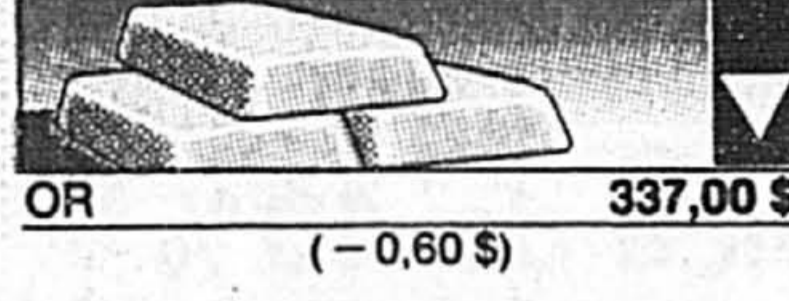
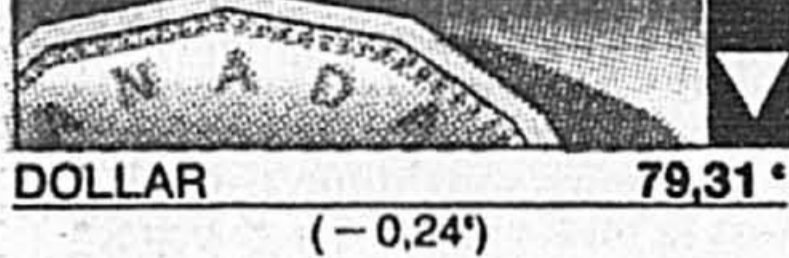
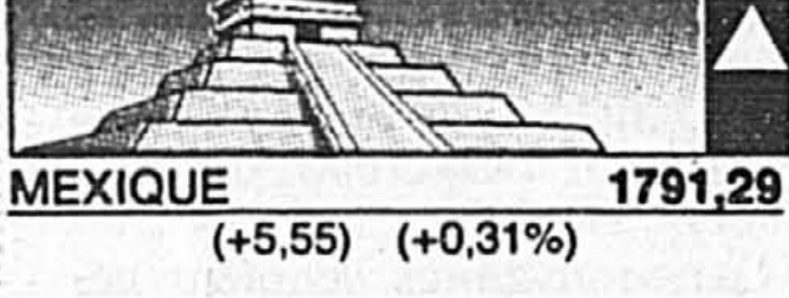
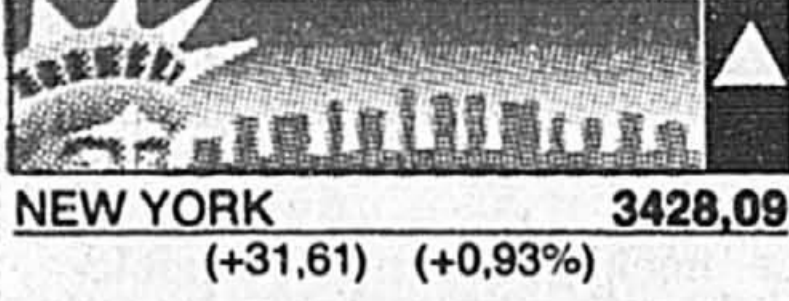
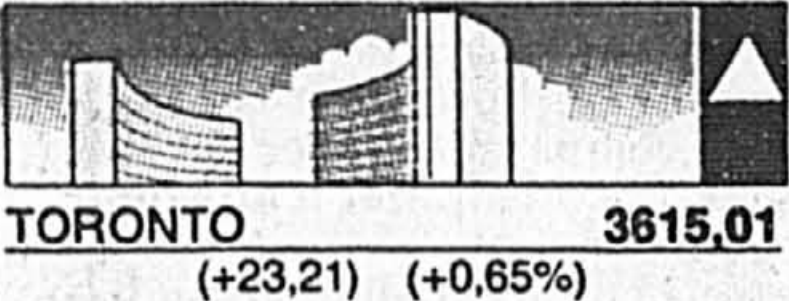
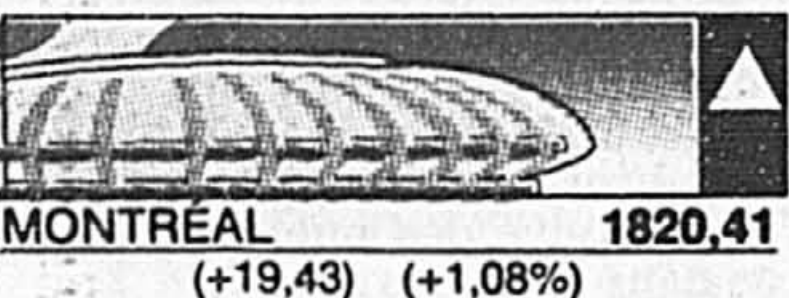


INDICES



Les annonceurs raffolent des bandes de patinoire

Page C 2

Nouvelle baisse prévue du taux d'escompte

PAUL DURIVAGE

Le taux d'escompte de la Banque du Canada devrait reprendre son cycle baissier aujourd'hui alors que le dollar canadien retrouve une nouvelle vigueur sur les marchés interbancaires.

«Le marché pourrait voir une baisse assez intéressante du taux d'escompte», croit M. Richard Beaulieu, vice-président trésorerie à la Banque Laurentienne. Selon lui, la fermeté des marchés autorise une baisse de l'ordre de 10 à 15 centièmes du taux d'escompte.

Mardi dernier, la banque cen-

trale avait mis fin à neuf semaines consécutives de détente du taux d'escompte en ajoutant 18 centièmes au taux directeur qui s'inscrit depuis à 5,54 p. cent.

Mais déjà, dans les heures suivant l'adjudication des bons du Trésor, les taux négociés étaient en baisse alors que le dollar, après un essoufflement passager, faisait l'objet d'une demande soutenue poursuivant sa course jusqu'à atteindre 79,55 cents en clôture vendredi. Le taux d'escompte est calculé en ajoutant 25 points centésimaux au rendement moyen des bons du Trésor de trois mois établis lors de leur adjudication du mardi.

Le repli du huard hier ne devrait pas influencer la destinée du taux d'escompte, croit M. Beaulieu. Celui-ci évoluait dans un marché particulièrement tenu en raison du congé pascal. En clôture hier, il cotait 79,31 cents US hier, en baisse de 24 centièmes.

La demande pour le dollar canadien s'est diversifiée au cours des dernières séances régulières de transactions. Les investisseurs japonais se rangent maintenant du côté des acheteurs après la vague de rapatriement de fonds correspondant à la fin de leur année financière. Les exportateurs, des alliés naturels du dollar canadien, commencent aussi à revenir

au marché boudé depuis la crise mondiale des changes à l'automne dernier.

Le dollar US

Par contre, le dollar américain, et par ricochet le huard, perd en valeur contre les autres grandes devises. Le billet vert est maintenant à son plus bas niveau depuis la deuxième grande guerre face au yen japonais. Selon les observateurs, le plan de relance économique japonais, qui doit être dévoilé cette semaine, pourrait même donner une nouvelle poussée au yen. Le plan de relance de-

vrait inclure des réductions de taxes et des investissements massifs en infrastructure.

La baisse anticipée du taux d'escompte effacera tout juste la remontée précédente et ne devrait donc pas avoir d'impact sur les taux bancaires courants. Le taux préférentiel des banques canadiennes est présentement de 6 p. cent. Il s'agit exactement du même niveau qu'aux États-Unis cependant que le cours des bons du Trésor américains est presque deux fois plus bas que ceux du Canada (2,89 p. cent hier, contre 5,29 p. cent).

Hypothèques: les institutions financières rivalisent d'imagination

PAUL DURIVAGE

Les institutions financières, en tout en poursuivant la guerre sur le front des taux à court terme, rivalisent d'imagination pour créer de nouveaux produits hypothécaires susceptibles d'attirer à eux la masse des propriétaires qui, traditionnellement, renouvellent leur emprunt au printemps.

Ces derniers jours, la Banque de Montréal et la Banque Royale jouaient de vitesse pour faire connaître leur nouveau programme, l'hypothèque plafond de cinq ans à taux variable protégé. Peu enclines à suivre leurs traces, les autres institutions financières mijotent différentes alternatives. La Banque Nationale et la Banque Toronto-Dominion s'intéressent no-

tamment à l'hypothèque multitermes.

La nouvelle option-plafond s'offre aux propriétaires de maison qui voudraient profiter de la baisse continue des bas taux d'intérêt hypothécaires mais qui craignent d'être pénalisés en cas de hausse subite. Présenté comme «le meilleur de deux mondes», il s'agit essentiellement d'une hypothèque de cinq ans à un taux variable qui permet aux emprunteurs de profiter de toute baisse future des taux d'intérêt, mais avec une protection contre une hausse substantielle.

Les deux banques fixent la barre à 9,5 p. cent. Le taux initial variable est de 7,5 p. cent pour la Banque Royale et de 7 p. cent pour la Banque de Montréal, soit un pour cent de plus que le taux préférentiel.

«Nous avons déjà reçu beaucoup d'appels à nos centres administratifs concernant ce produit. Un premier contrat est même en voie d'être signé», racontait déjà mercredi le vice-président pour les hypothèques résidentielles de la Banque Royale, M. Jim Rager qui assure avoir été le premier à lancer le produit.

«Il faut être en bonne position»

Au bout du fil, il y avait aussi d'autres institutions financières curieuses de savoir comment la Royale s'y était prise. La banque, explique-t-il, finance ces prêts à partir de ses dépôts. Le risque à la hausse est protégé par des options sur les marchés obligataires, un produit financier géré par les experts de la trésorerie. «Il faut être en bonne position (financière) et

avoir des moyens (techniques, administratifs, juridiques) pour pouvoir offrir un produit aussi contraignant», commente M. Rager.

C'est d'ailleurs pourquoi il ne s'inquiète pas de la curiosité des concurrents. De fait, selon nos informations, peu d'institutions financières entendent suivre l'exemple, bien qu'aucune banque ne veuille exclure quoi que ce soit, le client étant roi et les liquidités bancaires toujours abondantes.

«Nos sondages montrent un intérêt négligeable pour cette option», commente M. Jacques Lapierre, directeur de la gestion des programmes et des finances des particuliers à la Banque Nationale. Les hypothèques à taux variables intéressent traditionnellement moins d'un pour cent des

propriétaires de maisons et pas plus de cinq pour cent en cette période de grande volatilité des taux.

L'hypothèque multitermes

La Nationale, comme la Banque Toronto-Dominion, croit-on savoir, travaillent plutôt à y opposer un produit encore méconnu mais qui pourrait trouver beaucoup d'intérêt alors que les taux touchent un plancher: l'hypothèque multitermes.

Contrairement à l'hypothèque traditionnelle, qui se fait en fonction d'un seul terme et d'un seul taux, l'hypothèque multiterme offre la possibilité de rembourser l'hypothèque en fonction de plusieurs termes et par conséquent de plusieurs taux d'intérêt. On

SUITE A LA PAGE C 2

AUTO - suggestion

La voiture de luxe la mieux cotée parmi les compactes



CLAUDE BEAUDOIN
collaboration spéciale

Un ingénieur de Shawinigan est à la recherche d'une voiture de luxe, offrant un grand confort, des performances remarquables et une excellente tenue de route.

Il est prêt à payer 40 000\$ pour remplacer sa Nissan NX 2000 1992. Nous lui suggérons la BMW 325i. On comprendra pourquoi au numéro trois.

1.- CLAUDE SIMARD, (50-59 ans), Greenfield Park

Suggestion: Dodge Spirit/Plymouth Acclaim

Style: quatre portières

Format: moyen (460 cm - 181 po.)

Nombre de passagers: cinq

Coffre arrière: moyen (14,4 pi. cu.)

Mode: traction

Moteur: quatre cylindres 2,5 l, 100 chevaux

Transmission: manuelle à cinq rapports

Freins: disques aux quatre roues, ABS en option

Suspension: légèrement ferme

Coussin gonflable: conducteur

Origine: nord-américaine

Prix: 13 575\$ et plus

Confort: bon (Guide de l'auto 93)

Fiabilité: moyenne en 1992 (CAA)

Sécurité: bonne protection à l'impact pour le conducteur et très bonne pour le passager.

Commentaires: honnête voiture à vocation familiale. Spacieuse à l'avant ainsi qu'à l'arrière pour votre jeune de 19 ans. Sièges confortables que vous apprécierez lors de voyages dans le Sud. Appropriée pour parcourir 7000 km par année en ville et sur la route. Considérée comme une bonne compacte par la revue Consumer Reports. Le moteur V6 n'est offert qu'avec la transmission automatique à trois ou quatre rapports.

2.- GUY DIFRUSCIA, (30-39 ans), Anjou

Suggestion: Toyota Celica GT-S

Style: deux portières

Vocation: sport

Nombre de passagers: 2+2

Moteur: quatre cylindres 2,2 l, 135 chevaux

Transmission: manuelle à cinq rapports

Suspension: ferme

Coussin gonflable: conducteur

Origine: japonaise

Prix: 24 158\$

Performance: 0-60 mph en 9,1 sec.; 1/4 mille en 16,9 sec. (Car and Driver)

Confort: bon (Guide de l'auto 93)

Fiabilité: bien supérieure à la moyenne (Consumer Reports)

Sécurité: bonne protection pour le conducteur et très bonne pour le passager avant (Consumer Reports)

Autres choix: Ford Probe, Nissan 240 SX

Commentaires: voici trois bonnes voitures sport recommandées par la revue Consumer Reports. Comme vous possédez actuellement une Toyota MR2 1986, peut-être vous sentirez-vous plus à l'aise au volant d'un autre produit du même manufacturier. Accélération, transmission, tenue de route, direction, freinage, position de conduite et sièges avant, voilà autant d'éléments de la Celica qui vous procureront le plaisir de conduire si important pour vous. La valeur de revente de votre MR2 devrait vous permettre de débourser le montant maximum visé, soit 20 000\$.

3.- PIERRE BARIL, (20-29 ans), Shawinigan

Suggestion: BMW 325i

Style: quatre portières

Format: moyen (443 cm - 175 po.)

Coffre arrière: moyen (15,3 pi. cu.)

Mode: propulsion

Moteur: six cylindres 2,5 l, 189 chevaux

Transmission: automatique à quatre rapports; manuelle en option

Freins: disques aux quatre roues, ABS

Coussin gonflable: conducteur

Origine: européenne

Prix: 39 730\$

Performance: 0-60 mph en 7,4 sec.; 1/4 mille en 15,7 sec./89 mph avec la transmission manuelle (Motor Trend)

Confort: très bon (Guide de l'auto 93)

Fiabilité: moyenne en 1992 (Consumer Reports)

Sécurité: bonne protection pour le conducteur et très bonne pour le passager avant (Consumer Reports)

Autre choix: Volvo 760

Commentaires: la BMW 325i vous apportera le luxe, le confort, la perfor-

mance, la tenue de route, le plaisir de conduire et le prestige que vous recherchez. Ligne très réussie et excellente visibilité. Elle a recueilli la meilleure note parmi les compactes d'après la revue Consumer Reports et s'est classée troisième lors du concours organisé par Motor Trend pour couronner la voiture de l'année. La Volvo 760, un peu plus grosse, pourrait également vous intéresser, mais son prix excède celui de la 325i de quelques milliers de dollars.

4.- JEAN-PAUL LESSARD, (60 ans et plus), Laval

Suggestion: Dodge Ram 50

Format: moyen (449 cm - 177 po.)

Nombre de passagers: deux

Vocation: camionnette

Mode: propulsion

Moteur: quatre cylindres 2,4 l, 176 chevaux

Transmission: automatique à quatre rapports en option

Freins: disques à l'avant, tambours à l'arrière

Suspension: ferme

Origine: japonaise

Prix: 10 025\$

Consommation: 12,5 l/100 km (23 mpg) en ville; 9,6 l/100 km (29 mpg) sur la route (Transport Canada)

Fiabilité: 9/10 (Guide de l'auto 93)

Autre choix: Chevrolet S-10

Commentaires: camionnette robuste, fiable et homogène. Moteur assez puissant et bonne capacité de chargement. Très bonne qualité de finition et d'assemblage. Comportement routier que vous apprécierez lors de vos déplacements d'un point A à un point B. Convient donc à un retraité seul et amateur de camping.

5.- MICHEL PILON, (40-49 ans), Bellefeuille

Suggestion: Ford Thunderbird / Mercury Cougar

Style: deux portières

Format: grand (505 cm - 199 po.)

Coffre arrière: moyen (14,7 pi. cu.)

Mode: propulsion

Moteur: huit cylindres 5 l, 200 chevaux en option

Transmission: automatique à quatre rapports

Freins: disques à l'avant; tambours à l'arrière

Coussin gonflable: non

Origine: nord-américaine

Prix: 20 900\$ (Thunderbird); 20 000\$ (Cougar)

Confort: très bon (Guide de l'auto 93)

Consommation: 13,9 l/100 km (20 mpg) en ville; 9,2 l/100 (31 mpg) sur la route (Transport Canada)

Fiabilité: supérieure à la moyenne en 1992 (CAA)

Sécurité: très bonne protection pour les passagers avant lors de collisions simulées (Consumer Reports)

Commentaires: les deux seules voitures à deux portières de grand format et avec un moteur V8 dans votre gamme de prix. Type de véhicule semblable à celui de votre Pontiac Grand Prix 1983 que vous semblez avoir apprécié et recherché à nouveau. Notez toutefois que la fiabilité s'est quelque peu détériorée dernièrement et que le moteur, bien que performant, est assez gourmand, un facteur à considérer lorsqu'on parcourt de 30 à 35 000 km par année. Un moteur V6, plus économique, est offert en série. Comme vous circulez sur des routes enneigées, optez pour le pont arrière Traction-Lock qui améliorera l'adhérence de cette propulsion.

RÉPONSES-FLASH

1.- JEAN-LUC TRUDEL, (40-49 ans), L'Épiphanie

Dodge Spirit/Plymouth Acclaim

2.- ANDRÉ GOBEIL, (20-29 ans), Québec

Volkswagen Golf, Dodge / Plymouth Colt, Eagle Vision Summit

3.- CHARLES CÔTÉ, (30-39 ans), Châteauguay

Saturn berline

4.- JACQUES LAVIGNE, (30-39 ans), Pincourt

Jeep Cherokee

5.- DENIS GERVAIS, (30-39 ans), Laval

Jeep Grand Cherokee

6.- FARID TANOUS, (40-49 ans), Montréal

Ford Escort familiale, Saturn SW1 familiale

7.- MARC LAVIGNE, (20-29 ans), Montréal

Acura Integra, Honda Civic coupé

8.- LORRAINE MANTHA, (60 ans et plus), Montréal

Ford Escort

9.- FRANCINE LABRECQUE, (40-49 ans), Ioliette

Dodge Shadow/Plymouth Sundance, Saturn SL berline

10.- MARC PELLERIN, (30-39 ans), Orléans

Acura Integra berline, Saturn SL2 berline

11.- NATHALIE BENOIT, (20-29 ans), Sainte-Thérèse

Honda Civic hatchback

12.- GUY LEMAIRE, (60 ans et plus), Verdun

Jeep Cherokee, Ford Explorer

13.- CLAIRE LARAMÉE, (40-49 ans), Boucherville

Chrysler Intrepid/Eagle Vision, Ford Taurus/Mercury Sable avec moteur 3,8 litres

14.- JEANNINE BOURGON, (40-49 ans), Dorval

Toyota Camry, Honda Accord, Ford Taurus/Mercury Sable familiales

15.- SOPHIE BÉLAIR, (40-49 ans), Deux-Montagnes

Jeep Cherokee

N.B. La Dodge Caravan, à deux ou quatre roues motrices, répondrait assurément à vos besoins, mais son moteur V6 est couplé à une boîte automatique.

16.- B. BRISSON, (60 ans et plus), Montréal

Chrysler Intrepid/Eagle Vision, Ford Taurus/Mercury Sable

17.- JEAN-MARIE TOUGAS, (30-39 ans), Senneterre

Dodge/Plymouth Colt/Eagle Summit Wagon, Subaru Loyale familiale, Toyota Corolla familiale

N.B. La traction intégrale facilite les déplacements sur routes enneigées, mais coûte plus cher à l'achat, en essence et en réparation.

18.- ROBERT GOYER, (30-39 ans), Île-des-Sœurs

Dodge Caravan/Plymouth Voyager

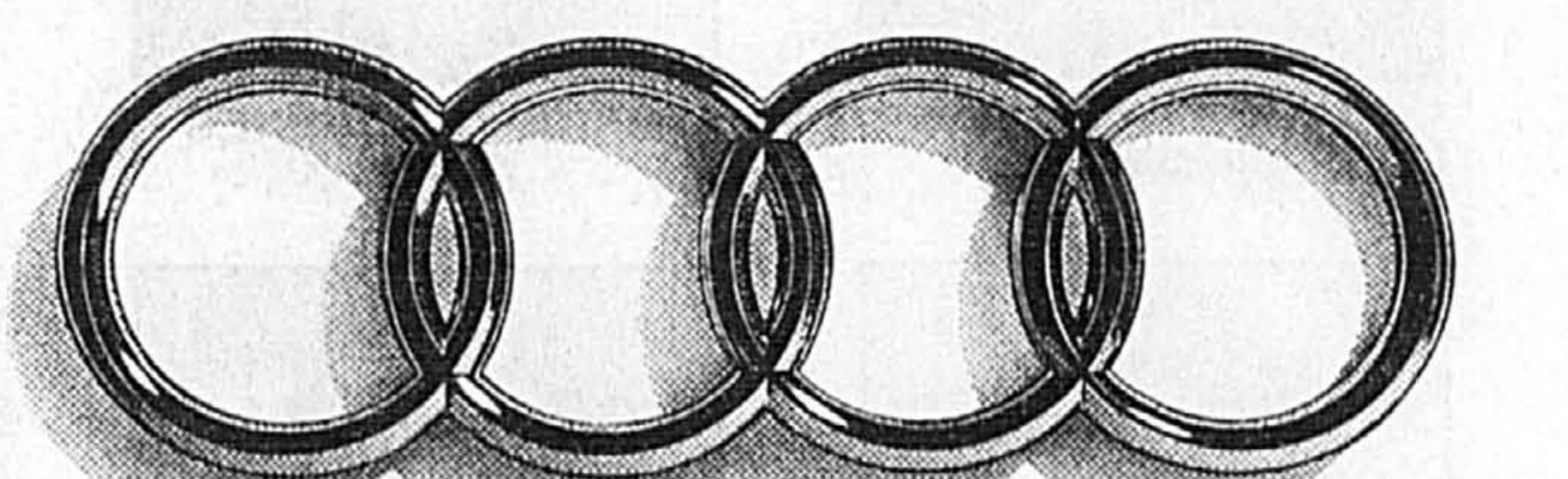
19.- CÉCILE LACOSTE, (40-49 ans), Saint-Léonard

Dodge/Plymouth Colt/Eagle Summit Wagon (deux ou quatre roues motrices), Suzuki Sidekick

20.- MARIE-JOSÉE ROY, (30-39 ans), Drummondville

Nissan Sentra Classic, Toyota Tercel, Dodge/Plymouth Colt, Eagle Summit, Ford Festiva

NDLR Les suggestions contenues dans cette chronique ne visent qu'à guider le lecteur. Il ne faut pas les interpréter comme une incitation à faire l'achat de tel ou tel véhicule, ni comme une désapprobation des autres marques.



CEUX QUI N'ENVISAGENT QU'UNE ALLIANCE À COURT TERME ONT UN MOIS DE PLUS POUR CHOISIR LEURS ANNEAUX.

Audi Après tout, nous ne sommes pas du genre à bousculer les gens. C'est pourquoi nous avons prolongé le Programme de bail Audi jusqu'au 30 avril. Cela vous donne un peu plus de temps pour découvrir que conduire une classique Audi 90 ou

À partir de **499\$** TROIS ANS PAR MOIS 1000\$ D'ACCOMPTE

100 ne nécessite qu'un acompte de 1 000 \$! Proposition qu'il est difficile de refuser. Tout particulièrement lorsque votre engagement se termine après 36 mois. Composez vite le 1 800 668-AUDI pour savoir quel est le concessionnaire Audi le plus proche.

* Bail de 36 mois pour une Audi 90 à traction avant, avec acompte de 1000\$. Sur approbation de crédit de Crédit Volkswagen Canada Inc. Taxes, options, frais de transport, d'immatriculation et de préparation en sus. Le premier et le dernier versements sont requis. Certaines restrictions de kilométrage s'appliquent. Un concessionnaire peut offrir un prix moindre.

Le Dow s'enflamme

■ L'indice Dow Jones a terminé hier en forte hausse de 31 points, soit près d'un pour cent, à 3428,09. Les marchés, qui étaient fermés vendredi, rendaient leur premier jugement à l'annonce, la fin de semaine dernière, d'une progression minime de l'inflation (+0,1 p. cent) en mars aux États-Unis. Les Bourses de Toronto et Montréal — étonnamment actives pour un lundi de Pâques — ont également fortement progressé.

Hypothèques...

SUITE DE LA PAGE C 1

peut ainsi geler la moitié de l'emprunt pour cinq ans à haut taux et conserver l'autre moitié à court terme, selon des termes ouverts ou fermés, aux bas taux actuels, et profiter éventuellement d'une autre détente du coût du crédit.

Ce produit lancé par la société de fiducie Canada Trust (le propriétaire du Permanent) il y a deux ans, est passé plutôt inaperçu jusqu'à maintenant, particulièrement au Québec où la fiducie est peu présente. La Banque Nationale l'offre déjà en Ontario. Au Québec, où le produit est « disponible à demande », les tests de marché ont montré peu d'engouement. La clientèle a par contre grandement apprécié le terme fermé de trois mois qui se mérite le plus bas taux de l'industrie.

alors que les taux sont bas». Ce dernier voit notamment beaucoup de potentiel pour les co-propriétaires.

Selon M. Claude Parent, courtier en hypothèques chez Multiprêts 2000, le multitermes serait effectivement beaucoup plus approprié que l'option plafond. «C'est la meilleure façon et la moins coûteuse de répondre au risque de fluctuations des taux d'intérêt. Le meilleur des deux mondes», dit-il.

Selon lui, le plan de taux variable avec plafond des banques Royale et de Montréal intéressera une minorité de propriétaires en raison notamment des exigences de mise de fonds initiales, qui représentent de 25 à 30 p. cent du coût d'achat de la propriété. La prime demandée — de l'ordre d'un pour cent, par rapport aux hypothèques fermées de cinq ans — lui semble également élevée compte tenu de l'avantage obtenu.

Presse Canadienne
TORONTO

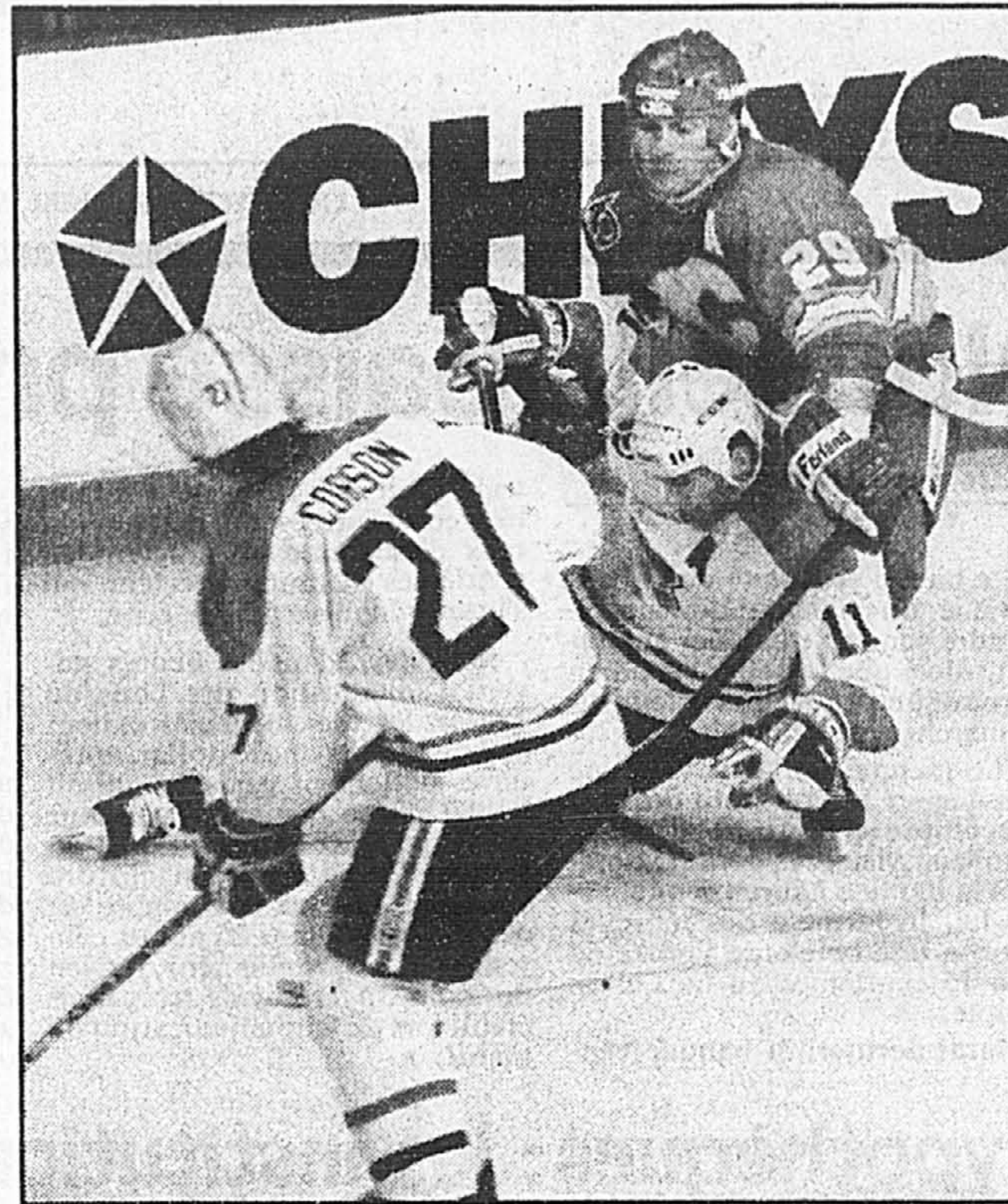
■ Le hockey semble être le sport favori des annonceurs en Amérique du Nord: ils se bousculent aux portes des arènes pour tapisser les bandes de la patinoire d'affiches publicitaires, révèle une étude de la firme Ernst & Young rendue publique hier.

Les caméras de télévision, qui captent sur le vif l'image du joueur se faisant brutalement plaquer contre la bande, saisissent également en gros plan le slogan publicitaire de Coca-Cola ou d'un autre produit, généralement placé en un endroit stratégique le long de la patinoire.

On retrouve en moyenne plus de 80 panneaux-réclame sur les bandes des patinoires canadiennes, soit 22 p. cent de plus que dans les arènes américaines de la Ligue nationale de hockey. C'est le Colisée de Québec qui détient le record de fréquence publicitaire: plus de 100 affiches sont apposées autour de la patinoire où évoluent les Nordiques.

L'étude d'Ernst & Young visait à déterminer quelles compagnies utilisent « ce média unique et très ancien » pour publiciser leurs produits tout en soutenant leur équipe de hockey locale.

Près de 90 stades — des Ligues nationales de football, de baseball, de basketball, de hockey — situés dans 44 villes canadiennes et américaines ont été étudiés par Ernst & Young. Les sondeurs ont compté près de 4400 panneaux-réclame, publicisant 1400 compagnies oeuvrant dans plusieurs secteurs d'activité.



On retrouve en moyenne plus de 80 panneaux-réclame sur les bandes des patinoires canadiennes, soit 22 p. cent de plus que dans les arènes américaines de la Ligue nationale de hockey.

Ernst & Young a dénombré plusieurs affiches faisant la publicité des boissons gazeuses, qui se retrouvent dans presque tous les stades, à l'exception du Wrigley

Field de Chicago, où on ne retrouve aucun panneau-réclame, et du stade des Dodgers de Los Angeles, où figure une seule affiche.

Les compagnies de boissons gazeuses semblent d'ailleurs être les meilleurs clients des complexes sportifs, puisqu'elles détiennent 38 p. cent de tous les panneaux-réclames. Les entreprises de produits et services, comme Kodak et Panasonic, suivent derrière avec 30 p. cent des affiches.

Pour les compagnies de tabac, les affiches dans les arènes et les stades restent un des seuls modes publicitaires encore utilisables, puisqu'il leur est désormais interdit de vanter leurs produits sur les ondes de la radio ou de la télévision. Ernst & Young a établi qu'on retrouve des publicités de tabac dans 73 stades sur 87.

La moyenne de panneaux-réclames dans les arènes de la Ligue nationale de hockey se chiffre à 72, en comparaison avec les stades de basketball, qui n'affichent en moyenne que 54 panneaux, contre 25 au football et 18 au baseball.

«Le hockey semble définitivement être le sport favori des publicitaires», rapporte Ernst & Young.

Le hockey devance probablement tous les autres sports à cause « de l'espace disponible sur la bande de la patinoire », espace qu'il est difficile de ménager dans les stades de basketball, de football et de baseball.

«Les compagnies achètent généralement de l'espace publicitaire en pensant aux caméras de télévision», écrivent les auteurs de l'étude. «Les endroits préférés des acheteurs sont donc ceux qui seront le plus vus par les téléspectateurs: derrière la table du marqueur au basketball ou près du tableau indicateur au hockey».

En pleine récession, Reitmans hausse son bénéfice de 40%

Presse Canadienne

■ La chaîne de magasins Reitmans a enregistré au cours de l'exercice financier terminé le 30 janvier dernier un bénéfice net de 14,4 millions ou 1,54\$ par action, par rapport à 10,3 millions ou 1,10\$ par action l'année précédente, soit une hausse de 40 p. cent.

En ajoutant un gain exceptionnel de 3,9 millions résultant de la vente des activités de Reitmans aux États-Unis, le profit net de la compagnie a atteint 18,3 millions ou 1,96\$ par action.

Les détenteurs d'actions de classe A non votantes et d'actions ordinaires auront droit à un dividende de 13 cents par titre payable le 29 avril.

Avec de tels bénéfices, Reitmans, dont le siège social est situé à Montréal, connaît sa meilleure performance depuis cinq ans, et cela malgré la récession.

«En dépit de la récession, qui a été très sérieuse, nous avons fait de bonnes affaires car nous occupons un bon segment de marché. Nous réussissons à vendre nos produits à un bon prix en exerçant un contrôle serré sur nos coûts», a indiqué le président de la compagnie, Jeremy Reitman, au cours d'un entretien accordé hier à *La Presse Canadienne*.

En 1992, Reitmans, qui se spécialise dans la vente de vêtements pour dames et pour enfants, avait enregistré sa deuxième meilleure performance des cinq dernières années, également en période de récession.

L'année 1991 s'était avérée cependant très difficile, la compagnie ayant accusé une perte de 29,6 millions, principalement attribuée dans l'ancienne filiale de Reitmans aux États-Unis, Worths Stores Corporation.

Au cours de la dernière année, Reitmans a procédé à l'ouverture de dix nouveaux magasins au Canada, et en a fermé 20 autres.

M. Reitman a indiqué que le nombre de magasins pourrait être légèrement accru au cours de la présente année, mais a signalé que la confiance du consommateur demeure fragile.

Au total, la chaîne exploite actuellement 587 magasins à travers le pays, soit 384 sous la bannière Reitmans, 196 Smart Set,

deux magasins Kookai.

La grande majorité des magasins détenus par Reitmans sont situés en Ontario et au Québec, bien que la compagnie soit présente dans les dix provinces canadiennes ainsi que dans les Territoires du Nord-Ouest.

Reitmans a vendu d'autre part, au cours de la dernière année, sa filiale américaine Worths Stores Corporation, mettant ainsi fin à 13 ans d'activités aux États-Unis.

Cette transaction a rapporté à Reitmans un gain exceptionnel de 3,9 millions.

Worths Stores Corporation avait connu de sérieuses difficultés financières en 1991, et avait dû se prévaloir de la protection de la loi américaine sur les faillites.



À Place Laval, notre formule de bail est simple et facile à comprendre.

**LES FRAIS D'EXPLOITATION
NE VOUS CAUSENT PAS DE SURPRISES**



**LE PLUS VASTE COMPLEXE D'AFFAIRES DE LAVAL
POUR LOCATION: (514) 629-8377**

MONTREAL TRUST HONNEUR AU MERITE

La direction des Services immobiliers du Montréal Trust est fière de rendre hommage aux agents qui se sont classés parmi les 25 premiers de sa force de vente au terme de l'exercice financier 1992. Chaleureuses félicitations et sincères remerciements pour l'excellence des services rendus à la clientèle du Montréal Trust.

L'agent no 1
au
Montréal Trust
DOROTHY RAICH
Westmount



RAYMOND TSIM
Brossard



CHRISTINE LEFRANÇOIS
Ville Mont-Royal



PAULE LEDUC
Ville Mont-Royal



DOREEN KIRKWOOD
Brossard



FERNAND BALADE
Beleil



MARIE-ANDRÉE ROBINSON
Westmount



LOUISE VALOIS
Ville Mont-Royal



PAUL HARRISON
Westmount



LOUISE CHARTRAND
Brossard



RENÉE AZOULAY
Ville Mont-Royal



SUZANNE HAVARD GRISÉ
St-Bruno



PEARL KEZELE
Kirkland



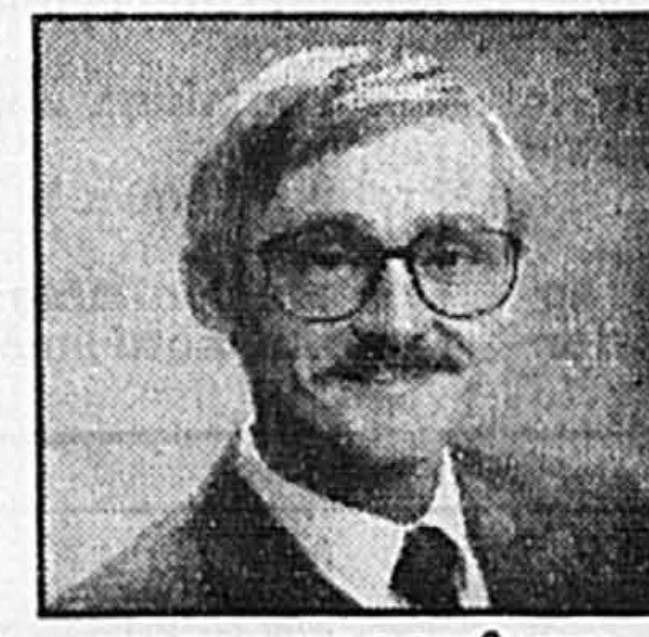
MEDARDO A. CARDONA
Pointe-Claire



LILY DANGOOR
St-Laurent



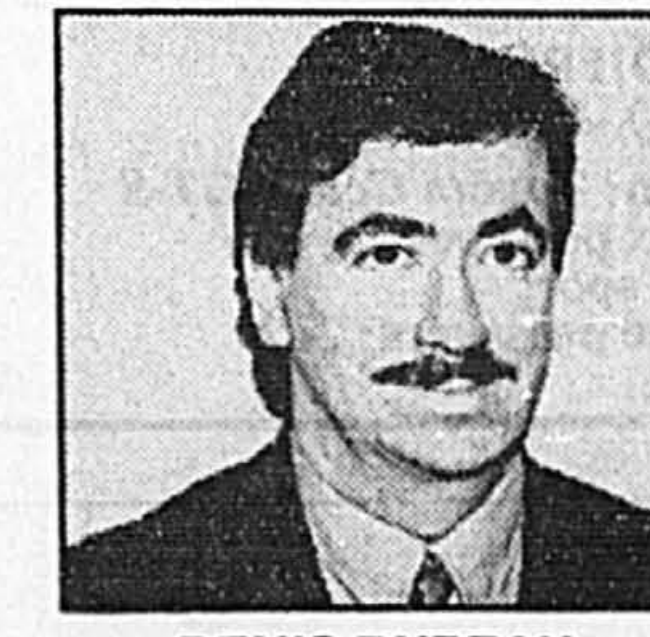
LISE COSSETTE
Beaconsfield



MARIO DESCHÊNES
St-Bruno



MICHEL ST-ONGE
Laval



DENIS BUREAU
Versailles



MICHÈLE ASSELIN
Ville Mont-Royal



NANCY TAUB
Westmount



RICHARD NÉRON
Boucherville



ANDRÉ SAWAYA
Laval



PETRA TOERING
Pointe-Claire



SAMUEL LAI
LaSalle

Intel: un premier trimestre plus que satisfaisant

Agence France-Presse
SANTA CLARA

Intel, premier fabricant mondial de semi-conducteurs, a annoncé hier que son bénéfice net pour le premier trimestre de cette année avait atteint 547,9 millions de dollars US, soit presque trois fois plus que pour la période correspondante de 1992.

Intel avait gagné 184 millions de dollars (86 cents par action) au cours de la même période de l'an dernier (jusqu'au 27 mars).

Pour le premier trimestre de cette année, son chiffre d'affaires a été de deux milliards de dollars, en hausse de 63 p. cent par rapport à l'an dernier (1,24 milliard).

«Heureusement, nous avons investi massivement dans de nouvelles installations pour répondre rapidement à l'augmentation de la demande», a souligné le PDG d'Intel Andrew Grove. La société a annoncé il y a dix jours qu'elle allait investir un milliard de dol-

lars pour élargir son usine de Rio Rancho au Nouveau-Mexique.

M. Grove a expliqué ces résultats par le succès de la «puce» Intel 486, qui est devenue, a-t-il dit, «la solution préférée pour accomplir une large gamme de tâches informatiques», et par la guerre des prix sur le marché des ordina-

teurs individuels qui a stimulé la demande.

Il a fallu 22 ans à Intel pour atteindre le milliard de dollars de chiffre d'affaires par trimestre et moins de trois ans pour passer à 2 milliards, a-t-il souligné.

Pour l'ensemble de 1992, Intel

avait réalisé un bénéfice net de 1,07 milliard de dollars, pour un chiffre d'affaires de 5,84 milliards.

En 1993, la firme californienne a prévu de dépenser 1,6 milliard de dollars en nouvelles installations de production.

OBJECTIFS · CIBLES · STRATÉGIES · TACTIQUES · DISTRIBUTION

Tout ce qu'il vous faut pour rédiger un plan marketing.

LE RÉDACTEUR DE PLANS MARKETING EZ-WRITE

"S'écrit tout seul!" SUR VOTRE TRAITEMENT DE TEXTE PC OU MAC

© 1991 FORCE MARKETING

ENTREPRISES 33 SUJETS
PRODUITS DÉJÀ ÉCRIT
SERVICES 12 000 MOTS
MARCHÉS FACILE ET RAPIDE

Y compris les mots.

Conçue par des conseillers, cette disquette multi-choix incluant des conseils d'experts, vous offre les mots et l'expertise pour rédiger votre plan marketing sur n'importe quel traitement de texte PC ou Mac. Le texte préalablement écrit, grâce à son format pour seulement 99\$.

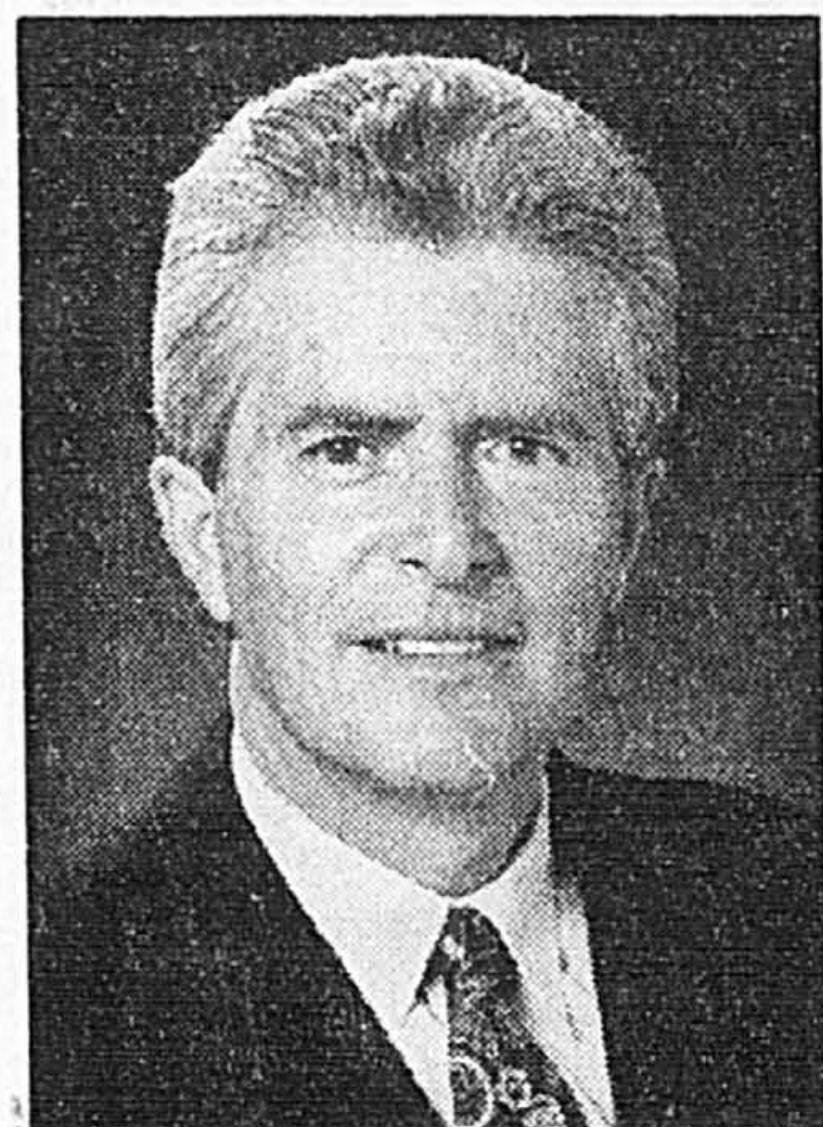
COMMANDEZ AU (514) 762-3212 ou 1-800-363-9939

GROSISTES · MAGASINS DE DÉTAIL · MARKETING DIRECT · MARCHANDISAGE · PUBLICITÉ · PROMOTION DES VENTES · RELATIONS PUBLIQUES · ÉVÉNEMENTS · TÉLÉMARKETING

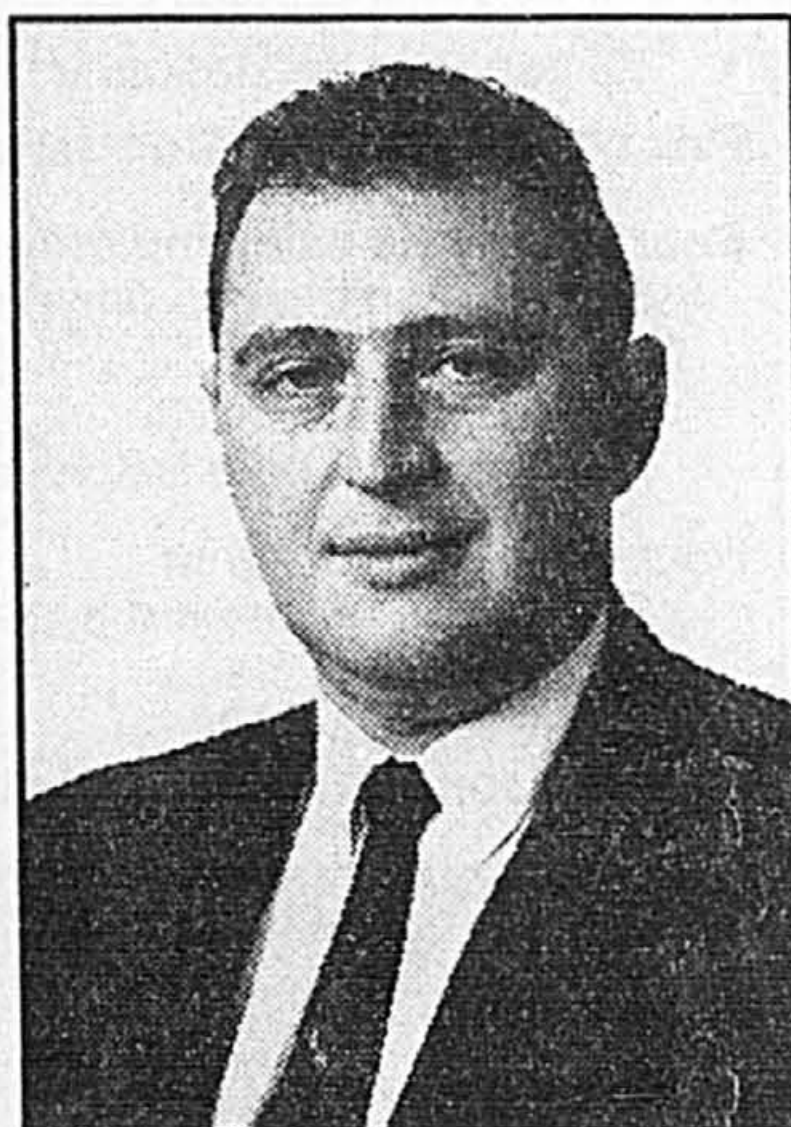
JEAN-GUY SYNNOTT, B.A.A., C.G.F.
EXPERT-COMPTABLE
COMPTABLE GÉNÉRAL LICENCIÉ

COMPTABILITÉ - FISCALITÉ
CONSEILS EN GESTION
PLAN D'AFFAIRES
AIDES ET SUBVENTIONS
GOUVERNEMENTALES
SUPPORT INFORMATIQUE
289-0823
4525, RUE ST-DENIS
Montréal (Québec)
H2J 2L4
(près de l'avenue du Mont-Royal)

BANQUE DE BOSTON
DU CANADA



Paul Delage Roberge



Michel A. Durocher

Le Conseil d'administration de Banque de Boston du Canada, ainsi que John L. Waxlax, président, directeur général sont heureux d'annoncer l'élection de Paul Delage Roberge au Conseil d'administration, et la nomination de Michel A. Durocher au poste de vice-président au développement des affaires.

M. Roberge est président du Conseil et chef de la direction de Les Boutiques San Francisco inc., une société publique qu'il a fondée en 1978. Il est membre du Conseil d'administration du Groupe commerce, du Fonds Croissance Québec inc. (Montrusco inc.) et siège au Conseil de la Fondation de l'Hôpital Saint-Luc. Monsieur Roberge est également actionnaire du Club de baseball Les Expos de Montréal et siège à son Conseil d'administration.

M. Durocher a œuvré antérieurement auprès d'une importante banque canadienne et d'une maison de fiducie et possède plus de 16 ans d'expérience dans le domaine bancaire. Il est titulaire d'un baccalauréat spécialisé en économie de l'Université d'Ottawa et d'un MBA de l'École des hautes études commerciales.

Avec des bureaux à Montréal et à Toronto, Banque de Boston du Canada, une compagnie de Bank of Boston, offre aux compagnies canadiennes un éventail complet de financement commercial spécialement sur le marché de la moyenne entreprise ainsi qu'outre-frontière et par sa filiale, Société d'affacturage Boston du Canada inc., elle offre aussi tous les services d'affacturage.

Centre de perfectionnement



Colloque organisé conjointement par:

- le Centre de perfectionnement HEC •
- le Groupe de recherche en contrôle de gestion HEC •
- la Corporation professionnelle des comptables en management accrédités du Québec (C.M.A.) •

La comptabilité par activités, OÙ EN SOMMES-NOUS?

22 avril 1993
8 h à 17 h

École des Hautes Études Commerciales

Coordonnateur pédagogique:
M. Hugues Boisvert, professeur HEC

Cette nouvelle approche de la comptabilité révolutionnelle le contrôle de gestion? Quels en sont les paramètres d'application pratique? Qu'en-pensent ceux et celles qui l'ont expérimentée?...

Ce colloque, d'une journée, permettra aux participants d'échanger sur leurs véritables préoccupations concernant la comptabilité par activités. Pour animer ce débat, plusieurs intervenants (professeurs, consultants et gens d'affaires) présenteront huit cas vécus et participeront à deux tables rondes.

Pour information ou inscription:
Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales (514) 340-6001

L'esprit d'entreprise



LE CERCLE CANADIEN DE MONTRÉAL

Déjeuner-causerie

LE LUNDI 19 AVRIL 1993 à 12 h pour 12 h 30

LE CENTRE SHERATON MONTRÉAL

Salle de bal



CONFÉRENCIER:

Roger D. Landry, O.C., O.Q.

Président et éditeur

LA PRESSE

«Pas de panique! Nous ne sommes qu'en faillite.»

Commanditaire: LAVERY, DE BILLY

Billets: 41 \$ / Tables de 8: 320 \$ / RÉSERVATIONS: 499-0333

(Incluant la T.P.S.)

Prière de réserver avant 16 h le jeudi 15 avril.

Une invitation au changement

Soirée carrière pour les professionnels des affaires et de la finance

Vous possédez une expérience professionnelle dans la vente, le marketing, la comptabilité ou dans un domaine financier connexe. Vous avez de l'ambition et envisagez une nouvelle carrière. Sachez que Burns Fry, l'un des plus grands courtiers en valeurs mobilières entièrement intégrés au Canada, recherche des personnes mûres ayant la possibilité de faire valoir leurs compétences dans le cadre d'une nouvelle carrière de **conseiller en placement**.

Au sein d'une équipe de services à l'investisseur, vous offrirez des conseils judicieux en planification financière ainsi que des recommandations de placements à une clientèle que votre expérience de la vente vous permettra d'acquérir.

Réfléchissez à votre avenir et joignez-vous à nous pour une soirée de discussion informelle. Vous pourrez ainsi rencontrer nos dirigeants (et nos conseillers) et visiter nos services à l'investisseur.

Le mercredi 14 avril 1993 de 17 h 30 à 19 h 30

Renseignements et présentation à 18 h
1501, avenue McGill College, bureau 3200, Montréal

Veuillez téléphoner au (514) 286-7217 pour confirmer votre présence. Si vous ne pouvez pas assister à la soirée carrière, veuillez envoyer votre curriculum vitae par la poste ou par télécopieur à Burns Fry limitée au (514) 286-7262.

BURNS FRY LIMITÉE

One of the Financial Post
100 BEST
COMPANIES TO WORK FOR IN CANADA

1929045-410

Écono-flashes

DU PONT met en vente son usine de Sarnia

La société Du Pont Canada a mis en vente l'unité commerciale du polyéthylène SCLAIR et son unité de concession de licences. Ceci comprend la majorité des installations de fabrication de la compagnie près de Sarnia, en Ontario, exception faite de l'unité commerciale des polymères modifiés. Les unités cédées ont compté pour des revenus de 250 millions en 1992. La direction de l'entreprise estime que l'industrie du polyéthylène a atteint la phase de maturité en Amérique du Nord et que la prochaine étape sera celle de la restructuration et de la rationalisation. Du Pont Canada emploie 4143 personnes dont 315 dans l'unité commerciale du polyéthylène. Ses ventes globales ont atteint 1,42 milliards l'an dernier.

La Caisse s'est départie d'actions de TCPL

La Caisse de dépôts et placement du Québec a réduit à 5,12 p. cent sa participation dans TransCanada Pipelines Ltd. (TCPL). Dans une déclaration d'initiés à la Securities and Exchange Commission, des États-Unis, la Caisse précise qu'elle a vendu 1,84 million d'actions ordinaires de TCPL entre le 11 février et le 31 mars, à des prix variant entre 16,61\$ et 19,19\$ l'unité. La Caisse possède encore 9,07 millions d'actions ordinaires du réseau canadien de pipelines.

La TD accroît son portefeuille américain

La Banque Toronto-Dominion prendra en charge des engagements de crédit pouvant atteindre 5,5 milliards de dollars US envers de grandes entreprises américaines. Ces engagements, pris par la Division États-Unis de la TD, étaient initialement à la charge de la section des opérations bancaires américaines de la Westpac Banking Corporation. Actuellement, un montant de 1,2 milliard a été prélevé sur ces facilités de crédit. Selon la banque, il s'agit d'engagements de crédit de première qualité avec des «chefs de file» de leur industrie. La banque prévoit que les opérations seront conclues d'ici la fin d'août.

GM Oshawa obtient un sursis

Alors que l'on songe à introduire un troisième quart de travail à l'usine de Boisbriand, les quelque 1450 employés de General Motors à Oshawa en ont obtenu pour leur part un sursis temporaire, en fin de semaine, en raison de meilleures prévisions de vente du type de voitures qu'ils assemblent. Ces travailleurs s'étaient vus notifier plus tôt cette année qu'ils allaient être licenciés au début du mois d'avril en raison de la baisse des ventes des modèles Lumina de Chevrolet. Mais un porte-parole de General Motors a déclaré, hier, qu'une demande accrue pour les Lumina donnera du travail pendant sept mois supplémentaires, soit jusqu'à la fin d'octobre, alors que l'usine No 1 située à Oshawa sera fermée afin de la préparer à assembler le nouveau modèle de Lumina. «Les prévisions sont légèrement meilleures qu'elles ne l'étaient il y a quelques mois, a déclaré Stew Low, ce qui nous permettra de garder nos employés au travail». Il demeure que 1400 emplois seront éliminés par General Motors quand ses deux usines d'Oshawa seront rééquipées afin de produire les Lumina 1995. Le nombre d'emplois baissera alors de 8000 à 6600.

Les banques canadiennes regorgent de liquidités

Les états financiers des banques canadiennes montrent un excédent de 1,42 milliard auprès de la Banque du Canada, au 7 avril dernier. La banque centrale précise que l'argent, au jour le jour, coûtait aux banques 4,74 p. cent et 4,79 p. cent en moyenne au cours des semaines précédentes.

Le gouvernement chinois commande 21 B-737

Le gouvernement chinois va commander 21 Boeing B-737 représentant un montant de quelque 800 millions de dollars US, a annoncé Boeing. L'annonce de cette décision, émanant de l'administration chinoise de l'aviation civile, était attendue depuis que l'agence de presse officielle Xinhua avait indiqué deux semaines plus tôt qu'une commande portant sur 20 B-737 avait été passée au constructeur de Seattle. Boeing a déjà livré 125 appareils en Chine et son carnet de commandes restant à exécuter a été porté à 69 avions de ligne avec l'achat chinois. Boeing considère la Chine comme l'un de ses plus importants débouchés au 21^e siècle. L'avionneur estime que ce pays devra acquérir 800 avions de ligne au cours des quinze prochaines années en raison de la rapide expansion de son économie.

SPORTSCENE se maintient

Les bénéfices du groupe Restaurants Sportscene se sont maintenus à 596 000\$, soit l'équivalent de 36 cents par action, au cours du premier semestre terminé le 28 février. La même période de l'exercice précédent avait donné lieu à des profits de 599 000\$, ou 35 cents par action. Les revenus nets du franchiseur et gestionnaire des restaurants La Cage aux sports et Biddle's Jazz se sont par ailleurs élevés à près de 11,6 millions, comparé à environ 12,4 millions un an plus tôt. Sportscene a investi trois millions dans un 31^e restaurant (11 sociétaires et 20 franchisés) qui sera inauguré jeudi sur le Boulevard Pie-IX à Montréal-Nord.

Relance des activités de DENYVAN

La société à numéro 3086-9283 Québec Inc. a acquis, de Mines Abcourt, près de 1,8 million d'actions de Ressources Denyvan, soit 62 p. cent des actions en circulation. La compagnie, à titre de nouvel actionnaire principal, entend relancer les activités de Denyvan avec l'acquisition de propriétés minières et l'exécution de travaux d'exploration sur ces propriétés. Denyvan a déjà signé une convention d'achat pour une propriété de 84 claims miniers dans les Cantons d'Alban et de Pelletier, en contrepartie de 450 000 de ses actions. Cette propriété comprend des métaux lourds tels le grenat, le zircon, la mozanite, le rutile et l'apatite.

Investissement dans le câble aux États-Unis

Le principal distributeur américain de programmes de télévision par câble, Tele-Communications Inc., a annoncé hier son intention de dépenser deux milliards de dollars en quatre ans pour installer un vaste réseau de fibres optiques servant 300 villes. Dans un premier temps, TCI va investir 750 millions de dollars cette année pour améliorer ses installations dans une centaine de villes aux États-Unis, a indiqué son vice-président Bob Thomson lors d'une conférence de presse. D'ici à 1996, a-t-il ajouté, 9 des 10 millions de clients de TCI seront servis par le câble en fibres optiques au lieu du câble coaxial utilisé actuellement. Ce nouveau système permettra de recevoir plus de 500 chaînes de télévision ainsi qu'une plus grande gamme de services: films ou émissions sur demande, transmissions de données informatiques, programmes éducatifs interactifs, télé-achat, etc... TCI mise sur une forte demande pour ces nouveaux services pour financer son investissement, a expliqué son PDG.

CINÉ-MAISON BELLEVUE devient CINÉ-MAISON ASTRAL

Le groupe montréalais Astral Communications a changé la raison sociale de sa division œuvrant dans la vente en gros de vidéocassettes. Celle-ci, connue jusqu' alors sous le nom de Ciné-Maison Bellevue, devient Ciné-Maison Astral. L'entreprise de services techniques Bellevue Pathé Québec deviendra pour sa part AstralTech le mois prochain. La direction de l'entreprise a attribué ces changements à sa volonté de lier plus étroitement les différentes entreprises et divisions du groupe.

L'OPEP respectera ses quotas

Agence France-Presse
MASCATE

Les douze pays de l'OPEP sont tombés d'accord aujourd'hui pour respecter le plafond de production du cartel, fixé en février dernier à 23,582 millions de barils/jour (mbj), a annoncé le secrétaire général de l'OPEP Ali Subroto.

«Il existe une volonté politique de la part des membres de l'OPEP de se conformer strictement au plafond de production» de 23,582 mbj, a déclaré M. Subroto à l'issue d'une réunion du comité de surveillance du marché de l'OPEP, aujourd'hui à Mascate.

Il a souligné que le Koweït, qui a menacé à plusieurs reprises de

dépasser son quota à la suite de la violation selon lui par l'Iran de sa production fixée par l'OPEP, «se conformera à son quota si tous les membres du cartel respectent leurs quotas».

«Tous les États membres devront fournir à l'OPEP des informations relatives aux mouvements (et à la cargaison) de leurs pétroliers afin que l'on puisse vérifier leur production exacte», a encore dit le secrétaire général de l'OPEP.

La réunion du comité de surveillance du marché de l'OPEP a été notamment consacrée aux menaces du Koweït de dépasser son quota à la suite de la violation par l'Iran de sa production, avait indiqué les participants à la conférence.

Transactions des initiés

Un dirigeant d'Univa effectue une vente à découvert

MICHEL GIRARD

Un dirigeant d'Univa a effectué une vente à découvert dans la semaine qui a précédé le retrait de l'offre de Blackstone.

Univa: Jean Y. Bernier, de la haute direction, a vendu à découvert, le 2 mars dernier, 2000 actions ordinaires. Prix de vente: 10,00 \$. Il recouvrait sa position 10 jours plus tard, le 12 mars, en acquérant sur le marché le même nombre d'actions, mais cette fois au prix 7,62 \$. Le vendredi 12 mars correspond à la journée où Blackstone a annoncé le retrait de son offre d'achat des actions d'Univa à 11,00 \$ pièce. Cette stratégie de vente à découvert a permis à M. Bernier de réaliser un profit rapide de 2,32 \$ l'ac-

tion. Quel pif! Il avait vendu à découvert juste avant la débâcle occasionnée par le retrait de l'offre d'achat de Blackstone, lequel retrait a eu pour effet de faire planter le titre d'un coup sec.

Unigesco: Richard Laniel, administrateur, a acheté le 28 janvier 5000 actions subalternes de catégorie B, au prix de 85 cents. Le 18 février, il en revendait 3000 au cours de 1,40 \$ et le 4 mars, il liquidait le restant à 1,32 \$.

Total Canada Oil and Gas: John A. Hodgins a acheté le 5 février dernier 2000 actions ordinaires, au prix de 11,25 \$.

Texaco Canada Petroleum: Gregory Romney a fait l'acquisition de 27000 actions ordinaires. Il a payé 43 cents pour 2000 et 62 cents pour les 25000 autres. Les

achats ont eu lieu à la fin de février et à la mi-mars.

Tembec: Terrence P. Kavanah a cédé 9000 actions de catégorie A, le 8 mars dernier. Prix de vente: 10,00 \$. La moitié des actions avaient été acquises par le biais d'une levée d'options, à un cours de 7,13 \$.

Télémedia: Kirkwood K. Shearer a acheté 5000 actions, au prix de 3,90 \$.

Téloglobe: la Caisse de dépôt et de placement a mis le grappin sur un bloc de 302776 actions ordinaires. La transaction remonte au 17 février, au prix de 15,25 \$ pièce.

SNT LTD: Frederick J. Troop a vendu 5000 actions de capital. Prix de vente: 10,00 \$.

Services financiers CT: la

société Imasco a acheté 7600 actions, au prix de 16,75 \$ l'action.

Saturn Solution: George C. Hurlburt a aliéné 6100 actions ordinaires, au prix de 8,00 \$.

Rogers Cantel Mobile Communications: James C. Grant a acheté 1000 actions subalternes de catégorie B. Prix d'achat: 25,87 \$.

Rio Algom: le fonds de pension Omers Board s'est départi de 50600 actions ordinaires, le 28 février dernier. Prix obtenu: 9,46 \$.

Ressources Énergétiques Norcen: la Caisse de dépôt et de placement a liquidé 50400 actions subalternes, au prix de 16,94 \$.

Ressources Aur: Donald Stephen Bubar a acheté 2500 actions ordinaires, au prix de 2,53 \$.

Petro-Canada: Claude Fontaine a acquis le 23 février dernier 1000 actions, au cours de 7,50 \$. Robert R. Foulkes a acheté, lui, 430 actions de la même catégorie, au prix également de 7,50 \$. Thomas Edward Kierans a pour sa part ajouté dans son portefeuille 5000 actions, au prix moyen de 7,55 \$. Finalement, James M. Stanford a mis la main sur 17 900 actions. Le prix d'achat a varié entre 7,50 \$ et 8,25 \$.

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.

PLACE MINTO SUITE HÔTEL

Ottawa

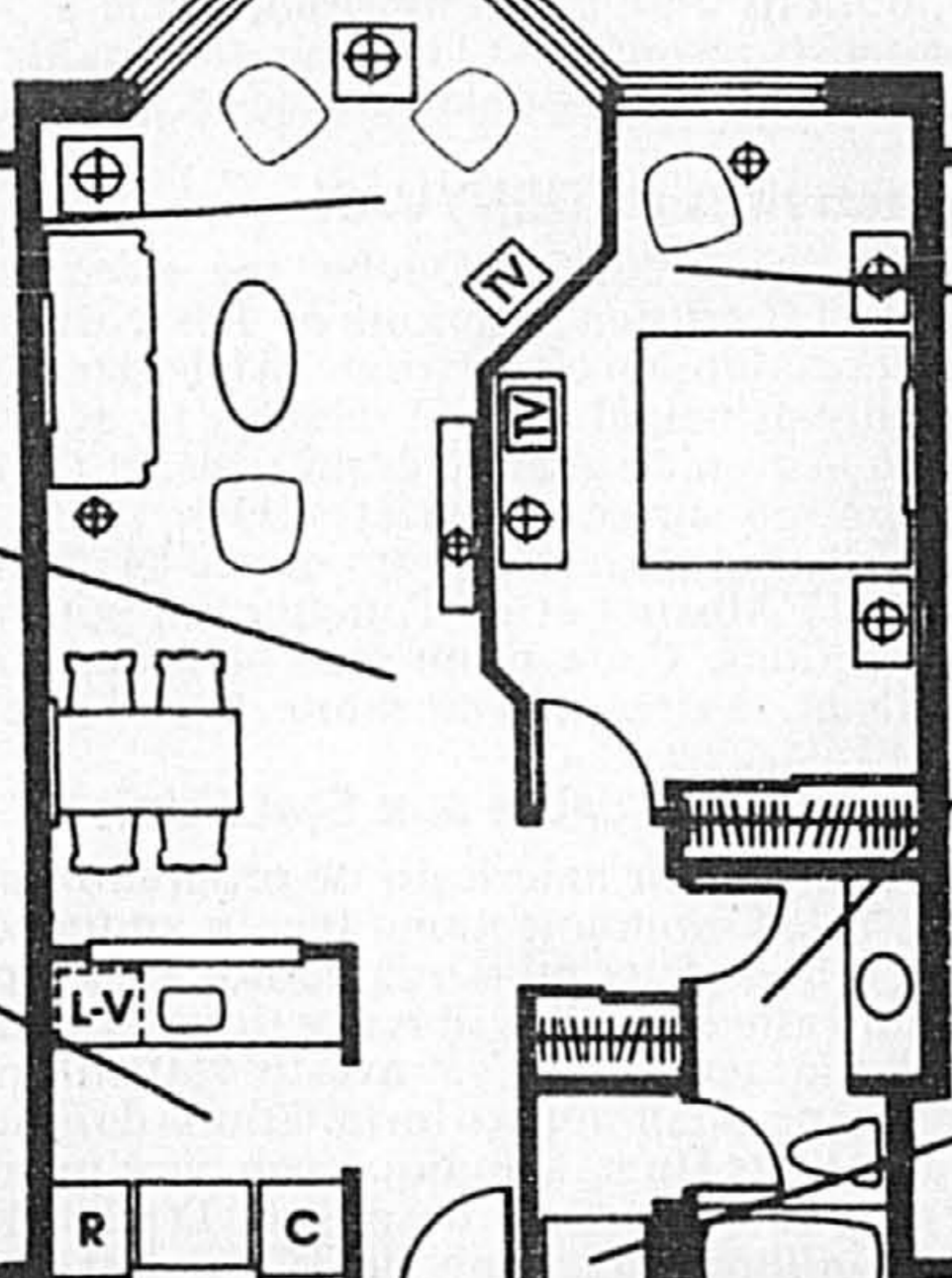


Confort, espace, luxe... inimitables.

Vous apprécierez les confort hors pair d'une luxueuse suite au même coût qu'une chambre d'hôtel. Le tout rehaussé:

- ◆ D'un vaste centre de conditionnement physique et de services de soins esthétiques
- ◆ De 30 boutiques, restaurants et services
- ◆ De magnifiques salles de réunion et banquet

Ne vous contentez pas de moins!



Salle de séjour
• Fenêtre en saillie
• Téléviseur couleur avec service départ express

Salle à manger/
Aire de travail
• Téléphone compatible à votre ordinateur personnel
• Commandes de température individuelles

Cuisine complète
• Réfrigérateur
• Cuisinière
• Four à micro-ondes
• Lave-vaisselle
• Cafetière électrique

Chambre à coucher séparée
• Grand lit
• Téléviseur couleur
• Téléphone
• Commandes de température individuelles

Salle de bain complète
• Téléphone
• Sachet à cheveux
• Lampe chauffante

Laveuse et sècheuse

Suite type d'une chambre à coucher
Studios et suites de 2 chambres à coucher également disponibles

À deux pas de la colline parlementaire

1-800-267-3377 (613) 782-2350
Facsimilé: (613) 232-6962
433 ouest, avenue Laurier
Ottawa, (Ontario) K1R 7Y1
(613) 232-2200

Renseignez-vous au sujet de nos rebals pour séjours prolongés!

Étonnamment profitable.



Exclusivement Inter-Continental.

Un emplacement incomparable et un confort remarquable. Des privilèges d'affaires inestimables et un service mémorable. Tant à Montréal qu'à Toronto, seuls les hôtels Inter-Continental répondent à tous vos besoins à un prix plus qu'alléchant, sans compter que vous pouvez agrémenter votre séjour avec une option de votre choix. Et il y a plus encore. Les clients des hôtels Inter-Continental accumulent des points auprès des transporteurs aériens Canadien, American et United.

Hôtel Inter-Continental Montréal
360, rue Saint-Antoine Ouest
(514) 987-9900 À compter de **129\$***

Hôtel Inter-Continental Toronto
220, rue Bloor Ouest
(416) 960-5200 À compter de **149\$***

- Surclassement dans une suite
- Chambre communicante à moitié prix
- Stationnement de nuit
- Crédit de 25\$ sur la nourriture et les boissons
- Des milles-bonis qui comptent double — total de 1000 points Canadien Plus par séjour ou de 1000 points AAdvantage^{MD} d'American Airlines^{MD} ou Mileage Plus^{MD} de United Airlines^{MD} par nuitée†

Pour réserver, communiquez avec votre agence de voyages ou composez sans frais le 800-327-0200.

INTER-CONTINENTAL HOTELS

Autres hôtels Inter-Continental en Amérique du Nord: Chicago • La Nouvelle-Orléans • Los Angeles
Maui • Miami • New York • San Francisco • Washington, D.C. Plus de 100 hôtels dans le monde entier.

* La nuitée, en occupation simple ou double, jusqu'au 30 avril 1993. Sous réserve de la disponibilité des chambres. Réservations requises. Les tarifs varient en fonction des catégories de chambres disponibles au moment de la réservation. S'il nous est impossible de vous accorder une option à votre arrivée, nous vous en proposerons une autre. Taxes locales et service en sus. Cette offre n'est pas valable pour les groupes et ne peut être jumelée à une autre promotion.
† American Airlines et AAdvantage sont des marques déposées de American Airlines Inc. Canadien, American Airlines et United Airlines se réservent en tout temps le droit de modifier sans préavis leur programme respectif.

Avis de dividende

ALCAN ALUMINIUM LIMITÉE


Dividendes trimestriels Par action

Actions préférentielles

Série E Can. 0,305753 \$

Payable - le 30 avril 1993
Date de clôture des registres - le 15 avril 1993

P.K. Pal
Secrétaire



OCCASION D'INVESTISSEMENT À ROSEMÈRE



202 à 264, rue Hardy
205 à 263, rue Hardy
230 à 260, Montée Lesage
532 à 542, rue Northcote

- 67 cottages jumelés en rangée
- Construction 1971, ossature de bois, revêtement brique et aluminium
- 29 x 3 c.c. et 38 x 4 c.c.
- 73 espaces de stationnement extérieur

Prix net minimum acceptable : 2 250 000 \$

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser à:
Société canadienne d'hypothèques et de logement
Montréal
Tél. : (514) 283-8128
Attention : M. Fritz Delphine

Pour visiter, contacter la
Société canadienne d'hypothèques et de logement
Montréal
Tél. : (514) 283-0498
Attention : Mme Lucille Labranche



La SCHL collabore avec tous les paliers du gouvernement, l'industrie et la société afin d'aider les Canadiens à se loger.



AFFAIRES JURIDIQUES

AUTO DIVORCE

(en collaboration avec une firme de notaires)

Divorce, séparation de corps, convention de rupture et garde d'enfants À L'AMIABLE

FAITES-LE VOUS-MÊME À BON PRIX ET SANS DÉLAI

Tél.: 671-0804
1 800 667-0505

Le monde de l'ordinateur

VOTRE CARRIÈRE COMMENCE CHEZ NOUS

ICD Institut Carrière et Développement Ltée

Auparavant Institut Control Data

DEVENEZ:

- TECHNICIEN(NE) EN ÉLECTRONIQUE (247.50 C.E.C. Micro-ordinateur général)
- PROGRAMMEUR(E)-ANALYSTE (420.52 C.E.C.)
- EXPERT(E) EN BUREAUTIQUE (900.62 A.E.C. Actualisation en bureautique)

- Enseignement professionnel de niveau collégial
- Aide au placement
- Admissibilité aux prêts et bourses
- Possibilité de prolongation des prestations d'assurance-chômage.
- PROGRAMME SPRINT

MAÎTRISEZ:
C, Windows, Assembleur, Oracle, Novell, Clipper, Word.

MONTRÉAL 285-8585
Tour de LaCité, 300, rue Léo-Pariseau
Bureau 500, Montréal

LAVAL 662-9090
3, Place Laval
Bureau 10, Laval

LONGUEUIL 677-9191
1111, rue St-Charles Ouest
Bureau 101, Longueuil
Permis no 749747

MISSISSAUGA — TORONTO — OSHAWA — BURNABY — VANCOUVER — SURREY — EDMONTON — OTTAWA — HALIFAX — VICTORIA — SASKATOON — QUÉBEC



Le Pouvoir de Réussir

Les cours débutent chaque semaine, jour et soir.

Venez nous voir

LE LUXE À SON APOGÉE AU MEILLEUR PRIX À MONTRÉAL



LINCOLN
MARK VIII

GARANTIE 48 MOIS / 80 000 KM

Service Routier
24 heures / 24 sur toute Lincoln

5235, PAPINEAU (angle Laurier)
526-3363

Lincoln Coiteux Ltée

190276_232

Lià où la compétition s'arrête!

Informatique

La lithographie par rayons X: le Canada dans le circuit

ÉRIC CLÉMENT

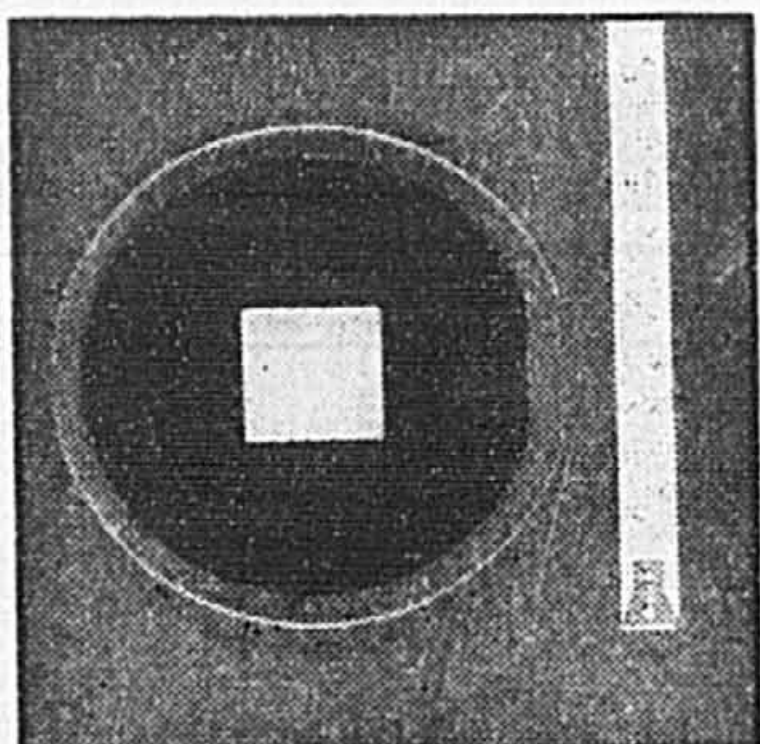
Si chez nous, au bureau, en auto ou en métro, le moindre de nos activités est gérée par des systèmes électroniques, nous le devons à la miniaturisation des composants électroniques et à une augmentation de la puissance des puces semi-conductrices.

La préhistoire de la micro-électronique remonte à 1959 où un premier circuit intégré était réalisé en insérant un transistor sur une puce. En 1985, on disposait 132 000 composants sur le morceau de silicium. Aujourd'hui, on atteint le million et selon M. Mohamed Chaker, professeur à l'Institut national de la recherche scientifique (INRS) de Varennes, cette capacité atteindra un milliard d'ici l'an 2000.

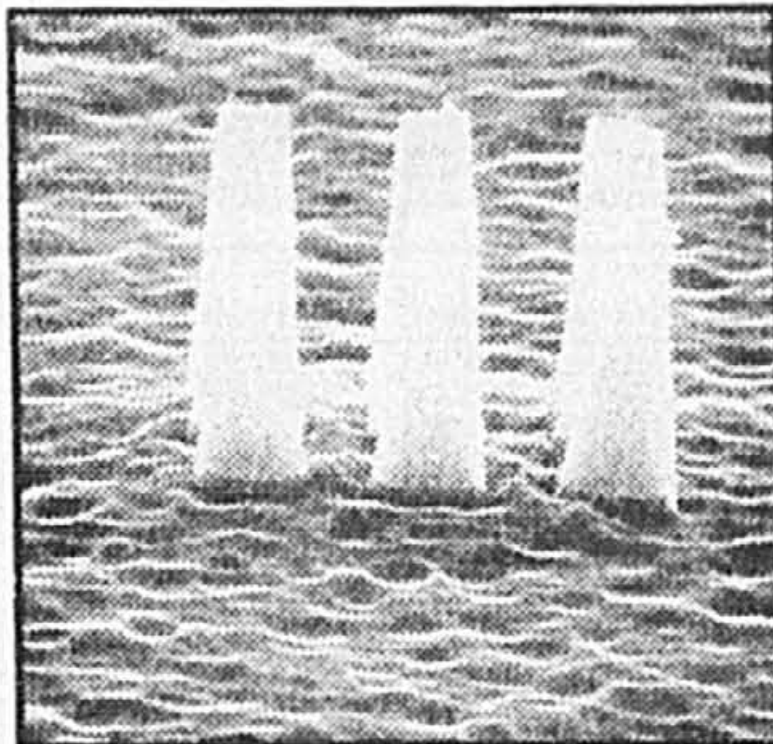
Où donc le progrès s'arrêtera-t-il? «Possiblement à la taille de l'atome», répond-il!

Cette miniaturisation des transistors a bénéficié du développement de la lithographie, un procédé qui consiste à tracer des motifs (traits, rectangles) sur un film de résine exposé, à travers un masque, à un rayonnement, par exemple ultraviolet. M. Chaker participe à ce développement au sein de Micronet, un des 15 réseaux de centres d'excellence du Canada.

Le défi de Micronet et de ses 70 scientifiques de 16 universités canadiennes est de mettre à la prochaine génération de systèmes micro-électroniques, soit une puce semi-conductrice pas plus grande qu'un ongle et pouvant contenir 100 millions de transistors et



Exemple d'un masque utilisé en lithographie par rayons X par Micronet. Le carré central représente un fin dépôt de carbure de silicium très stable mécaniquement.



Photographie au microscope électronique d'un plot de tungstène de 0,15 micron de large situé au sein du carré de la photo de gauche.

d'autres composants électroniques.

Ceci en considérant que le diamètre d'un transistor est le centième du diamètre d'un cheveu. Les motifs, de dimension inférieure à un demi micron (un micron = un millionième de mètre), sont obtenus en exposant les résines à un rayonnement de plus courte longueur d'onde, soit le rayonnement X.

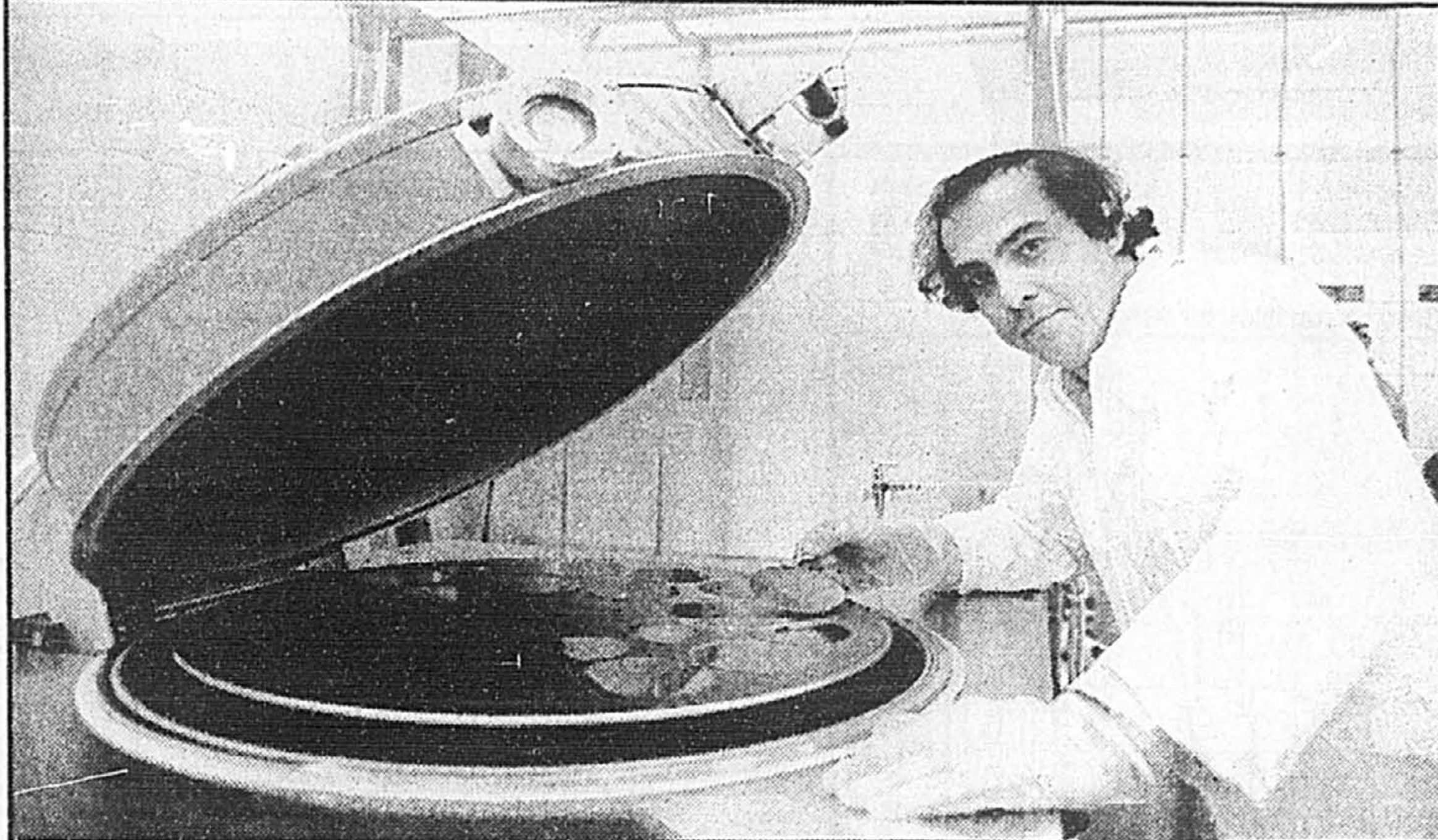
Cette recherche de haut vol n'est pas spécifique au Canada, de nombreux pays cherchant à intégrer le plus grand nombre possible de dispositifs sur une micropuce. Universités, gouvernements, chercheurs et sociétés de microélectronique collaborent au Canada pour pénétrer une niche étroite de ce domaine pointu et répondre aux besoins propres de notre industrie.

L'INRS travaille ainsi en étroite

relation avec Northern Telecom, important fabricant de circuits intégrés.

L'équipe de Micronet a ainsi élaboré un masque à rayons X consistant en une membrane de deux microns, composée d'une mince pellicule de carbure de silicium transparente à l'oeil. Sur cette pellicule de 0,2 micron de large, l'équipe de M. Chaker dépose un demi micron de métal opaque aux rayons X (du tungstène).

Pour ce faire, elle travaille en collaboration avec le Centre national de la recherche scientifique (CNRS), de France, afin de produire d'ici trois mois les premiers prototypes de transistors avec 0,2 micron pour la plus petite dimension. Le CNRS présente en effet l'avantage de détenir un système initié par Thomson CSFM et fabriqué par



M. Mohammed Chaker utilise un appareil qui dépose une mince couche de carbure de silicium pour un masque à rayon X.

l'allemande Karl Suss, qui permet un alignement des masques.

M. Chaker expose cette semaine ses derniers résultats sur la recherche de matériaux pour des sources-laser à San Francisco, devant le Material Research Society. «J'y expliquerai comment nous avons défini les conditions laser pour lesquelles on obtient la plus grande émission de rayons X, la meilleure absorption dans les résines et le meilleur contraste dans les masques», explique-t-il. Les résultats sur les masques seront d'autre part présentés

en juin à San Diego.

Ces expériences de haute technologie peuvent apparaître bien loin de la réalité. Mais M. Chaker dit que la physique fondamentale est à la base des progrès de l'informatique et des applications de demain. «Le progrès a été si rapide en microélectronique que si on le compare à ceux réalisés dans le domaine aéronautique, on devrait être capable de faire le tour du monde en avion en 24 minutes», dit-il.

Le chercheur regrette les moyens limités du Canada dans ce cadre de recherche. Avec la

structuration des plots de tungstène, il pourrait créer un transistor hyper-miniaturisé permettant d'en placer plus de 100 millions sur une puce, mais Micronet ne peut le faire faute de crédits suffisants, même si le réseau a créé des partenariats avec 14 sociétés industrielles...

Se spécialiser dans ce domaine particulier qu'est la lithographie par rayons X ne conduira donc pas directement à une commercialisation mais permet au Canada de rester dans la course dans un secteur stratégique. On se console comme on peut...

Vos impôts

Le nouveau crédit de la TVQ

MICHEL LANTEIGNE
associé, Caron
Belanger Ernst & Young

Nous abordons aujourd'hui l'une des modifications apportées à la déclaration d'impôt sur le revenu provincial de 1992, soit le remboursement de TVQ à l'intention des salariés et des associés.

On retrouve, à la ligne 459 de la déclaration provinciale, ce nouveau crédit relatif au remboursement de TVQ. Pour en demander le remboursement, il faut remplir la formule VD-358 et la joindre à votre déclaration d'impôt.

Malheureusement, Revenu Québec n'a pas inclus la formule VD-358 dans l'envoi contenant la déclaration détaillée de revenus, vous devez donc vous procurer la formule à votre bureau de district.

Le principe qui sous-tend l'instauration de ce crédit est identique à celui qui prévalait lors de l'introduction du crédit fédéral de TPS. Ainsi, dans bien des cas, des dépenses engagées par des salariés dans le cadre de leur emploi ne sont pas remboursées par leur employeur.

Or, comme la plupart des employés ne sont pas inscrits aux fins de la TVQ, ils ne peuvent la récupérer de la même façon que les inscrits. Le nouveau remboursement vise donc à permettre aux salariés et aux associés de bénéficier d'un crédit de TVQ à l'égard de certaines dépenses pour lesquelles la TVQ a été payée.

Tout comme pour la TPS, les personnes suivantes sont admissibles au nouveau remboursement de la TVQ:

- les salariés dont l'employeur est inscrit aux fins de la TVQ (contrairement à la TPS, aucune exception pour les salariés dont l'employeur est une institution financière désignée);
- les membres d'une société de personnes inscrites aux fins de la TVQ.

Un remboursement de TVQ peut être demandé pour les dépenses déduites aux fins de l'impôt sur le revenu et sur lesquelles vous avez payé la TVQ. Cependant, contrairement à la TPS et en accord avec les principes généraux de la TVQ, aucun remboursement ne sera accordé à l'égard de l'acquisition ou de l'apport au Québec des éléments suivants:

- véhicule routier devant être immatriculé en vertu du Code de la sécurité routière;
- carburant acquis ou apporté pour alimenter le moteur d'un véhicule routier;
- électricité, gaz, combustible ou vapeur (sauf lorsqu'utilisés dans la production de biens mobiliers);
- service de téléphone;
- service de télécommunications;
- nourriture, boissons ou divertissements à l'égard desquels la règle du 80-20 p. cent d'impôt sur le revenu est applicable.

Les dépenses suivantes constituent des exemples de dépenses admissibles au remboursement: les frais comptables et juridiques, les dépenses de bureau, la location d'ordina-

teurs, etc. Il est à noter que, tout comme en TPS, on exige que l'employé ou l'associé obtienne de son employeur ou de la société une attestation quant au caractère non raisonnable aux fins de l'impôt sur le revenu de toute allocation ou remboursement reçu de l'employeur ou de la société.

Enfin, tout comme pour le remboursement de TPS, tout remboursement de TVQ devra être inclus dans votre revenu aux fins de l'impôt sur le revenu pour l'année d'imposition au cours de laquelle le remboursement est reçu.

Exemple
Depuis juillet 1992, Christine a dû engager les dépenses suivantes (TPS et TVQ comprises) dans le cadre de son emploi (les dépenses ne sont pas remboursées par son employeur ni compensées par une allocation de ce dernier et sont déductibles dans le calcul du revenu imposable de Christine).

- Frais de bureau (papeterie): 400\$
- Frais de repas: 300\$ (non admissible au crédit de TVQ)
- Honoraires: 200\$

Ainsi, c'est un total de 600\$ (400\$ + 200\$) qui sera admissible au remboursement de TVQ. Le remboursement sera donc égal à 37\$, soit la somme de 8/108 de 400\$ et de 4/104 de 200\$, puisqu'au Québec, il faut tenir compte du taux applicable à la dépense admissible, 8 p. cent ou 4 p. cent. Le calcul de ce nouveau crédit provincial peut vous sembler fastidieux, mais peut aussi en valoir le coût...

Vos assurances

Maman, les bateaux qui vont sur l'eau ont-ils des assurances?

CHRISTIAN N. DUMAIS
Vice-président, Dale-Parizeau inc.

Maman, les p'tits bateaux qui vont sur l'eau ont-ils des assurances?

Il faut répondre oui à cette adaptation d'une chanson bien connue. Et avant de hisser leur grande voile ou de démarrer leur moteur hors-bord, les plaisanciers devraient voir ou revoir des notions de base dans la souscription ou le renouvellement de l'assurance de leur bateau.

Ceux qui ont de petits bateaux comme des chaloupes, des canoës, des planches à voile, des planches de surf ou des petits voiliers n'ont que faire d'une assurance spécifique puisque leur assurance de propriétaire, co-propriétaire ou locataire s'étend d'office aux dommages à leur embarcation, ses accessoires, équipements et au moteur. Mais il y a habituellement quelques restrictions à cette protection:

- le montant de garantie peut être limitée à 1000 ou 2000\$;
- les tempêtes de vent ou de grêle (sauf pour les bateaux à rames et les canoës) et les accidents en cours de transport sont souvent exclus.

Sur le plan de la responsabilité, les dommages causés aux tiers sont soit exclus, soit couverts d'office s'il s'agit d'une petite embarcation (moins de 8 mètres, moteur intégré ou semi hors-bord de moins de 50 HP ou hors-bord de moins de 16

HP). Il peut donc être utile de faire modifier par avenant son assurance habitation ou de souscrire une protection spécifique pour son bateau pour augmenter cette limite insuffisante ou pour assurer sa responsabilité.

Voici en vrac, quelques notions de base sur l'assurance que l'on peut souscrire expressément pour son bateau à moteur ou son voilier. Ces données élémentaires apparaissent à la page frontispice de la police où sont énumérées les conditions particulières de l'assurance: nom et adresse de l'assuré, modèle du bateau, montants d'assurance distincts et franchises distinctes pour la coque, pour le moteur, pour les annexes, pour la remorque, prime, etc.

Les conditions particulières prévoient aussi l'assuré des limites de navigation et de la période de remisage. Il s'agit-là d'engagements formels de l'assuré: s'il navigue au-delà de ces limites (habituellement les eaux intérieures, c'est-à-dire le fleuve St-Laurent de Tadoussac jusqu'à l'entrée des Grands Lacs et le lac Champlain jusqu'à l'entrée de la rivière Hudson) pour aller en Floride ou sur l'Atlantique par exemple, ou s'il utilise son bateau pendant la période de remisage prévue, il faut en aviser son courtier et faire modifier l'assurance en conséquence. Autrement, la garantie ne s'appliquera pas.

Garantie tous risques
On peut souscrire une protec-

tion standard ou sont couverts certains risques spécifiés comme le feu, le vol, le vent, la grêle, les collisions avec des objets flottants, l'échouement ou la submersion. On peut souscrire également une protection tous risques qui s'étend en plus aux dommages résultant d'une collision avec une roche submergée ou de la dérive de son dinghy, par exemples.

On peut souscrire une protection soit à la valeur dépréciée de l'embarcation, soit à la valeur à neuf, soit une protection avec valeur agréée qui correspond au prix d'achat ou à l'évaluation faite par des spécialistes et fournie lors de la demande d'assurance.

L'équipement fixe est d'office couvert. Les dinghy, les génératrices et autres accessoires qui ne sont pas doivent être déclarés et indiqués aux conditions particulières de la police pour être assurés.

De la même façon qu'en assurance auto, les dommages causés à la suite d'un acte criminel ne sont pas couverts. Ainsi, si après un accident le conducteur d'un bateau subit le test de l'ivresse, l'échoue et est condamné au criminel, l'exclusion à cet effet entrera en jeu et ni les dommages à son embarcation ni ceux causés à l'autre embarcation qu'on réclame à l'assuré ne sont couverts. C'est alors qu'on entendra le propriétaire de l'embarcation lancer le patois de circonstance: «Bateau!».

Droit des affaires

Le privilège du secret professionnel et la vérification environnementale

PAUL R. GRANDA
du cabinet d'avocats et
d'agents de marques de commerce
DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

Le gouvernement du Québec s'est muni de pouvoirs importants en vertu de la Loi sur la qualité de l'environnement pour obliger ceux qui sont responsables d'une contamination à procéder notamment à la remise en état des lieux contaminés. Il s'agit de l'application du principe bien connu à travers les pays industrialisés, du «pollueur-payeur», pour utiliser son appellation populaire.

Non seulement les compagnies multinationales, mais également les petites et moyennes entreprises, se trouvent devant une nouvelle réalité qui s'impose, c'est-à-dire, que la gestion d'une entreprise comporte une planification soignée et méticuleuse en matière environnementale.

Évidemment, l'arrivée sur la scène du principe du pollueur-payeur a modifié presque toute transaction commerciale. Voilà la raison pour laquelle l'étape préliminaire à une transaction commerciale, si on est acheteur ou vendeur, emprunteur ou prêteur, est souvent de préparer une «vérification environnementale».

De plus, un grand nombre d'entreprises ont pris l'habitude de préparer des vérifications environnementales sur une base régulière afin de s'assurer que

leurs procédés industriels soient conformes aux lois et aux règlements.

Qu'est-ce qu'une vérification environnementale? En général, c'est une évaluation interne de l'ensemble des activités d'une entreprise effectuée à travers une série de recherches qui, dépendant des fins auxquelles la vérification a été faite, comprendrait, entre autres, une identification et une révision de toutes les opérations d'une entreprise susceptibles de comporter un risque pour l'environnement afin d'identifier toute lacune à cet égard et les solutions préconisées, une analyse de l'usage présent et passé du terrain de l'entreprise, une vérification du lieu d'entreposage de substances dangereuses ou toxiques ou de déchets dangereux pour s'assurer qu'il est en conformité avec la réglementation applicable et continue de l'être, la création, la mise en place et le maintien d'un programme d'urgence environnementale et une vérification des méthodes et des programmes de gestion environnementale.

Or, la préparation d'une vérification environnementale donne lieu à une question fort intéressante. Les entreprises souhaitent évidemment, en tout temps, protéger la confidentialité d'une vérification environnementale. Mais, si le rapport rédigé dans le cadre d'une vérification environnementale, ainsi que les documents y afférents, sont adressés à l'avocat retenu comme conseiller juridique par l'entreprise, seront-ils dès

lors protégés par le privilège des communications entre avocat et client?

Les opinions sont partagées à ce sujet. Plusieurs semblent croire que le simple fait d'adresser un document au conseiller juridique le gardera à l'abri de toute perquisition, demande de production ou autre procédure juridique destinée à faire la divulgation des activités d'un client. Un récent jugement de l'Ontario Court of Justice⁽¹⁾ a cependant limité l'étendue de cet avis comme nous le verrons plus loin.

La définition juridique du privilège des communications entre avocat et client se fait en des termes assez simples: lorsque l'on consulte un conseiller juridique, toute communication se rapportant à la consultation fait l'objet d'une protection permanente contre la divulgation par l'avocat, pourvu que la communication soit faite en confiance et que le client n'ait pas renoncé à cette protection.

Pour des raisons qui sautent aux yeux, ce privilège constitue une pierre angulaire du système de l'administration de la justice. L'essentiel du privilège est que le client consulte son avocat en sa qualité professionnelle et que sa communication soit confidentielle. Soulignons d'ailleurs qu'au Québec le droit au secret professionnel constitue un droit fondamental enchâssé à l'article 9 de la Charte des droits et libertés de la personne, lequel prévoit notamment que «le tribunal doit, d'office, as-

surer le respect du secret professionnel».

Dans cette affaire, le tribunal a maintenu qu'était protégé par le secret professionnel le rapport d'une vérification environnementale ayant fait l'objet d'une perquisition au cabinet d'avocats retenu par Lafarge Canada Inc. pour conseiller celle-ci sur le contenu du rapport. Le litige a cependant causé un certain émoi du fait que le tribunal ne s'est pas satisfait du seul affidavit du procureur affirmant que les documents et notes saisis étaient visés par le secret professionnel.

En Ontario, en effet, il n'existe pas de disposition semblable à celle de la Charte québécoise assurant le secret professionnel. Le tribunal a donc exigé la preuve, sur la balance des probabilités, que la vérification a été préparée dans le but principal d'obtenir des conseils juridiques, que l'avocat a été consulté en sa qualité de conseiller juridique et enfin que la communication avocat-client fut faite sur base confidentielle.

Au Québec, malgré l'absence de jurisprudence sur le cas sous étude, on peut néanmoins s'attendre, vu le caractère de droit fondamental qu'accorde la Charte au secret professionnel, à ce que les principes énoncés dans ce jugement ne soient pas nécessairement appliqués de la même façon devant nos tribunaux.

Ce droit enchâssé permettrait certes à une partie, dans des circonstances similaires, de prétendre que la remise du rapport d'une vérification environnementale à son avocat lui accorde un droit prima facie au secret professionnel de sorte qu'elle n'aurait pas à faire une preuve semblable à celle exigée par le tribunal ontarien.

Juge de paix
La Cour d'appel⁽²⁾ a déjà énoncé qu'en matière de mandat de perquisition chez un avocat, le juge de paix, à qui l'on demande d'émettre un mandat, doit d'abord vérifier s'il n'existe pas une source alternative d'information que le document se trouvant entre les mains d'un avocat et, dans l'affirmative, s'assurer que l'on a effectué toutes les démarches nécessaires pour utiliser cette autre source. De plus, le juge de paix, s'il doit néanmoins émettre le mandat de perquisition, doit s'assurer que toutes les précautions qui s'imposent seront prises afin d'assurer que le secret professionnel ne sera pas violé.

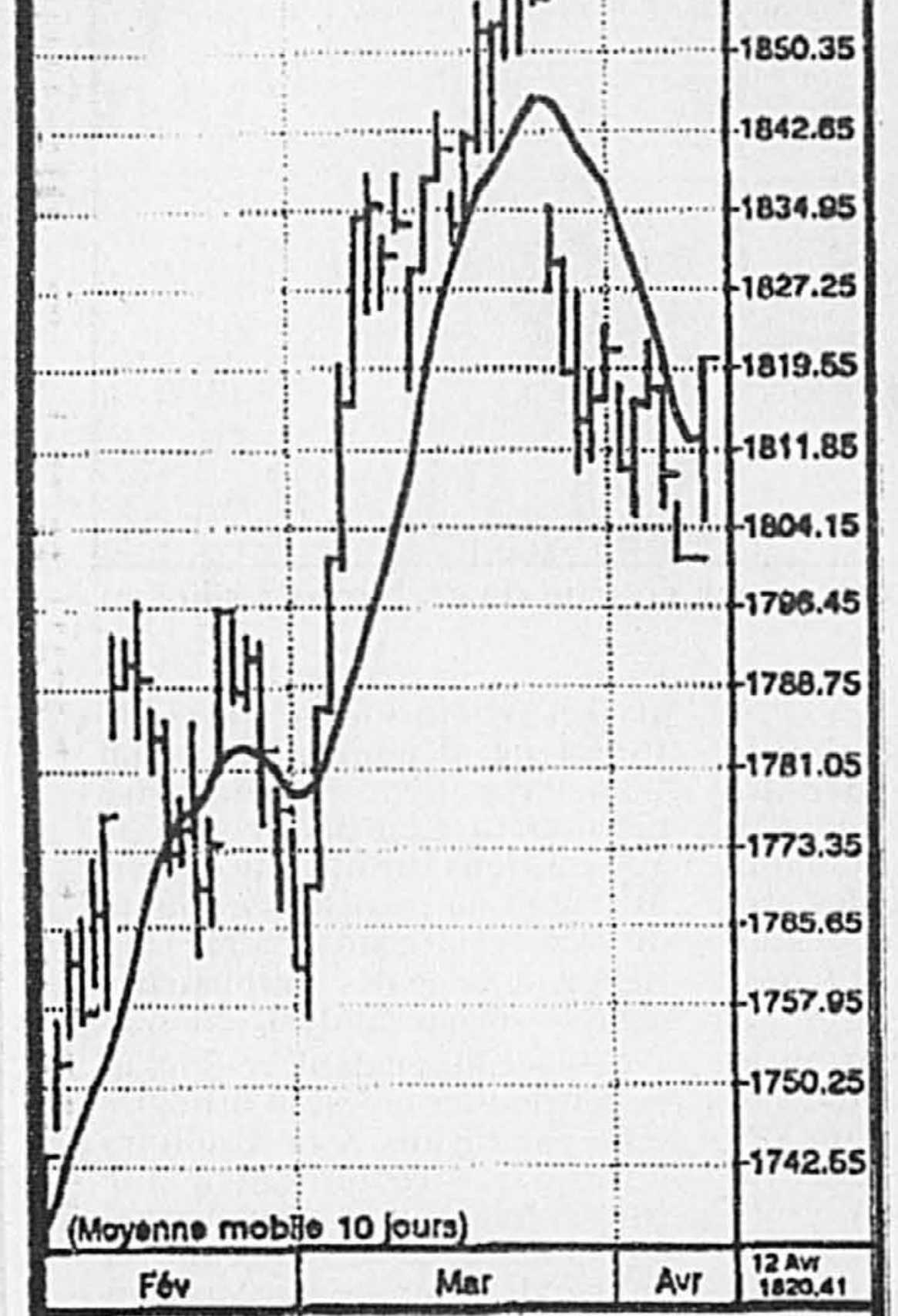
Si un avis juridique est requis, une entreprise ne devrait donc pas hésiter à remettre à son avocat, en confiance, le rapport préparé dans le cadre d'une vérification environnementale.

(1) R. and Ministry of the Environment & Al. c. McCarthy Tetreault et al., jugement du 13 août 1992, (1992) 35 A.C.W.S. (3d) 34 (Ontario Court Prov. Div., M. Le juge Ian MacDonnell).
(2) Centre communautaire juridique du Saguenay-Lac-St-Jean c. Tremblay, J.E. 85-880

MONTRÉAL

VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

(Indice canadien 25 titres)



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 8678000

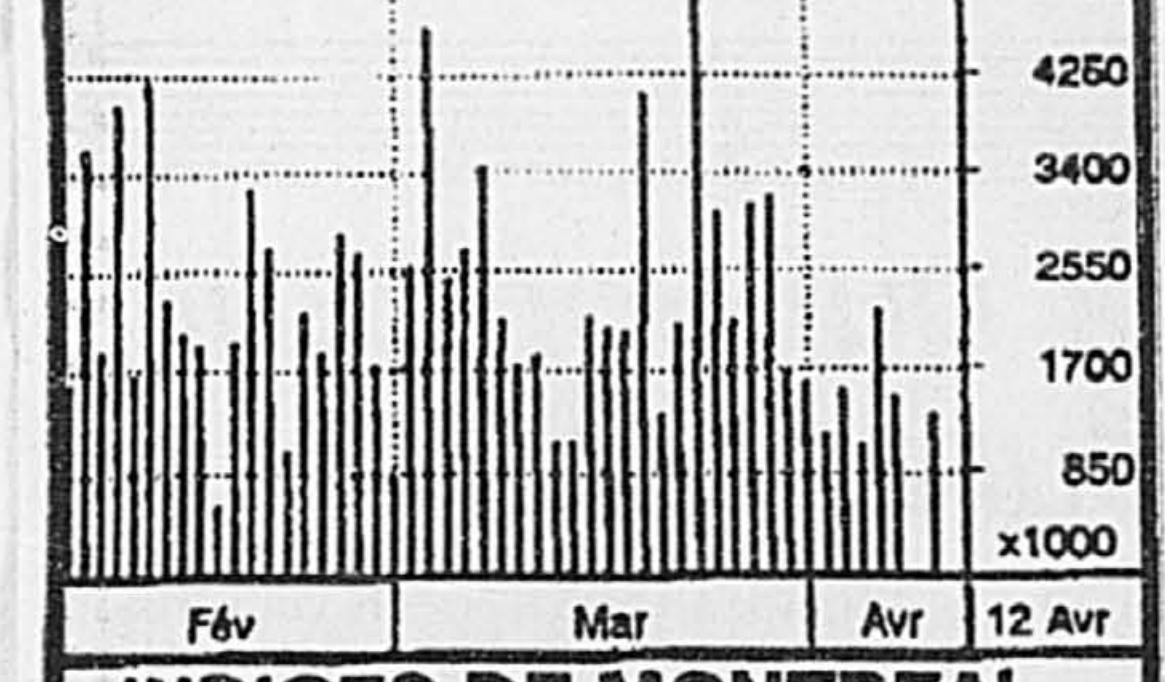


Table of Montreal market indices: MARCHÉ CANADIEN (XXM) 1820.41 (+19.43), MARCHÉ BANCAIRE (XCB) 2184.70 (+44.45), HYDROCARBURES (XCO) 1356.09 (+0.69), MINES/MÉTALLS (XCM) 1894.56 (+5.82), PROD. FORESTIERS (XCF) 2442.59 (+21.71), BIEN D'ÉQUIP. (XCI) 1536.73 (+4.14), SERV. PUBLICS (XCX) 1796.05 (+11.10)

Source: Decision-Plus Inc.

COMMENT LIRE LES COTES DE LA BOURSE

Les titres sont énumérés par ordre alphabétique de noms de compagnies. Seuls apparaissent les titres transigés au cours de la période. La valeur des titres est exprimée en cents sauf si la mention « \$ » apparaît.

Div (1) = Dividende par action sur une base annuelle. CDB (1) = Cours de l'action divisé par le bénéfice annuel par action. Ventes = En unités sauf si la mention « x » (centaines) apparaît, pour les Bourses canadiennes. A la Bourse de New York et à l'AMEX, tous les montants sont exprimés en centaines sauf si la mention « z » (unités) apparaît.

Haut = Sommet atteint par le titre au cours de la période. Plancheur touché par le titre au cours de la période. Ferm. = Cours à l'arrêt des transactions. Ch = Variation par rapport au cours de fermeture de la séance précédente (lot régulier).

(1) Données disponibles pour les Bourses américaines seulement.

EXPLICATION DES CODES

BOURSES DE MONTRÉAL ET TORONTO
p ou o = Titre assujéti à une réglementation spéciale.
A = Action ordinaire sans droit de vote ou à droit de vote subalterne.

BOURSE DE VANCOUVER
q = Action ordinaire sans droit de vote ou à droit de vote subalterne.

BOURSES DE NEW YORK ET AMEX
g = Dividende en dollars canadiens
e = Dividende extraordinaire.

Table of stock market codes: g = Dividende en dollars canadiens, e = Dividende extraordinaire, c = Dividende spécial faisant suite à une liquidation, d = Dividende annuel plus un dividende extraordinaire, s = Paiement suspendu du dividende, x = Après fractionnement d'actions, n = Ex-dividende, x = Nouveau bas de l'année, y = Nouveau haut de l'année, of = Action privilégiée, wt = Bon de souscription, vs = Suspension des transactions, vi = Situation de faillite.

Table of stock market codes: A/B, C/D, E/F, G/H, I/J, K/L, M/N, O/P, Q/R, S/T, U/V, W/X, Y/Z

Table of stock market codes: A/B, C/D, E/F, G/H, I/J, K/L, M/N, O/P, Q/R, S/T, U/V, W/X, Y/Z

VENTES

Table of stock market sales: Can. Taux, Cdn Oxy, CP, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: LASMO, LSI Log, Labor, Labatt, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: Echo Bay, Encor Inc, Enbridge, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: ICI/Alta, GAT/Metro, G. Knicht, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: K/L, M/N, O/P, Q/R, S/T, U/V, W/X, Y/Z

VENTES

Table of stock market sales: Sears Can, Orb ex A, Orco, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: Unidom, Uniflex, Uniflex, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: Achat, Amstar, Amstar, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: K/L, M/N, O/P, Q/R, S/T, U/V, W/X, Y/Z

ACHATS

Table of stock market purchases: K/L, M/N, O/P, Q/R, S/T, U/V, W/X, Y/Z

VENTES

Table of stock market sales: NAR/Mer, Orb ex A, Orco, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: GAGANTS ET PERDANTS (en p.cem), Time, GAGANTS SEBORS, etc.

ACHATS

Table of stock market purchases: GAGANTS ET PERDANTS (en valeur), Time, GAGANTS SEBORS, etc.

ACHATS

Table of stock market purchases: K/L, M/N, O/P, Q/R, S/T, U/V, W/X, Y/Z

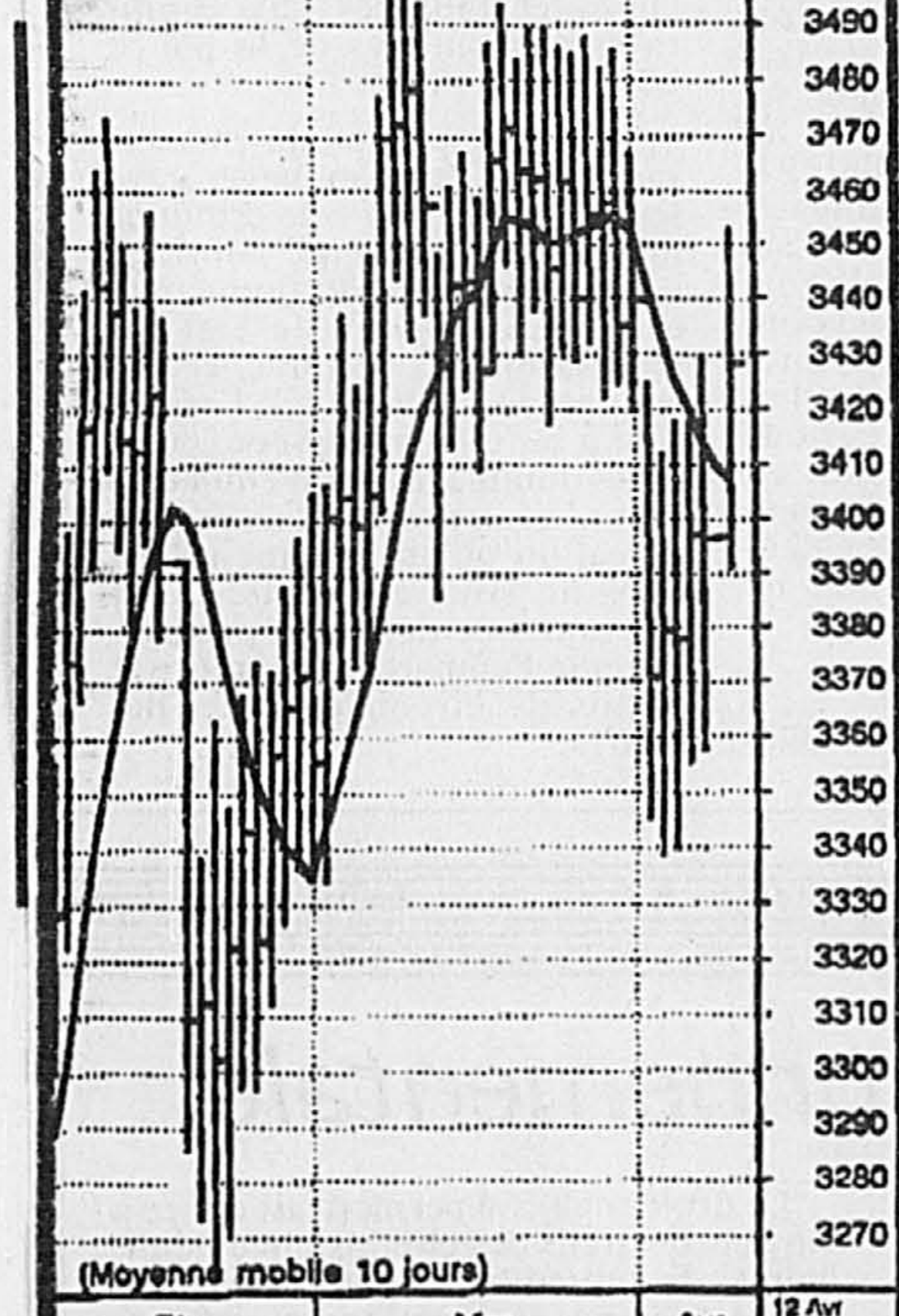
ACHATS

Table of stock market purchases: K/L, M/N, O/P, Q/R, S/T, U/V, W/X, Y/Z

NEW YORK

VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

(Selon les 30 plus gros titres de Dow Jones)



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 281490000

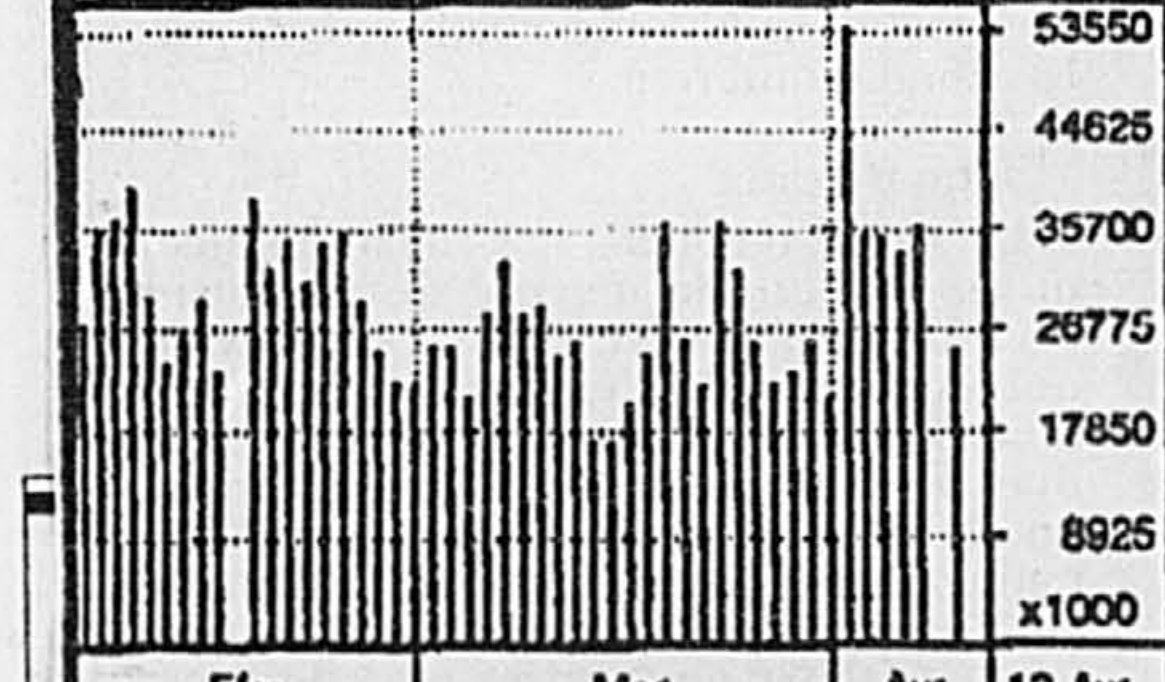


Table of New York market indices: COMPOSÉ INDUSTRIELLES 246.91 (+3.07), INDUSTRIELLES 293.60 (+3.70), SERVICES PUBLICS 242.68 (+6.38), FINANCE 114.75 (+0.86), FINANCE 221.61 (+3.26)

Source: Decision-Plus Inc.

VENTES

Table of stock market sales: BIVUD, BIVUD, BIVUD, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: EGG, EGG, EGG, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: G/H, G/H, G/H, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

VENTES

Table of stock market sales: Daital, Daital, Daital, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: EGG, EGG, EGG, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: G/H, G/H, G/H, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

VENTES

Table of stock market sales: G/M, G/M, G/M, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: EGG, EGG, EGG, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

ACHATS

Table of stock market purchases: G/H, G/H, G/H, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

VENTES

Table of stock market sales: K/L, K/L, K/L, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

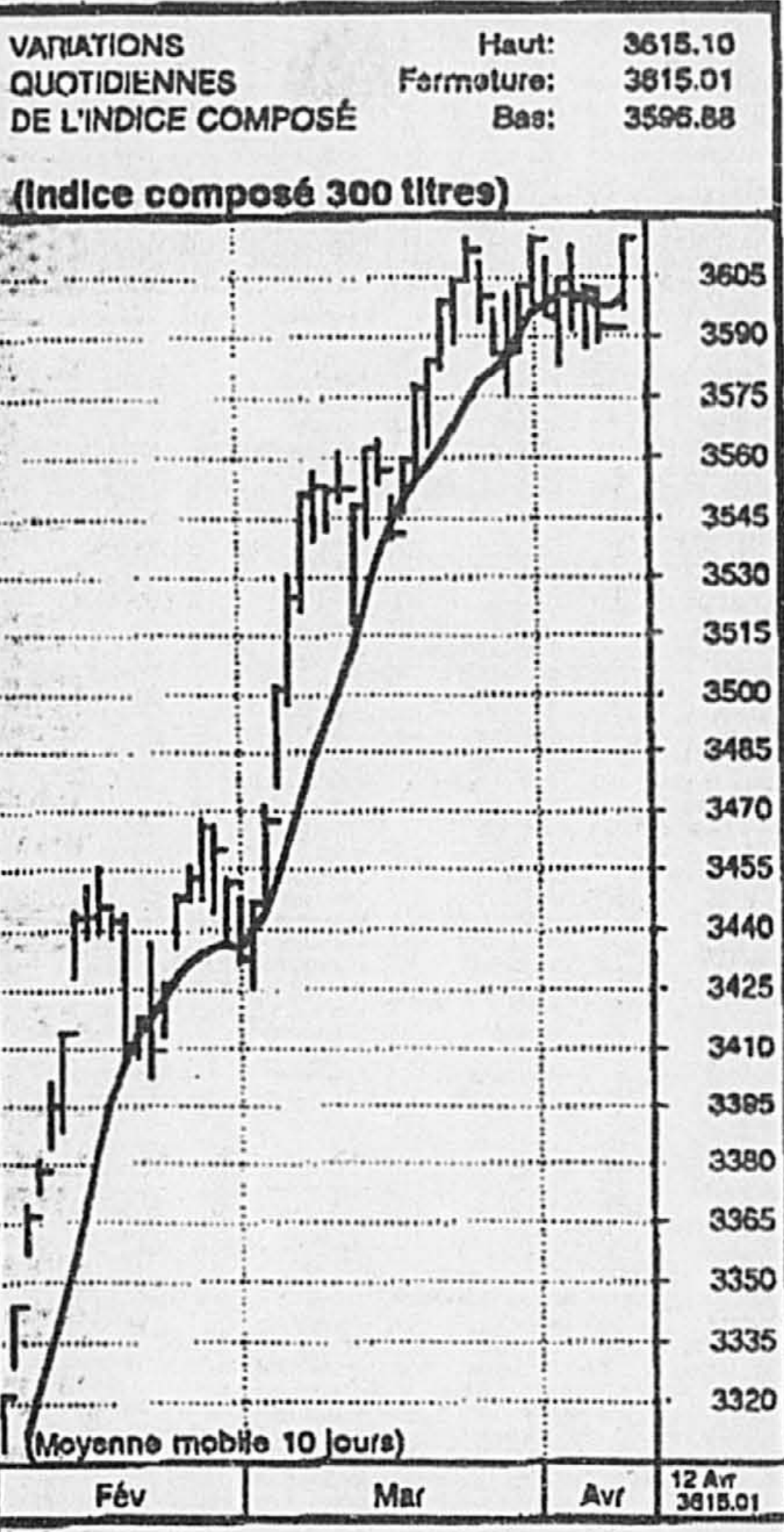
ACHATS

Table of stock market purchases: EGG, EGG, EGG, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

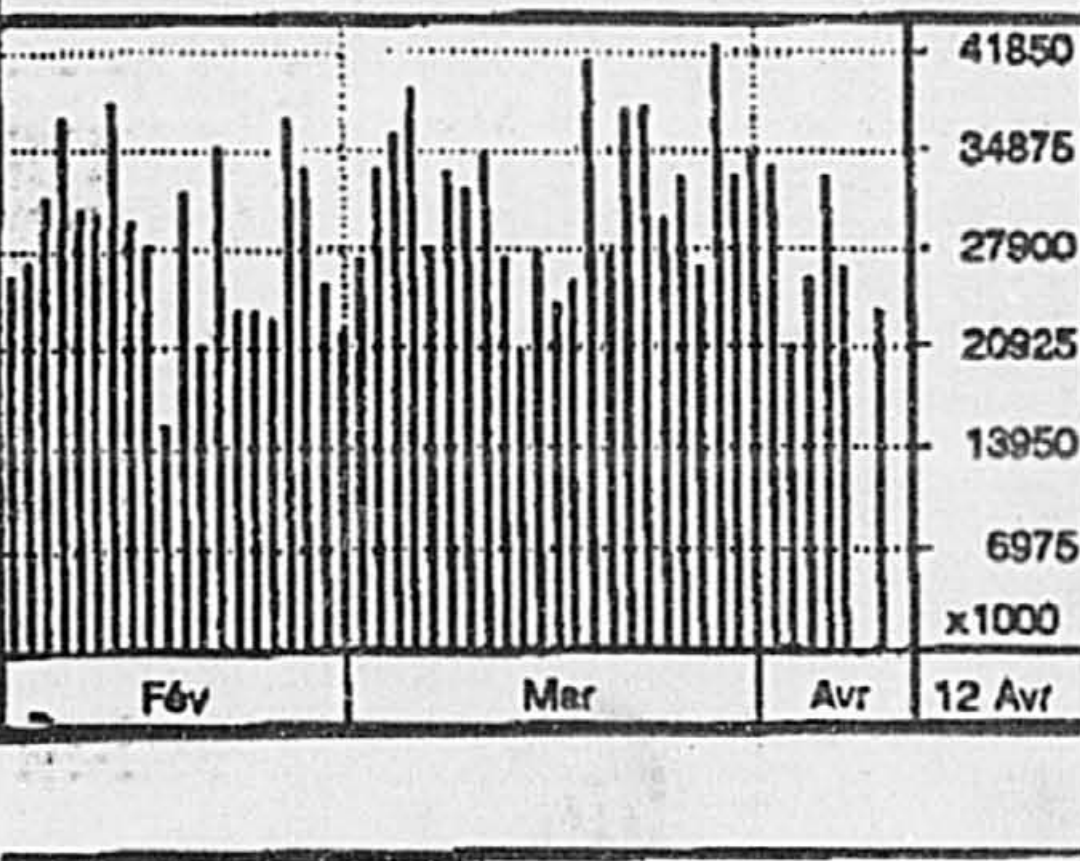
ACHATS

Table of stock market purchases: G/H, G/H, G/H, etc. with columns for Ventes, Haut, Bas, Ferm., et %.

TORONTO



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 40298000



INDICES DE TORONTO

Table of Toronto indices including 300 Composite, Industrial, and Financial indices with their respective values and percentage changes.

Table of the TSE 35 index with its current value and percentage change.

Source: Decision-Plus Inc.

Main financial market data table containing various stock and commodity prices, organized into columns labeled A through Z.

INDICE GÉNÉRAL FERMETURE 842 72 + 3 81

Table of general market indices and commodity prices, including oil, gold, and various metals.

Table of interest rates and bond yields, including Canadian and US rates for various terms.

LES TAUX D'INTÉRÊT

Table of interest rates for various financial products and currencies.

INDICES STANDARD & POOR À CHICAGO

Table of Standard & Poor's indices for various sectors and the overall market.

La bourse en bref

Table with 2 columns: MONTREAL and TORONTO. Rows include Volume, Gains, Pertes, Inchangées, Hauts, Bas, and Valuers les plus actives.

Table with 2 columns: NEW YORK and NASDAQ. Rows include Volume, Gains, Pertes, Inchangées, Hauts, Bas, and Valuers les plus actives.

Table with 2 columns: Indices Standard & Poor's and Indices NASDAQ. Rows include various indices like S&P 500, Dow Jones, etc.

OPTIONS TRANS-CANADA (transigées)

Large table listing various options contracts with columns for symbol, price, and other details.

MARCHÉ DES OPTIONS — (Chicago)

Table listing market options for various commodities and currencies, including symbols and prices.

FONDS MUTUELS

Table listing various mutual funds with columns for name, volume, and performance.

LES DEVISES

Table listing exchange rates for various currencies.

LES OBLIGATIONS

Table listing various bonds and government securities.

PROVINCIAL

Table listing provincial government securities.

CORPORATIONS

Table listing various corporate securities.

NEW YORK

Table listing New York market data and securities.

Options Trans-Canada (transigées)

Additional information and notes regarding the options market.

Options Trans-Canada (transigées)

Additional information and notes regarding the options market.

Les marchés financiers surveillent de près les négociations en Ontario

Presse Canadienne TORONTO

Des financiers européens, américains et asiatiques suivent attentivement le bras de fer entre Bob Rae et les travailleurs de la fonction publique ontarienne...

La communauté financière internationale est en effet impatiente de voir si le premier ministre Rae réussira à serrer la bride à ses fonctionnaires afin de contenir la dette de l'Ontario...

À moins que l'Ontario ne négocie un nouveau «contrat social» avec ses 950 000 fonctionnaires, la province devra emprunter 17 milliards pour boucler la prochaine année fiscale.

Un tel déficit démontrerait, aux yeux de la communauté financière internationale, que les problèmes financiers de l'Ontario ne sont pas uniquement dus à la récession...

Cela montrerait que l'Ontario a maintenant un déficit structurel, pratiquement hors de contrôle, ajoute-t-il.

Bob Rae a annoncé d'importantes coupures de neuf milliards pour le budget 1993-94: son gou-

vernement prévoit hausser les taxes, réduire les programmes gouvernementaux, couper des postes dans l'appareil gouvernemental.

Le critique libéral en matière de finances, Gerry Phillips, rétorque que Bob Rae gonfle artificiellement les chiffres du déficit pour intimider les syndicats.

M. Phillips chiffre plutôt le déficit de la province à 13 milliards.

Si cela s'avérait vrai, l'Ontario devrait tout de même emprunter près d'un milliard par mois, l'année prochaine, afin de couvrir les frais des programmes de santé, d'éducation et les autres services.

Les pénibles négociations avec le secteur public semblent indiquer que Bob Rae est inquiet de perdre sa cote de crédit double A, souligne Bill Streeter, vice-président de Moody's Investor Services, à New York.

«S'il parle de la dette publiquement, c'est pour montrer aux gens que le déficit ne dépassera pas les bornes du 17 milliards», dit M. Streeter.

Les salaires et les avantages sociaux des fonctionnaires représentent 75 p. cent du budget de 56 milliards de la province.

«Il y a quelques années, l'Ontario détenait une solide cote triple A», souligne Ihor Kots. «Si on ne corrige pas maintenant la situation, on se dirige vers une cote d'un seul A», ce qui tarirait rapidement les sources de financement.

Bob Rae a annoncé d'importantes coupures de neuf milliards pour le budget 1993-94: son gou-

FRUITS/LÉGUMES

(PC) — Voici les prix des fruits et légumes du Québec vendus par les grossistes, lundi, dans la région montréalaise:

Table listing prices for various fruits and vegetables like Apples, Oranges, and Carrots in different quantities and grades.

LES GRAINS

Winnipeg (CONTRATS EN TONNES)

Table listing grain prices for Winnipeg, including contracts for various types of grain.

ALBERTA

Table listing Alberta market data including various commodity prices.

ALBERTA

Table listing Alberta market data including various commodity prices.

ALBERTA

Table listing Alberta market data including various commodity prices.

ALBERTA

Table listing Alberta market data including various commodity prices.

ALBERTA

Table listing Alberta market data including various commodity prices.

ALBERTA

Table listing Alberta market data including various commodity prices.

Croque-midi advertisement for Champs Elysées restaurant, featuring a large image of a croque-midi and the restaurant's logo.

Midi... distinction advertisement for Françoise Kayler, describing the restaurant's atmosphere and menu.

Advertisement for a restaurant featuring a croque-midi, describing the dish and the dining experience.

Advertisement for a restaurant featuring a croque-midi, describing the dish and the dining experience.

Advertisement for a restaurant featuring a croque-midi, describing the dish and the dining experience.

Advertisement for a restaurant featuring a croque-midi, describing the dish and the dining experience.

PROPOSITIONS D'AFFAIRES... advertisement listing various business services like mortgages, real estate, and legal services.

TITRES AU COMPTOIR (DE TORONTO) advertisement listing various stock market data and prices.

TORONTO (PC) — 12 avril les actions transigées sur titres inscrits au comptoir fournies par l'Association des courtiers en valeurs mobilières du Canada sous l'autorité de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

CONTRATS À TERME DE LA BOURSE DE MONTREAL advertisement listing various financial contracts and market data.

3 MOIS Acceptations Bancaires Canadiennes advertisement listing various bank acceptance rates.

1 MOIS Acceptations Bancaires Canadiennes advertisement listing various bank acceptance rates.

CONTRAT À terme sur obligations du gouvernement du Canada advertisement listing various government bond contracts.

OPTIONN sur contrats à terme sur obligations du gouvernement du Canada advertisement listing various government bond options.

RAPPORT FINANCIERS EXPRESS advertisement listing various financial reports and company data.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

ALBERTA MOST ACTIVE STOCK advertisement listing various stock market data and prices.

DIVIDENDES advertisement listing various dividend-paying stocks and their rates.

CONTRATS À TERME DE LA BOURSE DE MONTREAL advertisement listing various financial contracts and market data.

3 MOIS Acceptations Bancaires Canadiennes advertisement listing various bank acceptance rates.

1 MOIS Acceptations Bancaires Canadiennes advertisement listing various bank acceptance rates.

CONTRAT À terme sur obligations du gouvernement du Canada advertisement listing various government bond contracts.

OPTIONN sur contrats à terme sur obligations du gouvernement du Canada advertisement listing various government bond options.

RAPPORT FINANCIERS EXPRESS advertisement listing various financial reports and company data.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

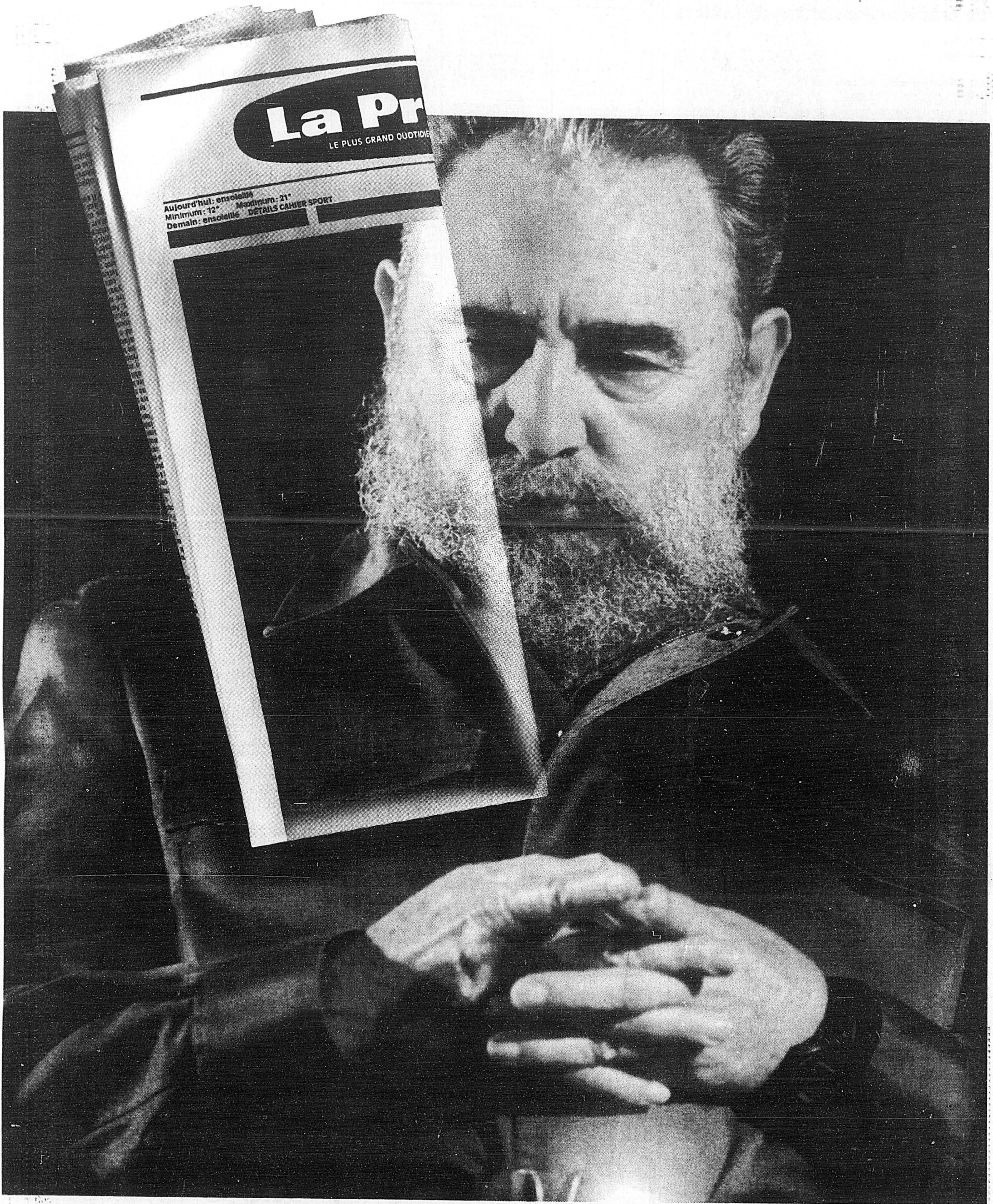
COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

COMPAGNIES advertisement listing various company financial data and performance metrics.

«Sure Savers» de Sheraton advertisement featuring a large image of a Sheraton hotel and promotional text about savings and services.

PERSUASION advertisement for a seminar on sales and marketing, featuring a photo of Martin Lajeunesse and promotional text.



Les grandes figures surveillent leur régime pour bien paraître sur notre couverture.

Elles savent que *La Presse* est un reflet fidèle de la réalité du monde. D'ici, mais aussi d'ailleurs. Elles savent que ses lecteurs sont conscients qu'en plus du feu dans le duplex du coin, il y a d'autres points chauds aux quatre coins de la planète.

Je pense donc je lis

La Presse

La perception ne correspond pas toujours à la réalité

DENIS DUQUET
collaboration spéciale

S'il faut croire les discours de bien des personnes, les voitures japonaises sont extraordinaires, les nord-américaines sont mal foutues tandis que les européennes sont coûteuses à entretenir. Vous avez sans aucun doute entendu ces généralités. Et encore, il existe de nombreuses variantes selon le clan que l'interlocuteur représente. Si vous avez devant vous un maniaque des voitures japonaises ou européennes, il vous sera difficile de vous faire une juste idée de la valeur des nord-américaines et vice-versa. Et il ne faut jamais oublier que les besoins et les critères de sélection peuvent varier d'une personne à l'autre. Mais ceci n'empêche pas la prolifération de généralités et de jugements plus ou moins étouffés qui ont cours parmi les automobilistes. Pourtant, la perception des gens ne correspond pas toujours à la réalité.

Et ces perceptions ont souvent la vie dure même quand la situation a complètement changé. L'autre jour, un analyste financier d'une grande maison de courtage de Montréal parlait avec dédain de la Cadillac Seville qu'il traitait de «voiture de quêtaine». Intrigué, l'auteur de ces lignes lui a demandé avec surprise ce qu'il n'aimait pas de la «Nouvelle» Seville. Étonné, notre homme a rétorqué: «Oh! Ils ont un nouveau modèle?» Peu intéressé au secteur automobile, notre homme ne s'était pas intéressé à la gamme Cadillac depuis quatre ou cinq ans. Pourtant, les temps ont drôlement changé dans cette division. Par contre, notre «spécialiste» parlait avec emphase des Lexus qu'il n'avait pas conduites. Son jugement était basé sur le fait que si c'est japonais, cela doit être bon.

Bref, plusieurs marques et modèles sont victimes de ces perceptions erronées. Il en est de même de certaines pièces d'équipement. Histoire de faire le tour de la question, nous allons examiner certains éléments qui sont victimes de la perception des gens en débutant justement par la Cadillac Seville dont la version STS possède tous les arguments pour renverser les préjugés.

Une surprenante Cadillac
Si la perception de bien des gens envers les produits Cadillac est négative, ce n'est pas le fruit du hasard. Pendant des années, cette division de General Motors s'est contentée de nous proposer de grosses Chevrolet endimanchées et vendues à gros prix. Toutefois, depuis l'arrivée des Eldorado et Seville de la nouvelle génération, la situation n'est plus tout à fait la même. En effet, ces deux voitures dans leur version plus poussées ne sont pas seulement dotées d'un extraordinaire moteur V8 Northstar mais proposent un comportement routier en mesure de combler les plus exigeants.

Si pour vous une Cadillac c'est



La Cadillac Seville STS devra encore souffrir de l'ancienne réputation de Cadillac. Pourtant, cette berline n'a aucun complexe à avoir face à la concurrence.



Avec sa Precidia V6, Mazda a joué intelligemment ses cartes. Plusieurs se sont imaginé que ce moteur était plus puissant qu'il ne l'était en réalité.

encore ce gros bateau à la suspension guimauve doté d'un habitacle où l'épaisseur de la moquette est plus importante que l'ergonomie, les Seville et Eldorado vous feront changer d'opinion. D'ailleurs, nous avons récemment mis à l'essai une Seville STS sur des routes sinueuses et cette voiture s'est révélée non seulement très agréable à conduire mais également très performante. Ajoutez à cela des sièges confortables, une direction précise et d'une assistance bine dosée et vous n'avez aucun complexe face aux japonaises et aux allemandes de même catégorie.

Cette voiture n'est pas parfaite, en fait aucune voiture sur le marché n'est parfaite. La climatisation est souvent autoritaire, il y a bien quelques bruits éoliens qui pénètrent l'habitacle et certains détails de finition laissent à désirer. Mais ce n'est rien comparé au potentiel routier de cette voiture. De plus, quatre adultes peuvent facilement prendre place à bord puisque les places arrière sont passablement généreuses.

Pourtant, plusieurs personnes hésitent à louer cette voiture de peur de passer pour une personne qui ne s'y connaît pas en

matière d'automobile. Pourtant c'est bien le contraire qui se produit puisque presque tous les spécialistes sont unanimes pour vanter cette «Caddy» plus musclée conçue pour les amateurs de voitures privilégiant l'agrément de conduite. D'ailleurs, Cadillac a présentement plus de difficulté à remplir un carnet de commandes qui déborde que de tenter de convaincre une minorité de la valeur de ses voitures de la «nouvelle génération». Pourtant, pendant encore quelques années, plusieurs personnes vont automatiquement associer le mot Cadillac à «grosse minoune». Il n'aurait pas complètement tort non plus puisque l'arrivée de la nouvelle Fleetwood leur donne en partie raison.

Lexus: un mythe?
Si Cadillac doit affronter un public qui continue à avoir des préjugés défavorables envers certains de ses produits, les nouvelles voitures Lexus ont été accueillies à bras ouvert par le public. En effet, en quelques mois à peine, cette marque japonaise se taillait une place d'honneur dans la catégorie des voitures de luxe. Comme ces voitures sont fabri-

quées par Toyota dont la principale caractéristique est la fiabilité et la solidité, le public a naturellement conclu que ces voitures étaient excellentes. Et le public avait raison puisque ces Lexus sont d'une finition impeccable et leurs caractéristiques techniques sont intéressantes. Mais de là à toujours en conclure que tout dans cette voiture est le meilleur de sa catégorie, il y a toute une marge.

Prenez l'ergonomie de la Lexus LS400, plusieurs commandes sont de présentation et de dimensions similaires qui portent à confusion. De plus certains cadrans à affichage LCD sont parfois illisibles sous l'action des rayons du soleil. Et que dire de la chaîne sonore Nakamichi que presque tous les chroniqueurs automobiles se sont cru obligé de vanter. Pourtant, lorsque l'auteur de ces lignes dont le hobby est la «haute fidélité» leur a demandé le pourquoi de ces louanges, plusieurs ont répondu que «si c'est Nakamichi cela doit être bon». Encore là, on préfère perdre son sens critique plutôt que de vouloir nager à contre-courant. Pourtant, plusieurs spécialistes de «haute fidé-

lité» à qui nous avons fait entendre la sonorité du lecteur de disque compact de la Lexus LS 400 n'ont pas tellement été élogieux sur la sonorité. Par contre, ces mêmes spécialistes ont écarquillé les yeux en écoutant la sonorité proposée par la BMW 850CSi...

Il ne faut pas se méprendre, la gamme Lexus est excellente, mais cela ne signifie pas nécessairement que ce soit ce qui se fait de mieux dans toutes les catégories et sous tous les aspects. Par exemple, la Infiniti Q45 fabriquée par Nissan est à notre avis une voiture plus intéressante sur le plan de la conduite que la Lexus LS400. Pourtant, la Q45 se vend moins en raison de la perception des gens. En effet, lorsque la Q45 a été lancée, la réputation de fiabilité de Nissan était moindre que celle de Toyota. Les gens en ont automatiquement conclu que la Q45 serait moins fiable que la LS400. Pourtant, après quelques années sur le marché, les marques Lexus et Infiniti sont quasiment égales en ce qui concerne la fiabilité et la qualité du service. Encore une fois, la perception des gens a eu raison des faits.

Chrysler: des preuves à faire
Au début des années 80, la compagnie Chrysler a étonné le monde automobile en lançant l'Autobeaucoup, la première fourgonnette compacte sur le marché. Au début, cette nouveauté était suffisamment intéressante pour attirer une clientèle importante tandis que plusieurs autres attendaient de voir comment cette nouveauté allait se comporter sur le plan de la fiabilité. Heureusement pour Chrysler et les premiers acheteurs, aucun problème majeur n'est venu entacher l'image de ces fourgonnettes et on connaît la suite.

Chrysler doit maintenant faire face au même préjugé en ce qui concerne les nouveaux modèles LH. Ces berlines ont remporté pratiquement tous les prix disponibles depuis leur lancement. Malgré tout, il se trouve plusieurs acheteurs potentiels qui hésitent à faire le saut. Pour ces gens, la réputation de Chrysler n'est pas un gage valable de fiabilité. Leur jugement est fondé avant tout sur la pléiade de voitures dérivées des voitures «K» et apprêtées à toutes les sauces que la compagnie nous a proposées. Les gens qui hésitent à faire le saut ne sont pas convaincus que Chrysler a été en mesure de produire des voitures aussi sophistiquées tout en leur assurant une fiabilité digne de confiance.

Encore une fois, l'histoire se répète pour Chrysler. Les nouvelles Chrysler Concord et Intrepid ainsi que la Eagle Vision sont des voitures exceptionnelles à tous les points de vue, qu'il s'agisse de leur tenue de route ou de leurs moteurs V6 3,3 litres et 3,5 litres. Si ces nouvelles venues démontrent leur fiabilité au cours des prochains mois, la perception des gens se transformera et ces voitures deviendront alors encore plus en demande.

Avantage V6?
Il arrive également que les compagnies se servent de la perception quasiment assurée des acheteurs en faveur d'une confi-

guration mécanique par rapport à une autre. Par exemple, il faut souligner la perspicacité des responsables du développement des nouveaux modèles chez Mazda. En installant un moteur V6 sous le capot de la MX-3 Precidia, on a certainement influencé l'achat de milliers d'unités additionnelles. Après tout, un moteur V6 doit certainement développer plus de puissance qu'un quatre cylindres. Pourtant, tel n'est pas toujours le cas.

Le petit V6 1,8 litre de la Precidia, tout sophistiqué qu'il soit, ne développe que 130 chevaux tandis que le 1,7 litre de la Acura Integra GS-R n'est qu'un quatre cylindres, mais il développe 30 chevaux de plus que le V6 de Mazda. Mazda a joué sur la perception des gens et a gagné. En effet, les ventes de la Precidia sont fort encourageantes et les modèles V6 sont très en demande.

Curieuse coïncidence, Mazda souffre également de la perception des gens en faveur des grosses cylindrées. Pour plusieurs conducteurs sportifs, un gros moteur V8 possédant beaucoup de couple à bas régime est la seule approche. Par conséquent, le moteur rotatif de la RX-7 bien qu'ultra-performant est handicapé par sa cylindrée de 1,3 litre seulement. Ce qui n'empêche pas ce coupé sport de développer 255 chevaux. Il est évident que pour certains, un bon gros V8 ou un V6 turbo serait plus approprié.

Finale, toujours dans la catégorie des sportives, les victoires des voitures Porsche en course leur a créé une telle réputation que plusieurs personnes les croyaient absolument invulnérables tant sur la route qu'en piste. Lorsque les victoires sont devenues plus rares, plusieurs personnes ont oublié que ces coupés sports sont animés par des moteurs de cylindrée moyenne et que leur performances leur permettent d'égaliser celles de moteurs plus gros.

Une parité en devenir
La perception des gens envers les différentes marques et modèles est appelée à changer profondément au cours des prochaines années. Au fur et à mesure que les compagnies travaillent de plus en plus en commun pour produire de nouveaux modèles, les critères de perception des acheteurs devront changer. Il est déjà difficile de départager les produits mais cela deviendra encore plus ardu dans le futur.

Par exemple, de nos jours, comment prétendre que la Ford Villager est une fourgonnette plus fiable que la Nissan Quest puisque ces deux véhicules sont identiques sur le plan mécanique. En fait, les deux véhicules sont pratiquement des jumeaux à l'exception de détails de présentation. Il est donc difficile de discréditer les Américains et de louer les Japonais ou vice-versa.

En fait, tout porte à croire que ce sera la qualité du service, la conception générale de la catégorie de voiture plutôt que la fiabilité et la solidité qui décideront en fin de tout. À la condition que l'uniformité qui est en voie de se réaliser dans ce secteur se poursuive.

AUTO - rétro

JACQUES GAGNON

En juin 1949, le capitaine de navire Charles Morin achète une jolie Austin A-40 Devon flambant neuve au garage Carleton, à Paspébiac. Le prix: 1645 \$, plus 2 p. cent de taxes, pour une facture totale de 1677 \$.

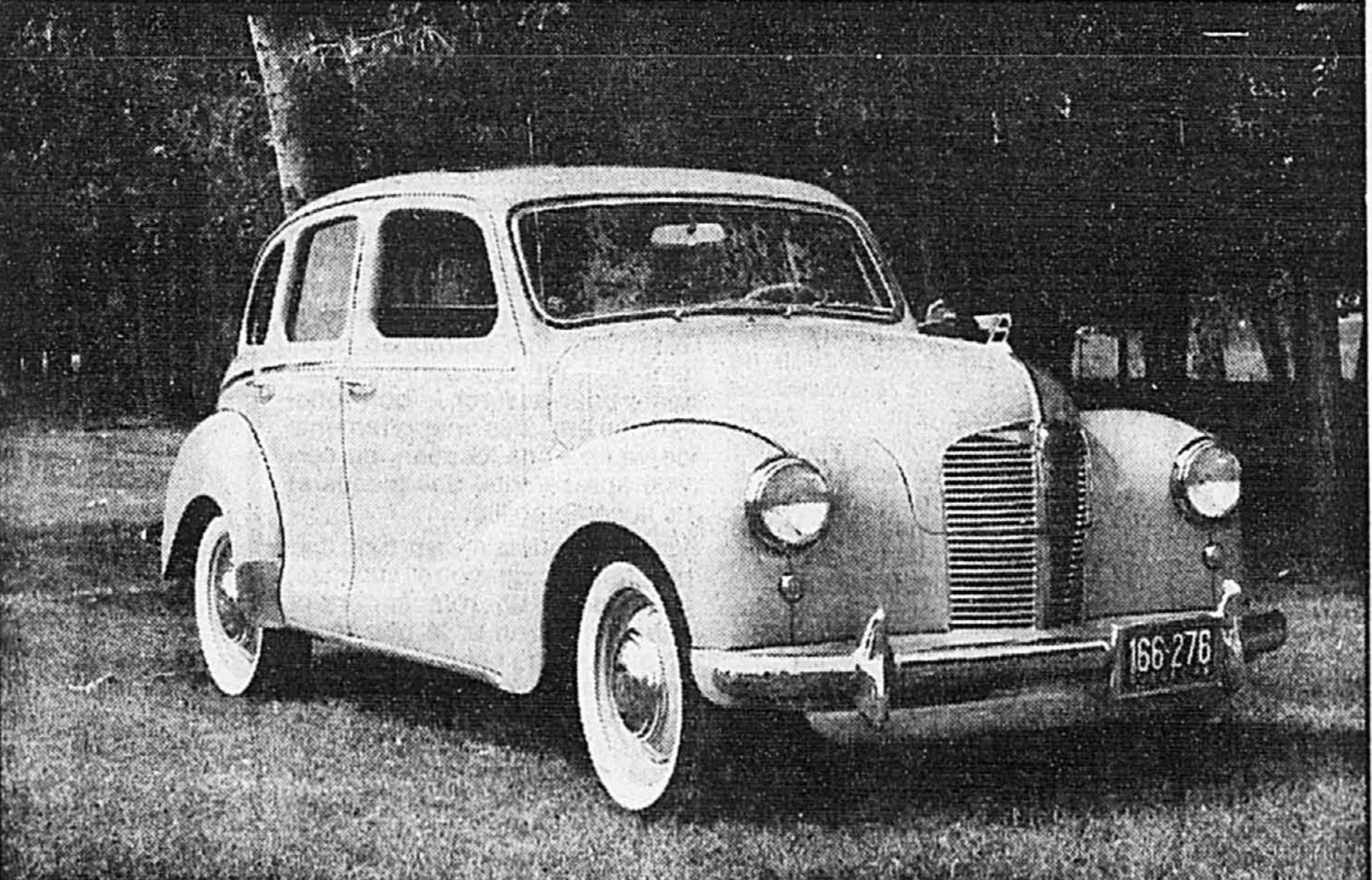
De couleur noire, la petite berline à quatre portes est équipée d'un toit ouvrant, une option qui est arrivée beaucoup plus tard sur les voitures américaines.

Trente-sept ans après, le compteur de l'Austin indique seulement 11 000 milles lorsque Michel Livock, un imprimeur de Blainville, l'achète d'un monsieur Mercier, de Laval. Elle a toujours l'air aussi neuve qu'à sa sortie d'usine. Une seule différence: monsieur Mercier, qui l'a possédée pendant 10 ans, l'avait fait repeindre en vert pâle, une couleur qu'elle porte très bien.

Monsieur Livock avait l'oeil sur la sympathique britannique depuis un certain temps et avait manifesté à monsieur Mercier son intention de l'acheter dès qu'il serait prêt à s'en départir. Depuis que son rêve s'est concrétisé, elle n'a jamais autout roulé. Lorsqu'il affirme qu'il s'en sert tout l'été, il faut le croire car il a ajouté pas moins de 17 000 milles au compteur.

Si notre imprimeur la trouve très docile sur la route, il s'en méfie dans les courbes. Grimpe sur des roues de 16 pouces, elle est passablement étroite et plutôt haute, ce qui laisse deviner un centre de gravité élevé. «Je maintiens une vitesse de croisière de 100 kilomètres à l'heure sans problème», précise-t-il.

Une anglaise qui attire les femmes



Cette Austin Devon 1949 fait l'envie de bien des femmes. Cette photo est tirée des archives du Club de voitures anciennes et classiques de Montréal.

Avec son petit quatre cylindres de 1200 cc, d'une puissance de 40 chevaux à 4300 tours, c'est loin d'être un bombe. Il faut patienter 20,5 secondes et faire un bon usage des quatre rapports de la transmission pour atteindre les 50 milles à l'heure. Il faut dire que la vitesse maximale est d'à peine 71 milles à l'heure.

D'une longueur de 12 pieds et neuf pouces, elle pèse 2100 livres. La suspension est indépendante à l'avant avec ressorts à boudin. Le train arrière repose sur des ressorts à lames. La porte du coffre arrière s'ouvre du haut vers le bas et devient une plate-forme à laquelle on peut attacher des bagages. Cela compense pour le faible volume de rangement.

Lorsqu'on demande au propriétaire de l'imprimerie MJL si sa voiture attire l'attention, il répond dans l'affirmative, mais avec une nuance importante. «Je ne sais pas pourquoi, mais elle attire surtout les femmes. Elles la trouvent jolie, s'informent du prix, demandent si elle est à vendre».

Que vaut aujourd'hui une telle voiture en aussi bon état? Monsieur Livock estime sa valeur à environ 10 000 \$.

Les A-40 Devon et Dorset sont arrivées sur le marché en 1947 pour remplacer les Eight, Ten et Twelve. Ces voitures n'ont pas connu une très grande diffusion au Québec.

Herbert Austin a quitté la société Wolseley en 1905 pour créer sa propre compagnie. Austin s'est affiliée à Morris en 1952 pour créer la British Motor Corporation mais le nom n'est pas disparu pour autant.

La Presse

PRÉSENTENT

2 soirs seulement

Ven. 30 avril 20h. - Sam. 1er mai 19h.

CFGL 105.7 FM

Claude BARZOTTI

EN SPECTACLE

Théâtre St-Denis 1

En vente maintenant

LES GUY FINESTERS

LE STAR

LES GUY FINESTERS

et en province:

24 avril	Grand théâtre de Québec
25 avril	Salle Maurice O'Broady, Sherbrooke
28 avril	Centre culturel, Gatineau
29 avril	Centre culturel, Joliette
5 mai	Salle J.A. Thompson, Trois-Rivières

CAA - Québec vous conseille

Méli-mélo

Abordons cette semaine divers dossiers pour lesquels on consulte la CAA-Québec à l'occasion.

Passant cependant du coq à l'âne, nous parlerons cette semaine de la légalité d'avoir en sa possession un permis de conduire de la Floride au Québec, du concept de «voiture de l'année» et des phares de votre voiture!

Est-ce illégal de revenir au Québec avec un permis de conduire de la Floride? Il faut savoir qu'au Québec, en vertu d'un article de loi du Code de la sécurité routière, il est interdit d'avoir en sa possession deux permis de conduire. On veut évidemment ainsi éviter qu'un automobiliste dont le permis de conduire serait suspendu puisse aller s'en procurer un autre ailleurs. Si vous avez obtenu votre permis de Floride en tant que résident de moins de 180 jours (statut de résident temporaire), le permis (non obligatoire) que vous avez alors obtenu porte la mention «Valid in Florida only». Autrement dit, sa valeur est nulle ici et c'est tout comme si vous n'aviez finalement que votre seul permis québécois. Pour les résidents permanents, (résidence de plus de 180 jours en Floride), le permis de conduire

de cet Etat devient obligatoire 30 jours après l'expiration du 180 jours et cette fois, le permis ne porte plus la mention «Valid in Florida only». D'ailleurs, les autorités concernées en Floride communiquent avec la Société de l'assurance automobile du Québec pour les informer de cette émission de permis et dès lors, la SAAQ annule votre permis québécois. Ainsi, à votre retour, si tout se déroule normalement (administrativement parlant!), vous ne pouvez avoir de mauvaises surprises.

Donc, résumons, si vous avez un permis de la Floride sans le tampon «Valid in Florida only», vous n'avez pas le droit d'avoir également au Québec, un permis québécois, lequel a dû d'ailleurs être annulé à la SAAQ. Si vous êtes détenteur d'un permis avec tampon, il est sans valeur au Québec, et donc, rien n'empêche que vous le possédiez, en plus de votre permis québécois.

Attention au concept de «voiture de l'année»!

Chaque année, la CAA-Québec, de concert avec l'ensemble des clubs automobiles CAA du Canada, détermine une «voiture usagée de l'année» à la suite d'une enquête publiée annuelle-

ment. Il vaut peut-être la peine de définir plus précisément en quoi cette distinction consiste.

Effectivement, chaque année, dans le cadre d'un sondage effectué auprès des automobilistes canadiens, on attribue à un modèle précis le «Trophée de la meilleure voiture usagée décerné par la CAA». Une première remarque s'impose donc ici dès le point de départ, ce titre est attribué à un modèle usagé et ce, pour certaines années-modèles bien précis. Ainsi, le plus récent trophée a été attribué à la Toyota Camry des années-modèles 1989 à 1991. Donc, le plus récent trophée ne vise pas automatiquement les Camry 1992 ni les Camry d'avant 1989, ni les Camry neuves de 1993. Toutefois, les résultats du sondage annuel auquel participe bien sûr la CAA-Québec permet au moins d'identifier certaines marques qui, dans le passé, ont procuré une grande satisfaction à leurs propriétaires. On peut y remarquer certaines tendances générales, positives, neutres ou négatives, qui peuvent être interprétées comme un bon signe pour quiconque magasine une voiture neuve.

Et ceci est le seul titre du genre que nous émettons. D'ailleurs, l'occasion

est bonne pour vous inviter à toujours prendre avec réserve toute mention du genre «voiture de l'année» que vous pourriez remarquer ici ou là. Il s'agit là souvent de titres attribués à un véhicule pour ses diverses qualités générales (conception, comportement routier, etc.) qui sont certes importantes, mais qui n'ont pas nécessairement à voir avec la fiabilité du véhicule et qui plus est, sont parfois attribués à des voitures en tout début de carrière. Du discernement s'impose donc.

Les membres du CAA-Québec peuvent obtenir gratuitement sur demande à leur succursale une copie de la plus récente enquête étude CAA sur la fiabilité couvrant les véhicules des années-modèles 1988 à 1992 inclusivement. Les non-membres peuvent également l'obtenir moyennant débours.

Vous avez à remplacer un phare?

On nous demande souvent la question: les phares halogènes sont-ils supérieurs? Doit-on de préférence acheter un phare de ce type?

De nos jours, la question ne se pose presque plus: le phare halogène est devenu à peu près omniprésent! Et ça se

comprend quand on en connaît l'efficacité. Les phares de type halogène offrent en effet un éclairage supérieur à celui des phares ordinaires qu'on pourrait aussi appeler des phares incandescents. De plus, ces derniers ont tendance à perdre de leur intensité au fur et à mesure qu'ils vieillissent contrairement à ceux de type halogène.

Si vous devez remplacer un phare ordinaire, changez dans ce cas les deux et profitez de l'occasion pour vous «convertir à l'halogène»! Vous remarquerez tout de suite l'avantageuse différence de cet éclairage et il ne s'agit pas non plus d'une dépense trop élevée surtout quand on pense à l'importance d'un bon éclairage au chapitre de la sécurité. De plus, remplacer un phare n'est généralement pas un travail bien compliqué. Vous pouvez donc rendre ce changement d'éclairage moins coûteux, en procédant vous-même à ce travail. Consultez votre manuel d'entretien et/ou l'emballage du phare que vous achetez. Si vous les installez vous-même, il faudra porter une attention spéciale à leur ajustement lequel devrait être confié à votre garagiste de confiance.

CAA-Québec, tous droits réservés (Aucune reproduction sans autorisation)

La rationalisation s'installe à la faveur de la crise

DENIS DUQUET collaboration spéciale

Combien d'entreprises affichent des profits records, mais sans nécessairement être bien administrées. Au cours d'une époque d'abondance, il est très facile de réaliser des profits alors que la demande dépasse facilement l'offre. Le contrôle de la qualité, la saine gestion des effectifs et du personnel sont des airs connus que l'on n'entame pas toujours. Puisque les profits sont là, pourquoi adopter la politique dure?

Toutefois, de nos jours, le mar-

ché automobile est sérieusement perturbé et la plupart des compagnies se doivent de couper les effectifs, d'améliorer la productivité et de réduire les coûts d'opération. Comme le déclarait récemment Daniel Goeudevert, président de Volkswagen AG: «Nous n'avons plus à nous demander si nous pouvons effectuer des coupures, nous devons les faire».

Chrysler a coupé en premier. Au cours de l'histoire de l'automobile, plusieurs compagnies en difficultés financières ont d'abord réduit leurs effectifs avant de définitivement fermer leurs portes. Mais si on se rapporte aux 15 dernières années, la première compagnie à vraiment effectuer des coupures dans ses rangs afin de restructurer son organisation et devenir plus efficace fut Chrysler.

Pratiquement acculée à la faillite en 1981, Chrysler s'est débarrassé de son surplus de personnel, a révisé son modus operandi afin de diminuer les coûts tout en assurant une structure opérationnelle plus souple et plus efficace. C'est d'ailleurs cette souplesse qui a permis à Chrysler de développer sa fourgonnette en un temps record et à connaître du succès. Également, Chrysler a investi de fortes sommes dans la mise au point d'un système informatisé très puissant qui remplaçait bien des ingénieurs tout en accélérant le développement de nouveaux produits.

Malgré ce sérieux avertissement, on a malgré tout pêché par manque de rigueur chez Chrysler en se livrant à des acquisitions inutiles et en s'entêtant sur des projets ruineux au milieu des années 80.

Il semble toutefois que l'on s'est aperçu du danger à temps et effectué les modifications qui s'imposaient. Au cours des cinq dernières années, Chrysler a développé un centre de recherche ultra-moderne, transformé plusieurs usines et s'est livré au développement de nouveaux produits capables de se mesurer sans complexe avec ce que la concurrence fait de mieux.

C'est tout un contraste avec l'époque où l'on croyait chez

Chrysler qu'on pouvait s'en tirer en produisant d'innombrables versions de la plate-forme des voitures K.

General Motors était ralenti depuis plusieurs années par une administration très lourde et un secteur manufacturier particulièrement inefficace. Au sein des cinq divisions, les duplications étaient non seulement évitables mais presque une nécessité. Plusieurs mandarins avaient développé leur petit empire dans le giron de GM et la logique n'était pas toujours respectée.

Ce lourd appareil pouvait demeurer en place tant et aussi longtemps que les ventes des voitures allaient se maintenir. Mais une érosion sans cesse croissante du marché a saigné à blanc les opérations nord-américaines de GM. La compagnie n'avait donc plus le choix et a été dans l'obligation de couper tous les postes et toutes les usines non rentables. On a également mis en place une structure administrative. Celle-ci devrait éventuellement accélérer le développement de nouveaux modèles, réduire les coûts tout en rendant les communications plus faciles à l'intérieur des départements et des divisions.

Encore là, la situation économique difficile de GM au cours des trois ou quatre dernières années a forcé les dirigeants à agir et à sabrer dans le superflu.

Pratiquement tout au long des années 80, la compagnie Volkswagen semblait ne connaître que des succès. Progressivement, la compagnie a devancé Fiat en tant que numéro un européen tandis que sa position au niveau mondial ne cessait de s'améliorer.

Toutefois, malgré ces succès, Volkswagen cachait en son sein un mal très grave: ses coûts de production sont parmi les plus élevés de toute l'industrie. De plus, la traditionnelle qualité germanique de ses voitures était souvent prise en défaut. Au fil des années, les sondages sur la qualité des voitures ont d'ailleurs placé Volkswagen souvent loin derrière ses concurrents. Ajoutez à cela un esprit peu ouvert aux innovations et une certaine arrogance et vous avez tous les ingrédients de problèmes futurs.

Lorsque le marché automobile européen, tout particulièrement celui de l'Allemagne réunie, a ralenti, Volkswagen a réalisé qu'on devait agir et sabrer dans les excédents. Et cette action a été précipitée par l'arrivée d'un nouveau grand patron, Ferdinand Piech, qui veut à tout prix que Volkswagen resserre sa qualité et réduise ses coûts de production. Et ce nouveau venu n'a pas peur de couper les têtes: à son arrivée à la direction de Audi il y a quelques années, il avait effectué tout un ménage.

Ces trois compagnies ne sont pas les seules à agir de la sorte. Volvo, Nissan, Jaguar, Saab, Subaru et plusieurs autres ont décidé de fermer certaines usines et de rationaliser leurs structures d'opération. Et ces gestes ne sont pas gratuits: un marché automobile encombré pousse toutes les compagnies à rationaliser toutes leurs opérations coûte que coûte. À la fin de la crise, presque toutes ces compagnies seront beaucoup plus solides financièrement et plus profitables.

PUBLIREPORTAGE

TRANSMISSION... D'INFORMATION VOTRE CONCESSIONNAIRE, UN EXPERT (II)

Saviez-vous que votre véhicule ne compte pas moins de 15 000 pièces? Heureusement que très peu d'entre elles s'usent et doivent être remplacées ou nécessitent quelques ajustements.

Donc, il est extrêmement important que votre véhicule soit entretenu et réparé avec les pièces d'origine du constructeur et non pas avec des pièces dites d'imitation.

Les pièces d'origine utilisées par votre concessionnaire ont été conçues comme partie intégrante de tout ce qui compose votre véhicule, grâce à une technologie de pointe. Elles sont identiques par l'ajustage et la durabilité, aux pièces utilisées lors de la fabrication de votre véhicule; ces pièces de remplacement ont été fabriquées selon les mêmes normes et la même précision. Contrairement à d'autres réparateurs, votre concessionnaire n'utilise pas de pièces dites d'imitation, et ce, pour plusieurs raisons.

- Une pièce dite d'imitation n'est pas produite par le constructeur du véhicule. Donc, aucun contrôle quant aux aspects sécurité, qualité, durabilité et conformité avec la pièce d'origine.
- N'oubliez pas que la garantie du constructeur de votre véhicule ne couvre pas l'emploi des pièces non autorisées par ce constructeur.
- Votre concessionnaire vous assure la sécurité et la protection de vos garanties en n'utilisant que des pièces d'origine.

Voilà quelques-uns des raisons qui font que votre concessionnaire, soutenu dans son travail par son constructeur, maîtrise plus que tout autre la connaissance de votre véhicule.

Ne laissez pas votre véhicule à n'importe qui, confiez-le à un vrai spécialiste, VOTRE CONCESSIONNAIRE.

Chez votre concessionnaire... un service de première qualité. Assurer à sa clientèle un excellent service après-vente, ce n'est pas donné à tout le monde. Il faut y mettre le prix et les efforts. C'est ce que votre concessionnaire a fait en investissant des sommes considérables dans son entreprise et en embauchant des gens compétents pour assurer le bon fonctionnement des départements de vente et de location, du service après-vente, des pièces et de la comptabilité.

Vous, propriétaire, en tant que propriétaire de votre véhicule, vous jouez un rôle important dans l'entretien et le bon fonctionnement de celui-ci. C'est de cette surveillance constante et attentive, voire préventive, de votre part que dépendront la longévité de votre véhicule et la satisfaction que vous pourrez en tirer. N'hésitez pas à contacter le département de service de votre concessionnaire pour prendre rendez-vous.

«La prévention, c'est payant pour le client.

Et... Bonne route!

Une collaboration de LA CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES DE MONTRÉAL INC. 2335, Guénette St-Laurent, Qué. H4R 2E9

LE CONSEIL DE LA SEMAINE

Voir aux ceintures de sécurité

La sécurité est en vedette dans le secteur de l'automobile. Les coussins gonflables sont devenus la coqueluche tandis que les freins ABS sont également très populaires. Pourtant, il ne faut pas négliger les ceintures de sécurité pour autant. En effet, de nombreuses ceintures de sécurité se sont détériorées avec le temps et elles ont perdu leur efficacité. Il y en a même qui ne sont plus fonctionnelles. Il est important de faire réparer et même de remplacer au besoin les ceintures de sécurité défectueuses. Leur coût de remplacement peut paraître élevé, mais cela peut vous sauver la vie. Songez qu'une ceinture dont le mécanisme de rétention fonctionne mal peut causer des blessures très sérieuses en cas d'accident.

FREINS **PNEUS D'ÉTÉ CONTINENTAL**

FORFAIT FREINS AVANT GOLF ET JETTA

- Remplacer 2 disques avant
- Remplacer 4 plaquettes avant
- Remplacer les (2) vis pour disques
- Remplacer les (4) ressorts pour plaquettes
- Nettoyer et lubrifier étriers
- Vérifier niveau de liquide à freins
- Vérifier témoin lumineux des freins
- Vérifier maître cylindre
- Essai routier

139⁹⁵\$ TAXES EN SUS

EXP.: 16V ET CARRAT (SURPLUS)

74⁹⁵\$ 13" CH.

124⁹⁵\$ 14" CH.

TAXES EN SUS

INSTALLATION INCLUSE GARANTIE HAZARD DE ROUTE

OUVERT JUSQU'À 10 H 30 LE SOIR

Contrairement à certains jobber prétentieux qui se disent qualifiés pour réparer n'importe quelle marque de voiture, nous nos techniciens ne réparent que des Volkswagen. Et eux, ils les connaissent encore mieux car ils sont formés par le constructeur.

NORDEST VOLKSWAGEN

10395, boul. Pie-IX Montréal-Nord

325-3422

Pièces d'origine

Le BON COIN pour une auto...

Nouveau à Laval

Venez voir notre **MAZDA 626 Cronos**

15 626 \$

Manuelle 5 vitesses. Transp. et prép. en sus. Tout rabais inclus.

MAZDA JE ME SENS BIEN

BOURASSA MAZDA

385-9595 VILLE DE LAVAL

... c'est St-Martin et Papineau

HONDA VENTE DE PÂQUES

Financement de **2.9%**

3 jours seulement 10 751 \$*

La Civic Hatchback DX 1993

- ▶ Colonne de direction réglable
- ▶ Coussin gonflable dans le volant
- ▶ Banquette arrière à dossier rabattable
- ▶ Fixations pour siège d'enfant
- ▶ Dégivrants de glaces latérales
- ▶ Moulures de protection latérales
- ▶ Pare-chocs résistant à une collision
- ▶ Essuie-glace/lave-glace de lunette
- ▶ Chauffage à grand rendement et ventilateur à 4 vitesses
- ▶ Essuie-glace à 2 vitesses et balayage intermittent
- ▶ Dégivrreur de lunette

Montréal, 1110 rue Bleury, Tél: 879-1550

Leval, 256 boul. Labelle, Tél: 625-1953

*Trans. prep. & taxes en sus

**Basé sur la première année d'un terme de 60 mois. Sujet à l'approbation du crédit. Ne peut être jumelé à aucune autre offre.

SUBARU

SPÉCIAL OPTION PLUS 17,995

Trans. + Prep. + Taxe

LEGACY 4 PORTES 1993

MOTEUR 2.2 LITRES 130 H.P. SERVOFREINS, SERVODIRECTION, GLACES ÉLECTRIQUES, VERROUILLAGE ÉLECTRIQUE, RÉTROVISEUR ÉLECTRIQUE. NOUS VOUS INVITONS À VENIR VOIR LA TOUTE NOUVELLE IMPREZA 1993

CLIMATISEUR — BOÎTE AUTOMATIQUE — DÉFLECTEUR ARRIÈRE — RADIO AM-FM STÉRÉO-CASSETTE SANS FRAIS!

SUBARU MONTRÉAL

4900, rue Paré (entre Victoria et Décarie) - 737-4441

Toutes nos félicitations à l'équipe de Automobiles F.M. qui a obtenu de Volkswagen Canada le «Prix du Maître du Club du Président». C'est donc avec grande joie que la directrice générale de Automobiles F.M., Marie-Josée Fafard, a reçu la plaque emblématique de la part de Pierre Frégault, le directeur de Zone du Québec pour cette compagnie. Inutile de souligner que la joie était à son comble pour les membres de cette dynamique équipe qui fait l'orgueil du président Guy Fafard.

Daniel Forest de Omer Barré Pontiac Buick est heureux de constater que le marché automobile semble se réchauffer au fur et à mesure que la température se fait plus clémente. Mais, chez ce concessionnaire, il semble que les prix baissent au fur et à mesure que la température augmente. En effet, tout porte à croire que les prix printaniers sont vraiment hors de l'ordinaire chez Barré. Daniel n'ira certainement pas contredire ses patrons.

Attilio Somma de Saint-Michel Nissan ne peut être accusé de ne pas être dans le vent. Dans un premier temps, il multiplie les promotions avec une station rock bien connue de Montréal. Mais, en plus, il a été le premier

concessionnaire Nissan à proposer la nouvelle 240SX cabriolet. Et notre ami n'a pas l'intention de s'arrêter là puisque le printemps va être très actif chez ce sympathique concessionnaire qui ne recule devant rien pour satisfaire ses clients. En fait, Attilio a inventé le principe de la satisfaction totale avant que la compagnie Nissan applique ce principe.

Jean-Guy Demers, le dynamique président de Saint-François Auto a toujours eu la réputation d'embaucher le personnel le plus compétent qui soit. Il en a fait encore une fois la preuve tout dernièrement alors qu'il annonçait la nomination de Michel Lafferrère au poste de directeur commercial. Par la même occasion, il nous apprenait que François Basque était nommé adjoint au directeur du service après-vente. Voilà deux véritables professionnels qui ont fait sentir leur présence depuis leur entrée en poste il y a quelques semaines.

Roger Sainte-Marie de Sainte-Marie Automobiles est un administrateur hors pair. En effet, cet établissement est en affaires depuis plus de 30 ans et a réussi à affronter plusieurs crises économiques pendant cette période. C'est tout à l'honneur de



Roger qui a toujours porté un grand respect à sa clientèle. Il est de plus extrêmement fier de pouvoir travailler en compagnie de sa fille Guylaine et de son fils Alain qui sont également impliqués dans la bonne marche de cette entreprise. Voilà un établissement qui est voué à un bel avenir.

Lors de l'ouverture officielle de Hochelaga Pontiac Asuna Buick, le président Jean-François Goyette a accueilli chaleureusement toutes les personnes présentes qui ont bravé des conditions d'après-tempête pour assister à cet événement marquant. Il est certain que cette journée demeurera mémorable dans l'esprit des gens puisqu'une des pires tempêtes du siècle a précédé la journée

d'ouverture. Pour plusieurs, il s'agit d'un bon augure. Et il faut souligner l'originalité du concept qui permet à deux concessionnaires GM de partager le même toit.

Mario Perrino de Saint-Léonard Nissan est un homme très occupé ces temps-ci. Il semble que l'arrivée du printemps a dégelé le marché automobile et les ventes sont très nombreuses ces temps-ci. Du moins, il semble que le message de Nissan soit de plus en plus écouté par les acheteurs qui font confiance à la marque qui a révolutionné le domaine des garanties. Selon Mario, la Altima est la voiture qui propose le meilleur rapport qualité prix sur le marché dans sa catégorie. Le nombre de clients satisfaits semble lui donner raison.

Chez Maisonneuve Chevrolet Geo Oldsmobile, on prend tous les moyens qui s'imposent pour assurer aux clients le meilleur service possible. En plus de la mise sur pied d'un atelier de réparation ultramoderne, on a confié la direction du service à Sam Bouchard qui possède plus de 20 années d'expérience dans le métier. Sam s'est entouré d'une brochette de techniciens compétents afin de pouvoir assurer le meilleur service qui soit à la nouvelle clientèle de cet établissement. On peut parier que cette maison va connaître beaucoup de succès au cours des mois et des années à venir.

Vendre des voitures de luxe nécessite un personnel hautement qualifié et possédant des qualités nettement au-dessus de la moyenne. En effet, les acheteurs de ce type de voiture sont non seulement très exigeants mais s'y connaissent généralement en matière d'automobile. C'est pourquoi Raymond Leduc, le président de Ovale Lincoln Mercury est très heureux de voir que son établissement est l'un des meilleurs vendeurs Lincoln au Canada. D'ailleurs, on en a encore eu la preuve récemment alors que les ventes de la nouvelle Mark VIII ont été très

encourageantes depuis l'arrivée de ce coupé de luxe sur le marché.

John Arnone, à titre de directeur des relations publiques de Jaguar Canada est en train de s'imposer de plus en plus dans ses fonctions. Au fil des années, John a conquis le respect de tous les membres de la presse spécialisée en Amérique du Nord. De plus, Jaguar est une compagnie qui a toujours engagé des relationnistes d'une rare compétence et John n'a aucune difficulté à soutenir la comparaison. Il en a encore une fois fait la preuve en organisant tout dernièrement un voyage de presse drôlement apprécié par ceux qui y ont participé.

John Scotti de John Scotti Automobile, nous informe que son établissement possède un assortiment incomparable de voitures exotiques usagées qui sont non seulement en excellente condition mais offertes à des prix adaptés à la récession. Si l'arrivée de printemps vous donne l'envie de conduire un bolide sportif, John a tous les éléments pour combler vos désirs. Il suffit d'ailleurs de visiter son établissement pour tomber littéralement malade tant l'assortiment est vaste.

Honda va bientôt offrir des utilitaires en Amérique

Si vous demandez à n'importe lequel automobiliste de vous décrire une voiture Honda par ses qualificatifs, les chances sont fortes pour que les adjectifs rapide, agile, sophistiqué, sportif reviennent dans la bouche de plusieurs des répondants. Il serait très surprenant que l'on associe cette marque dotée d'une image sportive aux utilitaires 4x4. Pourtant, c'est ce qui va probablement se produire si on se fie aux plus récentes rumeurs. En effet, selon toute probabilité, Honda va mettre sur le marché sa propre version de la Isuzu Rodeo. Ce modèle ne connaît pas tout le succès qu'il mérite au Canada, mais il est très populaire aux États-Unis et en Europe. Il faut se souvenir que la Opel Frontera n'est rien d'autre qu'une Rodeo en version européenne.

La gamme Honda

Le geste de Honda peut surprendre, mais il ne faut pas oublier que le marché des camionnettes et des utilitaires ne cesse de progresser tandis que les voitures sont moins populaires. En optant pour la Isuzu Rodeo, Honda dispose immédiatement d'une utilitaire à vocation relativement sportive. Et il ne faut pas oublier que Honda n'est pas étranger au monde des utilitaires et des terrains puisque la compagnie distribue les Jeep Cherokee en sol japonais.

Si on ajoute la fourgonnette en cours de développement qui devrait également se joindre à la gamme Honda en Amérique au cours des mois à venir, du moins s'il faut croire les rumeurs, cette compagnie semble en voie de modifier de façon assez substantielle l'équilibre de sa gamme. Alors qu'on s'était longtemps concentré sur les voitures à vocation sportive, voilà qu'on tente d'étoffer le volet des véhicules plus pratiques qui comprennent présentement une Accord familiale.



Le coupé BMW M3 aux prestations ultra-sportives sera offert aux automobilistes canadiens qui ont les moyens financiers de payer la facture. Quant aux riches Américains, ils devront se contenter d'envier les Canadiens car cette voiture ne sera pas importée aux USA.

BMW Canada importe le nouveau coupé M3

DENIS DUQUET
collaboration spéciale

Il est rare que les automobilistes canadiens soient en mesure de commander une voiture qui ne soit pas disponible aux États-Unis. En règle générale, c'est l'inverse qui se produit alors que les acheteurs du pays de l'Oncle Sam ont un choix beaucoup plus vaste lorsque vient le temps d'acheter une voiture intéressante. Cette fois-ci, BMW Canada gâte les automobilistes canadiens en important la fabuleuse nouvelle M3. En effet, ce nouveau coupé sera importé au Canada et non aux États-Unis. Cette voiture a un principal défaut cependant, son prix de vente excède les 60 000 !

Compte tenu des performances anticipées

de cette sportive allemande, le prix d'admission n'est pas trop élevé malgré tout. Surtout si vous êtes amateur de voitures du genre. La principale attraction est son moteur six cylindres 3,0 litres dont la puissance a été portée à 286 chevaux, ce qui représente un rapport poids puissance passablement exceptionnel. Comme toujours chez BMW, la suspension a été révisée pour transmettre efficacement cette puissance sur la chaussée. Les pneus 235/40SR sont montés sur des jantes en alliage large de 7,5 pouces. Quant à la suspension, elle demeure sensiblement identique à celle de la 325i régulière, mais les ressorts sont plus fermes et les amortisseurs plus gros. Il faut également ajouter que la suspension est plus basse afin de mieux contrôler le transfert des masses. Et pour assurer un freinage encore plus efficace que sur la 325i, les freins sont

plus gros et le système plus puissant. D'ailleurs, les freins ABS ont également été révisés afin de mieux performer.

Pour l'instant, la compagnie prévoit produire environ 5000 M3 par année. Il faut de plus ajouter que, comme toutes les autres BMW de la série M, la mise au point et le développement ont été réalisés par BMW Motorsport, la division des voitures sports de la compagnie allemande. En terminant, il faudrait remercier le président de BMW Canada qui a décidé d'importer cette voiture. Compte tenu de son prix très corsé et de son caractère très spécial, cette voiture ne s'adresse qu'à une minorité. Mais il est toujours intéressant de savoir que notre parc automobile compte quand même de nos jours quelques voitures de cet acabit.

Les écolos de Floride visent les propriétaires de grosses autos

Les automobilistes de la Floride semblent avoir le mauvais œil depuis plusieurs mois. Quant ce n'est pas un ouragan qui envoie tournoyer leurs voitures en l'air, c'est une tempête qui déracine les arbres qui s'abattent ensuite sur les automobiles. Et il ne faut pas oublier les attaques à main armée aux feux de circulation. Tout récemment, une autre calamité s'est abattue sur les automobilistes de cet état ensoleillé. Cette fois-ci, il ne s'agit pas d'un cataclysme naturel, mais d'une organisation oeuvrant dans la région de Tampa et qui porte le nom de «Green House Foundation» ou en traduction libre «Fondation contre l'effet de serre».

Cet organisme écologique est dirigé par un certain Jeremy Rifkin qui a lancé le programme «Contravention Amérique». Cette campagne a pour but d'appliquer des contraventions sur les pare-brises des véhicules qui sont considérés comme étant trop gourmands en hydrocarbure de l'avis de cette organisation. C'est ainsi que camionnettes, limousines, voitures sports à moteur de grosse cylindrée, tous sont victimes des attentions de ce groupe qui a l'intention de poursuivre ses efforts un peu partout en Amérique.

Selon ce groupe, le fait de payer la taxe spéciale qui est imposée sur les véhicules outrepassant les normes «CAFE» n'est pas suffisant. Ce mouvement est toujours à l'état embryonnaire et ne semble pas vouloir dépasser les cadres de la Floride.

SUITE DU
CAHIER DE
L'AUTO EN
PAGE D6

LE DÉSIR SELON

← KMF 94,3

50 VOYAGES EN JAMAÏQUE À GAGNER

Aujourd'hui, deux tirages. Écoutez le ZOO de Montréal à 7 h 25 et 8 h 05, répondez correctement à la question du jour et gagnez INSTANTANÉMENT un voyage en Jamaïque toutes dépenses payées ! Si vous êtes abonné(e) à La Presse : vous gagnez 2 voyages !

INDICE DU JOUR : LE CAHIER VIVRE
COMPOSEZ : 790-0111

4 VOYAGES À GAGNER
CHAQUE JOUR

GAGNER

JAMAÏCA
GRANDE

La Presse

vacances
air Transat

ACCOMPAGNEZ
GILLES PAYER,
PIERRE OUMET
ET MARIO PELCHAT!

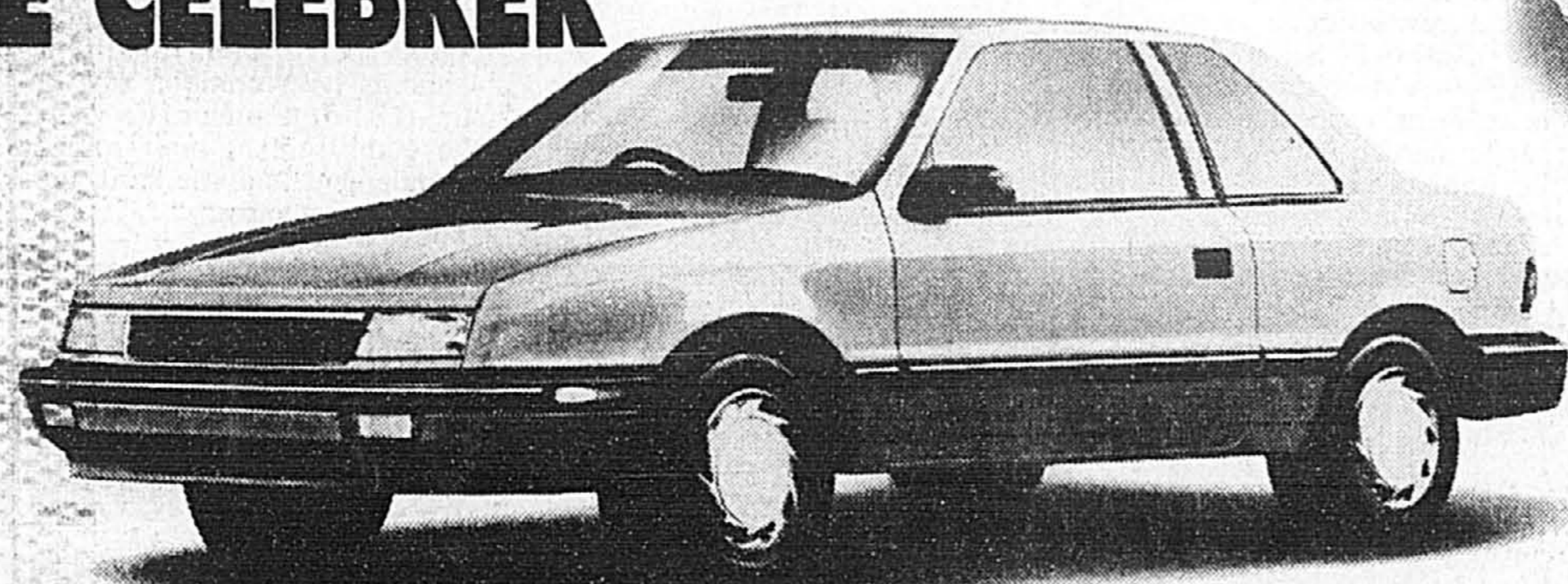
Règlements disponibles à CKMF 94,3 et à La Presse

MERCI BEAUCOUP!

MAINTENANT ENCORE PLUS DE RAISONS DE CÉLÉBRER

Augmentation de 35% des ventes de Chrysler

... à un concert d'éloges depuis leur l'usine. On peut dé...
 ... les grandes traction avant, les à un concert d'éloges depuis leur l'usine. On peut dé...
 ... er Concorde et Intrepid de lancement. L'usine antérieure de ris...
 ... que la Eagle Vision, ont été Bramale...
 ... ées en un temps record : 39 fon...
 ... che technique.



DODGE SHADOW/PLYMOUTH SUNDANCE 1993



DODGE SPIRIT/PLYMOUTH ACCLAIM 1993

100% DE RABAIS SUR L'ENSEMBLE D'OPTIONS

- EQUIPE DE** Boîte automatique 3 rapports
- Moteur de 2,2 L Inject. électronique
- Coussin gonflable côté conducteur Standard
- Traction avant Standard
- Plan de protection au choix du client †† Standard

- PLUS** RABAIS SUR L'ENSEMBLE 22D
- Climatiseur Sans frais
- Essuie-glace de luxe à balayage intermittent Sans frais
- Tapis avant et arrière Sans frais
- Ensemble d'éclairage Sans frais
- Radio AM/FM stéréo 4 haut-parleurs Sans frais
- Console complète avec accoudoir Sans frais
- Miroirs de courtoisie Sans frais

- PLUS** REMISE EN ARGENT 1 250 \$ †

SUPERPRIX MERCI BEAUCOUP

LE CONCESSIONNAIRE PEUT VENDRE MOINS CHER.

10 111 \$ †

- EQUIPE DE** Boîte automatique 3 rapports
- Coussin gonflable côté conducteur Standard
- Plan de protection au choix du client †† Standard

- PLUS** ENSEMBLE 22E
- Climatiseur
- Volant ajustable et régulateur de vitesse
- Radio AM/FM stéréo avec lecteur de cassettes

- PLUS** ENSEMBLE OR OU ARGENT SANS FRAIS
- Porte-bagages Sans frais
- Roues en aluminium Sans frais
- Ensemble édition or ou argent Sans frais

- PLUS** REMISE EN ARGENT 1 250 \$ †

SUPERPRIX MERCI BEAUCOUP

LE CONCESSIONNAIRE PEUT VENDRE MOINS CHER.

13 893 \$ †

LE LEADER MONDIAL

Nous avons vendu plus de 3 millions d'Autobeaucoup, soit plus que les mini-fourgonnettes de Ford et GM mises ensemble.



DODGE CARAVAN/PLYMOUTH VOYAGER 1993

- EQUIPE DE** CHOIX DE RABAIS SUR ENSEMBLE D'OPTIONS
- Boîte automatique 3 rapports
- Moteur V6 Inject. électronique
- Coussin gonflable côté conducteur Standard
- Plan de protection au choix du client †† Standard

- PLUS** ENSEMBLE 24T
- Climatiseur
- Porte-bagages
- Radio AM/FM stéréo
- 7 places assises

- PLUS** REMISE EN ARGENT 1 000 \$ †

SUPERPRIX MERCI BEAUCOUP

LE CONCESSIONNAIRE PEUT VENDRE MOINS CHER.

16 493 \$ †

FAITES VITE, LE GRAND SOLDE SE TERMINE LE 15 AVRIL.

Merci beaucoup

DE LA PART DE VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER.

† Ces offres sont mutuellement exclusives et ne s'adressent qu'aux particuliers achetant pour un usage personnel seulement. La remise en argent a été soustraite à tous les prix qui sont indiqués. Ces montants excluent les frais de transport, les frais d'immatriculation, d'assurances, les taxes et autres frais pouvant s'appliquer. Les remises en argent incluent la TPS et sont offertes pour une durée limitée. Ces offres annulent et remplacent toutes les offres précédentes et ne peuvent être combinées à aucune autre. Frais de transport : Caravan/Voyager 675 \$; Spirit/Acclaim 525 \$; Sundance/Shadow 500 \$. Les demandes de crédit sont conditionnelles à l'approbation de Chrysler Crédit Canada Ltée. L'offre de crédit du fabricant peut remplacer la remise en argent. Cette offre est en vigueur du 16 janvier 1993 jusqu'à ce que Chrysler Canada limitée décide d'y mettre fin. Les concessionnaires peuvent vendre moins cher. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.
 †† Certaines restrictions s'appliquent. Un autre choix de garanties est offert pour les modèles importés. Voyez votre concessionnaire pour obtenir tous les détails.

