

Les milieux d'affaires montréalais pressent Wilson de tenir promesse

Il n'a pas d'excuse, disent-ils, pour retarder la loi sur les centres bancaires internationaux

PAUL DURIVAGE

Les milieux d'affaires montréalais perdent patience. Les hésitations du ministre des Finances, Michael Wilson, concernant les centres bancaires internationaux (CBI) les inquiètent. À LA PRESSE, ils ont livré les détails d'ententes conclues avec le ministre.

En premier lieu, une promesse, maintes fois répétée par le ministre Wilson que le dossier serait déposé en chambre avant la fin du mois. Le secrétaire parlementaire du ministre, M. Pierre Vincent, a d'ailleurs confirmé publiquement la volonté de son ministre. Mais le doute de-

meure, les puissants intérêts ontariens faisant pression.

«Le ministre Wilson n'a pas d'excuses», affirment nos interlocuteurs, l'avant-projet de loi en mains. Celui-ci est en réalité fin prêt depuis longtemps déjà. Des rumeurs émanant de la colline parlementaire voulaient pourtant qu'il ait été laissé en suspens par le fonctionnaire responsable, malencontreusement alité.

Affilié du traditionnel sceau «confidentiel», le texte de loi implique l'abolition de l'impôt fédéral pour les activités de prêts et dépôts, réalisés par des banques, pour le compte de non-résidents. Tel que convenu jusqu'à présent, seuls les établissements financiers sis à Montréal et Vancouver sont concernées.

Il s'agit pour les promoteurs montréalais, d'une nette dilution par rapport aux requêtes initiales. Celles-ci incluaient en effet non seulement les banques mais aussi toutes les autres institutions financières, et étendaient la gamme des services couverts aux opérations de change étranger, lettres de crédit et aux émissions de titres de sociétés.

Un alinéa libère cependant les banques admissibles de l'obligation de créer des entités particulières pour ces opérations libres d'impôts.

Une comptabilité distincte sera suffisante. Cet article est bien reçu par le lobby montréalais, particulièrement en vue du décloisonnement

prochain des institutions financières.

Le projet de loi fédéral calque en fait la loi des IBS, les International Banking Society, de New York. Ces institutions, bénéficiant d'un dégrèvement fiscal moindre que celui souhaité pour les CBI, sont aujourd'hui au nombre de 400 avec près de \$500 milliards US en compte.

Rien en somme qui justifie l'opposition de Toronto, clame-t-on à Montréal. Aucun danger de canibalisation: il s'agit essentiellement de réaliser au pays des activités financières qui lui échappaient jusqu'à maintenant. Pourquoi à Montréal plutôt qu'à Toronto? Parce que on y a eu l'idée en premier, il y a huit ans déjà, répondent nos interlocuteurs.



Alain Dubuc

Mouvement Desjardins:

de la doctrine au rendement

Quatre millions de Québécois sont membres du Mouvement Desjardins. J'en suis un et il y a tout à parier que chacun de ceux et celles qui lira cette chronique en est également membre.

Et si on réalisait un sondage sérieux auprès de ces millions de membres sur ce qu'ils attendent du Mouvement Desjardins et de leur caisse pop, on peut très bien deviner quels seraient leurs souhaits: des conditions généreuses pour leurs emprunts, des hypothèques sans tracas, le plus de guichets automatiques possible et un meilleur rendement sur leurs placements.

Pourtant, fait curieux, la «base» du Mouvement qui s'est exprimée lors des assises de décembre dernier a insisté sur le retour aux sources, l'authenticité coopérative, l'autonomie des caisses, le renforcement du rôle social. Ce sont ces vœux qui ont mené à l'élection cette semaine de M. Claude Bédard comme nouveau président du Mouvement Desjardins.

L'HYDRE A DEUX BASES

Il y a, comme qui dirait, une contradiction! Elle se résoud aisément. La démocratie du mouvement est pyramidale, comme celle de la CSN; en bout de ligne, il en résulte qu'il y a deux bases. La vraie, celle qui compte quatre millions de personnes, silencieuse et terre-à-terre, et la base militante, préoccupée par le rôle du Mouvement, qui regroupe quelques milliers de vrais coopérateurs. C'est elle qui s'exprime et qui vote.

La question qui est aussitôt venue à l'esprit de bien des gens, lorsqu'ils ont appris que le mouvement s'était doté d'un président «social», a été de se demander comment Desjardins réussira à concilier ses objectifs sociaux avec la dure et froide réalité de la concurrence et du décloisonnement.

C'est justement en raison de sa dichotomie que le mouvement sera capable de résoudre cette quadrature du cercle. Cette forme de schizophrénie se manifeste de plusieurs façons. Tout d'abord, même si les dirigeants tiennent un discours social, grattes un peu et vous trouverez des banquiers. Deuxièmement, même si Desjardins est un mouvement démocratique, ses composantes les plus dynamiques, celles qui permettront de réaliser le décloisonnement, sont capitalistes et échappent à cette démocratie.

Commençons par l'idéologie. L'empire Desjardins est un mouvement dont les activités reposent sur une doctrine, des textes et la pensée d'un maître, le fondateur Alphonse Desjardins. Il y a des modes de comportement communs à tous les groupes qui se réclament d'une doctrine, que ce soit l'Eglise catholique, le Parti communiste, Le Devoir ou le Mouvement Desjardins.

On sait comment la doctrine catholique, selon les périodes ou les individus qui l'interprètent, peut aussi bien servir à justifier une dictature en Amérique latine qu'à appuyer un mouvement de guérilla armée. On a pu voir comment Le Devoir doit trouver des passages appropriés de l'œuvre d'Henri Bourassa avant d'amorcer un virage.

Le Mouvement Desjardins n'échappe pas à cette règle. L'ombre d'Alphonse Desjardins plane toujours et aucun dirigeant du mouvement n'osera renier cet héritage. Mais l'interprétation que l'on fait des préceptes du fondateur peut varier considérablement.

Le rôle social du mouvement, la transformation sociale par les voies économiques, est sans doute définie à l'heure actuelle d'une façon qui ferait frémir Alphonse Desjardins!

Et derrière les propos nobles mais souvent vagues des dirigeants du mouvement, on retrouve donc des gestes beaucoup plus prosaïques. Pour accroître l'autonomie économique des membres, on fait fructifier leurs épargnes et on leur prête de l'argent!

Et comment le fait-on? Comme les autres institutions financières. Les membres des caisses ne sont plus captifs de leur comptoir de sous-sol d'église comme il y a quarante ans. Leur fidélité est beaucoup plus fragile et on ne peut pas leur offrir des services financiers dans un vacuum. Si les caisses sont moins performantes, moins efficaces ou moins généreuses qu'une banque, les membres traversent la rue. Et c'est beaucoup plus de cette façon là que les quatre millions de sociétaires exercent leur démocratie.

Il y a cependant quelques facteurs qui font que le mouvement est quand même différent des autres. Desjardins joue souvent un rôle de rassembleur social, comme ce fut le cas avec Coöperative-Habitation. Il dispose de plus de marge de manoeuvre qu'une banque parce qu'il n'a pas la contrainte des actionnaires et des dividendes. Comme les caisses sont décentralisées, elles peuvent mieux s'adapter à des besoins locaux. Enfin, l'effort d'éducation du mouvement est nettement supérieur à celui de ses concurrents. Mais ce sont plus des nuances que des différences de fond.

LA MARGE DE MANOEUVRE CAPITALISTE

Mais est-ce suffisant pour que Desjardins soit prêt au décloisonnement des services financiers, qui mènera aux super-marchés financiers? Oui, parce que c'est le bras non-coopératif du mouvement qui passera à l'action.

Tout d'abord, le côté le plus sauvage du décloisonnement se produira quand des institutions tenteront de prendre le contrôle de concurrentes, qu'elles voudront absorber de plus petites. Au Mouvement Desjardins, c'est déjà fait. Le mouvement a déjà bouffé les autres mouvements coopératifs et, parce qu'il était soumis à des lois plus souples, il contrôle déjà toutes les institutions nécessaires au décloisonnement: fiducie, société d'investissement, assurances. Il est même actionnaire d'une maison de courtage.

En plus, ces institutions essentielles au décloisonnement ne sont pas soumises au jeu démocratique. Ce sont des filiales qui fonctionnent comme n'importe quelle compagnie. L'une d'entre elles, le Crédit industriel Desjardins, est même cotée en Bourse. Bref, la marge de manoeuvre capitaliste est là!

L'année s'annonce excellente pour le secteur des pâtes et papiers

ROLLANDE PARENT
de la Presse Canadienne

■ Les producteurs canadiens des pâtes et papiers continueront à faire de bonnes affaires en 1987. Le taux d'activité de leurs installations passera de 94 p. cent à 98 p. cent, en raison d'un niveau record d'expédi-

tions, prévoit l'Association canadienne des pâtes et papiers (ACPPP).

Plus encore, les taux d'exploitation pour le papier journal et les papiers et cartons d'emballage s'établiront à 99 p. cent.

A quelques jours de l'ouverture de son 74ème congrès annuel, l'ACPPP rendait publiques, hier, les performances de l'industrie pour l'année écoulée et les perspectives pour celle en cours.

Le porte-parole de l'ACPPP, David A. Wilson, a indiqué que la production et la consommation de papiers et cartons en Amérique du Nord se sont accrues à un rythme plus rapide que l'économie l'année passée.

La production de papier et de carton a augmenté de 5,5 p. cent aux États-Unis et de 3 à 4 p. cent en Europe, en 1986.

Cet accroissement de l'activité a suscité une plus forte demande pour les pâtes et papiers canadiens.

Cependant l'ACPPP estime que le plus important facteur ayant touché l'industrie canadienne, l'an dernier, a été l'amélioration de la position concurrentielle survenue à la suite du déclin de la valeur du dollar canadien relativement aux devises européennes.

Par conséquent, les expéditions outre-mer ont augmenté de 13 p. cent. Celles vers l'Europe ont été particulièrement importantes, en hausse de 25 p. cent alors que celles vers le Japon grossissaient de 15 p. cent.

Pour l'année présente, on s'attend à ce que les expéditions totales de pâtes et papiers par l'industrie canadienne augmentent probablement de 5 p. cent ou 1,1 million de tonnes.

Les expéditions totales seront de 24,3 millions de tonnes.

L'ACPPP prévoit que la plus forte croissance viendra des expéditions de papier impression et écriture, lesquelles augmenteront de 11 p. cent.

Pendant ce temps les exportations de pâte de bois ne s'accroîtront vraisemblablement que de 1 p. cent du fait que l'industrie a déjà fonctionné à pleine capacité au cours des derniers mois et que très peu de capacité ne sera ajoutée cette année.

Finalement M. Wilson a affirmé qu'il faut remonter à l'année 1979 pour retrouver une si forte activité dans l'industrie canadienne des pâtes et papiers.

Par ailleurs, au cours du congrès de l'ACPPP qui se déroulera à Montréal du 26 au 30 janvier, il sera question de libre-échange et du développement de l'industrie dans les années 90.

Parallèlement à ces ateliers et conférences, une exposition mondiale de matériel papetier permettra aux congressistes de se familiariser avec les dernières trouvailles industrielles du secteur des pâtes et papiers.

Quelque 2 000 personnes provenant de plus d'une vingtaine de pays sont attendues à ce congrès.

Cascades renonce à Donohue mais tient à acheter Rolland

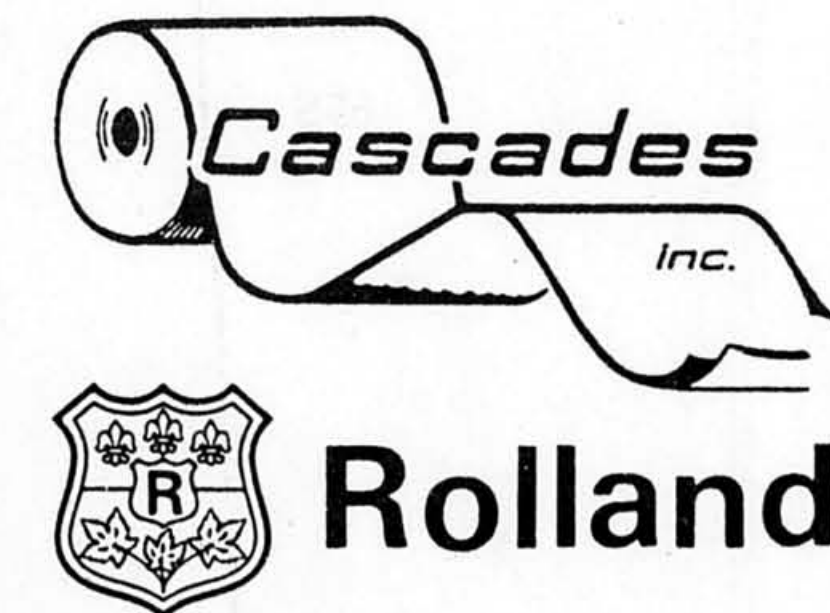
CAROLE THIBAUDEAU

Cascades se désintéresse de Donohue mais n'entend pas laisser la Rolland lui filer entre les doigts. Avec l'obstination qu'on leur connaît, les frères Lemaire affirment que malgré le différend qui les oppose actuellement à Rolland, la compagnie de papiers fins de Saint-Jérôme sera tôt ou tard à vendre, et Cascades est toute disposée à faire une nouvelle offre d'achat.

«Pour le moment, nous attendons la décision de la Commission des valeurs mobilières, affirme Alain Lemaire, deuxième vice-président de Cascades. Nous ne planifions pas d'acquisition majeure avant de savoir ce qui va se passer de ce côté-là. Au fond nous demeurons convaincus que Lucien Rolland veut vendre». LA PRESSE a rencontré M. Lemaire hier à Montréal, au colloque sur «l'entrepreneuriat au Québec».

Rappelons qu'à la demande de la compagnie Rolland, la CVMQ a procédé la semaine dernière à des audiences publiques, afin de déterminer si Cascades a commis des irrégularités dans l'offre publique d'achat faite aux actionnaires de Rolland en novembre dernier.

La décision de la CVMQ sur cette affaire sera peut-être divulguée dès demain. On ne sait pas encore si elle obligera Cascades à acheter les actions subalternes de Rolland qu'elle a préféré laisser de côté, ou si elle l'engagera à retirer son offre, ou encore si elle autorisera la transaction telle que déjà faite. Mais une chose



est certaine: qu'il faille renouveler l'offre ou simplement modifier celle qui est déjà en cause, Cascades ne veut pas lâcher la compagnie de papiers fins.

Selon Alain Lemaire, la compagnie Rolland a beaucoup de potentiel mais aurait besoin de sang neuf, pour lui insuffler un regain de dynamisme. «Il n'y a pas de relève pour succéder au président Lucien Rolland, souligne M. Lemaire. Peut-être notre O.P.A. l'a-t-elle un peu brusqué. Nous sommes des gens qui aimons conclure des affaires rapidement. Et cela faisait déjà longtemps que nous étions en pourparlers».

Quant à la papeterie Donohue, pour laquelle Cascades avait fait une

offre d'achat en septembre dernier dans le cadre de la privatisation de Dofor (Dofor détient 55 p. cent de Donohue), «nous étions quasiment soulagés, lorsque notre offre a expiré, que le gouvernement ne l'ait pas acceptée», affirme M. Lemaire. M. Lemaire précise que Québec posait à cette transaction plus de conditions que Cascades n'était prête à en accepter.

Enfin, Cascades continue d'investir dans ses projets de consolidation, chaque compagnie gérant son propre budget de façon autonome et procédant à ses propres projets de modernisation ou d'agrandissement. Selon M. Lemaire, la firme a investi plus de \$20 millions l'année dernière dans des projets de ce genre.

MONTRÉAL	TORONTO	DOW JONES	L'OR (NEW YORK)	DOLLAR CANADIEN
1646,08 (+1,71)	3246,40 (-4,93)	2094,07 (-10,40)	\$408,10 (+0,70)	\$ +20/100 73,84

REÉR
Certificats de placement garanti
Semaine du 19 janvier 1987
Taux sujets à changement sans préavis

1 an
8%

4 ans
9 1/4%

Le tandem gamme-performance
REÉR Fonds de placement • REÉR CPG • REÉR Épargne • REÉR Obligations d'Épargne • REÉR autogéré •

1253, av. McGill College
Montréal
Tél.: 878-8181

6633, rue Sherbrooke est
Montréal
Tél.: 253-1720

132, boul. Labelle
Rosemère
Tél.: 437-0710

Fiduciaires
LE TRUST DE LA BANQUE D'ÉPARGNE

Séminaires d'introduction de Dessin Assisté par Ordinateur

MATÉRIEL

Ordinateurs APOLLO de 32 octets reliés en réseau; logiciel AUTO-TROL; traceur de courbes en couleur Hewlett Packard à 8 plumes; imprimante électrostatique Versatec.

COURS DE 15 HEURES 160\$

QUAND: Un week-end (8h30-17h)

les 24 et 25 janvier en anglais
les 21 et 22 février en français
les 21 et 22 mars en anglais

COURS DE 35 HEURES (7 samedis ou 7 dimanches) 335\$

QUAND: le 31 janvier au 14 mars, 12h30-17h30, en français

• Applications Architecture, Ingénierie, Construction

le 1 février au 15 mars, 9h-14h30, en anglais

• Applications Mécaniques et Manufacturières

OÙ

Les cours sont dispensés à l'Institut CAO/FAO du Collège Vanier au 425, boul. de Maisonneuve ouest, bureau 1100, Montréal, téléphone 281-9807 ou 744-7000.

281-9807 ou 744-7000

425, BOUL. DE MAISONNEUVE OUEST, BUREAU 1100

**INSTITUT
CAO-FAO**



**VANIER
COLLEGE**

BONAVENTURE HILTON INTERNATIONAL

C'est simple: vous vous inscrivez à un hôtel et nous vous inscrivons à nos Départs Express®. Il vous suffit d'utiliser une carte de crédit reconnue et très tôt, le matin de votre départ, nous glissons sous votre porte *voilà avec votre note détaillée*. Le matin, il ne vous reste plus qu'à déposer votre clé dans la boîte des Départs Express®, dans le hall de l'hôtel. Avec les Départs Express® de Hilton, plus besoin d'attendre votre tour à la caisse. Ni de patienter jusqu'à l'arrivée de vos reçus. C'est efficace. Et c'est vite. Pour réserver, appelez votre agent de voyages ou 1-800-268-9275.

LES DÉPARTS EXPRESS® DE HILTON: UN PAS EN AVANT



Visitez aussi les autres hôtels Hilton International au Canada
Saint John, N.B. • Québec
Montréal Aéroport (Dorval) • Toronto (Harbour Castle)
Toronto Aéroport • Windsor

HILTON INTERNATIONAL CANADA

NOS 2 VOLS PAR JOUR À PHILADELPHIE PEUVENT VOUS DONNER VOTRE PLACE AU SOLEIL.

EASTERN EST LE SEUL À OFFRIR 2 VOLS DIRECTS PAR JOUR.

Parlons avantages. Premier avantage: Eastern offre 2 vols par jour pour Philadelphie. Autre avantage: ces vols peuvent vous valoir un billet première classe gratuit pour la Californie.

Voici tous les détails:

Un billet aller-retour pour Philadelphie vaut 2 tronçons de vols. Plus vous accumulez de tronçons, plus cela devient intéressant.

- Accumulez 4 tronçons et vous pouvez, à l'achat d'un billet économique, transformer celui-ci en un billet première classe.
- Accumulez 8 tronçons et obtenez un billet économique aller-retour gratuit pour la Floride.
- Accumulez 10 tronçons et obtenez un billet économique aller-retour gratuit pour la Californie ou pour n'importe laquelle des destinations d'Eastern aux États-Unis.
- Accumulez 12 tronçons et méritez un billet économique aller-retour gratuit pour les Caraïbes.

Voici maintenant le plus gros avantage de tous. Lorsque vous accumulez un total de 14 tronçons, Eastern vous remet un billet première classe aller-retour gratuit pour la Californie... ou pour la destination de votre choix parmi toutes nos destinations aux États-Unis.

Seuls les "grands voyageurs" peuvent participer à ce programme du 10 décembre 1986 au 31 mars 1987. Si vous n'êtes pas déjà inscrit à ce programme de boni, vous pouvez le faire juste avant le décollage... et vous recevrez un boni supplémentaire de 5 000 milles gratuits.

En atterrissant à Philadelphie, vous serez déjà plus près de votre place au soleil.



65\$

Si nous écrivons si petit, c'est pour bien vous montrer que 65 \$, c'est vraiment un tout petit prix pour une nuit au prestigieux Château Laurier, en plein cœur d'Ottawa.

65 \$ seulement! Une belle occasion d'apprécier le service Entrée Première n'importe quelle nuit de la semaine pendant tout le mois de janvier. La prochaine fois que des affaires personnelles, commerciales ou politiques vous amènent à Ottawa, choisissez l'hôtel des grands de ce monde, descendez au Château Laurier.

Pour réserver, appelez le Château Laurier au (613) 232-6411, les Hôtels CN en composant le 977-5010 à Toronto ou le numéro sans frais 1-800-268-9143, ou encore votre agent de voyages.

Une autre idée originale
des Hôtels CN



Château Laurier

1, Rideau, Ottawa (Ontario) K1N 8S7 (613) 232-6411

Hôtels CN

Un nouvel air d'hospitalité

- Vancouver Hôtel Vancouver □ Jasper Jasper Park Lodge
- Edmonton Hôtel Macdonald (1988) □ Toronto L'Hôtel □ Toronto La Tour CN
- Ottawa Château Laurier □ Lac Ste Marie Mont Ste Marie
- Montréal Le Reine Elizabeth □ Montréal Hôtel Beauséjour □ Halifax Citadel Halifax
- St John's Hôtel Newfoundland □ Paris France Hôtel Scribe

*Sous réserve des disponibilités. Vous pouvez également choisir Entrée Argent, à 135 \$ la nuit, ou Entrée Or, à 160 \$ la nuit.

ECONO-FLASHES

ANDRÉ CHÉNIER

L'AFFAIRE CANADIAN TIRE EN COUR

■ CTC Dealers Holdings, qui regroupe quelque 361 concessionnaires de Canadian Tire, a fait savoir que la Cour divisionnaire de la Cour suprême de l'Ontario entendra son appel dans l'affaire qui l'oppose aux Commissions des valeurs mobilières de l'Ontario et du Québec à compter de vendredi prochain. Les deux organismes gouvernementaux ont jugé, il y a deux semaines, que l'offre de CTC Holdings d'acquiescer 49 p. cent des actions ordinaires votantes de Canadian Tire lésait les détenteurs d'actions de classe B sans droit de vote. Trois personnes, les enfants du fondateur de Canadian Tire, détenaient un peu plus de 60 p. cent des actions ordinaires votantes, et sont prêtes à les céder à CTC Dealer Holdings, au prix unitaire de \$160.

RÉA DE LA FIDUCIE DU QUÉBEC

■ La Fiducie du Québec a déposé, auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec, un prospectus définitif concernant une émission d'actions subalternes de catégorie A, émission de l'ordre de \$18,2 millions qui sera offerte au prix de \$7 l'action. Les actions offertes seront admissibles à un REAQ avec déduction fiscale égale à 50 p. cent de leur coût d'acquisition, mais la déduction est limitée à \$1 000 attendu que la compagnie a un actif supérieur à \$250 millions. Les preneurs fermes de l'émission, dont le produit sera affecté à l'acquisition de placements productifs de revenus et au financement de l'expansion de l'entreprise, sont Brault, Guy, O'Brien Inc., et Geoffrion Leclerc. La Fiducie du Québec détient 16,4 p. cent des actions émises et en circulation du Crédit Industriel Desjardins et 9,9 p. cent des actions émises et en circulation de Brault, Guy, O'Brien Inc.

CONTRAT DE \$7,5 MILLIONS À HÉROUX

■ Le ministère fédéral des Approvisionnements et Services a adjugé à Héroux Inc., deux contrats d'une valeur globale de \$7,5 millions pour la remise à neuf de trains d'atterrissage et de servo-mécanismes d'appareils de l'armée de l'air canadienne. Ces contrats s'étendent sur une période de trois ans, du 1er janvier de cette année au 31 mars 1990.

FORT BÉNÉFICE POUR LE GROUPE IMMOBILIER GRILLI

■ Le Groupe Immobilier Grilli Inc. a fait savoir hier que, pour le premier trimestre (période qui prenait fin le 30 novembre dernier), son bénéfice net a été de \$2 489 996 ou 27 cents par action sur des revenus consolidés de \$13 219 973. Ces résultats se comparent à un bénéfice net de \$619 402 ou neuf cents par action sur des revenus de \$5 443 275 pour la période correspondante en 1985. Le Groupe Grilli a complété son premier appel public à l'épargne l'an dernier. Cette société s'occupe principalement de la construction et de la mise en marché de propriétés résidentielles, ainsi que de la vente de terrains aux fins de développement, surtout dans l'ouest de la région de Montréal.

RÉSULTATS DE VOLVO

■ Selon des chiffres préliminaires, c'est un bénéfice avant impôt de 7,50 milliards de couronnes que la compagnie d'automobiles suédoise Volvo a enregistré en 1986, sur des revenus de 83,90 milliards de couronnes, la couronne valant présentement quelque \$0,1980 (canadiens). À l'exercice précédent, le bénéfice était de 7,60 milliards de couronnes sur des revenus de 86,19 milliards. Volvo vend 40 p. cent de ses voitures en Amérique du Nord et ses marges de profit sur ces marchés, très considérables selon des analystes, ont compté pour beaucoup dans les gros bénéfices que la compagnie rapportait en 1984 et 1985. Dans un communiqué, Volvo explique que le chiffre d'affaires du groupe a fléchi de 6,4 milliards de couronnes par rapport à 1985, en raison de la dépréciation du dollar. La division des automobiles en a été la plus affectée mais aussi celle de l'énergie.

DU CHARBON CANADIEN POUR LA CORÉE

■ La compagnie sud-coréenne Ssangyong Corp. a conclu avec Gulf Canada un accord de principe pour la livraison de 150 000 tonnes de charbon canadien par année, afin d'alimenter en ce combustible la société d'Etat Dai Han Coal Corp. Pour pouvoir répondre aux besoins de Ssangyong, soit 150 000 tonnes cette année, 250 000 l'an prochain et un million de tonnes en 1990, le Canada veut exploiter la mine d'anthracite du Mont Kaplan, sur la côte du Pacifique, dont le gisement connu serait de quelque six milliards de tonnes.

BAISSE DES VENTES DE PRODUITS PÉTROLIERS

■ Les ventes de produits raffinés du pétrole, au Canada, ont diminué de 2,8 p. cent et se chiffraient (en chiffres désaisonnalisés) à 6 337 300 mètres cubes en novembre, comparativement à 6 521 200 en octobre. Selon Statistique Canada, la diminution d'octobre à novembre était la quatrième en cinq mois. Par ailleurs, du début de janvier à la fin de novembre, les ventes s'élevaient à 70 580 300 mètres cubes en regard de 70 642 200 un an plus tôt. Les ventes d'essence étaient en baisse de 3,7 p. cent, celles de diesel en baisse de 0,1 p. cent, celles de mazout léger en baisse de 10,2 p. cent et celles de mazout lourd en hausse de 7,3 p. cent.

REPRISE DU COMMERCE DE DÉTAIL EN NOVEMBRE

■ Le chiffre d'affaires (désaisonnalisé) du commerce de détail, au Canada, est passé de \$11,88 milliards en octobre à \$12,03 milliards en novembre, ce qui représente une augmentation de 1,2 p. cent. Les ventes au détail avaient cependant fléchi de 1,1 p. cent en octobre. Statistique Canada estime que la hausse de novembre «accrétait davantage la tendance à des chiffres d'affaires fluctuants mais généralement à la hausse, tendance qu'on pouvait observer depuis le début de 1986». Le meilleur chiffre d'affaires a été celui des magasins généraux, en hausse de 0,6 p. cent, alors que celui des concessionnaires d'automobiles baissait pour le deuxième mois d'affilée, cette fois de 3,8 p. cent.

LA FUSION D'AIGUEBELLE À CAMBIOR

■ Le conseil de Ressources Aiguebelle Inc. a adopté un règlement prévoyant la fusion d'Aiguebelle avec une filiale en propriété exclusive de Cambior Inc. et ce règlement sera soumis aux actionnaires d'Aiguebelle lors d'une assemblée extraordinaire qui aura lieu à Montréal (hôtel Ritz Carleton) le jeudi 12 février. Le règlement de fusion prévoit que l'actionnaire d'Aiguebelle, à l'exception de Cambior, recevra une action privilégiée de la nouvelle entreprise pour chaque action ordinaire du capital-actions d'Aiguebelle. Conséquemment, le 16 février prochain, chaque action privilégiée sera rachetée à un prix égal à 1/15 de la moyenne des cours de clôture du dernier lot régulier des actions ordinaires de Cambior à la Bourse de Montréal et à celle de Toronto, durant les quinze jours de séance qui précéderont le 12 février. Le prix de rachat pourrait être réduit de 30 cents l'action à la suite des modifications aux dispositions que le ministre des Finances du Québec a annoncées le 11 décembre dernier, relativement au régime d'épargne-actions.

RUBBERMAID S'ENGAGE À ACHETER VIKING BRUSH

■ Rubbermaid Canada Inc., filiale de la compagnie américaine Rubbermaid Inc., de Wooster, en Ohio, s'est engagée par lettre d'intention à acheter Viking Brush Ltd., de Montréal, société privée qui fabrique des brosses et balais et dont le chiffre d'affaires est de plus de \$10 millions (canadiens). Le montant de la transaction, qui reste sujette à l'approbation des régies intéressées, n'a pas été précisé.

DOFOR: ENCORE AUCUN ÉCHÉANCIER PRÉCIS

■ Aucun échéancier précis n'a encore été retenu pour la privatisation de Dofor, a signalé hier le ministre de la Privatisation, Pierre Fortier. Il était interrogé par la presse à son entrée de la réunion hebdomadaire du conseil des ministres. Le calendrier original prévoyait que le gouvernement devait procéder dès la fin de janvier dans la privatisation de Donohue et de Domtar, mais les autorités gouvernementales ont convenu d'analyser plus à fond les possibilités de réaliser le projet de papeterie à Matane avant de prendre une décision finale. «Nous examinons plus à fond s'il est possible de réaliser la privatisation de Dofor et le projet de Matane ensemble ou séparément», a dit M. Fortier.

La Chambre des notaires conteste la légalité du REÉR-hypothèque

CLAUDE PICHÉ

■ Le REÉR-hypothèque, cet instrument financier qui permet au détenteur d'un Régime enregistré d'épargne-retraite (REÉR) de financer sa propre hypothèque à même les épargnes accumulées dans son REÉR, serait invalide!

La Chambre des notaires du Québec pense en effet avoir mis le doigt sur un point technique qui pourrait, selon elle, chambarder l'univers confortable des milliers de Québécois qui ont eu recours à cet outil de placement offert par les sociétés de fiducie. Les notaires pressent les gouvernements de régulariser la situation rapidement, faute de quoi des milliers de détenteurs de REÉR-hypothèque s'exposeraient à des pertes sérieuses, non seulement à l'égard du fisc, mais aussi en cas de difficultés financières.

Il existe plusieurs sortes de REÉR. L'un d'entre eux, le REÉR autogéré, permet à son détenteur d'y inclure divers placements, dont les titres hypothécaires. Vous pouvez, à même votre REÉR, prêter sur hypothèque, et tous les versements mensuels, capital et intérêts, s'accumuleront dans votre REÉR. À partir de là, les sociétés de fiducie ont imaginé un mécanisme d'une admirable simplicité, où l'emprunteur et le prêteur sont la même personne. De cette façon, tous les intérêts (et Dieu sait s'ils représentent une somme importante dans le cas d'un prêt étalé sur une aussi longue période que 20 ou 25 ans), vont grossir le REÉR du « prêteur », qui n'est autre que l'emprunteur.

Tout allait bien jusqu'à hier! Le président de la Chambre des notaires, Jean Lambert, a en effet affirmé devant le Club Saint-Laurent Kiwanis que toute cette mécanique avait une faille.

En droit civil québécois, selon la Chambre des notaires, il doit en effet y avoir deux parties pour qu'un prêt (hypothécaire ou au-

tre) soit valide: un prêteur et un emprunteur. Si le prêteur et l'emprunteur sont les mêmes personnes, il n'y a donc pas deux parties. Même si le contrat est administré par une société de fiducie, qui agit dans ce genre de transaction comme mandataire, cela ne change rien au problème, puisqu'en bout de ligne, la même personne est à la fois emprunteur et prêteur, ce qui invalide tout le mécanisme du REÉR-hypothèque, selon l'interprétation du Code civil par la Chambre des notaires.

En d'autres termes, les REÉR-hypothèques seraient une fiction. Selon les notaires, l'aspect fiscal et l'aspect civil de la question sont tous deux touchés. Cela veut dire:

■ la nullité de l'hypothèque en droit civil (ce qui signifie, entre autres, qu'en cas de faillite, un syndic pourrait faire annuler l'hypothèque grevant l'immeuble



Jean Lambert

du contribuable pour intégrer cet immeuble parmi les biens à être partagés entre les créanciers).

■ puisque l'hypothèque est inexistant, le placement est invalide, donc inadmissible au sens des lois fiscales (donc, détenteurs

de REÉR-hypothèques, vous n'êtes aucunement protégés de l'impôt, si les notaires ont raison).

La Chambre des notaires affirme qu'elle est en faveur de cet outil de planification financière qu'est le REÉR-hypothèque. Tout ce que les notaires veulent faire, affirment-ils, c'est de signaler une invalidité technique. La Chambre a déjà écrit aux ministres des Finances fédéral et provincial pour leur signaler ce qu'elle considère comme une irrégularité, et les presse de « faire diligence » pour corriger la situation. « Il y va de l'intérêt public que les responsables s'exécutent. L'intérêt public dont il s'agit ici se situe à un autre niveau que celui des bénéfices économiques immédiats des notaires », conclut M. Lambert.

Présentement, seules les sociétés de fiducie peuvent agir comme mandataires dans le cas des REÉR-hypothèques.

Après cinq années de déficits, Cancom affiche enfin des bénéfices

PAUL DURIVAGE

■ Cancom est en orbite. Après cinq ans de déficits, la société montréalaise de communications par satellite a finalement passé le cap de la rentabilité.

Le président et chef de la direction, M. Pierre Morissette, était visiblement fier d'annoncer la nouvelle rentabilité de l'entreprise aux actionnaires réunis en assemblée générale hier. « Cancom a réussi à transformer un concept prometteur en une entreprise viable », a-t-il déclaré.

La compagnie a dégagé un premier bénéfice net au cours des trois mois terminés le 30 novembre dernier, soit \$104 000. Continuant sur cette lancée, elle affiche un profit de \$357 000 pour le premier trimestre du nouvel exercice. Les revenus pour ces six mois sont de \$15,7 millions, soit plus du double de ceux de la période correspondante de l'année précédente.

M. Morissette a directement attribué ce revirement à la croissance du nombre de foyers alimentés par ses signaux de télévision. On en compte maintenant 1,25 million répartis dans 756 localités à travers le Canada. Certains foyers reçoivent les huit chaînes grâce à de petites coupes sur leur toit, mais la plupart procèdent par l'intermédiaire de câblodistributeurs locaux.

La courbe des profits de Cancom suit de près celle des ventes. L'entreprise n'a en effet pratiquement que des coûts fixes alors que les coûts engendrés par l'amélioration des services ou l'ajout de nouveaux sont relativement faibles.

L'entreprise prévoyait initialement être rentable dans la quatrième année. Phénomène imprévu, des entrepreneurs se sont disputés l'obtention de licences de câblodistribution dans les localités. Elle dut ainsi absorber les coûts de location des huit transpondeurs du satellite canadien AnikD1, sans pour autant en tirer de revenus, au cours des deux premières années.

Le ciel lui étant maintenant favorable, Cancom compte accentuer ses efforts de diversification, notamment la transmission par satellites de nouvelles radio et la transmission des données par satellite. Les photographies de l'agence Presse Canadienne sont d'ailleurs retransmises aux journaux à travers le pays, par son entremise.

La jeune entreprise s'est aussi associée à un groupe de compagnies régionales qui viennent de déposer une demande auprès du CRTC pour construire et exploiter de petits systèmes de câblodistribution desservant environ 300 communautés.

Selon M. Morissette, les fonds autogénérés sont suffisants pour financer ces nouveaux développements et il n'est pas prévu de nouveaux financements publics.

LA BOURSE

Prises de profits à N.Y.

■ Les prises de profit ont finalement eu raison de la montée vertigineuse des cours à la Bourse de New York et la moyenne des industrielles de Dow Jones, après avoir grimpé sans arrêt en 13 séances de négociation (gain de 208,52 points), a finalement cédé 10,40 pour fermer à 2094,07 hier, sur un virement de 185,3 millions d'actions. « Il est quand même surprenant de constater, a noté un analyste, que le marché soit monté si haut et paraisse encore en santé... Il faudra garder l'œil sur le marché à terme des bons du trésor ». Le DJ affichait un gain de quelque 12 points vers la fin de la matinée.

À la Bourse de Toronto, sept des 14 sous-indices étaient à la hausse, notamment les papiers et produits forestiers qui ont avancé de 0,61 p. cent, mais l'indice composé n'en a pas moins fermé à 3246,40, en baisse de 4,93, sur un virement de 27,6 millions d'actions. Abitibi-Price a progressé d'un point à 31 1/4 et Consolidated Bathurst de 1/2 à 30 tandis que Canadian Tire (ordinaires) avançait de 1/4 à 47 1/4. Aurifères, métaux et minéraux étaient en recul.

À Montréal, quelque 5,9 millions d'actions ont changé de mains et le portefeuille du marché a gagné 1,71 à 1646,08.

Les Coopérants réalisent une première acquisition sur le marché américain

MICHEL VAN DE WALLE
de la Presse Canadienne



■ La firme d'assurances Les Coopérants vient de procéder à une acquisition aux États-Unis qui constitue le premier pas d'une offensive majeure sur le marché américain dont l'objectif est d'atteindre un actif dépassant les \$100 millions US.

La mutuelle québécoise d'assurance-vie vient en effet d'acheter la firme AM Life Insurance au coût d'environ \$50 millions US. Et Les Coopérants mènent déjà des pourparlers avec une autre entreprise américaine du même secteur pour procéder à une fusion.

C'est ce qu'a indiqué hier à Montréal le vice-président aux Finances des Coopérants, M. Richard Bastien, lors d'une entrevue accordée à la Presse Canadienne.

AM Life Insurance a un actif de \$50 millions US et emploie une cinquantaine de personnes. Le siège social est à Wakefield, en banlieue de Boston. La firme américaine a dans son portefeuille environ 20 000 polices d'assurances. De leur côté, les Coopérants disposent d'un actif d'environ \$1,1 milliard et assurent 860 000 clients.

Cette transaction n'est cependant pas la première incursion des Coopérants sur le marché américain. La firme québécoise exploite en effet un centre de services à Manchester, au New Hampshire, pour maintenir le contact avec les quelques 15 000 assurés des Coopérants en Nouvelle-Angleterre.

Histoire

La petite histoire veut que la firme d'assurances Les Artisans, qui a fusionné en 1982 avec Les Coopérants, était présente sur le marché américain depuis le début du siècle. Elle avait en quelque sorte « suivi » les dizaines de milliers de Québécois francophones qui s'étaient exilés dans le nord-est des États-Unis pour des raisons économiques. Les Artisans exploitaient là-bas quelques bureaux. Mais le niveau d'activité avait fléchi au même rythme que s'assimilaient les Franco-américains. En 1983, après la fusion, il avait été décidé de fermer les bureaux américains de vente de polices d'assurance pour ne maintenir que des services minimaux à Manchester.

Expansion

Mais Les Coopérants voulaient prendre de l'expansion hors du Québec et le marché

américain offrait plus de possibilités, a expliqué M. Bastien. D'autant plus que les lois fédérales interdisent à une compagnie d'assurance d'exploiter une filiale qui aurait desservi le marché du Canada anglais. « Et avec un nom comme Les Coopérants en Ontario, c'était un gros risque que nous ne voulions pas prendre », a laissé tomber M. Bastien pour qui une raison sociale francophone n'aurait pas eu beaucoup de chances de pénétrer le marché à Toronto ou Vancouver. D'où la décision d'acquiescer une entreprise américaine.

La quête aura duré trois ans et le choix s'est finalement arrêté sur AM Life Insurance dont la compagnie-mère, American Mutual Liability and Insurance Co., voulait se départir pour des motifs comptables et financiers.

En plus de donner aux Coopérants une meilleure expertise du marché américain, AM Life apporte avec elle un actif important: des permis d'exploitation dans 38 États américains. Il s'agit là d'un avantage non-négligeable, a signalé M. Bastien, puisqu'il faut généralement quatre ou cinq ans avant d'obtenir de tels permis. Et il faut en faire la demande dans chacun des États.

L'objectif des Coopérants aux États-Unis est de détenir, d'ici à 1988, un actif de \$100 à \$125 millions. Des pourparlers sont déjà en cours avec quelques compagnies américaines en vue de procéder à des acquisitions.

Quant au décloisonnement des institutions financières au Canada, M. Bastien a indiqué que Les Coopérants participeraient au mouvement. La compagnie agit déjà dans les secteurs du courtage et de fiducie. Quant au secteur bancaire, des pourparlers sont en cours et semblent, selon les propos de M. Bastien, se diriger vers une entente de service pour distribuer les produits des Coopérants.

Il paraît par ailleurs assuré que Les Coopérants créeront au cours des prochains mois une société à portefeuille, tout comme La Laurentienne.



M. Gilles L. Dumas

Monsieur André G. Lapalme, président et chef de la direction de la société Petromont Inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Gilles L. Dumas au poste de vice-président, ventes et marketing.

Monsieur Dumas possède une vaste expérience du secteur des ventes sur les marchés national et international. Il s'est joint à la société Asbestos Corporation en 1979 où il a occupé successivement les postes de directeur et de vice-président des ventes.

Monsieur Dumas est également diplômé de l'Université de Montréal en chimie.

Son professionnalisme et son dynamisme lui permettront sûrement d'apporter une contribution majeure à la croissance de la société. M. Dumas assumera la responsabilité du développement et de l'implantation des politiques et des stratégies de ventes et de la mise en marché.



PETROMONT

BOMBARDIER INC.



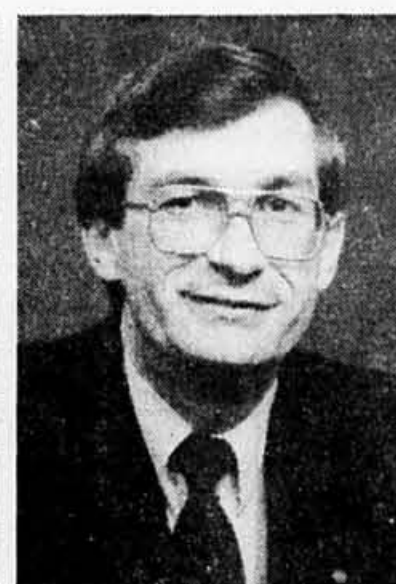
M. Gilles Bacon



M. Pierre Goulet



M. Gaston Hébert



J. Jacques Laparé



M. Thomas C. Owen

Le président de la Division du transport en commun de Bombardier Inc., monsieur Jean-Yves Leblanc, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Gilles Bacon au poste de vice-président, Finances et Administration. Les autres vice-présidents de la Division sont: monsieur Pierre Goulet, Opérations; monsieur Gaston Hébert, Ingénierie et Recherche et Développement; monsieur Jacques Laparé, Service à la clientèle et Assurance qualité; et monsieur Thomas C. Owen, Marketing et Ventes, U.S.A.

La Division du transport en commun de Bombardier Inc. est responsable de toutes les activités de conception, de fabrication et de commercialisation reliées aux systèmes de transport-passagers sur rail que Bombardier offre aux marchés national et d'exportation. Elle exploite deux usines, à La Pocatière (Québec) et à Barre (Vermont), et ses bureaux administratifs sont situés à Boucherville (Québec).

DERNIÈRE SEMAINE

Quand le luxe devient accessible...

VENTE LIQUIDATION D'INVENTAIRE D'HIVER

jusqu'à 50% et plus

de nos collections haute-couture des stylistes européens
PRIX SACRIFIÉS • QUANTITÉS LIMITÉES

LUOMO
montréal

1100, rue Saint-Jacques • 1141-1143 • 391-1000

\$700,000 À LIQUIDER

SOLDE D'INVENTAIRE
IL NE RESTE QU'É 245,000\$
PRIX INCROYABLES

FERMETURE DE NOTRE MAGASIN DE ST-LÉONARD

MICRO-INFORMATIQUE

- Logiciels (Apple/IBM*)
- Imprimantes
- Ordinateurs (Grid/Compaq IBM/ Epson)
- Accessoires et fournitures

ESCOMPTE DE
30% À 80%
Lundi au
vendredi
8 h à 17 h

CONFIGURATION DE BASE SYSTÈME COMPLET
• EPSON EQUITY I 995\$ 1595\$
• IBM PC JR. 595\$ 695\$

LOGICIELS
Vendus à une fraction
de notre prix initial.

ZONE 2000
CENTRE DE MICRO-INFORMATIQUE
UNE FILIALE DE PARMIC INC

5130, Métropolitain Est
St-Léonard
sortie Lacordaire

374-6222

Winnipeg hérite, sans surprise, du contrat des CF-105

■ Sans tambours ni trompettes, le gouvernement fédéral a annoncé, hier, à Winnipeg, le contrat de modernisation des vieux CF-5 des Forces Armées canadiennes. Il ne s'agit pas là d'une nouvelle à proprement parler, puisque tous les observateurs savaient déjà que Bristol Aerospace hériterait de ce contrat qui est évalué entre \$200 et \$350 millions.

Bristol Aerospace avait vainement tenté d'obtenir le contrat beaucoup plus intéressant des CF-18, cet automne. Ottawa, dans cette affaire, devait cependant trancher en faveur de Canadair, filiale du groupe Bombardier. Le contrat des CF-18 est évalué à \$1,2 milliard.

L'octroi du contrat à Canadair avait soulevé un tollé de protestations de la part du Manitoba, qui

prétendait avoir plus d'expertise et être en mesure de remplir le contrat à un meilleur coût que la société Canadair.

Hier, le premier ministre néo-démocrate du Manitoba, Howard Pawley, un des plus virulents critiques du gouvernement fédéral dans cette affaire, a déclaré que l'octroi du contrat des CF-5 ne constituait qu'un « pauvre prix de consolation ».

M. Pawley a admis que le contrat des CF-5 créerait de l'emploi dans sa province, mais a ajouté que ces emplois seraient « reliés à la technologie des années 60, tandis que le contrat de Canadair crée des emplois reliés à la technologie des années 90 ». Il a ajouté que c'est l'inverse qui aurait dû se produire : selon lui,

Winnipeg a une avance technologique considérable sur Montréal, et c'est cette ville qui aurait été la mieux équipée pour réaliser le contrat des CF-18. Par contre, ajoute-t-il, Canadair est plus familière avec les vieux CF-5, et aurait du obtenir ce contrat.

« Les Manitobains se souviendront longtemps de l'injustice dont ils ont été les victimes » a déclaré le politicien.

Le dossier a rebondi aux Communes, où le député néo-démocrate manitobain Rod Murphy a dit que « le Manitoba et tout l'Ouest canadien étaient traités comme des citoyens de seconde classe ».

Les installations de Winnipeg travailleront sur les CF-5 à partir d'une technologie qui leur sera transférée par Canadair.

Au Canada, le tiers des petites entreprises appartient à des femmes

JEAN POULAIN

■ Plus du tiers des petites entreprises au Canada appartiennent maintenant à des femmes et la participation féminine à la haute direction des grandes sociétés connaît une progression sensationnelle, en particulier au Québec.

Titulaire d'un double portefeuille couvrant le statut de la femme et la privatisation des sociétés du secteur public, Mme Barbara McDougall, ministre dans le cabinet Mulroney, a justifié hier les succès féminins dans les affaires en affirmant que les femmes ont toujours su mieux s'organiser que les hommes, habituées de tout temps à faire face à de multiples activités au foyer.

C'est cette flexibilité dont elles font preuve qui leur permet de s'adapter rapidement à des règles du business édictées par des hommes et par eux seuls.

Pour Mme McDougall, qui s'adressait à un auditoire en par-

tie féminin composé des élèves de la Faculté de commerce et d'administration de l'Université Concordia, l'un des handicaps majeurs dont souffre « la moitié des ressources humaines du pays » reste l'injustice difficile à éliminer pour laquelle dans une tâche déterminée, à chaque dollar gagné par un salarié masculin, l'autre sexe ne reçoit que 66 cents.

Pourtant, a-t-elle poursuivi, le Canada entier est perdant quand les femmes ne sont pas traitées sur le même pied économique ou social que les hommes.

La privatisation

Abordant ensuite le problème des 56 grandes sociétés canadiennes de la Couronne, la conférencière a fait remarquer que la privatisation n'était pas en soi une idée nouvelle puisque déjà plusieurs pays s'y sont lancés, du Japon à l'Allemagne fédérale, de la France au Québec et même d'Israël à la Hongrie.

En Angleterre ce retour au sec-

teur privé d'entreprises d'État comme la British Telecom a amené un million de citoyens britanniques à devenir détenteurs d'actions pour la première fois de leur vie.

Au Canada, a précisé le ministre, les 56 sociétés de la Couronne représentent \$60 milliards, qui donnent de l'emploi à 200 000 personnes, mais font concurrence à des firmes privées qui, elles, paient des impôts.

À l'époque certaines d'entre elles ont vu le jour sous le couvert d'objectifs qui ne sont plus les mêmes.

Aussi faut-il se poser des questions pour savoir lesquelles d'entre elles auraient avantage à être privatisées, c'est-à-dire serviraient mieux le bien commun en fonctionnant sous le principe de l'entreprise privée, et celles qui au contraire doivent rester sous le contrôle de l'État.

Il faudra donc faire des choix au moment opportun a conclu le ministre, sans préciser plus avant d'éventuels critères de sélection.

L'économie qui s'écrit

Comment l'entreprise peut viser l'excellence



JEAN POULAIN

■ De nombreuses entreprises fonctionnent sur un modèle mécanique où l'individu est comparé à un automate, un outil de production, à qui on ne demande jamais aucune initiative, aucune créativité.

De tels milieux de travail sont démotivants en ce sens qu'ils ne permettent pas à l'individu de satisfaire ses besoins d'autonomie, de compétence, de réussite, d'estime.

Or le travail est une activité complète en soi, de sorte que la pleine utilisation du potentiel humain implique que l'entreprise, ou plus généralement l'organisation, n'ait pas son rendement optimum si elle laisse à l'écart certaines des capacités de ses membres.

Leur faire atteindre leur plénitude, c'est, pour une organisation, améliorer sa propre efficacité, son efficience et sa santé.

Améliorer son efficacité c'est pouvoir se fixer des objectifs appropriés, puis les atteindre.

L'efficience est plus difficile encore à réaliser puisqu'elle dénote l'utilisation optimale de l'ensemble des ressources, au premier chef les ressources humaines.

La santé se réfère, elle, à l'aptitude du système à croître et à se renouveler.

Or une organisation compétente, c'est-à-dire saine, efficace et efficace, repose sur trois pôles majeurs : l'être humain, l'organisation et l'environnement, entre lesquels existent des relations. Les unes se

tissent entre l'organisation et son environnement, les autres entre l'organisation et l'être humain.

Sur un plan théorique, la science qui cherche à rendre une organisation compétente se définit comme « le développement organisationnel » (D.O.).

La psychologue montréalaise Dominique Gagnon lui a réservé un ouvrage qui souligne la difficulté d'en extraire les composantes, qui ne font pas l'unanimité des chercheurs : science empirique s'il en est.

Mais l'on sait combien est exigeant le rigorisme de ces spécialistes de la pensée...

Le résultat veut, après recension de tous les ouvrages importants se rapportant au D.O., que Dominique Gagnon ne peut faire de synthèse de la pensée des différents chercheurs.

Ce recensement existe sous la forme de l'ouvrage de MM. Peters et Waterman, « In Search of Excellence, lessons from America's best-run companies » (Harper & Row, dont la traduction française a été analysée en son temps dans la présente chronique).

Pour Dominique Gagnon, la substance de ces leçons tirées de la performance de 62 entreprises américaines est la suivante : l'entreprise qui réussit est celle qui innove, et miser sur l'innovation c'est miser sur les capacités humaines.

Mais l'entreprise est complexe et l'innovation doit s'intégrer à l'intérieur d'un tout organisationnel composé de l'environnement, la mission, la culture, la technologie, la structure, les processus et les personnes : cette dépendance — cette « congruence » — est indispensable pour qu'il y ait synergie, qui fait que le tout est supérieur à

la somme des parties. D'où la difficulté.

Plus encore, le D.O. doit tenir compte des paradoxes existants, dont les deux principaux sont, pour l'individu d'abord, le sens de l'appartenance en même temps que le sens de l'autonomie; pour l'entreprise, ensuite, la stabilité et le besoin de changement.

Des interventions

Le développement organisationnel ne peut donc être une technique mais seulement des interventions interrelées et spécifiques à une organisation, au même titre qu'il ne suffit pas que deux costumes soient de même taille pour qu'on les dise sur mesure.

Selon l'auteur, la force du D.O. dans une entreprise est de la centrer sur le potentiel humain, de l'adapter à son environnement, en libérant l'énergie créatrice des membres, et en induisant dans l'organisation l'aptitude au renouvellement.

Traditionnellement, note l'ouvrage, le D.O. s'est presque exclusivement préoccupé d'améliorer la compétence organisationnelle par des changements au niveau des processus et des comportements.

Dans la préface, Louise Piché, vice-présidente adjointe (équité en matière d'emploi), au Canadien National, va beaucoup plus loin, puisque pour elle le D.O. « c'est l'affaire de tous les jours », d'introduire des changements dans les systèmes et pratiques de gestion : c'est un moyen, une stratégie visant certains objectifs.

Le développement organisationnel dans une perspective d'excellence par Dominique Gagnon publié par les Éditions Agence d'Arc Inc., à Montréal

Desjardins: Hervé Hébert se dit finalement soulagé

MICHEL VAN DE WALLE
de la Presse Canadienne

■ Après avoir d'abord ressenti une certaine amertume, M. Hervé Hébert sort relativement soulagé du processus électoral qui a conduit mardi son principal rival, M. Claude Beland, à la présidence du Mouvement Desjardins.

C'est ce que M. Hébert, le président de la Fiducie du Québec, a confié hier lors d'un entretien accordé à la Presse Canadienne. Il était, avec M. Beland, l'un des deux principaux candidats à la direction du Mouvement. M. Beland était associé à l'aile dite co-opérative de Desjardins alors que M. Hébert représentait l'aile dite financière.

« Ma perception », a analysé M. Hébert, « est que les petites caisses, dans les régions, ne ressen-

tent pas la même concurrence que celle qui est vécue dans les grands centres comme Montréal et Québec. Elles ont eu un peu peur que l'aile financière prenne le dessus et l'aspect coopération a joué en faveur de M. Beland. »

M. Hébert reconnaît que dans les quelques heures qui ont suivi l'élection, il s'est senti un peu amer. Mais à la réflexion, il estime que ceux qui ont fait pencher la balance en faveur du candidat de la coopération ont probablement eu raison.

M. Hébert assure maintenant qu'il ne ressent aucun dépit. Bien au contraire, il se dit soulagé en faisant remarquer que la fonction de président du Mouvement Desjardins est très lourde à porter. En plus de diriger la Fiducie du Québec, M. Hébert siège à divers conseils d'administration dont celui d'Hydro-Québec où il assume la présidence.

PROPOSITION D'AFFAIRES

705 HYPOTHEQUES

AAA 1ère, 2e, balance vente rapide, notaire Laberge 729-4334. ACCEPTATION en 7 jours. 1ère et 2e hypothèques. Colise Pop. St-René Gouli, 321-2610.

ARGENT à prêter 2e hyp. achat balance de vente, taux à discuter, Guy Goyette, notaire, 875-2277.

87% de l'évaluation sur immeuble 1re, 2e HYPOTHEQUE Credit Via. 333-3334.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

IMMOBILIER LOCAL, béton, 8 logements, disponible immédiatement, 598-8034.

ARTICLE PROMOTIONNEL Distributeurs sérieux, ajoutent une nouvelle ligne exclusive à vos produits. 659-4887.

AUBAINE: Minibul Kils Magnum, 3 min. système complet, finition photo couleur 1re, vente rapide, motif prix. 672-3544, 653-2171.

AVANT DE VOUS lancer en affaires, consultez-nous 662-2659 LE GROUPE GESTION QUEBEC

BOULANGERIE AFFRANCHIE PARTIR GAGNANT EN 87

Dans votre propre commerce. De plus en plus en demande ce concept a fait ses preuves. Faîtes partie d'un réseau en pleine croissance, plusieurs locaux sont présentement disponibles dans les grands centres, d'achat de la région métropolitaine de Montréal. Investissement complet \$25,000, financement disponible. Salaire et profit au propriétaire, \$80,000 1ère année. Pour renseignements contactez M. Renaud au 879-1461.

CENTRE de développement photos 1 heure, à vendre. 668-4014.

CHATEL

VOTRE NETTOYEUR FRANCHISES DISPONIBLES: Mascouche, Pierrefonds, Longueuil, Sherbrooke et Tricentenaire.

OUVERTURES PRINTEMPS 87 CIE en main, investissement minimum \$35,000. Informations, 671-5642, soir 671-8979.

COMMERCER A VENDRE, atelier de bois, production poteries, meubles, armoires etc. Casse retraite. Salaire 7h et 9h, 387-2715.

CROQUIER-ARCI, Réal Houle peut vous aider avec ANWAY 638-0428

ENTREPRISE en expansion dans le domaine des vignes recherche soit associé ou prêt, capital requis \$150,000. Ecrire à La Presse, 1100, rue St-Jacques, 4330, C.P. 6041, Succ. A, Montréal H3C 3E3.

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

FRANCHISE de café congelé, pour le territoire de l'Estrie, établie depuis 10 ans. Ecrire à La Presse, ref. 4763, Succ. A, MH H3C 3E3.

FRANCHISE disponible, produit réel au domaine de l'automobile, entreprise s'opérant de chez soi avec peu de frais d'exploitation et d'administration. Territoire exclusif disponible dans tout le Québec. Administration effectuée par le franchiseur. Profit de \$30,000 et plus dès la première année. Capital requis \$30,000. Ecrire à C.P. 1333, Station H, Montréal, Québec H3C 2H3.

INVESTISSEURS cherchent à acheter ou prendre participation dans entreprises manufacturières ou autres. Chiffre d'affaires minimum \$500,000. Ecrire à 6645, 8e av. MH H1Z 2X4.

LOCAL commercial à louer dans centre d'achat d'évergure. Pour informations: 337-0581 ou 610-3325 demander Gaston Lalonde. Offre négociable de sous-location.

PARTICIPATION dans commerce à vendre, rendement exceptionnel. Apres 7 h. 598-5975.

ROUTE à clippettes, établie depuis 20 ans, 40 machines. St-Jean, province Québec. Ecrire à La Presse, ref. 4861, C.P. 6041, Succ. A, MH H3C 3E3.

UNIQUE AU MONDE, prêts touristiques internationaux, encadre quelques associés. Capital requis \$10,000 minimum, rapatriement \$20,000 garantis, en dedans de 15 mois. Libre de voyager. Région 514 sans frais 1-800-363-2261. 1-514-227-4472.

712 ASSOCIES DEMANDES

CHEF CUISINIER de préférence avec peu d'investissement pour restaurant à Verdun. 765-6408.

INVESTISSEURS demandés, Groupe Gestion Québec. 662-2659.

714 FRANCHISES

BOULANGERIE de décorations, \$35,000. 674-3035, 674-4311.

715 SERVICES FINANCIERS

ATTENTION COMMERCES Prêts pour refinancement, expansion, nouvelle acquisition, équipement. Gissim Inc. 646-1000.

715 SERVICES FINANCIERS

CONSOLIDATION DE DETTES Consultation gratuite. Pré-faillite, pré-solais. LABRE ASS. 931-8639.

FONDS pour commerce, industrie, affaires, appartements, etc. DENCOL MTG - 342-1354.

717 SERVICES SPECIALISES

INSPECTION préalable à l'achat d'une maison, rapport écrit par inspecteur qualifié. 667-4749.

718 ARGENT DEMANDE

BESOIN \$75,000 1ère hypothèque, duplex rue St-André, 11%. Notaire Laberge 729-4334.

BESOIN argent 1ère 2e hyp. sur propriétés notaire 729-4334.

725 TENUE DE LIVRES, DECLARATIONS D'IMPOT

COMPTABILITE, tenue de livres, états financiers pour entreprise, professionnel, commerçant, sur place ou à mon bureau. Diplôme en comptabilité, 25 ans d'expérience. 331-1648.

FERAIS votre comptabilité à votre bureau, tous horaires ou fixe, 20 ans d'expérience. 223-1242.

P.J. CONSEILS INC. Comptabilité sur ordinateur pour PME, assistance pour crédits, imôts, comptables et particuliers. 341-2204.

PRODUCTION de T-1, TP-4, impôt, tenue de livres, 437-4682.

Les gens d'affaires avisés font confiance à la rubrique des PROPOSITIONS D'AFFAIRES de LA PRESSE pour obtenir les MEILLEURS RESULTATS 285-7111

INTERURBAIN SANS FRAIS 1-800-361-8013

ANNONCES ENCADRÉES 285-7000

LES MAGASINS

INFO DATA INC.

Le monde du portatif à la portée de la main

SHARP PC-7000
Ordinateur personnel compact

Unité centrale: 8086 (7.37) MHz, prise pour microprocesseur numérique 8087
Mémoire: MEM: 32KO (IPL, BIOS, diagnostic, fonction de positionnement)
MEV: 320KO standard (extensibles à 740 KO) mémoire disponible pour l'utilisateur
Disquette: 5 1/4 po x 2 unités (standard) 320/360KO (formaté) par disquette
Dimensions: 16.1 po (L) x 6.3 po (P) x 8.5 po (H)
Poids: 18.8 lb

2695\$

XTRA portatif

— Microprocesseur 8082-2 — Carte Hercules compatible
— Turbo 4.77-8 MHz — 2 lecteurs
— Clavier — 32 lb
— 640K RAM

Super spécial 1595\$
Quantité limitée

Club de logiciels IBM, Commodore, AMIGA
● micro ● mini ● meuble ● fournitures

174A, rue Notre-Dame
Repentigny J6A 2P6
(514) 585-2814

1480, rue St-Thimothée
Montréal H2L 3N8
(514) 284-9687

Les REÉR BONS DU TRÉSOR du Trust Central Quel choix!



7,10%

L'intérêt est calculé quotidiennement et crédité mensuellement.
TAUX SUJET À CHANGEMENT, SANS PRÉAVIS

POUR LES REÉR de 10 000 \$ ET PLUS.

NOUVEAU

Si vous investissez dans un REÉR depuis plusieurs années et disposez maintenant de 10 000 \$, voilà qui saura vous intéresser. Transférez votre REÉR au nouveau REÉR bons du Trésor du Trust Central qui vous permettra de toucher un taux plus élevé établi selon celui en vigueur pour les bons du Trésor de 91 jours émis par le gouvernement du Canada. L'intérêt calculé sur votre solde de fermeture quotidien est crédité à votre compte à la fin de chaque mois. Aucuns frais. Reçu d'impôt instantané. Relevé annuel. Si votre REÉR n'atteint pas 10 000 \$, vous pouvez tout de même profiter d'un taux élevé garanti offert par un REÉR du Trust Central. Rendez-vous à votre succursale du Trust Central pour en savoir davantage.

Trust Central
Vous constituez l'élément central.

Montréal
1130 rue Sherbrooke, ouest Tel. 942-8382
Westmount
4825 rue Sherbrooke, ouest Tel. 933-1122

L'attaché commercial US prévoit une multiplication des ententes entre les entreprises

JACQUES BENOIT

■ L'attaché commercial du Consulat général des États-Unis de Montréal, M. Gregory D. Stoloff, estime que les co-participations (*joint ventures*) mais aussi les ententes touchant la fabrication de produits sous licence, pourraient se multiplier entre les entreprises du Canada et les États-Unis.

Au Québec seulement, disait-il hier en substance dans une interview à LA PRESSE, il y a de 10 000 à 13 000 compagnies manufacturières, et sans doute dix fois plus, de Boston à Philadelphie.

« Il faut faire travailler ces entreprises ensemble », déclarait-il dans un français impeccable, à l'occasion d'une causerie devant les membres de l'Association des hommes et des femmes d'affaires du Canada.

Déjà, les échanges commerciaux entre les deux pays (considérables, soit \$117 milliards US en 1985), ne se font plus simplement en termes d'import-export, puisque « 50 à 70 p. cent des tran-

sactions de produits manufacturiers sont des transactions entre des compagnies actives dans les deux pays ».

Pour favoriser cela, les services commerciaux américains ainsi que le ministère de l'Expansion industrielle régionale et le département du Commerce extérieur du Québec, songent à mettre sur pied un fichier commun de toutes les firmes — des deux côtés de la frontière — intéressées par la chose.

Cela n'est pas fait, néanmoins, et le projet est toujours à l'étude. « Je vois ça pour l'hiver prochain. Cela pourra fonctionner — j'aimerais bien — d'abord pour le Québec et le nord-est des États-Unis », a-t-il ajouté.

Les secteurs déjà identifiés comme les plus prometteurs : les équipements médicaux et chirurgicaux ; l'informatique ; les logiciels ; le matériel des télécommunications ; les matériaux de construction, et ceux qui sont utilisés dans la décoration.

Ainsi, il y a de toute évidence, selon lui, d'importantes possibilités pour le secteur informatique québécois en ce qui regarde l'adaptation des logiciels améri-

cains et leur diffusion dans le monde francophone. « Dans ce domaine, le Québec peut jouer le rôle de pivot. C'est la même chose pour l'aéronautique avec la concentration des compagnies aéronautiques à Montréal. »

Mais l'inverse est également vrai, puisque le Québec fabrique des produits informatiques qui pourraient intéresser des firmes américaines, a-t-il indiqué.

Aux États-Unis

Brasser des affaires aux États-Unis ?

C'est comme en faire dans les autres provinces canadiennes, dit-il en substance, si ce n'est d'une concurrence plus vive dans les grandes villes. Mais de nombreux services existent pouvant venir en aide aux hommes d'affaires (MEIR, Commerce extérieur, Banque fédérale de développement), mais aussi la section commerciale du Consulat, qui leur offre une large gamme de services : bibliothèque commerciale, circulaire, informations diverses, etc. Bref, « pas d'obstacles majeurs, mais il est important de connaître la réglementation ».

Transport aérien: M.-Y. Côté veut calmer les inquiétudes régionales

CAROLE THIBAUDEAU

■ C'est en février que le ministre québécois des Transports, M. Marc-Yvan Côté, entreprendra une tournée-éclair sur la basse Côte-Nord, en Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine, afin de calmer les inquiétudes et de répondre aux insatisfactions sur la qualité du transport aérien. Il s'agit des régions les plus touchées par la détérioration de ce service depuis la vente de Québecair aux actionnaires de Nordair Métro, en juillet.

« Nous allons discuter des arrangements nécessaires le plus tôt possible, pendant que la transaction n'est pas encore complétée », a commenté hier le ministre, de passage à Montréal pour un colloque sur l'entrepreneuriat.

La vente de Québecair à sa compagnie rivale a été ratifiée le 15 janvier par la Commission canadienne des transports, mais M. Côté affirme qu'elle ne sera close qu'après les consultations publiques qu'il veut effectuer.

La tournée durera deux jours. M. Côté souligne qu'il sera accompagné de personnes de Québecair, de façon à ce que toutes les questions puissent recevoir immédiatement une réponse.

« Nous voulons nous assurer que les régions auront le service auquel elles ont droit », soutient M. Côté. A ceux qui s'opposaient à la vente de Québecair, M. Côté répond qu'il fallait « absolument faire quelque chose avec cette entreprise qui avait un déficit d'opération de \$12 millions par année ».

Le ministre Côté discutera également avec les gens des régions des autres améliorations souhaitées dans le domaine des transports maritimes et routiers.

Le déficit du gouvernement fédéral a continué de décroître en octobre

par la Presse Canadienne

■ Le déficit fédéral a continué à fléchir en octobre et, après les sept premiers mois de l'année fiscale courante se situait à seulement \$16,3 milliards, soit 14 p. cent au-dessous du niveau de l'année précédente, a annoncé hier le ministre des Finances.

L'amélioration des finances gouvernementales est due à une forte croissance des impôts perçus sur les particuliers ainsi qu'à une certaine baisse des dépenses fédérales.

Compte tenu des chiffres con-

nus, on peut prévoir que le déficit pour l'année fiscale 1986-87 au complet, qui se termine le 31 mars, sera de \$27,9 milliards.

Cela serait bien en deçà des \$29,5 milliards que s'est fixé le ministre des Finances, Michael Wilson.

Selon le ministre, à cause d'une hausse prévue des dépenses et d'une baisse des entrées provenant des impôts des particuliers pour la fin de l'année, le déficit atteindra les \$32 milliards, chiffre auquel s'attend M. Wilson depuis l'automne dernier.

« Il n'y a pas eu de surprises en octobre », a déclaré un porte-

parole du ministère. « Le chiffre de \$32 milliards est encore le mieux qu'on peut espérer. »

Entre-temps, la différence continue à augmenter entre ce qu'Ottawa perçoit des particuliers et ce qu'il perçoit des sociétés.

A la fin d'octobre, les revenus découlant des impôts des particuliers ont totalisé \$21,6 milliards, \$3,7 milliards ou 20 p. cent de plus qu'une année auparavant. Les impôts perçus sur les sociétés ont atteint \$4,4 milliards, soit une hausse de moins de \$200 millions par rapport à l'année précédente.

MARCHÉ DES OPTIONS SUR DEVISES

Transiger			Intérêt		
Série	Vol.	Int. en cours Form.	Série	Int. en cours Form.	Form.
Non transiger					
Mar 71	0.0000	0.0000	Mar 71	0.0000	0.0000
Mar 72	0.0000	0.0000	Mar 72	0.0000	0.0000
Mar 73	0.0000	0.0000	Mar 73	0.0000	0.0000
Mar 74	0.0000	0.0000	Mar 74	0.0000	0.0000
Mar 75	0.0000	0.0000	Mar 75	0.0000	0.0000
Mar 76	0.0000	0.0000	Mar 76	0.0000	0.0000
Mar 77	0.0000	0.0000	Mar 77	0.0000	0.0000
Mar 78	0.0000	0.0000	Mar 78	0.0000	0.0000
Mar 79	0.0000	0.0000	Mar 79	0.0000	0.0000
Mar 80	0.0000	0.0000	Mar 80	0.0000	0.0000
Mar 81	0.0000	0.0000	Mar 81	0.0000	0.0000
Mar 82	0.0000	0.0000	Mar 82	0.0000	0.0000
Mar 83	0.0000	0.0000	Mar 83	0.0000	0.0000
Mar 84	0.0000	0.0000	Mar 84	0.0000	0.0000
Mar 85	0.0000	0.0000	Mar 85	0.0000	0.0000
Mar 86	0.0000	0.0000	Mar 86	0.0000	0.0000
Mar 87	0.0000	0.0000	Mar 87	0.0000	0.0000
Mar 88	0.0000	0.0000	Mar 88	0.0000	0.0000
Mar 89	0.0000	0.0000	Mar 89	0.0000	0.0000
Mar 90	0.0000	0.0000	Mar 90	0.0000	0.0000
Mar 91	0.0000	0.0000	Mar 91	0.0000	0.0000
Mar 92	0.0000	0.0000	Mar 92	0.0000	0.0000
Mar 93	0.0000	0.0000	Mar 93	0.0000	0.0000
Mar 94	0.0000	0.0000	Mar 94	0.0000	0.0000
Mar 95	0.0000	0.0000	Mar 95	0.0000	0.0000
Mar 96	0.0000	0.0000	Mar 96	0.0000	0.0000
Mar 97	0.0000	0.0000	Mar 97	0.0000	0.0000
Mar 98	0.0000	0.0000	Mar 98	0.0000	0.0000
Mar 99	0.0000	0.0000	Mar 99	0.0000	0.0000
Mar 00	0.0000	0.0000	Mar 00	0.0000	0.0000
Mar 01	0.0000	0.0000	Mar 01	0.0000	0.0000
Mar 02	0.0000	0.0000	Mar 02	0.0000	0.0000
Mar 03	0.0000	0.0000	Mar 03	0.0000	0.0000
Mar 04	0.0000	0.0000	Mar 04	0.0000	0.0000
Mar 05	0.0000	0.0000	Mar 05	0.0000	0.0000
Mar 06	0.0000	0.0000	Mar 06	0.0000	0.0000
Mar 07	0.0000	0.0000	Mar 07	0.0000	0.0000
Mar 08	0.0000	0.0000	Mar 08	0.0000	0.0000
Mar 09	0.0000	0.0000	Mar 09	0.0000	0.0000
Mar 10	0.0000	0.0000	Mar 10	0.0000	0.0000
Mar 11	0.0000	0.0000	Mar 11	0.0000	0.0000
Mar 12	0.0000	0.0000	Mar 12	0.0000	0.0000
Mar 13	0.0000	0.0000	Mar 13	0.0000	0.0000
Mar 14	0.0000	0.0000	Mar 14	0.0000	0.0000
Mar 15	0.0000	0.0000	Mar 15	0.0000	0.0000
Mar 16	0.0000	0.0000	Mar 16	0.0000	0.0000
Mar 17	0.0000	0.0000	Mar 17	0.0000	0.0000
Mar 18	0.0000	0.0000	Mar 18	0.0000	0.0000
Mar 19	0.0000	0.0000	Mar 19	0.0000	0.0000
Mar 20	0.0000	0.0000	Mar 20	0.0000	0.0000
Mar 21	0.0000	0.0000	Mar 21	0.0000	0.0000
Mar 22	0.0000	0.0000	Mar 22	0.0000	0.0000
Mar 23	0.0000	0.0000	Mar 23	0.0000	0.0000
Mar 24	0.0000	0.0000	Mar 24	0.0000	0.0000
Mar 25	0.0000	0.0000	Mar 25	0.0000	0.0000
Mar 26	0.0000	0.0000	Mar 26	0.0000	0.0000
Mar 27	0.0000	0.0000	Mar 27	0.0000	0.0000
Mar 28	0.0000	0.0000	Mar 28	0.0000	0.0000
Mar 29	0.0000	0.0000	Mar 29	0.0000	0.0000
Mar 30	0.0000	0.0000	Mar 30	0.0000	0.0000
Mar 31	0.0000	0.0000	Mar 31	0.0000	0.0000
Mar 32	0.0000	0.0000	Mar 32	0.0000	0.0000
Mar 33	0.0000	0.0000	Mar 33	0.0000	0.0000
Mar 34	0.0000	0.0000	Mar 34	0.0000	0.0000
Mar 35	0.0000	0.0000	Mar 35	0.0000	0.0000
Mar 36	0.0000	0.0000	Mar 36	0.0000	0.0000
Mar 37	0.0000	0.0000	Mar 37	0.0000	0.0000
Mar 38	0.0000	0.0000	Mar 38	0.0000	0.0000
Mar 39	0.0000	0.0000	Mar 39	0.0000	0.0000
Mar 40	0.0000	0.0000	Mar 40	0.0000	0.0000
Mar 41	0.0000	0.0000	Mar 41	0.0000	0.0000
Mar 42	0.0000	0.0000	Mar 42	0.0000	0.0000
Mar 43	0.0000	0.0000	Mar 43	0.0000	0.0000
Mar 44	0.0000	0.0000	Mar 44	0.0000	0.0000
Mar 45	0.0000	0.0000	Mar 45	0.0000	0.0000
Mar 46	0.0000	0.0000	Mar 46	0.0000	0.0000
Mar 47	0.0000	0.0000	Mar 47	0.0000	0.0000
Mar 48	0.0000	0.0000	Mar 48	0.0000	0.0000
Mar 49	0.0000	0.0000	Mar 49	0.0000	0.0000
Mar 50	0.0000	0.0000	Mar 50	0.0000	0.0000
Mar 51	0.0000	0.0000	Mar 51	0.0000	0.0000
Mar 52	0.0000	0.0000	Mar 52	0.0000	0.0000
Mar 53	0.0000	0.0000	Mar 53	0.0000	0.0000
Mar 54	0.0000	0.0000	Mar 54	0.0000	0.0000
Mar 55	0.0000	0.0000	Mar 55	0.0000	0.0000
Mar 56	0.0000	0.0000	Mar 56	0.0000	0.0000
Mar 57	0.0000	0.0000	Mar 57	0.0000	0.0000
Mar 58	0.0000	0.0000	Mar 58	0.0000	0.0000
Mar 59	0.0000	0.0000	Mar 59	0.0000	0.0000
Mar 60	0.0000	0.0000	Mar 60	0.0000	0.0000
Mar 61	0.0000	0.0000	Mar 61	0.0000	0.0000
Mar 62	0.0000	0.0000	Mar 62	0.0000	0.0000
Mar 63	0.0000	0.0000	Mar 63	0.0000	0.0000
Mar 64	0.0000	0.0000	Mar 64	0.0000	0.0000
Mar 65	0.0000	0.0000	Mar 65	0.0000	0.0000
Mar 66	0.0000	0.0000	Mar 66	0.0000	0.0000
Mar 67	0.0000	0.0000	Mar 67	0.0000	0.0000
Mar 68	0.0000	0.0000	Mar 68	0.0000	0.0000
Mar 69	0.0000	0.0000	Mar 69	0.0000	0.0000
Mar 70	0.0000	0.0000	Mar 70	0.0000	0.0000
Mar 71	0.0000	0.0000	Mar 71	0.0000	0.0000
Mar 72	0.0000	0.0000	Mar 72	0.0000	0.0000
Mar 73	0.0000	0.0000	Mar 73	0.0000	0.0000
Mar 74	0.0000	0.0000	Mar 74	0.0000	0.0000
Mar 75	0.0000	0.0000	Mar 75	0.0000	0.0000
Mar 76	0.0000	0.0000	Mar 76	0.0000	0.0000
Mar 77	0.0000	0.0000	Mar 77	0.0000	0.0000
Mar 78	0.0000	0.0000	Mar 78	0.0000	0.0000
Mar 79	0.0000	0.0000	Mar 79	0.0000	0.0000
Mar 80	0.0000	0.0000	Mar 80	0.0000	0.0000
Mar 81	0.0000	0.0000	Mar 81	0.0000	0.0000
Mar 82	0.0000	0.0000	Mar 82	0.0000	0.0000
Mar 83	0.0000	0.0000	Mar 83	0.0000	0.0000
Mar 84	0.0000	0.0000	Mar 84	0.0000	0.0000
Mar 85	0.0000	0.0000	Mar 85	0.0000	0.0000
Mar 86	0.0000	0.0000	Mar 86	0.0000	0.0000
Mar 87	0.0000	0.0000	Mar 87	0.0000	0.0000
Mar 88	0.0000	0.0000	Mar 88	0.0000	0.0000
Mar 89	0.0000	0.0000	Mar 89	0.0000	0.0000
Mar 90	0.0000	0.0000	Mar 90	0.0000	0.0000
Mar 91	0.0000	0.0000	Mar 91	0.0000	0.0000
Mar 92	0.0000	0.0000	Mar 92	0.0000	0.0000
Mar 93	0.0000	0.0000	Mar 93	0.0000	0.0000
Mar 94	0.0000	0.0000	Mar 94	0.0000	0.0000
Mar 95	0.0000	0.0000	Mar 95	0.0000	0.0000
Mar 96	0.0000	0.0000	Mar 96	0.0000	0.0000
Mar 97	0.0000	0.0000	Mar 97	0.0000	0.0000
Mar 98	0.0000	0.0000	Mar 98	0.0000	0.0000
Mar 99	0.0000	0.0000	Mar 99	0.0000	0.0000
Mar 00	0.0000	0.0000	Mar 00	0.0000	0.0000
Mar 01	0.0000	0.0000	Mar 01	0.0000	0.0000
Mar 02	0.0000	0.0000	Mar 02	0.0000	0.0000
Mar 03	0.0000	0.0000	Mar 03	0.0000	0.0000
Mar 04	0.0000	0.0000	Mar 04	0.0000	0.0000
Mar 05	0.0000	0.0000	Mar 05	0.0000	0.0000
Mar 06	0.0000	0.0000	Mar 06	0.0000	0.0000
Mar 07	0.0000	0.0000	Mar 07	0.0000	0.0000
Mar 08	0.0000	0.0000	Mar 08	0.0000	0.0000
Mar 09	0.0000	0.0000	Mar 09	0.0000	0.0000
Mar 10	0.0000	0.0000	Mar 10	0.0000	0.0000
Mar 11	0.0000	0.0000	Mar 11	0.0000	0.0000
Mar 12	0.0000	0.0000	Mar 12	0.0000	0.0000
Mar 13	0.0000	0.0000	Mar 13	0.0000	0.0000
Mar 14	0.0000	0.0000	Mar 14	0.0000	0.0000
Mar 15	0.0000	0.0000	Mar 15	0.0000	0.0000
Mar 16	0.0000	0.0000	Mar 16	0.0000	0.0000
Mar 17	0.0000	0.0000	Mar 17	0.0000	0.0000
Mar 18	0.0000	0.0000	Mar 18	0.0000	0.0000
Mar 19	0.0000	0.0000	Mar 19	0.0000	0.0000
Mar 20	0.0000	0.0000	Mar 20	0.0000	0.0000
Mar 21	0.0000	0.0000	Mar 21	0.0000	0.0000
Mar 22	0.0000	0.0000	Mar 22	0.0000	0.0000
Mar 23	0.0000	0.0000	Mar 23	0.0000	0.0000
Mar 24	0.0000	0.0000	Mar 24	0.0000	0.0000
Mar 25	0.0000	0.0000	Mar 25	0.0000	0.0000
Mar 26	0.0000	0.0000	Mar 26	0.0000	0.0000
Mar 27	0.0000	0.0000	Mar 27	0.0000	0.0000
Mar 28	0.0000	0.0000	Mar 28	0.0000	0.0000
Mar 29	0.0000	0.0000	Mar 29	0.0000	0.0000
Mar 30	0.0000	0.0000	Mar 30	0.0000	0.0000
Mar 31	0.0000	0.0000	Mar 31	0.0000	0.0000
Mar 32	0.0000	0.0000	Mar 32	0.0000	0.0000
Mar 33	0.0000	0.0000	Mar 33	0.0000	0.0000
Mar 34	0.0000	0.0000	Mar 34	0.0000	0.0000
Mar 35	0.0000	0.0000	Mar 35	0.0000	0.0000
Mar 36	0.0000	0.0000	Mar 36	0.0000	0.0000
Mar 37	0.0000	0.0000	Mar 37	0.0000	0.0000
Mar 38	0.0000	0.0000	Mar 38	0.0000	0.0000
Mar 39	0.0000	0.0000	Mar 39	0.0000	0.0000
Mar 40	0.0000	0.0000	Mar 40	0.0000	0.0000
Mar 41	0.0000	0.0000	Mar 41	0.0000	0.0000
Mar 42	0.0000	0.0000	Mar 42	0.0000	0.0000
Mar 43	0.0000	0.0000	Mar 43	0.0000	0.0000
Mar 44	0.0000	0.0000	Mar 44	0.0000	0.0000
Mar 45	0.0000	0.0000	Mar 45	0.0000	0.0000
Mar 46	0.0000	0.0000	Mar 46	0.0000	0.0000
Mar 47	0.0000	0.0000	Mar 47	0.0000	0.0000
Mar 48	0.0000	0.0000	Mar 48	0.0000	0.0000
Mar 49	0.0000	0.0000	Mar 49	0.0000	0.0000
Mar 50	0.0000	0.0000	Mar 50	0.0000	0.0000
Mar 51	0.0000	0.0000	Mar 51	0.0000	0.0000
Mar 52	0.0000	0.0000	Mar 52	0.0000	0.0000
Mar 53	0.0000	0.0000	Mar 53	0.0000	0.0000
Mar 54	0.0000	0.0000	Mar 54	0.0000	0.0000
Mar 55	0.0000	0.0000	Mar 55	0.0000	0.0000
Mar 56	0.0000	0.0000	Mar 56	0.0000	0.0000
Mar 57	0.000				

