

# Les Québécois retournent au restaurant

RICHARD DUPAUL

Avec deux ans de retard sur les autres secteurs de l'économie, la reprise est finalement au menu dans les restaurants. Les recettes des restaurateurs du Québec sont en effet en hausse respectable de 5 p. cent pour les sept premiers mois de 1994, par rapport à la même période l'an dernier, et de 8,3 p. cent dans le cas des établissements avec permis d'alcool.

Le Québec devance à ce chapitre toutes les provinces canadiennes, les revenus des restaurants ayant progressé de 3,8 p. cent dans l'ensemble du Canada et de 1,7 p. cent seulement en Ontario.

«On peut finalement dire que la récession est terminée dans notre secteur», affirme M. François Meunier, directeur des communications de l'Association des restaurateurs du Québec (ARQ), qui tient aujourd'hui son assemblée annuelle à Montréal.

Cependant, le responsable souligne qu'on dénombrait 15 860 restaurants au total au Québec à la fin juillet, soit environ 600 établissements, ou 4 p. cent, de plus qu'à pareille date l'an passé. Le problème de la saturation de marché, un mal chronique dans cette industrie, continue donc à s'aggraver.

Le chômage élevé incite plusieurs personnes sans emploi à s'improviser restaurateur, avec des résultats parfois désastreux quand on s'y connaît pas. L'ARQ entend d'ailleurs adresser ce problème de façon plus attentive dans la prochaine année, dit M. Meunier.

Malgré tout, on se dit satisfait des résultats de l'année, qui démontrent que les consommateurs ont repris goût à sortir au restaurant. «On a pas vu ça depuis longtemps», affirme M. Meunier. Pour retrouver une meilleure performance, il faut remonter en 1989 lorsque les affaires des restaurants avaient alors bondi de 12 p. cent.

Fait intéressant, les recettes totales des restaurateurs ont augmenté plus rapidement en juin (7 p. cent) et en juillet (5,9 p. cent),

réflétant la forte affluence des touristes québécois et étrangers dans la province durant l'été, estime l'ARQ.

## Une hausse respectable des recettes des restos du Québec

Certains restaurateurs ont plus de raisons de célébrer que d'autres. C'est ainsi que les établissements offrant des repas à emporter ou la livraison à domicile voient leurs recettes augmen-

ter de 14,2 p. cent jusqu'ici en 1994.

Le phénomène du «cocooning», ce désir des consommateurs de se divertir davantage à la maison, est donc bien en vie au Québec. Le nombre élevé de familles avec deux gagne-pain accroît aussi le besoin pour des restaurants offrant le service à domicile.

M. Meunier note que ces phénomènes n'ont pas échappé aux grandes chaînes, tels que Pizza Hut et Poulet Frit Kentucky, qui offrent depuis quelque temps la livraison à domicile. Même «MacDo» songe à emboîter le pas à pairs, alors qu'on procède actuellement à des essais en ce sens en Ontario.

À l'autre bout du spectre, les restaurants sans permis d'alcool,

qui comprend les établissements indépendants et les restaurants-minute, accusent une baisse de leur ventes de 4 p. cent depuis le début de l'année.

Le créneau qui attire le plus l'attention des entrepreneurs est celui des restaurants «thématiques», comme *East Side Mario's*, qui offre une cuisine italienne à la newyorkaise, ou les *Moe's Deli & Bar*, *La Cage aux Sports* et autres.

«Ces établissements proposent à des prix raisonnables un menu simple, qui s'appuie sur des valeurs sûres comme le poulet, les pâtes, la pizza, explique M. Meunier. Dans chaque cas, l'ambiance est importante et on investit beaucoup dans la décoration». Le même phénomène se reproduit en Ontario et aux États-Unis, où

les stars Arnold Schwarzenegger et Sylvester Stallone, avec leur chaîne *Planet Hollywood*, misent aussi sur la recette de la restauration thématique pour attirer les convives.

Les restaurants de haut de gamme, quant à eux, «connaissent des difficultés», affirme M. Meunier. Bien que l'ARQ ne dispose d'aucune donnée sur ce secteur, les commentaires recueillis ici et là ne sont guère encourageants, dit-il.

Le responsable explique que la décision du gouvernement de réduire de 80 à 50 p. cent la déduction fiscale pour les frais de repas, ainsi que les compressions budgétaires des entreprises sont autant de facteurs qui affectent durement ce segment de marché.

## SONDAGE GALLUP

## Wal-Mart plutôt bien accepté par les Canadiens

Une majorité de Canadiens (58 p. cent) pensent que l'ouverture des magasins Wal-Mart au Canada aura un effet positif sur les consommateurs.

C'est ce qu'indique un sondage de l'Institut Gallup effectué au cours des mois d'août et septembre.

Seulement 11 p. cent des personnes interrogées jugent que l'ouverture des magasins Wal-Mart au Canada aura un effet négatif sur les consommateurs, tandis que 22 p. cent pensent que cela n'aura aucune incidence sur les consommateurs.

Enfin, neuf p. cent des Canadiens n'ont aucune opinion sur cette question.

Ce sondage révèle également que trois Canadiens sur dix (30 p. cent) sont allés magasiner aux États-Unis au cours des douze derniers mois.

Inversement, 70 p. cent des Canadiens interrogés par Gallup en août et septembre disent ne pas être allés magasiner chez nos voisins du sud au cours de l'année écoulée.

Les Ontariens sont les plus susceptibles d'être allés magasiner aux États-Unis au cours de la dernière année (57 p. cent), suivis par les résidents de Colombie-Britannique (52 p. cent) et les résidents des Prairies (51 p. cent).

Les Québécois (23 p. cent) et les résidents des provinces de l'Atlantique (15 p. cent) sont nettement moins susceptibles d'être allés aux États-Unis pour faire leurs emplettes.

Les Canadiens d'âge moyen, ceux qui ont fait des études collégiales ou universitaires et qui se situent dans les groupes à revenu élevé sont les plus susceptibles de s'être rendus aux États-Unis pour magasiner au cours des douze derniers mois.

Plus précisément, 35 p. cent des répondants âgés de 40 à 64 ans sont allés faire des achats aux États-Unis au cours de la dernière année, par rapport à 28 p. cent des répondants âgés entre 18 et 39 ans et 24 p. cent de ceux âgés de 65 ans ou plus.

Si l'on analyse les résultats du sondage en fonction du niveau de scolarité, on constate que 14 p. cent des répondants ayant fait des études primaires et 24 p. cent de ceux qui ont fait des études secondaires sont allés magasiner aux États-Unis au cours de la dernière année, par rapport à 35 p. cent de ceux qui ont un diplôme d'études collégiales et à 38 p. cent de ceux qui ont un diplôme universitaire.

Enfin, seulement 16 p. cent des Canadiens qui gagnent moins de 20 000 \$ par année sont allés faire des emplettes au sud de la frontière au cours des douze derniers mois, par rapport à 50 p. cent de ceux qui gagnent plus de 70 000 \$ par an.

Interrogés sur la question de savoir si le service qu'ils ont reçu aux États-Unis était meilleur, pire, ou le même que celui qu'ils reçoivent au Canada, les personnes qui sont allées magasiner aux États-Unis ont répondu dans une proportion de 44 p. cent qu'ils avaient reçu un meilleur service, tandis que 46 p. cent estimaient avoir reçu un service équivalent, et que neuf p. cent considéraient que le service était pire qu'au Canada.

Les résultats du sondage sont fondés sur des entrevues téléphoniques faites auprès de 1831 personnes entre le 1er et le 8 septembre. Un échantillon de cette taille comporte une marge d'erreur de 2,3 p. cent, 19 fois sur 20. Au Québec, l'échantillon était réduit à 481 entrevues et la marge d'erreur était alors de 4,5 p. cent, 19 fois sur 20.

## Automobile

## La Toyota Avalon: la plus américaine des japonaises



DENIS DUQUET

collaboration spéciale

S'il faut en croire les acheteurs de voitures de conception et de fabrication japonaises, c'est justement parce

que ces voitures ne ressemblent pas aux américaines qu'ils optent pour elles.

Parmi les éléments qui ont dicté leur choix, on peut mentionner des dimensions raisonnables, un moteur de cylindrée moyenne consommant peu et un comportement routier prévisible.

Il est donc passablement curieux que Toyota ait voulu faire l'inverse avec sa berline Avalon et tenter de répondre aux besoins des amateurs des traditionnelles berlins nord-américaines, tout particulièrement au chapitre de l'habitabilité.

Il faut cependant nuancer. Avec la Avalon, Toyota ne tente pas de recréer une Chevrolet Caprice ou une Ford Crown Victoria, deux berlins aux dimensions fort imposantes proposant une carrosserie indépendante du châssis et la motricité aux roues arrière. En fait, on a voulu proposer une berline six places offrant une habitabilité presque similaire à ces grosses américaines tout en conservant les qualités traditionnelles des Toyota.

À prime abord, autant vous avouer que l'idée de voir une Camry se gonfler pour devenir plus spacieuse et proposer une banquette à l'avant ne nous emballait pas outre mesure.

Pourtant, après avoir conduit la Avalon pendant plusieurs kilomètres, nous sommes obligés d'affirmer que l'idée n'était pas aussi farfelue qu'elle en avait l'air au départ.

### Une voiture à vocation définie

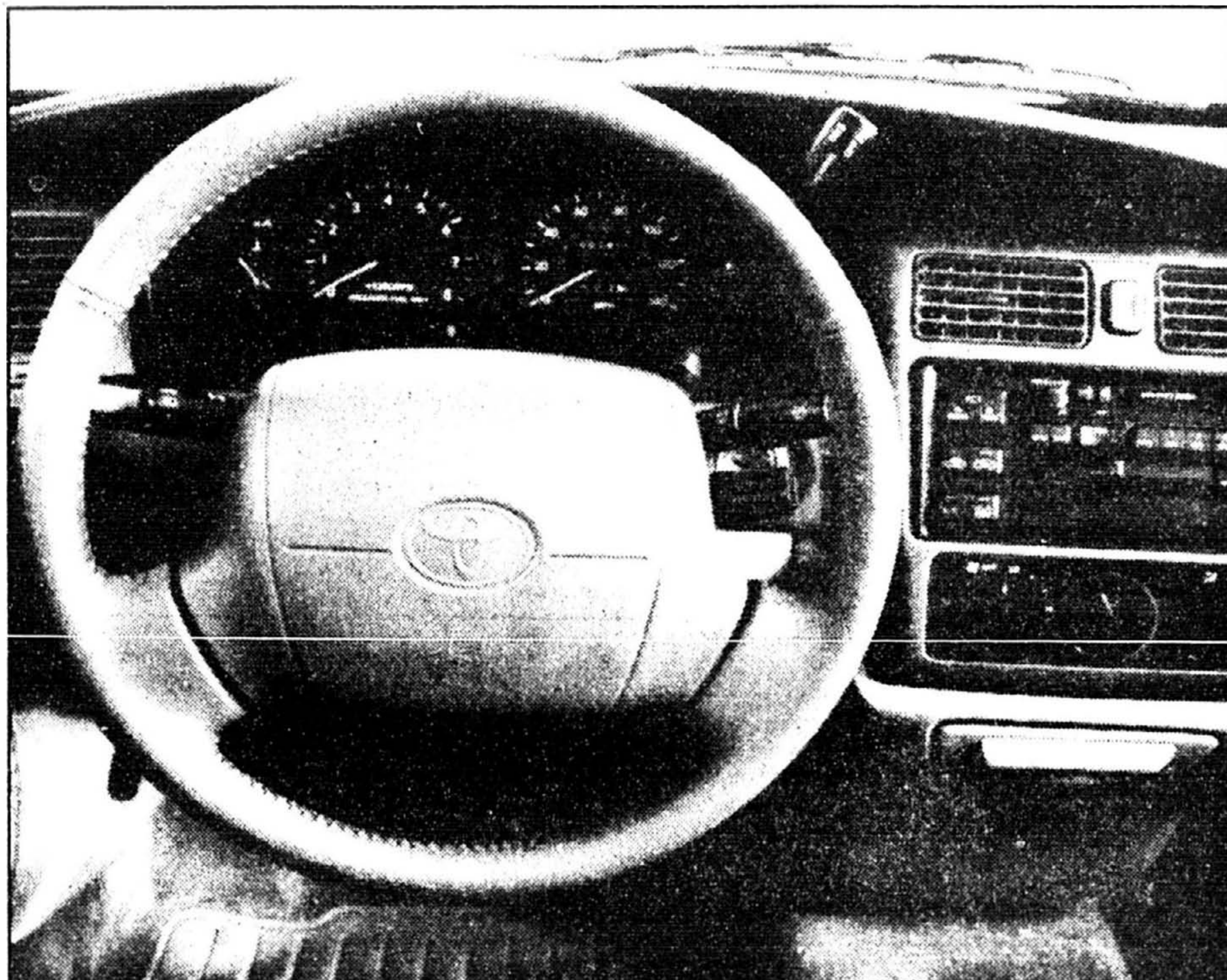
Même si le Québec est situé en Amérique du Nord, nos goûts en matière d'automobile ne sont pas identiques à ceux de nos voisins du Sud et souvent de ceux des autres provinces canadiennes.

Il nous est peut-être difficile de croire à l'importance du marché de la berline six places. Mais en plus de répondre à une certaine demande, l'arrivée de la Avalon chez Toyota a pour but de compléter la gamme.

Depuis le départ de la Cressida, Toyota n'avait pas de «grosse» berline à offrir à sa clientèle. Et inutile de tenter de compenser avec le modèle Lexus le plus économique, puisque la ES300 n'est pas un choix logique: en plus de devoir déboursier plus de 40 000 \$, on n'y gagne pas en matière d'habitabilité.

Il fallait donc créer une berline plus spacieuse qu'une Camry et vendue entre 30 et 40 000 dollars pour bien la positionner dans la hiérarchie des modèles Toyota.

Comme cette voiture est essentiellement destinée à répondre aux besoins du marché nord-américain, il était logique d'en confier le



Le tableau de bord ne remportera aucun prix en matière d'esthétique mais il est très efficace au chapitre de l'ergonomie.

développement aux centres techniques de Toyota établis en Amérique du Nord.

C'est ainsi que les centres techniques d'Ann Arbor, au Michigan, Torrance, en Californie et Whittman, en Arizona, ont consacré beaucoup de temps au développement de la Avalon.

Ils ont également beaucoup contribué à informer les services techniques de Toyota Motors Corporation du Japon quant aux goûts et aux attentes des automobilistes nord-

américains sur le plan mécanique et esthétique.

### Équilibrée malgré tout

Le fait de vouloir se servir de la plate-forme de la Camry pour développer une voiture aux dimensions plus généreuses en a inquiété certains.

Après tout, il faut conserver un équilibre entre les dimensions générales et la capacité de la plate-forme. Il est vrai que les ingénieurs ont utilisé une plate-forme de Camry mais les augmentations au chapitre des dimensions ont été relativement modestes.

Ainsi, l'empattement a été augmenté de 10 cm tandis que la longueur hors tout a gagné 6 cm. C'est tout de même relativement modeste quand on constate que l'habitacle est plus spacieux sous toutes les dimensions. Cependant, les améliorations les plus importantes se manifestent au chapitre du dégagement pour les jambes à l'avant et à l'arrière, les gains respectifs étant de 3,3 cm et 5,8 cm. Le dégagement pour les épaules est aussi intéressant.

De dimensions plus généreuses, la carrosserie est également plus rigide. Ce qui permet non seulement de compter sur une tenue de route plus efficace mais également sur un habitacle plus silencieux. En fait, comparée à la Camry, la Avalon propose une rigidité en torsion supérieure de 17,3 pour cent et de 7,5 pour cent en flexion.

La Avalon bénéficie de deux mini-châssis à l'avant comme à l'arrière afin de réduire davantage le bruit et les vibrations. Des matériaux destinés à atténuer les vibrations ont été placés un peu partout sur le châssis. La paroi pare-feu comporte même un «tapis» spécialement destiné à amortir les bruits pouvant filtrer dans l'habitacle.

Malgré une augmentation des dimensions et une utilisation abondante de matériaux insonorisants, le gain de poids de la voiture a été modeste puisqu'il se chiffre à seulement 35 kg. Dans la mesure du possible, les ingénieurs ont fait appel à des matériaux plus légers mais tout aussi rigides et robustes.

### Une allure signée Toyota

S'il est un dénominateur commun parmi les berlins Toyota, c'est que leur silhouette est plutôt sage. La Avalon ne déroge pas à cette politique, en nous proposant une silhouette inspirée à la fois de la Camry et de la Lexus LS400.

### Fiche technique

Marque: Toyota	Modèle: Avalon
Carrosserie	Style: berline Empattement: 272 cm Longueur: 483 cm Largeur: 178 cm Hauteur: 142 cm Poids: 1 490 kg
Groupe propulseur	Traction
Moteur	Type: V6 Cylindrée: 3,0 litres Puissance: 192 ch à 5 200 tr/min Alimentation: injection multipoint
Transmission	Type: automatique Nombre de rapports: 4 Rapport du pont: 3,625
Suspension	Avant: indépendante Arrière: indépendante
Freins	Avant: disques ABS Arrière: disques ABS
Direction	Type: à crémaillère
Divers	Pneus: P205/65R15 Capacité de carburant: 48 litres
Performances	Accélérations: 0-100 km/h: 8,9 s Reprises: 60-100 km/h: 8,2 s 80-120 km/h: 8,3 s Vitesse maximale: 205 km/h Consommation moyenne: 12,4 litres/100 km

SUIVE A LA PAGE C2

### CETTE SEMAINE

#### LUNDI

■ La présidente du Conseil du trésor et ministre responsable de la famille, M<sup>me</sup> Pauline Marois, est l'invitée de l'Association des diplômés de l'école des Hautes Études Commerciales.

■ Assemblée des actionnaires de CFCF Inc. La société de télédiffusion et de câblodistribution fera notamment sur le point sur l'acquisition récente de Regional Cablestems, une entreprise qui dessert quelque 115 000 abonnés du câble au Canada et 35 000 aux États-Unis.

#### MARDI

■ Les intervenants de l'industrie québécoise des spiritueux distillés dévoilent un «rapport-choc» sur la contrebande d'alcools et sur la nécessité d'une action immédiate et forte pour enrayer ce problème.

■ À nouveau, la Banque du Canada sera sous pression de laisser grimper les taux d'intérêt en concordance avec les anticipations d'une hausse prochaine des taux aux États-Unis. À défaut de laisser remonter son taux d'escompte, qui s'établit actuellement à 5,65 p. cent, la banque centrale risque aussi d'affaiblir davantage le dollar canadien, estiment les analystes, lequel se maintient toujours sous la barre des 74 cents US.

#### MERCREDI

■ La société Multi-Markets annoncera un investissement de 20 millions pour l'agrandissement de sa boulangerie, à Laval. Ce projet devrait créer quelque 45 nouveaux emplois dans la région.

■ L'Association québécoise des fabricants de l'industrie médicale (AQFIM) tient son congrès annuel à l'hôtel Bonaventure-Hilton.

■ Statistique Canada fait le bilan sur les ventes d'automobiles pour le mois septembre. En août, l'épuisement des stocks de certains modèles et la hausse des taux d'intérêt avaient fait baisser les ventes de véhicules neufs de 1,5 p. cent, suivant un recul de 8,2 p. cent en juillet.

RICHARD DUPAUL



PHOTO THEQUE LA PRESSE

La nouvelle 318i Compact devrait permettre à BMW Canada de connaître une intéressante hausse de ses ventes en 95. La plus économique des BMW devrait convenir fort bien à notre marché et poursuivre la hausse des ventes de cette compagnie au Canada.

## Bilan positif pour BMW à tous les niveaux

DENIS DUQUET  
collaboration spéciale

Plusieurs indices un peu partout émanant du monde économique témoignent d'une reprise progressive. Le dernier bilan publié la semaine dernière par la compagnie BMW vient confirmer cette tendance.

En effet, la prestigieuse compagnie allemande a annoncé une hausse de ses revenus de l'ordre de 8,5 pour cent pour les neuf premiers mois de l'année. Le bilan du groupe BMW a totalisé 23,8 milliards de marks, ce qui représente une hausse de 1,2 pour cent par rapport à 1992.

Selon toute évidence, le bilan sera positif lorsque la compagnie le déposera, à la fin de l'année. De plus, les résultats des neuf premiers mois n'incluent pas les profits enregistrés par le groupe Rover acquis par BMW au début de l'année. Là aussi, les profits sont intéressants et les ventes en hausse.

Quant à BMW, les ventes à l'échelle mondiale ont augmenté de 7 pour cent environ pour la période s'étendant de janvier à septembre 1994, atteignant un total de 434 000 unités.

Cette progression semble devoir continuer pendant un certain temps encore. En septembre, en raison d'une plus grande disponibilité de tous les modèles, les ventes totales de la corporation ont connu une progression de 13 pour cent. La demande des modèles de la Série 3 et des nouveaux modèles de la Série 7 a été particulièrement forte. De plus, la compagnie est convaincue persuadée que le nouveau 318i sera en grande demande.

### Une hausse de la production

Pour faire face à cette demande accrue, la production des usines BMW a connu une hausse de 6

pour cent pour ainsi porter la production totale à 415 000 automobiles pour cette période. De plus, la perturbation des chaînes d'assemblage des Série 3 et Série 7 en raison de l'arrivée de nouveaux modèles a obligé la direction à instaurer de nouveaux quarts de travail. En fait, plus de 11 quarts ont été ajoutés au cours des deuxième et troisième trimestres.

En septembre dernier, l'usine de BMW en Caroline du Sud a amorcé la production. Après une période d'ajustement, la production devrait atteindre graduellement une cadence de 400 voitures par jour.

Cet apport viendra étoffer la capacité de fabrication et permettra de répondre plus facilement à une demande sans cesse croissante. En outre, l'usine de BMW en Afrique du Sud avait jusqu'à présent uniquement répondu aux besoins de ce pays. La stabilité politique revenue dans ce pays ainsi que la levée de l'apartheid ont récemment incité les dirigeants de BMW à intégrer cette usine dans son réseau de production mondial.

Ces ajouts, ainsi qu'une révision constante de la productivité des usines, permettent à cette compagnie de continuer à s'ajuster sans cesse à la situation présente. En fait, BMW a été un des rares producteurs automobiles allemands qui n'ont pas été obligés d'effectuer une réorganisation draconienne de leur structure et de leurs facilités de production au début des années 90. Les changements amorcés au cours des années 80 ont permis à BMW de profiter d'une structure souple et capable de s'adapter facilement aux changements de situation.

### Des hausses partout

Ces progrès au chapitre des ventes ne sont pas le fruit d'une activité plus intense dans une région du globe en particulier.

En fait, des augmentations des ventes ont été enregistrées sur presque tous les marchés. Même en Allemagne et dans le reste de l'Europe, où le marché automobile est encore relativement faible, des augmentations ont été enregistrées.

Ainsi, en Allemagne, les ventes ont grimpé de 4 pour cent au cours des trois premiers trimestres pour atteindre 165 000 unités. Ce qui a permis au producteur bavarois d'accroître sa part de marché à 6,7 pour cent. La hausse pour l'Europe est de l'ordre de 5,0 avec un total de 309 000 voitures vendues au cours des neuf premiers mois de 1994.

On observe également une progression aux États-Unis, le deuxième marché en importance pour la compagnie. Avec un total de vente de 63 500 voitures, l'augmentation est de 10 pour cent. Le marché canadien apporte également de bonnes nouvelles à Munich puisque la hausse est de l'ordre de 15 pour cent pour un total de 4 016 unités.

En fait, tous les marchés ont connu une progression. Même au Japon, où le marché est encore très instable, BMW a connu une progression de 8 pour cent avec un total de 20 500 unités, tandis qu'elle est de 17 pour cent dans le Sud-est asiatique.

Il semble donc que la stratégie de développement de nouveaux modèles associée à une politique de prix tenant compte de la situation économique actuelle aient porté leurs fruits, puisque les résultats sont à la hausse sur tous les marchés.

Reste à savoir maintenant si la compagnie sera toujours en mesure de prévoir avec acuité l'évolution du marché automobile partout dans le monde.

D'autres compagnies tout aussi prestigieuses ont prévu l'avenir de façon différente et ont dû mettre les bouchées doubles pour s'adapter à la nouvelle situation.

SUITE DE LA PAGE C1

Il en résulte une caisse aux lignes classiques qui évite toutefois d'être aussi empâtée que la Lexus. À l'avant, la calandre à grillage encadrée par des phares rectangulaires lui donne un air un peu sévère. C'est en fait l'arrière qui sauve les meubles avec sa lunette allongée s'harmonisant bien avec le couvercle du coffre et la paroi arrière passablement verticale.

En dépit de son allure assez anodine, cette berline possède une aérodynamique de bon aloi puisque son coefficient de traînée est de 0,31, ce qui est excellent pour la catégorie.

Mais, naturellement, la partie la plus inusitée de cette voiture est sa banquette avant permettant théoriquement d'asseoir trois adultes. Celle-ci surprend par son confort. Le support lombaire est bon et la plupart des gabarits vont s'accommoder de ce siège.

Toutefois, il est évident que la personne qui pourra prendre place sur la partie médiane de la banquette sera de gabarit plutôt délicat. Et Toyota a eu la bonne idée d'offrir en option des sièges baquets. À l'arrière, les places sont non seulement confortables mais le dégagement pour les jambes est impressionnant.

Toyota a réussi à économiser sur les frais de développement de la Avalon en utilisant les mêmes organes mécaniques que la Camry. Le moteur V6 est sensiblement le même mais il a connu de petits raffinements qui ont permis de gagner quatre chevaux tout en augmentant le couple à bas régime.

Le taux de compression a été légèrement amélioré, les tubulures d'admission retouchées et le système d'alimentation de carburant révisé. D'ailleurs, la Camry bénéficie des mêmes avantages en 95.

La seule boîte disponible est une automatique à quatre rapports et à commande électronique. Cette boîte très sophistiquée est reliée au système EXT-1, qui réduit momentanément le couple lors du passage des vitesses. La commande électronique possède un système de rétro-compensa-

tion de la pression hydraulique de l'embrayage afin de régulariser le passage des vitesses.

La suspension utilise des jambes de force à l'avant comme à l'arrière. À l'avant, les jambes de force McPherson bénéficient de coussinets et de supports supérieurs redessinés.

À l'arrière, les jambes de force sont reliées à des bras inférieurs allongés qui élargissent la voie afin d'améliorer la stabilité en ligne droite. Enfin, pour diminuer le roulis, la barre antiroulis arrière est plus imposante.

La fiche technique se complète par la présence d'une direction à crémaillère à assistance variable qui est une version plus élaborée de celle offerte sur la Camry. Des freins à disques sont montés aux quatre roues tandis que le système ABS est standard sur la XLS et en option sur la XL.

Nous avons toujours reproché à la Camry de manquer un peu de saveur au chapitre de la conduite. Sur ce point, la Avalon nous est apparue un peu plus intéressante. Tout d'abord, en dépit de dimensions plus généreuses et d'une augmentation modeste de la puissance du moteur, la Avalon ne nous est pas apparue handicapée au chapitre des performances.

En fait, la réaction assez vive du moteur dès qu'on sollicite l'accélérateur nous donne l'impression que cette voiture a du muscle. Cette impression est toutefois modifiée lorsqu'on atteint des vitesses intermédiaires, mais c'est tout de même adéquat.

Donc, le groupe propulseur est en mesure d'affronter avec aplomb la plupart des situations et de donner satisfaction à son propriétaire pour autant que ce dernier réalise qu'il n'a pas une sportive entre les mains.

Quant au comportement routier, il est placé sous le signe de l'équilibre. Le roulis en virage n'est pas trop prononcé tandis que la direction s'acquiesce bien de sa tâche malgré un certain manque de précision au centre. De plus, comme plusieurs directions assistées d'origine japonaise, on sent un certain temps de réaction entre la route et le système à commande électronique.

Qualités	Défauts
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bonne habitabilité</li> <li>■ Finition sérieuse</li> <li>■ Tenue de route prévisible</li> <li>■ Places arrière spacieuses</li> <li>■ Groupe propulseur adéquat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Prix corsé</li> <li>■ Performances moyennes</li> <li>■ Esthétique bourgeoise</li> <li>■ Direction engourdie</li> <li>■ Freins ABS optionnels sur XL</li> </ul>
Côté pratique	En résumé
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nombre de places : six</li> <li>■ Volume du coffre: 15,4 pi<sup>3</sup></li> <li>■ Sac gonflable: deux</li> <li>■ Direction assistée: oui</li> <li>■ Garantie: 3/80 000 km</li> <li>■ Fiabilité: très bonne</li> <li>■ Prix: 33 000\$ à 38 000\$ selon le modèle</li> </ul>	<p>Cotes: Médiocre / Moyen / Bon / Très bon / Excellent</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Moteur: très bon</li> <li>■ Freinage: bon</li> <li>■ Tenue de route: bonne</li> <li>■ Confort: très bon</li> <li>■ Finition: excellente</li> </ul>

Il est facile de critiquer la Avalon en la déclarant une grosse «Camry» boulimique. En fait, la Avalon a tellement amélioré la Camry que c'est cette dernière qui devrait être aussi spacieuse que la Avalon.

Après tout, à partir des mêmes éléments, on réussit à nous offrir une voiture plus raffinée et plus spacieuse sans pénalité de poids ou si peu. Cette voiture n'est peut-être pas la plus intéressante des berlines de la catégorie, mais Toyota a quand même réalisé un véhicule équilibré proposant même un certain agrément de conduite en plus d'être un six places.

Les ingénieurs ont gagné leur pari et cette voiture sera en mesure de se défendre honorablement en dépit d'un prix assez corsé pour les modèles les plus cossus.

## CARRIÈRES ET PROFESSIONS

**Nouveau Brunswick**  
POSSIBILITÉS D'EMPLOI  
Nous offrons l'Égalité d'accès à l'emploi. Selon le nombre de candidatures au(x) concours suivant(s), les exigences concernant les années d'expérience et la scolarité peuvent être accrues.

Médecins-hygiénistes régionaux (Médecin-clinicien(ne) III)  
Saint-Jean et Moncton (Nouveau-Brunswick)  
81 900 \$ à 93 418 \$ par année

Le ministère de la Santé et des Services communautaires cherche à combler deux postes de médecin-hygiéniste régional au sein de la Division de la santé publique et des services médicaux. Un des postes est à Saint-Jean et l'autre, à Moncton. Le bureau régional de Saint-Jean dessert une région d'une superficie de 10 527 kilomètres carrés et comptant un bassin de population de 181 200 personnes (dont 74 969 à Saint-Jean même). Le bureau de Moncton, pour sa part, dessert une population s'élevant à environ 179 000 personnes (dont 57 010 à Moncton même), qui occupent une région d'une superficie d'environ 10 024 kilomètres carrés. La province est divisée en sept régions sanitaires et les équipes régionales de la Santé publique offrent un soutien à un grand nombre de programmes de santé communautaire. Les personnes choisies seront appelées à gérer des programmes de santé communautaire, donner des conseils sur des questions concernant la santé publique, veiller à l'application de la Loi sur la santé et de ses règlements, et superviser le personnel régional. Les candidats doivent posséder de bonnes compétences dans tous les aspects de la médecine communautaire et être capables d'entretenir d'excellentes relations avec les organismes gouvernementaux et communautaires, les associations professionnelles et les médias. Une aptitude éprouvée en matière de supervision de professionnels de la santé constitue un atout. Les personnes choisies doivent être titulaires d'un doctorat en médecine et avoir une formation postdoctorale en santé communautaire ou une expérience équivalente dans l'administration de services professionnels. Le poste à Moncton exige la connaissance de l'anglais et du français parlé et écrit et celui de Saint-Jean exige la connaissance de l'anglais parlé et écrit. Ce concours prendra fin lorsqu'un nombre suffisant de personnes qualifiées auront soumis leur candidature. Pour obtenir un formulaire de demande d'emploi ou de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Mme Bonita Owen, Agente des ressources humaines, au (506) 453-2670 (à frais virés). Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur demande, en précisant le NUMÉRO DE CONCOURS NB 35-94-0033, à l'adresse suivante : Ressources humaines, ministère de la Santé et des Services communautaires, C.P. 5100, Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5G8. NUMÉRO DU TÉLÉCOPIEUR (506) 453-2082

# PERFORMANCE. PLAISIR. SÉDUCTION. ... SANS PARLER DE LA VOITURE.



## UNE OFFRE DE LOCATION IRRÉSISTIBLE : LA 318i 1995 DE BMW À PARTIR DE 369 \$ PAR MOIS\*.

Quand on utilise de tels qualificatifs pour décrire une offre de location, on s'attend à ce qu'elle s'applique à une voiture hors du commun. Ce qui est le cas de la 318i de BMW. Il suffit de penser à la performance de cette berline sport, à ses lignes séduisantes et au plaisir qu'on éprouve à la conduire pour s'en convaincre. Et pendant une période limitée, son prix de location est tout aussi attrayant.

Avec une offre pareille, une seule question se pose : pourquoi se priver du plaisir de conduire?

Passez chez votre concessionnaire BMW participant dès aujourd'hui et découvrez la 318i de BMW lors d'un essai routier. Une fois au volant, vous comprendrez que le luxe vaut la peine d'être loué.



LA 318i 1995 DE BMW.  
À PARTIR DE SEULEMENT 369 \$ PAR MOIS\*.



LE PLAISIR DE CONDUIRE.

\* Cette offre s'applique au modèle BMW 318i 1995. Taux de location offert par l'entremise des Services Financiers BMW seulement, disponible chez les concessionnaires participants, sujet à l'approbation du crédit. Le prix indiqué ici est d'après un acompte de 5 430 \$ ou un échange équivalent et un bail de 36 mois avec option d'achat. Taxes, transport et préparation en sus. Un dépôt de garantie d'un montant approximatif d'un mois de location est exigé. Le consommateur sera assujéti à un coût par kilomètre de 0,12 \$ au-delà de 2 000 km/mois. Le concessionnaire peut louer moins cher. Cette offre se termine le 31 décembre 1994, valide sur les modèles en stock seulement. Voyez votre concessionnaire BMW participant pour les détails.

Transactions des initiés

**Incredroyable mais vrai**

MICHEL GIRARD

■ Pour une très rare fois, trois hauts dirigeants de Biochem, dont le président Francesco Bellini, achètent des actions de leur entreprise. Mais comme tout n'est pas parfait, il fallait qu'un des hauts dirigeants se retrouve du côté des vendeurs.

● Aliments Ault: Dale H. Lastman a fait l'acquisition de 1000 actions ordinaires. Prix d'achat: 16,50 \$. Date de la transaction: 23 septembre.

● Banque Canadienne Impériale de Commerce: William Fleming James a acquis un bloc de 5000 actions. Prix moyen d'achat: 31,25 \$. Les achats ont eu lieu fin septembre et début octobre.

● Corporation Cott: Mark Benadiba s'est départi d'un bloc de presque 37 000 actions ordinaires. Les ventes ont été effectuées au début du

mois d'octobre. Prix de vente: 15,40 \$, en moyenne.

● Coscan Development Corporation: la société Carena Development a augmenté son bloc contrôlé de quelque 320 000 actions. Prix d'acquisition: 1 \$ l'action.

● Groupe Visiontronique: la société Groupe Logibec informatique a acquis sur le marché un lot de 20 000 actions ordinaires de catégorie A. La transaction a eu lieu au mois d'octobre. Prix d'achat: 80 cents.

● Industries Domco Limitée: Robert F. Sheehan a acquis 600 actions au prix de 18,25 \$ pièce. Date d'achat: 7 octobre.

● Maax: Jean-Pierre Chartrand a vendu, le 21 septembre dernier, un lot de 8000 actions. Prix de vente: 12,50 \$. Pour sa part, Jacques Tousignant a aliéné 1600 actions au cours de 13,00 \$.

● Agra Industries Limitée: Gordon R. Gerry a vendu 6000 actions, au prix de 6,13 \$ l'action.

● Biochem Pharma: le président de la société, Francesco Bellini a mis le grappin sur un bloc de 50 000 actions ordinaires, au prix 12,50 \$ l'ac-

tion. François Legault a quant à lui acquis un lot de 5000 actions, lui aussi au prix de 12,50 \$ l'action. Même Lawrence Robert Wilson a mis la main sur un bloc de 20 000 actions, au prix de 12,50 \$. C'est vraiment inusité que M. Wilson achète des actions de son entreprise. Généralement, on le retrouve dans les vendeurs. Ces trois transactions d'achat ont été effectuées le 7 octobre dernier. Il s'agit de transactions privées. Ils ont acheté au bon moment. Les actions ont grimpé dans les jours suivants. D'autre part, James McDonald a profité de la re-

montée subite du titre de Biochem pour se départir d'un lot de 20 000 actions, au prix moyen de 15,55 \$.

● CFCF: André de Chavigny a aliéné près de 10 000 actions, au cours moyen de 13,00 \$ l'action.

● Corporation financière Power: Peter Micheal Pitfield a acquis 1000 actions ordinaires, le 3 octobre dernier. Prix d'achat: 28,38 \$.

● Corporation régionale d'investissement Amisk: Gabriel Tremblay a acheté un lot de 5000 actions, et ce au prix de 1,90 \$. Date d'achat: 15 septembre.

NDLR: Cette chronique hebdomadaire rapporte les transactions, de vente ou d'achat, que des actionnaires privilégiés ont effectuées sur le marché boursier. Les informations proviennent de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Font partie des initiés, les individus qui occupent une position privilégiée dans les entreprises inscrites en Bourse, soit les dirigeants, les administrateurs, les principaux actionnaires (compagnies incluses), etc.



Bourse

MICHEL GIRARD

**Souverainement votre...**

Vous croyez dur comme fer que les multimillionnaires se paient les services de plusieurs conseillers en placements pour gérer leur fortune? Eh bien! vous avez... raison.

Par contre, vous croyez qu'avec votre petit magot, jamais vous n'aurez accès à des super conseillers en placements et à des stratégies sophistiquées et fort rentables de gestion de portefeuille? Eh bien! vous avez... raison.

Non non! vous n'avez pas besoin de gagner un cinq millions à la 6/49. Ni un million. Même pas 100 000 \$, le minimum requis pour ouvrir un compte de gestion privée de portefeuille dans une société de fiducie ou une firme de courtage (les comptes WRAP).

Il vous suffira d'avoir 50 000 \$ d'accumulés (en argent ou en valeurs) pour vous doter d'un portefeuille qui sera géré par des gestionnaires d'élite.

Et pas n'importe lesquels. Des gestionnaires qui ont notamment comme clients les caisses de retraite de IBM, AT&T ou General Motors.

Est-ce que cela vous convient? Sachez que ce «petit» service est rendu possible grâce à la firme de courtage Richardson Greenshields et ce par le biais du «Programme d'investissement souverain».

Non! ce ne sont pas les analystes de Richardson Greenshields qui gèrent les portefeuilles de caisses de retraite de multinationales ni le programme en question.

C'est la société américaine Frank Russell Company, un chef de file chez les conseillers en placements de calibre international, qui a la responsabilité de gérer les portefeuilles des «petits» clients de Richardson ayant adhéré au «Programme d'investissement souverain». Russell a une filiale canadienne du même nom.

«Russel, d'expliquer Jacques Landry, conseiller chez Richardson Greenshields, a pour fonction première de fournir l'expertise nécessaire pour concevoir des portefeuilles qui rapporteront des rendements optimaux, selon le niveau de risque qu'un client est prêt à assumer.»

«C'est également Frank Russell Company, ajoute M. Landry, qui a la pleine liberté de sélectionner les meilleurs gestionnaires des divers types de portefeuilles dans lesquels les clients investissent. Russell assure un suivi constant des gestionnaires sélectionnés. Si un gestionnaire ne rencontre pas les objectifs que Russell lui a fixés, il peut le remplacer comme bon lui semble.»

**Comment fonctionne le programme?**

**A) Répartition de l'actif**

Le «Programme d'investissement souverain» offre aux clients la possibilité d'investir dans quatre fonds communs de placement privés, conçus exclusivement par Russell pour Richardson Greenshields: un fonds d'actions canadiennes, un fonds d'actions américaines, un fonds outre-mer (actions et obligations d'Europe, d'Extrême-Orient, du Bassin du Pacifique), un fonds à revenu fixe canadien (obligations).

Pour un même fonds, il peut y avoir plusieurs gestionnaires de choisis par Russell.

L'originalité de la formule du Programme souverain consiste à répartir le capital de l'investisseur dans les fonds de son choix et ce en fonction du degré de risque qu'il veut assumer.

La répartition peut prendre toutes les combinaisons possibles: 25 p. cent dans chacun des quatre fonds; 55 p. cent dans le fonds à revenu fixe et 15 p. cent dans chacun des trois autres fonds; 50 p. cent dans le fonds à revenu fixe canadien et 50 p. cent dans le fonds d'actions canadiennes; 30 p. cent dans le fonds à revenu fixe et 35 p. cent dans le fonds outre-mer et le fonds actions canadiennes; etc.

Bref, l'investisseur opte pour la composition de son choix.

**B) Honoraires et frais**

Faire gérer son portefeuille par des gestionnaires d'élite doit coûter une... beurrée? Normalement oui! Mais par le biais du Programme souverain, vous serez étonné d'apprendre que les frais sont très abordables.

En fait, les honoraires annuels exigés se limitent à 2,5 p. cent de l'actif net que l'investisseur détient dans son portefeuille.

Des honoraires qui sont déductibles, par surcroît.

Sauf des frais annuels de 125 \$ pour un REER ou un FERR, il n'y a aucun autre frais (en dehors du 2,5 p. cent) exigé: pas de frais d'ouverture de compte; pas de frais pour des placements additionnels; pas de frais pour les transferts entre les quatre fonds privés; pas de frais pour les retraits ou revente des parts des fonds; pas de commission sur les transactions.

Le Programme souverain est vraisemblablement le moins onéreux (tous frais et honoraires confondus) des programmes de gestion privée de portefeuille offerts actuellement sur le marché tant par les sociétés de fiducie, les firmes de courtage, les grandes familles de fonds mutuels.

**C) Performance**

Le «Programme d'investissement souverain» a été lancé au début de janvier 1993. Il a 22 mois d'existence.

Avant de rapporter le rendement de chacun des quatre fonds mutuels privés, il est important de signaler que le degré de volatilité des portefeuilles en question est inférieur à la volatilité des indices correspondants.

Plus le degré de volatilité est faible, plus faible est le niveau de risque encouru.

Le fonds d'actions canadiennes comporte un degré de variation hebdomadaire de 1,72 p. cent, à comparer 1,93 p. cent pour l'indice TSE 300.

Le fonds d'actions américaines affiche un degré de variation hebdomadaire de 1,2 p. cent par rapport à 1,23 p. cent pour le S-P 500. Le fonds de titres à revenu fixe canadien en a un de 0,94 p. cent, à comparer à 1 p. cent pour l'indice Scotia McLeod Universe.

Le fonds outre-mer: 1,51 p. cent de degré de variation hebdomadaire, soit 14 centièmes de moins que l'indice international correspondant.

La performance maintenant: le fonds d'actions canadiennes a progressé en 22 mois de 40 p. cent (en date du 2 novembre dernier); le fonds d'actions américaines a monté de 11,4 p. cent; le fonds outre-mer a gagné 36 p. cent; le fonds canadien de titres à revenu fixe affiche d'autre part un recul de 1,6 p. cent (il faut dire ici que les fonds d'obligations ont traversé un véritable krack cette année).

Est-ce une bonne performance? Les fonds du Programme souverain ont tous battu les indices correspondants à chacun des portefeuilles et le rendement moyen des fonds mutuels des mêmes secteurs.

**Châteaux De Casson**  
à Ville St-Laurent

**QUELQUES UNITÉS EN LIQUIDATION**

◆ 2 et 3 chambres à coucher  
◆ Un penthouse

**POUR UN TEMPS LIMITÉ AVOUS D'EN PROFITER!**

Renseignements: Mme Chartrand  
744-1225

**La famille. Elle dure quand elle est tendre!**

Année internationale de la famille

**SNC-LAVALIN**

**Avis de dividende**

Le conseil d'administration de la société Groupe SNC-Lavalin inc. a déclaré un dividende trimestriel de neuf cents (0,09 \$) l'action quant aux actions à droit de vote subalterne de catégorie A en cours et aux actions de catégorie B en cours de la société, payable le 1<sup>er</sup> décembre 1994 aux actionnaires inscrits aux registres de la société à la fermeture des bureaux le 17 novembre 1994.

Par ordre du conseil d'administration  
**Y. Lavardière**  
Secrétaire

Montréal (Québec)  
Le 3 novembre 1994

Groupe SNC-LAVALIN inc.

**La Presse**

Présente:

**LA LIGNE INFO-AFFAIRES Bell**<sup>MC</sup>

**8 | 7 | 5 | B | E | L | L**

Pour réussir dans le monde des affaires, il est essentiel de se tenir au fait des nouvelles tendances et des nouveaux développements. C'est pourquoi Bell, en collaboration avec La Presse, a instauré la ligne **Info-Affaires Bell**, le nouveau service télématique destiné spécialement aux gens d'affaires qui désirent tout savoir sur les activités et les événements d'importance dans leur domaine.

A l'intérieur de la zone du service local.

**VOICI UN APERÇU DE NOS RUBRIQUES**

<b>1</b> À SURVEILLER CETTE SEMAINE	<b>6</b> MARKETING, VENTE ET SERVICES
<b>2</b> PRODUITS ET SERVICES DE BELL	<b>7</b> PRODUCTION, ENVIRONNEMENT
<b>3</b> CAUSÉRIES ET CONFÉRENCES	<b>8</b> RESSOURCES HUMAINES
<b>4</b> PERFECTIONNEMENT EN GESTION	<b>9</b> INFORMATIQUE
<b>5</b> FINANCE ET COMPTABILITÉ	

**La Presse**

PRÉSENTE LES PETITS DÉJEUNERS CONFÉRENCES DE L'ASSOCIATION MARKETING DE MONTRÉAL

**LE MARKETING DE QUÉBEC 2002 :**  
Comment se positionner sur la plus haute marche du podium

**M. JEAN-PAUL L'ALLIER**  
Maire de la ville de Québec  
Ambassadeur de Québec 2002

**LE 11 NOVEMBRE 1994 DE 8 H 00 À 9 H 30**  
Holiday Inn Crown Plaza  
420, rue Sherbrooke Ouest, Salons Ambassadeur B et C  
Stationnement disponible à l'extérieur de l'hôtel

Membres: 25 \$      RÉSERVATIONS: (514) 499-1391  
non-membres: 35 \$      Places limitées  
(TPS incluse)      Paiement sur place.

Aucune annulation ne sera acceptée dans les 48 heures précédant l'événement.

L'Association marketing de Montréal      En collaboration avec **Bell**

Centre de perfectionnement **MEC**

**Une approche préventive et curative**

**HABILITÉS D'INTERVENTION AUPRÈS D'EMPLOYÉS PROBLÈMES**

**30 novembre, 1<sup>er</sup> et 2 décembre 1994 - 9h à 17h**

Apprenez à diagnostiquer les **comportements inadéquats** au travail, à interpréter la nature de ces problèmes (alcoolisme, absentéisme, toxicomanie, etc.) et à choisir une intervention appropriée. Développez des **habiletés d'intervention** en communication interpersonnelle, en modification de comportement et en relation d'aide.

**Animateur**  
**M. François Boulard**  
M.P.s. (psychologie industrielle et organisationnelle), U. de M.  
M. Boulard oeuvre à titre de spécialiste et de consultant à l'intérieur de nombreux programmes de ressources humaines. Ses champs d'intérêt couvrent la sélection du personnel, la gestion des employés problèmes, la gestion des conflits, le développement organisationnel, la formation et le perfectionnement.

**Participants:** les professionnels de la gestion des ressources humaines ainsi que les gestionnaires. Aucun préalable académique n'est requis.

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

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

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

**Le MBA pour gens d'affaires de Concordia**

“Avec des participants et participantes de niveau supérieur et des échéances serrées, le programme MBA pour gens d'affaires de Concordia reproduit en quelque sorte le contexte exigeant du milieu des affaires et nous incite à accomplir le meilleur de nous-mêmes. Quand on y pense... c'est exactement ce qu'on exige des cadres qui doivent parfois rencontrer des délais prescrits quasi impossibles.

Pour les étudiants et étudiantes francophones, la maîtrise de l'anglais écrit et oral constitue une motivation supplémentaire qui ajoute de l'intérêt au programme.”

François Charette, m.d. Promotion 1990, Directeur de la recherche clinique, Médecine cardiovasculaire et Métabolisme, Bristol-Myers Squibb, Montréal.

Venez nous rencontrer lors de notre prochaine soirée d'information qui se tiendra le lundi 7 novembre à 17h30 au 1550 boul. de Maisonneuve Ouest, salle 407. Veuillez téléphoner au (514) 848-2993 pour confirmer votre présence et obtenir notre brochure.

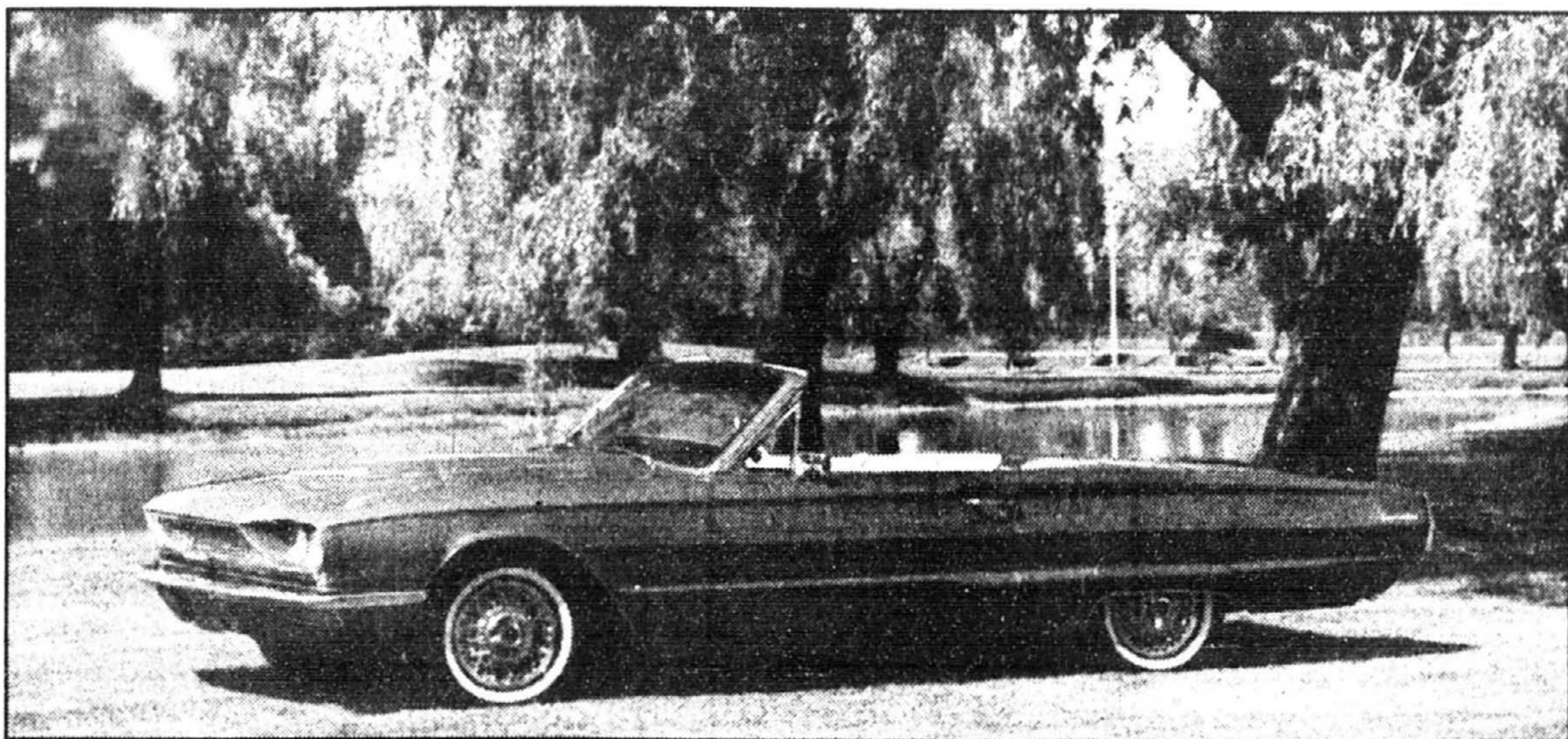
**UNIVERSITÉ Concordia**

**The Concordia Executive MBA**  
Committed to excellence in executive education

AUTO - rétro

# La Thunderbird 66: élégante, sportive, luxueuse

JACQUES GAGNON



Cette élégante Thunderbird 1966 a tous les atouts pour provoquer un coup de foudre.

Pierre Blais a tellement la piqûre Thunderbird qu'il rêve d'en posséder une de chaque année depuis l'apparition de la marque, en 1955, en s'arrêtant toutefois à 1966. Il en possède présentement deux, une 1965 et une 1966, en plus d'avoir la garde de la 1957 d'un ami.

Ce n'est pas si mal car le syndrome de «l'oiseau du tonnerre» ne s'est manifesté qu'en janvier dernier, en Floride. Monsieur Blais circulait en voiture avec sa femme lorsqu'il a aperçu une Thunderbird rouge 1965, modèle Landau. Coup de foudre et achat peu de temps après. Maintenant qu'il y a goûté, il en redemande.

De retour au pays, il se rend seul à Toronto pour assister à un encan. Il se lie d'amitié avec un collectionneur local du nom de Paul Toye. Ce dernier l'invite à dîner et lui fait voir sa Thunderbird 1966, une décapotable. Découverte en Arizona, elle était déjà en bon état lorsque monsieur Toye l'a achetée, il y a 10 ans. Il a effectué lui-même la restauration pour en faire une voiture de haute qualité. Elle est de couleur «amber glow», un brun particulièrement attrayant, couleur choisie par Grace de Monaco pour le modèle de l'année précédente et que Ford a conservée en 1966.

Pierre Blais s'imagina au volant de cette beauté mais elle n'est malheureusement pas à vendre. Il jette donc son dévolu sur une autre Thunderbird 1966, de couleur blanc. Impossible cependant de s'entendre avec le vendeur.

A son retour, l'enseignant de Dorion

convainc sa femme de l'accompagner à Toronto pour voir la nouvelle merveille.

«Tu penses me la vendre un jour», demande-t-il à son nouvel ami? Devant son insistance, Paul Toye finit par acquiescer mais en restant vague sur la date. Dans un an, peut-être deux.

Pierre Blais ne l'entend pas de la même façon et sa campagne téléphonique finit par donner des résultats. En avril dernier, son ami torontois accepte

de vendre sa Thunderbird... et des pièces de rechange pour une valeur de 2000 dollars. «Lorsque Paul doit changer une pièce, il en achète deux. Il en pose une et garde l'autre», d'expliquer Pierre Blais, qui dispose donc d'un système d'échappement neuf, de pneus et de différents autres objets.

Il possède enfin la décapotable dont il a toujours rêvé. Son totaliseur affiche 46000 milles (73000 km). Depuis, il a ajouté 4800 milles (7680 km). «J'ai par-

ticipé à toutes les expositions que j'ai pu», déclare-t-il pour justifier ces chiffres. Si sa femme aime sa nouvelle acquisition et apprécie prendre le volant de la dernière décapotable produite sous l'étiquette Thunderbird, par contre, elle trouve moins agréable de passer de longues heures sur les terrains d'exposition.

Pierre Blais est-il satisfait de son nouvel achat? A l'entendre, aucun doute que c'est un véhicule exceptionnel à la

tenue de route étonnante. «Elle commence à bien aller à partir de 70 à 75 milles à l'heure (120 km/h). Elle roule à 100-110 (170 km/h) sans problème. Tu flottes comme sur un nuage», raconte-t-il.

Ces performances sont attribuables à un énorme V-8 de 390 pouces cubes (6390 cc), développant 315 chevaux. Pour les clients qui en demandaient davantage, Ford offrait un 427 (7 litres) développant 410 ou 425 chevaux, selon la carburation (un ou deux carburateurs à quatre corps). Tout cela pour mouvoir une masse de 4496 livres (2043 kg).

Cette Thunderbird est particulièrement élégante sans sa capote en toile car elle disparaît complètement dans le coffre arrière grâce à un mécanisme électrique fort complexe. D'authentiques roues en broche Kelsey-Hayes ajoutent à son charme.

Malgré son format, c'est une voiture à quatre places. Soulignons que les deux sièges baquets sont ajustables électriquement et que le volant se déplace latéralement pour faciliter l'entrée et la sortie du conducteur.

Cette voiture est passablement rare car sur une production totale de 69 176 véhicules, Thunderbird n'a fabriqué que 5049 décapotables dont le prix de base était de 4845 dollars américains.

Avec ses amis Léo Gravelle, Gilles Viau et Conrad Harvey, Pierre Blais travaille présentement à la fondation du Club Thunderbird Renaissance du Québec, qui sera éventuellement affilié au Vintage Thunderbird Club International, dont le siège social est aux États-Unis. On peut communiquer avec Pierre Blais en lui écrivant au 310 rue Londe, Dorion (J7V-2A6).



UNIPNEU

## VOS SPÉCIALISTES DU PNEU

PLUS DE 70 DÉTAILLANTS À TRAVERS LE QUÉBEC

### MONTRÉAL-LAVAL

<b>SERVICE DE PNEUS SALOIS</b> 9970, rue des Récollets, Montréal	<b>CENTRE DE PNEUS BOISSELLE INC.</b> 8997, boul. Pie-IX, Montréal	<b>S.P. RADIAL SERVICE INC.</b> 275, boul. Curé-Labelle, Chomedey, Laval	<b>LES ALIGNEMENTS DESJARDINS INC.</b> 2220, av. Benny Montréal
<b>PNEUS FREDETTE &amp; FILS INC.</b> 6661, rue Sherbrooke Est (Coin boul. Langelier) Montréal	<b>PNEUS ANDRÉ TOUCHETTE INC.</b> 8910, boul. St-Laurent (Au nord du boul. Métropolitain) Montréal	<b>SERVICE D'AUTO STE-ROSE INC.</b> 171, boul. Curé-Labelle, Ste-Rose, Laval	<b>D&amp;G AUTOMOBILE LTÉE</b> 1664, boul. des Laurentides Vimont, Laval

### RIVE-SUD

<b>CENTRE DU PNEU ST-CONSTANT INC.</b> 77, rue St-Pierre, St-Constant	<b>PNEUS RÉGIONAL BOUCHERVILLE INC.</b> 96, boul. Industriel, Boucherville	<b>PNEUS LEMAY INC.</b> 6010, boul. Taschereau, Brossard	<b>PNEUS MERCIER INC.</b> 1073, rue St-Jean-Baptiste, Mercier
--	---	---	--

### AUTRES RÉGIONS

<b>PNEUS MACDONALD INC.</b> 197, rue de la Forge, St-Eustache	<b>SERVICE DE PNEUS SARRAZIN INC.</b> 820, boul. des Laurentides, St-Antoine	<b>ST-JÉRÔME BANDAG INC.</b> 430, boul. Lajeunesse O., St-Jérôme	<b>CENTRE DU PNEU VILLEMARE</b> 1595, ch. Gascon, Terrebonne
<b>VULCANISATION ROYALE LTÉE</b> 2500, des Cascades Est, St-Hyacinthe	<b>SERVICE DE PNEUS LAVOIE OUTAOUAIS INC.</b> 156, de Varennes, Gatineau	<b>LES PNEUS MARCHAND INC.</b> 384, Beaudry Nord, Joliette	<b>CENTRE DE PNEUS HALLÉ INC.</b> 623, rue Lavoisier, Repentigny

# Si la neige vous arrête, chaussez des Yokohama

AUTRES SPÉCIALITÉS:

- FREINS
- AMORTISSEURS
- ALIGNEMENT



**S-380**  
Pneu d'hiver  
**CARACTÉRISTIQUES**

- Pneu unidirectionnel.
- Semelle munie de nombreuses stries.
- Dessin de semelle conçu pour assurer une traction plus mordante et un auto-nettoyage supérieur.
- Composé de caoutchouc révolutionnaire permettant à la semelle de conserver toute sa souplesse, même à des températures extrêmement basses.
- Stabilité et road-mant très doux.

**S-480**  
Pneu d'hiver  
**CARACTÉRISTIQUES**

- Pneu nouvelle génération.
- Semelle à rainures et nombreuses stries ondulées procurant une puissance de traction et de freinage sur chaussée enneigée ou glacée.
- Pneu extrêmement stable sur pavé sec ou mouillé.
- Roulement silencieux.

**YOKOHAMA**  
Radiaux de Performance  
**LES SUPERFORMANTS**

Sécurité... à tout prix!

S-380

S-480

PNEUS UNIMAX

## «Die Müssen Raus!»

«Il faut qu'elles sortent»

# ON DOIT FAIRE DE LA PLACE!

**GOLF 1994, JETTA 1994**  
À FAIRE SORTIR AUX CONDITIONS LES PLUS AVANTAGEUSES!



**GARANTIE 10 ANS**  
160 000 km  
SANS FRAIS SUR MODÈLES 1994

**Rimar** AUTOMOBILE RIMAR INC.  
5500, boul. Métropolitain Est sortie Lacordaire  
253-4888

### PUBLIREPORTAGE

#### TRANSMISSION... D'INFORMATION «LE CONCESSIONNAIRE D'AUTOMOBILES»

Le concessionnaire d'automobiles des années 90 a beaucoup évolué. Il est devenu un homme d'affaires chevronné, à la tête d'une véritable PME. Il se doit d'être informé, d'être aux aguets des tendances de l'industrie de l'automobile, afin de toujours être prêt à satisfaire, voire même dépasser les attentes des consommateurs d'aujourd'hui. Tout ça dans un marché extrêmement compétitif qui ne laisse pas une grosse marge d'erreur. D'ailleurs les résultats combinés des opérations des concessionnaires d'automobiles d'aujourd'hui révèlent des profits nets variant de 1 à 1 1/2% du chiffre d'affaires annuel.

Pas beaucoup, direz-vous, considérant les investissements substantiels en bâtiments, équipements, inventaires de voitures, de pièces et en main-d'oeuvre qualifiée.

Quand on dit que le commerce automobile est un générateur économique, il faut réaliser son impact plus que positif sur les finances des gouvernements provinciaux et fédéral. Pour mieux illustrer cette avance, prenons comme exemple une vente de voiture dont le prix serait de 10 000 \$. En taxe fédérale, le concessionnaire percevra 700 \$ plus 695 \$ pour la TVQ provinciale, sommes qu'il est tenu de remettre tous les mois, aux deux paliers de gouvernement.

Aussi incroyable que cela puisse paraître, le total de ces deux taxes représente beaucoup plus que le profit brut émanant de la transaction. En général les consommateurs sont sous l'impression que le concessionnaire réalise des profits monstrueux, exorbitants même, à la vente d'un véhicule. La réalité est toute autre chose. C'est probablement cette fausse conception qui pousse certains acheteurs à visiter un nombre industriel de concessions avant d'arrêter leur choix, croyant épargner des sommes fabuleuses en agissant de telle façon. Il pourrait y avoir une différence de prix quelconque pour un même produit entre un concessionnaire et un autre. Cependant comme les véhicules neufs coûtent le même prix au petit, moyen ou gros concessionnaire, souvent l'exercice de visiter (shopper) plusieurs concessions, n'en vaudra pas la peine.

D'ailleurs il serait bon de réaliser que même une petite différence de prix ne pèsera pas bien fort dans la balance, si la qualité du service après-vente de telle ou telle concession n'est pas aussi professionnelle que l'autre.

Nous y reviendrons. Entre-temps...

Bonne route!

LA CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES DE MONTRÉAL INC.

2335, Guénette St-Laurent, Qué. H4R 2E9

# L'estimation à l'ère électronique

**DENIS DUQUET**  
collaboration spéciale

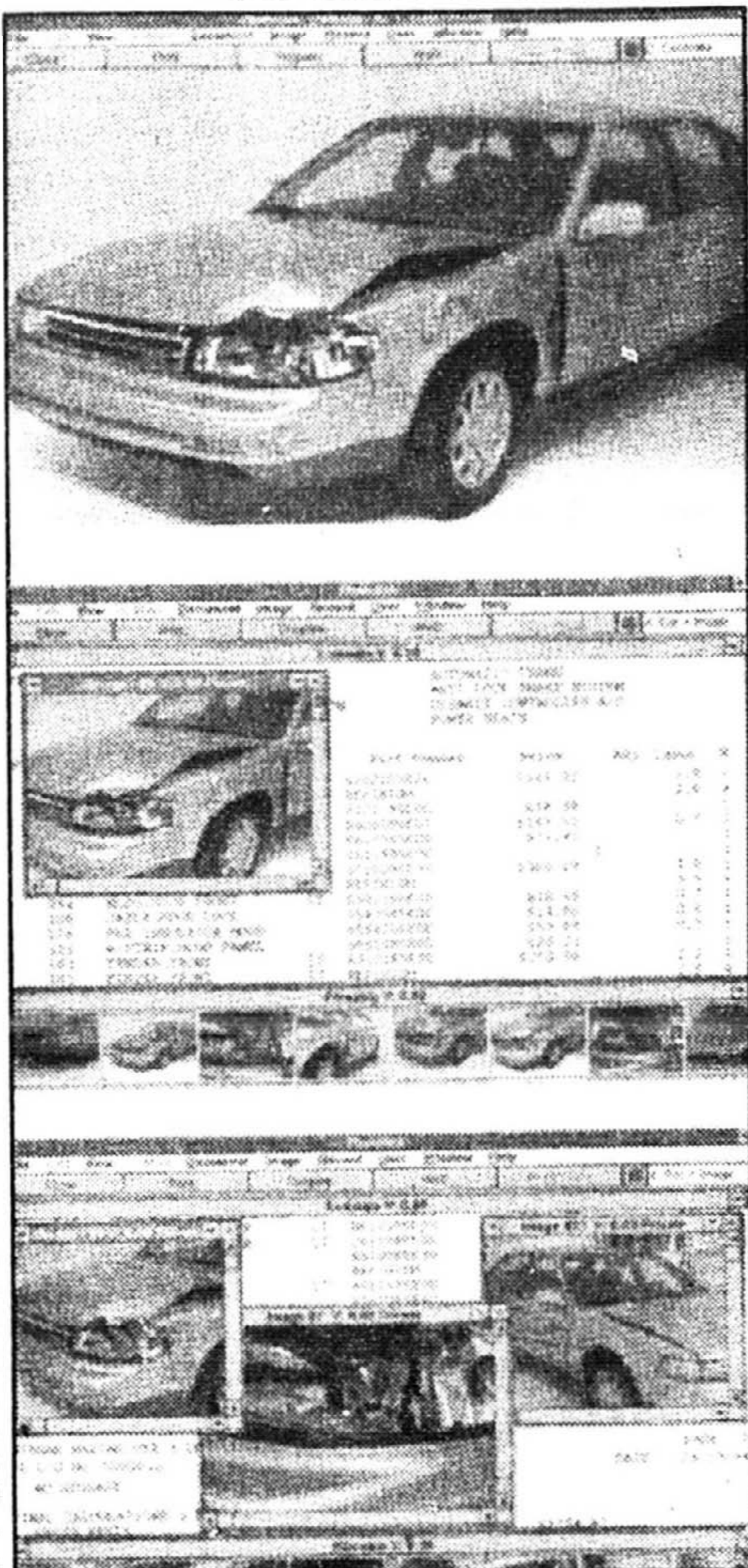
Jusqu'à tout récemment, l'évaluation des dommages d'une voiture accidentée prenait généralement quelques jours et nécessitait des déplacements de la part de l'évaluateur. En effet, ce dernier devait se rendre à l'atelier de carrossage pour inspecter le ou les véhicules accidentés, vérifier les estimations de coûts effectuées par le réparateur pour ensuite rédiger un rapport final. Cette méthode est passablement lente et se réduit à la tenue de dossiers assez peu visuels.

way Pontiac Buick et Carrosserie Le Baron. Une trentaine de garagistes et de concessionnaires ont également fait part de leur participation éventuelle à cette opération.

## Depuis 1905

La publicité de la compagnie Boreál Assurances souligne que cette compagnie est en opération depuis 1905. Comme ce nom ne nous était pas familier, nous avons pensé qu'il pouvait s'agir d'une toute petite compagnie en opération depuis près de 90 ans. Est-il sage de faire affaire avec une telle entreprise? Si la compagnie Boreál existe depuis 1905

Chez Boreál Assurances, on a adopté le processus Photolink, qui permet aux estimateurs de visionner par modem des photos de véhicules endommagés sans avoir à quitter leur poste de travail. En fait, Photolink est un système perfectionné dont la grande simplicité d'opération permet au garagiste de réaliser une estimation visuelle et chiffrée en quelques minutes et de la transmettre au système-hôte d'ADP. Par la suite, l'évaluateur de Boreál Assurances pourra visionner de son poste de travail les images captées par le garagiste à l'aide de son appareil vidéo et transmises par le réseau. Il est alors en mesure d'étudier plus facilement l'estimation des coûts fournis par l'atelier de réparation.



Le système Photolink mis de l'avant par Boreál Assurances permet de fusionner les images et les informations concernant la réparation.

Une fois l'évaluation finale acceptée par la compagnie d'assurance, le garagiste accepte le prix qui lui est proposé et amorce les travaux. Si jamais de nouveaux dommages sont découverts en cours de réparation, il suffit d'expédier les nouvelles images au système-hôte ADP afin que le préposé de Boreál Assurances révise la soumission et autorise les travaux additionnels. Il faut ajouter que ce système transmet des images d'une clarté assez exceptionnelle et que tous les détails sont visibles à l'écran. Il est donc possible de combiner un fichier électronique comprenant des images de la voiture enregistrées numériquement avant et après les réparations.

elle ne porte ce nom que depuis 1993. Les racines de ce groupe remontent à 1905 avec la fondation de La Prévoyance, suivie de celle des Prévoyants du Canada, en 1909. Ces deux compagnies ont fusionné en 1983 pour devenir La Laurentienne, qui est devenue Boreál Assurances en 1993.

En plus d'accélérer le traitement des sinistres, ce système permet une plus grande souplesse d'exécution et il est de plus d'un fonctionnement aisé. La compagnie d'assurance peut également contrôler les réparations plus facilement. Le système a débuté avec la participation de quatre concessionnaires de la région métropolitaine, Gabriel Lexus Toyota, Ovale Lincoln Mercury, Park-

Le groupe Boreál détient un actif de 700 millions, tandis que son chiffre d'affaires s'élève à 590 millions. Il regroupe plus de 1 100 employés et est représenté par 1 300 cabinets de courtage répartis à travers tout le Canada. Bref, tout le contraire de la petite compagnie régionale. Il n'est donc pas surprenant qu'elle ait été l'instigatrice du système de vérification «Photolink» au Québec.

## CAA-QUÉBEC vous conseille

# Un peu de tout avant le début de l'hiver



Il y a quelques semaines, nous avons parlé de l'importance de la mise au point d'automne pour l'automobiliste qui désire mettre toutes les chances de son côté. Nous avons alors présenté un tableau de tout ce qui est théoriquement inclus dans le cadre d'une mise au point complète. Or, il est peut-être important de rappeler ici qu'il existe également une autre possibilité. On parle ici de ces forfaits préhivernaux qui sont légions en cette période de l'année.

Il est important de souligner le fait qu'il faut prendre le temps de s'informer avant d'opter pour l'un ou l'autre de ces divers programmes d'inspections préhivernales. Une offre sérieuse devrait comporter plusieurs dizaines de points de vérification. Il s'agit souvent d'inspections visuelles mais le programme que vous choisirez devrait comporter le test de certaines composantes telle que la densité de l'antigel, la résistance de la batterie ou l'ampérage au démarrage. On comprendra qu'à 29,95\$ ou 39,95\$ aucune pièce n'est changée sauf que le forfait peut aussi inclure le changement d'huile, incluant le filtre bien sûr. Il faut donc voir ces promotions comme une dépense minimum qui augmentera selon les réparations ou ajustements que l'on décèlera comme étant à faire pour bien passer l'hiver. Le Club offre ce genre d'inspection via son réseau d'ateliers recommandés. Peut-être pouvez-vous comparer les diverses offres que vous magasinez au programme de la CAA-Québec (vérifications en 45 points). Pour rensei-

gnements: Montréal (514) 861-7575 ou Québec; (418) 624-0708. Cette promotion est offerte aux non-membres comme aux membres du CAA-Québec mais ces derniers jouissent d'une tarification plus avantageuse.

### Savoir ajuster miroirs et rétroviseurs

Voilà une vérification qui devrait faire partie des gestes que vous effectuez avant même de faire démarrer le moteur. Commencez d'abord par prendre votre position de conduite idéale. Ceci est important lorsque par exemple, deux conducteurs se partagent la conduite d'une voiture et qu'à chaque fois, le siège est ajusté différemment.

Vous devriez ajuster vos miroirs de telle sorte qu'une fois assis et en position de conduite normale, vous n'avez pas à bouger votre tête lorsqu'il faut les consulter. N'oubliez pas que même s'ils sont parfaitement ajustés à votre vue, il demeure toujours un angle mort. Par conséquent, il sera toujours nécessaire de procéder aux vérifications habituelles lorsque vient le temps par exemple, de changer de voie. Le but de vos ajustements devrait être de chercher à réduire au minimum l'importance de ces angles morts.

Certains experts de la conduite automobile préconisent une autre approche quant à l'ajustement du miroir et des rétroviseurs, approche que nous n'aborderons pas dans la présente chronique. En effet, cette méthode nécessite les explications et peut-être même la supervision d'un professionnel et qui plus est, elle demande une certaine période d'adaptation de la part de l'automobiliste.

Vous le constatez, il n'y a pas de règle absolue à ce chapitre. L'idée est ici de vous rappeler qu'il est important de pouvoir bénéficier de toute l'information visuelle possible. En ce sens, les quelques instants que vous prenez avant le départ peuvent faire toute la différence pour votre sécurité.

### Un mot sur la courroie de distribution

Pour la plupart des voitures récentes, on recommande de changer la courroie de distribution lorsque l'odomètre atteint les 96 000 kilomètres. Il ne faut pas négliger cet entretien car cette courroie mieux connue sous son appellation anglaise «timing belt», a un rôle important: elle entraîne l'arbre à cames qui lui est responsable de l'ouverture et de la fermeture des soupapes du moteur. Si jamais elle «vous lâche», imaginez un peu les conséquences et la facture qui s'en suit.

Certains se contentent de tout simplement faire vérifier cette courroie ce qui peut représenter environ une demi-heure et ne la changent que si leur mécanicien le juge nécessaire. Toutefois, même si on vous dit qu'elle est encore en bon état, dites-vous que tôt ou tard, elle devra être remplacée de toute façon. Si vous optez pour la faire changer, il faudra alors calculer au moins deux à trois heures d'ouvrage. En passant, il est recommandé de faire changer le tendeur en même temps que la courroie d'entraînement, pièce qui s'affaiblit avec le temps et comme son nom le dit, a pour rôle de tendre adéquatement la courroie.

# Voyagez-vous seule? une brochure produite par Speedy qui peut faire toute la différence

Le nombre de femmes qui voyagent seules ne cesse d'augmenter. Cette façon de voyager peut comporter des risques, surtout quand on tient compte du nombre d'agressions dont sont victimes les femmes. C'est donc pour venir en aide aux femmes voyageant seules que la maison de réparation de silencieux «Speedy» a publié une brochure justement intitulée «Voyagez-vous seule?» et comprenant une foule de conseils qui peuvent faire toute la différence. Cette maison a également produit un mémo «Téléphonez à la police» qui se place facilement dans le

coffre à gants et qui peut être utilisée en cas de panne ou de tout autre incident.

Ces documents ont été approuvés par le Service de police de la Communauté urbaine de Montréal, la Sûreté du Québec ainsi que la Gendarmerie Royale du Canada. La brochure comprend des conseils de sécurité mettant l'accent sur la manière d'éviter les pannes de voiture, que faire dans un tel cas et comment éviter d'être une cible facile. Voici, par exemple, trois conseils tirés de cette brochure:

• Lorsque vous quittez votre

voiture, avancez le siège du passager vers l'avant. Ainsi, vous pourriez voir si quelqu'un se cache derrière. Lorsque vous revenez à votre voiture, si la position du siège a été modifiée, allez prévenir la police.

• Lorsque vous rendez visite à des gens, téléphonez d'avance pour leur dire quelle route vous allez emprunter et l'heure de votre arrivée. Ainsi, si vous êtes en retard, ils sauront où commencer les recherches et pourront informer la police de l'endroit où vous pouvez être.

• La meilleure façon d'éviter le

danger, c'est d'être sur ses gardes. Et n'oubliez pas de vous fier à votre instinct. Si les choses ne semblent pas normales, téléphonez à la police.

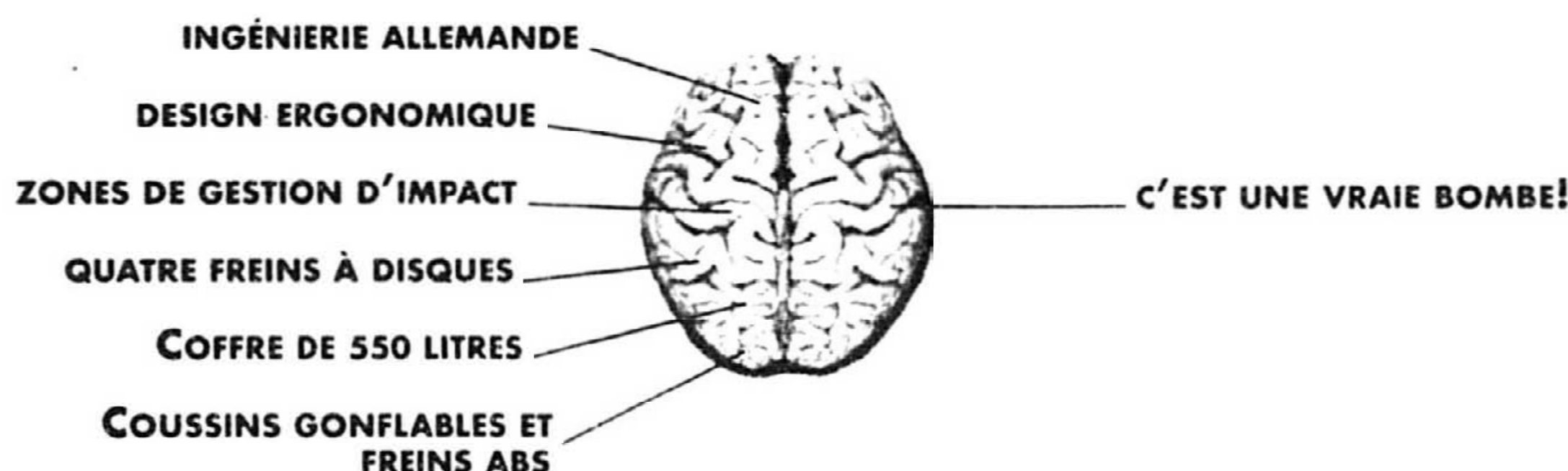
La lecture des journaux nous informe presque quotidiennement d'un drame, d'une disparition impliquant une femme voyageant seule. La lecture de cette brochure fournie par Speedy pourrait faire la différence. Il faut souligner que cet ouvrage, ainsi que le mémo «Téléphonez à la police» sont disponibles sans frais dans tous les ateliers Speedy à travers le Canada.

## LE CONSEIL DE LA SEMAINE

### Surveillez les changements de zone de vitesse

Sur plusieurs des routes et autoroutes du Québec, les limites de vitesse sont généralement uniformes. Mais il arrive parfois que des limites de vitesse plus basses soient affichées sur certaines sections de ces routes. Généralement, ces modifications sont apportées près des intersections, lorsqu'il y a un changement de voie ou rétrécissement de la chaussée. Tou-

tefois, plusieurs automobilistes ne tiennent pas compte de ces changements et continuent à rouler à une vitesse plus élevée. Ils sont malheureusement ramenés à la réalité par une contravention donnée par un policier posté à un endroit stratégique. Il faut donc ouvrir l'oeil et respecter les limites de vitesse, surtout lorsqu'une section de la route doit être négociée à une vitesse moindre.



## LE PARFAIT ÉQUILIBRE.



Tout bien réfléchi, jamais une berline n'aura si bien réussi à joindre l'utile à l'incroyable. Côté raison, vous apprécierez ses freins ABS, sa construction solide et son immense coffre arrière de 550 litres. Côté

passion, son moteur VR6 de 2,8 L et 172 ch. pose à lui seul les jalons d'une toute nouvelle classe de berlines haute performance. Tout bien réfléchi, le cœur a maintenant ses raisons que la raison n'ignore plus.

### LA NOUVELLE JETTA GLX VR6

CONÇUE POUR LA VIE

- Montréal AUTO STRASSE 748-0961 NORD-EST VOLKSWAGEN 325-3422 LES AUTOMOBILES FORTIN 214-2471 AUTOMOBILES PLACE DE BLEURY 845-6157
- Blainville AUTOMOBILES E LAUZON 430-1400 Brossard PARK AVENUE VOLKSWAGEN 556-8811 Chambly MARCEL DUMONT AUTOMOBILES 658-6645 Châteauguay INTERMONDE 540-1000
- Greenfield Park CHAMBLY AUTOMOBILES 671-7218 Joliette DEGRANDPÉ AUTOMOBILES 756-4315 Kirkland AUTOMOBILES G.M.T. 694-1378 Lacute AUTOMOBILES LE PAQUET 105-1025
- Leslie LES AUTOMOBILES AUTOHAUS 364-2753 Laval ABOUR AUTOMOBILES 343-3422 Longueuil AUTOMOBILES B DUVAL 679-0890 Mascouche AUTOMOBILES A BÉLANGER 274-2429
- St-Basile AUTOMOBILES NIGUET 653-2553 St-Eustache 8072 AUTOMOBILES 627-4466 St-Hyacinthe AUTOMOBILES F.M. 771-9643 St-Jean AUTOMOBILES A BÉLANGER 274-2429
- St-Jérôme AUTOMOBILES LAFONTAINE 438-4101 St-Léonard AUTOMOBILES RIMAR 253-4888 Tracy AUTOMOBILES J.M.A. 743-5522 Valleyfield ANTILLES AUTOMOBILES 371-5567
- Pointe-aux-Trembles AUTO STOLZ 642-6242 Repentigny AUTOMOBILES ANDRÉ RIVEST 585-1700 Vaudreuil AUTOMOBILES SABRIC 453-7941 Verdun CAMPBELL & CAMERON 761-7277

## RWANDA

Un espoir: votre solidarité!



(514) 257-8711  
5633, rue Sherbrooke Est  
Montréal (Québec) H1N 1A3

Richard Marcoux de Harland Pontiac Buick est catégorique: les nouvelles camionnettes et utilitaires GMC sont dans une classe à part. Ces nouveaux véhicules représentent un excellent mélange de solidité, de confort, de fiabilité et d'agrément de conduite. Il est persuadé que les ventes de la nouvelle Jimmy vont connaître de nouveaux sommets. En effet, aucune utilitaire est en mesure d'offrir un tel niveau de confort tout en étant capable de maîtriser les terrains les plus difficiles.

Robert Gagnon, à titre de directeur régional des Silencieux Speedy, a fait de l'excellent travail pour promouvoir la brochure «Voyagez-vous seule» rédigée afin de mieux informer les femmes qui voyagent seules et leur fournir des trucs en mesure de sauver leur vie. En fait, Robert a accompli tellement du bon travail que la demande pour cette brochure dépasse toutes les prévisions les plus optimistes. Il espère que cette information approuvée par les corps policiers et distribuée dans tous les établissements Speedy permettra de sauver des vies.

Guy Pontbriand, le directeur général de Mont-Bruno Ford a dirigé de main de maître la

présentation des modèles 95. La soirée a connu un franc succès et toutes les personnes présentes n'ont pas regretté leur expérience. Et pour agrémenter le tout, on a procédé au tirage de prix de présence. Mais le clou de la soirée a été sans contredit la nouvelle Ford Contour qui a épaté plus d'un acheteur potentiel. Il s'agit de la plus européenne des nord-américaines.

Selon Marc Bluteau, le directeur des ventes chez Hyundai Casavant, la nouvelle Accent reçoit toute une réception de la part des consommateurs. Cette nouvelle venue frappe dans le mille non seulement en raison de son prix mais également en raison de son moteur puissant pour la catégorie, sa silhouette moderne et sa finition en net progrès. Marc et toute son équipe sont tellement emballés par la Accent qu'ils sont presque intarissables lorsque vient le temps de parler de cette sous-compacte.

René Hubler, le directeur régional de Volvo Canada avait surpris plus d'une personne alors qu'il n'avait pas renouvelé l'attente qui liait Volvo à un concessionnaire pourtant bien établi. Les incidents survenus la semaine dernière semblent lui donner raison. Aurait-il été plus

# PUBLICITÉ

## AUTO EXPRESS

perspicace que les représentants des autres compagnies? Même s'il l'a échappé belle, il est loin de se réjouir de telles situations. Il peut également compter sur un groupe de concessionnaires dont les performances au niveau de la satisfaction de la clientèle sont parmi les plus élevées au pays.

Malgré son jeune âge, Trudy Blackwood de Subaru Canada est devenue grand-mère au début du mois d'octobre. Elle est particulièrement fière de cet événement qui lui permet de se consacrer à un autre être cher qui est venu s'ajouter à sa famille. Ces nouvelles «responsabilités» ne l'empêcheront pas toutefois de continuer à accomplir de l'excellent travail chez Subaru au Québec où elle y est un des plus importants rouages. Encore une fois, toutes nos félicitations à cette jeune «granny».

Camillo Luciani de Méridien Infiniti a été fidèle à cette marque et cela commence à rapporter des dividendes. En effet, petit à petit, les ventes progressent régulièrement et la division Infiniti n'est plus le parent pauvre parmi les voitures de luxe de fabrication japonaise. Au contraire, Infiniti a pris de l'ampleur et il faut ajouter que les succès de Meridien Infiniti y sont pour quelque chose. Après tout, Camillo ne fait jamais les choses à moitié.

Raymond Pineault, le directeur des ventes de Versailles Ford se frotte les mains de satisfaction. En effet, la nouvelle Mercury Mystique reçoit un accueil des plus enthousiasmés de la part du public. Et ce n'est pas Raymond qui va les contredire. Et si on ajoute à cela l'arrivée imminente de la Explorer et de

la Continental entièrement transformées, l'action ne va certainement pas manquer sur la rue Jean-Talon. Et tout le monde est déjà prêt puisque l'équipe de vente est parmi les plus efficaces à Montréal. En effet, depuis la réouverture officielle de cet établissement, les affaires marchent rondement.

Il faut souligner l'excellent travail accompli par Armand Roberge de Honda Pointe-aux-Trembles. Armand est un homme qui ne compte pas ses heures de travail et les besoins des clients sont sacrés pour lui. En outre, il tient à ce que le travail de tous les membres de l'équipe de cet établissement soit impeccable en tout temps. Et il est heureux de pouvoir travailler sur des voitures aussi sophistiquées sur le plan mécanique que les Honda.

Jacques Duval a lancé de façon spectaculaire le Guide de l'auto 1995. Devant une brochette d'invités de prestige, Jacques a visionné avec eux la cassette de l'essai de la première McLaren de route qu'il avait réalisé dans le cadre de la célèbre émission «Prenez le volant». De plus, cette McLaren était sur place et a littéralement volé le spectacle. Toutes les personnes présentes ont certainement apprécié la

soirée qui leur a fait vivre des sensations pour le moins uniques. Comme on peut le constater, Jacques n'a pas perdu sa touche pour présenter des voitures excitantes au public.

Roger Laforest s'est joint depuis quelques semaines à la dynamique équipe de Toyota Centre-ville. Il a fait sentir sa présence non seulement par la qualité de son travail et son efficacité mais également par la facilité avec laquelle il s'est intégré dans cette équipe. Cet établissement a toujours privilégié les clients et Roger partage cette philosophie à 100 pour cent. Il l'applique d'ailleurs avec une grande efficacité et à la satisfaction des clients.

Joel Segal de Moteurs Décarie est d'excellente humeur ces temps-ci. Et il serait difficile d'en être autrement. En effet, la nouvelle Jaguar XJ6 est un véritable petit bijou que les clients s'arrachent littéralement. De plus, la Land-Rover Discovery est toute aussi populaire. Ces deux véhicules sont à la fois des classiques et des produits d'une grande sophistication mécanique. Pas surprenant que notre ami soit aussi occupé par les temps qui courent. Et l'arrivée imminente de l'hiver va provoquer une demande accrue pour la Discovery.

**LA «PLACE»**

**POUR UNE HONDA**

**Enfin un paiement TOUT INCLUS!**

**TAXES, TRANSPORT, PRÉPARATION INCLUS**

**sur la nouvelle ACCORD 1995**

<p><b>ACCORD COUPÉ LX</b></p> <p><b>316\$ PAR MOIS</b></p>	<p><b>ACCORD BERLINE LX</b></p> <p><b>336\$ PAR MOIS</b></p>	<p><b>ACCORD BERLINE EXR</b></p> <p><b>434\$ PAR MOIS</b></p>
--	--	---

**ACCORD BERLINE EX**

**360\$ PAR MOIS**

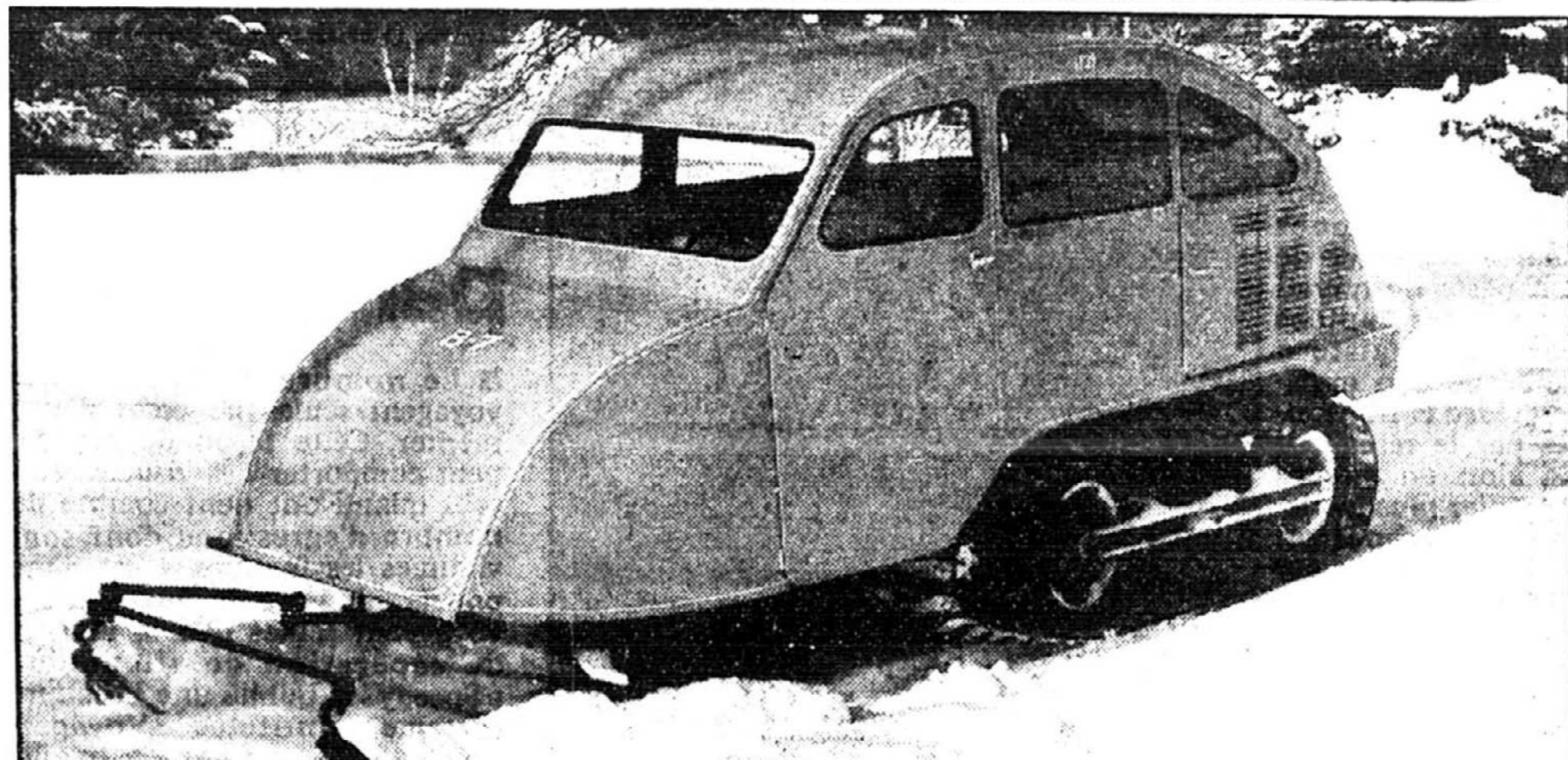
**RABAIS DE FIN DE SAISON SUR NOS 1994**

\* Utilisation 48 mois. Compliant ou échange 2 000\$. Allocation de 96 000 km. 6¢ km excédentaire. Aucune obligation d'achat à la fin du bail.

**700, boul. Labelle, Blainville**  
(aut. des Laurentides, sortie 25)

**435-1122 / 875-1920**

**DE HONDA blainville**



**Une Bombardier B-7 1939**

Dans la chronique «auto-rétro» de la semaine dernière, il était question d'une «auto-neige» B-7, fabriquée par Bombardier en 1939, et que Gérard Benoit et son fils Alain, de Valcourt, avaient restaurée. À l'époque, la B-7 et la B-12 (le chiffre indique le nombre de passagers) étaient très utiles dans les campagnes où les automobiles pouvaient difficilement circuler en hiver. La B-7 que l'on voit sur cette photo était utilisée pour faire découvrir cette machine aux touristes qui visitent Valcourt en hiver. Elle a été achetée récemment par Laurent Beaudoin, le grand patron de Bombardier, pour son usage personnel. Les Benoit travaillent présentement à la restauration d'une autre B-7, qui devrait être prête pour l'hiver prochain.

# FAUT QUE ÇA SORTÉ!

RABAIS SUBSTANTIELS sur tous les modèles!

du 7 au 11 nov. INCLUSIVEMENT

75 GOLF

NEUVES et DÉMOS

ET

JETTA 94

NEUVES et DÉMOS

EXCELLENT CHOIX DE COULEURS ET D'OPTIONS

DOIVENT ÊTRE VENDUES!!!

10 ANS 160 000 km GROUPE MOTOPROPULSEUR

Protégez votre investissement avec la Garantie 10 ANS / 160 000 km.

## Automobiles E. Lauzon

1384, boulevard Labelle, Blainville Tél.: 430-1460

Sortie 25 de l'autoroute des Laurentides, tournez à gauche sur Curé-Labelle

annonces classées

SERVICES PERSONNELS

406 LIGNES DE RENCONTRES
COUPLES TRIO, femmes, hommes, livres, tous fantasmes...

410 ASTROLOGIE, OCCULTISME
ANALYSE personnelle, médium cartes et tarot...

414 MASSOTHERAPIE
AGREABLE massage Californien, Suédois, Super détente...

415 CONSULTATIONS
IMMIGRATION O.C. ENR. Visas et litiges...

419 BILLETTS DE SPECTACLE
ROLLING STONES, Céline Dion, Bryan Ferry...

440 ESCORTES, RENCONTRES, ETC.
ANDREA JOLIE DAME 36 ANS, ANIKA BELLE TRANSEXUELLE...

445 STUDIOS DE MASSAGE
LACE massage en privé, Massage discret reçoit chez moi...

TRANSPORT ET VEHICULES AUTOMOBILES

AUTOBAINES AUTOBAINES AUTOBAINES AUTOBAINES

Vendez votre auto ou camion avec 2 lignes d'annonce!

7 JOURS CONSÉCUTIFS POUR 13.89\$ (0,95 \$ par ligne additionnelle)

AUTOBAINES

N.B. - Vu les conditions particulières de cette offre, aucun changement ne peut être apporté au texte original en cours de publication...

ANNONCES CLASSÉES 285-7111 Appels Interurbains sans frais: 1 800 361-5013

Grid of car listings with columns for model, year, price, and features. Includes models like Toyota Camry, Honda Civic, and various SUVs.

Charlotte Kerner Nicole Casanova DES FEMMES PRIX NOBEL DE MARIÉ CURIE A AUNG SAN SUU KYI 1903-1991

«Le travail sur l'insuline continuait toujours. A la fin des années quarante vinrent les premiers grands ordinateurs...»

des femmes prix nobel

«Le travail sur l'insuline continuait toujours. A la fin des années quarante vinrent les premiers grands ordinateurs, et alors nous avons pu envisager d'étudier aussi des molécules plus grandes...»

ANNONCES CLASSÉES 285-7111 Appels interurbains sans frais: 1 800 361-5013

TRANSPORT ET VEHICULES AUTOMOBILES

AUTOBAINES AUTOBAINES AUTOBAINES AUTOBAINES AUTOBAINES

L'hiver est à nos portes. Voici des voitures appropriées de type «4-Matic»

Mercedes 300E 1992 Couleur noire métallisée, 50 000 km.

Mercedes 300E 1992 Blanche, 48 000 km.

Mercedes 300E 1991 Blanche, 22 000 km.

Mercedes 300E 1991 Couleur noire métallisée, 75 000 km.

Mercedes 300E familiale 1991 Blanche, 70 000 km.

Mercedes 300E 1990 Couleur noire métallisée, 90 000 km.

Toutes ces voitures sont vendues avec une garantie 2 ans «Signature Class».

SILVER STAR Centre de la voiture d'occasion européenne 5050, rue Paré, Montréal Tél.: (514) 735-1199

A B C DE L'ENCAN DU QUEBEC

ACURA Vigor GS 1992, prisme royale, motor, 110 000 km.

ACURA Vigor GS 92, 40 000 km, couleur, 19 900 \$, 589-7881.

ACURA Vigor GS 93, cuir, tout équipé, Spécial ACURA PLUS 435-4455

ACURA Vigor GS 93, cuir, tout équipé, Spécial ACURA PLUS 435-4455

ACURA Vigor GS 93, cuir, tout équipé, Spécial ACURA PLUS 435-4455

ACURA Vigor GS 93, cuir, tout équipé, Spécial ACURA PLUS 435-4455

ACURA Vigor GS 93, cuir, tout équipé, Spécial ACURA PLUS 435-4455

ACURA Vigor GS 93, cuir, tout équipé, Spécial ACURA PLUS 435-4455

ACURA Vigor GS 93, cuir, tout équipé, Spécial ACURA PLUS 435-4455

ACURA Vigor GS 93, cuir, tout équipé, Spécial ACURA PLUS 435-4455

ACURA Vigor GS 93, cuir, tout équipé, Spécial ACURA PLUS 435-4455

PASSAT GLX VR6 1995 À partir de 299\$ par mois Location 24 mois

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

BMW 318i, 5 vit. aut., 110 000 km, 1990 \$, 445-4555

CAVALIER 95 87, station, 4 cyl., out, 117 000 km, Impeccable, pas de rouille, 2300 \$, 445-4555

FORD Tempo, out., 91, 100 000 km, Impeccable, pas de rouille, 2300 \$, 445-4555

HONDA Civic LX 99, 4 portes, 5 vit., 62 500 \$, 445-4555

LYNX 18, out., 2 portes, blanche, 101, 000 km, Impeccable, pas de rouille, 2300 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MERCEDES Sable LS familiale 89, 140 000 km, Impeccable, A-1, 1990 \$, 445-4555

MOTS CROISES 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

ENCAN D'AUTOS Tous les véhicules à partir de 99 \$

ENCAN D'AUTOS Tous les véhicules à partir de 99 \$

ENCAN D'AUTOS Tous les véhicules à partir de 99 \$

ENCAN D'AUTOS Tous les véhicules à partir de 99 \$

Avis Pour les fins de cette rubrique. La Presse désire...



# Plimok : une remorque conçue et fabriquée au Québec

**DENIS DUQUET**  
collaboration spéciale

Les inventeurs et «patenteux» québécois jouissent d'une réputation fort intéressante outre-frontières. Plusieurs compagnies ont utilisé, et utilisent toujours, des inventions brevetées par des Québécois. Il semble que le secteur de la remorque de petit gabarit soit sur le point de connaître son invention québécoise, qui pourrait bouleverser le marché. En effet, la remorque pliable Plimok P-800 est non seulement de conception, mais aussi de fabrication québécoise.

Dans cette catégorie de remorques de petit gabarit, la plupart

des modèles disponibles sur le marché sont non seulement d'une robustesse discutabile, mais leur comportement routier est aléatoire. Comme la plupart d'entre nous, vous avez certainement doublé sur l'autoroute une voiture tractant une remorque qui dansait la sarabande. Trop souvent, ces remorques sont dotées d'une suspension primitive à essieu rigide et de pneus de trop petites dimensions pour assurer une tenue de route décente.

La remorque Plimok remédie à ces inconvenients avec une suspension indépendante, des pneus de dimensions adéquates et des ressorts à lames. Mais même si ces

caractéristiques auraient suffi à rendre ce produit intéressant, c'est un autre facteur qui le met dans une classe à part: cette remorque est pliable. En effet, en moins de cinq minutes, il est possible de replier la remorque et de la ranger dans un cabanon ou sous une galerie par exemple. Selon ses distributeurs, cette remorque, une fois repliée, n'occupe pas plus d'espace qu'une tondeuse. Cette caractéristique devrait plaire aux locataires et à ceux qui ne veulent pas s'encombrer d'une remorque dans leur cour ou leur garage. Et il faut ajouter qu'il existe un attachement spécial permettant d'utiliser la Plimok avec un véhicule tout terrain

(VTT) ou un tracteur de jardinage.

Cette remorque est également idéale pour transporter un VTT. Il est possible de se procurer en option des supports et des rampes de chargement pour ce genre de véhicule. Puis, une fois rendu à destination, on peut tracter cette même remorque avec le VTT grâce à l'attache spéciale.

Autre détail intéressant, comme la Plimok est dotée d'une suspension indépendante, la partie centrale est dégagée, ce qui facilite son utilisation en forêt et sur des sentiers en mauvais état.

Un simple examen visuel suffit à convaincre le moins expérimenté

de des acheteurs que ce produit est fabriqué à partir d'éléments de qualité. Les tôles sont épaisses, les ferrures en métal solides et l'attache robuste. De plus, même si la couleur rouge de cet accessoire ne fait pas l'unanimité, la qualité de la peinture est bonne. C'est certainement mieux que plusieurs produits d'importation qui semblent davantage conçus pour économiser dans la fabrication que pour assurer la solidité de l'ensemble.

**Première année**

Ce produit est distribué par Can-I-Deal International, située à Laval. Comme le soulignait un des représentants, Yvon Plante,

«cette remorque s'est attiré des commentaires élogieux de la part de plusieurs spécialistes et nous avons confiance de pouvoir percer sur les marchés non seulement canadien et québécois, mais également aux États-Unis. D'ailleurs, nous avons eu des contacts très positifs avec des représentants de grandes chaînes spécialisées américaines».

Comme tous les produits d'usage spécialisé qui en sont à leurs premiers pas, la disponibilité n'est pas toujours aisée. On peut obtenir plus de renseignements en téléphonant au (514) 687-1556. Quant au prix de détail suggéré, il est inférieur à moins de 1000 dollars.

## Hausse des ventes de voitures neuves et usagées dans la région de Montréal

**DENIS DUQUET**  
collaboration spéciale

La toute dernière parution de l'indice CCAM, publié par la Corporation des concessionnaires automobiles du Québec, nous indique que les ventes de voitures neuves et usagées ont connu une hausse intéressante au cours de la période s'étendant de mai à août 1994.

Il s'est en effet vendu 50 598 véhicules neufs au cours de cette période, ce qui représente 1500 unités de plus par rapport à 1993, soit une hausse de 3 p. cent. Ces résultats viennent confirmer que la reprise économique dans la région métropolitaine est réelle, même si elle est très lente. Cette hausse des ventes d'automobiles neuves peut paraître rassurante, mais elle est inférieure à ce qui avait été prévu au début de l'année par la CCAM, qui entrevoyait une progression de 4,1 p. cent au cours de 1994. Pour atteindre cet objectif, il faudrait que la période automnale connaisse de nets progrès au chapitre des ventes.

frontier les compagnies automobiles et les concessionnaires depuis les débuts de la crise économique amorcée en 1990. «... avec une baisse de la demande, les concessionnaires d'automobiles ont dû réagir promptement. Ils ont pu sauver leurs PME et, plus largement, leur industrie. Les concessionnaires d'automobiles ont dû procéder à des restructurations opérationnelles et administratives qui ont eu des incidences sur les effectifs, les approvisionnements, les budgets publicitaires et le marketing.»

Toujours dans cette lettre ouverte, Gerald Drolet souligne que ces mesures ont entraîné la perte de plus de 1000 emplois dans la seule région métropolitaine. Il ajoute que dix concessionnaires montréalais ont été dans l'obligation de fermer leurs portes au cours des trois dernières années. Quant aux rescapés, ils doivent administrer avec une prudence redoublée et aucun risque mal calculé ne pourra être toléré.

Malgré tout, la lente reprise permet aux concessionnaires membres de la CCAM d'afficher un optimisme prudent. Par la voie de leur président, ils affirment qu'il est «impérieux qu'ils perçoivent une ouverture d'esprit et un encouragement de la part du nouveau gouvernement du Québec». Par la même occasion, les concessionnaires transmettent à Jacques Parizeau leur souhait de voir les dépenses de l'État réduites à un niveau acceptable, les déficits de la CSST maîtrisés, le fardeau fiscal des entreprises et des particuliers diminué, en plus de voir la formation de la main-d'oeuvre se développer sans que les employeurs soient taxés davantage. Enfin, le président de la CCAM émet le voeu de voir l'instauration d'un climat favorable au développement des affaires tant au Québec qu'à Montréal. M. Drolet souligne à ce propos que Montréal est toujours le moteur économique du Québec.

Cette prise de position n'est pas nouvelle et les concessionnaires d'automobiles ont toujours fait connaître au gouvernement leurs intentions et leurs opinions. Au cours des dernières années, tous les présidents de la CCAM ont défendu avec la même éloquence les intérêts des concessionnaires de la grande région de Montréal et par extension, ceux de tous leurs collègues du Québec. Reste à voir maintenant quelle sera la réaction du premier ministre à cette missive. Il reste que c'est un beau dossier pour Camille Laurin, nommé récemment député responsable de la région métropolitaine.

Par ailleurs, les ventes ont augmenté en moyenne de 30 unités par concessionnaire. Le total des ventes est passé de 223 unités pour la même période en 93 à 253 en 1994. Il faut préciser que les données par établissement sont basées sur un total de 220 concessionnaires en 93 et de 212 cette année. La même remarque s'applique aux voitures usagées.

Ce secteur a également connu une progression digne de mention, car il s'est vendu 29 861 véhicules usagés chez les membres de la CCAM qui ont répondu à ce sondage. Il s'agit d'une hausse de 1481 véhicules. Cette remontée est toutefois plus importante que dans le secteur des voitures neuves, car la hausse de véhicules usagés est presque identique à celle des voitures neuves mais avec un total de vente inférieur de plus de 20 000 voitures. Il faut également souligner que la moyenne de représentants des ventes de voitures neuves par établissement est de 5,5 vendeurs alors qu'elle est de 1,9 vendeur dans le cas des véhicules usagés.

Par ailleurs, les ventes ont augmenté en moyenne de 30 unités par concessionnaire. Le total des ventes est passé de 223 unités pour la même période en 93 à 253 en 1994. Il faut préciser que les données par établissement sont basées sur un total de 220 concessionnaires en 93 et de 212 cette année. La même remarque s'applique aux voitures usagées.

Ce secteur a également connu une progression digne de mention, car il s'est vendu 29 861 véhicules usagés chez les membres de la CCAM qui ont répondu à ce sondage. Il s'agit d'une hausse de 1481 véhicules. Cette remontée est toutefois plus importante que dans le secteur des voitures neuves, car la hausse de véhicules usagés est presque identique à celle des voitures neuves mais avec un total de vente inférieur de plus de 20 000 voitures. Il faut également souligner que la moyenne de représentants des ventes de voitures neuves par établissement est de 5,5 vendeurs alors qu'elle est de 1,9 vendeur dans le cas des véhicules usagés.

**Lettre à Jacques Parizeau**

Le président de la CCAM, Gerald Drolet, a profité de la parution de l'indice CCAM pour écrire une lettre ouverte au nouveau premier ministre Jacques Parizeau. Dans cette missive, Gerald Drolet souligne l'importance de l'activité automobile dans l'économie des nations modernes et relate les difficultés qu'ont dû af-

## Les piétons: plus de 150 décès par année au Québec

La majorité des gens sont persuadés que circuler à pied est une activité sans danger. Pourtant, chaque année, entre 130 et 150 piétons au Québec, décèdent des suites d'un accident de la route. En fait, le nombre total de personnes heurtées par les automobiles au Québec a été de 4179, en 1993. De ce nombre, 132 sont décédées, 725 ont subi des blessures graves et 3222, des blessures légères. Et il s'agit là des accidents signaux. Il doit certainement y avoir quelques centaines de cas, mineurs pour la plupart, qui ne sont jamais recensés.

En fait, chaque jour, 14 piétons sont heurtés par des véhicules moteurs. La situation a été jugée suffisamment grave pour que la Société de l'assurance automobile du Québec ait organisé depuis quelques semaines une campagne de sensibilisation du public. Mais il faudra être prudent à l'année longue et non pas uniquement durant la campagne et quelques semaines plus tard.

Selon la SAC, les piétons les plus susceptibles d'être blessés par un véhicule sont ceux dans la vingtaine, ce qui est normal compte tenu qu'il s'agit de la catégorie la plus populeuse. Toutefois, les enfants de 5 à 9 ans et les personnes âgées de 65 ans et plus sont eux aussi très souvent victimes de ces accidents.

Et ce qui est le plus curieux, c'est que la plupart de ces accidents entre piéton et auto n'ont pas lieu aux intersections et passages piétonniers, mais ailleurs sur la chaussée. Le fait de traverser la chaussée en dehors des limites réglementées est souvent cité dans les rapports d'accident

Les piétons sont négligents tandis que les conducteurs sont distraits, ce qui représente une conjoncture très propice aux accidents de ce genre.

Selon les données recueillies par la SAAQ, les zones les plus touchées par de tels incidents sont des zones résidentielles et commerciales où la vitesse autorisée est de 50 km/h ou moins. De plus, c'est au cours des mois d'octobre, novembre et décembre que survient le plus grand nombre d'accidents impliquant un piéton. Quant à la période de la journée où la majorité des accidents se produisent, c'est surtout en après-midi et en fin de journée. Enfin, les jeudis, vendredis et samedis sont les jours les plus souvent cités. Quant aux accidents mortels, ils surviennent généralement la nuit, à la fermeture des établissements licenciés.

Il est donc important que piétons et automobilistes soient plus conscients du danger et agissent en conséquence. Le bilan serait moins meurtrier et les effets négatifs de tous ces incidents seraient diminués d'autant. Donc, il ne faut pas ignorer les piétons, il faut les respecter et ces derniers doivent également respecter les véhicules motorisés.

Et ce qui est le plus curieux, c'est que la plupart de ces accidents entre piéton et auto n'ont pas lieu aux intersections et passages piétonniers, mais ailleurs sur la chaussée. Le fait de traverser la chaussée en dehors des limites réglementées est souvent cité dans les rapports d'accident

Il est donc important que piétons et automobilistes soient plus conscients du danger et agissent en conséquence. Le bilan serait moins meurtrier et les effets négatifs de tous ces incidents seraient diminués d'autant. Donc, il ne faut pas ignorer les piétons, il faut les respecter et ces derniers doivent également respecter les véhicules motorisés.

## AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS

**Place des Arts Appel d'offres**

**ENTRETIEN MÉNAGER DE LA PLACE DES ARTS DE MONTRÉAL**

Des soumissions cachetées, adressées au directeur de la Gestion des édifices de la Société de la Place des Arts de Montréal, 260, boul. de Maisonneuve ouest à Montréal et portant la mention «Soumission pour l'entretien ménager de la Place des Arts» seront reçues jusqu'à 15 h le mercredi 30 novembre 1994 au Poste Central de Sécurité. La Société ne tiendra pas compte des soumissions reçues après la date et l'heure ci-haut mentionnées.

Toutes les conditions du présent appel d'offres sont contenues dans une série de documents qui peuvent être obtenus contre un dépôt de cinquante dollars (50 \$), payable par chèque visé fait à l'ordre de la Société de la Place des Arts de Montréal, non remboursable.

La Société n'assurera aucune dépense faite par le soumissionnaire aux fins de la préparation de soumissions, ni aucune dépense faite aux fins de fournir à la Société des renseignements supplémentaires qui pourront lui être nécessaires pour évaluer et analyser la soumission.

Un cautionnement de soumission (10%) ou un chèque visé de l'ordre de cinq pour cent (5%) du montant de la soumission fait à l'ordre de la Société de la Place des Arts de Montréal et valide pour une période de soixante (60) jours de la date d'ouverture de la soumission doit accompagner cette dernière. Ce chèque visé ou ce cautionnement d'exécution de cent mille dollars (100 000 \$).

Seules les personnes, sociétés, compagnies et corporations ayant leur principale place d'affaires au Québec et qui auront obtenu les documents d'appel d'offres directement de la Société de la Place des Arts de Montréal sont admises à soumissionner.

Chaque soumissionnaire ne peut présenter qu'une seule soumission.

La Société de la Place des Arts de Montréal se réserve le droit de rejeter la plus basse soumission ou toute autre soumission; de plus, la Société de la Place des Arts de Montréal ne s'engage à accepter aucune des soumissions reçues même la plus basse.

**NOTES:** Les documents de soumission seront disponibles à compter du vendredi 11 novembre à 13 h au bureau de Chantal Arbour (285-4280).

Une séance d'information avec visite des lieux aura lieu le vendredi 18 novembre à 10 h à partir du Poste Central de Sécurité.

**Demande de soumissions publiques**

**1840-11-94**

**Fourniture de panneaux d'affichage publicitaire.**

**Documents disponibles**

STCUM - Service de l'approvisionnement, Édifice administratif, 8845, boul. Saint-Laurent, rez-de-chaussée (réception), Montréal, à compter du **lundi 7 novembre 1994** de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30.

(Information générale : Tél. : (514) 280-4921)

**Prix**

**25,00 \$ (non remboursable)** pour chaque exemplaire, en argent comptant, chèque visé ou mandat à l'ordre de la STCUM.

**Dépôt et ouverture des soumissions**

Siège social de la STCUM, à l'attention du secrétaire et directeur du Contentieux, 800, rue de La Gauchetière Ouest, **accueil principal (1-4100)**, Montréal, le **mercredi 16 novembre 1994** jusqu'à 15h00, lesquelles seront ouvertes immédiatement après, à l'endroit qui sera indiqué.

**Garantie de soumission**

**Chèque visé ou cautionnement de soumission de dix pour cent (10%) du montant total de la soumission.**

**Note**

Les soumissions (l'original et deux (2) copies) doivent être présentées sur les formulaires spécialement préparés à cet effet et contenus dans les enveloppes fournies à cette fin et accompagnées de la garantie de soumission ci-haut mentionnée.

La Société ne s'engage à accepter, ni la plus favorable, ni aucune des soumissions et n'encourt aucune obligation envers les soumissionnaires.

*Daniel Robert*

**Daniel Robert, avocat,**  
le secrétaire et directeur du Contentieux.

**MISE AU POINT**

Dans la circulaire «IDÉE BRILLANTE» de Sears, en vigueur jusqu'au 20 novembre 1994 et distribuée le 6 novembre 1994, veuillez noter qu'à la page 14, pour les sièges d'appoint N° 27476 et 68058, les illustrations ont été inversées.

**Nous présentons nos excuses à notre clientèle.**

**SEARS**

**Hydro-Québec**

**APPELS D'OFFRES**

**pour 14 h heure de Montréal**

<b>LSB 42982 A</b>	<b>JDN 43059 A</b>
le mardi 22 nov. 1994	le mardi 29 nov. 1994

**Secteur Beauharnois** Région Matapédia  
**REPLACEMENT DE LA DISTRIBUTION ÉLECTRIQUE DES BARRAGES NORD ET SUD DE L'ÎLE JULIET** TRAVAUX DE VERIFICATION ET DE MODIFICATION DE LAMPES DE RUE SUR LE TERRITOIRE DU SECTEUR BAS-ST-LAURENT

Emvergure : 100 000 \$ Emvergure : 200 000 \$

Le montant du document d'appel d'offres (d.a.o.) est non remboursable et doit être payé sous forme de chèque ou de mandat à l'ordre d'Hydro-Québec.

**Admissibilité:**  
Principale place d'affaires au Québec

**Garantie de soumission:**  
10 % du montant total

**Prix du d.a.o. : 25,00 \$**

La garantie de soumission devra être sous forme de chèque visé, de cautionnement fourni par une compagnie d'assurance, de lettre de crédit irrévocable ou d'obligations au porteur.

L'intéressé à soumissionner doit fournir son numéro de téléphone et de télécopieur lors de sa demande de document d'appel d'offres.

Le document d'appel d'offres peut être consulté ou obtenu du lundi au vendredi de 8 h à 16 h à l'endroit suivant:

**HYDRO-QUÉBEC**  
Direction Acquisition  
800, boul. de Maisonneuve est, 2e étage, bureau 2-007, Montréal (Québec) H2L 4M8  
Pour renseignements : (514) 840-4903

**AVIS PUBLIC**

QUÉBEC R-3316-94

**RÉGIE DU GAZ NATUREL SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN (SCGM)**

Requérante

Avise public est donné que la requérante a demandé en date du 27 octobre 1994 à la Régie l'autorisation d'étendre son réseau de distribution dans la région Beauce-Amiante, en ces termes:

— D'accorder à Gaz Métropolitain, l'autorisation spécifique et préalable du Projet Beauce - Amiante conditionnellement à la signature de 35% des volumes de ventes prévus pour la première année du «Projet Beauce - Amiante»;

— D'autoriser Gaz Métropolitain à comptabiliser dans un compte de frais reports, les ajustements des dépenses d'amortissement liées au «Projet Beauce - Amiante».

Le coût global estimé du «Projet Beauce - Amiante» est de 33 885 600 \$ et, selon la requérante, sa rentabilité sera assurée par une contribution financière externe dans le cadre du Programme des travaux d'infrastructure Canada-Québec et du Programme des travaux d'infrastructure-Québec de l'ordre de 17 238 141 \$.

Une copie de la requête peut être obtenue en s'adressant à la requérante:

**Me François G. Hébert**  
Lussonde, Longval, Allard, Hébert  
Société en commandite Gaz Métropolitain  
1717, rue du Havre  
Montréal (Québec) H2K 2X3  
Téléphone: (514) 598-3600  
Télécopieur: (514) 598-3725

Toute personne intéressée désirant intervenir ou faire des représentations auprès de la Régie relativement à cette requête doit le faire par écrit en précisant le numéro de la requête et selon la procédure suivante:

— dans son écrit, elle fait état de son intérêt et de l'objet de son intervention, ainsi que de son intention de présenter une preuve et faire entendre des témoins, le cas échéant;

— elle transmet à la Régie l'original de son intervention et de ses représentations, ainsi que la preuve de signification à la requérante, le tout dans les dix (10) jours à compter de la date de publication du présent avis.

L'audience se tiendra à l'endroit suivant:  
Hotel Georgesville  
Salle Beauce Nord  
300 - 118e Rue  
Ville de St-Georges

Le jeudi 24 novembre 1994, à 9 h 30  
Montréal, le 2 novembre 1994

**Lysée Prévost, Secrétaire**  
Régie du gaz naturel  
800, Place Victoria, 2e étage, bureau 255  
Montréal (Québec) H4Z 1A2  
Téléphone: (514) 873-2452  
Télécopieur: (514) 873-2070

**STCUM**

**VILLE MONT-ROYAL**

**APPEL D'OFFRES**

**T-10-1-20 LOCATION ET SERVICE DE CONTENANTS POUR DÉCHETS NON-DOMESTIQUES POUR L'ANNÉE 1995**

Des soumissions cachetées seront reçues par la directrice de l'Approvisionnement, à l'Hotel de ville, 90, avenue Roosevelt, Ville Mont-Royal (Québec) jusqu'à 11 h le mardi 15 novembre 1994.

Les soumissions seront ouvertes en public immédiatement après l'heure indiquée, à l'Hotel de ville, 90, avenue Roosevelt, Ville Mont-Royal.

Les devis et documents pertinents sont disponibles au bureau de la soussignée.

Ville Mont-Royal ne s'engage à accepter ni la plus basse, ni aucune des soumissions reçues et, sans encauser aucune dépense ou obligation envers les soumissionnaires.

La directrice de l'Approvisionnement  
**Manon L. Milot**

**Défense nationale National Defence**

**AVIS AU PUBLIC**

**CHAMPS DE TIR GARNISON DE L'ESTRIE (FARNHAM) QUÉBEC**

Des exercices de tir aux armes portatives se poursuivront de jour et de nuit aux champs de tir de la Garnison de l'Estrie jusqu'à nouvel ordre.

Ce champ de tir se trouve sur une propriété du MDN, située à l'intérieur de la Garnison de l'Estrie, sur la rive gauche de la rivière Yamaska, à environ 2,8 km au nord-ouest de Farnham. Il est possible d'obtenir un plan détaillé des champs de tir en s'adressant au Chef du Génie construction de la BFC Montréal.

Tous les chemins, routes et voies d'accès à la zone de la garnison sont indiqués par des affiches libellées en français et en anglais, interdisant l'entrée dans la zone.

**MUNITIONS ET EXPLOSIFS ÉGARÉS**

Les bombes, grenades, obus et autres engins explosifs analogues constituent un danger. Ne ramassez pas ces objets et ne les gardez pas comme souvenirs. Si vous avez trouvé ou si vous avez en votre possession un objet que vous croyez explosif, prévenez la police de votre localité, qui prendra les mesures nécessaires.

**Il est interdit à toute personne non autorisée de pénétrer dans la zone ci-dessus.**

**PAR ORDRE**  
Sous-ministre  
Ministère de la Défense nationale

OTTAWA, CANADA  
17630-77

**Canada**

**Défense nationale National Defence**

**AVIS AU PUBLIC**

**CHAMPS DE TIR GARNISON DE L'ESTRIE (FARNHAM) QUÉBEC**

Des exercices de tir aux armes portatives se poursuivront de jour et de nuit aux champs de tir de la Garnison de l'Estrie jusqu'à nouvel ordre.

Ce champ de tir se trouve sur une propriété du MDN, située à l'intérieur de la Garnison de l'Estrie, sur la rive gauche de la rivière Yamaska, à environ 2,8 km au nord-ouest de Farnham. Il est possible d'obtenir un plan détaillé des champs de tir en s'adressant au Chef du Génie construction de la BFC Montréal.

Tous les chemins, routes et voies d'accès à la zone de la garnison sont indiqués par des affiches libellées en français et en anglais, interdisant l'entrée dans la zone.

**MUNITIONS ET EXPLOSIFS ÉGARÉS**

Les bombes, grenades, obus et autres engins explosifs analogues constituent un danger. Ne ramassez pas ces objets et ne les gardez pas comme souvenirs. Si vous avez trouvé ou si vous avez en votre possession un objet que vous croyez explosif, prévenez la police de votre localité, qui prendra les mesures nécessaires.

**Il est interdit à toute personne non autorisée de pénétrer dans la zone ci-dessus.**

**PAR ORDRE**  
Sous-ministre  
Ministère de la Défense nationale

OTTAWA, CANADA  
17630-77

**Canada**

**PROLONGEZ LE SOUVENIR D'UN ÊTRE CHER EN SOULAGEANT LA PAUVRETÉ.**

Faites parvenir un don à:

1930, rue Champlain  
Montréal (Québec) H2L 2S8  
**(514) 526-5937**

**LA SOCIÉTÉ DE SEBASTIEN**