqué le président de la Croix-Bleue, Claude Boivin. La Croix-Bleue du Québec se présente comme étant la plus importante entreprise du Québec du secteur de l'assurance santé. Elle offre également des produits

et services en assistance et en assurance-santé et voyage, tant sur une base individuelle que collective.

COLLOQUE SUR LA GESTION

La revue *Gestion* organise, lundi, premier colloque public à se tenir au nouveau campus de l'École des HEC, chemin de la Côte-Sainte-Catherine. Portant sur le contrôle de gestion, l'événement présente les points de vue de plus de 40 gestionnaires et universitaires. La revue consacre d'ailleurs sa dernière publication à la réflexion des vérificateurs, contrôleurs, gestionnaires, chercheurs et représentants des ordres comptables.

Commission des transports du Québec

La Commission regroupe par rubrique les avis devant être publiés conformément à la Loi sur le camionnage (L.R.Q. 1987, c. C. 5.1), la partie III de la Loi de 1987 sur les transports routiers (S.C. 1987, c. 35), la Loi sur les transports (L.R.Q. c. T-12), la Loi sur le transport par taxi (L.R.Q. c. T-11.1) la Loi sur les chemins de fer (L.Q. 1993, C.75) et aux règlements en découlant. Ces avis contiennent un résumé des natures de demandes introduites à la Commission. A l'occasion, la Commission publie aussi des informations susceptibles d'intéresser les demandeurs et les titulaires de permis.

Le texte complet d'une demande peut être consulté aux:

Bureau de Québec (418) 643-5694
200, chemin Sainte-Foy
Québec (Québec) G1R 5V5

Bureau de Montréal (514) 873-6424
505, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec) H2L 1K2

Heures officielles de nos bureaux :
8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30.

AUTOBUS

Délai d'opposition ou d'intervention:
10 jours de la publication

Q96-05484-5
AUTOBUS QUÉBEC MÉTRO 2000 INC.
4825, rue St-Roch
Drummondville QC J2B 6V4
PROC.: ACQUISITION D'INTÉRÊTS
NOLISÉ : 3-Q-001046-002A-003A
ABONNEMENT : 3-Q-001046-002A-003A

Q96-05502-4
AUTOBUS LEON CLOUTIER LTEE
1080 place Verdier
Saint-Joseph-de-Beauce QC G0S 2V0
PROC.: OGLVY, RENAULT
MAINTIEN - ACQUISITION D'INTÉRÊTS
1-Q-000586-001A-002A
Transport scolaire
1-Q-000586-003A à 005A
Transport nolisé

AUTOBUS

Délai d'opposition ou d'intervention:
21 jours de la publication

M96-07854-3
LEO BIBEAU INC.
188, Mgr Parenteau
Yamaska QC J0B 1W0
PROC.: FLYNN, RIVARD
DEMANDE : NOLISÉ
Territoire : Yamaska-Est, Yamaska,
Saint-Michel-d'Yamaska, Sorel,
Saint-François-du-Lac (P - VL), Saint-Gérard-Majella, Tracy
Horaire/fréquence : Sur demande
Clientèle : Groupes exclusivement
Catégorie(s) : A2-A5
Conditions/restrictions : L'utilisation d'autobus de catégorie 2 est restreinte à des autobus construits sur châssis de camion dont le moteur ne fait pas saillie à l'avant.
Durée : 5 ans de la décision

M96-07864-2
TRANSPORT ADIRONACK INC.
1100, Boul. René-Lévesque Ouest,
Bureau 2500
Montréal QC H3B 5C9
PROC.: BROUILLETTE CHARPENTIER
FOURNIER s.e.n.c.
MODIFICATION D'HORAIRE, PARCOURS
ET/OU FRÉQUENCE : INTERURBAIN
8-M-001021-001A
Date d'affichage : Du 30 août au 8 septembre 1996

M96-07871-7
LE COMITÉ TOURISTIQUE DE LA
REGION D'ASBESTOS
12, ROUTE 116, C.P. 1050
Danville QC J0A 1A0
MODIFICATION : TOURISTIQUE
8-M-000940-004A
Dorénavant le permis devra se lire comme suit :

Territoire : Asbestos
Parcours 1 : Départ : Barrière à l'entrée de la mine JM Asbestos
Parcours 2 : Différents endroits situés sur les propriétés de la mine. Sites visités : Descente au puit minier, visite du concasseur primaire, de la salle de contrôle et du moulin 5, arrêt à un camion 200 tonnes.
Retour : Barrière à l'entrée de la mine JM Asbestos.
Parcours 2 : Départ : Coin des rues Olivier et Laurier. Direction Olivier jusqu'au Boul. Industriel. Boul. Industriel jusqu'à l'entrée de la mine JM Asbestos. Sites visités : Descente au puit minier, visite du concasseur primaire, de la salle de contrôle et du moulin 5, arrêt à un camion 200 tonnes.
Retour : Boul. St-Luc jusqu'à la rue Noël. Rue Noël jusqu'à Olivier. Olivier jusqu'au coin de Laurier.
Horaire/fréquence : Parcours 1 : Toute l'année, de 9h00 à 19h00. Durée : 2 heures. Parcours 2 : Festival des Gourmands: Les vendredis, samedi et dimanche de la 3^e semaine d'août. De 9h00 à 19h00. Durée : 90 minutes
Clientèle : Public en général
Catégorie : A5
Conditions/restrictions : Le véhicule contient un maximum de 48 passagers.
Durée : 5 ans

Q96-05485-2
AUTOCAR 5 ÉTOILES INC.
15, Rue Gaudet R.R. 2
Drummondville QC J2B 6V3
PROC.: GRONDIN, POUDRIER, BERNIER
DEMANDE : NOLISÉ
Territoire : de l'aéroport international de Montréal (Dorval) et de l'aéroport international Jean Lesage (Sainte-Foy), pour un service unidirectionnel de transport extra-provincial par autobus seulement, jusqu'à la frontière Québec/Ontario à destination de l'aéroport international Lester B. Pearson à Mississauga, ou vice-versa.
Horaire/fréquence : Sur demande
Clientèle : Groupe de personnes
Catégorie : A1
Conditions/restrictions : 1. Pour un même voyage, le point de départ doit nécessairement être l'aéroport international de Montréal (Dorval), soit l'aéroport international Jean Lesage (Sainte-Foy) et la destination finale via la frontière Ontario/Québec, l'aéroport international Lester B. Pearson à Mississauga, ou vice-versa. 2. Ce service

doit être fourni uniquement aux groupes de personnes ayant directement au point de départ du voyage nolisé. 3. Le service doit être fourni pour le compte d'entreprises ayant comme activité l'organisation de voyages et dont la principale place d'affaires au Canada est située dans la province de Québec. 4. La détentionne renonçant aux droits prévus aux articles 43 et 61 du règlement sur le transport par autobus, n'est pas autorisé à effectuer un voyage nolisé à partir d'un endroit sis dans la communauté urbaine de Montréal autre que l'aéroport international de Montréal (Dorval), ou à partir d'un endroit sis dans la communauté urbaine de Québec autre que l'aéroport international Jean Lesage (Sainte-Foy).
Durée : 5 ans

Q96-05491-0
AUTOCAR 5 ÉTOILES INC.
15, Rue Gaudet R.R. 2
Drummondville QC J2B 6V3
PROC.: GRONDIN, POUDRIER, BERNIER
MODIFICATION : 9-Q-001065-007A
NOLISÉ

Territoire : De l'aéroport international de Montréal, situé à Mirabel pour un service unidirectionnel de transport extra-provincial par autobus seulement, jusqu'à la frontière Québec-Ontario, à destination de l'aéroport international Lester B. Pearson (Mississauga) et vice-versa. 2. Le voyage aura une durée minimale de six jours. 3. Le nombre de nuitées au Québec doit constituer un minimum de 50%, sans toutefois excéder 85% du nombre total de nuitées de chaque voyage. 4. Ce service doit être fourni uniquement aux groupes de personnes en provenance d'Europe et arrivant directement au point de départ du voyage nolisé. 5. Le service doit être fourni pour le compte de Misa Tours International Inc., à la condition que ce grossiste maintienne sa principale place d'affaires au Canada, dans la province de Québec. 6. Le titulaire est limité à l'utilisation de véhicule d'une capacité de 47 personnes, excluant le chauffeur et dont l'année du modèle est d'au plus cinq ans.
Retrait des conditions et restrictions 2, 3 et 6. Modifie les conditions et restrictions 4 et 5 pour qu'elles se lisent comme suit : 2. Ce service doit être fourni uniquement aux groupes de personnes arrivant directement au point de départ du voyage nolisé. 3. Le service doit être fourni pour le compte d'entreprises ayant comme activité d'organisation de voyages et dont la principale place d'affaires au Canada est située dans la province de Québec.
Catégorie : A1
Date de fin : 9 avril 2000

Q96-05517-2
AUTOBUS L.P.R. INC.
10272, boulevard des Hêtres
Shawinigan QC G9N 4Y4
PROC.: FLYNN, RIVARD
RENOUVELLEMENT : NOLISÉ
3-Q-000758-008A
Date de fin : 1er novembre 2001

AUTOBUS PROPRIO MOTU

Toute personne intéressée peut dans les dix jours de la publication de cet avis faire connaître son intention d'être entendue, à moins qu'un délai autre soit mentionné au texte de la publication.

Q96-05512-3
COMMISSION DES TRANSPORTS DU QUÉBEC
200, Chemin Sainte-Foy, 7e étage
Québec (Québec) G1R 5V5
L'HEUREUX, Richard - INTIMÉ
(Autobus R. L'Heureux)
2110, Cézanne
Québec QC G2A 3V6
REVOCATION DE PERMIS
5-Q-000764-002B et 007A

TAXI

Délai d'opposition ou d'intervention:
10 jours de la publication

M96-07817-0
Gervais, Réjeanne
115, Victoria
Sorel QC J3P 1Y9
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Ethier, Sylvain
211, boul. Fiset
Sorel QC J3P 3P3
TRANSFERT : 2-M-214281-001A
A-16 Sorel

M96-07826-1
Louazzani, Nouredine
175, Sherbrooke ouest, app. 1109
Montréal QC H2X 1X5
ET DEMANDEUR-CÉDANT
85564 CANADA LTEE
5210, Jean Talon Ouest
Montréal QC H4P 1X3
TRANSFERT : 5-M-209734-018A
A-11 Montréal

M96-07835-2
Rodi, Marisa
355, ave Georges V
Dorval QC H9S 3S8
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Singer-Hubert, Louise
603, Luck Avenue
Côte-Saint-Luc QC H4X 1S3
TRANSFERT : 6-M-214527-001A
A-12 Ouest de Montréal

M96-07837-8
Lovencin, Joseph Ecrista
4922, Hortie
Pierrefonds QC H8Y 1Z3
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Jean, Necius
5810, Louisbourg, App.33
Montréal QC H4J 1L1
TRANSFERT : 2-M-216179-001A
A-11 Montréal

M96-07839-4
Côté, Marc-André
23, rue St-Laurent
Dorval QC J0L 1G0
Proc : Me Jean Chayer
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Larose, Yvon
6, rue Jason

Candiac QC J5R 3P9
TRANSFERT : 5-M-212381-002A
A-03 Candiac-Laprairie

M96-07844-4
Nugent, Gaétan
1, pl. des Chevalins
Le Gardeur QC J5Z 3S1
ET DEMANDEUR-CÉDANT
9010-2187 QUÉBEC INC.
1, Place des Chevalins
Le Gardeur QC J5Z 3S1
TRANSFERT : 7-M-216992-002A
A-32 Repentigny

M96-07846-9
Tassé, Conrad
2108, Barbeau
Longueuil QC J4M 2T3
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Levert, Denise
264, rue Wolfe
Longueuil QC J4J 2C6
TRANSFERT : 6-M-217280-001A
A-02 Longueuil

M96-07851-9
Nugent, Gilbert
29, place Frigon
Le Gardeur QC J5Z 2Y2
ET DEMANDEUR-CÉDANT
9010-2187 QUÉBEC INC.
1, Place des Chevalins
Le Gardeur QC J5Z 3S1
TRANSFERT : 7-M-216992-003A
A-32 Repentigny

M96-07853-5
Arviels, Gaston
148, Gauthier
Saint-Sulpice QC J5W 4C6
ET DEMANDEUR-CÉDANT
9010-2187 QUÉBEC INC.
1, Place des Chevalins
Le Gardeur QC J5Z 3S1
TRANSFERT : 7-M-216992-001A
A-32 Repentigny

M96-07856-8
Taxi J.P.E. enr.
1137, Laurier
Longueuil QC J4J 4G9
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Taxi D.T. enr.
3270, Plante
Saint-Hubert QC J3Y 8V7
TRANSFERT : 3-M-215477-001A
A-02 Longueuil

M96-07862-6
Haidar, Sara
100, Spring Garden
Dorval-des-Ormeaux QC H9B 1S3
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Yazbek, Ghassan
1278, rue Notre-Dame ouest, app. 3
Montréal QC H3C 1K6
TRANSFERT : 1-M-216410-001A
A-11 Montréal

M96-07863-4
Nadeau, Clément
259, 100e Avenue
Montréal QC H1A 2B9
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Girard, André
6849-A, rue Louis-Dupire
Montréal QC H1M 2W8
TRANSFERT : 9-M-212700-001A
A-11 Montréal

M96-07868-3
Jérôme, Jean Philo
8490, 23^e Avenue
Montréal QC H1Z 3X9
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Mehanna, Ghassan
(Kimpot)
10932, rue Drouart
Montréal QC H3M 2S3
TRANSFERT : 0-M-215546-002A
A-11 Montréal

M96-07869-1
Clouâtre, Robert
80, Archambault, app. 101
Terrebonne QC J6W 4R6
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Alexandre, André
4961 Paisley, App. 7
Montréal QC H1S 1T4
TRANSFERT : 9-M-210183-001A
A-11 Montréal

M96-07870-9
Dassas, Immacula
1205, ave Port-Royal
Laval QC H7E 4H3
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Chanel, Odilon
1205, rue Port-Royal
Laval QC H7E 4H3
TRANSFERT : 3-M-209660-001A
A-11 Montréal

Q96-05492-8
Demers, Réal
145 St-Joseph, App. 3
Loretteville QC G2A 2S5
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Brien, Ginette Ouellet
1058, du Jardin
Val-Bélair QC G3K 1M7
TRANSFERT : 6-Q-206204-001A
Région 202303 Val-Bélair
Formée de : Val-Bélair

Q96-05493-6
Ouellet, Mario
1746, rue Desjardins
Mont-Joli QC G5H 3E2
PROC.: GAGNON, MICHAUD & ASS.
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Ouellet, Ghislain
38, Ste-Bernadette
Mont-Joli QC G5H 1V8
TRANSFERT : 5-Q-200562-001A
A-10 Mont-Joli

Q96-05509-9
Leblanc, André
172, Jules Verne
Lévis QC G6V 8P5
ET DEMANDEUR-CÉDANT
RAYMOND, CHABOT INC.
5790, Boul. Etienne-Dallaire #201
Lévis QC G6V 8V6
TRANSFERT : 5-Q-206254-001A
Région 20402 Saint-Henri 2 (chevauchement)
Formée de : Saint-Anselme, Saint-Anselme, Honfleur, Saint-Henri

Q96-05521-4
Boisvert, Guy
501, 4e Rue est
Chibougamau QC G8P 1S4
ET DEMANDEUR-CÉDANT
SUCCESION REAL NERON
298, rue Christophe-Colomb
Chibougamau QC G8P 3A4
TRANSFERT : 9-Q-202531-001A
A-46 Chibougamau

Q96-05524-8
Bilodeau, Jean-Eudes
2512, rue Roussel
Chicoutimi QC G7H 1X8

ET DEMANDEUR-CÉDANT
Fortin, Robert
614, Verreault
Chicoutimi QC G7J 2B8
TRANSFERT : 5-Q-205728-001A
A-52 Saguenay

CAMIONNAGE LOCAL INTRAPROVINCIAL

La Commission délivrera la licence intraprovinciale ou le permis de camionnage, à moins de recevoir une opposition dans un délai de 21 jours de la publication. L'opposant doit, par un écrit assermenté, convaincre la Commission que l'exploitation de l'entreprise visée est susceptible de nuire à l'intérêt public.

La Commission entendra l'opposant sur la recevabilité de sa requête.

Dossier de Montréal (M) à Montréal
Mardi le 15 octobre 1996 à 10h00.

Dossier de Québec (Q) à Québec.
Jeudi le 17 octobre 1996 à 10h00.

M96-07816-2
9039-3877 QUÉBEC INC.
43, chemin Lapointe
Sawyerville QC J0B 3A0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 07-26-32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07820-4
2747-7173 QUÉBEC INC.
(TRANSPORTATION CLIMAN)
2800, avenue André
Dorval QC H9P 1K6
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07824-6
LES ENTREPRISES SANITAIRES DU
TÉMISCAMINGUE INC.
71, rue Ontario C.P. 368
Notre-Dame-du-Nord QC J0Z 3B0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07834-5
1070527 ONTARIO LTD.
192, River road
La Pêche QC J0X 3G0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07842-8
9022-9857 QUÉBEC INC.
138, rue Thérien
Sainte-Anne-des-Plaines QC J0N 1H0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 26-32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07850-1
TREMBLAY GRUE SERVICE INC.
85 Bord de l'Eau
Grande-Ile QC J6S 4V3
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07861-8
NIPPON EXPRESS CANADA LTD
3151, Louis-A-Amos
Lachine QC H8T 1C4
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 21-22-32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07865-9
TRANSPORT JDP INC.
116 Place Girard
Saint-Césaire QC J0L 1T0
PROC.: LAVOIE, MORENCY
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07867-5
A-D. DEMENAGEMENT TRANSPORT S.E.N.C.
4329, route 138
Huntingdon QC J0S 1H0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 07-26-32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07876-6
LES ENTREPRISES JEAN-MARIE
SIMARD (1989) INC.
2322, avenue Royale
St-Ferré-des-Neiges QC G0A 3R0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-05487-8
ENTREPRISES FORESTIERES REJEAN
GAGNON INC.
1333, Boul. Laforte
Saint-Félicien QC G8K 2C4
PROC.: MORAIS, PILOTE & GIRARD
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

M96-07875-8
Audet, Bruno
2379, Route Rurale #1 C.P. 223
Lac-Mégantic QC G6B 2S6
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Godbout, Bertrand

Q96-05494-4
EQUIPEMENTS V.A.L. LTEE
88, route Rurale #1
Roberval QC G8H 2M9
PROC.: MORAIS, PILOTE & GIRARD
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

Q96-05495-1
DISTRIBUTION RICHARD INC.
796, 21e Avenue
Lac-à-la-Tortue QC G0X 1L0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 07-26-32-34-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

Q96-05503-2
Bisson, Paul-Émile
81, Notre-Dame nord, C.P. 52
St-Méthode-de-Frontenac QC G0N 1S0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

Q96-05504-0
9020-1005 QUÉBEC INC.
6599, rue du Chenas
Saint-Émile QC G3E 1V8
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

Q96-05513-1
3091-9922 QUÉBEC INC.
(Courrier M.A.M.)
11915 de la Colline
Loretteville QC G2A 2E1
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

Délai d'opposition ou d'intervention:
10 jours de la publication

M96-07832-9
LES TRANSPORTEURS EN VRAC DE
ROUVILLE INC.
145, Monseigneur Decelles
Saint-Damase QC J0H 1J0
REQUÉRANTES/DES SERVICES
LES ENTREPRISES
CLAUDE CHAGNON INC
4775, ave Trudeau
Saint-Hyacinthe QC J2S 7W9
FIXATION PARTICULIÈRE DE TAUX

M96-07838-6
2960-1176 QUÉBEC INC.
1403, Rang #3 Case Postale 91
Saint-Édouard-de-Fabre QC J0Z 1Z0
ET DEMANDEUR-CÉDANTE
TRANSPORT LEO LABELLE INC
13, route 391
Bégin QC J0Z 1G0
TRANSFERT : 3-M-504557-005A
Région 8 - Toutes matières

M96-07840-2
Berry, Garry
21, rue Poplar
Laval QC H7L 2G3
ET DEMANDEUR-CÉDANTE
TRANSPORT MICHEL LAPIERRE INC
56, rue L'Allier
Laval QC H7L 4A7
TRANSFERT : 6-M-510575-001A
Région 10 - Toutes matières

M96-07841-0
2957-6006 QUÉBEC INC.
101, Sentier des Fougères
Sullivan QC J0Y 2N0
PROC.: TOUSIGNANT, MORIN, HALLÉ
DEMANDEUR-CONJOINT
2735-2350 QUÉBEC INC.
(Transport Gilles Dufour)
101, sentier des Fougères
Sullivan QC J0Y 2N0
MAINTIEN - SUITE À UNE FUSION
0-M-514393-003A - 7-M-513836-001A

M96-07845-1
FORESTIERE R. SIMARD INC.
682, des Génévriers
Amos QC J9T 3L9
ET DEMANDEUR-CÉDANT
TRANSPORT EMILIE GODOBOUT INC
641, boul. Industriel c.p. 186
Amos QC J9T 3A6
TRANSFERT : 2-M-504715-001A
Région 8 - Toutes matières

M96-07847-7
2750-1550 QUÉBEC INC.
109, route 113 Sud
Senneterre QC J0Y 2M0
PROC.: VEZINA & RICHARD
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Rabouin, Claude
(Transport Claude Rabouin)
488, rang 8
Landrienne QC J0Y 1V0
TRANSFERT : 6-M-514624-001A
Région 8 - Toutes matières

M96-07852-7
LES ENTREPRISES INTERSTATE J.D.M.
9955, rue De Martigny
Montréal QC H2B 2M2
REMISE EN VIGUEUR : 2-M-514995-001A

M96-07857-6
9030-6382 QUÉBEC INC.
4, rue Bérubé
Latulipe-et-Gaboury QC J0Z 2N0
ET DEMANDEUR-CÉDANTE
TRANSPORT JOLATON INC.

INFORMATIQUE

LE DEVOIR, LES SAMEDI 14 ET DIMANCHE 15 SEPTEMBRE 1996

Faut-il attendre avant d'acheter?

STÉPHANE GAGNÉ
COLLABORATION SPÉCIALE

Vous souhaitez obtenir la dernière machine en vogue, la plus performante et la plus complète, et vous vous procurez le plus récent modèle à bon prix, du moins c'est ce que le vendeur vous a dit.

Un mois plus tard, votre ordinateur est déclassé par un nouveau modèle encore plus performant et encore plus rapide. En plus de cela, le modèle que vous venez d'acheter vient de subir une baisse de prix!

Pourtant, lorsque vous avez acheté votre appareil, son prix venait tout juste de baisser et le vendeur pensait, en toute bonne foi, qu'il s'agissait de la dernière baisse. Erreur: généralement, dès qu'une nouvelle série d'ordinateurs est mise en marché, le fabricant cesse de faire les modèles précédents et cela crée une pression à la baisse sur ces modèles. Lorsque l'on n'en est pas informé, il est facile de se laisser prendre, d'autant plus qu'en tant que client, on ne connaît pas la stratégie de marketing du fabricant.

Pour ce qui est d'avoir le modèle le plus performant, il faut oublier ça. Car il y a toujours une machine plus puissante qui sortira dans l'année qui suit votre achat. Il est donc inutile d'attendre avant d'acheter. «Si on a besoin d'un ordinateur, on l'achète et on vit avec cet achat», affirme Mario Ouellette, gérant de Micro Boutique. On doit s'y faire, l'évolution technologique éternelle faisant partie du merveilleux monde de l'informatique.

Pas une sinécure

Si le consommateur a de la difficulté à suivre la technologie en informatique, pour le détaillant, c'est parfois l'enfer. «Il faut essayer de prévoir les achats, suivre de très près le marché et commander rapidement un nouveau produit qui nous semble intéressant», affirme M. Ouellette. Il ne faut pas commander un article en trop grande quantité, sinon nous risquons de rester pris avec au bout d'un certain temps. Le consommateur peut toutefois sortir gagnant de cette course à la performance: «Environ à tous les six mois, la technologie double en performance tout en demeurant disponible à peu près au même prix.»

Aux clients qui prévoient se procurer de l'équipement informatique, les employés de Micro Boutique font une estimation de ce que cela pourrait leur coûter. «Plusieurs mois plus tard, lorsque le client est prêt à acheter, il obtient l'équipement au prix de l'estimation, mais celui-ci est beaucoup plus performant», affirme le gérant.

La norme aujourd'hui dans l'équipement informatique est de un gigaoctet de mémoire (ou 1000 mégaoctets), 16 mégaoctets (Mo) de mémoire vive, en plus d'un microprocesseur ultrarapide. Et dire qu'il y a cinq ans, Macintosh sortait un modèle d'ordinateur «performant» pour l'époque: le petit Classic avec 2 Mo de mémoire vive et un disque dur de 40 Mo! Mais ça, c'est déjà de l'histoire ancienne.

Devant les puissants mastodontes d'aujourd'hui, une personne désireuse de se procurer un ordinateur doit bien définir ses besoins. Si vous ne prévoyez faire que du traitement de texte, un modèle d'occasion peut ré-

pondre de façon adéquate à vos attentes, que ce soit en PC ou en Mac. Toutefois, si vous êtes attiré par le multimédia et les jeux, il est préférable que vous vous procuriez de l'équipement neuf.

D'occasion

Un équipement d'occasion est tout indiqué pour une personne qui possède déjà un ordinateur et qui désire un appareil plus performant sans remplacer tous ses logiciels. Car l'achat d'un nouvel appareil signifie souvent l'achat de nouveaux logiciels. Et quelquefois, la facture peut être salée (bien que certains appareils neufs soient déjà équipés de plusieurs logiciels).

Un appareil usagé peut très bien convenir aussi à un enfant qui s'initie à l'informatique. Par contre, s'il aime les jeux, il tombera sans doute en amour avec les jeux disponibles sur CD-ROM et il risque alors de se lasser du vieux «ordinateur» de papa.

Enfin, pour les débutants en informatique, l'achat d'un appareil usagé peut être une excellente façon de s'y initier, à peu de frais, quitte à se procurer une machine plus puissante par la suite. Le budget est d'ailleurs ce qui incite plusieurs à se procurer du matériel usagé. «Les clients qui viennent ici veulent avoir un appareil pour 1000 \$ ou moins, dit Pierre Bourbonnais, président d'Interlogix, un détaillant qui vend de l'équipement usagé. Ce sont souvent des étudiants qui veulent apprendre Windows ou accéder à Internet.»

Pour ceux qui désirent malgré tout acheter de l'équipement neuf en prévision de le conserver plusieurs années, il y a quelques petites choses à vérifier. L'appareil permet-il une mise à jour de la mémoire vive (c'est-à-dire une hausse de 8 à 64 Mo, par exemple), le disque dur et du microprocesseur? Quels sont les équipements périphériques qui peuvent être joints à l'ordinateur?

Assemblé au Québec

L'achat d'un ordinateur assemblé par une entreprise québécoise (appelé «clone») peut aussi être une autre option intéressante. Selon Jean-Pierre Lainé, du détaillant Jaripe, il y a plusieurs bonnes raisons de choisir ce type d'ordinateurs. «Les prix sont meilleurs parce qu'il y a plus de concurrence, le service après vente est plus personnalisé et plus rapide car nous avons toutes les pièces sur place.»

Autre argument massif: la possibilité de «construire» l'ordinateur avec l'équipement que le client désire et, par la suite, de faire une mise à jour de la même façon. M. Lainé explique: «Lors de l'achat, le client peut équiper son ordinateur avec l'équipement qu'il désire. Il peut, par exemple, choisir d'installer la carte vidéo de Matrox, une entreprise québécoise réputée pour ce produit. On ne peut pas avoir cette flexibilité lorsqu'on se procure des ordinateurs de grande marque (IBM, Apple, Compaq, etc.) car ces appareils sont vendus déjà tout équipés.»

M. Lainé soutient aussi qu'en choisissant soi-même «l'architecture» de son ordinateur, on encourage les entreprises locales et, d'une façon plus large, l'économie locale. «Nous installons souvent des pièces de fabrication locale dans les machines que nous assemblons.»

Quel ordinateur choisir?

STÉPHANE GAGNÉ
COLLABORATION SPÉCIALE

Le monde de l'informatique évolue très rapidement et plusieurs consommateurs ont de la difficulté à s'y retrouver. Les nouveaux acquéreurs s'interrogent souvent: quoi et comment choisir?

«Lors de l'achat d'un ordinateur, le plus important c'est l'écran, le clavier et la souris, croit Jean-Pierre Lainé, du détaillant informatique Jaripe. Car ce sont les trois éléments «durables» d'un ordinateur. Ce sont aussi ceux avec lesquels l'utilisateur entre en contact, soit par le toucher, soit par la vue.» Après, on peut regarder la mémoire vive, le microprocesseur et le disque dur. Ce sont tous des éléments d'ordinateur qui peuvent être mis à jour au besoin.

L'écran

L'écran est certes l'élément le plus important d'un ordinateur. En effet, un écran de mauvaise qualité peut entraîner une fatigue oculaire chez l'utilisateur, des maux de tête et une vision embrouillée. «A une bonne qualité d'écran, on doit toutefois joindre une bonne carte vidéo», soutient Jean-Pierre Faucher, gérant du détaillant Info Montréal. Sans quoi, il est inutile d'avoir un bon écran.

L'écran doit de préférence être plat, avoir une bonne résolution et un taux de rafraîchissement élevé. «Les écrans plats vont créer moins de reflets, ce qui est moins épuisant pour les yeux», soutient M. Faucher. La meilleure résolution est de 800 par 600 points par ligne. C'est une résolution parfaite pour la plupart des utilisateurs mais insuffisante pour les infographistes, les designers industriels et autres spécialistes qui font des travaux exigeant une plus grande précision.

Autre point important: le taux de rafraîchissement, sorte de ligne qui balaie l'écran de haut en bas pour corriger l'image. Plus ce taux est grand, plus la netteté de l'image sera grande. Mais un taux de 70 cycles par seconde est amplement suffisant.

Enfin, il est préférable de choisir un écran de 15 pouces, en général de meilleure qualité. «Un utilisateur fréquent devrait aussi se procurer un écran anti-reflets, qui permet de reposer les yeux», croit M. Faucher. De plus, il devrait éviter de fixer trop longtemps un même point à l'écran.

Après l'écran, on doit examiner le clavier et la souris. En général, ces éléments sont durables et de bonne qualité. Le clavier doit toutefois être



PHOTO ARCHIVES

L'écran, le clavier et la souris, des éléments à ne pas négliger à l'achat d'un ordinateur.

français, et la souris doit être légère et facilement maniable.

Puissance et performance

La puissance et la performance de l'ordinateur sont également des éléments importants. La norme dans l'industrie est maintenant un disque dur de un gigaoctet, une mémoire vive de 16 Mo et un microprocesseur de 100 MHz. Une telle puissance est-elle nécessaire pour un utilisateur moyen? M. Ouellette, gérant de Micro Boutique, le croit. «Les logiciels aujourd'hui exigent de plus en plus d'espace mémoire pour fonctionner. L'utilisateur doit aussi avoir un disque dur de grande capacité car le stockage d'une image provenant d'Internet exige à elle seule environ 80 Mo de mémoire.» Et enfin, l'argument ultime: «Nous ne vendons plus d'équipement neuf en deca d'un gigaoctet de mémoire.»

Une fois ces considérations prises en compte, il faut choisir entre un ordinateur Macintosh, PC ou un clone. Si vous étudiez en arts, en graphisme, en infographie, en lettres ou en communications, le Mac est généralement un meilleur choix. De plus, la plupart des employeurs dans ces domaines utilisent le Mac et les meilleurs logiciels en graphisme tournent sur Mac.

Si vous étudiez en génie, en infor-

matique, en commerce, en mathématiques ou dans toute autre science exacte, un PC est le meilleur choix. Les meilleurs chiffreurs électroniques roulent sur des PC. Et ces machines disposent de microprocesseurs mathématiques capables d'effectuer des calculs rapides très utiles pour des applications scientifiques.

Si vous êtes un utilisateur ordinaire, c'est soit l'un, soit l'autre. Mais le Macintosh a la réputation d'être plus convivial et plus facile à utiliser que le PC. Par contre, si vous prévoyez faire une utilisation intensive de CD-ROM et de jeux, le choix est plus grand sur PC que sur Mac. «Il y a toutefois de plus en plus de CD qui sortent en version compatible avec Windows ou Mac», précise M. Ouellette de Micro Boutique.

En gros, le Performa (Mac) et l'Apriva (IBM) se ressemblent beaucoup. Tous les deux viennent avec 8 ou 16 Mo de mémoire vive (selon le modèle), un lecteur CD-ROM, des

haut-parleurs, des logiciels de traitement de texte, des jeux et des logiciels de communication. Ils se vendent à peu près le même prix: entre 2000 et 2500 \$. «Apple cherche toutefois à se démarquer de ses concurrents en misant sur le développement de ses applications multimédias», soutient M. Ouellette. Ainsi, un nouveau modèle de Performa, le 6320CD, possède un système intégré permettant de capter des images vidéo provenant de la télé, du câble ou d'un caméscope.

Le multimédia semble être le créneau d'avenir des fabricants d'ordinateurs. Par exemple, un fabricant américain, Gateway 2000, a récemment dévoilé un micro-ordinateur doté d'un moniteur de 31 pouces. Le nouveau système, qui offre des images vidéo supérieures à la télévision, permettra à ses utilisateurs de regarder la télévision, de naviguer sur Internet, de consulter des services de télé-achat ou de s'adonner à des jeux vidéo. Les prix varieront de 3499 \$ à 4699 \$ US selon les options choisies.

Les ordinateurs portables sont aussi un choix qui s'offre à l'utilisateur. Malgré leur prix élevé, ils se vendent assez bien, selon les vendeurs d'équipement informatique. M. Faucher croit toutefois «qu'ils sont voués à disparaître à long terme parce que les ordinateurs sont de plus en plus présents partout».

Enfin, une alternative sera offerte sous peu aux gens désireux de posséder un ordinateur sans payer le gros prix. Il s'agit du Pippin, qui sera bientôt commercialisé par Apple au prix d'environ 700 \$. Cette petite console multimédia sera toutefois livrée dérangée. Par exemple, elle ne possèdera pas d'écran et devra être rattachée à un téléviseur.

Une fois l'ordinateur choisi, certains représentants tenteront de vous vendre une garantie prolongée, et même parfois une garantie à vie! «Il faut se méfier de ces garanties», dit M. Faucher, qui ne les offre d'ailleurs pas à ses clients. Car si l'ordinateur a un problème, il sera détecté dès le début de sa mise en marche. Sinon, il peut fonctionner plusieurs années sans se briser.»



Université de Montréal
Faculté des arts et des sciences

Le Département d'informatique et de recherche opérationnelle

DIRO

30 ans déjà

Fondé en 1966, il regroupe
39 professeurs,
450 étudiants de premier cycle,
100 à la maîtrise et
80 au doctorat.
Il est un des plus grands
départements d'informatique
au Canada.
Il est le plus actif au Québec
en termes d'activités de
recherche.



Le DIRO comprend des laboratoires traitant des domaines suivants:

protocoles de communication	multimédia
tutoriels intelligents	apprentissage automatique
architecture des ordinateurs	parallélisme
génie logiciel	optimisation et simulation numérique
biologie informatique	intelligence artificielle
informatique théorique et quantique	transport
infographie	vision et modélisation géométrique

Tél.: (514) 343-6602 Le DIRO est situé dans le pavillon André-Aisenstadt,
Fax: (514) 343-5834 un environnement moderne et fonctionnel qui abrite
également d'autres départements
et centres de recherche liés aux
mathématiques et à l'informatique.
e-mail: information@iro.umontreal.ca
WWW: http://www.iro.umontreal.ca

COURS DE LANGUES ET D'INFORMATIQUE

COURS DE LANGUES ;

ANGLAIS, FRANÇAIS,
ESPAGNOL, ANGLAIS ÉCRIT,
FRANÇAIS ÉCRIT
(COURS PRIVÉS
POUR AUTRES LANGUES)



COURS D'INFORMATIQUE :

INFORMATIQUE POUR «VRAIS
DÉBUTANTS», MAÎTRISE DU
CLAVIER, WINDOWS 95,
POWERPOINT, EXCEL,
WORD.

DÉBUT DES SESSIONS: 7 OCTOBRE (3 SEMAINES) 4 NOVEMBRE (3 ET 7 SEMAINES)
2 DÉCEMBRE (3 SEMAINES)

INSCRIPTION: 1, 2, 3 OCTOBRE, 29, 30, 31 OCTOBRE ET 26, 27, 28 NOVEMBRE

CENTRE-VILLE 849-8393 (postes 709 et 719)

HOCHELAGA-MAISONNEUVE 255-4651

CÉGEP VANIER COLLEGE

Institut CAO/FAO

Centre de Formation aux Entreprises

LOI 90

1% FORMATION

Nous analysons vos besoins et formons votre personnel

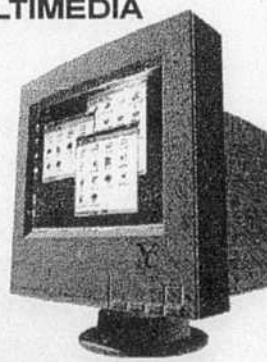
Formation ISO menant à la certification

COURS CAO/FAO ET MULTIMEDIA

- AutoCAD v.13
- Modélisation 3D
- AutoCAD Designer
- AutoLISP
- ADE-SQL
- ADS
- SmartCAM
- MicroStation
- 3D Studio

COURS BUREAUTIQUE

- Windows 95
- MS-Word
- MS-Access
- Windows 3.1
- Lotus 1-2-3
- WordPerfect
- MS-Office
- MS-Excel
- MS-Powerpoint
- DOS
- dBase
- Corel Draw



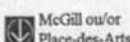
Cours offerts en français et en anglais - Courses offered in English and French



CÉGEP
VANIER COLLEGE

425, de Maisonneuve O/W, #1100, MtL, QUE. H3A 3G5

Info: (514) 281-9807



McGill ou/et
Place-des-Arts



LES ENSEIGNANTES ET LES ENSEIGNANTS DES SYNDICATS
MEMBRES DE LA FÉDÉRATION AUTONOME DU COLLÉGIAL
1259, rue Berri • Bureau 400 • Montréal (Qc) H2L 4C7
Tél.: (514) 848-9977 • Télécopieur: (514) 848-0166

Le programme informatique au collégial

Un enseignement supérieur de pointe

INFORMATIQUE

La révolution du cédérom

CLAUDE LAFLEUR
COLLABORATION SPÉCIALE

Si on parle énormément de la révolution Internet, on vit également celle du cédérom, ces petits disques hypermédias de plus en plus utilisés à cause de leur grande capacité de stocker l'information.

Un cédérom ressemble à s'y méprendre au disque laser grâce auquel on écoute de la musique. Ce petit disque métallique, qui tient aisément dans une main, peut contenir l'équivalent de 160 000 pages de texte. C'est dire qu'un cédérom peut contenir plusieurs centaines de livres et remplacer ainsi quelques mètres de rayons de bibliothèque!

L'acronyme cédérom signifie «Compact Disc Read Only Memory»: un disque compact sur lequel figure de l'information digitale uniquement lisible (par opposition aux éventuels CD sur lesquels on pourrait également stocker des données, comme c'est le cas avec les disquettes informatiques habituelles).

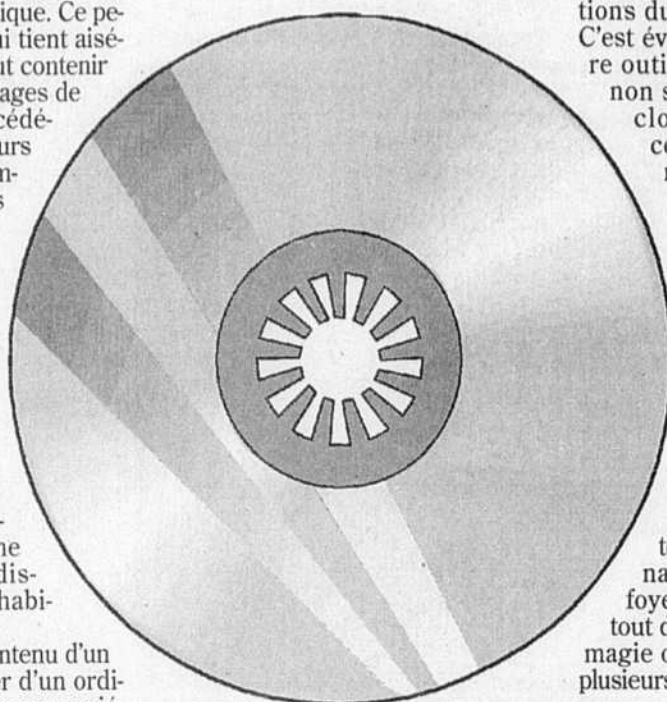
Pour pouvoir lire le contenu d'un cédérom, il faut disposer d'un ordinateur muni d'un lecteur approprié. La plupart des appareils récents comprennent un tel lecteur, alors qu'il en coûte une centaine de dollars pour en ajouter un à son «vieux» ordinateur.

Étant donné leur grande capacité de stockage, on utilise de plus en plus les cédéroms pour emmagasiner des archives. C'est ainsi, par exemple, que les bibliothèques publiques maintiennent leurs collections de journaux et de revues plutôt que la version sur papier. D'ailleurs, comme le disque laser familial, le cédérom conserve en parfait état l'information malgré un usage répété et le passage du temps.

Cette technologie étant bon marché, un diffuseur peut se permettre de rassembler les œuvres complètes d'un auteur (en y joignant quantité de textes d'analyse, de critique ou d'explication) ou créer un corpus de textes rares sur un sujet donné. C'est le cas notamment d'un cédérom qui rassemble des classiques de philosophie de tous les âges, pour la plupart difficilement accessibles...

L'incroyable flexibilité de l'hypermédia

Outre des écrits, on peut aussi bien mettre sur cédérom des milliers d'images, plusieurs heures d'enregistrement audio ou une heure de film. Voilà sans doute la plus grande qualité du cédérom: offrir simultanément des documents imprimés et audiovisuels sous une



forme appelée hypermédia.

L'application type de l'hypermédia est le contenu encyclopédique. À l'article traitant de Ludwig van Beethoven, vous avez accès à la biographie détaillée du maître (avec au besoin explication des termes spécialisés), à des photos, à un extrait sonore de ses œuvres... et peut-être même à une sonate entière jouée sous vos yeux par un grand pianiste. Vous naviguez entre l'un et l'autre de ces documents un peu comme si vous aviez à la fois devant vous plusieurs ouvrages, des albums de photos, des disques et un magnétoscope branché à votre télé. Tout cela apparaît cependant à l'écran de votre ordinateur, où vous vous promenez simplement à l'aide de la souris.

Le cédérom permet en effet d'accéder instantanément à n'importe quelle partie de «l'encyclopédie», sans égard au type d'information. C'est incidemment une différence majeure avec Internet. Sur l'autoroute électronique, vous devez d'abord

télécharger le document que vous désirez consulter (ce qui peut prendre de longues minutes s'il s'agit de photos ou de vidéo). Les deux technologies sont cependant merveilleusement complémentaires car, alors que le cédérom offre l'accès instantané à l'information, Internet procure les plus récentes données.

On imagine bien que les applications du cédérom sont multiples. C'est évidemment un extraordinaire outil scolaire car on retrouve non seulement plusieurs encyclopédies générales (arts, corps humain, sciences...) mais également le *Larousse* et *Le Robert* (en version complète!). Il existe également une foule de cédérom d'apprentissage du français, des mathématiques, de l'histoire, de la géographie...

Le cédérom est aussi un puissant moyen de formation puisqu'on y trouve une panoplie de cours, aussi bien à propos de l'informatique ou de la comptabilité que du jardinage ou l'aménagement intérieur de votre foyer. Vous désirez apprendre tout de la culture du bonsaï, de la magie ou tester votre QI, il existe plusieurs cédérom en français.

Logiciels aussi

Par ailleurs, de plus en plus de logiciels courants (traitement de texte, chiffriers, bases de données, etc.) existent en format cédérom. Certains des logiciels très populaires ne sont d'ailleurs plus disponibles sur disquettes, de sorte que vous ne pouvez plus les installer sur le disque dur de votre appareil. (Cela prévient notamment le piratage puisque vous devez toujours recourir au cédérom original.) Il deviendra donc bientôt essentiel de disposer d'un ordinateur muni d'un lecteur cédérom, au même titre que tout amateur de musique ne peut plus se passer d'un lecteur laser.

Un cédérom étant aussi durable et commode qu'un disque compact, on peut imaginer qu'il pénétrera aussi bien nos foyers. Un jour prochain, on aura chez soi un petit espace de rangement où se trouveront quelques dizaines de cédéroms... qui contiendront plus d'information qu'une bibliothèque publique actuelle!

Les secrets des logiciels

CLAUDE LAFLEUR
COLLABORATION SPÉCIALE

Même l'ordinateur le plus puissant ne sait absolument rien faire sans un logiciel — une série d'instructions qui permettent notamment à l'appareil de comprendre les commandes que vous lui dictez. Grâce aux logiciels, il exécute une gamme impressionnante de tâches, allant de la rédaction de textes à la composition de musique, en passant par la comptabilité et le dessin. Muni des programmes appropriés, votre ordinateur peut même vous accompagner dans vos loisirs et vous permettre de communiquer avec le monde entier.

Précisons d'abord que tout ordinateur a besoin de logiciels de base, notamment DOS, OS ou Windows pour les appareils de type IBM. Ces programmes fournissent les instructions nécessaires au fonctionnement de l'appareil (savoir quoi faire lorsque vous l'allumez, comprendre la signification des touches du clavier). De surcroît, le logiciel Windows supervise les opérations de base telles qu'ouvrir et fermer un fichier, imprimer un document, éteindre l'appareil... et bien plus encore.

Vous devez ensuite déterminer à quelles fins vous utiliserez votre ordinateur. Les applications qui sautent aux yeux sont évidemment la rédaction de textes, les calculs, le dessin et les jeux. Or, il existe des logiciels tout usage qui permettent justement de réaliser ces tâches. C'est incidemment le cas de Windows, qui comporte un petit programme de traitement de texte, des logiciels de calcul et de dessin ainsi que quelques jeux. Déjà, un ordinateur muni de Windows permet d'expérimenter plusieurs utilisations de l'informatique. Pour bon nombre d'entre nous d'ailleurs, Windows répond à nos besoins courants. Ainsi, son traitement de texte (appelé Write) vous permettra de taper votre correspondance, alors que les logiciels *Calculatrice*, *Bloc-notes*, *Agenda* et *Paintbrush* (pour le dessin) trouveront mille et une applications quotidiennes.

Des logiciels à tout faire

La fonction «rédaction de texte» est celle à laquelle on pense naturellement lorsqu'on se procure un ordinateur. Mais un appareil équipé d'un bon logiciel de traitement de texte (tel que Word ou WordPerfect) est infiniment plus performant qu'une machine à écrire traditionnelle. De tels logiciels ne servent pas qu'à rédiger un texte, mais à le traiter, c'est-à-dire que vous pourrez sans cesse remanier ce que vous écrivez. Ainsi, vous pourrez ajouter des mots ou des phrases à un texte déjà rédigé, inverser l'ordre des paragraphes, tout effacer, etc., et le texte s'ajustera constamment de lui-même. Vous n'aurez plus jamais à retaper des brouillons ni à vous préoccuper des fins de ligne!

Mais surtout, un tel logiciel permet de «traiter» un texte en le disposant à votre guise — en manipulant par exemple les marges, le type et la grosseur des caractères, en alignant ou en centrant automatiquement les lignes, etc. Il offre également la correction orthographique et syntaxique de vos écrits. Certains logiciels (comme *Hugo* et *Correcteur 101*) se transforment même en «critiques» en vous indiquant les phrases trop longues ou les termes inappropriés (anglicismes, etc.), en suggérant des synonymes ou des tournures de phrase... Vous avez tout le loisir de disposer votre texte d'une manière professionnelle, ce qui permet de produire de



véritables livres ou de belles pages de magazine.

L'ordinateur peut également être une extraordinaire machine à calculer, capable de répondre à tous vos besoins. Il existe à cet effet des logiciels de comptabilité personnelle (*Quicken*, notamment) qui permettent de planifier un budget. D'autres programmes, dits chiffriers (*Excel*, *Lotus*, etc.), permettent d'élaborer des feuilles de calcul — par exemple, le tableau de vos revenus et dépenses dans lequel, lorsque vous modifiez une ou plusieurs données, le solde s'ajuste automatiquement. Il existe également des logiciels pour faire ses déclarations d'impôt et bien d'autres applications encore.

Votre ordinateur pourrait également vous aider à dessiner grâce à des logiciels faciles d'emploi. Si donc il vous est difficile de tracer une droite ou un cercle, ce genre de programme palliera parfaitement votre inhabileté. Votre appareil peut jouer avec (ou contre) vous, que ce soit aux échecs ou à toute la gamme des jeux d'arcade. Vous pourriez ainsi faire des parties de black-jack ou de poker sans perdre un sou!

L'ordinateur peut finalement servir à communiquer avec le monde entier. Pour ce faire, il doit être muni d'un modem — un petit appareil qui permet de le brancher à une ligne téléphonique. Vous pourrez alors échanger sur n'importe quel sujet ou voyager sur l'autoroute électronique Internet.

Bien entendu, l'éventail des logiciels dépasse de beaucoup ce bref survol. Pour vous donner une idée de la diversité, parcourez les rayons spécialisés des centres commerciaux. Imaginez un besoin et vous découvrirez sans doute qu'il existe plusieurs logiciels conçus pour y répondre!

MAÎTRISE EN INFORMATIQUE DE GESTION

TROIS CONCENTRATIONS :

INFORMATIQUE DE GESTION
GÉNIE LOGICIEL
RECHERCHERESPONSABLE : Robert Dupuis
TÉL. : 987-3000, poste 3479
dupuis.robert@uqam.ca

MAÎTRISE EN INFORMATIQUE

QUATRE CONCENTRATIONS :

SYSTÈMES
INGÉNIERIE DE LA CONNAISSANCE
INFORMATIQUE THÉORIQUE
GÉNIE LOGICIELRESPONSABLE : Lorne H. Bouchard
TÉL. : 987-3000, poste 3085
bouchard.lorne@uqam.caDATE LIMITE POUR LES
DEMANDES D'ADMISSION POUR
JANVIER 1997 : le 1^{er} novembre.RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES :
Monique Bissonnette,
assistante aux études avancées
TÉL. : 987-7092
bissonnette.monique@uqam.ca

Université du Québec à Montréal

SE
PERFECTIONNER
GRÂCE
À UNE
MAÎTRISE
EN
INFORMATIQUEL'UQAM
une force
novatrice

Collège Jean-Eudes

COURS SECONDAIRE COMPLET POUR FILLES ET GARÇONS

Option informatique
CONCENTRATION SCIENCES

Programme :

- Historique de l'Internet
- Les différents langages de programmation
 - HTML
 - Visual Basic
 - ActiveX et bien d'autres
- Élaboration de notre site Internet
- Les activités du Collège
 - vie étudiante
 - sportive
 - culturelle
 - artistique
- Les communiqués
- Les événements spéciaux

Conditions d'admission :

- évaluation du dossier scolaire
 - examen d'admission
- Le samedi 19 octobre 1996
à 8 h et à 14 h

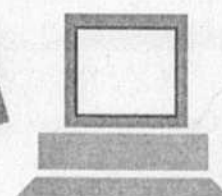
3535, boul. Rosemont, Montréal H1X 1K7
Téléphone : (514) 376-5740
Télécopieur : (514) 376-4325
http://www.jeaneudes.qc.ca/
info@jeaneudes.qc.caSERVICE DE CONSULTATION
ET DE FORMATION EN INFORMATIQUE
Collège Jean-EudesÉvaluation des besoins en entreprise
Branchement sur Internet
Courrier électronique
Conception de sites Web
Implantation et analyse de réseaux

Formation adaptée à vos besoins

- Formation en laboratoire à la fine pointe de la technologie
- Formation en entreprise

Spécialistes en réseaux

- Windows NT (Serveurs NT et stations de travail WinNT, Win95 et Win3.1x)
- Novell

Notre expertise, nous l'affichons
dans notre établissement...

Venez nous rendre visite !

3535, boul. Rosemont, Montréal H1X 1K7
Téléphone : (514) 376-5740
Télécopieur : (514) 376-4325
http://www.jeaneudes.qc.ca/
info@jeaneudes.qc.ca

LOCATION D'ORDINATEURS PROGRAMME DE CRÉDIT-BAIL

VERNON

Tél. : 800 / 387-4748
Fax : 800 / 386-1282

sylvain@vernonrentals.ca

AVANTAGES POUR VOTRE ENTREPRISE

- Financement hors-bilan
- Élimination des risques associés à la propriété
- Taux de location mensuels avantageux (avec option d'achat et de retour)
- Service continu par l'entremise d'un concessionnaire privilégié



INFORMATIQUE

L'incontournable traitement de texte

RÉGINALD HARVEY
COLLABORATION SPÉCIALE

S'il est une constante qui se dégage de la présence de l'ordinateur dans le monde étudiant, elle réside dans l'indispensable place qu'il a prise dans la rédaction des travaux. Aux niveaux collégial et universitaire, la présentation aux professeurs de travaux rédigés par traitement de texte est devenue la norme.

Si tel n'est pas encore le cas au secondaire, la situation pourrait évoluer dans ce sens avec les 300 millions de dollars injectés en informatique dans le réseau scolaire par le ministère de l'Éducation du Québec à la fin du printemps. Ce plan quinquennal vise à ramener le ratio d'ordinateurs dans les écoles primaires et secondaires de un pour 28 élèves, où il se situe actuellement à un pour huit étudiants.

À l'université

Benoît Provencher, directeur de Micro 2200 — un centre de services informatiques desservant la communauté universitaire de l'Université de Montréal —, évalue le rythme de progression des ventes dans ce secteur à 8 % par an au cours des cinq dernières années. À l'Université de Montréal et à l'Université du Québec à Montréal, les chiffres d'affaires des centres de services informatiques ont été respectivement de huit et cinq millions de dollars en 1994-95.

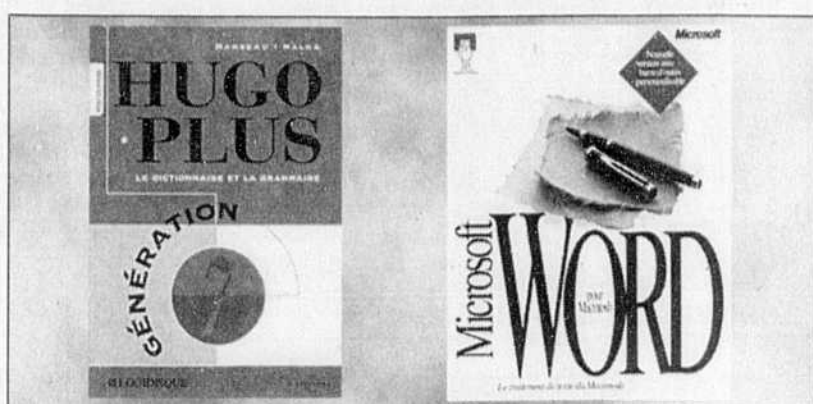
Risquant un pourcentage qu'il juge conservateur, il estime que la proportion d'étudiants qui possèdent un ordinateur personnel varie de 20 à 25 %. Cette clientèle universitaire peut profiter de possibilités de crédit pour l'achat d'un appareil. Le ministère de l'Éducation, moyennant le suivi et la réussite d'une session de cours, soit l'obtention de 12 crédits, offre de garantir un prêt de 3000 \$ à l'étudiant désireux d'acquiescer du matériel informatique.

Sur le plan des applications, M. Provencher estime que les produits les plus en demande sont le traitement de texte, les bases de données, les logiciels en sciences appliquées et les chiffriers électroniques. Inévitablement, l'étudiant universitaire se procure aussi les outils nécessaires pour circuler sur Internet.

Un outil indispensable

Étudiante en troisième année pour l'obtention d'un baccalauréat en mathématiques à l'Université du Québec à Trois-Rivières, Roxanne Sicaud Savard, 20 ans, possède un ordinateur depuis le début de ses études universitaires. Détentrice de bourses du gouvernement fédéral, elle a choisi d'investir dans ce domaine.

Le quart du temps passé sur son micro-ordinateur est consacré aux études. Roxanne explique que son ordinateur sert principalement pour la préparation et la finalisation de ses travaux en traitement de texte. Sous peu, elle entrevoit, à la suite de son cheminement pédagogique, em-



ployer des bases de données. De plus, elle est reliée au réseau informatique de l'UQTR. Les autres 75 % du temps d'utilisation sont en majeure partie dédiés à la circulation sur des babillards électroniques et sur le réseau Internet.

Roxanne précise encore que les étudiants des départements de mathématiques et d'informatique trouvent généralement le moyen d'avoir accès à un ordinateur.

Au collégial

À 18 ans, François Daigle, de Québec, vient d'entreprendre sa troisième session en sciences de la nature au cégep François-Xavier Garneau de la Vieille Capitale. Il dispose lui aussi d'un ordinateur à la maison, dont le temps d'utilisation est partagé dans une proportion de 75 % à des fins personnelles et 25 % pour les études.

Si le traitement de texte est le plus souvent mis à contribution pour les travaux scolaires, les chiffriers électroniques, les logiciels de traitement de l'image et de programmation figurent régulièrement à son répertoire d'étudiant. Pour la pause entre deux exténuantes séances d'études, rien de tel qu'un bon logiciel de communication! Il part alors à l'aventure sur le «Net» et fréquente quelques babillards électroniques dont il est un client assez assidu.

Selon lui, il pourrait très bien réussir sans le support de l'ordinateur. L'étude, les manuels scolaires, la lecture et la résolution de problèmes sur papier font partie intégrante de son environnement d'étudiant et sont constamment mis à contribution dans sa quête de succès. Là où l'ordinateur est indispensable, c'est pour préparer les travaux à remettre aux professeurs.

Viviane Fiedos, responsable des communications à la Fédération des cégeps, décrit pour sa part l'ordinateur comme omniprésent dans les programmes techniques des collèges, où le traitement de texte joue finalement un rôle plutôt marginal. Dans le secteur préuniversitaire, cependant, la tendance à l'utilisation du traitement de texte sous une forme généralisée est manifeste et irréversible. Quant au ratio étudiants/ordinateurs, il est d'un appareil pour 17 élèves du collégial. Mme Fiedos précise à ce sujet qu'un programme de 27 millions

de dollars sur trois ans, dont les détails restent à connaître, a été prévu par le ministère de l'Éducation pour le développement de la micro-informatique dans les cégeps.

Au primaire et au secondaire

Au milieu des années 80, survint au Québec rien de moins qu'un cataclysme au niveau de l'implantation de l'ordinateur dans les écoles primaires et secondaires. Le choix de la compagnie Comterm et de l'ordinateur Max par le MEQ allait s'avérer un désastre informatique inimaginable: l'entreprise connaissait toutes sortes de déboires financiers et son produit de très sérieux ennuis techniques, plongeant le réseau scolaire dans un retard significatif. Dans ce climat de marasme, seulement 11 millions ont été consacrés à l'informatique l'an dernier.

Cette année, les écoles primaires et secondaires recevront plus de cinq fois davantage, soit 58 millions pour réaliser leurs projets en informatique. Les investissements se poursuivront à ce rythme au cours des cinq prochaines années, pour en arriver à un ratio d'un ordinateur pour une dizaine d'élèves. Le ministère vise également l'objectif d'un ordinateur par professeur.

Ces sommes seront probablement insuffisantes pour rencontrer les ratios prévus, fait observer Daniel Asselin, directeur des ventes en informatique et spécialiste du milieu éducationnel depuis plus de 20 ans, parce que le ministère prévoit simultanément faire entrer l'Internet dans toutes les écoles, qui ne sont pas câblées dans une proportion de plus de 80 %. Les coûts de cette opération risquent d'être élevés et d'englober une partie des sommes dévolues à l'achat d'ordinateurs. Sans compter, dit-il, que, d'ici cinq ans, plusieurs Max qui roulent encore tant bien que mal auront lâché pour de bon, et que l'inventaire du parc informatique s'en trouvera diminué d'autant.

Il n'en demeure pas moins que M. Asselin se réjouit de l'investissement de 300 millions que tous les intervenants du milieu de l'éducation attendaient avec impatience depuis au moins quatre ans.

Il était à peu près temps que le Québec se retrouve les manches et s'installe au clavier.

De plus en plus populaire dans les entreprises

CLAIRE HARVEY
COLLABORATION SPÉCIALE

De plus en plus d'entreprises font une place importante à l'informatique. Cette technologie permet non seulement de livrer un produit ou un service de qualité supérieure mais aussi de diminuer les coûts de production. Par ses multiples applications, l'informatique a considérablement modifié le monde du travail.

Chez Gaz Métropolitain, l'informatique a d'abord eu un impact positif sur la gestion financière, comme la facturation, l'émission des chèques et la paie. Ensuite, cette grande entreprise a mis sur pied un plan de développement de l'informatique auprès des conseillers et des analystes. «Ce plan nous a permis de traiter l'information et de faire des analyses de façon à optimiser les résultats. Par exemple, nous avons procédé à une vingtaine de simulations pour déterminer quels étaient les meilleurs tarifs possibles et pour demeurer concurrentiels. Auparavant, il fallait faire les calculs à la main, ce qui était très fastidieux. L'électronique élimine cette contrainte», signale Hugues Beaudoin, directeur de la gestion de l'information.

Autre avantage: par l'intermédiaire d'un serveur interne, les quelque mille employés que compte cette grande entreprise peuvent désormais travailler en réseau. Le résultat? On a aboli les barrières qui séparaient les personnes des différentes divisions. Au lieu de rapports hiérarchiques, l'information circule à l'horizontale. Les employés travaillent désormais en équipes multidisciplinaires et multisectorielles. Hugues Beaudoin nous met toutefois en garde. «Au début, les employés qui utilisaient les logiciels de traitement de texte avaient tendance à perdre beaucoup de temps sur la présentation. Or, c'est le contenu qui est important. Les choses se sont toutefois améliorées depuis.»

En outre, grâce à l'EDI (échange de documents informatisés), les transactions entre Gaz Métropolitain et ses fournisseurs voyageront bientôt d'un ordinateur à l'autre. La réception et l'acquisition de marchandises seront complètement automatisées. Selon Hugues Beaudoin, cette technologie permettra de maintenir des stocks peu élevés tout en disposant toujours de la marchandise dont on a besoin.

Des appareils plus performants

Aujourd'hui, les ordinateurs et les logiciels sont tellement sophistiqués qu'ils constituent parfois le cœur même des entreprises. C'est le cas de Meloche Monnex, courtiers d'assurances. La nature des activités de cette entreprise financière nécessite une utilisation intensive de l'informatique. «Nos quelque 600 employés ont directement accès à partir de leur micro-ordinateur aux dossiers de nos clients, ainsi qu'à un sommaire de toutes les conversations téléphoniques précédentes», souligne Paul Lavoie, vice-président principal au service des processus d'affaires et de la technologie.

Chez Meloche Monnex, lorsque la transaction est entrée sur ordinateur, c'est-à-dire lorsque le téléphone est raccroché, il n'y a plus aucune intervention humaine, source de nombreuses erreurs. L'ordinateur fait le reste du travail. Il émet la police d'assurance et enclenche du même coup la facturation. Il s'occupe aussi des réclamations lorsqu'il y a lieu. Ce système permet d'économiser des milliers de dollars en limitant les opérations et en éliminant la paperasse.

Dans la vente de polices d'assurance comme dans de nombreux autres secteurs, il demeure très avantageux de mettre les renseignements qu'on recueille sur ordinateur (réclamations précédentes, valeurs immobilières, profession, âge, santé, etc.). Il s'agit de dizaines d'éléments d'information par client. Par exemple, la division québécoise de Meloche Monnex en compte à elle seule quelque 550 000. En outre, Meloche Monnex a souscrit en 1995 plus de 225 millions de dollars en primes. Imaginez ce qu'il en coûterait en temps et en personnel supplé-

mentaire pour effectuer ces opérations de façon traditionnelle...

Autre intérêt: en connaissant bien le profil de ses clients, Meloche Monnex peut mieux faire valoir la gamme de ses produits. En consultant le dossier, les employés connaissent vos habitudes de consommation, votre revenu, ce que vous souhaiteriez avoir comme services, etc. L'entreprise augmente ainsi sa part du portefeuille par client, ainsi que sa part de marché.

Attention, car l'informatique ne résout pas tous les problèmes, loin de là. Cette technologie n'est pas infallible. Lorsque les activités d'une entreprise reposent entièrement sur l'informatique, elle devient extrêmement vulnérable, précise Paul Lavoie. «Si le système tombe en panne, le bureau ferme. On ne peut plus rien faire pour le client. Or, il arrive parfois que le système ait des ratés.»

C'est pourquoi les données entrées dans les ordinateurs sont soigneusement copiées à la fin de la journée. En vertu d'une entente, elles sont ensuite acheminées vers des sociétés qui peuvent prendre la relève.

Les petites entreprises obtiennent de bons résultats

Cela dit, il n'y a pas que les grandes et les moyennes sociétés qui gagnent à prendre le virage informatique. Les petites entreprises comme Éditions la courte Echelle et Santinel y trouvent aussi leur compte. Elles obtiennent de bons résultats.

Fondée en 1978, les Éditions la courte échelle a fait des livres pour enfants sa marque de commerce. Comptant dix employés à temps plein, l'entreprise s'est dotée d'une banque de données comprenant ses quelque 200 titres, précise Martine Benard, directrice administrative. «Ainsi, lorsque quelqu'un nous téléphone pour avoir des renseignements sur un ouvrage, nous pouvons immédiatement le renseigner. Outre cette banque de données, les Éditions la courte échelle dispose de 7000 noms facilitant les envois promotionnels, les invitations aux médias, etc.»

Santinel, pour sa part, est une petite entreprise de consultants en santé et sécurité au travail. L'informatique a non seulement permis à cette PME d'augmenter la productivité de ses quelque 25 employés mais aussi d'accroître ses profits. «Grâce à un ordinateur et une imprimante couleur performante, nous pouvons facturer presque 20 % de plus à nos clients pour un rapport avec des graphiques et des acetates en couleur. Le client dispose ainsi du matériel dont il a besoin pour faire une présentation efficace à sa direction ou au comité de santé et sécurité de son entreprise. On lui économise une journée de travail», commente Michel Dubeau, directeur général.

Mise sur pied en 1981, Santinel a également œuvré dans le domaine de la programmation. Elle a mis au point des logiciels lui permettant de gérer l'ensemble de ses clients, la facturation, les ventes, etc. L'inconvénient ou l'avantage, selon le point de vue, est que ces logiciels remplacent un employé à temps plein. Plus tard, grâce à ces compétences en programmation, Santinel a développé un puissant logiciel de management en santé et sécurité. Au coût de 30 000 \$, ce logiciel est utilisé par le gouvernement du Québec et par certaines grandes entreprises, comme Provigo. Il a donné naissance à une nouvelle société: Les Logiciels Santinel, qui compte huit employés.

Reste que Michel Dubeau se passerait bien de l'informatique si ses concurrents en faisaient autant. «Il faut toujours s'assurer que les technologies sont compatibles les unes avec les autres. Ainsi, on met en place une nouvelle imprimante, laquelle nous oblige à acheter un ordinateur ultra-sophistiqué. Ça n'arrête jamais. Le matériel informatique est désuet après deux ou trois ans, il ne répond plus à nos besoins. On doit réinvestir et ça coûte cher.»

Soit, mais on n'arrête pas le progrès! Le nombre d'adeptes de l'informatique augmente tous les ans et cette technologie est encore appelée à prendre un essor considérable.

Journée porte ouverte
au Centre de recherche informatique de MontréalL'innovation,
un investissement pour votre futur

Le jeudi 26 septembre 1996 de 10 h à 17 h, le CRIM vous ouvre ses portes et vous invite à venir voir un aperçu de ses activités de RD, de formation, de liaison et de transfert tout en vous enrichissant de nouvelles connaissances en technologies de l'information.

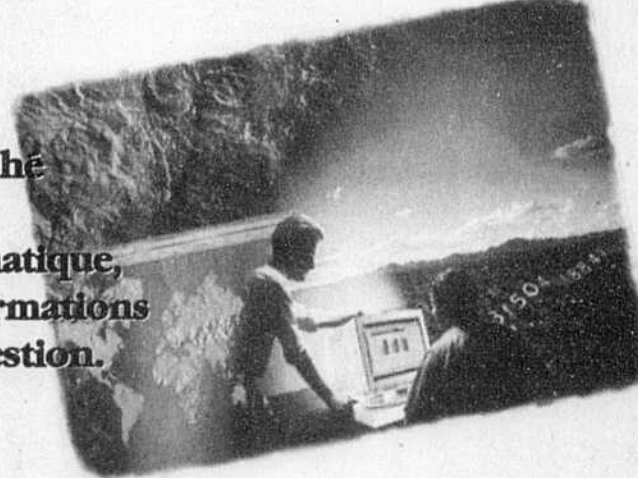
Visitez le CRIM de façon originale en participant au CRIMOPOLY et investissez virtuellement dans les activités de votre choix.

Votre investissement vous rend admissible au tirage de notre prix de présence.

**Centre de recherche
informatique de Montréal**
1801, avenue McGill College
Bureau 800, Montréal

CRIM

Pour plus d'information :
(514) 840-1235
poste 8000

Soyez brêché
sur le marché de la
comptabilité informatique,
des systèmes d'informations
et des logiciels de gestion.

Visitez notre site internet: www.synapseweb.com

- | | |
|-----------------------|--|
| ÉVALUATION | Comment évaluer le système de gestion approprié? Trouver ici le chemin à suivre. |
| LOGICIELS | Liste des logiciels de gestion disponibles au Québec ainsi que leurs coordonnées sur l'Internet. |
| OPINIONS | Comparez votre système actuel et partagez vos problèmes, d'autres ont peut-être la solution. |
| SAVIEZ-VOUS... | Vous avez trouvé le chemin à suivre? Maintenant prévoyez les pièges. |
| SERVICES | Qui nous sommes et comment nous pouvons participer au succès de votre projet. |
| CONNEXES | Sites d'intérêt dans votre démarche de recherche d'un système de gestion. |



SYNAPSE GESTION CONSEIL

800, boul. René-Lévesque Ouest, bur.: 2450
Montréal (Québec) H3B 4V7
Tél.: (514) 866-7979
E-mail: synapse@synapseweb.com

Le journal en se levant, c'est important...
...tout autant que l'internet en tout temps.

Nous offrons aux gens d'affaires:

- Accès assuré à toute heure
- Connexions à très haute vitesse
- Création et gestion d'intranets
- Solutions de communications intégrées



**Mlink
internet**

Tél.: Montréal : (514) 231-1923 • Québec : (418) 694-3101 • <http://www.Mlink.NET> • email : info@Mlink.NET

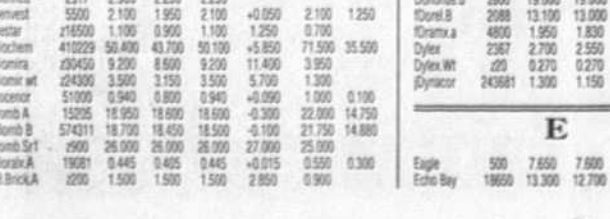
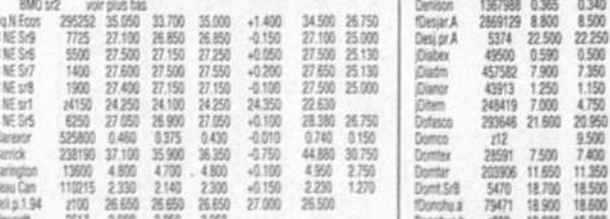
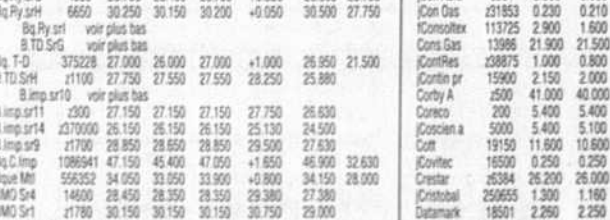
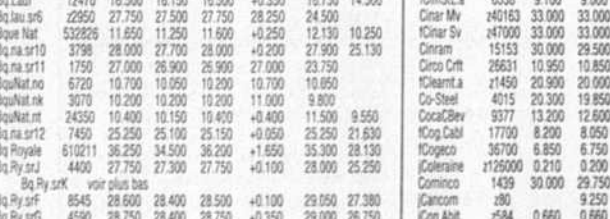
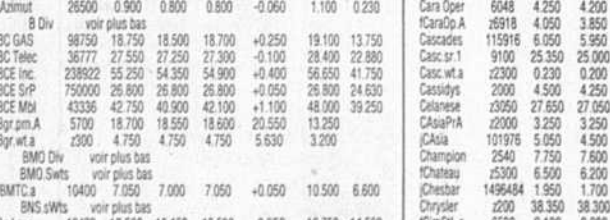
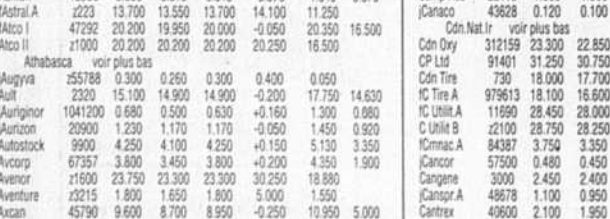
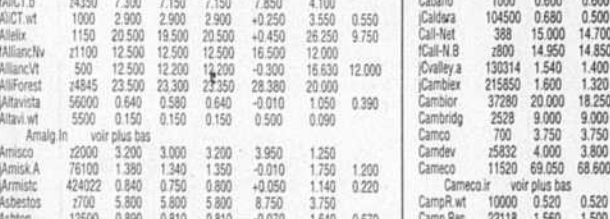
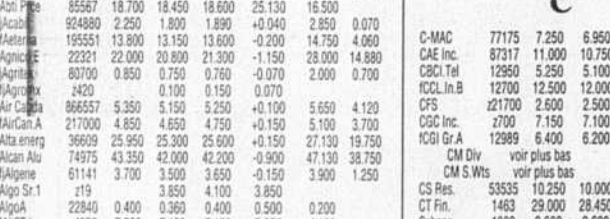
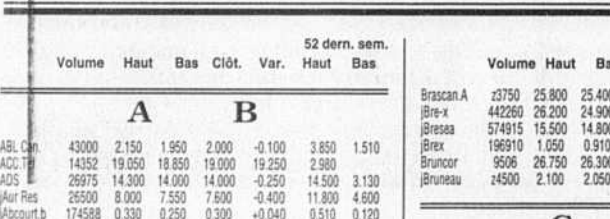
... pour le Monde en affaires

COUP D'OEIL BOURSIER

Avis aux aventuriers!

MICHEL CARIGNAN
COLLABORATION SPÉCIALE

En ce qui me concerne, je ne suis pas dupe. Technique-ment, les indices majeurs sont tous haussiers. On ne peut que s'en réjouir, mais attention aux amateurs. On demeure dans un marché haut situé dans une situation économique difficile dans plusieurs secteurs. L'indice industriel américain a été poussé à la hausse par quelques gros canons mais le mouvement est loin de faire l'unanimité. À Toronto, la présente hausse est aussi artificielle que celle du mois d'août. En dehors des services financiers et des transports, où l'unanimité règne parmi les titres de leur secteur, les autres secteurs en mouvement haussier semblent plus à une embuscade. La gestion est conduite par Canadian Pacific, la consommation par Seagram, le détail par des fantômes et les industries principalement par trois titres, soit Biomira, Newbridge Network et Dofasco. Seuls les plus gros titres rencontrent un peu d'acheteurs dans les pétrolières. L'indice des aurifères sauve seulement son support, lui permettant de rester dans sa formation horizontale. Les faibles volumes ne permettent pas en outre de voir venir une reprise durable. Il reste ensuite les communications où Cineplex est endormi dans son fauteuil, les câbles de Rogers Communication fœt dans un vent glacial, sans parler de Videotron et Quebecor qui sont laissés pour compte dans toute forme de tendance haussière. Les mines ont cessé de chuter et commencent à former un creux. Le secteur ne sera intéressant que lorsqu'il sortira de sa torpeur. Les forestières ne donnent pas encore de réponse à savoir si le secteur reprendra sa tendance haussière avec une poussée haussière vers les 4000 points sur de forts volumes ou s'il rechutera sous le support B pour confirmer un plus long couloir baissier C D. Au risque de paraître pessimiste avec les comportements haussiers des indices, je crois que seuls ceux qui sont en mesure de pouvoir sélectionner les bons titres dans les bons secteurs ainsi que les cas exceptionnels de revirement haussier devraient se risquer dans ce mouvement. Ce mouvement ressemble à un bel «attrape-nigaud» pour faire embarquer les particuliers dans le plus haut des marchés. Soyez prudents dans vos choix d'achats.



SERVICES FINANCIERS TOR. (X-FS TSE)



GESTION TOR. (X-MG TSE)



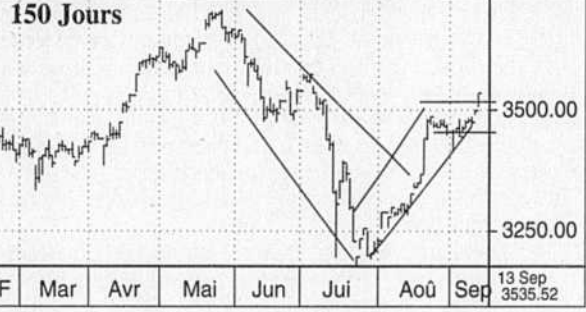
TRANSPORTS TOR. (X-TR TSE)



DETAIL TOR. (X-MR TSE)



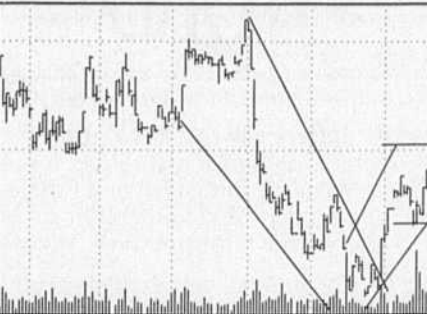
PRODUITS INDUSTRIELS TOR. (X-IP TSE)



PÉTROLIÈRES TOR. (X-OG TSE)



AURIFÈRES TOR. (X-GL TSE)



MINES ET MÉTAUX TOR. (X-MM TSE)



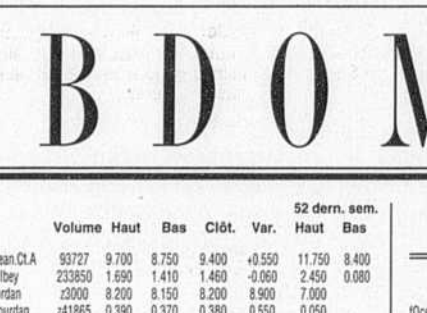
PAPETIÈRES TOR. (X-PF TSE)



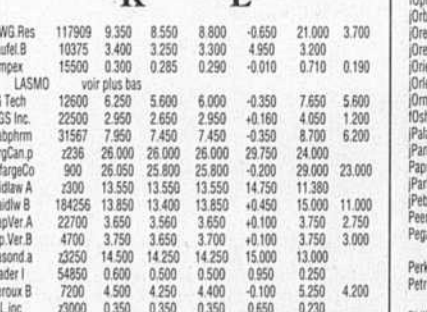
PÉTROLIÈRES TOR. (X-OG TSE)



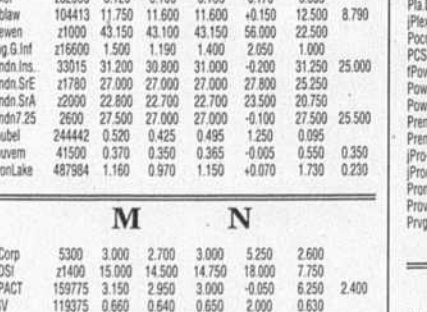
PÉTROLIÈRES TOR. (X-OG TSE)



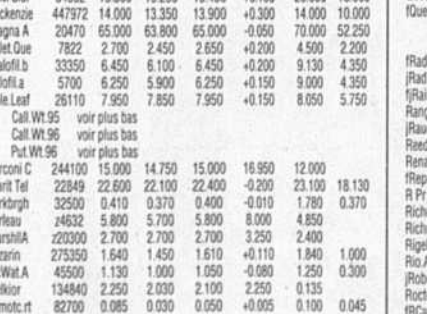
PÉTROLIÈRES TOR. (X-OG TSE)



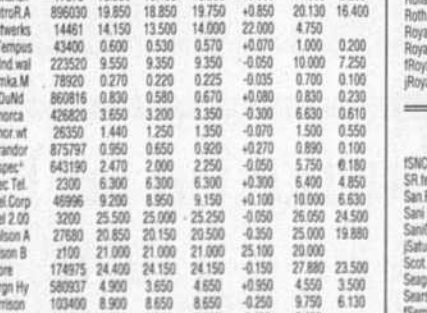
PÉTROLIÈRES TOR. (X-OG TSE)



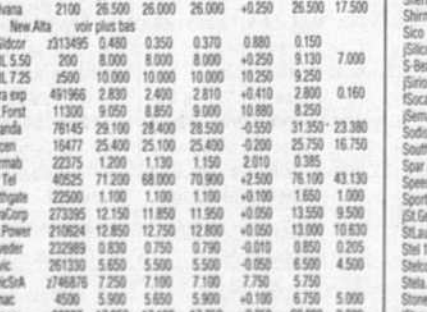
PÉTROLIÈRES TOR. (X-OG TSE)



PÉTROLIÈRES TOR. (X-OG TSE)



PÉTROLIÈRES TOR. (X-OG TSE)



PÉTROLIÈRES TOR. (X-OG TSE)



BOURSE DE MONTREAL

	Volume (000)	Ferme	Var. (\$)	Var. (%)
XXM:Indice du marché	21162	2564.26	+30.82	1.2
XCB:Bancaire	11471	3304.15	+70.67	2.3
XCM:Hydrocarbures	3188	2032.07	+10.60	0.5
XCM:Mines et métaux	7209	3065.02	+18.91	0.6
XCF:Produits forestiers	1595	2543.96	-4.42	-0.2
XCI:Bien d'Équipement	3050	2383.80	+12.73	0.5
XCU:Services publics	2043	2276.82	+7.50	0.3

BOURSE DE TORONTO

	Volume	Ferme	Var. (\$)	Var. (%)
TSE 35	23528	273.04	+3.03	1.1
TSE 100	*	317.27	+3.72	1.2
TSE 200	*	319.84	+0.68	0.2
TSE 300	51915	5243.27	+51.66	1.0
Institutions financières	10750	4368.88	+83.30	1.9
Mines et métaux	2143	5159.31	+10.22	0.2
Pétrolières	12723	5477.99	+17.84	0.3
Industrielles	5255	3535.52	+36.43	1.0
Aurifères	7490	11590.10	+186.57	1.6
Pâtes et papiers	2732	4348.71	-5.66	-0.1
Consommation	2326	8400.03	+138.83	1.7
Immobilères	1427	1599.96	+18.97	1.2
Transport	1473	5259.25	+75.21	1.5
Pipelines	785	4459.50	+23.69	0.5
Services publics	1367	3979.49	+14.36	0.4
Communications	799	8955.83	-17.46	-0.2
Ventes au détail	823	4104.08	+24.01	0.6
Sociétés de gestion	1815	6627.46	+124.91	1.9

BOURSE DE VANCOUVER

Indice général	Volume	Ferme	Var. (\$)	Var. (%)
	35405	1231.37	+9.44	0.8

MARCHÉ AMÉRICAIN

	Volume	Ferme	Var. (\$)	Var. (%)
30 Industrielles	36094	5838.52	+66.58	1.2
20 Transports	8027	2057.62	+15.12	0.7
15 Services publics	4164	218.56	+2.17	1.0
65 Dow Jones Composé	48286	1846.18	+18.66	1.0
Composite NYSE	*	363.70	+3.97	1.1
Indice AMEX	*	599.60	+8.27	1.4
S&P 500	*	654.72	-	-
NASDAQ	*	1188.67	+22.86	2.0

LES PLUS ACTIFS DE TORONTO

Compagnies	Volume (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. (\$)	Var. (%)
MORGAN	4649	4.70	4.60	4.60	-0.10	-2.1
BANK OF MONTREAL	3177	34.65	34.45	34.60	+0.70	2.1
TSE 35 INDEX	1979	27.50	27.25	27.50	+0.30	1.1
ROYAL BANK OF CANADA	1708	37.20	36.50	37.20	+1.00	2.8
NATL BANK OF CANADA	1653	11.75	11.65	11.75	+0.10	0.9
GULF CAN RES LTD	1582	8.85	8.65	8.65	-0.15	-1.7
TVX GOLD CP	1546	10.65	10.30	10.40	+0.10	1.0
TRON BK	1522	27.45	27.25	27.45	+0.50	1.9
UNITED RAYORE GAS	1432	0.70	0.50	0.67	+0.12	2.1
TRIZEC CP LTD	1301	12.15	11.45	12.00	+0.55	4.8

LES PLUS ACTIFS DE MONTREAL

Compagnies	Volume (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. (\$)	Var. (%)
NATL BANK OF CANADA	819	11.75	11.60	11.70	+0.10	0.9
BARRICK GOLD CP	583	37.30	36.35	37.10	+0.75	2.1
ROYAL SOC D'EXPLOR	427	1.16	1.08	1.16	+0.08	7.4
ROYAL BANK OF CANADA	422	37.20	36.55	37.15	+0.95	2.6
IMASCO LTD	373	27.75	27.30	27.75	+0.50	1.8
COM IMPERIAL LP	370	26.15	26.15	26.15	-	-
AIR CANADA	328	5.25	5.10	5.15	-0.10	-1.9
TORONTO	320	27.45	27.25	27.45	+0.10	0.4
AVENOR INC	300	23.50	23.50	23.50	+0.20	0.9
TIMMINCO LTD	291	3.50	3.50	3.50	-	-

DECISION-PLUS

Séminaire d'information

Obtenez à domicile dans votre ordinateur 5 ans de notes historiques et les communiqués de presse émis par les compagnies inscrites en Bourse. Venez découvrir comment à partir de 15 minutes de travail par jour vous pouvez savoir exactement la direction du marché et des secteurs et ainsi améliorer dramatiquement votre rendement à la Bourse.

Mardi le 24 septembre
740 Notre-Dame Ouest Bureau 1210 19:00h

Réservez votre place :

(514)392-1366

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

MONTREAL ÉBÉNARD

TÉL.: 985-3344

LES PETITES ANNONCES

FAX: 985-3340



RÉSIDENCES DE PRESTIGE

985-3322



OUTREMONT-EN-HAUT

ÉLÉGANCE ET GRAND-STYLE

Manoir du début du siècle en pierres taillées. Architecture unique, qualité, confort et proximité du centre-ville. Intérieur rénové avec matériaux nobles. Nombreuses boiseries de chêne sculptées. Propriété exceptionnelle située sur un terrain de 17 500 pi. ca., comprend aussi un appartement d'invités dans «coach house».

Evaluation municipale: 1 560 000 \$. Prix de vente: 1 260 000 \$
Lise Barrette-Saucier, Gr. Sutton Immobil. Ctr agréé
Rés.: (514) 738-6492 Bur.: (514) 272-1010



709, P.-É.-BORDUAS, ST-HILAIRE

VENTE AUX ENCHÈRES

Résidence exclusive de 16 pièces, procurant des vues imprenables. Construite au coût de plus de 900 000 \$, cette propriété est mise à prix à 325 000 \$. Visites libres les 22 et 29 septembre de 13h à 16h.

Vente sur place le 5 octobre à 11h
Courtier (514) 671-7300



MAISON OUVERTE

Dimanche 15 sept. 96 de 14:00 hres à 16:00 hres

2565 Chemin Georgeville C. Magog

Superbe résidence, originale, claire, chaleureuse, belle vue, 10 acres.

Je vous y attends.

Jacinte Dubé
(819) 564-5000

LE GROUPE IMMOBILIER
JACINTE DUBÉ

I · N · D · E · X

- 100 • 199**
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
Achat-vente-échange
- 100 Visites libres
 - 101 Propriétés à vendre
 - 102 Condominiums et co-propriétés
 - 103 Propriétés à louer
 - 104 Intérieurs de Montréal
 - 105 Laurentides
 - 106 Cantons de l'Est
 - 107 Hors-frontières
 - 108 Maisons de campagne
 - 109 Chalets
 - 110 Terres-fermes
 - 111 Terrains
 - 112 Transactions diverses
 - 113 Services immobiliers
 - 114 Location
 - 115 App. et log. à louer
 - 116 Condominiums à louer
 - 117 Propriétés à louer
 - 118 Maisons de campagne à louer
 - 119 Chalets à louer
- 200 • 299**
IMMOBILIER COMMERCIAL
Achat-vente-échange
- 200 Propriétés commerciales
 - 201 Propriétés industrielles
 - 202 Espaces commerciaux
 - 203 Commerces à vendre
 - 204 Entrepôts (Vente-Location)
 - 205 Gestion immobilière
 - 206 Location
 - 207 Bureaux à louer
 - 208 Espaces comm. et ind. à louer
 - 209 Locaux à louer
- 300 • 399**
MARCHANDISES
- 300 Œuvres d'art
 - 301 Antiquités
 - 302 Ordinateurs
 - 303 Bureau
 - 304 Téléphone
 - 305 Mobilier de bureau et acc.

LES PETITES ANNONCES

DU LUNDI AU VENDREDI
DE 8H30 À 16H00

Pour placer, modifier ou annuler votre annonce, téléphonez avant 14 h 30 pour l'édition du lendemain.

Téléphone: 985-3344

Télécopieur: 985-3340

Conditions de paiement: cartes de crédit



160 APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

PARC LAFONTAINE

1595, rue Rachel Est

1 1/2 • 2 1/2 • 3 1/2

1 MOIS GRATUIT

Immeuble tranquille

Terrasse

INFORMATIONS

522-5651

Géré par

ACOMON

ANJOU, bas duplex, près métro, 8 1/2

foyer, patio, cours, gar., 1070\$/mois.

Nov. 353-7372.

C.D.N. Rue Gaudet, 3 1/2 chauffé, eau

chaude, cuis./frigo. Près UdeM.

500\$/mois, 767-4878 ou 345-0974.

CENTRE-SUD, 4 1/2, cuis./frigo incl.,

450\$/mois. 527-7295/527-3332.

CONDO STYLE VICTORIEN, lumineux, 3

1/2 meublé ou non, garage, foyer, pisc.

À vendre ou à louer. 644-0141.

DISCRIMINATION

INTERDITE

«La Commission des droits de la per-

sonne du Québec rappelle que lorsqu'un

logement est offert en location (ou sous-

location), toute personne dispose de

payer le loyer et à respecter le bail doit

être traitée en pleine égalité, sans dis-

crimination, exclusion ou préférence fondée

sur la race, la couleur, le sexe, la gross-

esse, l'orientation sexuelle, l'état civil,

l'âge du locataire ou de ses enfants, la

religion, les convictions politiques, la

langue, l'origine ethnique ou nationale,

la condition sociale, le handicap ou l'usage

d'un moyen pour pallier ce handicap.

DUPLEX, 5 1/2, quelques minutes de

marche du métro Côte Vertu. Libre. 744-

6050.

FACE PARC LAFONTAINE

Le Dauphin, 21ème étage, 3 c.c., vue

magnifique, poss. garage, 1200\$, libre.

288-7615.

LA CITÉ. Grand 3 1/2, très éclairé,

conserve centre sportif, magasins, ciné-

mas, centre-ville, près McGill, transports,

etc. 753\$/mois, chauff. + élect. payés.

Appellez 282-9547 ou 523-1344.

LONGUEUIL (Vieux). Cottage s.-dét., 8

pièces, chauff. élec., cours privée, bri-

auto, 1 1/2 s.b., écoles, bus. 870\$/m.

651-2343.

MELROSE/MONKLAND, 4 1/2, 5 1/2,

chauffés, eau chaude, rénovés, grands.

486-5700, 596-0299, voir concierge

4315 Melrose, #20.

OUTREMONT, 50 Willowdale, 2 1/2, 3

1/2, 4 1/2, ascenseurs, chauffé. 849-

7061.

OUTREMONT. Luxueux 3 1/2 meublé,

grand, demi s.-s., tout incl., foyer, tour-

billon. 600\$. 271-4577.

PIE IX, face au Jardin Botanique. Rez-

de-jardin, style loft, 1 c.c. fermée + ate-

lier. Mur de brique, bain tourbillon, ter-

rasse, grandes fenêtres. Bel environne-

ment. 600\$. Oct. ou nov. 727-2511.

PLATEAU, luxueux haut triplex, équipé,

foyer, bain tourb., 2 c.c. + bureau sépa-

ré, 3 s. de b., poss. meublé. 1,500\$

négo. Nov. 279-5251.

PLATEAU, prox. métro. Magnifique log.

rénové, 2e, aire ouverte, 2 c.c. fermées,

très éclairé, terrasse, foyer, planchers

bois franc, garage. 1,025\$, 524-6225.

PLATEAU, sous-location. Cherche per-

sonne très fiable, luxueux haut triplex,

novembre à juillet 97, 2 c.c., 2 s.b.,

foyer, bain tourb., équipé, meublé,

1000\$/mois. 279-5251.

PRES PARC LAFONTAINE, 8 1/2, Pla-

teau, r. de c. cour, 850\$. 1er nov. Pen-

ture fournie. 278-4725.

ROSEMONT, 4 pces, entrée lav./séch.,

2e ét., chauff. élec. 2 balcons, très

propre, calme. 475\$/m. 378-1749.

RUE CHARRIER, Beau 4 1/2 chauffé,

vérande, lav./séch. Pas d'animaux, libre

1er octobre. 900\$/m. 522-3992.

SOUS-LOCATION, 5 1/2, Outremont sur

parc, près Stanislas. 740\$. Renseignements: 271-1427.

STE-ROSE (le Vieux). Rénové avec ca-

chet, 7 1/2, duplex avec s.s. fini, 2 s.b.,

bois franc, ardoise, terrasse unique, près

rivière à commodités. 489-7051, 625-

7903.

164 CONDOMINIUMS À LOUER

OUTREMONT, condo moderne, 2e ét., 2

c.c., 5 app. élect., partiel meublé, près

métro, stat. 278-3607.

PRES HOPITAL MAISONNEUVE-RO-

SEMONT, très beau, spacieux, lumineux

5 1/2, 2 chambres, 2 salles de bain, 2

séjournements intérieurs, grande terras-

se, micro-ondes et lave-vaisselle enca-

stés, sauna, piscine ext., tout confort.

Libre 1er juillet. 1100\$/mois, non-chauf-

fé. Possibilité d'achat. Jour. 985-3336;

soir. 388-2704.

165

PROPRIÉTÉS À LOUER

A MONTREAL, NORD, bungalow, 5

pièces, s.-s. fini, gar., chauff. air, échang.

d'air. 900\$/m. 325-0890.

A VAL MORIN, bord lac, canadienne

luxeuse, foyer, 1000\$/m. (819)322-

2800.

BERRILLAGAUCHETIERE, style victo-

rien. Sur 2 étages, 2000 p.c. rénové,

foyer, poêle/frigo, lav./vaiss., cours int.,

gar. 1250\$/m. 393-8707, 768-1888.

STE-ADELE, SAISON SKI. Maison com-

mode meublée, foyer, 4 c.c., 3 s.b., gar.

intégré. A côté golf Alpine, 5 min. de ski

alpin. 1200\$/m. (514) 229-7408.

170

HORS-FRONTIÈRES

À LOUER

212*** A PARIS

Près Tour Eiffel, métro, RER, rénové, it

équipé. Ascenseurs. A compter du 1er

déc. 599\$/sem. 495-3021.

FORT LAUDERDALE (Margate) M.m.,

couple, sécurité, tranquille, oct. à avril,

1100\$/mois. Soir: (416)766-7429,

Mt: (416)552-0218.

ITALIE - RIVIERA

1 1/2 hre aéroport de Nice. Vue sur la

mer (4 km). Maison XVIIe, confort nord-

américain. Poss. louer plus. Couples.

Jardin-terrasse, parking privé. (514)670-

7848.

PARIS SUD LUXUEUX 3 pces, près mé-

tro, 7 min. centre-ville. 2000\$/m., 2 mois:

3500\$. 341-0431.

ST-GERMAIN DES PRÉS, petit studio

meublé, rénové. Libre imméd., sem. ou

mois. 938-5590.

STUDIO PARIS XIXE, face Butte Chaum-

ont. Bien équipé. Min. 3 mois. Ascen-

seur. 4 200 \$/mois incl. 486-8042.

SUD FRANCO, près Montpelier, bord de

mer, jolie maison, 2 c.c. + living. Terras-

se. Info + photos. (514) 527-3830.

VOYAGEZ VRAIMENT !

Paris, Provence. Apart. privés, meu-

blés, équipés. A partir de 450\$/sem.

CLUB L'ANTRE-AMIS, 725-9999, soir.

176

CHALET À LOUER

AU BORD LAC MEMPHREMAGO

Près St-Benoit-du-Lac. Location année

ou saison. (819)346-9209.

177

GITES, SÉJOURS ET COUETTE/CAFÉ

GITE DU BOUT DU MONDE

Couette/café, luxe, calme et volupté, sur

l'un des plus beaux sites des Îles de la

Madeleine. (418) 969-4196

180 A PARTAGER



ÎLE PERROT

Vue superbe du fleuve.

11 pièces, 2 foyers, pour

personne seule, tout inclus

(femme de ménage, jardinier,

garage), 1050 \$/mois

425-3633

BROSSARD, maison dans secteur rési-

dentiel. Impeccable. Conditions excep-

tionnelles. 935-5938.

OUTREMONT, grand 7 1/2, calme, sé-

curitaire, meublé, it confort, 400\$/mois.

Références. 274-4770, 278-6061.

185

CHAMBRES ET PENSIONS

PIED A TERRE A MONTRÉAL POUR

L'HIVER! Chambre meublée ds bel ap-

part. sur Esplanade/St-Joseph. Cond. à

disc. Diane, 278-9174.

251

BUREAUX À LOUER

CENTRE-VILLE

Adj. métro. A partir de 500\$/mois. 990-

TÉL.: 985-3344

LES PETITES ANNONCES

FAX: 985-3340

450
EMPLOIS DIVERSSCÉNO
PLUS
EXPERTS ■ CONSEILS

Firme d'experts-conseils en conception et en construction de salles de spectacle tant au niveau national qu'international, Scéno Plus est actuellement en pleine expansion et recherche des candidats(es) pour les postes suivants:

• Secrétaire-réceptionniste

- Salaire entre 25 000 \$ et 30 000 \$
- Horaire de travail: 11h00 à 20h00
- Connaissances exigées: logiciels de traitement de texte et chiffrier en environnement Macintosh

• Secrétaire de direction - Département développement international

- Salaire entre 40 000 \$ et 45 000 \$
- Exigence: 5 années d'expérience
- Connaissances exigées: logiciels de traitement de texte et chiffrier en environnement Macintosh, rédaction de lettres et de documents

• Technicien en informatique

- Salaire entre 30 000 \$ et 35 000 \$
- Connaissances exigées: Mac OS, Dos, Win95, réseau AppleTalk, Internet, E-Mail, WEB, babillard électronique, Autocad ver. 12 et 13, fichier DXF et conversion
- Tâches: conversion de fichiers sur systèmes CAD, entretien général du réseau et du babillard électronique, transmission de documents via E-Mail.

• Chef d'atelier en architecture

- Salaire entre 45 000 \$ et 50 000 \$
- Exigence: 5 années d'expérience
- Connaissances exigées: logiciels de dessin en architecture en environnement Macintosh.
- Tâches: coordination de l'équipe de concepteurs et supervision technique des dessins.

Exigence essentielle: maîtrise parfaite du français et de l'anglais écrits et parlés.

Les candidats(es) intéressés(es) doivent faire parvenir leur curriculum vitae à l'adresse suivante: 5402 boul. St-Laurent, Montréal, Qc, H2T 1S1 ou par télécopieur au 277-9164, à l'attention de Mme Josée Cardinal, avant le 20 septembre prochain.

695
AUTOMOBILES

CHERCHÉZ-VOUS une auto «haut de gamme»? Une aubaine, qu'il... Donnez-vous la peine d'écrire: C.P. 83, succ. Beaubien, Mt. H2G 3C8.

598
SERVICES DIVERS

POINTE-À-CALLIÈRE, musée d'archéologie et d'histoire de Montréal, recherche des bénévoles pour s'occuper du vestiaire aux visiteurs, du mardi au dimanche.

Renseignements: (514) 872-8431

DÉCÈS

MERCI MON DIEU
Dites 9 fois Je vous salue Marie par jour durant 9 jours, faites 3 souhaits, le premier concernant les affaires, les deux autres pour l'impossible. Publiez cet article le 9e jour, vos souhaits se réaliseront même si vous n'y croyez pas. Merci mon Dieu, c'est incroyable mais vrai. E.R.

Un don
aux œuvres
du Cardinal Léger
exprime vos condoléances et aide les plus pauvres du monde; ceux d'ailleurs et ceux d'ici.

Utilisez les cartes dans les maisons funéraires. Nous enverrons votre message de sympathie à la famille éplorée.
Pour information: (514) 495-2421

Un Don
IN-MÉMORIAM
à la
Fondation
Diane Hébert
permettra de
Redonner la Vie!
(514) 965-0333



La voix
des enfants
depuis
75 ans
Aide à l'enfance 1-800-668-5036

ENCADREZ
votre
PETITE ANNONCE
985-3344

VENDEZ
VOTRE
AUTO

Pour
seulement
25⁵⁰ \$,
annoncez
votre auto
sur 3 lignes
durant
6 jours consécutifs.

8,50 \$ la ligne
supplémentaire

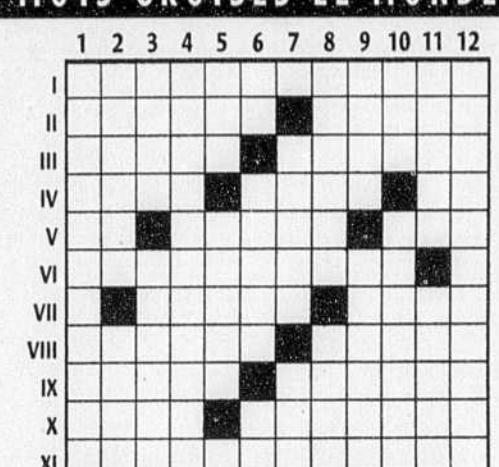
Il est possible
d'annuler
la parution
des annonces,
mais la facturation
demeure
inchangée.

De plus,
aucune
modification
ne peut être
apportée
au texte après
la première parution.

LES PETITES ANNONCES
985-3344

LE DEVOIR

MOTS CROISÉS LE MONDE



HORIZONTALEMENT
II. Vieux serpent à plumes.
— II. Jézabel la portait bien.
Finaude ou battue. — III.
Travail à temps complet
pour la dévotion. Alceste le
fut. — IV. En Belgique.
Donne une position
dominante. Direction. — V.
Participe. Guindé. Dans le
désert. — VI. Le franc,
parfois oui, parfois non. —
VII. Approche. Assaisonné.
— VIII. Chanteurs. Se prend
sur l'orchidée. — IX. Tite de
Bérénice. Là où sont les
gnomes. — X. Monsieur
Molotov. Roue. Pronom pour
lui ou elle. — XI. Pour faire
le vernis.

regarder en face? — 11.
Solide comme un chêne. On
va la mettre en mémoire. —
12. Permet la reproduction.

Solution
de la semaine dernière

HORIZONTALEMENT

I. Hannah Arendt. — II.
Inouïes. Xera. — III. Stress.
Datar. — IV. Time. Idem.
Ma. — V. OPA. Atèle. Eb.
— VI. Ralliement. — VII. Ite.
Grossies. — VIII. Ehl. Tuant.
MEF. — IX. Nicée. Tacite. —
X. Néon. Pagodon. — XI.
Esquintèrent.

VERTICALEMENT

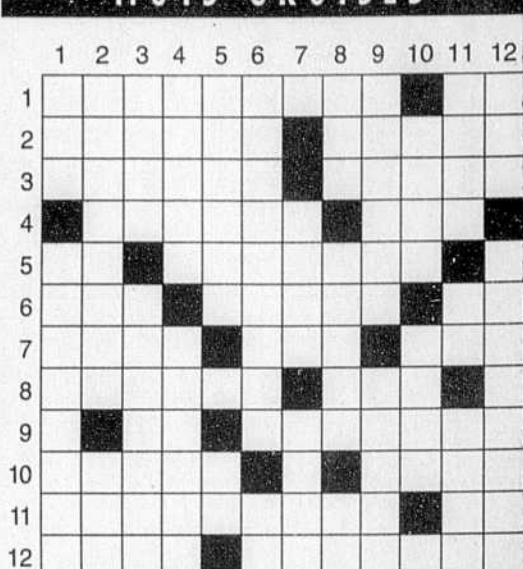
1. En colonne par deux. —
2. Se retire de la ralle. Tient
à l'oeil. — 3. Donnent les
solutions. Installer
confortablement. — 4.
Singular. — 5. Possédée.
Grains. — 6. Conjonction.
Métropoles. Notes. — 7.
Plis. Permet d'atteindre la
sérénité. — 8. Combinés.
Souffrit l'été. — 9. Il a tout
pouvoir sur sa rose. Chef
absolu. — 10. Obligatoire
pour un trajet. Faut-il la

VERTICALEMENT

1. Historienne. — 2.
Antipathies. — 3. Normale.
Coq. — 4. Nuée. Tenu. — 5.
Ais. Aiguë. — 6. Hésitera.
PN. — 7. As. Démontât. —
8. Déstage. — 9.
Examens. Cor. — 10. Net.
Timide. — 11. Drame.
Eaton. — 12. Tarabustent.

François Dorlet

MOTS CROISÉS



HORIZONTALEMENT

1. Létalité. — Ampère-
tour. — 2. Cristal à un seul axe
optique. — Olfraude.
Geste. — Mammifère
insectivore. — 4.
Salir. — Outil pour
enfoncer les pavés.
En quel lieu? — Trou-
ble de la reconnais-
sance des objets
(Méd.). — 6.
Baiser. — Canard. —
Pronom. — 7.
Blasphème. — Chlo-
rure de sodium. —
Prompt. — 8.
Expulsât. — Frère
servant. — 9.
Scandium. — Allon-
ger. — 10.
Grande quantité. —
Gaz. — 11.
Apparition d'une
vowelle non étymo-
logique dans un mot
(Ling.). — Beryllium.
Hilarité. — Vendre.

Solution d'hier

1. MATILDE. — 2. LA
TRISTE. — 3. AS
TRISTE. — 4. AS
TRISTE. — 5. AS
TRISTE. — 6. AS
TRISTE. — 7. AS
TRISTE. — 8. AS
TRISTE. — 9. AS
TRISTE. — 10. AS
TRISTE. — 11. AS
TRISTE. — 12. AS
TRISTE.

VERTICALEMENT

1. Perdit son poil. —
Rétorquer.
2. Moelleux. — Pomme.

Pour placer une
annonce gratuite:

• Composez le
(514) 985-2507 avec un
téléphone à tonalité (Touch tone).

• Écoutez les instructions,
vous recevrez un numéro
de membre et un code
d'accès.

• Appelez avant lundi 12h
pour que votre annonce
paraisse le vendredi et
le samedi suivant.

• Les messageries vocales
Vox-tel et Le Devoir
n'assument aucune
responsabilité concernant
les rencontres faites par
l'entremise de notre
service de télé-rencontre.

• Les utilisateurs du
service doivent avoir
plus de 18 ans.

Un nou-
veau servi-
ce de
boîtes
vocales.
Rencontres

Pour répondre
aux annonces:

• Notez le numéro de
l'annonce

• Composez le
1-900-451-6528

Des frais de 2,18 \$ par minute
seront portés à votre compte de
téléphone.

Pour savoir si vous
avez des messages:

• Composez le
(514) 985-2507

• Entrez votre numéro de
membre suivi du code
d'accès

Sans frais.

Pour récupérer
vos messages:

• Composez le
1-900-451-6528

• Entrez votre numéro de
membre suivi du code
d'accès

Des frais de 2,18 \$ par minute
seront portés à votre compte de
téléphone.

Rencontres

LES PETITS
PLAISIRS

Rencontres

Femme
cherche
homme

Belle professionnelle de 43 ans
5'2", mince, yeux bleus, non fumeuse,
désire rencontrer professionnel ou
homme d'affaires, 43-55 ans, aimant la
vie de famille et ayant bonnes qualités de
cœur. 1574

Dame de coeur dans la quarantaine
Passionnée de littérature et de liberté,
très autonome, désire rencontrer un bel
amant, tendre, artiste et écrivain, pour
vivre de tout et de rien, et surtout de plai-
sir. 1621

Affectueuse Iseut d'Ottawa
Jolie, mince, sensuelle Iseut, 45 ans, petite
fumeuse, sportive, intello, artiste,
recherche Tristan (40-55 ans) homme de
carrière, qui l'apprivoisera avec une den-
telle de mots et de sensibilité. 1622

Ceci n'est pas une blague
Belle femme dans la quarantaine, 5'6",
124 lb, cherche un beau ténébreux pour
soirée mémorable du sérieux au lou-
foque, de l'opéra au rock, les activités
sont à confirmer. 1626

Pour homme original et tendre
Petite femme fin quarantaine voulant par-
tager passions, monde des arts, musique
et silence, rire et simplicité, nature,
marche, voyage et folie douce. 1631

Tendre cinquantaine...
Montréalaise cherche compagnon de
même décadence, cultivé, sensuel, rieur,
avec des aînés pour tirer des plans sur la
comète. 1609

Française de Montréal
Profession libérale, 60 ans, élégante, pas-
sionnée et intelligente, intérêt pour art et
culture, cherche non fumeur, cinquantaine
ou jeune soixantaine, avec affinités.
1530

Sensible, intelligente, passionnée
Quarantaine, professionnelle aimant le
vélo, la marche, les arts, le cinéma, la lec-
ture, les bons repas, cherche un homme
de coeur et d'esprit, pour partager les
rires, les idées et la tendresse. 1594

Petite femme dans la quarantaine
Sans enfants, cherche homme musul-
man, 45-60 ans, nationalité sans impor-
tance, sincère, pour relation sérieuse.
1582

Passionnée par les gens et les
choses vraies
Début cinquantaine, 5'10", aime la nature,
le ciné, la musique, cherche un homme
grand, libre dans sa tête et son coeur,
beau en dedans, bien dans sa peau. 1599

Beaucoup de tendresse et de joie de
vivre
Jolie retraitée autonome, jeune soixantaine,
5'7", sincère, sensible, aime les arts,
les belles choses de la vie, cherche un
homme 60-73 ans, avec les mêmes quali-
tés et d'autres encore. 1600

Femme fraîchement sortie des sen-
tiers battus
44 années bien tournées, un peu fumeuse,
un fils de 11 ans, cherche un homme
qui danse, jardine, bricole, qui sache rire
de tout, de lui-même quelques fois. 1601

Professionnelle de la Montérégie
25 ans, cheveu et yeux bruns, non
fumeuse, dynamique, déterminée, com-
municative, cherche professionnel de 25-
30 ans, 5'7" et plus, non fumeur, sincère,
mature, fidèle, sportif, actif, cultivé. 1603

Grand coeur à partager
Professionnelle de 52 ans, 5'5", mince,
belle apparence, avec coeur meublé de
tendresse, d'affection et de complicité,
cherche coeur plein de jeunesse, cultivé,
appartenant à un homme non fumeur.
1573

Pour débats juridiques jusqu'au
matin
Sylvie, 5'6", 110 lb, brune, yeux verts,
étudiante en droit, cherche un profes-
sionnel du droit ou un étudiant de droit
de 30-40 ans. 1580

5'2", les yeux bleus...tu aimes?
Johanne, fin trentaine, 5'2", mince, yeux
bleus, jolies, non fumeuse, sportive, spiri-
tuelle, active, aime le théâtre, la musique,
le ciné, la lecture, cherche un partenaire
appareillé. 1581

Cultivée, sérieuse, simple
Jeune cinquantaine, aime la nature, les
arts, l'humour, les voyages, cherche un
ami pour partager la joie de vivre. 1584

Professionnelle d'origine sud améri-
caine
Quarantaine, 5'2", rondelette, trilingue,
sens de l'humour, aime la nature, les
voyages, les activités culturelles,
cherche un homme avec affinités pour
amitié et plus. 1586

Tendre et simple
Professionnelle au début de la cin-
quantaine, allure jeune, amante de la nature,
du vélo et des randonnées pédestres,
cherche un homme 50-60 ans, 5'9" et
plus, communicatif, avec affinités. 1590

Homme
cherche
femme

En quête d'une femme-miroir
Professionnel de 38 ans, 5'6", 145 lb,
châtain, non fumeur, intellectuel, spiri-
tuel, très romantique, attaché aux
valeurs, aime musique, arts, cherche
femme 27-35 ans, mince, cultivée, sen-
sible. 1619

Pour relation enrichissante
Pierre, 34 ans, 5'9", 155 lb, châtain, yeux
bleus, positif, tendre, attentionné, sincère,
cherche F 25-33 ans, non fumeuse,
aimant autant les sorties culturelles que
les soirées tranquilles. 1629

Je gagne à être connu...
Christian, 40 ans, 5'8", 175 lb, brun,
yeux pers, barbe, apparence normale,
sympathique, romantique, un peu spor-
tif, cherche une femme pour l'amitié et
plus. 1606

Papa à temps partiel
43 ans, 5'6", mince, professionnel,
cherche une compagne pour le sur-
prendre, le bousculer, l'étonner, le
déranger, le tado légitimement, bref
être amoureux! 1540

Beau professionnel au début qua-
rantaine
6', 160 lb, cherche une jolie universitaire
cultivée, 30-40 ans, pour sports comme
tennis, vélo, ski, sorties en nature, en
ville, voyages, et avoir un enfant si tout
va bien. 1578

Professionnel de 45 ans
D'allure jeune, non fumeur, aime le
plein air, les cultures étrangères,
cherche une femme dans la trentaine,
non fumeuse, professionnelle, curieuse
intellectuellement, pour une relation
stable. 1588

Professionnel de la Rive-Sud de 55
ans
5'8", svelte, pas chauve, châtain, non
fumeur, sobre, cherche une femme fin
quarantaine - début cinquantaine, svelte,
jolie, sobre, cultivée, pour une relation
saine et harmonieuse. 1589

Beau bonhomme au début trentaine
Éric, grand, honnête, cultivé, non
fumeur, sens de l'humour, aime les sor-
ties, les bons vins, la musique, le plein
air, cherche une femme de 25-35 ans,
simple, aimant la vie et rire. 1556

Septuagénaire libre penseur
Écrivain cultivé, non fumeur, physique-
ment et intellectuellement très actif,
cherche une femme du même groupe
d'âge pour rencontres, sorties et cul-
ture. 1527

En quête d'une femme miroir
Homme de 41 ans, de belle apparence,
professionnel, très sélectif, en cours de
diplôme d'études supérieures, aime l'en-
quête d'une femme miroir, de 28 à 35 ans envi-
ron, pour but sérieux. 1534

Professionnel de la gestion
37 ans, 5'9", châtain, yeux bleus, en
forme, entrepreneur et rêveur, cherche
une femme artiste, 30-40 ans, avec ou
sans enfants, pour relation d'amitié et de
partage. 1525

Professionnel universitaire de 38
ans
5'8", châtain, non fumeur, intellectuel,
spirituel, très romantique, aime voya-
ger, la musique, les musées, les beaux-
arts, aimerait rencontrer jeune fille à
l'esprit ouvert, dans la trentaine. 1485

Pour une relation amicale tout
d'abord
Christian-Alain, début trentaine, 5'5",
150 lb, fumeur, travaillant en informa-
tique, aime la musique, la bonne bouffe,
cherche une femme entre 35 et 40 ans,
poids proportionnel, tranquille. 1504

Intellectuel, philanthrope et épi-
cure
Professionnel de 51 ans, 5'9", cinéphile,
intimiste, simple, loyal, cherche une
femme professionnelle, pour constituer
ou reconstituer une famille. 1475

Française ou Marocaine recherchée
Professionnel, mi-quarantaine, belle
apparence, 5'9", 155 lb, châtain, yeux
bleus, non fumeur, sans enfants,
cherche une femme 30-40 ans, pour une
relation sérieuse. 1476

Belle amante recherchée
Professionnel, trentaine, 6'2", 210 lb,
belle apparence, sportif, intellectuel,
sensuel, recherche belle amante,
mariée ou non, mince, âgée de 25 à 35
ans, pour des rencontres riches en émo-
tions. 1451

Sportif français cherche golfeuse
Homme d'affaires français, 48 ans,
divorcé, sportif (tennis et golf), aime
l'amour, les bonnes choses et le rire,
viril, cherche jolies golfeuses, 40-45 ans,
douce, sensuelle et amoureuse du bon-
heur. 1455

Professionnel d'origine méditerranéenne
Raymond, cinquantaine, 5'7", 150 lb,
d'allure classique, non fumeur, aime les
voyages, les arts, la musique, la nature,
la photographie, le vélo, cherche une
compagne, 5'4" maximum, non fumeuse.
1435

Amateur de sports de plein air
Début quarantaine, cheveu et yeux
bruns, aime le vélo, le ski de fond, le
tennis, le ciné, la musique classique,
cherche une femme dans la trentaine ou
au début de la quarantaine, simple, sin-
cère. 1441

Homme
cherche
homme

Conscience et corps
Recherche ami marié ou non, mince,
doux, qui aime sa conscience exigeante.
Moi: sincère, allure jeune et sobre,
5'10", 160 lb, cinquantaine. 1577

Amant de la nature
54 ans, 5'10", 160 lb, mince, valeur
moral, cherche H 30-45 ans, sensible,
autonome, aimant les arts, et hors ghet-
to. 1627

LE DEVOIR

LES SPORTS

NFL: pronostics pour l'Association américaine

Au jeu des cheveux

ROBERT SALETTI
COLLABORATION SPÉCIALE

Disons-le d'entrée de jeu, ce n'est pas encore cette fois que l'Association américaine sortira des limbes du Super Bowl où elle est confinée depuis l'époque de la guerre des étoiles de Ronald Reagan et la mort de François Truffaut. Les équipes de l'Amérique qui peuvent rivaliser avec les Packers, les 49ers et les Cowboys de l'Association nationale sont aussi rares qu'une cantatrice chauve dans une pièce d'Ionesco.

Cette absence d'une crème de la crème a pour résultat que, dans l'Américaine, les prétendants à une visite (de courtoisie) au prochain Super Bowl sont plus nombreux. Arrêtons-nous au cas de six d'entre eux, même si d'autres (parmi lesquels Indianapolis et Houston) pourraient aussi être pris en considération.

En tête de classe, dans la catégorie «je connais la rengaine des séries», on trouve d'abord Kansas City, Pittsburgh et Buffalo. Le problème des Chiefs, c'est que la science de leur entraîneur-chef Marty Shottelheimer s'évapore quand vient la bise hivernale et que l'enjeu est décuplé par la proximité du Grand Jour. L'an passé, lors de la finale d'association, ils sont venus à un cheveu (de botteur de placement) d'aller au Grand Show. L'équipe est demeurée intacte à l'exception d'un seul changement. Le botteur d'occasion qui était leur est parti et il a été remplacé par Pete Stoyanovich, le botteur-métrologue des Dolphins acquis contre un choix au prochain repêchage. Mais l'absence d'un grand quart-arrière constitue encore une lacune qui devrait leur coûter l'accession au trône des Steelers, champions de l'AFC.

D'ailleurs, la position de quart constitue une grande préoccupation chez ces mêmes Steelers. Depuis qu'ils ont perdu Neil O'Donnell (Jets), Bill Cowher s'arrache les cheveux pour départager les trois quarts qui lui restent, soit l'inexpérimenté Jim Miller, l'indomptable Kordell Stewart et l'expérimenté mais insipide Mike Tomczak. Malgré la belle performance de Tomczak la semaine dernière, il est permis de croire que Pittsburgh se fera damer le pion dans la Centrale par des Oilers de Houston, mieux outillés aux positions de porteur de ballon et de receveur de passe.

Quant aux Bills, ils méritent tout notre respect pour leur retour en force de l'an dernier et pour la judicieuse combinaison de vétérans et de recrues qu'ils alignent, signes d'un *coaching* supérieur. La santé déclinante des joueurs clés que sont, depuis des lunes semble-t-il, Jim Kelly, Thurman Thomas et André Reed et la peur personnelle du soussigné de voir Marv Levy essayer une cinquième défaite — un record — au Super Bowl nous incitent cependant à une certaine réserve.

Parmi les équipes pouvant être considérées comme des aspirants sérieux à la couronne des Steelers, nous avons placé Nouvelle-Angleterre, Denver et Miami. Les deux défaites amères que viennent de subir les Patriots laissent toutefois le chroniqueur perplexe, lui qui misait sur un Drew Bledsoe régénéré et sur les retrouvailles de Bill Belichick, ex-entraîneur des défunts Browns de Cleveland, et de Bill Parcells — les deux ont remporté deux Super

Bowl avec les Giants — pour relancer l'équipe. Mais à la vue des derniers événements, Bledsoe n'a pas retrouvé la confiance ni l'aisance qu'il avait démontrées il y a deux ans. A sa décharge, Bill Parcells ne l'aide guère en adoptant une stratégie ultra-conservatrice où l'on court jusqu'à ce qu'on n'ait plus le choix de passer, c'est-à-dire au troisième essai ou en fin de match quand on tire de l'arrière.

La surprise

Les Broncos et les Dolphins constituent finalement les surprises de ce début de saison, non à cause des deux victoires, obtenues contre des équipes peu impressionnantes, mais à cause de la façon. Sachez que les Broncos et les Dolphins font partie de l'élite statistique de la ligue dans des catégories aussi inattendues pour elles que l'attaque au sol et la défense au sol. On a beau se redire que la saison est très jeune, le fait que Miami n'ait accordé que 60 verges en deux matchs aux attaques terrestres adverses donne à réfléchir. Assisterions-nous aux premiers pas d'une nouvelle «No Name Defense» (du nom de la seule excellente défense que les Dolphins aient eue)? Jimmy Johnson va-t-il nous faire une deuxième fois le coup de doubler une légende (Tom Landry à Dallas, Don Schula maintenant) sur la gauche pour raffer la mise? La salive nous monte déjà à la bouche quand on jette un coup d'œil au calendrier du 27 octobre et qu'on lit: Dallas à Miami. Emmitt Smith contre une bande de jeunes loups, Jimmy Jones contre son ex-entraîneur congédié dans des circonstances nébuleuses: y aura-t-il du crépage de chignon?

Le match de la semaine

Buffalo à Pittsburgh (favoris par 3). Encore une fois, c'est lundi soir que ça va se passer, mais souhaitons un meilleur duel que celui de la semaine dernière. Ni Buffalo ni Pittsburgh n'ont impressionné jusqu'ici. Mais je ne peux croire que Tomczak va remporter deux matchs de suite. Et puis, soyons logique avec nos pronostics de début de saison: Bills 20, Steelers 13.

Pronostics du Devoir pour l'Association américaine

Section est

1. Nouvelle-Angleterre*** 2. Buffalo* 3. Miami* 4. Indianapolis 5. New York

Section centrale

1. Houston 2. Cincinnati 3. Pittsburgh 4. Baltimore 5. Jacksonville

Section ouest

1. Kansas City** 2. Denver* 3. Seattle 4. San Diego 5. Oakland

* indique un meilleur deuxième; ** indique un finaliste de conférence; *** un finaliste du Super Bowl

N.B.: ces pronostics ont été établis avant le début de la saison, foi de parieur.

Tous les joueurs sous contrat

Place au hockey!

GUY ROBILLARD
PRESSE CANADIENNE

On nage en plein bonheur chez le Canadien. Réjean Houle était content. Il était visiblement fier de lui et il avait raison.

Le directeur général a mis sous contrat son dernier joueur, Valéri Bure, qui a accepté une entente d'un an. A sa première année complète comme successeur de Serge Savard, Houle peut donc dire «mission accomplie», dans un contexte pourtant pas toujours facile. «Je suis très heureux que tous nos joueurs soient sous contrat avant le début des matchs préparatoires, a-t-il mentionné. On pourra maintenant se concentrer sur le hockey. Et j'ai l'impression que tout le monde est aussi heureux au sein de l'organisation.»

Son entraîneur, Mario Tremblay, a encensé Houle en disant: «Sans aucun doute, pour un entraîneur-chef, de voir tout le monde heureux est un gros plus. Depuis que les joueurs de Fredericton (et les juniors) sont partis, l'ambiance est très bonne au camp, et je suis très, très content», a insisté Tremblay.

Mais il y a encore des sceptiques qui ont demandé si Valdimir Malakhov, aussi, était heureux. «C'est pas compliqué, a rétorqué Tremblay. On avait une question à lui poser: veux-tu oui ou non jouer à Montréal? Il a répondu oui et, à partir de là, on s'entend bien.» Mais on ne savait plus s'il allait reprendre l'entraînement demain ou lundi.

Mais à quoi Houle va-t-il consacrer son temps maintenant? A faire des échanges? «J'aime bien l'équilibre au sein de notre équipe actuellement», répond le directeur général, qui se dit prêt à commencer la saison avec les joueurs qu'il a sous la main.

Il y a trop d'attaquants? «Quel merveilleux problème, constate Houle. On a tellement de bons joueurs qu'on ne sait plus où les placer... Mais il faudra voir si les 24 joueurs

vont apporter ce qu'on attend d'eux.»

C'est pour ça, dit-il, qu'il est préférable d'en avoir plus. Au cas où certains décevraient. Et c'est sans compter les inévitables blessures.

Le poste de directeur général ne consiste pas qu'à faire signer des contrats et effectuer des échanges, loin de là. «A partir de maintenant, a indiqué Houle, il faut s'assurer qu'on soit bien préparé pour la saison et voir comment les autres équipes vont se comporter, en étudiant leurs forces et leurs faiblesses.»

Bure, 22 ans, qui a surtout joué à la droite de Vincent Damphousse et Martin Rucinsky sur le meilleur trio du Canadien la saison dernière, a totalisé 22 buts et 42 points, terminant au troisième rang des buteurs chez les recrues de la Ligue nationale, derrière Eric Dazé (30) et Daniel Alfredsson (26). Il a devancé Saku Koivu par deux buts. Ayant joué pour la Russie à la Coupe du Monde, ce Californien d'adoption est attendu à Montréal demain et sera à l'entraînement lundi matin.

Masse salariale dans la moyenne

Réjean Houle n'avait pas fait le calcul exact mais, maintenant que tous ses joueurs sont sous contrat, il estime que la masse salariale du Canadien doit être dans la moyenne des équipes de la Ligue nationale, soit entre 20 et 22 millions \$ US.

Quant à savoir pourquoi il a surtout accordé des contrats d'un an, le directeur général a expliqué qu'il préfère attendre avant de s'engager à garantir beaucoup d'argent pour longtemps à des jeunes comme Valéri Bure et Brian Savage et même Martin Rucinsky, qui n'ont connu qu'une campagne de 20 buts et plus. Rucinsky a eu droit à un contrat de deux ans.

Bure sera-t-il payé en dollars canadiens, américains ou en roubles? «S'il y en a qui veulent être payés en US, c'est bien eux», a répondu Houle en parlant des Russes en général.

Coupe du monde de hockey

Messier de retour

Le vétéran ne peut toutefois pas garantir la victoire du Canada

FRANÇOIS LEMENU
PRESSE CANADIENNE

Une bonne et une mauvaise nouvelle attendaient l'équipe canadienne à la veille du troisième et ultime match de la finale de la Coupe du monde qui sera présentée, ce soir, au Centre Molson.

D'abord la bonne nouvelle. Mark Messier, le grand absent de la rencontre de jeudi, sera de retour dans la formation à la feuille d'érable. Le capitaine des Rangers de New York a confirmé sa présence en affirmant être suffisamment remis d'une infection pulmonaire et d'une grippe qui l'ont contraint à garder le lit. C'était la première fois qu'il ratait un grand rendez-vous en raison de la maladie. Il a également laissé entendre que ses malaises à l'aine ont presque complètement disparu.

La nouvelle mauvaise maintenant. Contrairement à 1994, Messier n'a pu garantir une victoire de l'équipe canadienne. Il y a deux ans, Messier, dans une déclaration-choc, avait affirmé que les Rangers allaient vaincre les Devils du New Jersey dans le sixième match de leur série alors qu'ils faisaient face à l'élimination. Messier était passé de la parole aux actes en marquant trois buts en troisième période. Les Newyorkais devaient ultimement remporter leur première coupe Stanley depuis 1940.

«J'aimerais pouvoir garantir une victoire, a déclaré un Messier rayonnant. Je crois néanmoins en nos chances. J'ai confiance. Nous allons sans doute trouver le moyen de gagner. Pour l'emporter, a-t-il ajouté, nous devons jouer avec intelligence et s'assurer de bien exécuter nos jeux. Nous affrontons un adversaire redoutable, ne l'oublions pas.»

Messier a rappelé que le Canada a eu des occasions de marquer dans le match de jeudi remporté 5-2 par les Américains. Il a aussi déploré le manque d'unité en deuxième période. «Nous avons ouvert le jeu au lieu de faire preuve de patience et d'attendre nos occasions. C'est souvent ce qui arrive lorsqu'une équipe cherche à conclure un tournoi. Les joueurs ont tendance à trop vouloir en faire et abandonnent le plan de match. C'est ce qu'il faudra éviter dans le troisième match», a-t-il insisté en rappelant que les Américains affichent la même détermination que les Canadiens.

BASEBALL

LIGUE NATIONALE

Jeudi	
Houston 4	Philadelphie 1
Colorado 16	Atlanta 8
Montréal 5	Floride 4
Los Angeles 4	St. Louis 1
Pittsburgh 10	San Francisco 4
Hier	
Philadelphie à Chicago	
Floride à Montréal	
Atlanta à New York	
Houston au Colorado	
St. Louis à Los Angeles	
Cincinnati à San Diego	
Pittsburgh à San Francisco	
Aujourd'hui	
Atlanta (Avery 7-8)	
à New York (Clark 13-11), 13h05.	
Houston (Wall 9-6)	
au Colorado (Ritz 15-10), 15h05.	
Philadelphie (Mims 2-8)	
à Chicago (Navarro 15-9), 16h05.	
Pittsburgh (Peters 1-4)	
à San Francisco (Gardner 10-7), 16h05.	
Cincinnati (Burba 9-13)	
à San Diego (Valenzuela 13-7), 16h05.	
Floride (K.Brown 15-11)	
à Montréal (Paniagua 2-3), 19h35.	
St. Louis (An.Benes 17-9)	
à Los Angeles (R.Martinez 12-6), 22h05.	

(Parties d'hier non comprises)

Section Est

	G	P	Moy.	Diff.
Atlanta	86	59	.593	—
Montréal	80	66	.548	6 1/2
Floride	71	77	.480	16 1/2
New York	65	81	.445	21 1/2
Philadelphie	59	88	.401	28

Section Centrale

	G	P	Moy.	Diff.
St. Louis	79	68	.537	—
Houston	78	70	.527	1 1/2
Chicago	73	72	.503	5
Cincinnati	73	73	.500	5 1/2
Pittsburgh	60	85	.414	18

Section Ouest

	G	P	Moy.	Diff.
Los Angeles	82	64	.562	—
San Diego	82	65	.558	1/2
Colorado	76	71	.517	6 1/2
San Francisco	60	85	.414	21 1/2

Meilleur deuxième

	G	P	Moy.	Diff.
San Diego	82	65	.558	—
Montréal	80	66	.548	1 1/2
Houston	78	70	.527	4 1/2

LIGUE AMÉRICAINE

Aujourd'hui

Seattle (Wolcott 7-10)	
au Minnesota (Rodriguez 13-12), 12h05.	
Chicago (Bertotti 2-0)	
à Boston (Gordon 10-8), 13h05.	
Oakland (Telgheder 3-6)	
à Cleveland (Ogea 8-5), 16h05.	
New York (Rogers 10-8)	
à Toronto (Hentgen 17-9), 16h05.	
Californie (Dickson 1-2)	
à Kansas City (Appler 12-10), 16h05.	
Baltimore (Wells 11-13)	
à Detroit (Olivares 7-11), 19h05.	
Milwaukee (Karl 12-7)	
au Texas (Pavlik 15-7), 20h35.	

(Parties d'hier non comprises)

Section Est

	G	P	Moy.	Diff.
New York	82	63	.566	—
Baltimore	79	67	.541	3 1/2
Toronto	74	72	.507	8 1/2
Boston	67	79	.459	15 1/2
Detroit	51	96	.347	32

Section Centrale

	G	P	Moy.	Diff.
Cleveland	87	58	.600	—
Chicago	79	68	.537	9
Minnesota	74	72	.507	13 1/2
Milwaukee	71	77	.480	17 1/2
Kansas City	67	80	.456	21

Section Ouest

	G	P	Moy.	Diff.
Texas	83	63	.568	—
Seattle	74	70	.514	8
Oakland	71	77	.480	13
Californie	65	82	.442	18 1/2

FOOTBALL

LIGUE NATIONALE

Dimanche 8 septembre	
Pittsburgh 31	Baltimore 17
Caroline 22	N.-Orléans 20
Washington 10	Chicago 3
Houston 34	Jacksonville 27
Indianapolis 21	New York Jets 7
Minnesota 23	Atlanta 17
Buffalo 17	N.-Angleterre 10
Kansas City 19	Oakland 3
Detroit 21	Tampa Bay 6
Dallas 27	New York Giants 0
San Diego 27	Cincinnati 14
Denver 30	Seattle 20
San Francisco 34	St. Louis 0
Miami 38	Arizona 10
Lundi, 9 septembre	
Philadelphie 13	Green Bay 39
Dimanche, 15 septembre	
Arizona en Nouvelle-Angleterre, 13h.	
Baltimore à Houston, 13h.	
Detroit à Philadelphie, 13h.	
Minnesota à Chicago, 13h.	
N.-Orléans à Cincinnati, 13h.	
New York Jets à Miami, 13h.	
San Diego à Green Bay, 13h.	
Indianapolis à Dallas, 16h.	
Jacksonville à Oakland, 16h.	
Kansas City à Seattle, 16h.	
Washington à New York Giants, 16h.	
Tampa Bay à Denver, 20h.	

Conférence américaine

Section Est

	G	P	N	Moy.	PP	PC
Buffalo	2	0	0	1.000	40	30
Indianapolis	2	0	0	1.000	41	20
Miami	2	0	0	1.000	62	20
N.-Angleterre	0	2	0	.000	20	41
N.Y. Jets	0	2	0	.000	13	52

Section Centrale

	G	P	N	Moy.	PP	PC
Baltimore	1	1	0	.500	36	45
Houston	1	1	0	.500	53	47
Jacksonville	1	1	0	.500	51	43
Pittsburgh	1	1	0	.500	34	41
Cincinnati	0	2	0	.000	30	53

Section Ouest

	G	P	N	Moy.	PP	PC
Denver	2	0	0	1.000	61	26
Kansas City	2	0	0	1.000	39	22
San Diego	2	0	0	1.000	56	21
Oakland	0	2	0	.000	17	38
Seattle	0	2	0	.000	27	59

Conférence nationale

Section Est

	G	P	N	Moy.	PP	PC
Dallas	1	1	0	.500	33	22
Philadelphie	1	1	0	.500	30	53
Washington	1	1	0	.500	24	20
Arizona	0	2	0	.000	23	58
N.Y. Giants	0	2	0	.000	20	50

Section Centrale

	G	P	N	Moy.	PP	PC
Green Bay	2	0	0	1.000	73	16
Minnesota	2	0	0	1.000	40	30
Chicago	1	1	0	.500	25	16
Detroit	1	1	0	.500	34	23
Tampa Bay	0	2	0	.000	9	55

Section Ouest

	G	P	N	Moy.	PP	PC
Caroline	2	0	0	1.000	51	26
San Francisco	2	0	0	1.000	61	11
St. Louis	1	1	0	.500	26	50
Atlanta	0	2	0	.000	23	52
N.-Orléans	0	2	0	.000	31	49

LIGUE CANADIENNE

Hier

Montréal à Calgary, 21h30 (TSN).

Aujourd'hui

Toronto à C.-B., 22h30 (TSN).

Dimanche

Ottawa à Saskatchewan, 14h (CBC).

Edmonton à Hamilton, 17h (TSN).

Section Est

	Mj	G	P	N	Pp	Pc	Pts
Toronto	11	10	1	0	375	208	20
Montréal	11	8	5	0	288	281	12
Hamilton	11	4	7	0	237	359	8
Ottawa	10	2	8	0	177	300	4

Section Ouest

Edmonton	11	7	4	0	262	191
Winnipeg	11	6	5	0	271	302
Saskatchewan	11	3	8	0	218	310
C.-B.	11	2	9	0	235	333

Donnez une idée à MONTRÉAL

Malgré le dynamitage des anciens entrepôts frigorifiques sous ordre des nouveaux barbares qui dirigent Montréal, la Fondation du DEVOIR poursuit auprès de nos lecteurs le concours d'idées.



Photo: J. Nadeau