

ÉCONOMIE

XXM	TSE-300	DOW JONES	\$ CAN	OR
▲	▲	▼	▼	■
+13.45 2461.96	+18.51 5044.60	-48.05 5503.32	-0.08 72.39	-

LE DEVOIR, LES SAMEDI 17 ET DIMANCHE 18 FÉVRIER 1996

Finances publiques

Le Bloc veut mettre les entreprises davantage à contribution

JULES RICHER
PRESSE CANADIENNE

Ottawa — Favorisées par Ottawa, les entreprises ne paient pas leur juste part d'impôts, soutient le Bloc québécois. Le gouvernement libéral devrait les mettre à contribution lors de son prochain budget avant d'aller fouiller de nouveau dans les poches des contribuables.

Le critique du parti en matière de finances, Yvan Loubier, lance un message au ministre des Finances, Paul Martin: il faut que celui-ci revienne en profondeur la fiscalité des entreprises de façon à éliminer les trop nombreuses échappatoires.

«Les particuliers sont révoltés, ils en ont soupé d'être l'unique cible du gouvernement depuis une quinzaine d'années», a expliqué M. Loubier lors d'une entrevue cette semaine.



Yvan Loubier

Et selon lui, la colère des contribuables est d'autant plus forte que certaines grandes entreprises, comme les banques, font des profits faramineux tout en effectuant des mises à pied massives.

La fiscalité actuelle des entreprises est un véritable fouillis où les échappatoires se multiplient. M. Loubier rapporte que le

ministère du Revenu en a recensé 288.

Le système est tellement compliqué, dit le député, qu'Ottawa ne peut évaluer l'impact que de 166 de ces 288 mesures, et celles-ci représentent un manque à gagner de 17 milliards de dollars.

«Pour les 122 autres, on ne sait pas quelle est leur incidence», dit-il.

M. Loubier note par ailleurs qu'il est possible d'utiliser ces échappatoires pour ne pas payer d'impôt du tout.

«Lorsqu'on prend la mesure qui permet d'étaler les pertes et qu'on la conjugue avec l'amortissement accéléré, qui est de plus en plus courant avec les équipements informatiques, on peut arriver à une situation où des entreprises ne paieront jamais d'impôts», dit-il.

Ces échappatoires ont fait en sorte que le fardeau fiscal des entreprises a diminué au cours des dix dernières années, alors que celui des particuliers augmentait.



Paul Martin

«Tandis que le fardeau des salariés moyens a connu une hausse de presque 50 %, celui des entreprises a été réduit de 20 %», affirme-t-il.

M. Loubier se demande pourquoi le gouvernement libéral n'a pas mis d'ordre dans cette situation.

«Est-ce c'est parce qu'il y a un lobbying très puissant de la part des entreprises et des banques? Est-ce que les entreprises sont contentes des bobards en disant que l'imposition de plus grandes restrictions au chapitre des exonérations va arrêter la création d'emplois? Alors que la réalité actuelle, c'est que ces grosses entreprises font des profits records depuis deux ou trois ans et font des mises à pied massives.»

Trois raisons de faire le ménage

Le ménage, croit-il, est nécessaire pour trois raisons. «On améliore nos chances d'établir une justice fiscale, d'en arriver à moyen terme à assainir les finances publiques et d'enlever le sentiment répandu dans la population que ce sont les particuliers qui paient tout le temps.»

La fiscalité des entreprises n'est pas le seul cheval de bataille du Bloc québécois.

M. Loubier soutient ainsi que la récupération des sommes dues à l'impôt n'est pas suffisante.

Le montant total des comptes en souffrance a atteint 6,3 milliards chez Revenu Canada au terme du dernier exercice financier. Lors du précédent, il était de 6,5 milliards.

«Il y a seulement 200 millions de différence, cela veut dire que le gouvernement n'a pas mis de ressources suffisantes pour régler le problème», estime M. Loubier.

Selon lui, la moyenne des montants dus, entreprises et particuliers confondus, est de 150 000 \$.

Bois d'œuvre

Un entente intervient in extremis

■ Pas de conflit avant cinq ans ■ Le Québec est resté sur ses positions

MARIE TISON
PRESSE CANADIENNE

Washington — Le Canada et les États-Unis en sont venus à une entente de principe sur le bois d'œuvre hier. En échange de concessions de la part des provinces, Washington et l'industrie américaine du bois d'œuvre ont promis de ne pas déclencher de conflit dans ce secteur pendant les cinq prochaines années.

Le Québec s'en est tenu à son offre initiale: une hausse des droits de coupe de 62 %, ce qui devrait obliger les producteurs québécois de bois d'œuvre à déboursier 99,5 millions de dollars de plus par année.

La Coalition pour des exportations équitables de bois, une organisation qui regroupe les producteurs américains, n'a cessé de répéter au cours des dernières semaines que cette offre était inacceptable.

Scott Shotwell, de la coalition, a cependant donné sa bénédiction à l'entente hier,

lors d'une conférence de presse organisée par le représentant américain au Commerce, Mickey Kantor.

Le Québec a également accepté que des personnes indépendantes surveillent la mise en œuvre de l'entente au Québec.

La Colombie-Britannique s'est engagée à mettre en œuvre sa propre proposition: des contingents volontaires qui diminueraient ses exportations de bois d'œuvre aux États-Unis de 14 %. La Colombie-Britannique est responsable de 60 % des exportations canadiennes de bois d'œuvre aux États-Unis. Le Québec en est responsable de 20 %.

Les deux autres provinces en cause, l'Ontario et l'Alberta, adopteront des mesures qui auront des effets similaires aux initiatives du Québec et de la Colombie-Britannique. Les discussions ne sont pas encore terminées à ce sujet.

L'entente entrera en vigueur le 1er avril prochain.

Le gouvernement québécois et l'indus-

trie du bois d'œuvre de la province ont été prudents dans leurs commentaires hier. Le responsable des communications à l'Association des manufacturiers du bois de sciage du Québec, Louis Boudreau, a indiqué que l'organisation fera connaître sa réaction un peu plus tard.

L'attachée de presse du ministre d'État aux ressources naturelles du Québec Guy Chevrette, Shirley Bishop, a déclaré que le gouvernement étudierait le document écrit de l'entente avant de le commenter en détail. Elle a cependant déclaré que l'entente donnait au Québec l'assurance que ses intérêts allaient être «minimalement protégés» et que la province aurait la paix pendant cinq ans.

M. Kantor s'est montré satisfait de l'accord de principe hier, affirmant qu'il permettrait à l'industrie américaine de maintenir sa position concurrentielle.

Il a ajouté qu'il s'agissait d'une réussite historique et que cela démontrait l'impor-

tance que les deux pays accordaient à leurs relations commerciales. «Cependant, si cette entente devait échouer, je m'engage à avoir recours à nos lois commerciales pour empêcher une érosion supplémentaire de la position concurrentielle de notre industrie», a-t-il déclaré en conférence de presse.

Il a affirmé que Washington imposerait alors immédiatement des tarifs élevés sur le bois canadien mais ne les percevrait pas avant les conclusions d'une enquête commerciale en bonne et due forme.

Il a rappelé que l'industrie américaine du bois d'œuvre avait perdu des milliers d'emplois depuis 1991. À l'époque, le bois d'œuvre canadien représentait 27 % du marché américain. Il en représente maintenant 36 %.

L'industrie américaine a soutenu que les provinces canadiennes subventionnaient leurs producteurs de bois d'œuvre en fixant des droits de coupe trop peu élevés.

OÙ VONT LES POSTES?

Le comité chargé de revoir le mandat de la SCP a accusé réception de plusieurs centaines de mémoires

CLAUDE TURCOTTE
LE DEVOIR

C'était avant-hier la date limite pour la présentation de mémoires au Comité d'examen du mandat de la Société canadienne des postes (SCP).

Le comité a reçu, dit-on, des centaines de mémoires et déjà les grands témoins de cette industrie ont commencé à défendre leurs positions sur la place publique. Le ton du débat promet de demeurer haut d'ici la fin du mois de juillet, alors que ce comité devra remettre son rapport final au gouvernement fédéral. Sans présumer de l'ensemble des recommandations qui viendront, on peut affirmer sans grande crainte de se tromper que le *statu quo* a fait son temps.

Le comité doit tenir des réunions publiques dans six villes canadiennes, dont Montréal, et il entend se brancher sur Internet au cours des prochaines semaines. La nomination récente comme président de son conseil d'administration de André Ouellet, qui était le ministre le plus expérimenté du gouvernement Chrétien, est un indice de plus quant à l'importance actuelle de ce dossier. M. Ouellet était d'ailleurs le ministre titulaire des Postes en 1981, lorsque fut ce service fut converti en société de la Couronne.

Sans oublier la dimension politique du service postal au Canada, puisque les bureaux de postes ont toujours constitué une vitrine de premier plan pour le gouvernement fédéral, il y a dans le débat en cours des enjeux économiques qui opposent le secteur privé au secteur public. En outre, suivant l'orientation qui sera retenue parmi diverses options considérées, il y aura des répercussions inévitables sur les 63 000 employés à temps plein ou partiel qui travaillent pour la SCP.

Doug Moffat, directeur général de la Canadian Courier Association (CCA), qui regroupe 125 membres, certains très gros comme UPS et d'autres très petits parsemés jusque dans les territoires du Nord-Ouest, estime que l'industrie de la messagerie au Canada génère des revenus de près de 2,4 milliards par année, sans compter la part de la SCP, que le secteur privé veut d'ailleurs récupérer.

M. Moffat soutient que la SCP est un monopole et il a le sentiment que pour chaque lettre mise à la poste il y a de deux à trois cents du coût du timbre qui servent à finan-



cer des activités commerciales de la SCP, ce qui serait une subvention déguisée et injuste pour les concurrents privés. L'industrie de la messagerie en Amérique du Nord totalise un chiffre d'affaires approchant les 40 milliards.

Pour sa part, la CCA représente plus de 50 % du marché privé de la livraison de colis au Canada et ses membres emploient 15 000 personnes. Dans son mémoire déposé devant le comité, elle s'appuie sur une étude de la firme comptable BDO Dunwoody pour affirmer que la valeur nette de la SCP a baissé de 67 % depuis 14 ans et s'éle-

ve actuellement à un milliard, malgré des injections de capitaux de trois milliards par Ottawa et «d'énormes profits de son monopole de la poste aux lettres».

En somme, la CCA suggère que la SCP devrait se concentrer sur son activité principale, le service postal, et ignorer les autres services commerciaux; le service postal devrait s'autofinancer, ce qui impliquerait un accroissement de productivité; enfin, la SCP devrait être surveillée par un organisme indépendant qui ferait rapport au Parlement.

VOIR PAGE C 3: POSTES

POM Tassé
PLACEMENTS EN OBLIGATIONS MUNICIPALES*

TERME	RENDEMENT POM*
1 AN	4,75 %
2 ANS	5,00 %
3 ANS	5,50 %
4 ANS	6,00 %
5 ANS	6,40 %

* Taux sujet à changements

POM PLACEMENTS EN OBLIGATIONS MUNICIPALES*

- 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

COMMUNICATION

La course aux REER

La publicité de la Banque Nationale joue sur l'urgence de la situation

Depuis le début du mois, comme à tous les ans, les publicités pour les différents régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) se multiplient, tant dans les quotidiens, à la radio, à la télévision que sur les panneaux-réclames. Attendez-vous à en voir encore plus d'ici la fin février, date ultime à laquelle on peut souscrire à un de ces régimes. Au cours des dernières années, les produits offerts dans ce domaine se sont multipliés, et les entreprises ont dû ajuster leur stratégie de marketing en conséquence.



Marie-Claude Ducas

La Banque Nationale, une des plus importantes institutions financières au Québec, diffuse depuis la fin de janvier dernier des annonces d'une pleine page dans les quotidiens. «75,2 % des gens pensent qu'ils pourront maintenir le même niveau de vie la retraite venue. Les statistiques ne mentionnent pas où ils prendront l'argent nécessaire», dit le texte d'une de ces annonces. Une autre mentionne l'espérance de vie moyenne, selon les statistiques nord-américaines: 73 ans pour les hommes, 80 ans pour les femmes. «Les statistiques ne mentionnent pas si vous aurez assez d'argent pour vivre confortablement.»

Des annonces pour le gestionnaire de fonds Fidelity Investments, aussi publiées dans les quotidiens, consistent en des énoncés comme «Maintenant que j'ai l'argent, je n'ai plus le temps. Quand j'aurai le temps, aurai-je encore de l'argent?»

Ces publicités, qui jouent sur l'urgence d'une situation et sur certaines inquiétudes des consommateurs, se démarquent des habituelles campagnes pour les régimes de retraite.

Jusqu'ici, de telles publicités mettaient davantage l'accent sur le rêve d'une retraite confortable, par exemple en mettant en scène des

gens qui récoltaient le fruit de leurs épargnes. «On pourrait dire que, d'une certaine façon, nous avons adopté une approche-choc, dit Nicole Rondou, vice-présidente au marketing de la Banque Nationale. Mais en fait, nous faisons simplement état de situations qui existent bel et bien. Ainsi, nous avons découvert que 37 % des gens n'ont pas recours au REER, malgré les économies d'impôts qu'il leur permet de réaliser. Nous devons vraiment attirer leur attention sur l'intérêt que peuvent présenter pour eux de tels outils. Nous devons aussi leur faire prendre conscience que leur retraite ne s'organisera pas toute seule...»

Contrairement à d'autres publicités qui mettent l'accent sur le rendement offert par leurs divers produits, les annonces de la Banque Nationale ne comportent pas beaucoup de texte.

«Nous ne pouvons pas décrire les produits offerts dans leurs moindres détails, dit Nicole Rondou. En tout, nous offrons une trentaine de produits différents! Ce que nous voulons d'abord faire au moyen de la publicité, c'est amener les gens à réfléchir... et à s'informer davantage auprès de nos conseillers. Dans un domaine comme le nôtre, les contacts personnels avec nos clients demeurent essentiels, et les conseillers jouent un rôle primordial dans toutes nos stratégies de marketing.»

Desjardins

Les publicités diffusées par Desjardins, tant à la télévision, dans certains magazines que dans les quotidiens, mettent quant à elles l'accent sur des aspects précis des divers régimes offerts, tels l'accessibilité des divers régimes et le rendement garanti par certaines formules.

Les annonces comportent toujours une question (Pourquoi pas un rendement garanti?), suivie de la réponse (100 % d'accord). Toutes les publicités reprennent le slogan de Desjardins: «Pour s'aider soi-même.»

«Il faut bien se rendre compte que le travail fait dans les succursales, par nos conseillers, compte énormément, dit Diane Thériault, conseillère à la division communication et marketing à Desjardins. Nous avons voulu faire ressortir le fait que nous offrons une gamme des plus complètes de produits REER, et que nous sommes les mieux placés pour conseiller les consommateurs.»

Desjardins, en effet, met beaucoup d'accent sur l'éducation. La revue *Ma Caisse*, offerte gratuitement aux sociétaires dans les succursales, traite de plus en plus de gestion et de finances personnelles. «Au départ, *Ma Caisse* est une revue d'actualité, dit la directrice Micheline Paradis. C'est carrément à la demande des lecteurs que nous traitons davantage de questions financières. Il y a de plus en plus de produits sur le marché, et les gens ont besoin d'information.»

L'édition de janvier-février comporte ainsi des analyses et des articles fouillés sur le choix d'un REER.

«Même si, évidemment, nous mettons de l'avant certains produits de Desjardins, notre priorité est d'aider les gens à s'y retrouver et à mieux comprendre les enjeux, dit Micheline Paradis. A ma connaissance, nous sommes la seule entreprise financière à publier un magazine d'information semblable. C'est une valeur ajoutée que nous offrons à nos membres. Et cela devient, de plus en plus, un outil précieux pour nos conseillers, qui leur sert à éduquer la clientèle et à développer sa confiance.»

Du côté de Desjardins, on met l'accent sur des aspects précis des divers régimes offerts

75,2 %
des gens pensent
qu'ils pourront maintenir
le même niveau de vie
la retraite venue.

Les statistiques ne mentionnent pas où ils prendront l'argent nécessaire.



Un REER, c'est essentiel. Avec la Banque Nationale, vous pouvez vous bâtir un REER solide. Venez nous voir en succursale ou communiquez avec nous, 7 jours sur 7, en composant le 1 800 235-5566.

BANQUE NATIONALE

Commanditaire officiel de la télédiffusion des Jeux d'Atlanta à la SRC.

La campagne REER de la Banque Nationale: jouer davantage sur l'urgence d'une situation.

LES 10 ÉMISSIONS LES PLUS REGARDÉES
SEMAINE DU 29 JANVIER AU 4 FÉVRIER 1996

1 Urgence	RC	jeudi	2 079 000
2 Omerta	RC	lundi	1 791 000
3 Chambres en ville	TVA	mardi	1 705 000
4 Les Couche-tôt	RC	lundi	1 435 000
5 Sous un ciel variable	RC	mercredi	1 287 000
6 4 et demi	RC	lundi	1 226 000
7 Poule aux œufs d'or	TVA	mercredi	1 176 000
8 Moi et l'autre	R-C	mercredi	1 152 000
9 Les Machos	TVA	lundi	1 150 000
10 Les Héritiers Duval	RC	mardi	1 114 000

LA SEMAINE ÉCONOMIQUE

CANADA

■ Hausse des expéditions et baisse des stocks

Les manufacturiers ont augmenté leurs livraisons de 1,1 % en décembre, portant la somme à 32,9 milliards, et ont fait baisser leurs stocks pour la première fois depuis janvier 1993. La valeur des stocks a chuté à 45,2 milliards en décembre, un niveau qui demeure cependant supérieur de 11,8 % à celui qui avait été atteint en décembre 1994.

■ Absence d'inflation

Le taux d'inflation en janvier a atteint son niveau le plus bas depuis un an pour s'établir à 1,6 %. C'est une baisse par rapport à décembre (1,7 %) et le taux le plus bas depuis janvier 1995, alors que l'indice des prix à la consommation était de 0,6 %. Au Québec, le taux d'inflation en janvier était de 1,5 %, en baisse de 0,3 % par rapport à décembre.

■ Progresseur de l'indice précurseur

L'indicateur avancé a très peu progressé en janvier, atteignant un maigre 0,3 %, un taux à peu près inchangé depuis l'automne et toujours limité aux seules progressions de la demande des entreprises et des marchés financiers.

■ Faillites records

Un nombre record d'invidus et d'entreprises ont déclaré faillite l'an dernier. En 1995, on a répertorié un total de 78 690 faillites personnelles et d'entreprises, ce qui représente une hausse de 16 % par rapport à 1994. Le précédent record du nombre de faillites au Canada avait été établi en 1992, année où l'on en avait enregistré un total de 76 000. Au Québec, ce taux a grimpé de 27 %.

■ Le taux d'escompte à son plus bas

La Banque du Canada a abaissé son taux d'escompte de 20 centièmes, mardi, le faisant passer de 5,39 à 5,19 %.

ÉTATS-UNIS

■ Baisse de la production industrielle

La production industrielle a baissé de 0,6 % en janvier et le taux d'utilisation des capacités de production a diminué de 0,8 point pour s'établir à 81,9 %. En décembre, la production industrielle avait augmenté de 0,2 % et le taux d'utilisation s'était établi à 82,7 %.

■ Hausse des commandes

Les commandes industrielles ont augmenté de 1,3 % en décembre après une baisse de 0,1 % en novembre. Pour l'ensemble de l'année 1995, les commandes industrielles ont grimpé de 6,6 % en données non corrigées des variations saisonnières.

MILLENNIA.

VOUS CROIREZ QUE LA ROUTE A ÉTÉ REPAVÉE.

La Millenia de Mazda vous emporte aux frontières de l'élégance et du luxe avec une douceur qui fait rêver.

Fruit de l'ingénierie Kansei, propre à Mazda, qui veut que chacune des pièces mécaniques, des lignes et des courbes harmonisent performance, confort et esthétique, la Millenia est la consécration d'un idéal.

Le jour entre les panneaux de sa carrosserie n'est que de 3,5 mm, mesure encore plus précise que dans la plupart des voitures coûtant plusieurs milliers de dollars de plus.

Son puissant moteur de 2,5 litres DACT, 24 soupapes et 6 cylindres en V produit 170 chevaux-vapeur à 5 800 tr/mn; sa traction à contrôle électronique maintient une force continue et équilibrée; et sa suspension multibras indépendante aux 4 roues absorbe les chocs aux sols les plus accidentés.

La Millenia a d'ailleurs été saluée en février 1995 par *Automobile Magazine*:

«Les ingénieurs Mazda sont des plus imaginatifs et des plus audacieux. Le résultat est remarquable».

Mais ce qu'il y a de plus remarquable, c'est ce que vous vivrez au volant, quand la Millenia vous emportera au-delà des limites connues de la douceur, de la force vive et de la beauté.

À un tel prix de location, n'est-ce pas le temps d'en faire l'essai routier?

mazda

EMPORTE-MOI

448\$*
par mois/24 mois
Transport et préparation inclus.

LOCATION
Personnalisée
MAZDA

*Ce prix de location est valable seulement chez les concessionnaires Mazda participants, à partir du 5 février 1996, et pour un temps limité, sur la location au détail de la Millenia 1996 (modèle K4J/V76 T800). Transport et préparation inclus (600 \$). Immatriculation, assurances, taxes et autres frais du concessionnaire en sus. D'autres prix de location sont offerts. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre. Le prix de location est basé sur 24 mois, avec paiement initial de 6 935 \$. Le premier mois de paiement de 448 \$ et le dépôt de 500 \$ sont dus sur livraison. Obligation de location totale : 10 187 \$. Des restrictions s'appliquent sur le kilométrage: au-delà de 50 000 km, 6 \$ par km. Sur approbation de crédit. Voyez les détails chez votre concessionnaire.

ÉCONOMIE

EN BREF

AIR CANADA EN HONGRIE

Ottawa (PC) — Air Canada a obtenu le droit de desservir la Hongrie, les Lignes aériennes Canadien International obtenant pour leur part un droit similaire au Koweït et à Bahreïn. Les deux transporteurs aériens avaient déposé des demandes en ce sens auprès du ministère canadien des Transports. Le ministre David Anderson a fait savoir hier à Ottawa que celles-ci avaient été accueillies favorablement. Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International ont de six mois à un an pour mettre en place leurs nouveaux services. Aucun des deux transporteurs n'a l'intention d'offrir de vols directs à destination. Leurs appareils se rendront plutôt jusqu'à un aéroport européen, un partenaire ou un autre transporteur se chargeant de compléter le trajet.

CONVENTION COLLECTIVE CHEZ DOMTAR

Domtar a annoncé hier avoir signé une convention définitive en vue de vendre son entreprise nor-américaine de panneaux décoratifs à Genstar Capital Partners, de Californie, pour une contrepartie de 94 millions \$ US. Genstar est un fond de placement privé qui se spécialise dans l'acquisition d'entreprises de fabrication et de service.

HAUSSE DU BÉNÉFICE DE GAZ MÉTRO

(PC) — Gaz Métropolitain a annoncé hier un bénéfice net consolidé de 55,7 millions pour le premier trimestre se terminant le 31 décembre 1995, comparativement à 50,8 millions pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit une hausse de 9,7 %. Le bénéfice net par part est de 52 cents alors qu'il était de 50 cents pour la même période de l'exercice précédent, une hausse de 4 %. Le volume des ventes de gaz naturel a atteint 1767 millions de mètres cubes, une augmentation de 10,6 % par rapport aux livraisons de 1598 millions de mètres cubes enregistrées pour la période correspondante de l'exercice 1995.

SNC-LAVALIN SIGNE UN CONTRAT AU KAZAKHSTAN

(PC) — SNC-Lavalin, en association avec une société turque, GJuris Construction & Engineering Co., a signé hier un contrat avec le maire de la cité d'Alma-Ata, la capitale du Kazakhstan, pour réaliser le métro de la ville. Le contrat, qui a été approuvé par le gouvernement de la République du Kazakhstan, sera exécuté en deux phases, la seconde étant conditionnelle aux résultats de la première. Cette première phase consiste en une étude de faisabilité qui déterminera l'envergure du projet, en fera l'ingénierie préliminaire, en établira le coût et la stratégie de financement. Cette première phase est évaluée à 1 million, incluant une contribution pouvant atteindre 500 000 \$ de l'Agence canadienne de développement international.

Pourquoi j'aiderais OXFAM ?

POUR CHANGER LE MONDE

 OXFAM-QUÉBEC

Tél. : (514) 937-1614
1 800 OXFAM 95

AUTOMOBILE

Toyota plaide pour une réduction des tarifs

Toronto (PC) — Il est temps de mettre fin au traitement de faveur dont jouissent les constructeurs automobiles nord-américains et de réduire les tarifs douaniers imposés aux voitures importées du Japon, a soutenu hier le président de Toyota Canada.

M. Yoshio Nakatani se plaint que Toyota et Honda doivent composer avec des tarifs douaniers de 8 pour cent sur les véhicules qu'ils importent au Canada, même s'ils ont investi au pays 2 milliards dans des usines d'assemblage.

«C'est un handicap majeur face aux Trois Grands de l'auto, a-t-il soutenu lors d'un salon de l'auto à Toronto. Je veux être très clair: je n'accepte pas les doubles normes.»

Le Pacte de l'auto, conclu il y a 30 ans, permet à General Motors, Ford et Chrysler de franchir les frontières canado-américaines sans payer de tarifs douaniers.

M. Nakatani souhaite le même traitement pour les voitures japo-

naïses. «Ce sont les consommateurs qui payent 8 % de plus.»

Toyota a dépensé 1,1 milliard au Canada depuis qu'il a commencé à vendre des véhicules automobiles au pays, en 1965, a indiqué un porte-parole de l'entreprise. On a notamment construit à Cambridge, en Ontario, une usine d'assemblage qui produit annuellement 91 000 Toyota Corolla.

Honda a construit à Allison, toujours en Ontario, une usine qui produit chaque année 106 000 Civic, et on agrandit actuellement la chaîne.

Le gouvernement fédéral a récemment éliminé les tarifs douaniers sur les pièces importées mais les tarifs sur les véhicules assemblés demeurent.

Selon Santo Giardina, porte-parole de GM Canada, les Trois Grands ont investi au pays 10 fois plus que les Japonais depuis 10 ans. Toute réduction des tarifs douaniers devrait être négociée dans le cadre de l'Aléna ou de l'Organisation mondiale du commerce (ex-GATT), pas sur la base des investissements, a-t-il dit.



PHOTO ARCHIVES

Le constructeur japonais voit dans les tarifs douaniers dont il fait l'objet «un grand handicap».

À Ottawa, un porte-parole du ministère du Commerce international, Charles Larabie, a indiqué que le gouvernement ne songeait pas à toucher aux tarifs douaniers sur les vé-

hicules importés.

Mais M. Nakatani n'en démord pas: «Au cours des 30 dernières années, le monde a changé, sauf le Pacte de l'auto.»

TOURISME

Le Canada aura été une destination populaire en 1995

Ottawa (PC) — Le Canada a été une destination populaire auprès des voyageurs étrangers l'an dernier, a constaté hier Statistique Canada.

Les touristes et les gens d'affaires ont en effet effectué au pays 16,9 millions de voyages d'au moins une nuitée en 1995, un sommet inégalé.

La faiblesse du dollar canadien par rapport aux autres devises des principaux pays industrialisés, exception faite de la lire italienne, a été un facteur clé dans cette popularité accrue du Canada. Le huard ne s'est jamais élevé au-dessus de 0,75 \$ US l'an dernier.

Le nombre de visiteurs venus des États-Unis a peu augmenté, selon Statistique Canada, qui a calculé que la croissance de 5,6 % des voyages d'au moins une nuit au Canada est redevable surtout aux voyageurs d'outre-mer, qui ont été 14,6 % plus nombreux l'an dernier à venir au pays.

Quant aux Canadiens, ils ont moins voyagé à l'étranger en 1995 que l'année précédente, cela étant principalement causé par une baisse dans les voyages aux États-Unis.

EN BREF

LE FONDS FTQ INVESTIT DANS PÉLICAN

(PC) — Le Fonds de solidarité de la FTQ a annoncé, hier, un investissement de 1,5 million dans la firme Pélican Int., de Laval, un des principaux fabricants de pédalos au monde. L'intervention du Fonds doit notamment servir à appuyer l'expansion de Pélican sur le marché américain et accélérer son développement dans le créneau récréatif.

POSTES «changements fondamentaux»

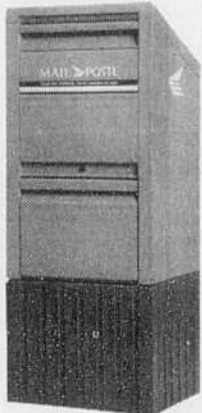
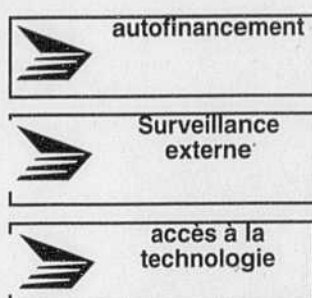
SUITE DE LA PAGE C 1

Par ailleurs, la SCP a elle aussi déposé un mémoire devant le comité présidé par George Radwanski et auquel participent un certain nombre de fonctionnaires fédéraux. Georges Clermont, p.-d.g., avance que la SCP doit être en bonne santé financière si elle veut continuer d'assurer un service postal universel, c'est-à-dire présent partout au Canada à des tarifs uniformes, peu impor-

te la distance qu'une lettre franchit.

Pour fonctionner sans subvention, la SCP dit avoir besoin de gains financiers comparables à ceux du secteur privé et avoir accès comme lui aux nouvelles technologies et produits. Voilà un élément de conflit avec le secteur privé que le comité devra trancher.

Il y en a certainement un autre aussi entre la SCP et ses employés, si l'on se fie au commentaire suivant du p.-d.g.: «A moins que nous apportions des changements fondamentaux à la façon dont nous ramassons, traitons et livrons le courrier, nous ne pourrions générer ces gains et ne pourrions être concurrentiels». L'adoption de normes industrielles lui ferait vraisemblablement économiser au moins 200 millions par année.



Jeunes entrepreneurs



PHOTO CANAPRESS

TÉLÉGLOBE commandite un programme d'échange des Jeunes Entreprises du Québec et de l'AQWB, qui permet à quatre jeunes entrepreneurs du Québec de s'initier aux relations d'affaires internationales. Jacques Demers, vice-président, Développement de l'organisation, à Télé-globe Canada en compagnie des participants. Dans l'ordre habituel: Jacques Demers, Pierre-Majorique Léger, Manon Goudreau, Amélie Hillman et Didier van der Heyden.

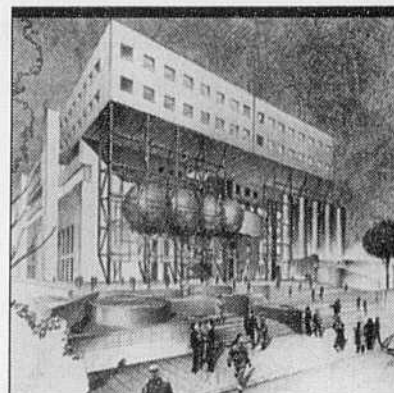
MBA-HEC
LA maîtrise des affaires

Options

Finance
Gestion de projets
Gestion des opérations et de la production
Gestion des PME
Gestion des ressources humaines
Gestion internationale
Marketing
Systèmes d'information
Options mixtes
Option libre

Admission

Trimestre d'automne 1996
Dépôt des candidatures: 1^{er} avril
Temps plein ou temps partiel



Nouveau campus

À l'automne 1996, l'École des HEC emménagera dans un tout nouvel édifice spacieux, à la fine pointe de la technologie. Aux formes architecturales modernes, imprégné de lumière et de la nature environnante, cet édifice procurera aux étudiants un milieu de vie et d'études exceptionnel.

École des Hautes
Études Commerciales
5255, avenue Decelles
Montréal (Québec)
H3T 1V6

(514) 340-6151

Registrai.info@hec.ca
http://www.hec.ca



L'esprit d'entreprise

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

9 8 5 - 3 3 2 2



**CANTONS DE L'EST
LES TROIS LACS**

Paysage grandiose, vue sur lac, maison de qualité exceptionnelle, lambris et boiseries de chêne, foyer, salle de bain avec Jacuzzi, piscine creusée chauffée, etc.

Nicole Gautier, enr.
Courtier immobilier agréé
(819) 826-2348 (514) 676-9647



GRANBY-CANTONS DE L'EST

Magnifique maison style victorien en plein cœur d'un secteur de villégiature, avec point de vue imprenable sur lac Boivin et montagne Shefford. Construction récente sur terrain boisé de 26 000 p.c. Premier étage: très grande cuisine, s/familiale, salon, s/diner et s/d'eau. Deuxième étage: chambre des maîtres (22 x 12) plus deux autres chambres, 2 s/bain. 165 000 \$.

(514) 378-5833 - (514) 985-3331



VILLE DE LORRAINE

Superbe maison modèle, située dans un rond point, comprenant 3 chambres à coucher, 2 s/bain complètes, foyer au bois et au gaz, système d'alarme et aspirateur central. Prête à emménager. Lundi au mercredi 9h-20h30, jeudi et vendredi 9h-17h, sam. et dimanche 12h-17h. Pas d'agents.

205 boul. de Gaulle (aut. 640, sortie 26, à l'est aut. 15)
Roger Pilon Const. Inc. 621-6500



REPENTIGNY

Cottage style victorien, construction 92 haut de gamme, chauffage/climatisation géothermique (archi-économique); syst. d'alarme, arrosage automatique, piscine creusée, terrain 10 500 pi. ca. 4 grandes chambres à l'étage. 2 s/bain complètes, 2 s/d'eau; garage triple; s/sol fini; paysagement, arbres matures, entrée pavé uni; près écoles, parcs, accès autoroutes, etc. Modèle unique.

395 000 \$ (514) 895-6005

• ÉCONOMIE •

L'École des métiers de l'aérospatiale de Montréal

Les étudiants «s'envolent» comme des petits pains chauds L'industrie recrute directement dans les classes

JOCELYN COULON
LE DEVOIR

Signe des temps dans l'industrie aérospatiale, les affaires sont si bonnes que les compagnies n'attendent même plus que les futurs employés complètent leur formation pour leur offrir un emploi. Ils vont les recruter directement dans les classes des écoles et des universités qui offrent une formation en aérospatiale. Et c'est l'École des métiers de l'aérospatiale de Montréal (EMAM) qui connaît le succès le plus spectaculaire. Ses étudiants s'envolent comme des petits pains chauds.

«Cette école est ouverte depuis moins de 18 mois et nous n'arrivons plus à répondre à la demande de l'industrie», dit son directeur, André Houle. Il y a quelques jours, Bell Hélicoptère a engagé 37 étudiants immédiatement. Au rythme où vont les choses, nous devrions bientôt louer des locaux à l'extérieur de l'école pour accommoder de nouveaux étudiants.

En visitant les locaux spacieux et ultramodernes de l'EMAM, rue Chauveau, dans l'est de Montréal, on a effectivement l'impression d'être dans une ruche bourdonnante. L'école est ouverte de 8h à 23h et deux groupes de 350 étudiants la fréquentent. Les classes débordent et les ateliers de formation tournent à pleins gaz.

Une réussite indéniable

La réussite de l'EMAM est indéniable. Le taux de placement des finissants est de 100 %. Du jamais vu dans le domaine de la formation professionnelle.

L'EMAM est née d'un urgent besoin de former, rapidement et bien, la main-d'œuvre dans les métiers de base de l'industrie aérospatiale, qui compte trois niveaux de travailleurs: ouvriers, techniciens et ingénieurs.

Longtemps la formation des ouvriers de métier a été assurée par les entreprises. La plupart des ouvriers répondaient aux appels d'offres d'emploi de compagnies qui n'exigeaient aucune qualification précise. À l'usine, on offrait une formation sur le tas, qui pouvait varier

entre trois ou dix semaines selon le métier. Mais devant les exigences de plus en plus pointues de l'industrie aérospatiale et l'augmentation rapide de la production à la fin des années 80, les compagnies ont trouvé les charges de formation trop lourdes à supporter. Elles ont donc fait pression sur le ministère de l'Éducation pour la création d'une école spécialisée. C'est le Centre d'adaptation de la main-d'œuvre aérospatiale au Québec (CAMAQ) qui a mené le dossier.

«À la fin des années 80, les différents intervenants dans le domaine de l'aérospatiale — industries, syndicats et gouvernements — se sont concertés pour développer une stratégie commune sur la formation de la main-d'œuvre dans certains métiers», dit le directeur du CAMAQ, Serge Tremblay. Nous avons convenu qu'il était nécessaire de développer au moins trois programmes importants qui répondraient aux demandes de l'industrie: montage-câblage, montage mécanique et montage de structures. En 1991, nous avons alors demandé au ministère de l'Éducation de créer une école spécialisée. Après discussions avec la CECM, le ministère créait l'EMAM en août 1994.

Dès l'ouverture de ses portes, l'école a connu un vif succès. En moins d'un an, le nombre d'étudiants est passé de 150 à 350. Devant cet afflux, l'école a décidé en septembre dernier d'instaurer un deuxième horaire, le soir. Actuellement, 700 étudiants suivent des cours à l'EMAM.

«Les étudiants peuvent recevoir une formation de 30 ou 60 semaines selon le métier qu'ils choisissent», dit M. Houle. Dès qu'ils complètent leurs études, ils entrent sur le marché du travail. Toutes les deux ou trois semaines, des groupes d'étudiants nous quittent



André Houle, directeur de l'EMAM.

et d'autres entrent à l'école. Selon nos chiffres, tous nos finissants se trouvent un emploi, généralement très bien rémunéré [entre 15 et 22 \$ de l'heure].»

L'EMAM offre six grands programmes de formation, en français et en anglais. L'école dispose de salles de technologie, de laboratoires d'informatique et de matériel — moteurs, trains d'atterrissage, hélicoptères, avions — pour rendre l'apprentissage plus réaliste.

Selon Denis Héту, de la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre de Montréal, ces jeunes finissants reçoivent la formation requise pour travailler dans n'importe quelle compagnie de l'industrie aérospatiale québécoise.

«La formation qu'offre l'EMAM est générale et les diplômés peuvent espérer travailler chez les grands employeurs comme Canadair, CAE Électronique [fabricant de simulateurs de vol] ou Dowty [trains d'atterrissage] ou parmi les 130 autres firmes de sous-traitance.»

L'industrie se montre d'ailleurs très satisfaite de la formation que reçoivent les étudiants à l'EMAM. Selon Claude Gingras, superviseur au recrutement chez Bell Hélicoptère, la qualité de la formation est telle que sa compagnie ne craint pas d'engager les étudiants avant la fin de leurs études.

«Depuis le début de l'année, dit-il, nous avons embauché 37 étudiants. Nous en avons un urgent besoin. Toutefois, leur formation va se poursuivre puisqu'un professeur de l'EMAM va venir à l'usine pour compléter les cours qu'ils suivaient. C'est d'ailleurs une des conditions d'embauche.»

Une embellie

L'EMAM n'est pas seule à offrir une formation en aérospatiale. En fait, elle complète le réseau des institutions spécialisées dans ce domaine. Elle forme les ouvriers spécialisés alors que l'École nationale d'aérotechnique du cégep Édouard-Montpetit, sur la Rive-Sud, décerne des diplômes aux techniciens. Quant aux scientifiques et aux ingénieurs, ils reçoivent leur formation à l'École

polytechnique de Montréal ou dans différentes universités qui offrent des programmes très spécialisés.

Est-ce que le succès de l'EMAM n'est qu'une embellie temporaire? Certes, si on considère que l'industrie aérospatiale connaît des cycles de croissance et de décroissance parfois brutaux, on serait tenté de dire oui.

M. Héту n'est pas aussi catégorique. Il fait valoir, chiffres à l'appui, que l'industrie aérospatiale va croître et que les périodes de récession ne devraient pas jeter au chômage les finissants de l'EMAM.

«Le nombre d'employés dans l'industrie aérospatiale est passé de 25 000 en 1986 à 33 000 l'an dernier, dit-il. Il y a eu des mises à pied en 1991-93, mais la progression est constante et devrait se poursuivre au cours des dix prochaines années. Juste cette année, l'industrie va certainement engager quelque 1000 personnes. Il est donc possible d'intégrer presque tous les nouveaux finissants à condition bien sûr de suivre attentivement les fluctuations du marché et, lorsqu'il y a un ralentissement, de ne pas former trop d'ouvriers.»

MM. Héту et Tremblay font toutefois remarquer que l'industrie et les institutions de formation devront rester à l'écoute des changements qui se produisent dans l'industrie aérospatiale dans le monde.

«Il y a de nouveaux pays qui se lancent dans la production d'avions ou de composantes pour l'industrie aérospatiale», dit M. Tremblay. Les salaires sont souvent très bas. Notre industrie devra donc être vigilante et s'efforcer non seulement de vendre les mêmes produits, mais d'en développer de nouveaux.»

Selon M. Héту, cette recherche de nouveaux produits devra aussi s'accompagner d'un effort intensif pour maintenir la qualité de la main-d'œuvre québécoise. «Une main-d'œuvre qualifiée et flexible est aussi un atout pour une industrie de très haute technologie», dit M. Héту. L'EMAM et les autres institutions ont d'excellents programmes de formation. Il s'agit maintenant d'en maintenir constamment la qualité.»



À l'EMAM, les classes débordent et les ateliers de formation tournent à pleins gaz. PHOTO JACQUES GRENIER

VOUS AVEZ UNE ENTREPRISE? VOUS ÊTES À VOTRE COMPTE?

Votre inscription à la CSST,
faut y *penser !*



Si vous employez une ou plusieurs personnes, vous devez vous inscrire à la Commission de la santé et de la sécurité du travail, la CSST.

La CSST administre le régime québécois de santé et de sécurité du travail. Lorsque vous vous inscrivez, vos employés bénéficient de la protection de ce régime en cas d'accident ou de maladie reliés à leur travail.

La CSST : un service d'assurance *essentiel* pour vous et vos employés.

CSST

Commission
de la santé
et de la sécurité
du travail

Pour vous inscrire ou pour en savoir davantage, communiquez avec le bureau de la CSST de votre région.



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. 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 nature des demandes introduites à la Commission. À 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 Saint-Foy
Québec (Québec) G1R 5V5

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

Heures officielles de nos bureaux :
de 9h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30.

AUTOBUS

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

S & L TRANSPORT INC. M96-05007-0
30, rue Jacques-Cartier
Laval QC H7L 1B2
PROC. : LAPOINTE, ROSENSTEIN
DEMANDE SPÉCIAL : ABONNEMENT
Territoire : De Montréal à Laval et
Saint-Eustache
Clientèle : Travailleurs agricoles de la Fédération de l'U.P.A. Outaouais-Laurentides. Activité commune : Travailleurs maraîchers
Horaire/fréquence : Journalier, départ: 6h10, retour à compter de 17h10.
Conditions/restrictions : La détentrice n'est pas autorisée à accéder et à utiliser les zones d'arrêt d'autobus ou toutes autres installations de la Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal et la Société de transport de Laval
Catégorie : A5
Date de fin : 1996-11-22

TRANSPORT M. LANDRY INC. Q96-03583-6
391, boul. Perron C.P. 240,
Maria QC G0C 1Y0
PROC. : GRONDIN, POUDRIER, BERNIER
MAINTIEN - ACQUISITION D'INTERÊTS
4-Q-000682-001C
Transport nolisé

AUTOBUS

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

AUTOCAR CONNAISSEUR INC. M96-05033-6
1140, rue Wellington
Montréal QC H3C 1V8
PROC. : LAVOIE, MORENCY
MODIFICATION : NOLISE
4-M-000647-019B
Demande d'enlever les conditions et restrictions 2, 3 et 6. Demande de modifier les conditions et restrictions 4 et 5 pour qu'elles se lisent à l'avenir 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 l'organisation de voyages et dont la principale place d'affaires au Canada est située dans la province de Québec.
Durée : 5 ans de la décision

AUTOCAR CONNAISSEUR INC. M96-05034-4
1140, rue Wellington
Montréal QC H3C 1V8
PROC. : LAVOIE, MORENCY
MODIFICATION : NOLISE
4-M-000647-034A
Demande d'enlever les conditions et restrictions 2, 3 et 6.
Demande de modifier les conditions et restrictions 4 et 5 pour qu'elles se lisent à l'avenir 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 l'organisation de voyages et dont la principale place d'affaires au Canada est située dans la province de Québec
Catégorie : A1
Durée : 5 ans de la décision.

GARDERIE AUX PETITES BICHES INC. M96-05056-7
2590, rue Mollère
Brossard QC J4Y 1L5
RENOUVELLEMENT : SCOLAIRE
8-M-000734-001B
Durée : 5 ans

DANY WEBB INC. M96-05070-8
2540, rue Johanne
Terrebonne QC J6Y 1J9
DEMANDE : TOURISTIQUE
Territoire : Notre-Dame-de-Pontmain, Notre-Dame-du-Laus, Lac-du-Cerf, Sainte-Adèle, Mont-Laurier, Sainte-Sophie Parcs et endroits visités : Montréal, Ville de Québec, parc safari, chutes de Rawdon, stade olympique, casino, Gaspésie, stations de ski, golf, tous les sites naturels historiques et attractions indiqués par l'Office de tourisme du Québec et selon les circuits déposés au dossier.
Horaire/fréquence : Trois (3) fois par semaine et plus selon la demande. La tarification est établie par passager.
Clientèle : Public en général.
Catégorie : A6
Durée : 5 ans

AUTOCAR ROYAL INC. M96-05075-7
1390, rue William, bureau 200
Montréal QC H3C 1R7
PROC. : GAGNE, LETARTE
DEMANDE : NOLISE
Territoire : De l'Aéroport de Montréal (Mirabel) pour un service unidirectionnel de transport extraprovincial par autobus seulement, jusqu'à la Frontière Québec - Ontario à destination de l'Aéroport international Lester B. Pearson (Mississauga), ou vice versa.
Horaire/fréquence : Sur demande.
Clientèle : Groupes exclusivement.
Conditions/restrictions : 1. Pour un même voyage, le point de départ doit nécessairement être l'Aéroport international de Montréal à Mirabel et la destination finale, via la frontière Québec/Ontario, l'Aéroport international Lester B. Pearson à Mississauga, ou vice versa. 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 l'organisation de voyages et dont la principale place d'affaires au Canada est située dans la Province de Québec.
Catégorie : A1
Durée : 5 ans.

9018-6982 QUÉBEC INC. Q95-03036-6
Housse 5005
Kawachikamach QC G0G 2Z0
PROC. : BESNIER, PARVU ET DION (avocats)
DEMANDE AMENDEE
Transport interurbain, aéroportuaire, abonnement
Lors de la publication de la demande dans le Devoir du 17 décembre 1995, on aurait dû lire la catégorie : A6

TRANSPORT M. LANDRY INC. Q96-03575-2
391, boul. Perron C.P. 240,
Maria QC G0C 1Y0
PROC. : GRONDIN, POUDRIER, BERNIER
RENOUVELLEMENT : NOLISE
4-Q-000682-001C
Durée : 5 ans

TRANSPORT M. LANDRY INC. Q96-03607-3
391, boul. Perron C.P. 240,

Maria QC G0C 1Y0
PROC. : GRONDIN, POUDRIER, BERNIER
DEMANDE : NOLISE
Territoire : Caplan, Saint-Siméon, Bonaventure, Saint-Alphonse
Horaire/fréquence : Sur demande
Clientèle : Groupes exclusivement
Catégorie : A2-A5-A6
Durée : 5 ans

TAXI

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

Battello, Bruna M96-04992-4
522, rue De Mégève
Laval QC H7N 5G3
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Guay, Maurice
5886, rue Bannantyne
Verdun QC H4H 1H3
TRANSFERT : 4-M-200288-009A
A-11 Montréal

Saba, Michel M96-05001-3
645, Georges Bizet, app. 8
Montréal QC H1L 5S8
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Chedid, Georges
640 boul. Côte Vertu, app. 512
Montréal QC H4L 5G7
TRANSFERT : 1-M-215883-001A
A-12 Ouest de Montréal

Poisson, Roger M96-05015-3
6315, Louis-Hébert
Montréal QC H2B 2G6
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Daunais, Richard
223 de la Paix
Le Gardeur QC J5Z 4L6
TRANSFERT : 3-M-212383-001A
A-11 Montréal

Fisette, Caroline M96-05023-7
797, Antie
Greenfield Park QC J4V 3G6
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Shirani, Hossain-Ali
32, MacDonald
Maple Grove QC J6N 1N9
TRANSFERT : 7-M-213700-002A
A-11 Montréal

Zawahiri, Ghassan M96-05028-6
658, Giraud
Laval QC H7X 3J3
ET DEMANDEUR-CÉDANT
2550-4150 QUÉBEC INC.
3592, boul. Tracy
Laval QC H7E 1M5
TRANSFERT : 9-M-214805-001A
A-12 Ouest de Montréal

Dort, Lucienne M96-05029-4
6324, Chartrand, app. 4
Montréal-Nord QC H1G 6T2
ET DEMANDEUR-CÉDANT
3096-3904 QUÉBEC INC.
8581, rue André-Grasset
Montréal QC H2M 2N5
TRANSFERT : 3-M-216350-003A
A-11 Montréal

Hammami, Morched M96-05035-1
3781, rue Bélanger, app. 2
Montréal QC H1X 1B3
ET DEMANDEUR-CÉDANT
SUCCESION WILFRID DESLAURIERS
2405, rue Légaré
Laval QC H7T 2B5
TRANSFERT : 3-M-208266-001A
A-11 Montréal

Atallah, Joseph M96-05040-1
1256, Bougie
Saint-Laurent QC H4N 1S7
PROC. : Me Robert Beaulieu
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Atallah, Viviane Khalil
1256 Bougie
Saint-Laurent QC H4N 1S7
TRANSFERT : 3-M-215683-001A
A-11 Montréal

Léonard, Pierre-Jacques M96-05048-4
10517, rue Cobourg
Montréal-Nord QC H1H 4W9
PROC. : Me Jean Chayer
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Solon, William
9125 ave du Parc # 3
Montréal QC H2N 2A2
TRANSFERT : 2-M-201659-001A
A-11 Montréal

Jean-Louis, Anax M96-05053-4
10565, Hôtel de Ville
Montréal-Nord QC H1H 3V6
ET DEMANDEUR-CÉDANT
LES ENTREPRISES JEAN FONTAINE INC.
13171, rue Victoria
Montréal QC H1A 1M9
TRANSFERT : 5-M-204115-017A
A-05 Est de Montréal

Héto, Gilles M96-05059-1
1661, Prieur, app. 1
Montréal QC H2C 1M5
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Lebrun, André
104 route 132, C.P. 21
Newport QC G0C 2A0
TRANSFERT : 2-M-208036-001A
A-11 Montréal

Gauthier, Yvan M96-05060-9
56, chemin des Patriotes, app. 17
Saint-Mathias-sur-Richelieu QC J2L 5Z9
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Grondin, Michel
1185, rue Talon, app. 7
Chambly QC J3L 2J8
TRANSFERT : 1-M-213870-001A
Région 205701 Chambly
Formée de : Chambly, Carignan

Safadi, Halitham M96-05063-3
301, boul. Dequire, app. 947
Saint-Laurent QC H4H 1P8
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Sadek, Hanane
16, rue Denis
Repentigny QC J6A 4W6
TRANSFERT : 9-M-213013-001A
A-11 Montréal

Richards Taxi M96-05067-4
430, rue Joliboisé
Laval QC J0K 1H0
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Faucher, Richard
430, rue Joliboisé
Laval QC J0K 1H0
TRANSFERT : 1-M-212468-001A
A-11 Montréal

9030-8305 QUÉBEC INC. M96-05074-0
375, rue William Birks
Saint-Bruno-de-Montarville QC J3Y 1P3
PROC. : Me Jean Chayer
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Luna, Miguel
3510 Fabien Laberge
Montréal QC H4E 4N4
TRANSFERT : 5-M-214791-001A
A-24 Saint-Bruno

Chénier, Pierre M96-05076-5
761, rue Adrien
Greenfield Park QC J4V 3L7
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Michaud, David
205, Saint-Alexandre, app. 2
Longueuil QC J4H 3E9
TRANSFERT : 7-M-212512-001A
A-02 Longueuil

Labarre, Joseph M96-05080-7
570, de l'Argentine, app. 10
Laval QC H7N 3Z9
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Jumier, Normand
512 Beaudoin
Montréal QC H4C 2Y4
TRANSFERT : 2-M-212319-001A
A-11 Montréal

Arshadi, Shahzad M96-05081-5
2158, rue Marcell
Montréal QC H4A 2Z1
ET DEMANDEUR-CÉDANT
PARS TAXI INC.

1411, rue du Fort, app. 1603
Montréal QC H3G 2L1
TRANSFERT : 6-M-214055-001A
A-11 Montréal

Mitev, Ludmil M96-05082-3
155, Mont Bleu, app. 514
Hull QC J8Z 1K5
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Hanna, Magdi
(Taxi Rapide A.D.L. enr.)
16, Lortie
Aylmer QC J9H 4G4
TRANSFERT : 6-M-210756-011A-012A
Région 208101 Aylmer
Formée de : Aylmer

Langlois, Luc M96-05083-1
124, chemin du Petit-Bernier
L'Acadie QC J2Y 1B8
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Dodier, Louise
46, boul. St-Joseph
Saint-Jean-sur-Richelieu QC J3B 1V6
TRANSFERT : 4-M-214248-001A
A-41 Saint-Jean

Jartidjian, Benjamin M96-05085-6
4182, Boul. Notre-Dame
Laval QC H7W 1T1
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Gill, Prabhot Kaur
(Prabhot Kaur Gill enr.)
1340 rue Daigheault
Lasalle QC H8N 1E9
TRANSFERT : 1-M-213169-001A
A-12 Ouest de Montréal

Arice, Pierre M96-05090-6
6610, 29e Avenue, app. 1
Montréal QC H1T 3H4
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Ariste, Jules Williams
6555, 27e Avenue
Montréal QC H1T 3J9
TRANSFERT : 8-M-208964-002A
A-11 Montréal

Firik, Bachir M96-05093-0
28, D'Artois
Blainville QC J7C 4P9
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Gill, Jaspreet Kaur
832 Tittley
Lasalle QC H8R 3X3
TRANSFERT DE : 7-M-214302-001A
A-12 Ouest de Montréal

Ghadban, Elias M96-05094-8
6783 A, Léon-Trépanier
Montréal QC H4K 2M1
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Medawar, Milad
135, boul. Dequire, app. 909
Saint-Laurent QC H4N 1N8
TRANSFERT : 4-M-216201-001A
A-11 Montréal

Tremblay, Rémi Q96-03572-9
1, rue David
Pointe-aux-Outardes QC G0H 1M0
PROC. : LEVASSEUR, BUSSIÈRE & ASS
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Parent, Réginald
3311, rue Marie-Victorin
Baie-Comeau QC G5C 3N2
TRANSFERT : 5-Q-205876-001A
A-21 Côte-Nord

9028-8937 QUÉBEC INC Q96-03606-5
6042, Boul. des Hêtres
Shawinigan QC G9N 4W6
PROC. : HARVEY & GAGNON
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Houde, Monique Perron
5393, des Hêtres
Shawinigan QC G9N 4V9
TRANSFERT : 6-Q-204407-002A
A-42 Shawinigan

Plourde, Guy Q96-03611-5
(TAXI PLAZA ENR.)
381, rue Lafontaine C.P. 164
Rivière-du-Loup QC G5R 3Y8
ET DEMANDEUR-CÉDANT
164049 CANADA INC.
(TAXI PLAZA ENR.)
125, Amyot
Rivière-du-Loup QC G5R 3G6
TRANSFERT : 7-Q-205015-005A
A-13 Rivière-du-Loup

Plante, Rosario Q96-03621-4
1410 Gaboury, C.P. 2921
Val-Bélair QC G3J 1K2
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Daigle, Noëlla
1519, De Esplanade
Val-Bélair QC G3J 1E1
TRANSFERT : 6-Q-205644-004A
Région 202303 Val-Bélair
Formée de : Val-Bélair

TAXI

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

Limousine du domaine Ste-Agathe M96-04990-8
6350, rue Noyelle
Saint-Léonard QC H1P 1K4
DEMANDE 1 PERMIS SPÉCIALISÉ
RESTREINT POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

Dionne, François M96-04991-6
6350, Noyelle
Saint-Léonard QC H1P 1K4
DEMANDE 1 PERMIS SPÉCIALISÉ
RESTREINT POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

Riopel, Vivianne M96-04998-1
16141, rang L'Allier
Mirabel QC J0N 1J0
DEMANDE 1 PERMIS SPÉCIALISÉ
RESTREINT PAR AUTOMOBILE ANTIQUE
La Province de Québec

Riopel, Marcelle M96-05004-7
650, rue du Domaine
Sainte-Agathe-des-Monts QC J8C 3C9
DEMANDE UN PERMIS SPÉCIALISÉ
RESTREINT POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

Lee, Denyse M96-05011-2
2525, du Tour
L'Île-Bizard QC H9C 2K9
DEMANDE 1 PERMIS SPÉCIALISÉ
RESTREINT PAR AUTOMOBILE ANTIQUE
La Province de Québec
Durée : 15 avril au 15 octobre 1996

Raposo, Fernando M96-05013-8
5646, 15^{ème} Avenue
Montréal QC H1X 2V2
DEMANDE 4 PERMIS SPÉCIALISÉS
RESTREINTS POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

SERVICE D'ENTRETIEN PIERVAN INC M96-05018-7
545, route 249 Nord, C.P. 92
Windsor QC B5S 2L7
DEMANDE 3 PERMIS SPÉCIALISÉS
RESTREINTS POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

Montagne Coutu, Nicole M96-05021-1
225, Rang St-Laurent
Saint-Basile QC J0K 1Y0
DEMANDE DE PERMIS
Région 206206 Saint-Jean-de-Matha
Formée de : Saint-Jean-de-Matha, Sainte-Béatrix, Saint-Damien

Wabie, Nelson M96-05032-8
8, Angus
Notre-Dame-du-Nord QC J0Z 3B0
DEMANDE DE PERMIS
Région 208502 Notre-Dame-du-Nord
Formée de : Notre-Dame-du-Nord

D'Intino, Antonio M96-05037-7
6294, rue Lavoisier
Saint-Léonard QC H1P 2X8
DEMANDE 6 PERMIS SPÉCIALISÉS

RESTREINTS POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

Cournoyer, Gabriel M96-05046-8
1005, Després
Saint-Hyacinthe QC J2S 6L5
DEMANDE 1 PERMIS SPÉCIALISÉ
RESTREINT POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

9003-0198 QUÉBEC INC. M96-05047-6
35, avenue Gatineau
Gatineau QC J8T 4J2
DEMANDE DE PERMIS
Région 208202 Cantley
Formée de : Cantley

Boucher, Anita M96-05052-6
11785, ave. Forsyth
Montréal QC H1B 1E2
DEMANDE 1 PERMIS SPÉCIALISÉ
RESTREINT POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

Carpinelli, Frank M96-05069-0
4990, Jarry est
Saint-Léonard QC H1R 1Y4
DEMANDE 1 PERMIS SPÉCIALISÉ
RESTREINT POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

Perras, André M96-05073-2
(Perras Limousine)
2271, rue Marc
Laval QC H7K 1P2
DEMANDE 2 PERMIS SPÉCIALISÉS
RESTREINTS POUR BAPTÊME, MARIAGE, FUNÉRAILLES
La Province de Québec

Gabbay, Michael M96-05088-0
5242, ave. Claranald
Montréal QC H3Y 2S4
DEMANDE DE SPÉCIALISATION EN
SERVICE SPÉCIALISÉ LIMOUSINE
1-M-214118-001A
Territoire autorisé :
A-12 Ouest de Montréal
Territoire demandé :
A-12 Ouest de Montréal

Gagné, Jean-Claude Q96-03524-0
180, 80e Rue Est
Charlesbourg QC G1H 2B6
DEMANDE D'UN PERMIS
Région 202302 Saint-Émile
Formée de : Saint-Émile, Lac-Saint-Charles

Plamondon, Marcel Q96-03559-6
1320, route 116 Ouest
Saint-Agapit QC G0S 1Z0
MODIFICATION : 9-Q-206157-001A
Région 203310 Saint-Apollinaire
Formée de : Saint-Octave-de-Dosquet, Saint-Agapit, Saint-Apollinaire

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 19 mars 1996 à 10h00.

Dossier de Québec (Q) à Québec.
Jeudi le 21 mars 1996 à 10h00.

TRANSPORT DÉMO INC. M96-04999-9
7815, Niagara, app. 7
Brossard QC J4Y 2N3
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 07-26-32-34-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

LES ENTREPRISES FERNAND MALO INC M96-05005-4
(TRANSPORT ROBERT & FERNAND)
9198, Boivin
Lasalle QC H8R 2E7
PROC. : Me Peter J. Bellan
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 07-26-32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

3134881 CANADA INC. M96-05006-2
(Les Transports KYD)
570 Meloche
Dorval QC H9P 2P4
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

DISTRIBUTION C. ROCHEVILLE INC. M96-05016-1
Jolite QC J6E 1A9
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

Lauzon, Daniel M96-05020-3
(Remorqueur de L. Lauzon)
1185 Belleville, suite 9
Laval QC H7C 2C8
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 07-26-32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

G.R.G. INC. M96-05026-0
486 Chemin Jabor
Dixville QC J0B 1P0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 07-26-32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

TRANSPORT CA-LAM INC. M96-05041-9
8546 Place Belle-Fontaine
Hull QC H1K 1R7
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 07-26-32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

Man, Gavril Mircea M96-05051-8
106, Brentwood
Beaconsfield QC H2W 4M3
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

TRANSGAB INC. M96-05062-5
44 Terrasse St-David, C.P. 1605
Saint-Gabriel-de-Brandon QC J0K 2N0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

3163377 CANADA INC. M96-05065-8
(AAAAAAA Lafontaine)
24 Chemin Jetté
Aumond QC J0W 1W0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 07-32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

2748-0391 QUÉBEC INC. M96-05072-4
(Distribution G.G. Enr.)
13 Guevrement
Aylmer QC J9P 3J9
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

ESKIMO EXPRESS INC. Q96-03553-9
40 rue Principale
Saint-Arsène QC G0L 2K0
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 32-35
Toutes les M.R.C., les territoires et les

Communautés Urbaines M96-05036-9
Q96-03554-7
9018-1165 QUÉBEC INC.
(Pièces d'Autos P.P. Enr.)
3670, Boul. de la Grande-Baie Nord
La Baie QC G7B 3N8
DEMANDE : TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
Biens : Groupe(s) 12-14-15-16-20-21-25
Toutes les M.R.C., les territoires et les Communautés Urbaines

TRANSPORTS RICHARD LIZOTTE INC. M96-03562-0
61, Rue

ÉCONOMIE

Enfin une baisse des stocks

Ottawa (PC) — Les manufacturiers ont augmenté leurs livraisons de 1,1 % en décembre, portant la somme à 32,9 milliards, et ont fait baisser leurs stocks pour la première fois depuis janvier 1993. Les livraisons ont été en hausse en novembre et décembre, mais elles ont à peine atteint le niveau record établi en janvier 1995, a révélé hier Statistique Canada.

La valeur des stocks a chuté à 45,2 milliards en décembre, un niveau qui demeure cependant supérieur de 11,8 % à celui qui avait été atteint en décembre 1994. Il y a eu une croissance des livraisons dans neuf des 22 grands groupes d'industries étudiés, qui représentent près de 50 % des livraisons. C'est le secteur de l'automobile qui a le plus contribué à la remontée, avec une augmentation de 8,5 %.

Les secteurs des produits raffinés du pétrole et du charbon ont également contribué à la croissance des livraisons du mois de décembre. Douze des 22 grands groupes d'industries ont connu une baisse de leurs stocks. Le gros de cette diminution provient du secteur des produits électriques et électroniques (-6,2 %). Par ailleurs, les commandes non exécutées, un élément clé servant à déterminer les livraisons futures, ont augmenté de 0,7 %, leur valeur atteignant 32,7 milliards.

Stelco-McMaster prévoit accroître sa capacité de 40 %

L'augmentation de production est destinée aux marchés internationaux

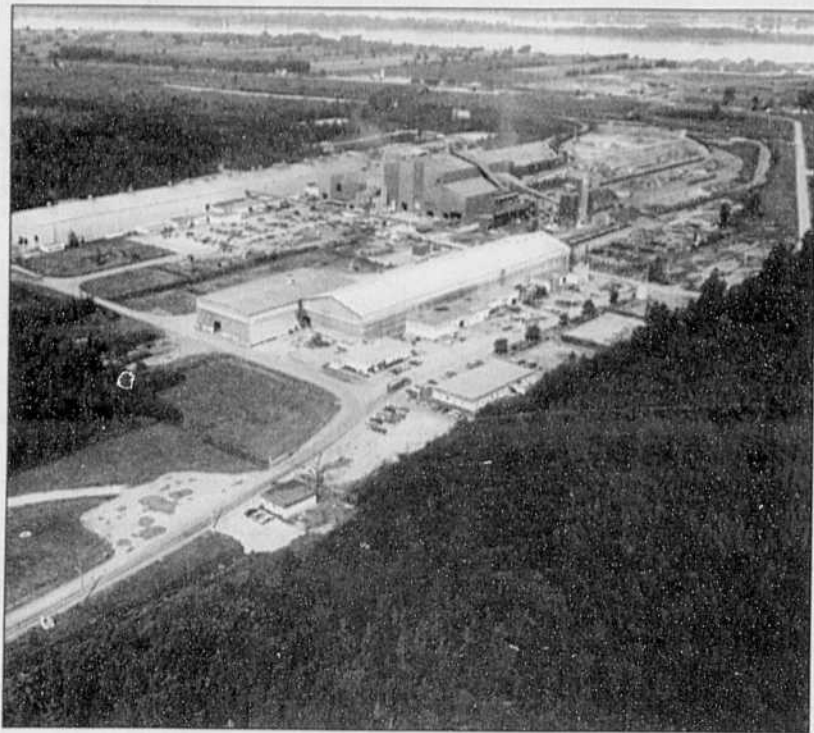


PHOTO ARCHIVES

Stelco-McMaster, dont les revenus ont atteint l'an dernier 175 millions, a été incorporée en 1991 et fonctionne depuis comme une entité beaucoup plus autonome au sein de la grande famille Stelco. Environ 420 travailleurs œuvrent aux installations de Contrecoeur.

FRÉDÉRIC TREMBLAY
PRESSE CANADIENNE

Décidé à devenir un joueur de calibre international, le fabricant d'acier Stelco-McMaster, de Contrecoeur, projette d'accroître sa capacité de production de 40 % d'ici les cinq prochaines années.

Certains pays de l'Amérique du Sud, comme le Brésil, l'Argentine et le Chili, constituent les principaux marchés d'expansion visés par Stelco-McMaster, bien que la compagnie n'entend pas négliger pour autant l'Europe et l'Asie si de bonnes occasions d'affaires s'y présentent.

Cette société est une filiale du géant canadien de l'acier, Stelco, dont le siège social est à Hamilton, en Ontario. En 1995, la société-mère a réalisé un bénéfice net de 156 millions sur un chiffre d'affaires de 2,9 milliards.

Stelco-McMaster, dont les revenus ont atteint l'an dernier 175 millions, a été incorporée en 1991, et fonctionne depuis comme une entité beaucoup plus autonome au sein de la grande famille Stelco. Quelque 420 travailleurs œuvrent aux installations de Contrecoeur.

La production de Stelco-McMaster est destinée principalement à l'industrie de l'automobile et au secteur de la construction. «Nous voudrions pouvoir vendre environ 40 % de notre production sur les marchés étrangers d'ici cinq ans», a fait valoir le président de Stelco-McMaster, Marcel Francoeur.

Actuellement, la société n'écoule que 16 % de sa production à l'extérieur du Canada, principalement aux États-Unis.

D'ici la fin du siècle, Stelco-McMaster prévoit investir quelque 30 millions au total pour accroître sa capacité de production. M. Francoeur a

indiqué qu'il n'était pas impossible que l'entreprise qu'il dirige procède à un premier appel public à l'épargne au cours des prochaines années pour financer en partie ce plan d'expansion. «C'est une possibilité, mais aucune démarche n'a encore été entreprise en ce sens. Cela dépendra notamment des conditions du marché de l'acier.»

M. Francoeur signale que les investisseurs souhaitent obtenir de bons rendements lorsqu'ils injectent de leurs capitaux dans une société. Or, fait-il remarquer, le caractère cyclique de l'industrie de l'acier peut parfois affecter négativement la rentabilité des entreprises œuvrant dans ce secteur et rendre ainsi moins approprié un appel public à l'épargne.

Les installations de Contrecoeur sont actuellement dotées d'une aciérie d'une capacité de 460 000 tonnes par année, et d'un laminier, qui peut transformer 330 000 tonnes d'acier annuellement (le métal transformé par le laminier provient de l'aciérie). Le plan d'investissement prévoit accroître à 650 000 tonnes la capacité de l'aciérie, et à 450 000 tonnes celle du laminier.

L'Amérique du Sud

L'augmentation de production qui résultera de ces investissements sera largement destinée aux marchés internationaux, explique M. Francoeur.

Stelco-McMaster s'intéresse particulièrement aux pays de l'Amérique du Sud pour mener à bien son plan d'expansion, en raison notamment de l'accès relativement facile à ces marchés.

«On peut accéder à l'année longue par voie maritime à ces régions. C'est un avantage important», relève le p.d.g. de Stelco-McMaster.

Les marchés de l'Asie et de l'Euro-

pe sont à cet égard plus difficiles pour la compagnie, mais ne constituent pas pour autant des marchés à proscrire. Des projets d'expansion dans ces deux régions du monde seront aussi examinés.

L'accroissement rapide de la population de plusieurs pays d'Amérique du Sud représente une autre raison pour Stelco-McMaster de s'intéresser à ces marchés. Ce phénomène démographique, juge Marcel Francoeur, est de nature à y stimuler la demande d'acier.

Avec son laminier, Stelco-McMaster fabrique des barres d'acier pour satisfaire les besoins de deux marchés principaux: celui des lames de ressort pour les automobiles, et celui de la construction pour les travaux d'armature.

Dans ce dernier domaine, Stelco-McMaster a notamment vendu l'an passé quelque 25 000 tonnes d'acier de haute résistance pour la réalisation du mégaprojet Hibernia. La compagnie a aussi obtenu le contrat de fourniture d'acier pour la construction du pont entre l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick. À la fin de cette année, les installations de Contrecoeur auront acheminé 60 000 tonnes d'acier pour la réalisation de ce projet.

Dans le secteur des lames de ressort, plusieurs modèles de véhicule des grands de l'auto aux États-Unis renferment de l'acier produit par Stelco-McMaster. C'est le cas notamment des Ford Explorer et des minifourgonnettes Chrysler. Sur les 500 000 tonnes d'acier vendues en Amérique du Nord pour la fabrication de lames de ressort, quelque 150 000 tonnes proviennent de Stelco-McMaster. C'est dire que l'entreprise de Contrecoeur occupe 30 % de tout ce marché sur le continent.

un Loft

Vieux-port

à Suivre...

946 26 46

DÉVELOPPEMENT DES QUAIS INC.

Du lundi au jeudi, de 18 h à 21 h,
le dimanche, de 13 h à 17 h.

Airbus Industrie joue gros

L'avionneur européen est décidé à concurrencer le jumbo Boeing 747

SCOTT MILLER
REUTER

Munich — Airbus Industrie projette d'élargir sa gamme d'avions en la complétant par un avion de ligne très gros porteur destiné à concurrencer le 747 de l'américain Boeing, a annoncé hier l'un des partenaires importants du consortium européen.

Manfred Bischoff, qui préside Daimler-Benz Aerospace AG (DASA), a déclaré au cours d'une conférence de presse qu'Airbus se devait de proposer un appareil d'environ 400 places et que le consortium prévoyait d'en terminer en 1996 le développement et les plans de production.

Il a précisé que les coûts de développement de ce «super-jumbo», qui porte actuellement le nom de code A3XX, se situeraient entre 8 et 12 milliards \$ US et qu'Airbus envisageait de faire appel à la participation de partenaires extérieurs pour sa fabrication.

DASA détient 37,9 % d'Airbus, comme l'Aérospatiale française, les deux autres membres du consortium étant British Aerospace, avec 20 %, et l'espagnole CASA, avec 4,2 %.

Élargir la gamme

«Boeing a enregistré de très grosses commandes pour un type d'avion que nous ne fabriquons pas. Il nous faut élargir la gamme Airbus», a observé pour sa part Dietrich Russel, l'un des membres du directoire de DASA.

Il a précisé qu'Airbus menait actuellement une étude pour déterminer quelle devrait être la capacité du nouvel avion, et s'il faudrait choisir l'option d'un appareil à deux ponts.

La demande pour ce type d'avion émane surtout d'Asie, la longueur des liaisons aériennes dans cette partie du monde rendant nécessaires des avions très gros porteurs, précise-t-on chez DASA.

En outre, observe-t-on, l'Asie est le marché qui se développe le plus rapidement pour les constructeurs d'avions.



PHOTO ARCHIVES

Déjà en 1990, Airbus envisageait le développement d'un très gros porteur, qu'elle avait baptisé provisoirement le A350.

Pour la construction de son super-jumbo, Airbus pourrait envisager de faire appel à des partenaires étrangers, russes ou chinois notamment, a dit Manfred Bischoff, ajoutant que le consortium pourrait créer des filiales pour la construction de certains modèles.

Boeing détient pour le moment le monopole de ce segment, particulièrement rentable, du marché des avions civils.

S'il parvenait à réaliser des bénéfices sur son super-jumbo, Airbus pourrait pratiquer des tarifs moins élevés sur les appareils plus petits qu'il projette aussi de développer, et concurrencer ainsi Boeing sur les marchés correspondants.

A cet égard, le président de DASA a noté que si la priorité du consortium européen était bien le lancement de l'A3XX, il projetait aussi de lancer des appareils plus petits de transport régional, d'une capacité d'une centaine de sièges.

Dans le contexte actuel, un constructeur a tout intérêt, pour pouvoir répondre à la demande des compagnies, d'élargir sa gamme aussi bien par le bas que par

le haut. «Les compagnies aériennes demandent des avions «élastiques», a-t-il dit. Elles veulent que les pièces soient les mêmes et que la seule chose qui diffère soit le nombre des sièges. Il nous faut proposer le même éventail de produits que Boeing.»

De sérieuses difficultés

Les décisions d'Airbus d'élargir sa gamme interviennent alors même que le constructeur européen éprouve de sérieuses difficultés face à ses concurrents Boeing et McDonnell Douglas.

L'an dernier, Airbus a vendu 106 avions, occupant ainsi une part de 16 % du marché mondial, en forte baisse sur les 30 % de 1994.

Boeing pour sa part est resté largement en tête, avec 52 % du marché mondial.

DASA, qui procède actuellement à un plan radical de réduction des coûts, a précisé que les résultats d'Airbus avaient été gravement affectés en 1995 par la vigueur du mark, qui a alourdi le coût facturé pour ses appareils aux acheteurs étrangers.



PHOTO ARCHIVES

Boeing, le constructeur d'Everett, dans l'État de Washington, reste largement en tête, avec 52 % du marché mondial.



Commission
des transports
du Québec

SUITE DE LA PAGE C 5

TRANSPORTEURS EN VRAC DE JONQUIÈRE INC.
2440, Cantin local 103
Jonquière QC G7X 8S6
REQUÉRANTE DE SERVICES
LA CORPORATION MUNICIPALE
DE LAROCHE
709, rue Gauthier
Larouche QC G0W 1Z0
FIXATION PARTICULIÈRE DE TAUX

Q96-03632-1

2621-6820 QUÉBEC INC.
(Les Entreprises F.S.V. Enr.)
329, 1ère Avenue
Causapscal QC G0J 1J0
ET DEMANDEUR-CÉDANT
TRANSPORT GAUTREAU INC.
55, Chemin Kempt
Sainte-Marguerite QC G0J 2Y0

TRANSFERT: 0-Q-510874-001A
Région 1 - matières décrites au permis

Q96-03635-4

9029-3283 QUÉBEC INC.
(Les Routiers Rivcat)
178, Rang IV
Normandin QC G8M 4R2
PROC.: MORAIS, PILOTE & GIRARD
ET DEMANDEUR-CÉDANT
AVIATION R. & L. INC.
(Les transports Polar enr.)
879, Route 159
Saint-Méthode QC G0W 2Y0
PROC.: MORAIS, PILOTE & GIRARD
TRANSFERT: 9-Q-510925-001A
Région 2 - toutes matières

VRAC 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 publica-
tion.

COMMISSION DES TRANSPORTS DU QUÉBEC
505, rue Sherbrooke Est
Montréal (QC) H2L 1K2
DISTRIBUTION GRANDE LIGNE INC. -
INTIMÉE
535 Grande Ligne
Saint-Luc (QC) J2W 2H5
RÉVOCATION: 8-M-514700-001A à 010A

COMMISSION DES TRANSPORTS DU QUÉBEC
505, rue Sherbrooke Est
Montréal (QC) H2L 1K2
EXPRESS TROIS-LACS INC. - INTIMÉE
108, 16e Avenue, C.P. 162
Trois-Lacs (QC) J1T 3M7
RÉVOCATION: 5-M-514570-001A

M96-05092-2
COMMISSION DES TRANSPORTS DU QUÉBEC

505, rue Sherbrooke Est
Montréal (QC) H2L 1K2
COX, Clément W. - INTIMÉE
124, rue Maska
Case postale 122
Dunham (QC) J0E 1M0
RÉVOCATION: 2-M-515273-001A-002A

Le Secrétaire de la Commission
Léonce Girard

Québec

COUP D'ŒIL BOURSIER

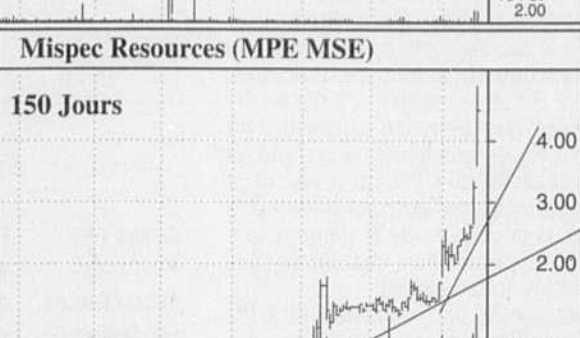
Mouvements phénoménaux

MICHEL CARIGNAN
COLLABORATION SPÉCIALE

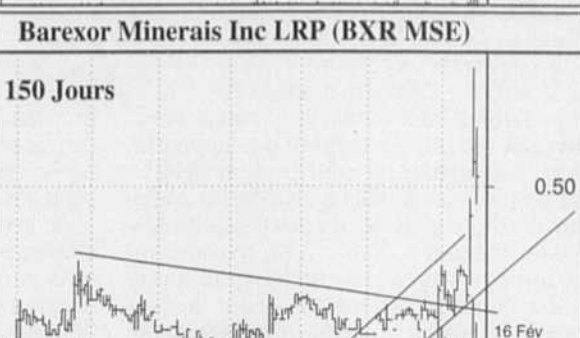
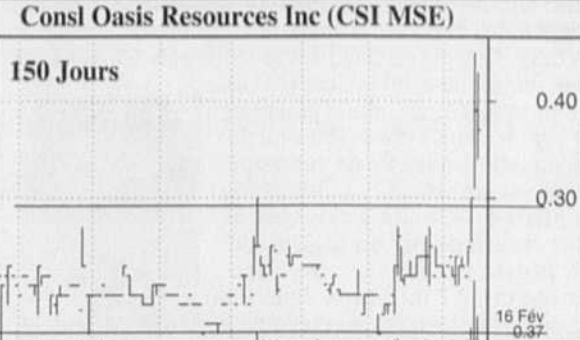
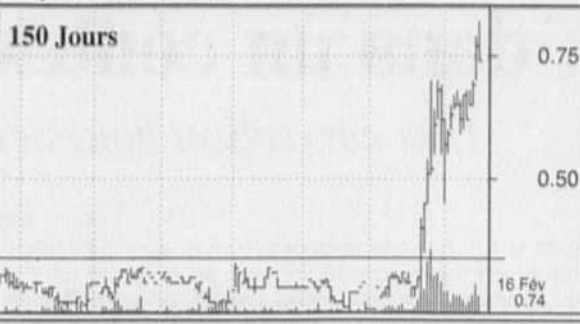
Ne pouvant commenter le marché vendredi soir pour la fin de semaine, jeudi, j'ai préparé à l'avance ce qui suit. Pour ce qui est de la Bourse en générale, fiez-vous au graphique du TSE 300 et de l'indice industriel américain. S'ils sont restés dans leur formation horizontale à court terme, on attend. S'ils tombent en dessous, c'est la correction. Si ils passent au-dessus, c'est la poursuite du marché haussier. C'est vraiment extraordinaire, ce qui se passe sur les marchés boursiers. Il y a une multitude de titres en pleine effervescence sur toutes les bourses. Ce sont en fait les juniors qui sont sur la sellette. En fait, ces derniers composent la majorité des titres les plus actifs ces temps-ci. Sur la seule Bourse de Montréal, jeudi à la clôture des marchés, plus de la moitié des cinquante titres les plus actifs étaient composés de juniors en plein élan. On trouve aussi d'autres cas d'exceptions beaucoup plus forts que le marché en général comme Park Meditech qui j'ai mentionné à plusieurs reprises depuis que les volumes ont attiré mon attention en novembre. Gentra montre sensiblement le même phénomène ainsi que Biomira, un autre titre que nous avons décelé ensemble. Je passe outre la description des graphiques présentés aujourd'hui pour garder de l'espace pour mentionner d'autres titres bougeant d'une manière similaire que je ne peux montrer faute d'espace: Ressources Tiomina (TIO), Exploration Orbit VSPA (ORR), Exploration Aurignor (AUI), Mines JAG (JML), Intermont exploration (INE), Ressources Christobal (CTV), Ressources Freewest (FWR), Exploration Loubel (LBX) et l'infatigable Ressources Bresea qui est parti de un à cent dollars qui a fractionné dix pour un et qui continue encore. Le nombre de titres dans un tel mouvement haussier est impressionnant et cela ne se produit qu'une fois sur plusieurs années. En fait, la dernière fois où la chose était aussi évidente c'était en début de 1993 au point que mon comptable personnel et mon gérant de banque s'en souviennent. Ceux qui disent que ce n'est pas sérieux lèvent le nez sur des milliers et des milliers de dollars relativement faciles à attraper.



52 dern. sem. Volume Haut bas Clôt. Var. Var. Haut Bas



52 dern. sem. Volume Haut bas Clôt. Var. Var. Haut Bas



DECISION-PLUS

VIDÉOCASSETTE GRATUITE
Deux heures éducatives qui
pourraient changer votre vie

(514)392-1366

52 dern. sem. Volume Haut bas Clôt. Var. Var. Haut Bas

BOURSE DE MONTRÉAL				
XXM:Indice du marché	14892	2461.96	+13.45	0.5
XCB:Canadien	4203	2908.70	+2.11	0.1
XCO:Hydrocarbures	3853	1842.88	+12.45	0.7
XCM:Mines et métaux	4513	3269.07	+42.21	1.3
XCP:Produits forestiers	1074	2540.29	+13.02	0.5
XCI:Biens d'équipement	3749	2568.04	+4.53	0.2
XCU:Services publics	3962	2082.75	+8.63	0.4

BOURSE DE TORONTO

TSE 35	17106	262.26	+0.87	0.3
TSE 100	*	307.77	+1.31	0.4
TSE 200	*	297.04	+0.37	0.1
TSE 300	46645	5044.60	+18.51	0.4
Institutions financières	4566	3766.41	-3.75	-0.1
Mines et métaux	4053	5278.45	+56.50	1.1
Pétrolières	8551	5034.76	+16.81	0.3
Industrielles	7608	3470.75	+3.05	0.1
Aurifères	7824	12657.77	+163.81	1.3
Pâtes et papiers	3762	4443.50	-0.60	-0.0
Consommation	2596	8523.26	+10.69	0.1
Immobilieres	57	1618.35	-19.96	-1.2
Transport	708	5098.34	+51.05	1.0
Pipelines	772	4158.29	+8.96	0.2
Services publics	2140	3662.19	+17.63	0.5
Communications	1198	8921.35	+29.07	0.3
Ventes au détail	962	3931.98	+21.25	0.5
Sociétés de gestion	1840	5752.67	-37.19	-0.6

BOURSE DE VANCOUVER

Indice général	40279	986.37	+10.56	1.1
----------------	-------	--------	--------	-----

MARCHÉ AMÉRICAIN

30 Industrielles	43954	5503.32	-48.05	-0.9
20 Transports	6052	2034.83	+1.44	0.1
15 Services publics	5566	229.74	-1.67	-0.7
65 Dow Jones Composé	55573	1782.66	-9.98	-0.6
Composite NYSE	*	346.19	-1.57	-0.5
Indice AMEX	*	577.43	-5.94	-1.0
S&P 500	*	647.98	-3.34	-0.5
NASDAQ	*	1090.71	+0.17	0.0

LES PLUS ACTIFS DE TORONTO

Compagnies	Volume (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. (\$)	Var. (%)
PRINCETON MNG CP	3114	0.40	0.36	0.38	+0.04	11.8
NOVA CP	1709	12.50	12.00	12.25	+0.25	2.1
GOLDSTEAK EXPL	1616	1.70	0.92	1.70	+0.71	71.7
PACIFIC FOREST	1523	18.13	17.00	18.00	-	-
AUR RESOURCES INC	1449	10.38	9.25	10.38	+1.38	15.3
CON PACIFIC LTD	1372	27.25	26.50	26.75	+0.50	1.8
RANGER OIL LTD	1267	8.75	8.50	8.75	+0.38	4.5
BEAU COX EXPLOR	1240	1.79	1.68	1.77	+0.08	4.7
ECHO BAY MINES	1035	19.38	19.00	19.13	+0.63	3.4
AREQUIPA RES LTD	1030	12.13	10.25	11.75	-0.38	-3.1

LES PLUS ACTIFS DE MONTRÉAL

Compagnies	Volume (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. (\$)	Var. (%)
CANACO MNG RES L	1239	0.14	0.09	0.13	+0.04	44.4
BAREX MINERALS	1066	0.62	0.47	0.52	+0.03	-5.5
MISPEC RESOURCES	795	4.90	3.60	4.50	+1.25	38.5
TELLUS CP	736	16.63	16.38	16.60	+0.25	1.5
TANDEM RES LTD	709	2.04	1.86	1.95	+0.40	25.8
CONSL OASIS RES	649	0.43	0.34	0.37	-0.02	-5.1
INTERMONT INC	595	0.23	0.18	0.19	+0.02	11.8
TRANSALTA CP	591	15.00	14.00	14.50	+0.18	1.3
BRESEA RES LTD	571	13.50	12.75	12.88	-0.50	-3.7
SOCIÉTÉ MINE	424	1.00	0.86	1.00	+0.04	4.2

MONTRÉAL HEBDOMADAIRE

52 dern. sem.										52 dern. sem.										52 dern. sem.										52 dern. sem.																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
Volume					Haut Bas Clôt. Var.					Haut Bas Clôt. Var.					Volume					Haut Bas Clôt. Var.					Haut Bas Clôt. Var.					Volume					Haut Bas Clôt. Var.					Haut Bas Clôt. Var.					Volume					Haut Bas Clôt. Var.																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
A					B					C					D					E					F					G					H					I					J					K					L					M					N					O					P					Q					R					S					T					U					V					W					X					Y					Z																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel					AGC Tel</				

• REER •

FINANCE

Les banques positionnent leur CPG dans un contexte de faibles taux d'intérêt

Une correction boursière est attendue... après la campagne REER

Mais sur le fait que près des trois quarts des épargnants québécois ont un penchant naturel pour les dépôts garantis, déclarant ne pas apprécier la prise de risque, les banques tentent de contourner la faiblesse des taux d'intérêt en habillant leurs dépôts à terme d'artifices. Rendement plancher et taux ascenseur sont au programme, afin d'endiguer un mouvement vers les fonds d'investissement.

Car ce déplacement vers les fonds communs d'investissement est significatif, à l'instar du scénario rencontré en 1994. En janvier seulement, selon les données préliminaires recueillies par la Presse canadienne, les Canadiens auraient injecté 2,7 milliards dans les fonds d'investissement. Il est prévu qu'entre 5 et 10 milliards additionnels aillent dans ce type de véhicules financiers d'ici la fin de la campagne REER, le 29 février prochain. S'il y a consensus sur le fait que l'environnement financier actuel — faibles taux d'intérêt et cours boursiers à des nouveaux records — suggère une approche plus conservatrice axée autour du principe de la diversification, et rend propices les fonds équilibrés, les Canadiens jetant leur dévolu sur les fonds mutuels ont, jusqu'ici, privilégié les fonds d'actions... A un moment où les principaux indices boursiers affichent déjà une poussée de l'ordre de 8 à 10 % depuis le début de l'année, le Dow Jones a lui seul progressé de 2200 points en 14 mois, le quart de ce gain ayant été enregistré au cours des quatre dernières semaines.

Alimentant la roue, cette envolée des cours boursiers depuis janvier, qui s'ajoute à des progressions moyennes de 15 à 25 % observées l'an dernier, s'en trouve nourrie par toute cette épargne dirigée vers les fonds d'investissement qui, à leur tour, doivent engager cette manne sur les marchés canadiens (à 80 % du moins). Un gonflement des cours s'ensuit, ce qui fait dire à plusieurs analystes qu'une fois la campagne REER terminée, les marchés boursiers canadiens et américains pourraient très bien s'engager dans une correction d'au moins 10 %, retranchant d'autant à la valeur des fonds mutuels nouvellement acquis.

La Réserve fédérale américaine

Cette correction pourrait n'être qu'exacerbée si la Réserve fédérale américaine va à l'encontre des attentes du marché en ne modifiant pas ses taux directeurs lors de la réunion de mars de l'«open market committee». Et cette correction appréhendée pourrait provoquer un mouvement de revente des titres nouvellement acquis, plongeant plusieurs épargnants dans la désillusion. Cette sensibilité a été maintes fois observée et est illustrée par ce fonds, qui a réussi à afficher un taux de rende-

ment annuel moyen de 20 % par année sur une dizaine d'années. Or une lecture plus attentive a fait ressortir que malgré ce score élevé, le rendement annuel effectivement reçu par le détenteur de ces parts à été de -1 %, ce qui témoigne de cette impatience, de ce réflexe des porteurs à liquider rapidement leurs avoirs dans un fonds d'investissement au moindre revers de marché.



Gérard Bérubé

Enfin, cette correction anticipée n'est pas sans rappeler l'expérience de 1994. Après une poussée des cours en début d'année, une remontée inattendue et soudaine des taux d'intérêt une fois la campagne REER terminée avait provoqué une correction similaire, de 10 % des cours boursiers, en quelques semaines.

Ces menaces exposées, la plupart des institutions bancaires tentent cette année de retenir les épargnants en proposant des dépôts à terme ou des certificats de placement garantis collés aux réalités de l'actuelle campagne, et répliquant au rendement plancher assorti d'un ajustement à la hausse des taux, le cas échéant, offerts par les Obligations d'épargne. Puisque les inconditionnels des dépôts garantis vont arrêter leur choix sur de courtes échéances en espérant une remontée des taux, la Banque CIBC, pour sa part, est arrivée sur le marché avec CPG Taux avantage à 18 mois. Ce CPG est accompagné d'un taux d'intérêt rajusté automatiquement tous les trois mois. L'avantage de ce véhicule est qu'il permet au détenteur de bénéficier de toute remontée du loyer de l'argent et ce, sans limite ou plafond au cours de la durée de vie du CPG. En revanche, il n'est pas protégé contre d'autres baisses des taux. Tout au plus la CIBC va-t-elle garantir que le taux d'intérêt ne pourra être abaissé de plus de 0,5 % par rapport au taux initial.

A la Banque Scotia, on s'en remet au CPG à taux ascendant, d'une durée de cinq ans. En date du 12 janvier dernier le taux offert était de 4,5 % la première année, de 5 % la deuxième, de 6 % la troisième, de 7 % la quatrième et de 8 % la cinquième. Les détenteurs peuvent également convertir leur CPG en un autre de leur choix à la troisième ou à la quatrième date d'anniversaire.

Plus «agressive» et offrant un produit de cette famille plus intéressant aussi, la Banque Nationale a répliqué avec son Vari-Taux, modulé sur les obligations d'épargne. D'un terme de cinq ans, le Vari-Taux offre un rendement minimum garanti de 4,5 % avec possibi-

TAUX D'INTÉRÊT — TABLEAU HEBDOMADAIRE

Voici les taux d'intérêt en vigueur le 15 février 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	4,000	4,000	5,000	5,625	6,500	07,250	07,800	7,500
Banque CIBC	4,000	4,000	5,000	5,625	6,500	07,250	07,800	—
Comm. Ital.Can.	4,250	4,300	4,875	5,500	6,750	07,250	07,800	—
Bque Laurentienne	3,750	4,000	5,000	5,625	6,500	07,250	07,800	—
Bque de Montréal	3,750	4,000	5,000	5,625	6,500	07,250	07,800	7,50
Banque Nationale	3,500	3,750	4,750	5,375	6,500	07,250	07,800	6,50
Banque Royale	3,750	4,000	5,000	5,625	6,500	07,250	07,800	8,000
Banque TD	3,500	4,000	5,000	5,625	6,500	07,250	07,800	8,250
Banque Hongkong	4,000	4,000	5,000	5,625	6,500	07,250	07,800	—

*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	4,250	4,250	5,000	5,625	6,750	07,250	7,800	10,75
Fid. Can. Ital.	4,250	4,500	5,250	6,000	6,500	07,250	7,800	07,75
Fiducie SunLife	4,000	4,750	5,375	6,000	6,500	07,250	7,750	—
Fid. Desjardins	4,000	4,000	5,000	5,625	6,500	07,250	7,800	—
Trust Général	3,500	3,750	4,750	5,375	6,500	07,250	07,800	7,750
Tr. PrêtRev.	4,375	4,250	5,375	5,625	6,750	07,250	7,800	—
Gr. Investors	-nil-	4,250	5,000	5,625	6,750	07,250	7,800	—
Groupe Mutuelle	4,150	4,500	5,100	5,650	6,750	7,250	7,800	—
Sherbrooke Trust	3,500	3,750	4,750	5,375	6,500	07,250	07,800	7,750

té d'ajustement à la hausse, jusqu'à une limite de 10 %. Le taux payable est le taux des acceptations bancaires de trois mois en vigueur le premier jour de chaque trimestre, moins 0,75 %.

RÉER SANS FRAIS

8,97%* Jean Marier
Conseiller financier
(514) 688-3300 ou
(800) 268-1004

Coupons détachés Hydro-Québec



* 8,97% Rendement annuel à l'échéance (8,77% semi-annuel). Taux sujets à changement et quantité limitée. Coupons détachés Hydro-Québec, échéance 16 juillet 2011. Membre du Fonds canadien de protection des épargnants.

MC Marque de commerce de Capital Midland Walwyn inc.

Il y a vingt-cinq ans,

jamais je n'aurais pensé

réussir aussi bien dans la vie.

Les enfants, la maison, la carrière,

et une autre promotion en vue.

Je ne manque de rien,

sauf de temps.

Et dans quelques minutes,

je reprendrai ma course contre la montre.

C'est sûr qu'un jour je trouverai le temps

de penser à notre avenir financier.

Dès que j'aurai une minute pour y penser.



Temps et argent, voilà de bonnes raisons d'avoir un conseiller en placement et de connaître Fidelity Investments Canada. Plus de neuf millions d'investisseurs au pays et partout au monde font confiance à Fidelity, qui gère une valeur supérieure à 450 milliards de dollars* en fonds communs de placement. Vous trouverez les fonds Fidelity chez votre spécialiste en placement. Vous pourrez ainsi jumeler son jugement et son expérience avec les recherches et les connaissances de centaines d'analystes au service de Fidelity à l'échelle mondiale. Informez-vous auprès de votre conseiller au sujet de votre REER et des fonds communs de placement Fidelity, ou composez le 1 800 579-3331 (poste 8) pour de plus amples renseignements.

Le temps est venu de vous tourner vers Fidelity. Voyez votre spécialiste en placement.

Fidelity Investments
Canada

*Au 31 janvier 1996. La gamme complète de fonds communs de placement Fidelity admissibles au REER est vendue exclusivement par des conseillers en placement ou dans le cadre de programmes d'épargne collective parrainés par un employeur. Lisez attentivement le prospectus du fonds commun de placement avant d'investir.

• REER •

Attention aux fonds mutuels à portefeuille d'actions!

Des sommes colossales ont été investies dans ce véhicule qui pourrait rapporter beaucoup moins que prévu

SANDRA RUBIN
PRESSE CANADIENNE

Toronto — Les contribuables qui se sont dépêchés d'investir leurs économies dans les fonds mutuels à portefeuille d'actions pourraient avoir oublié de protéger leurs arrières pour avoir mis trop d'empressement à vouloir réaliser de gros bénéfices.

Des sommes colossales ont été versées dans le véhicule que privilégient les contribuables cette année pour leurs REER. Seulement au mois de janvier, ils ont acheté pour 2,7 milliards de parts dans toutes sortes de fonds mutuels et l'industrie estime que trois fois plus d'argent pourrait être récolté d'ici la fin de la saison des REER, le 29 février.

La majeure partie de ces milliards de dollars seront investis dans des

fonds mutuels à portefeuille d'actions. «Les investisseurs ont été hypnotisés par les rendements à deux chiffres (égal ou supérieur à 10 %) annoncés sans cesse à ce temps-ci de l'année», estime Ira Katzin, un conseiller en investissements indépendant. «Ce qu'ils ne réalisent pas c'est que ces rendements montent et descendent comme un store vénitien. Et ils oublient aussi que les rendements annoncés ne sont pas garantis.»

Ces investisseurs pourraient regretter amèrement leur empressement si le marché subit une baisse marquée. Et c'est justement ce que prédisent plusieurs analystes, qui pressentent pour ce printemps une correction boursière qui pourrait faire baisser la valeur des actions de 5 à 10 %. Ces experts recommandent donc aux contribuables de protéger

leurs avoirs en diversifiant leurs investissements. Ne gagez pas votre ferme sur un seul cheval — en d'autres mots, ne misez pas tout votre argent sur un seul type de fonds, dit John Kaszel, de l'Institut des fonds d'investissements du Canada.

«Il existe des fonds américains, des fonds équilibrés et des fonds monétaires qui comportent moins de risques. N'investissez pas tous vos avoirs dans le produit à la mode», dit-il.

M. Kaszel conseille aussi aux investisseurs de demeurer les pieds sur terre. «Ne jouez pas avec l'argent de votre retraite. Vous ne devriez pas prendre le marché d'assaut avec des lunettes teintées de rose. S'attendre à un rendement de 15, 20 ou

25 % n'est tout simplement pas réaliste. En revanche, espérer un rendement dans une fourchette de 8 à 10 % est raisonnable.»

Selon Gordon Pape, qui s'est fait

connaître à titre d'auteur financier, il est préférable de choisir un fonds mutuel qui est géré de façon conservatrice. «N'optez pas pour un fonds qui investit dans les régions du mon-

de les plus risquées, comme les fonds sud-américains, de l'Asie du Sud-Est, ou des économies en émergence. Ces fonds ne sont pas appropriés pour les REER.»

Un petit rappel

Les façons de contribuer à un REER

GÉRARD BÉRUBÉ
LE DEVOIR

Le REER est une espèce de compte d'épargne enregistré auprès du ministère du Revenu, confié à la responsabilité fiduciaire d'une institution financière et dans lequel on peut insérer une multitude de placements admissibles. Le REER, c'est aussi cinq façons d'y contribuer.

On peut le faire par la voie d'un versement unique, d'un emprunt ou d'un roulement d'éléments d'actif admissibles. On peut également recourir à l'épargne systématique seul ou, en groupe, par l'intermédiaire d'un REER collectif.

Pour la personne ne disposant pas des capitaux disponibles, le recours à l'emprunt peut s'avérer fort utile. Il a ceci d'avantageux qu'il permet d'obtenir une déduction fiscale sans disposer pour autant du capital requis. Mais cette façon de faire a ses limites.

L'intérêt sur l'emprunt contracté à cette fin n'est pas déductible dans le cas d'un placement dans un REER. La facture d'intérêt est donc élevée. Pour que cette stratégie soit efficace, il faut que l'emprunt soit remboursé rapidement, à l'intérieur de la même année si possible, en mettant à contribution (pourquoi pas) l'économie fiscale.

La personne qui ne dispose pas des capitaux requis, mais qui possède des éléments d'actif admissibles à un REER, peut également contribuer en effectuant un roulement de ses titres. Un tel roulement impliquera alors une disposition présumée de l'actif à sa valeur marchande au moment du transfert. Si cette disposition présumée crée un gain en capital, il sera imposable.

Si la disposition fait apparaître une perte en capital, cette perte sera ignorée par le fisc; elle ne pourra servir à abaisser un gain en capital antérieur ou éventuel.

Il n'existe malheureusement aucune boule de cristal qui vous dira quel investissement est le meilleur!



L'Industrielle-Alliance a une solution personnalisée, simple et sans tracas de gestion.



Informez-vous sur les **duos placements**

Votre partenaire de confiance :

M. YVES BOUCHER, PL.FIN.
COURTIER EN ASSURANCE DE PERSONNES
50, CRÉMAZIE OUEST, BUREAU 407
MONTRÉAL (QC) H2P 2T1

BUREAU (514) 383-4286
TÉLÉCOPIEUR (514) 389-8606



VOUS
DÉTENEZ DES
OBLIGATIONS
D'ÉPARGNE
DU CANADA?

VOUS AVEZ DÉJÀ ÉPARGNÉ

POUR VOTRE
REER!

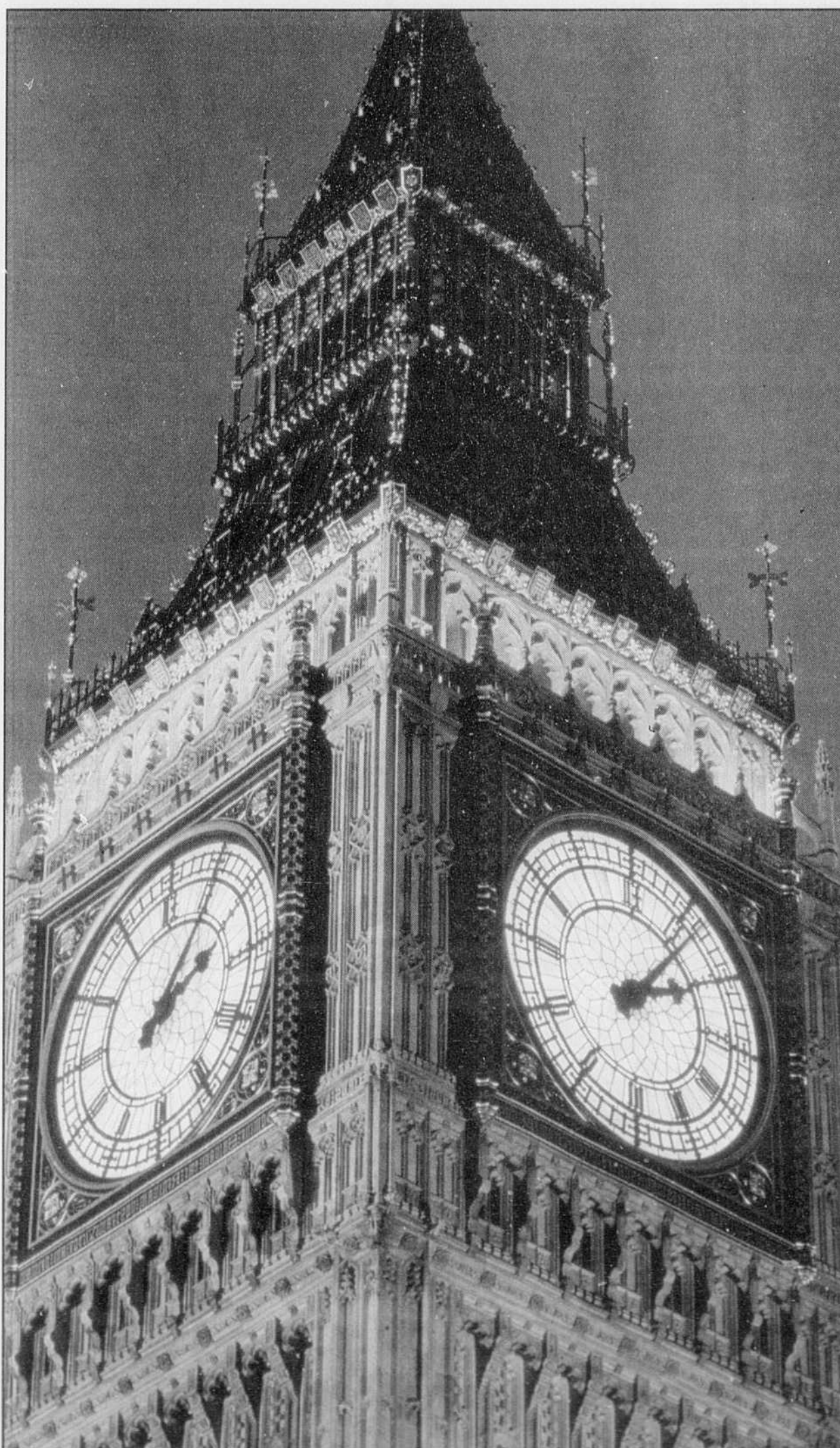
Canada

VOS OBLIGATIONS D'ÉPARGNE
DU CANADA.
ELLES VONT DE PAIR AVEC REER.

Vous détenez des Obligations d'épargne du Canada à intérêt composé? Vous pouvez maintenant les transférer sans aucuns frais, en tout ou en partie, dans un REER-OEC. C'est une excellente façon de faire fructifier votre investissement en prévision de votre retraite. Bien sûr, vous continuez de bénéficier des taux d'intérêt avantageux. • Émissions 42 à 49 (1987-1994): taux minimum de 6 3/4 % pour l'année en cours et de 7 1/2 % pour l'année suivante. • Émission 50 (1995): taux minimum de 5 1/4 % pour l'année en cours, de 6 % pour l'année suivante, et de 6 3/4 % pour la troisième année.

Le mode de cotisation à un REER-OEC est très simple. Si vous n'avez pas encore reçu votre formulaire de demande avec tous les renseignements, communiquez avec nous sans tarder :

1 800 575-5151, du lundi au vendredi, entre 8 h et 20 h, HE.



Maintenant que j'ai l'argent,

je n'ai plus le temps.

Seulement voilà :

Quand j'aurai
le temps,
aurai-je encore
l'argent?

Il y a quelques années,

mon conseiller m'a recommandé

le Fonds Fidelity Croissance Europe.

Aujourd'hui, ce fonds fait partie du contenu étranger de mon REER.

Je bénéficie à la fois d'une participation

et d'une diversification internationales dans mon portefeuille,

tout en investissant dans des marchés

qui me sont familiers.

Taux de rendement / 1 an*
15,1 %

Taux de rendement / 3 ans*
18,3 %



Gérant un actif supérieur à 450 milliards de dollars* au profit de plus de neuf millions de clients au Canada et partout au monde, Fidelity Investments est la plus grande société privée de fonds communs de placement à l'échelle mondiale. Pour en savoir plus sur Fidelity Investments et sur le Fonds Fidelity Croissance Europe, communiquez avec votre spécialiste en placement ou composez le 1 800 579-3331 (poste 5) pour obtenir gratuitement une brochure.

Le temps est venu de vous tourner vers Fidelity. Voyez votre spécialiste en placement.

Fidelity Investments^{MD}
Canada

*Au 31 janvier 1996. La performance passée n'est ni une garantie ni une indication des rendements à venir. Le rendement indiqué est le rendement annuel total composé obtenu dans le passé. Il tient compte des fluctuations de la valeur des parts ainsi que du réinvestissement de toutes les distributions, mais ne tient pas compte des frais de vente, de rachat, ou d'autres frais à charge du porteur de parts et qui réduiraient le rendement. Chaque fonds est accompagné d'un prospectus contenant des renseignements importants sur le fonds. Procurez-vous un exemplaire du prospectus et lisez-le attentivement avant d'investir. Il n'y a aucune garantie que le fonds réalisera ses objectifs de placement. La valeur liquidative, le rendement des titres ainsi que le rendement de votre placement peuvent fluctuer de temps en temps selon la conjoncture économique. Les investisseurs peuvent réaliser un profit ou subir une perte à la vente de leurs parts d'un Fonds Fidelity.

TÉL.: 985-3344

ANNONCES CLASSÉES

FAX: 985-3340

101
PROPRIÉTÉS À VENDRE

MAGNIFIQUE maison en pierre, avec vue panoramique, située sur la montagne de St-Hilaire. Cause: départ. 446-9397.

DÉCÈS



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.

Don information:

BOIS (VALLIÈRES), MARGUERITE

À Longueuil le 15 février 1996 à l'âge de 85 ans est décédée Marguerite Bois, épouse de feu Elphège Bois. Elle laisse dans le deuil Suzanne Lemieux (feu Luc Bois), Aline (Jacques Desbois), Pauline (Vincent Carbone), Françoise (Gilbert Dionne) et Marthe (André D'Aoust), ses petits-enfants et arrière-petits-enfants, ses belles-sœurs, S.R. Monique Bois (MIC) et Cécile Vallières, ainsi que plusieurs neveux et nièces.

Pour respecter les vœux de la défunte, il n'y aura pas d'exposition.

La famille recevra les condoléances à l'église, samedi 17 février à compter de 10h.

Les funérailles seront célébrées le samedi 17 février à 11h en l'église St-Anastase, 80, boul. Churchill, Greenfield Park. L'inhumation aura lieu au cimetière Belmont, mardi 20 février 1996 à 14h, 2176, av. Chapdelaine, Ste-Foy, Québec.

Direction: La Maison Darthe

LAROSE, LUCILE

À l'hôpital Notre-Dame, vendredi le 16 février est décédée Lucile Larose, fille de feu Paul Larose et de feu Ernestine Lemieux.

Elle laisse dans le deuil son frère Gilles, époux de Lise Favreau, Madeleine, Denise, épouse de Dorine Toffoletti, ses neveux et nièces Michèle Larose, François Larose et Paul Toffoletti, une tante madame Rita Larose, ses petits-neveux et nièces, Marie-Hélène Brault, Amanda Larose et Daniel Larose ainsi que de nombreux parents et amis.

Les funérailles auront lieu lundi le 19 courant à la Cathédrale St-Antoine de Longueuil, à 14h.

À sa demande elle ne sera pas exposée. La famille recevra les condoléances à l'église, une heure avant les funérailles.

L'inhumation aura lieu au cimetière Notre-Dame-de-Neiges.

Parents et amis sont priés d'y assister sans autre invitation.

Des dons à la Fondation de l'Hôpital Notre-Dame seraient appréciés.

101
PROPRIÉTÉS À VENDRE

Vous voulez ACHETER un CONDO au SANCtuaIRE

J'ai des CONDOs de 2 chambres, 3 chambres. UNITÉ DE COIN. PENTHOUSE, offrant la meilleure orientation dans les 5 phases reliées au Centre Sportif et à l'atrium.

TOUT POUR VOUS SATISFAIRE

Résident au sanctuaire depuis ses débuts, je suis l'agent tout désigné pour vous aider dans votre choix.

N'HÉSITEZ PAS À ME TÉLÉPHONER.

AURÉLIE LACROIX
342-2929
271-4820

Agent immobilier
Nouveau Logement Immobilier Inc.

DÉCÈS

Décès :
985-3344

MERCY 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. Y.N.

VIC WILCZUR

Vic Wilczur nous a quitté paisiblement à l'âge de 62 ans, mercredi matin à Ottawa.

Il laisse dans le deuil sa fille Annabelle, sa première épouse Françoise Marier, sa compagne Gisèle Pard, son amie depuis l'enfance Mary Semaan ainsi que toute une kyrielle d'amis qui l'ont beaucoup aimé. Vic était le fils d'Hélène et de Julien. Il avait eu la douleur de perdre son fils Philippe en bas âge.

Il fut longtemps journaliste, puis fonctionnaire fédéral au «feu» Secrétariat d'État et à titre d'attaché de presse du Gouverneur Général. Selon ses dernières volontés, il n'y aura ni exposition ni funérailles.

Des dons soit à la Société Canadienne du cancer, l'Institut Canadien des Aveugles ou l'Association Canadienne du Diabète seraient appréciés.

Les arrangements ont été confiés à la Maison Funéraire Memorial de Hulse, Playfair & McGarry, Ottawa.

PAQUET, MONIQUE

À Montréal, le 16 février 96, est décédée Dame Monique Paquet à l'âge de 51 ans, fille de Bernadette Marchand et de feu Joseph-Arthur Paquet.

Elle laisse dans le deuil ses enfants: Isabelle, Mathieu et Jean-Sébastien, sa mère Bernadette, son frère Michel, sa sœur Marie-Reine, ses neveux Armand et Tamara, l'équipe de l'hôpital St-Luc et de nombreux parents et amis.

Un service aura lieu mercredi le 21 février à 14h à l'Église St-Viateur d'Outremont, avenue Laurier O.

Un don à la Fondation de l'Hôpital St-Luc sera apprécié.

SŒUR MARIE-LOYOLA NORMANDIN, SBC

À Montréal, le 14 février 1996, à l'âge de 92 ans, est décédée sœur Marie-Loyola Normandin, membre de l'Institut Notre-Dame du Bon-Conseil de Montréal.

Fille de feu Alphonse Normandin et de feu Émilie Lacoste, elle laisse dans le deuil sa belle-sœur Laurette Courval, épouse de feu René Normandin, ses neveux et nièces ainsi que les membres de sa communauté religieuse.

Née à Montréal le 10 février 1904, Marie-Loyola Normandin entre, en 1923, à l'Institut Notre-Dame du Bon-Conseil de Montréal. Elle devient assistante générale et collaboratrice immédiate de Mère Marie-Gérin-Lajoie, fondatrice de l'Institut et plus tard, en 1956, deuxième supérieure générale. Au début des années 1930, sœur Normandin fonde successivement les centres de Saint-Jérôme et de Saint-Hyacinthe, foyers d'accueil pour jeunes filles en milieu ouvrier. Après des études en Service social, elle devient, en 1947, la directrice fondatrice du Centre social d'aide aux immigrants aujourd'hui situé au 4285, boul. de Maisonneuve Ouest, Westmount. De 1949 à 1952, le Centre prend en charge un groupe de cent jeunes réfugiées polonaises. Ce geste a valu à sœur Normandin d'être décorée, en 1954, de la Croix d'Or de Mérite, par le Gouvernement polonais en exil.

Elle est exposée jeudi le 15 février à 16h00, à la Maison-Mère, 665, boulevard Gouin Est, Montréal (Québec) H2C 1A5, tél.: (514) 381-1867. Les funérailles auront lieu samedi le 17 février à 9h30, à la Maison-Mère et de là, au cimetière Notre-Dame-des-Neiges. Bien vouloir compenser l'envoi de fleurs par des dons à la fondation «Les Œuvres Marie-Gérin-Lajoie inc.», 1215, boul. Saint-Joseph Est, suite 400, Montréal (Québec) H2J 1L7.

135
TERRAINS

AUBAINE, super terrain 75' X 102', Rossmore, 22 000\$. 669-4684.

BORD DE L'EAU, Contrecoeur, 42 000 p.c., 55 000\$. 943-4992.

160
APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

OPPORTUNITÉ

Dans le chic «Village Monkland», un populaire bar/laiterie/café établi depuis 7 ans. À vendre avant la saison du printemps. Un retour de 50% sur l'investissement.

731-8918

160
APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

A ROSEMONT. 2 1/2, 3 1/2 chauffés, éclairés. Poêle, frigo. 729-2431, 521-2624, 728-7326.

À VENDRE!

Prox. métro Rmt, superbe grand 9 pces, chauffé, boiserie, patio, 1 300\$. 274-1251.

103
CONDOMINIUMS CO-PROPRIÉTÉS

ADJ. OUTREMONT. Superbe condo 6 1/2, 1988, gr. constr. supérieure, très éclairé, prix réduit. 5 min. métro Laurier. Visite sur r.v. 278-5039.

AV. DES PINS. 4 1/2 rénové, planchers bois franc, fenêtres françaises, 82 000\$. 485-0838.

C.D.N. Aubaine. Doit vendre. Spacieux, 3 1/2, joliment rénové, près hôpital, U. de M., 49,500\$. P. Jolien. 484-3971. Trans-Action Mt-Royal, courtier.

OUTREMONT ADJ. R.-de-ch., 1 c.c., luxueux, cour, soleil et + 79 000\$. 278-2785.

SANCTUAIRE DU MONT-ROYAL

Propriétaire vend magnifique condo 14e étage - 3 c.c. avec chacune sa salle de bains. 2146 p.c.. Vue panoramique - très ensoleillé. Possibilité 3 états. Intérieurs. 733-4749 après 19h00.

SITUÉ dans une église, coin Prince-Arthur et Jeanne-Mance. Prox. parc, piscine, cinémas. Plafonds 12', 2 s. de bains, foyer, terrasse, stat. 158 000\$. 845-4537 (lundi à vendredi, 9h à 17h). Carlo.

ST-LAMBERT, rénové, 2 c.c., 1 1/2 s. de b./lavage, garage, piscine, sauna, tennis. Proprio: 932-2518.

VIEUX-LONGUEUIL MAISON-CONDO, 2 étages avec sous-sol, (construction 1992). Ensoleillé, fenestres 3 côtés, combustion lente, 3 chambres, 2 salles de bain, terrasse, 2 stationnements, proximité métro, terrain paysagé. 677-8046.

105
PROPRIÉTÉS À REVENUS

IMMEUBLE 4 logements avec restaurant, sur Laurier, près métro. 281-6493. Proprio prend rente.

ANTIQUE, vue splendide, bord de rivière des Mille-Îles à Terrebonne, 12 500 p.c., 81 000\$. 471-7431.

ST-DONAT. À vendre ou à louer. Près Lac Archambault, maison meublée, 2 étages, 3 c.c., terrasse. Vue magnifique. (514) 438-7493, 594-4331.

134
FERMES, FERMETTES TERRES

LENNOXVILLE, 142 acres. Bungalow brique, grange 113 X 56, pâturages, étangs, ruisseaux, prairie, tranq. (819) 569-3940.

115
EXTÉRIEUR DE MONTRÉAL

ANTIQUE, vue splendide, bord de rivière des Mille-Îles à Terrebonne, 12 500 p.c., 81 000\$. 471-7431.

ST-DONAT. À vendre ou à louer. Près Lac Archambault, maison meublée, 2 étages, 3 c.c., terrasse. Vue magnifique. (514) 438-7493, 594-4331.

134
FERMES, FERMETTES TERRES

LENNOXVILLE, 142 acres. Bungalow brique, grange 113 X 56, pâturages, étangs, ruisseaux, prairie, tranq. (819) 569-3940.

ST-DONAT. À vendre ou à louer. Près Lac Archambault, maison meublée, 2 étages, 3 c.c., terrasse. Vue magnifique. (514) 438-7493, 594-4331.

134
FERMES, FERMETTES TERRES

LENNOXVILLE, 142 acres. Bungalow brique, grange 113 X 56, pâturages, étangs, ruisseaux, prairie, tranq. (819) 569-3940.

ST-DONAT. À vendre ou à louer. Près Lac Archambault, maison meublée, 2 étages, 3 c.c., terrasse. Vue magnifique. (514) 438-7493, 594-4331.

134
FERMES, FERMETTES TERRES

LENNOXVILLE, 142 acres. Bungalow brique, grange 113 X 56, pâturages, étangs, ruisseaux, prairie, tranq. (819) 569-3940.

ST-DONAT. À vendre ou à louer. Près Lac Archambault, maison meublée, 2 étages, 3 c.c., terrasse. Vue magnifique. (514) 438-7493, 594-4331.

134
FERMES, FERMETTES TERRES

LENNOXVILLE, 142 acres. Bungalow brique, grange 113 X 56, pâturages, étangs, ruisseaux, prairie, tranq. (819) 569-3940.

ST-DONAT. À vendre ou à louer. Près Lac Archambault, maison meublée, 2 étages, 3 c.c., terrasse. Vue magnifique. (514) 438-7493, 594-4331.

LENNOXVILLE, 142 acres. Bungalow brique, grange 113 X 56, pâturages, étangs, ruisseaux, prairie, tranq. (819) 569-3940.

ST-DONAT. À vendre ou à louer. Près Lac Archambault, maison meublée, 2 étages, 3 c.c., terrasse. Vue magnifique. (514) 438-7493, 594-4331.

160
APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

V.M.R. Haut duplex, salon, s/diner, solarium, 2 c.c., poêle Jenn-Air, micro-ondes, lav.-vaiss., lav./séch., chauffe, 2 stat., déneigé. Train & métro. 1.400\$. Libre 1er mars. 227-5190.

164
CONDOMINIUMS À LOUER

VILLERAY de Gaspé, 6 1/2, boiserie, vitraux, pl. bois, ent. lav./séch., métro, 1er mai, 725\$/mois. 274-5075.

165
PROPRIÉTÉS À LOUER

V.M.R., 8 pièces, foyer, boiserie, jardin, 1900\$/mois. 529-1420.

170
HORS-FRONTIÈRES À LOUER

2/2 *** A PARIS

Près Tour Eiffel, métro et RER. Entièrement rénové et tout équipé. Ascenseur. Du 1er au 8 mars: 499\$/sem. Du 30 mars au 13 avril: 599\$/sem.

495-3021

FRANCE, SUD-OUEST

Résidence du minivols restaurée. Jardin, terrasse, terrain clôturé, 2 c.c., literie, cuisine ent. équipée, foyers, lessiveuse, téléphone, etc. Idéal 4 pers. Michem Carcassonne et mer et à 75 min d'Espagne. Libre en 1996 du 8 au 15 juin et du 17 août au 5 octobre. 600\$/sem. Photos. Prop: (514) 799-5336.

GUADELOUPE/GOSIER. Prox. mer, cadre paisible, 2 meublées de luxe, clim., tél./t.v., 4-5 pers. Prix intérieux. Tél./fax: 011-590-82-84-60.

IDÉAL pour sabbatique. 30 km Nîmes/Montpellier, 30 min. mer. Belle maison village bicentenaire. Toute équipée. 1200\$/sem. 6 pers., vue, terrasse, cours. 1900\$/sem. Sep. '96. Poss. loc. auto. (514) 487-2312.

MIAMI BEACH. Golden Strand Resort. Fin fév. à mi-mars. 668-8038.

PARIS. Splendide appart. donnant sur parc, refait à neuf, 2-4 personnes, meublé ancien, tout équipé. (514) 968-0262.

PROVENCE. Vue splendide sur la mer, condo 2 c.c., tout équipé. Disponible immédiatement. 276-9066, 735-0220.

SUD DE LA FRANCE. Magnifique maison tout équipée, confort nord-américain. Poss. louer à plusieurs couples. Prix spécial hors saison. (819) 322-6616.

SUD FRANCE, près Montpellier, bord de mer, jolie maisonnette, 2 c.c., + living. Terrasse. Info + photos. 527-3830.

VACANCES EN FRANCE? Maison meublée, pour 5 personnes, à louer en PROVENCE. Rens. au fax: 33.42.92.88.30 ou au tél.: 33.42.50.10.35.

MÉTRO COLLÈGE, 3 1/2, r.-de-c., chauffé, usage exclusif cour arrière, poêle/frigo, lave-vaiss., 595\$. 389-4953.

MÉTRO JARRY. Crimée, 3 1/2 chauffé, propre, mai. 399\$. Idéal personne tranquille. 388-5732.

OUTREMONT, 50 Willowdale, 3 1/2, 4 1/2, ascenseurs, chauffé. 849-7061.

OUTREMONT, 6 1/2, chauffé, 4 électroménagers. Libre 1er mai. 1,100\$/m. 495-8058.

PLATEAU PARTHÉNIAIS/GILFORD Joli 3 1/2 rénové 94, pièce double + cuisine, pour 1er juillet. 4105. 527-3898 ou 985-3351.

ROSEMONT, rue des Érables, jol 3 1/2, pièce double, boiserie, vitraux. Idéal personne tranquille. 1er mars. 397\$. 727-5587.

ROSEMONT/5e AVE, 3 1/2, refait à neuf, haut duplex, escalier int. Personne tranquille. 729-4835, après 18h.: 727-3608.

GRANDE ch. ensoleillé, 6 1/2, h. duplex, n.-meublée, métro, U. de M., idéal prof/étud., n.-lumeur. 300\$. 737-5631.

CHARLEVOIX. Chalets à louer, semaine ou week-end, décoration soignée, bord du fleuve. (418) 827-3961.

180
A PARTAGER

OUTREMONT, Durocher et Laurier, 7 1/2, style, spacieux 400\$, tout inclus. Des Mars. 274-5161.

185
CHAMBRES ET PENSIONS

GRANDE ch. ensoleillé, 6 1/2, h. duplex, n.-meublée, métro, U. de M., idéal prof/étud., n.-lumeur. 300\$. 737-5631.

CHARLEVOIX. Chalets à louer, semaine ou week-end, décoration soignée, bord du fleuve. (418) 827-3961.

180
A PARTAGER

OUTREMONT, Durocher et Laurier, 7 1/2, style, spacieux 400\$, tout inclus. Des Mars. 274-5161.

185
CHAMBRES ET PENSIONS

GRANDE ch. ensoleillé, 6 1/2, h. duplex, n.-meublée, métro, U. de M., idéal prof/étud., n.-lumeur. 300\$. 737-5631.

CHARLEVOIX. Chalets à louer, semaine ou week-end, décoration soignée, bord du fleuve. (418) 827-3961.

180
A PARTAGER

OUTREMONT, Durocher et Laurier, 7 1/2, style, spacieux 400\$, tout inclus. Des Mars. 274-5161.

185
CHAMBRES ET PENSIONS

GRANDE ch. ensoleillé, 6 1/2, h. duplex, n.-meublée, métro, U. de M., idéal prof/étud., n.-lumeur. 300\$. 737-5631.

CHARLEVOIX. Chalets à louer, semaine ou week-end, décoration soignée, bord du fleuve. (418) 827-3961.

180
A PARTAGER

LES ANNONCES CLASSÉES

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

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

Pierre Gauthier
271-2131
Re/Max Outremont crtr.

210
COMMERCES À VENDRE

OUTREMONT

Aie! Aie! Aie! Encore déménager: changer de proprio. J'en ai marre! Mon rêve: posséder mon propre app. Hélas, je n'ai pas un rond. EUREKA! Grâce à «R.A.P.» (Régime d'Accession à la Propriété), on peut acheter son app. sans comptant! Oui, c'est possible... CONSULTEZ-MOI.

LE DEVOIR

LES SPORTS

FORMULE 1

Hill: «Dans une semaine, on y verra plus clair»

Paris (AFP) — Dauphin de l'Allemand Michael Schumacher ces deux dernières saisons, le Britannique Damon Hill (Williams-Renault) aborde avec confiance le championnat du monde de F1 qui débutera le 10 mars à Melbourne et son statut de grandissime favori ne l'émue pas outre mesure.

«Mon expérience de 1995 m'a appris qu'il ne sert à rien d'être confiant avant le départ d'une saison. L'essentiel, c'est de gagner», a déclaré Hill lors d'une vidéo conférence organisée par le partenaire de l'équipe anglo-française, le cigarettier Rothmans.

Damon Hill, Jacques Villeneuve et l'écurie Williams-Renault ont marqué

une pause dans les essais effectués sur le circuit d'Estoril au Portugal, en se pliant toute la journée de vendredi à un face à face avec les journalistes de dix pays (Russie, Bulgarie, Afrique du Sud, Grèce, France, Italie, Pays-Bas, Grande-Bretagne, Irlande et Canada), par satellite.

Les performances de la nouvelle Williams, la FW18, le moteur Renault RS8: «tout est satisfaisant, tant en performance qu'en fiabilité, d'ailleurs nous avons effectué 150 tours sans problème jeudi», a indiqué Hill.

«La nouvelle voiture n'est qu'une évolution de la monoplace précédente, plus qu'une révolution. Le moteur, lui, tourne plus vite... et il est

toujours aussi fiable. Le Renault reste le meilleur moteur du monde même si les autres ont effectué du bon travail pour tenter de combler leur handicap», a poursuivi le pilote britannique.

Villeneuve impatient

Pour sa part, le Canadien Jacques Villeneuve attend avec impatience de se mettre au volant de cette nouvelle FW18. «Ma voiture arrivera aujourd'hui et j'ai hâte de la conduire, car cela fait 10 000 km que je couvre au volant de l'ancienne», a révélé le Québécois.

Tout de suite dans le bain, Villeneuve s'est montré prudent à l'aube de 1996. Même s'il a affiché sa déter-

mination à frapper un grand coup dès sa première saison de F1. «Tout va être nouveau pour moi cette saison. Toutefois, c'est une bonne chose de commencer par Melbourne dans la mesure où je serai à égalité avec les autres pilotes, personne ne connaissant le circuit. Je sais que les essais n'ont rien à voir avec la course, néanmoins je disposerai d'un week-end pour apprendre», a déclaré Villeneuve.

«Autre atout, la nouvelle réglementation imposant une seule séance d'essais qualificatifs le samedi, est de nature à m'avantager, a-t-il repris. Aussi, après mon titre Indy aux USA et le fait de me trouver dans la meilleure équipe, avec le meilleur

moteur, je n'ai aucune excuse de ne pas gagner. Et je suis prêt à le faire dès Melbourne».

Damon Hill a affirmé qu'il aidera son jeune coéquipier à s'intégrer dans l'écurie Williams-Renault. En sachant que chacun doit apporter sa contribution et que l'un comme l'autre est en mesure de gagner en Grand Prix. «Alesi, Berger, Schumacher, Villeneuve, devraient être mes adversaires principaux cette saison. Mais, pour l'instant, on ne peut faire que des suppositions. On en saura un peu plus la semaine prochaine avec la confrontation générale à Estoril, avant le premier rendez-vous de Melbourne», a avoué Damon Hill.

«Magic» conseille Morrison

Tulsa (AFP) — Comme tout le monde, Tommy Morrison se souvient du choc créé par l'annonce de Magic Johnson, divulgant sa séropositivité le 7 novembre 1991. C'est donc logiquement vers la grande vedette de la NBA que s'est tourné le boxeur poids lourds américain en apprenant sa propre séropositivité.

«J'ai passé les dernières soirées au téléphone avec Magic Johnson et certains de ses conseillers», a expliqué Morrison en confirmant publiquement son test positif. «On a parlé de ce que l'on pourrait faire ensemble et individuellement pour éduquer les gens, particulièrement ceux de ma génération».

«Au début, je l'ai écouté. J'étais comme une éponge qui absorbait la moindre parole», a poursuivi l'ex-espoir blanc, qui a vécu retransmis dans son ranch des environs de Tulsa depuis que la Commission du Nevada a décelé sa séropositivité samedi.

«Magic m'a donné le meilleur conseil en me disant qu'il n'avait rien changé depuis sa séropositivité et avait continué de s'entraîner», a-t-il expliqué. «Le seul changement fut le régime. Il s'est entouré des personnes compétentes qui lui ont appliqué le bon traitement. Je vais faire la même chose».

Il ne fait aucun doute que Johnson a fait référence au régime alimentaire. Mais il aurait pu également évoquer l'appât sexuel que «Magic» avait lui-même à ses heures de gloire avec les Lakers de Los Angeles.

Car Morrison avait également une réputation d'«homme à femmes», comme l'avait décrit une fois son entraîneur Tommy Virtges. «Je me souviens de moult séances d'autographies à la fin desquelles Tommy avait des messages de femmes avec adresses, numéros de téléphones...»

«Tommy avait les capacités physiques pour être le meilleur poids lourd au monde mais il avait de la peine à résister à certaines tentations. Il avait du mal à dire non», avait glissé le promoteur Bill Cayton en février 1994.

Mais si Morrison lui-même a blâmé son activité sexuelle excessive, il n'a pas écarté la possibilité qu'il ait contracté le virus sur le ring. «J'ai souffert de coupures et j'ai saigné, a-t-il rappelé. Je me fous de ce que disent les docteurs, je pense qu'on peut l'attraper sur le ring. La boxe est un sport à hauts risques, probablement le plus risqué».

Durant la semaine écoulée, il a contacté plusieurs anciens «sparring partners» ainsi que des ex-partenaires sexuels pour leur demander de subir le test.

Une chose est sûre: sa carrière pugilistique est terminée. Même si son entraîneur espère qu'un jour... «Je comprends qu'un boxeur séropositif soit interdit de ring à l'heure actuelle. Mais qui sait à l'avenir».

Jablonski n'a rien à se reprocher...

PRESSE CANADIENNE

Pat Jablonski a peu à se reprocher et Mario Tremblay l'aime bien, mais il ne gagne pas souvent. En 15 départs depuis son arrivée avec le Canadien, il n'a que quatre petites victoires. En comparaison, Jocelyn Thibault a 12 victoires à ses 19 premiers départs.

Jablonski est devenu le spécialiste des résultats nuls, avec cinq, dont le dernier à New York, où ce n'était pas la première fois qu'il cédait en fin de rencontre après une forte performance d'ensemble.

«Coincidence», assure-t-il, affirmant qu'il ne fait rien de différent en fin de match et qu'il ne devient pas spécialement nerveux.

«La preuve, renchérit l'entraîneur des gardiens François Allaire, c'est qu'il a encore fait sept arrêts en prolongation contre les Rangers.»

Allaire et Tremblay se portent d'ailleurs rapidement à la défense de Jablonski et seule la malchance, selon eux, explique sa fiche ordinaire de 4-6-5, en dépit d'une excellente moyenne de 2,84.

Trois de ses défaites ont été encaissées par la marge d'un but, deux par deux buts et un seul par trois. Et dans ces trois derniers cas, il y a eu trois buts dans des filets déserts.

«On ne lui a pas donné beaucoup de buts quand il a joué», le défend Allaire. Quatre de ses six défaites ont en effet été subies 2-1, 3-1, 4-1 et 3-2.

Ses cinq matchs nuls se sont tous terminés au compte de 3-3 ou 2-2.

«Il a une très bonne moyenne de buts accordés et d'efficacité (.911). La seule chose qui manque à sa fiche, ce sont les victoires», dit encore l'entraîneur des gardiens.

Or, gagner, répète Jablonski après chacune de ses performances mal récompensées, c'est le «bottom line», comme on dit en anglais: autrement dit, c'est tout ce qui compte.

Peu occupé contre les Rangers mais efficace quand il le fallait pendant 55 minutes, Jablonski a accordé un fort mauvais but à Luc Robitaille, sur un tir d'un angle impossible.

«La malchance. La rondelle a frappé mon bâton puis ma jambe. Il essaierait 100 fois de faire la même chose et il n'en serait pas capable.»

Tremblay estime son équipe capable de vaincre les meilleurs

GUY ROBILLARD
PRESSE CANADIENNE

«Ce qu'il faut retenir du match d'hier (jeudi), a répété Mario Tremblay en parlant du verdict nul de 2-2 contre les Rangers à New York, c'est qu'il a démontré encore une fois qu'on peut jouer contre les meilleures équipes de la ligue (...) L'important c'est que les joueurs y croient dans leur tête à eux.»

Sauf que les Rangers n'ont eu besoin de cinq minutes d'efforts plus poussés pour s'en tirer, après que le Canadien eut gaspillé un avantage numérique de deux hommes de plus d'une minute.

Et Tremblay n'a pas aimé qu'on lui souligne que les Rangers, sans doute dérangés par toutes ces rumeurs concernant l'arrivée de Wayne Gretzky parmi eux, avaient peut-être un mauvais match dans le système.

«Ca se peut-y que ce soit parce qu'on a bien joué?», a-t-il rétorqué. Et peut-être que nous aussi, on est plus fort que ce qu'on a montré.»

Tremblay préfère retenir les aspects positifs. Ainsi, pour prouver, selon lui, que le Canadien peut jouer contre les meilleurs, il aime citer, outre ce match nul à New York, les trois victoires sur les Penguins de Pittsburgh bien sûr, et les défaites à Philadelphie et au Colorado, même si dans le premier cas l'adversaire avait 30 tirs au filet contre six après deux périodes.

«La différence avec avant, a repris Tremblay, c'est qu'on manquait de confiance parce qu'on pouvait se faire intimider. Maintenant, les gars savent que ce n'est plus le cas.»

A ce jour, le match contre Philadelphie aura peut-être été le fait



PHOTO PC
Vincent Damphousse, la star de l'heure chez le Canadien, et Guy Lafleur, celle d'autrefois, s'échangent des exemplaires autographiés du livre La Fierté pour toujours, de 264 pages, publié aux Éditions Effix, commémorant les hauts faits de l'histoire de l'illustre amphithéâtre à l'angle des rues Sainte-Catherine et Atwater.

saillant de la saison du Canadien.

Le dernier à New York, lui, a confirmé sa tendance à jouer beaucoup mieux contre les fortes équipes que contre les plus faibles.

Ce soir, le Canadien recevra une équipe de milieu de peloton et il reste à voir comment il réagira contre les Flames de Calgary après cette belle performance à New York.

Descente féminine des Mondiaux de ski

Street se rue vers l'or

Sierra Nevada, Espagne (AP) — L'Américaine Picabo Street a pris une option sur le titre du combiné en remportant la descente disputée, hier.

Vice-championne du monde de la discipline en 1993 à Morioka, Street s'est imposée en une minute 41 sec 95 sur les 3084 mètres du parcours, devant l'Italienne Isolde Kostner (1 min 42 sec 15) et l'Allemande Katja Seizinger (1 min 42 sec 16).

Les trois meilleures descendues du moment devront se méfier, dans le slalom programmé lundi, de l'Autrichienne Renate Goetschl, bonne bien qu'irrégulière technicienne, qui a pris la sixième place, derrière l'Américaine Megan Gerety et la Suissesse Heidi Zeller-Bachler. Mais Goetschl, qui avait remporté un slalom de Coupe du monde à Lillehammer en 1993, n'est pas au mieux dans cette discipline: sur neuf slaloms disputés cette saison, elle n'est

entrée dans les points qu'une seule fois, à la 18^e place à Serre-Chevalier.

Du coup, l'Autrichienne Anita Wachter, championne olympique du combiné à Calgary en 1988, peut briser son premier titre mondial. Elle a fini 12^e de cette descente, soit en bien meilleure position qu'une autre prétendante, Pernilla Wiberg. La Suédoise, championne olympique en titre du combiné, a pris la 19^e place.

La meilleure performance canadienne a été l'œuvre de Edith Rozsa, de Whistler (C.-B.).

Bien que première de cette descente, Street ne se fait pas trop d'illusions. «Ma technique en slalom n'est pas la meilleure», a souligné l'Américaine qui est tombée en portant ses skis et a cogné sa tête au sol près du portillon de départ. Le nouveau décompte des points du combiné, changé depuis Morioka, favorise les spécialistes de slalom plutôt que de descente.

HOCKEY

LIGUE NATIONALE

Jeudi									
Les meneurs									
(Parties d'hier non comprises)									
	B	P	Pts		B	P	Pts		
Detroit 4 Washington 3	47	69	116	Lemieux, Pit	54	40	10	205	120 84
Tampa Bay 4 Colorado 2	47	69	116	Jagr, Pit	58	31	16	111	201 152 73
Rangers 2 Montréal 2	45	58	103	Francis, Pit	57	25	22	10	171 168 60
Calgary 6 Islanders 3	23	64	87	Sakic, Col	56	23	23	10	152 161 56
Ottawa 2 San Jose 2	38	44	82	Mogilny, Van	54	23	27	4	191 198 50
Chicago 3 Boston 0	46	35	81	Messier, Ran	55	15	29	11	153 194 41
Vancouver 5 Anaheim 3	37	43	80	Forsberg, Col	58	18	27	13	191 212 49
	21	58	79	Selanne, Win-Ana	54	20	28	6	145 199 46
	28	50	78	Lindros, Phi	57	19	33	5	158 191 43
	37	40	77	Gretzky, LA	54	23	27	4	191 198 50
	14	63	77	Verbeek, Ran	57	19	33	5	158 191 43
	37	36	73	Weight, Edm	54	23	27	4	191 198 50
	17	55	72	Sandstrom, Pit	57	19	33	5	158 191 43
	35	33	68	Kariya, Ana	54	23	27	4	191 198 50
	31	36	67	Floury, Cal	57	19	33	5	158 191 43
	32	32	64	Hull, STL	54	23	27	4	191 198 50
	25	39	64	Fedorov, Det	57	19	33	5	158 191 43
	27	36	63	Turgeon, Mon	54	23	27	4	191 198 50
	16	47	63	Brind'Amour, Phi	57	19	33	5	158 191 43
	34	27	61	Tkachuk, Win	54	23	27	4	191 198 50
	28	33	61	LeClair, Phi	57	19	33	5	158 191 43
	27	34	61	Yzerman, Det	54	23	27	4	191 198 50
	25	36	61	Damphousse, Mon	57	19	33	5	158 191 43
	24	36	60	Linden, Van	54	23	27	4	191 198 50
	25	34	59	Sundin, Tor	57	19	33	5	158 191 43
	10	49	59	Leetch, Ran	54	23	27	4	191 198 50
	35	23	58	Bondra, Was	57	19	33	5	158 191 43

CONFÉRENCE DE L'EST

Section Nord-Est									
Mj	G	P	N	BP	BC	P			
Pittsburgh	53	33	18	4	252	184	70		
Montréal	57	28	22	7	180	171	63		
Boston	54	23	24	7	186	194	53		
Hartford	55	23	26	6	157	174	52		
Buffalo	55	22	28	5	158	175	49		
Ottawa	56	11	42	3	130	217	25		

Section Atlantique

Rangers	57	33	13	11	207	157	77
Florida	56	33	16	7	191	153	73
Philadelphie	56	28	16	11	193	145	67
Washington	55	27	22	7	161	149	61
New Jersey	54	24	23	7	139	131	55
Tampa Bay	55	23	24	8	165	183	54
Islanders	55	15	32	8	160	215	38

CONFÉRENCE DE L'OUEST

Section Centrale									
Mj	G	P	N	BP	BC	P			
Detroit	54	40	10	4	205	120	84		
Chicago	58	31	16	11	201	152	73		
Toronto	57	25	22	10	171	168	60		
St. Louis	56	23	23	10	152	161	56		
Winnipeg	54	23	27	4	191	198	50		
Dallas	55	15	29	11	153	194	41		

Section Pacifique

57	30	17	10	221	160	70
57	22	21	14	209	193	58
58	21	26	11	169	177	53
58	18	27	13	191	212	49
54	20	28	6	145	199	46
57	19	33	5	158	191	43
57	13	38	6	177	247	32

TÉL.: 985-3344

AVIS PUBLICS

FAX: 985-3340

Suite
des avis
de la
page
B 4

AVIS DE CLOTURE D'INVENTAIRE

(Sulvant article 795, C.C. Québec)
Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de Monsieur Jacques Durette, en son vivant domicilié et résidant au 1423 Sunnybrook, Ville de Dollard-des-Ormeaux, district de Montréal, Province de Québec, Canada, H9B 2X2, survenu le 24 janvier 1995, un inventaire des biens de la succession du défunt a été fait par le liquidateur de la succession, Dame Louise Pénus, veuve de Monsieur Jacques Durette, devant Me Guy Aubé, notaire, le 31 juillet 1995, à Montréal.

Cet inventaire peut être consulté par les intéressés à l'étude de Me Guy Aubé, notaire, au numéro 1040 du Boulevard Henri-Bourassa Est, à Montréal, Québec, H2C 1G2.

Donné à Montréal, le 13 février 1996, par Dame Louise Pénus Durette, liquidateur de la succession, GUY AUBÉ, notaire.

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL
NO: 500-02-028265-968

COUR DU QUÉBEC

(Chambre civile)
PRÉSENT
GREFFIER
COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL

Partie demanderesse
c.
CONSOLIDATION CREDIT
QUÉBEC C.C.Q. INC.

Partie défenderesse
ASSIGNATION
ORDRE est donné à l'inspecteur général des institutions financières de comparaître au greffe de cette Cour situé au 1111, boul. Jacques-Cartier Est à Longueuil, dans les trente (30) jours de la date de la publication du présent avis dans le journal Le Devoir.

Une copie de la déclaration en divorce a été remise au greffe à l'intention de l'inspecteur des services sociaux de la ville de Longueuil.

Le défendeur, Michel Leroux, est, par les présentes, requis de comparaître, dans un délai de trente (30) jours de cette publication, personnellement ou par l'entremise de ses procureurs.

Une copie du BREF D'ASSIGNATION et de la DÉCLARATION a été laissée au greffe de la Cour du Québec, (chambre civile), du district de Laval, à son intention.

De plus, veuillez prendre note qu'une copie de la requête en changement de nom a été remise au greffe à l'intention de ERIC LAJEUNESSE.

Laval, le 7 février 1996
FRANCINE AUDETTE
GREFFIER

AVIS DE DEMANDE DE PERMISSION DE DISSOLUTION
Avis est, par les présentes, donné que la Compagnie 2863-2768

DE PIÈCES a été remise au greffe à l'intention de CONSOLIDATION CREDIT QUÉBEC C.C.Q. INC.
Lieu: MONTRÉAL
Date: 15 février 1996
MICHEL MARTIN, G.A.

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE LONGUEUIL
NO: 505-12-015869-962

COUR SUPÉRIEURE

PRÉSENT
SHAHRAZAD BANKI
Part