

ÉCONOMIE

LE DEVOIR, LES SAMEDI 9 ET DIMANCHE 10 AVRIL 1994

XXM	TSE-300	DOW JONES	S CAN	OR
↓ -6,47	↓ -11,66	↓ -19,00	↓ -0,03	↑ +0,30
2006,88	4327,41	3674,26	72,28	384,20

Les organisations qui apprennent

1500 cadres s'abreuvent aux idées du nouveau gourou américain Peter Senge

ROBERT DUTRISAC
LE DEVOIR

Il y avait plus de 1500 cadres de l'entreprise privée et gestionnaires du secteur public à assister à la conférence *L'organisation de demain et l'organisation intelligente*. Durant trois jours, il a été largement question du changement, de cette époque périlleuse à laquelle les entreprises doivent s'adapter et des organisations « en apprentissage » qui, elles, s'en tirent avec les honneurs. Tous ces cadres se sont abreuvés des idées d'un nouveau gourou américain du management, Peter Senge.

Organisateur de l'événement, le Groupe Innovation a découvert dans les idées de Peter Senge et son ouvrage, *La cinquième discipline, L'art et la manière des organisations qui apprennent*, « un concept intégrateur qui sert de fondement théorique à l'entreprise de demain », écrit-il.

Il ne s'agit plus pour le patron, petit boss ou pdg, de s'adapter aux multiples changements « douloureux » qui bouleverseront le monde, de résister aux « chocs » décrits par le futurologue Alvin Toffler, un des conférenciers invités. Le gestionnaire doit avant tout — et ce n'est pas une mince affaire — se changer lui-même, penser autrement, abandonner ses vieux schèmes.

Le maître remplacé par les disciples

Peter Senge, le directeur du Center for Organizational Learning à la Sloan School of Management du MIT et associé-fondateur de Innovation Associates, n'y était pas. En revanche, ses disciples l'ont remplacé pour répandre la bonne parole à Montréal: Sue Miller Hurst et William Isaacs, tous deux du Center for Organizational Learning du MIT, Alain Gauthier, qui a dirigé l'adaptation française de l'ouvrage Peter Senge, ainsi que William O'Brien, ex-président de la compagnie d'assurance Hanover, que Senge aime à citer.

« Nous vivons une époque périlleuse (...) Les crises auxquelles nous faisons face aujourd'hui sont systématiques dans leur nature. Elle n'ont pas de causes simples, locales. Elles ne sont pas de la faute de qui-conque; il n'y a pas de vilain à vaincre », écrivent Senge et Miller. Ajoutons à cela que « notre survie est menacée par de lents processus graduels » et que « nos principales institutions sociales se sont effondrées ». Bref, il y a péril en la demeure; la voie à suivre, c'est l'apprentissage organisationnel, si les cadres veulent éviter de sombrer dans le chaos avec leurs organisations, nous disent ces gourous nouveau genre.

Dans un interview qu'il a accordé à la revue spécialisée *Training & Development*, Peter Senge remarque qu'aux États-Unis, particulièrement au sein du mouvement prônant la qualité totale, on a tendance à croire que les changements ne doivent survenir que tout en bas de l'organisation. « L'idée que les dirigeants doivent initier le changement en se changeant eux-mêmes est nouvelle pour bon nombre de managers américains », souligne-t-il. Au Japon, les leaders sont des en apprentissage, compare M. Senge.

Qu'est-ce qui distingue une organisation en apprentissage d'une simple et quelconque entreprise de tous les jours? Les organisations « intelligentes » ont renoncé à « l'illusion que le monde est composé de forces distinctes et non reliées », « des organisations où les gens accroissent constamment leur capacité de créer des résultats qu'ils souhaitent vraiment, où



ILLUSTRATION PUBLI-RELAIS

des schèmes de pensée, nouveaux et en expansion, sont cultivés, où les aspirations collectives sont libérées et où les gens apprennent continuellement comment apprendre ensemble.

Pour arriver à ce nirvana du management, l'organisation doit exceller dans cinq disciplines: la maîtrise personnelle, la remise en question des modèles mentaux, l'apprentissage en équipe, la vision partagée et la pensée systémique.

La pensée systémique, c'est un concept qui n'a rien de nouveau en soi mais qui n'est pas mis en pratique par la plupart des gestionnaires, selon M. Senge. « La

plupart d'entre nous avons appris à briser les problèmes en petits morceaux » afin de les résoudre plus facilement. Vaut mieux prendre du recul et agir sur un ordre plus large. Il existe onze lois de cette pensée systémique, comme: « des petits changements peuvent provoquer de grands résultats », « les problèmes d'aujourd'hui viennent des solutions d'hier » ou encore « un peu de progrès précède beaucoup d'inconvénients ». Confucius n'est pas loin.

Mardi soir, les 1500 gestionnaires ont eu droit à la conférence de Ricardo Semler, une entrepreneur de Sao Paulo qui a instauré la démocratie dans son entreprise et est devenu par la suite conférencier international, relatant son expérience à des publics d'entrepreneurs ou de gestionnaires. Le lendemain matin, deux futurologues américains, Alvin Toffler et Stan Davis, ont fait le portrait de

ce que nous réserve l'avenir: la société de la connaissance, l'économie de l'information et de l'intangible.

Ces cadres se sont ensuite rapprochés un peu plus de leur pratique quotidienne avec des conférenciers, américains aussi, Gary Hamel et Rosabeth Moss Kanter, qui leur ont parlé de « changement organisationnel », d'« intention stratégique ». Jeudi, une bonne partie de la journée fut consacrée aux organisations en apprentissage avec les disciples de Peter Senge, pour finir avec l'économiste Lester Thurow. « L'homme qui a toutes les réponses », selon le magazine *The Atlantic Monthly*.

Formé d'une centaine d'organismes et d'entreprises du Québec, le Groupe Innovation, en plus d'organiser cette conférence à caractère international, lancera un livre pour donner suite à l'événement et un vidéo. Le groupe organisera des conférences itinérantes, sans les grands noms internationaux toutefois, afin de rejoindre de 8000 à 10 000 cadres dans les 16 régions administratives du Québec, indique M. Jean-François Duchaine, président du Groupe Innovation.

Le Groupe Innovation fut créé à l'Office des ressources humaines du gouvernement du Québec. Chargé de conseiller le gouvernement sur les nouvelles tendances en management, le groupe s'est autofinancé en organisant colloques et conférences sur le sujet. Rentable, accumulant des bénéfices au sein même de l'appareil gouvernemental, le groupe fut sommé de remettre ses surplus au Conseil du Trésor. Victime de son succès, le groupe, qui ne pouvait plus fonctionner dans le giron gouvernemental, a décidé de voler de ses propres ailes il y a deux ans.

Mode passagère?

Fervent adepte du concept des organisations en apprentissage, Bob Chartier est venu de Vancouver pour assister à l'événement, unique en son genre au Canada et même aux États-Unis, a-t-il souligné.

M. Duchaine rêve d'ailleurs « de voir les gens de partout dans le monde venir au Québec voir ce modèle, ce projet de société », confie-t-il.

Peu importe, selon lui, si ce concept d'« organisations en apprentissage » s'avère « un nouveau buzz word » vite démodé. « C'est déjà un pas dans la bonne direction », fait-il valoir.

Les gestionnaires qui ont assisté à l'événement « recherchent des solutions » et à briser « le statu quo de l'incohérence ». Dans l'état actuel des choses, croit M. Duchaine, « on crée des employés et des citoyens démotivés qui n'accordent aucune crédibilité à leurs dirigeants ».

Après un bon coup de frein l'industrie automobile accélère lentement

DANIEL HÉRAUD
COLLABORATION SPÉCIALE

Il est vrai qu'une certaine reprise s'est amorcée dans l'industrie automobile depuis le début de l'année, elle n'est toutefois que partielle.

En Europe, l'ampleur du déclin des ventes de 1993 a pris tout le monde par surprise. L'Allemagne, qui représente le plus gros marché, mène le bal avec une perte de 18,8% sur l'année précédente. L'Italie a reculé de 20,4%, la France de 18,3%, l'Espagne de 24,1% et la Belgique de 19,6%. Parmi les six plus grands constructeurs européens, Volkswagen et Fiat sont ceux qui ont le plus souffert du manque de nouveaux modèles, ou de modèles de petit calibre. Volkswagen et ses marques affiliées (Audi-Seat-Skoda) ont connu une dégringolade de 17,7%. De son côté Fiat a perdu 22,1% de ses ventes et sa part de marché sur l'ensemble de l'Europe a chuté à 11,1%. Pourtant un signe encourageant de reprise s'est fait sentir lors du dernier trimestre à la sortie de son dernier modèle Punto.

Par contre General Motors Europe, représenté par Opel, a augmenté sa part de marché de façon appréciable en atteignant 12,7% malgré un glissement des ventes de 11,4% et ceci grâce à la forte tenue de son marché anglais.

La performance de Ford a été décevante, malgré l'arrivée de la Mondeo, puisque sa part de marché se maintient à 11,5% avec un recul des ventes de 13,8%. En Angleterre qui reste l'un de ses forts bastions, sa part de marché a glissé de 22,5% à 21,8%.

Les constructeurs français ont obtenu des résultats mitigés. Alors que les ventes de PSA tombaient à 14,7%, sa part du marché européen se maintenait à 12,2%. Renault, le plus petit du grand club, a perdu 16,2% tout en maintenant lui aussi sa part de marché à 10,5%. Toutefois sur le marché intérieur français, les ventes de Renault ont augmenté de 30% alors que celles de PSA chutaient d'autant. Il est intéressant de noter l'initiative du gouverne-

ment français qui a mis sur pied une opération visant à retirer de la route les voitures de plus de dix ans d'âge et à les détruire, en assurant à leur propriétaire une remise de 5000 francs (1250\$ canadiens) sur l'achat d'un véhicule neuf. Les constructeurs ont pleinement souscrit à cette initiative, car en plus de faire bouger une partie importante du parc automobile, elle permet d'éliminer de la circulation des véhicules dangereux qu'il aurait fallu contrôler techniquement pour maintenir leur sécurité d'utilisation.

Parmi les importateurs, Chrysler a augmenté ses ventes de 32,5% en distribuant 58 700 véhicules, alors que les constructeurs japonais voyaient leur part de marché augmenter à 12% tout en reculant de 13,5% sur le nombre de ventes.

En Asie, l'industrie automobile japonaise a enregistré sa pire année depuis ses débuts, en perdant 10,2% de son marché intérieur. C'est la troisième année consécutive que les firmes nippones sont obligées de réduire leur production, tandis que leurs ventes déclinent régulièrement depuis dix ans. Toyota a vu sa production chuter de 9,4% à 3,5 millions d'unités, un niveau comparable à celui de 1984. Nissan dégringole de 14,5% à 1,8 million d'unités, son niveau de 1974! Les analystes les plus optimistes prévoient une légère augmentation de 2% en 1994 et signalent que le secteur qui s'est montré le plus actif a été celui des véhicules récréatifs. Le Japon, qui est engagé dans une grande réforme politico-économique, envisage de réduire de 4,5% à 3% la taxe d'accise sur les véhicules motorisés afin de relancer les ventes.

En Corée, la croissance est explosive et les ventes de Hyundai ont augmenté de 11,7% dépassant le million d'unités. Le marché intérieur coréen

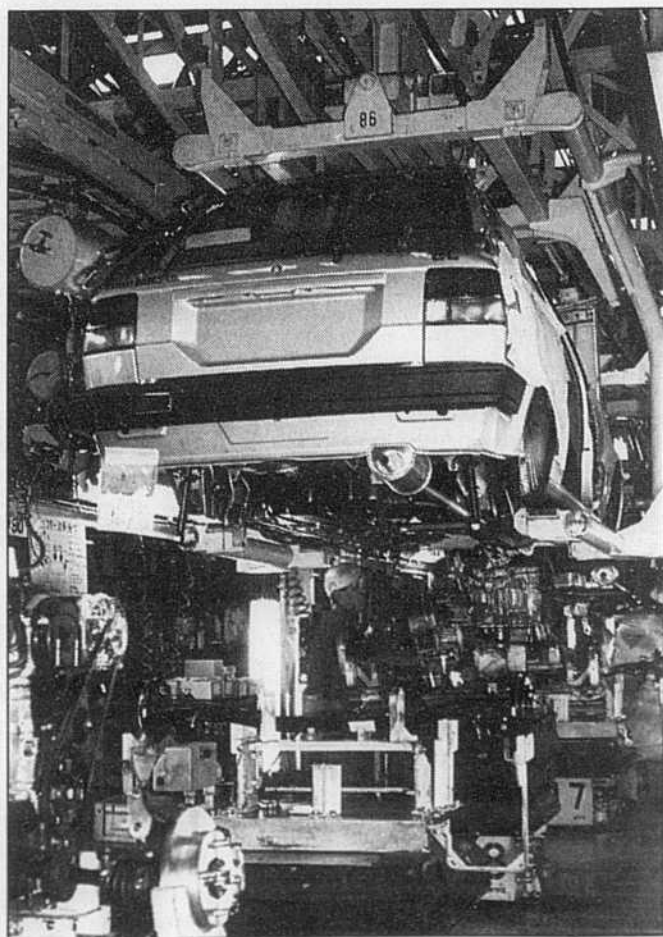


PHOTO ARCHIVES

En 1993, la production de Nissan a dégringolé à son niveau de 1974.

de ce type de véhicules.

En seconde position, Kia a vendu près de 600 000 véhicules en 1993 soit une augmentation de 19,5%. En dehors de ses liens avec Ford (fabrication de la nouvelle Aspire) Kia lance la commercialisation mondiale d'une sous-compacte baptisée Sephia et de son utilitaire-sportif Sportage.

La Chine a produit 1,28 million de véhicules l'année dernière, soit une augmentation de 18,5% malgré un resserrement du crédit. Hormis les marques locales comme Dongfeng, Shanghai et Nanjing, les européens Volkswagen y assemblent des Audi 100, des Jetta (17 900), Peugeot des 405 et 505 (25 205) et l'américain Jeep des Cherokee (48 000) en banlieue de Pékin.

En Amérique du Nord, la reprise a été plus franche, mais uniquement pour les produits vedettes qui ont continué à bien se vendre, tandis que ceux dont le prix ou le style n'avait rien d'attirant sont restés sur les tablettes.

Ainsi dans les premiers mois de 1994 les ventes

a progressé de 8,6% et les exportations augmenté de 18,8%. La filiale Hyundai Precision a mis en fabrication un véhicule tout terrain baptisé le Galloper, pour lequel la demande a grimpé de 48% en un an, mais qui va se heurter cette année au nouveau Musso de Ssangyong et Sportage de Kia. Hyundai ne prévoit pas exporter son Galloper, alors que Kia et Ssangyong sont en train de s'implanter sur le marché européen.

Ssangyong est un spécialiste de ce type de véhicules dont il a vendu 22 075 unités l'an dernier. Les années qui viennent vont nous permettre de nous familiariser avec ces marques jusqu'ici peu connues, car leurs ambitions nord-américaines sont à la mesure de ce marché, friand

canadiennes des trois constructeurs domestiques ont grimpé de 28,6%. Celles de General Motors ont augmenté de 35%, celles de Ford de 37% et celles de Chrysler de 12,5%. Ce dernier a connu le meilleur mois de février de son histoire en ce qui concerne les ventes d'utilitaires.

Bien qu'il ne soit que le dixième constructeur mondial et le troisième nord-américain, Chrysler a amélioré ses performances de manière substantielle grâce à une vague de produits qui ouvrent de nouveaux secteurs de compétition. Les mini-fourgonnettes Caravan et Voyager restent, et de loin, les meneurs de leur catégorie, les intermédiaires LH montent à l'assaut des Taurus-Sable, tandis que la Neon promet de bouleverser l'échiquier des ventes des sous-compactes. Le tout terrain Grand Cherokee est en passe de devancer l'Explorer de Ford, et la camionnette Ram établit de nouveaux standards sur le marché de ces utilitaires avec son moteur V10.

Ford garde une excellente position puisque malgré l'apathie de certains marchés il maintient cinq véhicules dans le palmarès des dix plus vendus au pays, avec en tête la camionnette Ford de série F et la Taurus. Chez General Motors, on s'affaire à renouveler les divisions, les modèles, les hommes, les idées. On découvre que le client est quelque chose de précieux et l'on préfère sacrifier les prix que de se retrouver avec des stocks monstrueux. Ainsi les fourgonnettes Lumina et Trans Sport se vendent 2000 à 3000 dollars de moins que le prix moyen du marché, tandis que les Cavalier-Sunbird monopolisent l'attention avec un prix démarant autour de 10 000 dollars, qui s'explique par le fait qu'elles n'avaient pas changé depuis 13 ans... Chez Buick et Oldsmobile on cherche des raisons de subsister après que le client-type soit allé chercher ailleurs, et seul Cadillac se maintient dans un marché où la concurrence est affutée, que ce soit du côté des européens ou japonais.

La plupart des analystes prédisent que 1994 sera une excellente année pour le commerce des automobiles en Amérique du Nord, où près de 14 millions de véhicules devraient trouver preneur, bien que l'on demeure loin du record de 15 millions de ventes enregistré en 1988.

Lors d'un congrès qui s'est récemment tenu à San Francisco, les dirigeants de l'industrie ont à 68,5% prédit que le traité de libre échange allait aider leur industrie, à 76% que l'actuel gouvernement américain sera un excellent partenaire, mais 54% se sont prononcés contre le projet d'imposition de véhicules électriques sur le marché californien...

L'Amérique se relève plus vite que le Japon ou l'Europe

Voitures vendues par les douze grands

	1990	1991	1992
GM	7 454 000	7 015 000	7 116 000
Ford	5 872 389	5 369 000	5 784 374
Toyota	4 889 414	4 719 000	4 695 633
Volkswagen	3 057 598	3 128 328	3 199 139
Nissan	3 063 186	3 082 491	2 982 937
Fiat	2 697 800	2 461 000	2 231 000
Chrysler	1 645 457	1 180 819	2 159 000
Peugeot-Citroën	2 219 900	2 057 569	2 049 800
Renault	1 783 341	1 790 709	2 041 829
Mitsubishi	1 793 387	1 907 694	1 832 000
Honda	1 003 000	1 995 000	1 828 000
Mazda	1 607 054	1 551 255	1 460 000

Lire la section spéciale sur l'automobile: pages B5 à B 8.

ÉCONOMIE

COMMUNICATION

Champagne pour un buveur d'eau

Le succès de Georges E. Gaucher, grand gagnant du concours
Personnalité Marketing 1994

Tous les organisateurs de concours rêvent de couronner un «bon» gagnant. Quelqu'un qui, lorsqu'il monte sur la scène pour recevoir son prix, convainc instantanément le public, par son allure, son discours, sa modestie en même temps que son assurance, qu'il a bien mérité son prix. Georges E. Gaucher est un «bon» gagnant. Il l'a prouvé mardi soir dernier en allant d'abord chercher le prix de la Personnalité marketing 1994 dans sa catégorie. Puis en retournant au micro, quelques minutes plus tard, pour recevoir le Grand prix toutes catégories.

Organisé par l'Association marketing de Montréal, le gala Personnalité marketing récompense chaque année, depuis trois ans, les responsables du marketing des entreprises les plus performantes. Huit prix ont été accordés en 1994. Georges Gaucher est depuis 1990 vice-président, ventes et marketing pour le Canada des Brevages Nora, de Ville Mont-Royal, qui commercialise l'eau de source Naya. Il a été récompensé dans la catégorie Biens de consommation courante, Entreprise de plus de 100 employés.



PHOTO HAROLD H. PERLMAN
Georges E. Gaucher

Lancée en 1986, l'eau Naya est aujourd'hui l'eau de source la plus vendue au Québec dans des formats de deux litres et moins. Elle a donc réussi à devancer l'eau d'Evian, sa grande rivale française. Evian est encore en tête dans le reste du Canada, mais Naya fait des progrès rapides, en même temps qu'elle étend son marché aux États-Unis.

Georges Gaucher explique ce succès par deux causes principales: l'amélioration de la distribution et le ciblage de la communication. «En 1990, se souvient-il, un seul distributeur assurait la distribution de l'eau Naya chez les dépanneurs, les marchés d'alimentation et les restaurants et bars. Nous avons d'abord réorganisé la distribution en confiant chaque secteur à un spécialiste». La proportion des dépanneurs et marchés d'alimentation du Québec qui vendent de l'eau Naya est ainsi passée de 64% en 1990 à 89% en 1993.

Pour proposer aux détaillants une plus large gamme de produits, deux formats de bouteille (1,1 et 0,51) ont été ajoutés aux deux formats initiaux (1,51 et 355 ml). «Les deux nouveaux formats étaient mieux adaptés à des achats impulsifs, pour une consommation immédiate, surtout pour des gens qui pratiquent une activité sportive ou de plein air», dit Georges Gaucher.

En même temps, Naya est devenue la première eau de source vendue en bouteille par des distributeurs automatiques en Amérique du Nord. «C'est arrivé presque par hasard, raconte Georges Gaucher. Dans l'Illinois, une loi empêchait la vente de boissons gazeuses dans les écoles avant 11h30 le matin. Notre distributeur sur place a alors adapté une de ses distributrices pour vendre de l'eau en bouteille à la place de canettes de boissons gazeuses».

Aujourd'hui, on compte 250 distributrices Naya au Canada, qui servent

autant de points de vente automatisés que d'affiches publicitaires en trois dimensions. «Dans les aéroports, nous avons préféré installer des distributrices plutôt que de louer des panneaux publicitaires», dit Georges Gaucher.

Naya a également amélioré sa distribution dans les avions. «Longtemps», dit Georges Gaucher, Air Canada et Canadien international ne servaient que des eaux importées. Ils les ont finalement remplacées par Naya».

Jusqu'à cette année, Georges Gaucher a totalement exclu la publicité de la communication de Naya, pour concentrer ses efforts sur la commande d'événements: le Tour de l'île de Montréal, les Grands Ballets canadiens, le Festival international de jazz de Montréal, les Francofolies, le Marathon de Montréal, le Défi corporatif Canderel, etc.

«Ces événements sont d'excellentes occasions de faire goûter notre produit, en plus de lui donner une grande visibilité», explique Georges Gaucher. Pendant le Marathon de Montréal, nous avons ainsi distribué 35 000 bouteilles.

Georges Gaucher n'est pas pour autant réfractaire à la publicité. Pour la première fois, cette année, il a d'ailleurs confié un budget publicitaire



re à l'agence Groupaction Marketing.

Aujourd'hui, l'eau Naya est très bien placée pour bénéficier au maximum de l'explosion du marché de l'eau de source embouteillée. Le marché canadien, qui était de 300 millions de litres en 1991, devrait en effet passer à environ 500 millions de litres en 1995.

Dettes extérieures

Moody's place le Canada sous surveillance négative

L'effet de la reprise sur les finances publiques pourrait être moins vigoureux que d'habitude

New York (AFP) — La firme de notation financière Moody's a annoncé vendredi avoir placé sous surveillance, avec implications négatives, la note Aaa de la dette extérieure en devises du Canada.

Cette surveillance concerne environ 8,5 milliards de dollars de dettes. Moody's a également placé sous surveillance la note Aaa pour les obligations en devises émises par le gouvernement canadien, l'Export Development Corporation, la Federal Business Development Bank, la Farm Credit Corporation, le Canadian Wheat Board, ainsi que des obligations garanties par le gouvernement de Petro Canada. Aucune obligation en dollars canadiens n'a été placée sous surveillance.

Malgré le redémarrage modéré de l'économie locale et la légère amélioration du déficit des paiements courants, Moody's estime que l'effet de la reprise sur les finances publiques pourrait être moins vigoureux que d'habitude.

Ces dernières années, de nombreux étrangers ont acheté une portion sans cesse croissante de la dette canadienne et Moody's estime que, dans une période de tension, ils pourraient échanger leurs obligations en dollars canadiens contre des obligations en devises étrangères.

Moody's va évaluer si les perspectives de la dette du secteur public créent pour la dette en devises étrangères un risque plus grand que celui généralement associé à un pays noté Aaa, note maximum des agences de notation financière.

LA SEMAINE ÉCONOMIQUE

CANADA

■ Le chômage revient à son plus bas en deux ans

De 11,5% qu'il était en février, le taux de chômage au Canada est tombé à 10,6% en mars. Au Québec il était de 11,7% le mois dernier, contre 12,5% en février.

■ Hausse des offres d'emploi

L'indice des offres d'emploi pour le Canada a progressé de 2% pour s'établir à 92 en mars dernier. Après avoir atteint un sommet de 215 en mars 1989, l'indice a amorcé un mouvement de repli pour s'établir à 89 en juin 1992 et s'y maintenir jusqu'au début de 1993. Depuis, l'indice a progressé légèrement pour se situer à 92 en mars 1994.

■ Le taux d'escompte à 6,21%

Hausse moins forte que prévu du taux d'escompte, la Banque du Canada faisant passer mardi son taux directeur de 5,64% à 6,21%. Il s'agissait d'une neuvième hausse du taux directeur en autant de semaines.

ÉTATS-UNIS

■ Recul de l'indice précurseur

L'indice précurseur, censé prévoir l'évolution de l'activité économique avec six à neuf mois d'avance, a diminué de 0,1% en février, affichant ainsi sa première baisse en sept mois. La contraction a été qualifiée de temporaire et reliée aux mauvaises conditions climatiques.

LES 10 ÉMISSIONS LES PLUS ÉCOUTÉES
SEMAINE DU 21 AU 29 MARS 1994

1	Scoop	R-C	jeudi	2 192 000
2	Chambres en ville	TVA	mardi	1 744 000
3	René Lévesque	TVA	mardi	1 501 000
4	Sous un ciel variable	R-C	mercredi	1 447 000
5	La petite vie	R-C	samedi	1 318 000
6	La poule aux oeufs d'or	TVA	mercredi	1 266 000
7	Chop Suey	TVA	jeudi	1 195 000
8	Claire Lamarche	TVA	jeudi	1 159 000
9	Broue... 15 ans	TVA	lundi	1 128 000
10	J.E.	TVA	dimanche	1 116 000

Source: Nielsen

Coscient complète l'acquisition de S.D.A.

LE DEVOIR

Le Groupe Coscient vient de compléter l'acquisition de Productions S.D.A. et de ses sociétés affiliées dont Le Studio du centre-ville. Le coût de cette acquisition est de 7 millions\$ payable en partie comptant et en partie par l'émission, en faveur des actionnaires-vendeurs de ces sociétés, de 1 606 882 actions ordinaires de Coscient. Les actionnaires-vendeurs de S.D.A., dont le Groupe Cogeco, acquerront ainsi une participation d'environ 15% dans Coscient, dont 6% sera détenue par le Groupe Cogeco.

Coscient oeuvre dans le domaine de la production télévisuelle et produit notamment les émissions *Sonia Benezra*, *Omni Science* et *La Guerre des clans*.

Productions S.D.A. se spécialise, pour sa part, dans la série dramatique (*Scoop*), dans la production d'émissions pour enfants (*Les Débrouillards*, *Télé Pirate*) et de divertissements (*Taquinons la Planète*, *Restez à l'écoute*). L'entreprise, qui oeuvre également dans le domaine du vidéo corporatif et institutionnel, a réalisé au cours de son dernier exercice financier un chiffre d'affaires d'environ 17,4 millions\$.

L'effet projeté de la transaction déjà réalisée avec Les Films Allegro et de cette transaction est d'augmenter le bénéfice net (dilué) par action, après impôt, de Coscient, sur une base annuelle, pour l'exercice financier se terminant le 31 juillet 1994, à 21 cents par action, a précisé Coscient dans son communiqué.

CHIRURGIEN ORTHOPÉDIQUE

Un hôpital du sud de la Louisiane est à la recherche d'un médecin spécialiste en chirurgie orthopédique.

- 195 lits
- Hôpital de soins intensifs
- Technologie et équipement d'avant-garde
- Situé dans un quartier francophone



Communiquez avec Pat Carrier
Président et chef de l'exploitation
P.O. Box 1298
Opelousas, LA 70571-1298
USA
(518) 949-5100

L'employeur soumet au principe de l'égalité d'accès à l'emploi.

EN BREF

HOMMAGE NATIONAL AU PRÉSIDENT DU CONSEIL DE LA SCOTIA

Un dîner gala à caractère privé sera organisé le 15 juin en l'honneur de Cedric E. Ritchie, président du conseil et président du comité de direction de la Banque Scotia, pour souligner sa contribution à l'industrie bancaire canadienne. Cette soirée, au cours de laquelle l'artiste invité sera André-Philippe Gagnon, rassemblera près d'un millier de banquiers, de financiers, d'investisseurs et de gens d'affaires.

BOEING PRÉVOIT LE LANCEMENT DU 737 ÉLARGI EN 1994

Renton (Reuters) - Le président du groupe des avions commerciaux de Boeing, Ron Woodard, a déclaré hier prévoir le lancement de la version élargie du 737 dans le courant de l'année. Ce modèle accueillera 165 passagers contre 128 pour la dernière version du 737, le 737-700 qui avait été lancé en novembre 1993.

Selon la Conférence Board

Il faudra attendre deux ans avant de voir des taux d'intérêt aussi bas qu'en février

Il y a seulement neuf semaines, les taux atteignaient leur plus bas niveau depuis plus de 30 ans

MANON CORNELLIER
PRESSE CANADIENNE

Ottawa — Il faudra attendre deux ans avant de connaître à nouveau des taux d'intérêt aussi bas que ceux de février dernier. C'est ce qu'affirme le directeur des prévisions du Conference Board du Canada, Paul Darby.

«A notre avis, il faudra probablement un autre deux ans avant de voir des taux d'intérêt aussi bas», a-t-il confié hier alors que l'organisme publiait une mise à jour de ses prévisions printanières.

Il y a seulement neuf semaines, les taux d'intérêt atteignaient leur plus bas niveau depuis plus de 30 ans. Depuis, ils n'ont cessé d'augmenter, compte tenu de la turbulence des marchés boursiers et de la chute du dollar.

Selon M. Darby, l'incertitude politique au Québec et les déficits persistants des provinces et du fédéral suscitent l'inquiétude des marchés étrangers et il croit que cette situation pourrait persister pendant encore deux ans. «Les signes vitaux de notre économie pointent vers une expansion continue pour les deux prochaines années. Cependant, à travers cette croissance, nous devons nous

habituer à des marchés financiers friqués et des taux d'intérêt et de change volatiles, le tout dû à l'incertitude politique qui persiste et les préoccupations que soulève la situation fiscale des différents gouvernements», a



renchérit le vice-président et économiste en chef du Board, Jim Frank.

La situation des dernières semaines sur les marchés financiers a donc poussé le Board à revoir ses prévisions à la baisse. Selon lui, la croissance du produit intérieur brut devrait être de 3,1% en 1994 et de 3,5% en 1995. Les prévisions originales du groupe parlaient d'une croissance de 3,4% pour 1994 et de 3,5% l'année suivante.

L'organisme pense que les taux d'intérêt seront légèrement plus éle-

vés que prévus et que le dollar devrait se maintenir à environ 73 cents US en 1994 et 1995 au lieu des 74 et 75 cents prévus antérieurement.

Il s'agit d'ajustements modestes, reconnaît le groupe, mais ces prévisions demeurent moins optimistes que celles rendues publiques jeudi par la Banque Royale.

De l'avis de l'organisme, les secousses des dernières semaines ne mettent pas en péril la reprise. Cependant, la hausse des taux d'intérêt a eu un effet négatif. Le Conference Board note que les augmentations successives ont déjà gonflé les frais d'intérêt du gouvernement fédéral de 3 milliards\$.

Par conséquent, le ministre des Finances aura beaucoup plus de difficultés à respecter les objectifs qu'il s'était fixés en matière de déficit. Dans le budget déposé le 22 février, M. Martin avait prévu un déficit de 39,7 milliards\$ pour l'année en cours, de 32,7 milliards\$ en 1995-96 et d'environ 25 milliards\$ l'année suivante.

Même si la tâche s'annonce ardue, elle n'est pas impossible, ont indiqué MM. Frank et Darby, car le ministre a basé son budget sur des prévisions économiques très prudentes et il s'est donné une certaine marge de manoeuvre.

AVEZ

-vous acheté ces titres aux endroits indiqués.



Demandez notre vidéocassette gratuite. Un enregistrement de 2h25 incluant un cours d'analyse de 36 minutes. DECISION-PLUS (514) 392-1366

Face à l'intransigeance française, l'offensive se concentre sur la répartition proposée des sièges

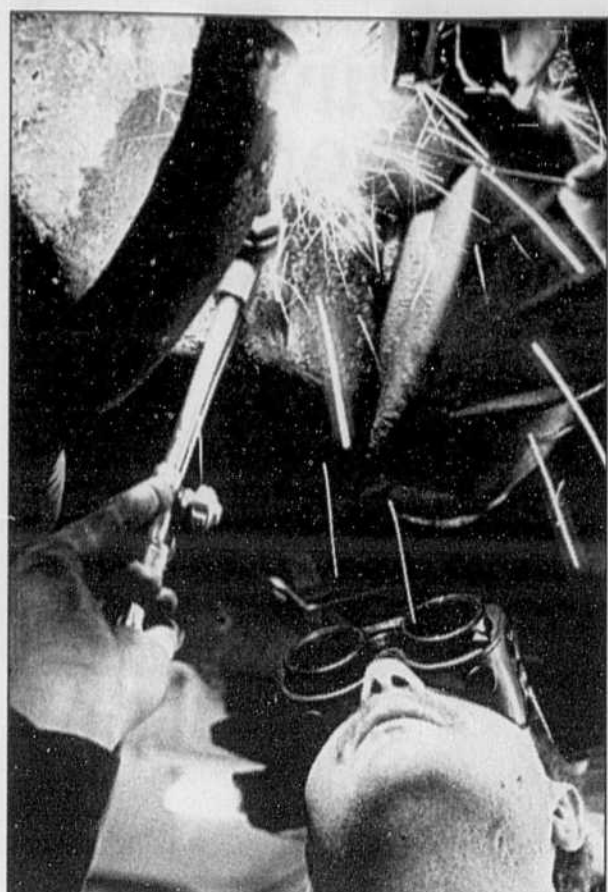


L'ACADIE / ST-JEAN SUR RICHELIEU

Superbe propriété de 12 pièces, planchers en chêne, bibliothèque en cerisier, foyer, 2 pompes à chaleur, aspirateur central et +. Terrain de 3 arpents. Entrepôt de 1500 pieds carrés incluant bureau et bachelier et +. Remise de 432 pieds carrés. Serre de 1000 pieds carrés. Excellente résidence pour professionnel. 249 500 \$ négociable

(514) 358-4586

• AUTOMOBILE •



Avantageuses pour les manufacturiers, ces garanties offrent un flot constant de véhicules à entretenir et à réparer aux concessionnaires qui en profitent parfois pour faire payer très cher leurs services.

Les pièges des super-garanties

DANIEL HÉRAUD
COLLABORATION SPÉCIALE

De tout temps les termes de la garantie d'un véhicule automobile ont tenté de sécuriser les clients. La difficulté du marché durant les dernières années a vu une escalade sans précédent dans ce domaine. La majorité des termes actuels se situent à 3 ans/60 000 km «d'un pare-chocs à l'autre». Des compagnies comme Lada offrent 72 000 km tandis que Mazda, Nissan et Suzuki poussent à 80 000 km, et BMW et Mercedes Benz se contentent de 4 ans/80 000 km, quand Audi va jusqu'à 4 ans/100 000 km.

Une protection supplémentaire des principaux éléments mécaniques comme le moteur et la transmission s'ajoute à la garantie de base. Isuzu, Honda, Hyundai les protègent pour 5 ans ou 100 000 km et Nissan pour 6 ans ou 100 000 km selon la première échéance.

Chez d'autres constructeurs tels Ford, Chrysler et General Motors les mécaniques ne sont pas garanties au-delà du terme de 3 ans/60 000 km de base.

Outre le moteur et la transmission, certains constructeurs asiatiques incluent dans leur garantie sans franchise des éléments comme la direction, les freins, le système de refroidissement et les moteurs électriques.

Il serait fastidieux d'énumérer tous les éléments que d'aucuns mettent en avant pour se vanter d'offrir la «meilleure garantie sur le marché». Il y a deux éléments que le consommateur ne doit pas perdre de vue en la matière, c'est que ces super-garanties coûtent très cher et que c'est lui qui les paie au bout du compte et de deux façons distinctes. La première à travers le prix des automobiles qui ne cesse d'augmenter. En effet, les constructeurs repassent la facture de ces assurances-tranquillité d'esprit que sont devenues les garanties à leurs clients, en prenant des marges confortables qui les mettent à l'abri des mauvaises surprises. Mais le client paie une deuxième fois chez le concessionnaire de la marque où il est contraint d'effectuer toutes les étapes de l'entretien périodique, sous peine de la voir suspendue; le tout représentant au bout du compte, des montants très élevés. Cette prise en otage serait presque supportable, si au moment d'appliquer la garantie les compagnies et leurs concessionnaires y mettaient de la bonne volonté, considérant que pour le montant astronomique de cette assurance le client serait en droit d'exiger qu'elle s'applique sans discussion. On constate que ce n'est pas toujours le cas puisque certains consommateurs sont encore obligés de demander l'arbitrage des tribunaux pour le non-respect de ces conditions. Toutefois, il est de notoriété publique que dans la plupart des cas le consommateur se contente de payer sans rien dire afin d'éviter tout affrontement.

Cette pratique offre l'avantage d'assurer un flot constant de véhicules à entretenir et à réparer aux concessionnaires qui en profitent parfois pour faire payer très cher leurs services. Il n'est pas rare que les consommateurs se plaignent de certains représentants de marques japonaises qui, par les temps qui courent, n'hésitent pas à facturer leurs clients jusqu'à 300\$ (cela va vite à pratiquement 90\$ l'heure!) pour une simple révision routinière. Ce qui prouve que lorsque les voitures se vendent moins bien, c'est encore le consommateur qui fait les frais de la situation, par des moyens détournés. Finalement, cela revient à dire que si votre voiture est couverte par l'une de ces super-garanties vous financez vous-même votre tranquillité d'esprit...

DANIEL HÉRAUD
COLLABORATION SPÉCIALE

La récente récession a vu naître un nouvel argument publicitaire qui a pour nom services routiers.

En se greffant à la garantie à laquelle elle adjoint la notion de dépannage rapide, l'assistance routière s'est rapidement étoffée pour inclure désormais d'autres services qui étaient jusqu'ici l'apanage des automobiles-clubs.

Sur 21 constructeurs ayant pignon sur rue au Canada, 16 offrent aujourd'hui ce genre de services additionnels et 4 résistent encore à la tendance. Ce sont Chrysler, Honda, Mazda et Toyota.

Toutefois dans le cas de Toyota le remorquage pour dépannage sous garantie est automatiquement remboursé.

Il y a bien sûr bon nombre de variantes d'un service routier à un autre, par exemple Suzuki ne couvre le survoltage de la batterie et le re-

morquage qu'en cas de panne, ce qui élimine les interventions lors des basses températures hivernales qui empêchent le véhicule de démarrer. La plupart offrent comme les automobile-clubs des informations de voyage alors que d'autres comme Hyundai ne le font pas.

Selon François Viau, spécialiste en consommation automobile, le phénomène des services routiers a pour origine la démarche d'Audi qui, dans les années 70, assortissait sa garantie d'une carte permettant de faire entretenir et dépanner son automobile sans frais. Dans les années 80 les constructeurs nippons ont fait assaut d'innovation pour compléter la protection longue durée de leurs modèles populaires. C'est finalement «l'engagement-satisfaction» de Nissan qui a relancé la popularité de la marque et incité d'autres compagnies dont General Motors à emboîter le pas.

Selon Nissan, sur 7000 appels reçus, 41% concernent des demandes

de renseignements divers, 22% des demandes d'informations de voyage, 18% les services d'un serrurier pour des clés oubliées à l'intérieur, 9% les services d'une remorqueuse, 6% des problèmes découlant d'une crevaison, 3% le survoltage de la batterie, 1% une assistance sur les lieux d'un accident ou une panne sèche.

Pour le CAA qui regroupe 640 000 membres au Québec et dont la principale activité est justement la fourniture de services routiers, cette tendance n'est pas dangereuse, car elle ne leur a pas fait perdre un nombre significatif de clients. Il semble au contraire que cette institution considère le service routier des manufacturiers comme un prolongement «naturel» de ceux qu'ils offrent déjà. De toute manière le client perdu lors de la signature d'un contrat de vente revient automatiquement dès l'expiration de sa garantie.

Dans d'autres cas le CAA a établi des ententes avec certains constructeurs comme Subaru, Hyundai, Lada

et Suzuki afin de fournir des services complémentaires à la carte. Cette formule semble d'ores et déjà préfigurer le service routier de l'avenir où chacun n'aura à payer que ce dont il a besoin, alors qu'actuellement le forfait annuel inclut des services dont la majorité des utilisateurs ne se prévaut pas.

Une fois la reprise économique assurée, nombre de ces services disparaîtront et les choses reprendront leur place, car ils ne sont pas gratuits puisqu'ils font partie intégrante du prix des automobiles qu'ils protègent. Alors, que l'on paie ici ou ailleurs, autant savoir combien cela coûte réellement et avoir librement le choix des options en fonction des besoins de chacun. Comme dans le cas des garanties, le service routier n'a pour but que de rassurer le consommateur sur la qualité du produit qu'il achète, ce qui tendrait à prouver que les constructeurs qui n'y adhèrent pas craignent moins pour leur réputation que les autres.



Les services routiers offerts par les manufacturiers ne sont pas «gratuits»: ils font partie intégrante du prix des automobiles qu'ils protègent.



Un nouveau prototype signé Mercedes-Benz.

COMMENT IDENTIFIER VOS BESOINS

Trois critères à prendre en considération avant de faire l'achat d'un nouveau véhicule

DANIEL HÉRAUD
COLLABORATION SPÉCIALE

Le prix de revient au kilomètre: l'élément qui fait toute la différence...

Pour un kilométrage annuel moyen de 20 000 kilomètres cette économie se chiffrera à 2800\$.

Le prix de revient au kilomètre est un indice qui devrait prévaloir sur toutes autres considérations car il représente plus que le simple prix du véhicule et son financement. Il comprend le carburant, l'entretien, les assurances, les frais d'immatriculation et de permis de conduire, c'est-à-dire qu'il englobe tous les frais inhérents à l'usage du véhicule et représente le véritable coût de ce mode de transport.

Par catégorie, chaque kilomètre parcouru coûte en moyenne 0,31\$ pour une mini-compacte, 0,33\$ pour une sous-compacte, 0,36\$ pour une compacte, 0,44\$ pour une compacte supérieure, 0,49\$ pour une intermédiaire, 0,54\$ pour une voiture de grand format et de 0,64\$ à 0,97\$ pour les luxueuses. Une sportive coûtera entre 0,45\$ et 0,83\$ du kilomètre (0,38\$ pour une camionnette compacte, 0,45\$ pour une mini-fourgonnette et 0,51\$ pour un véhicule tout-terrain).

Achat ou location?

Dans le cas d'un particulier, l'achat est la meilleure solution car le taux d'intérêt sera toujours plus bas que celui d'une location,

dont seules les compagnies pourront déduire de leur déclaration d'impôt la totalité du coût d'exploitation. La tendance est à la location à court terme avec une valeur de rachat élevée. Si cette solution semble alléchante au niveau des mensualités et du premier versement, elle fait grimper le prix de revient au kilomètre en l'absence de valeur de rachat, puisque l'on remet le véhicule à la compagnie de location. Cela revient donc à ne louer que le mode de transport à un coût nettement plus élevé.

Choisir une nouvelle automobile se complique inévitablement lorsque sur le côté rationnel, se greffe l'élément humain à travers son contexte social. L'automobile sert encore de «faire-valoir» à ceux qui veulent paraître. Pour cette raison, on a toujours tendance à sauter des tranches de budget pour se retrouver à rouler au-dessus de nos moyens. Il n'y a malheureusement pas d'autre remède pour soigner cette maladie, que l'humiliation de se voir reprendre le véhicule par la compagnie ou la banque qui l'a financé.

On ne l'écrit jamais assez, la vanité comme la vitesse sert mal la cause de l'automobile et une attitude plus réaliste vous permettra de préserver votre qualité de vie, votre tension nerveuse et bon nombre de dollars.

La vérité sur les services routiers

OPTION GARANTIE PROLONGÉE VOLKSWAGEN

10

ANS

160 000 km

GROUPE MOTOPROPULSEUR

Une option incroyable sur
les Jetta et Golf,
nouvelle génération !

OFFRE ÉBLOUISSANTE

GRATUIT !

Jusqu'au 30 avril

Rendez-vous chez votre concessionnaire
Volkswagen dès aujourd'hui et obtenez
gratuitement l'option «Garantie prolongée

10 ans ou 160 000 km* à l'achat*
d'une Jetta ou d'une Golf 94 en stock.
Vite ! L'offre prend fin le 30 avril 1994.

* Achetées et livrées entre le 8 février et le 30 avril 1994.



LES CONCESSIONNAIRES
VOLKSWAGEN DU QUÉBEC

Région de Montréal

MONTREAL
Auto Strasse 748-6961
Nordest Volkswagen 325-3422
Les Automobiles Populaire 274-5471
Automobiles Place de Bleury 845-8267

BLAINVILLE
Automobiles E. Lussan 430-1460

BROSSARD
Park Avenue Volkswagen 656-4811

CHAMBLY
Marcel Synnott Automobiles 658-6645

CHATEAUGUAY
Intermonde Auto 698-2261

GREENFIELD PARK
Chamblay Automobiles 671-7238

JOUIETTE
De Grandprie Automobiles 756-4515

KIRKLAND
Automobiles G.M.F. 694-1378

LACHUTE
Automobiles Le Passant 476-9966

LASALLE
Les Automobiles Autohaus 364-2753

LAVAL
Arbour Automobiles 343-3422

LONGUEUIL
Automobiles B. Duval 679-0890

MASCOUCHE
Automobiles A. Bélanger 474-2428

ST-BRUNO
Automobiles Niquet 653-1553

ST-EUSTACHE
Butz Automobiles 627-4466

ST-HYACINTHE
Automobiles F.M. 773-9643

ST-JEAN
St Jean Volkswagen 348-7309

ST-JEROME
Automobiles Lafontaine 438-4101

ST-LEONARD
Automobiles Rimar 253-4888

TRACY
Automobiles J.M.N. 743-5522

VALLEYFIELD
Antilles Automobiles 371-5563

POINTE-AUX-TREMBLES
Automobiles En Route 642-6242

REPENTIGNY
Automobiles André Rivest 585-1700

VAUDREUIL
Automobiles Sabrie 455-7941

VERDUN
Campbell & Cameron 767-9173

B 6 LE DEVOIR, LES SAMEDI 9 ET DIMANCHE 10 AVRIL 1994

• AUTOMOBILE •

Une avalanche de nouveaux modèles pour 1995

Il y a longtemps que l'on n'avait pas vu cela! Pour 1995 on compte d'ores et déjà dix-sept nouveautés et l'année 94 est encore jeune. Au cours de l'été d'autres recrues viendront s'ajouter à celles que nous connaissons déjà.

DANIEL HÉRAUD
COLLABORATION SPÉCIALE

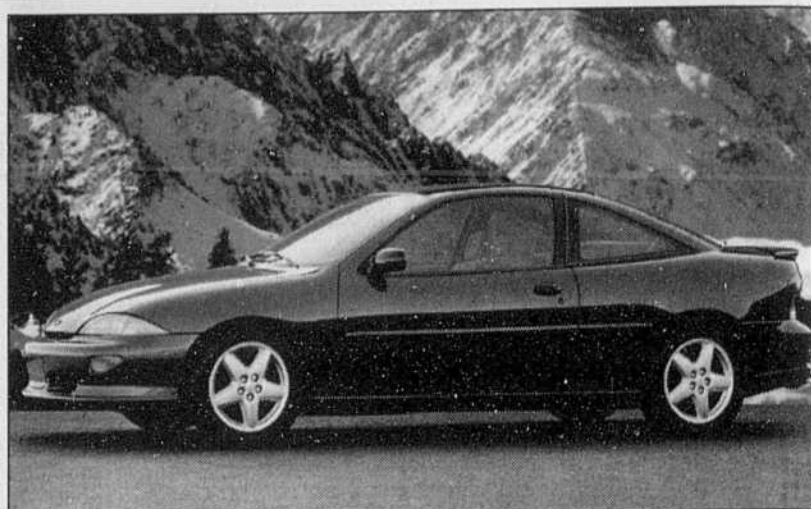


Buick Riviera

La Buick Riviera a été révélée fin 1994. Les stylistes de GM ont travaillé à conserver à ce modèle toute l'originalité et la personnalité dont il a fait preuve au long des années. Cet élégant coupé reprend le V6 de 3.8L qui équipe déjà de nombreux modèles chez GM, atmosphérique ou compressé. Les freins sont à disques avec ABS aux quatre roues et un régulateur de traction est livré en série.

Chevrolet Cavalier

Faute de pouvoir investir suffisamment d'argent pour renouveler complètement sa gamme de sous-compactes, GM s'est contenté d'en redessiner la carrosserie. La gamme Cavalier 1995 comprendra une berline 4 portes, un coupé 2 portes et un cabriolet. Ces modèles ont fait leur première apparition au Salon de New York la semaine dernière. La berline et le coupé arriveront sur le marché à l'automne et le cabriolet au printemps prochain. La mécanique demeure pratiquement inchangée, avec le moteur 4 cylindres de 2.2L délivrant 120 ch.



Geo Metro

Les Geo Metro qui constituent le bas de gamme du premier constructeur américain suivent le même chemin que les Cavalier, puisque sur une base mécanique identique, elles voient leur carrosserie rafraîchie. Leurs principales dimensions ont été allongées et leur rigidité accrue pour plus de sécurité et un meilleur comportement. Deux coussins gonflables seront fournis en série, mais le freinage ABS ne sera offert que contre supplément. Enfin seules les berlines 3 et 4 portes demeureront au catalogue d'où la 5 portes disparaît.

Chevrolet Lumina

La Chevrolet Lumina change de «peau» en conservant une base mécanique très proche de celle qu'elle utilisait précédemment. Si la ligne n'a rien de révolutionnaire, c'est que les ingénieurs se sont plutôt attachés à rationaliser au maximum la fabrication pour qu'elle soit plus efficace et plus rentable. Ainsi 163 sortes de boulons et écrous qui entraient dans le montage du modèle précédent ont été éliminés.



Chevrolet Monte Carlo

Le coupé Chevrolet Lumina cédera sa place au tout nouveau Monte Carlo. Chevrolet n'avait pas utilisé ce patronyme prestigieux depuis le retrait du dernier modèle propulsé en 1988. Ce coupé sera offert en versions de base, LS et Z34 équipées de moteurs V6 de 3.1L (160 ch) et 3.4 L (210 ch) à DACT et 24 soupapes. La présentation sera plus soignée et la version la plus sportive pourra recevoir une sellerie en cuir de belle apparence.

GMC Jimmy

Suivant le renouvellement des camionnettes S-10/S-15 dont il dérive, le Jimmy (jumeau du Chevrolet Blazer) adopte désormais une apparence moins carrée. Malgré une nette amélioration de sa rigidité structurelle, le reste de ses éléments mécaniques dérive de ceux du modèle précédent. Il demeure équipé du moteur V6 de 4.3L délivrant 200 ch et offert avec transmission à 2 ou 4 roues motrices et carrosseries à 2 ou 4 portes.



Oldsmobile Aurora

L'Aurora sera la grande primeur chez Oldsmobile pour l'année qui vient. Ce modèle se veut le concurrent des japonaises de grand luxe telles les Acura, Infiniti et Lexus. Elle sera équipée d'un moteur V8 de 4.0L qui développera 250 ch et dont 70% du couple sera disponible entre 1700 et 5600 tr/mn. Cette voiture à la ligne futuriste, qui sera vendue aux alentours de 45 000\$, offrira un équipement complet dont un système antivol intégral.

• AUTOMOBILE •

NOUVEAUX MODÈLES 1995



Chrysler Neon

La petite Chrysler Neon a déjà beaucoup fait parler d'elle bien avant d'être officiellement lancée au dernier Salon de Détroit en janvier dernier. Elle remplace les Shadow et Sundance dans les gammes de Dodge et Plymouth et son moteur de 2.0L étonne dans une sous-compacte qui a, finalement, les dimensions d'une compacte. Etablie entre ces deux catégories, elle concurrencera de nombreux modèles, tant domestiques qu'importés.

Ford Aspire

La première révélation de Ford pour l'année prochaine a été la petite Aspire qui remplace la Festiva. Sa gamme s'est étendue puisqu'elle est désormais offerte en deux carrosseries à 3 et 5 portes dans 3 versions. Si la mécanique est demeurée identique à celle du modèle précédent, l'Aspire est plus sécuritaire, car elle offre en série deux coussins gonflables aux places avant et en option un dispositif antiblocage des freins.



Chrysler Cirrus

Les nouvelles Chrysler Cirrus (ci-contre) et Dodge Stratus remplaceront dans l'année à venir les Acclaim et Spirit. Situées entre les LH et la Neon, ces berlines utiliseront à la base le moteur 2.0L de 134 ch inauguré pour cette dernière, auquel s'ajouteront un 2.4L DACT de 138 ch et un 2.5L DACT de 162 ch, eux aussi tout nouveaux. La Dodge sera de base ou ES, et la Chrysler LX ou LXi et deux coussins gonflables seront livrés en série.



Ford Windstar

La fourgonnette Ford Windstar à traction avant va remplacer l'Aerostar. Avec son allure rappelant fortement la Mercury Villager, elle s'en distingue par son empattement et sa longueur hors-tout plus importants, et son moteur plus étoffé, puisqu'il s'agit d'un V6 de 3.8L qui équipe déjà la Lincoln Continental, associé à une transmission automatique à 4 rapports. Avec sa faible garde-au-sol et sa ligne élégante, la Windstar se veut plus proche d'une familiale que des autres fourgonnettes à connotation utilitaire.



Eagle Talon

La Eagle Talon fait peau neuve dans un style peut-être moins personnalisé que celui de la version précédente, mais sa coque est 50% plus rigide. Avec son empattement allongé et ses voies plus larges, son comportement s'en trouve notablement amélioré. Les performances sont, elles aussi, en progrès puisqu'un nouveau moteur 4 cylindres de 2.0L d'origine Mitsubishi délivrera 140 ch dans sa version atmosphérique et 210 dans sa version turbocompressée. Il équipera les TSi et TSi à transmission intégrale alors que le modèle de base ESi sera mu par un moteur 2.0L d'origine Chrysler.

Ford Contour

La Ford Contour et son équivalent chez Mercury la Mystique remplaceront dès la rentrée les Tempo-Topaz au milieu de la gamme Ford. Dérivée de la Mondeo avec laquelle Ford remporte un beau succès sur le marché européen, ces tractions avant seront équipées d'origine d'un nouveau moteur 4 cylindres de 2.0L à DACT développant 125 ch et, en option, d'un V6 de 2.5L fournissant 165 ch. L'essieu arrière à roues indépendantes offre la particularité d'être autodirecteur afin d'améliorer le comportement.



Besoins d'estime

Besoins d'amour et d'appartenance

Besoins de sécurité

Besoins physiologiques

Une fois les échelons inférieurs de la hiérarchie des besoins de Maslow satisfaits, vous passez à des aspirations plus élevées et plus complexes : 24 valves, 222 chevaux. Une bonne excuse pour refuser le covoiturage entre voisins. La nouvelle Z décapotable.

Vous pouvez louer une 300ZX à partir de 599 \$ par mois.*

Pour de plus amples informations, composez le 1 800 387-0122 (du lundi au vendredi, entre 8 h et 19 h HE).

Les gens avisés lisent toujours les petits caractères et bouclent leur ceinture de sécurité. *Basé de 48 mois pour une 300ZX Coupé 2 places avec transmission manuelle. Versement initial de 4 000 \$ requis. Un dépôt de sécurité remboursable est exigé à la livraison du véhicule avec le premier paiement mensuel, sur approbation du crédit. Transport et préparation inclus, taxes en sus. Valeur de rachat garanti (entre 4 13 692 \$ et 5 000 \$ en option). Offre valable pour les modèles 1993 seulement. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Source: Maslow, 1993.



LE MOTEUR
D'UNE GÉNÉRATION

♦ AUTOMOBILE ♦

NOUVEAUX MODÈLES 1995

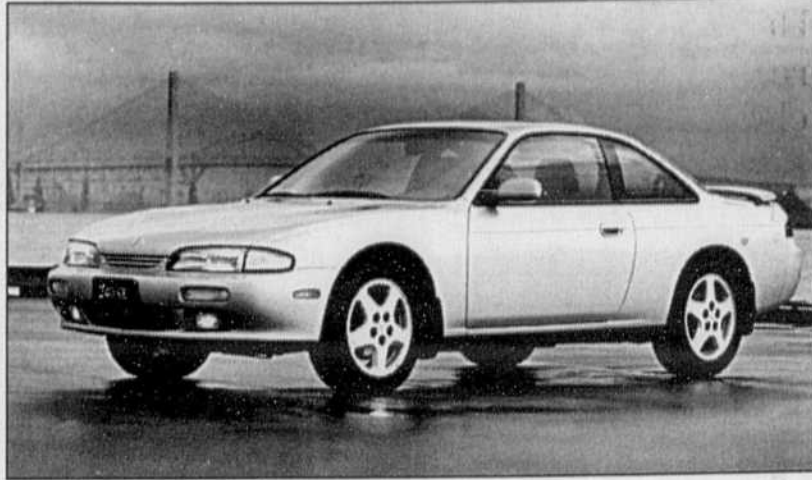
Lincoln
Contempra

Cette Lincoln Contempra préfigure la future Continental qui sera dévoilée dans le courant de l'été. Plus fuselée, dans le style de la Mark VIII, elle recevra finalement le moteur V8 de 4.0L qui lui a tant fait défaut.



Nissan 240SX

Nissan a changé la philosophie de son coupé 240SX après s'être aperçu que 60% de ses clients étaient des gens de plus de 30 ans et 36% de plus de 40. Cela explique la disparition de la version hatchback, et les lignes très sages de la recrue. Son moteur demeure le 2.4L identique à celui de l'Altima qui fournit 155 ch. Elle sera proposée en version de base SE et luxueuse LE qui comprendra en série un différentiel autobloquant et un dispositif antiblocage des freins, en plus de toutes les commodités habituelles dont un garnissage des sièges en cuir.



Mazda Millenia

La Mazda Millenia sera la première des nouveautés que la firme révélera d'ici l'automne. Il s'agit d'un modèle qui s'intercalera entre la 626 Cronos et la 929 Serenia. En plus de sa ligne très élégante, cette voiture se distingue par son moteur V6 de 2.5L qui fonctionne selon un cycle différent de celui des autres moteurs. Cette technique dite «à cycle de Miller» permet d'extraire plus de puissance tout en réduisant notablement la consommation.



Saab 900

Saab qui n'avait pas bougé depuis de nombreuses années s'est réveillé dernièrement en révélant la nouvelle 900 dont la mécanique vedette est un V6 de 2.5L emprunté à l'Opel Calibra. Les versions coupé et cabriolet de cette nouvelle génération ne se feront pas attendre plus longtemps et elles seront pourvues des mêmes mécaniques que la berline, auxquelles s'ajoutera toutefois un nouveau 4 cylindres 2.0L comportant deux arbres d'équilibrage longitudinaux développant 133 ch dans sa version atmosphérique et 185 ch avec un turbo.

Une réussite exceptionnelle!



Ensemble 22C

Un prix exceptionnel!

Avec son design révolutionnaire à habitacle avancé, son empattement plus large pour une conduite sportive, l'Intrepid s'est avérée une réussite exceptionnelle dès sa première année sur le marché en étant primée « Voiture de l'année » (AJAC 1993)!

CHRYSLER
INTREPID 1994

20 725\$*

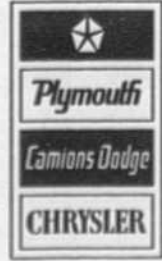
- Deux coussins de sécurité
- Moteur V6 de 3,3 L
- Boîte automatique à 4 vitesses
- Climatiseur
- Volant inclinable, régulateur de vitesse
- Radio-cassette AM/FM
- Rétroviseurs extérieurs chauffants à commande électrique
- Glaces et verrouillage à commande électrique

115
366

*Transport (760 \$), immatriculation, taxes et assurances en sus. Offre d'une durée limitée. Détails chez le concessionnaire.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler Inc.

VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER.
QUELQU'UN DE FIABLE.



Contrat d'achat d'une voiture neuve

Au prix où se vendent aujourd'hui les véhicules neufs, rares sont les automobilistes qui peuvent se permettre d'en acheter deux à la fois! Et pourtant, ceci arrive bien



plus souvent qu'on pense. Malheureusement, encore trop d'automobilistes oublient le classique des classiques en matière de protection du consommateur: il ne faut rien signer tant et aussi longtemps qu'on n'est pas sûr de son coup, c'est à dire tant qu'on ne connaît pas toutes les conséquences de cette signature.

En effet, contrairement à ce que l'on croit souvent, on ne dispose pas de dix jours pour annuler le contrat. Pour éviter les surprises, il faut plutôt se dire que si l'on signe, c'est que l'on accepte définitivement le contenu du contrat. Il est très rare qu'on puisse annuler un contrat de vente de voiture neuve, à moins bien sûr d'une entente entre les deux parties.

En fait, un seul délai est prévu par la loi pour l'annulation d'un contrat sans frais ni pénalité, mais certaines conditions sont essentielles pour que ce délai de deux jours s'applique. Le contrat doit être assorti de crédit et le client ne doit pas avoir pris possession du véhicule, pas même pour faire «le tour du carré». Si ces conditions sont respectées, ce qui est rarement le cas, vous pouvez annuler votre contrat dans les deux jours qui suivent sa signature.

Lisez bien votre contrat. Certaines clauses peuvent être discutées. Il faut en effet savoir qu'il existe des clauses relatives à la date de livraison, au changement de prix et de taxe ou au prix qu'on vous accorde pour la voiture que vous laissez en échange. Vous avez des questions? Posez-les et souvenez-vous que tout se négocie dans la mesure où les deux parties acceptent de s'entendre!

Avant de prendre possession du véhicule, examinez-le bien pour d'abord vérifier s'il est bel et bien conforme à sa description au contrat, et pour détecter, s'il y a lieu, certaines égratignures ou petits détails que vous voudriez sans doute faire remarquer avant de partir avec votre nouvelle acquisition. Revenir le lendemain avec ces constatations, c'est parfois s'exposer à des déceptions...

(Source: CAA-Québec, tous droits réservés)

C'est elle
que j'aime!

LA VIE EST PRÉCIEUSE.
GÉRER SON STRESS CONTRIBUE
LARGEMENT À UN MEILLEUR
CONTRÔLE DU DIABÈTE.



ASSOCIATION
DIABÈTE
QUÉBEC

LE DIABÈTE NOUS CONCERNE TOUS.
FAITES LE TEST
POUR L'AMOUR DE VOTRE VIE.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

PRATICIEN EN MÉDECINE FAMILIALE

Un hôpital du sud de la Louisiane est à la recherche d'un médecin spécialiste en chirurgie orthopédique.

- 193 lits;
- Hôpital de soins intensifs;
- Technologie et équipement d'avant-garde;
- Situé dans un quartier francophone.



Communiquez avec Pat Carrier
Président et chef de l'exploitation
P.O. Box 1208
Opelousas, LA 70571-1208
USA
(518) 948-5109

L'employeur souscrit au principe de l'égalité d'accès à l'emploi.

CHIRURGIEN ORTHOPÉDIQUE

Un hôpital du sud de la Louisiane est à la recherche d'un médecin spécialiste en chirurgie orthopédique.

- 193 lits
- Hôpital de soins intensifs
- Technologie et équipement d'avant-garde
- Situé dans un quartier francophone



Communiquez avec Pat Carrier
Président et chef de l'exploitation
P.O. Box 1208
Opelousas, LA 70571-1208
USA
(518) 948-5109

L'employeur souscrit au principe de l'égalité d'accès à l'emploi.

Vous
trouverez
des
candidates
et
des
candidats
de
qualité
dans
les

CARRIÈRES
&
PROFESSIONS
LE DEVOIR



Université
de Montréal

Professeure ou professeur en design industriel

L'École de design industriel de la Faculté de l'aménagement recherche une professeure ou un professeur à plein temps ou à demi-temps.

Fonctions

Enseignement et recherche.

Exigences

Maîtrise dans une des disciplines complémentaires au design et cinq ans d'expérience professionnelle pertinente; ou doctorat dans un des domaines de l'aménagement ou des domaines rattachés, ou deux maîtrises dans des disciplines connexes avec deux ans d'expérience en recherche ou en enseignement. Enseignement des théories et des techniques de la communication visuelle; grand intérêt pour la recherche appliquée en design industriel; vaste expérience de projets dans divers domaines, notamment dans la planification et la gestion de projets multi-disciplinaires; démontrer, à travers ses réalisations, une connaissance suffisante du processus de R-D industriels, des technologies, des moyens de production et des applications informatiques en design; démontrer un intérêt pour l'implication sociale du design, les aspects théoriques de la discipline et l'avancement de la pratique professionnelle.

Traitement

Selon la convention collective.

Date d'entrée en fonction

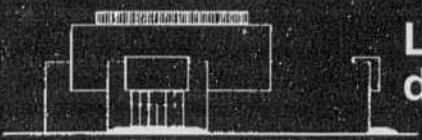
Le 1^{er} août 1994.

Les personnes intéressées doivent acheminer leur curriculum vitae, des exemplaires de leurs publications ou des copies de leurs projets, avant le 9 mai 1994, à :

M. Albert Leclerc, directeur
École de design industriel
Université de Montréal
C.P. 6128, succursale Centre-ville
Montréal (Québec), H3C 3J7

Conformément aux exigences prescrites en matière d'immigration au Canada, cette annonce s'adresse aux citoyens canadiens et aux résidents permanents. L'Université souscrit à un programme d'accès à l'égalité en emploi pour les femmes.

(0395)



Le Musée d'art
de Joliette

Le Musée d'art de Joliette est à la recherche d'un(e)
directeur (trice)

Responsabilités:

Sous l'autorité du conseil d'administration et à partir des trois axes principaux autour desquels gravite la profession, c'est-à-dire le contenu spécifique à l'institution, la gestion et les communications, le(la) directeur(trice) conçoit, planifie, organise, dirige et contrôle les activités du musée. À cette fin, il/elle est le premier responsable de la gestion des ressources humaines, matérielles et financières de l'institution, le tout en conformité avec les politiques approuvées par le conseil d'administration.

Qualifications:

- Formation universitaire en histoire de l'art et/ou en muséologie ou toute autre formation jugée pertinente.
- Expérience d'au moins cinq ans dans le domaine de la muséologie.
- Expérience d'au moins deux ans dans la gestion des ressources humaines, matérielles et financières en regard des activités connexes.
- Connaissance approfondie de l'art moderne et canadien contemporain et culture face à l'histoire de l'art.
- Intérêt marqué pour les collections muséales.

Traitement à l'arrivée:

- 40 000 \$.

Faire parvenir votre curriculum vitae avant le 2 mai 1994 à 17 h 00, à l'adresse suivante:

- Musée d'art de Joliette
Concours au poste de directeur(trice)
C.P. 132
Joliette (Québec)
J6E 3Z3

L'Université de Moncton sollicite des candidatures au poste suivant :

Professeure ou professeur, écologie animale et aménagement de la faune terrestre

Département de biologie
(poste temporaire - durée initiale possible de 4 ans)

(Ce poste sera comblé sous réserve d'approbation budgétaire.)

Votre charge d'enseignement visera des cours et travaux pratiques aux 1^{er} et 2^e cycles. Les cours en question sont avant tout la zoologie des vertébrés ainsi que des cours de niveau avancé en écologie et en aménagement de la faune. Vos activités de recherche devront être compatibles avec les objectifs de la Chaire d'études en développement durable, nouvellement créée.

Les candidates et candidats doivent posséder un Ph.D. ou l'équivalent et maîtriser la langue française.

L'entrée en fonction aura lieu le 1^{er} juillet 1994.

Les candidates et candidats doivent envoyer leur curriculum vitae, accompagné des noms et adresses de trois répondants ou répondantes, d'ici le 15 mai 1994 ou d'ici à ce que le poste soit comblé, à M. Victorin Mallet, doyen, Faculté des sciences, Université de Moncton, Moncton (Nouveau-Brunswick) E1A 3E9. Téléphone : (506) 858-4301; télécopieur : (506) 858-4541; adresse électronique : Malletv@bosoleil.ci.umoncton.ca

UNIVERSITÉ
DE MONCTON

Conformément aux exigences relatives à l'immigration au Canada, ce poste est offert aux citoyennes et citoyens canadiens et aux résidentes et résidents permanents seulement.

DIRECTEUR DES VENTES (services alimentaires)

Notre client, un commercialisateur canadien réputé de produits alimentaires de marque de qualité, est à la recherche d'un directeur des ventes pour sa division nationale de services alimentaires.

Le titulaire du poste sera chargé de tous les aspects des activités des ventes associées aux produits de services alimentaires. Il doit avoir fait ses preuves dans la planification et la mise en oeuvre de programmes de ventes informatisés pour réaliser la croissance des volumes et des bénéfices. Une solide expérience en planification stratégique et en élaboration d'objectifs est en outre essentielle. Vous considérez que le succès d'une entreprise repose sur le service à la clientèle autant interne qu'externe et établissez d'excellentes relations avec tous vos clients.

Ce poste relève du vice-président et directeur général et a, à l'échelle nationale, cinq personnes sous ses ordres directs. La personne choisie aura entre 5 et 8 ans d'expérience à un poste supérieur de gestion des ventes dans l'industrie et détient un diplôme universitaire en commerce. Le bilinguisme est un atout. Chef de file, vous avez obtenu des résultats grâce à de bonnes communications, à votre esprit analytique et à votre habileté à résoudre les problèmes. De solides connaissances du milieu informatisé sont essentielles.

La rémunération offerte est concurrentielle. Ce poste est situé à Toronto. Toutes les demandes de renseignements à l'égard de ce poste seront traitées à titre essentiellement confidentiel. Veuillez téléphoner au (416) 221-7117 ou faire parvenir votre curriculum vitae, en indiquant le numéro de dossier 8067, à :

M. E. Money & Associates
2 Sheppard Avenue East, Suite 707
Willowdale, Ontario
M2N 5Y7

Association of
Universities and
Colleges of Canada



Association
des Universités et
Collèges du Canada

GESTIONNAIRE DE PROJET

Sous la supervision du directeur de la division internationale, le titulaire du poste est responsable de la planification, de la gestion et de la coordination d'un grand programme de jumelage universitaire dont l'objectif est d'augmenter la capacité des pays en développement à former et à perfectionner les ressources humaines dont ils ont besoin pour faire face à leurs priorités en matière de développement.

Le titulaire du poste doit posséder une maîtrise en développement international et au moins cinq années d'expérience de la gestion de projets dans le domaine du développement international, de préférence dans le secteur du développement des ressources humaines. Le gestionnaire de projet doit en outre posséder une très bonne connaissance des rouages de l'ACDI, et plus particulièrement de la Direction générale du partenariat canadien et de ses travaux dans le domaine du développement des ressources humaines; une bonne connaissance de la communauté universitaire; de l'expérience dans les secteurs de l'analyse et de l'élaboration de politiques, ainsi qu'en gestion financière; d'excellentes compétences dans les domaines de l'organisation, de l'administration et des communications, notamment dans celui de la communication interculturelle. En plus d'avoir du tact et de l'entregent, le titulaire possède la maîtrise des deux langues officielles et des connaissances en informatique.

L'échelle de traitement est de 47 313 \$ - 57 480 \$. L'AUCC offre un excellent programme d'avantages sociaux, notamment un congé annuel de quatre semaines, un régime de retraite intéressant et des régimes d'assurance-vie, d'assurance invalidité, de soins médicaux et de la vue et de soins dentaires.

Les candidats qualifiés sont priés de faire parvenir leur curriculum vitae au Bureau des ressources humaines, AUCC, 350, rue Albert, Bureau 600, Ottawa (Ontario) K1R 1B1. La date limite pour la réception des candidatures est fixée au 18 avril 1994.

NOTE: Toutes les demandes seront traitées dans la plus grande confidentialité, mais nous n'enversons d'accusés de réception qu'aux personnes dont les demandes seront retenues.

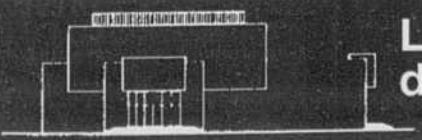
L'AUCC favorise l'égalité des chances en matière d'emploi.

CARRIÈRES
&
PROFESSIONS
LE DEVOIR

SAMÉDIS ET MERCREDIS
dans nos pages

ÉCONOMIE

985-3316 • 1-800-363-0305
• Télécopieur 985-3390



Le Musée d'art
de Joliette

Le Musée d'art de Joliette est à la recherche d'un(e)
archiviste des collections

Responsabilités:

Sous l'autorité du conservateur et dans le contexte d'un musée en région:

- Collaborer à la mise en place et gérer le service de la gestion des collections.
- Mettre à jour et développer le système informatisé des collections et la documentation.
- Assurer la gestion des réserves.
- Contrôler la circulation des objets.
- Participer à des réunions spécialisées dans le domaine de la gestion des collections.
- Participer aux divers comités internes relatifs à la collection, sous invitation du directeur.

Qualifications:

- Formation universitaire en histoire de l'art et/ou en muséologie et/ou en archivistique.
- Expérience pertinente.
- Habiletés à l'informatique (connaissance du système Paris et Word Perfect).
- Intérêt et aptitudes pour les aspects légaux de la gestion des collections.
- Aptitudes et méthodologie face au travail d'équipe, sens du détail, esprit de synthèse et rigueur dans le travail.

Traitement à l'arrivée:

- 18 000 \$ sur une base de trois jours/semaine.

Faire parvenir votre curriculum vitae avant le 24 mai 1994 à 17 h 00, à l'adresse suivante:

- Musée d'art de Joliette
Concours au poste d'archiviste des collections
C.P. 132
Joliette (Québec)
J6E 3Z3

• ÉCONOMIE •

JAPON

Le démission de Hosokawa brouille les perspectives économiques

Selon les observateurs le vide du pouvoir à Tokyo pourrait renforcer le dollar contre le yen dans un premier temps

Tokyo (Reuter) — La démission du premier ministre Morihiro Hosokawa brouille les perspectives économiques du Japon, alors qu'une reprise paraît s'ébaucher et aura probablement pour unique avantage une trêve temporaire dans son conflit commercial avec les États-Unis, commentaient les économistes hier.

Qui sera le prochain chef du gouvernement et avec quel cabinet? Y aura-t-il élections anticipées? L'opposition libérale démocrate poursuivra-t-elle sa tactique d'obstruction à l'assemblée? Les chefs d'entreprise auront-ils confiance? Le budget de l'exercice en cours sera-t-il finalement adopté?

Le projet de réforme fiscale qu'Hosokawa a tenté en vain de faire adopter ressuscitera-t-il? L'application des dernières mesures d'ouverture du marché japonais à l'étranger se fera-t-elle dans les temps? Sinon, quels interlocuteurs les Américains trouveront-ils devant eux? Des bureaucrates prudents qui s'en tiendront à expédier les affaires courantes?

Parmi toutes ces questions qui tourmentent les économistes, la réaction de Washington paraît la moins inquiétante. Les Américains devront agir et parler prudemment d'ici que la situation se décente à Tokyo.

Si les politiques traînent trop, l'espoir d'une reprise tirée par la consommation pourrait disparaître. L'investissement industriel est encore vacillant. Et un redressement sera d'autant plus difficile si le yen reste tou-

jours aussi ferme contre le dollar.

Le vide du pouvoir à Tokyo pourrait dans un premier temps faire monter le dollar contre le yen. Un cambiste pense qu'il pourrait bientôt tester les 106 yens après avoir fini à 104,95 à Tokyo hier matin. Sa marge de fluctuation est perçue entre 103 et 106 yens dans les jours qui viennent. Au-delà, les exportateurs vendront.

Washington ne tolérera pas indéfiniment que la crise politique à Tokyo retarde l'ouverture du marché japonais sur les points déjà convenus entre les deux capitales.

Si la tension remonte, le yen remontera aussi puisque, pour les Américains, c'est encore le meilleur moyen de réduire l'énorme excédent commercial du Japon. La reprise japonaise en ferait les frais.

Pour la Bourse de Tokyo, le départ d'Hosokawa lève un obstacle à l'adoption du budget. Celui-ci prévoit la création d'un fonds de soutien aux marchés des valeurs mobilières. L'indice Nikkei a gagné 0,22% à 19 934,99 hier.

Les péripéties de la vie politique revêtaient une grande importance il y a six mois parce que les investisseurs attendaient avant tout des mesures de relance. Ces mesures, Hosokawa a réussi à les faire adopter en février dernier. Même s'il a échoué à faire passer son projet de réforme fiscale, notamment l'instauration d'une nouvelle TVA, les choses semblent néanmoins bien enclenchées du point de vue des boursiers. Sauf si la crise politique dure.



Le premier ministre démissionnaire Morihiro Hosokawa

PHOTO AP

Clinton annonce son intention de rester ferme

Minneapolis (Reuter) — Le président Bill Clinton a déclaré hier que les États-Unis resteraient fermes sur le litige commercial qui les oppose au Japon. Mais il a précisé qu'il comprenait que Tokyo ait besoin de temps pour former un nouveau gouvernement après la démission du Premier ministre, Morihiro Hosokawa.

«Je pense que nous devons maintenir notre politique et rester fermes», a dit Bill Clinton aux journalistes lors d'une visite à Minneapolis. Le président américain a estimé que le départ de Morihiro Hosokawa ne se traduirait pas par un abandon des réformes économiques et politiques engagées au Japon.

Les États-Unis ont récemment menacé le Japon de sanctions économiques s'il n'ouvrait pas davantage ses marchés aux produits étrangers, notamment américains.

Bill Clinton a dit que Washington avait de bonnes relations avec d'autres hommes politiques japonais. Il a ajouté qu'il espérait résoudre le litige avec le successeur d'Hosokawa.

Avis de la Commission des transports du Québec



Commission des transports du Québec

La Commission a regroupé, sous différentes rubriques, les avis qu'elle doit donner conformément à la Loi sur le camionnage (L.Q. 1987, c.97), la Loi sur les transports (L.R.Q. c. T-12) et la Loi sur le transport par taxi (L.R.Q. c. T-11.1) et aux règlements qui en découlent. Ces avis contiennent les natures de demandes introduites à la Commission qui requièrent une publication, les avis que la Commission donne de son propre chef ainsi que les informations qui intéressent les demandeurs ou les titulaires de permis.

Les rubriques sont classées, lorsqu'il y a des avis à donner, comme suit: autobus, taxi, «camionnage local, intra et extraprovincial», camionnage en vrac, maritime, avis divers et information générale.

Toute opposition ou intervention qui peut être faite selon les règles doit l'être dans le délai indiqué dans la rubrique et signifié au requérant.

Le texte complet d'une demande ou d'un avis peut être consulté à la Commission durant les heures régulières d'ouverture des bureaux.

AUTOBUS

AVIS PROPRIO MOTU

Consulter le texte de la demande pour délai de publication et d'intervention.

Q94-15003-3
COMMISSION DES TRANSPORTS DU QUÉBEC
5500, boul. des Galeries
Québec (Québec)
G2K 2E1
INTIMÉE(E)
AUTOBUS DRUMMONDVILLE LTÉE
330, Heriot
Drummondville (Québec)
J2B 1A8
MODIFICATION DU PERMIS 2-Q-000007-011A SUITE À UNE FUSION DE MUNICIPALITÉS. TOUTE PERSONNE INTERESSEE PEUT DANS LES DIX (10) JOURS DE LA PUBLICATION DE CET AVIS FAIRE CONNAÎTRE SON INTENTION D'ÊTRE ENTENDUE.

Q94-15004-1
COMMISSION DES TRANSPORTS DU QUÉBEC
5500, boul. des Galeries
Québec (Québec)
G2K 2E1
INTIMÉE(E)
AUTOBUS VOLTIGEURS INC
1600, boul. Lemire
Drummondville (Québec)
J2C 5A4
MODIFICATION DU PERMIS 2-Q-000841-002B SUITE À UNE FUSION DE MUNICIPALITÉS. TOUTE PERSONNE INTERESSEE PEUT DANS LES DIX (10) JOURS DE LA PUBLICATION DE CET AVIS FAIRE CONNAÎTRE SON INTENTION D'ÊTRE ENTENDUE.

Q94-15005-8
COMMISSION DES TRANSPORTS DU QUÉBEC
5500, boul. des Galeries
Québec (Québec)
G2K 2E1
INTIMÉE(E)
AUTOBUS REMA INC.
2267, 10 rang Simpson
Notre-Dame-du-Bon-Conseil (Québec)
J0C 1A0
MODIFICATION DU PERMIS 4-Q-001003-006A SUITE À UNE FUSION DE MUNICIPALITÉS. TOUTE PERSONNE INTERESSEE PEUT DANS LES DIX (10) JOURS DE LA PUBLICATION DE CET AVIS FAIRE CONNAÎTRE SON INTENTION D'ÊTRE ENTENDUE.

Q94-15006-6
COMMISSION DES TRANSPORTS DU QUÉBEC
5500, boul. des Galeries
Québec (Québec)
G2K 2E1
INTIMÉE(E)
TRANSPORT BEN-VAL INC.
205 St-Louis
Saint-Cyrille-de-Wendover (Québec)
J0C 1H0
MODIFICATION DU PERMIS 0-Q-001017-001A SUITE À UNE FUSION DE MUNICIPALITÉS. TOUTE PERSONNE INTERESSEE PEUT DANS LES DIX (10) JOURS DE LA PUBLICATION DE CET AVIS FAIRE CONNAÎTRE SON INTENTION D'ÊTRE ENTENDUE.

TAXI

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

M94-61962-9
Germain, Germain
245, rue Fréchette
Granby (Québec)
J2G 5Z2
PROCUREUR: Me Jean-Guy Vachon
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Desautels, Claude
30, Lasnier
Granby (Québec)

J2G 8A4
TRANSFERT DE PERMIS
8-M-213493-003A
CATÉGORIE AGGLOMÉRATION
DANS LE TERRITOIRE DE:
AGGLOMÉRATION A-33 Granby
M94-61974-4

Simard, Clément
30, Dorais
Salaberry-de-Valleyfield (Québec)
J6S 4Y8
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Cardinal, Alain
330, 28e Avenue
Saint-Zotique (Québec)
J0P 1Z0
TRANSFERT DE PERMIS
5-M-215418-001A
CATÉGORIE AGGLOMÉRATION
DANS LE TERRITOIRE DE:
AGGLOMÉRATION A-44 Valleyfield
M94-61975-1

Nicolas, Fouad
410, Boul. Gréber, App. 119
Gatineau (Québec)
J8T 6B1
PROCUREUR: Me Michel Patenaude
ET DEMANDEUR-CÉDANT
LETANG & FRÈRES INCORPORÉE
168, Boul. Archambault
Gatineau (Québec)
J8T 5V4
TRANSFERT DE PERMIS
7-M-213114-005A
7-M-213114-008A
CATÉGORIE AGGLOMÉRATION
DANS LE TERRITOIRE DE:
AGGLOMÉRATION A-55 Gatineau
M94-61994-2

ANTONIO CATALFAMO ET ALS. EN SOCIÉTÉ
(A.V.G. Ultra Limousine)
1855, Springland
Montréal (Québec)
H4E 2E5
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Mailoux, Thérèse
(Les Services de Limousines L'Évasion
Tour Enr.)
201, Gordon
Châteauguay (Québec)
J6J 1E3
TRANSFERT DE PERMIS
5-M-215855-001A
SERVICE SPÉCIALISÉ LIMOUSINE DE GRAND LUXE
DANS LE TERRITOIRE DE:
La Province de Québec
Délai d'opposition ou d'intervention: 21 jours de la publication

Q94-14994-4
Bouchard, Sylvain
739, 15e Rue
Saint-Zacharie (Québec)
G0M 2C0
DEMANDE DE PERMIS
DANS LE TERRITOIRE DE:
LA RÉGION (228008) Saint-Zacharie
FORMÉE DES MUNICIPALITÉS:
Saint-Zacharie (28005-SD)
Saint-Aurèle (28015-SD)

CAMIONNAGE LOCAL ET INTRAPROVINCIAL

Ces avis sont donnés en vertu de la partie III de la Loi de 1987 sur les transports routiers (S.C. 1987, c.35) et de la Loi sur le camionnage (L.R.Q., c. C. 51).

La Commission délivrera la licence de camionnage intraprovinciale, ou le permis de camionnage, à moins qu'une personne opposée ne la convainque que l'exploitation de l'entreprise visée est susceptible de nuire à l'intérêt public.

Le délai de l'opposition qui doit être écrite et assemblée est de 21 jours de la publication.

Avis est aussi donné que la Commission entendra la personne opposée ou son procureur sur la recevabilité de son opposition.

Pour un dossier de Montréal (M) à Montréal mardi le 10 mai 1994 à 10h00.

Pour un dossier de Québec (Q) à Québec jeudi le 12 mai 1994 à 10h00.

M94-61971-0
TRANSPORT YVON DEWAR INC.
529 Route 148
Gravelle (Québec)
J1V 1J0
DEMANDE DE LICENCE
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 32: meubles et autres biens usagés, Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
M94-61976-9

Fontaine, Mario
56 chemin Clifton
Sawyerville (Québec)
J0B 3A0
DEMANDE DE LICENCE
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 32: meubles et autres biens usagés, Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
M94-61982-7

Bernard, Raymond
215 rue Lachapelle
Sainte-Cécile-de-Milton (Québec)

J0E 2C0
DEMANDE DE PERMIS
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
M94-61983-5

TRANSPORT V.D.N. INC.
508 Dalpé
Saint-Amable (Québec)
J0L 1N0
DEMANDE DE PERMIS
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 32: meubles et autres biens usagés, Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
M94-61986-8

St-Charles, Pierre
(St-Charles Express)
893, Jean-Bois
Boucherville (Québec)
J4B 5K2
DEMANDE DE PERMIS
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 32: meubles et autres biens usagés, Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
M94-61987-6

Palement, Gilbert
(TRANSPORT GILBERT PALEMENT)
477 Montée de la Source
Culver (Québec)
J4V 3B5
DEMANDE DE PERMIS
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
M94-61988-4

2960-1176 QUÉBEC INC.
10 rue Principal Nord, C.P. 87
Béarn (Québec)
J0Z 1G0
DEMANDE DE LICENCE
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
M94-61993-4

TRANSPORT CLOMAR INC.
161 Petite Caroline, app. 202
Rougemont (Québec)
J0L 1M0
DEMANDE DE LICENCE
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 32: meubles et autres biens usagés, Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
M94-62006-4

C. BAZINET & FILS INC.
150, Chemin Lac Taureau
Saint-Michel-des-Saints (Québec)
J0K 3B0
DEMANDE DE PERMIS
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
Q94-14974-6

MARC BROCHU & LOUISE PELLETIER
(EN SOCIÉTÉ)
Déménagement Centre du Québec
(S.E.N.C.)
46 route 143
Saint-Bonaventure (Québec)
J0C 1C0
DEMANDE DE PERMIS
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 32: meubles et autres biens usagés, Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
Q94-14987-8

LES CONSTRUCTIONS BÉ-CON INC.
1054, Boul. St-Joseph
Québec (Québec)
G1G 5E5
DEMANDE DE PERMIS
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
Q94-14996-9

N. SIMARD & FRÈRES INC.
1210 rue St-Edouard
Saint-Urbain (Québec)
G0A 4K0
PROCUREUR: GAGNÉ, LETARTE & ASS.
DEMANDE DE LICENCE
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 7: produits du pétrole et du charbon, Groupe 26: matériel d'usage militaire, Groupe 32: meubles et autres biens usagés, Groupe

34: explosifs (classe 1 — Explosifs, Règlement sur le transport de marchandises dangereuses), Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
Q94-15017-3

Giroux, Linda
2826 Carré des Argiles
Québec (Québec)
G2C 1K2
DEMANDE DE PERMIS
TRANSPORT GÉNÉRAL PUBLIC
BIENS TRANSPORTÉS: Groupe 32: meubles et autres biens usagés, Groupe 35: marchandises générales
TERRITOIRES DEMANDÉS: Toutes les M.R.C., les territoires, et les Communautés Urbaines
M94-61968-6

CAMIONNAGE VRAC

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

M94-61948-8
Nadon, André
145, Legault
Laval (Québec)
J7L 2R6
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Juneau, Claude
5555 Providence
Laval (Québec)
H7K 1Y3
TRANSFERT DE PERMIS
2-M-510365-001A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 10
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
M94-61954-6

RICHARD HAMEL CAMIONNAGE INC.
920, Avenue Champagnat
Laval (Québec)
H7C 1Z5
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Hamel, Jean
3844, boulevard de la Concorde
Laval (Québec)
H7E 2A9
TRANSFERT DE PERMIS
9-M-506085-004A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 10
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
M94-61958-7

GIUSEPPE GESUALDI & AL EN SOCIÉTÉ
(Les Entreprises Interstate J.D.M.)
9955, rue De Martigny
Montréal (Québec)
H2B 2M2
ET DEMANDEUR-CÉDANT
TRANSPORT DUPRE INC
188, Duke of Kent
Montréal (Québec)
J0R 1Y3
TRANSFERT DE PERMIS
5-M-509117-002A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 10
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
M94-61959-5

EXCAVATION LEOPOLD ST-AMOUR
6301, rue Pascal
Montréal-Nord (Québec)
H1G 1T5
ET DEMANDEUR-CÉDANT
St-Amour, Léopold
Les Excavations S.T.A. Enr.
6301, rue Pascal
Montréal-Nord (Québec)
H1G 1T5
TRANSFERT DE PERMIS
4-M-510181-001A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 10
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
M94-61963-7

Larivière, Eric
5, rue Des Cristaux C.P. 333
Brownsburg (Québec)
J0V 1A0
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Boyer, Michel
231, rue Principale
Saint-André-Est (Québec)
J0V 1X0
TRANSFERT DE PERMIS
8-M-512043-001A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 6
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
M94-61964-5

Busque, Eric
41, rue André
Saint-Clet (Québec)
J0P 1V0
ET DEMANDEUR-CÉDANT
RIPE SOULANGES INC.
295, rue Brunet
Saint-Lazare (Québec)
J0P 1V0
TRANSFERT DE PERMIS
3-M-513806-001A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:

Région 6
MATIÈRES AUTORISÉES: LE SABLE, LA TERRE, LE GRAVIER, LA PIERRE, LA NEIGE, LA GLACE, LES PRODUITS DE LA FERME, DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE TRANSPORTÉS DU LIEU DE COUPE, CUEILLETTE OU EXTRACTION À UNE PREMIÈRE USINE DE TRANSFORMATION OU AU MARCHÉ, LE BOIS DE CHAUFFAGE, LE SEL (CHLORURE DE SODIUM) DESTINÉ À L'ENTRETIEN DES CHEMINS, LE CALCIUM (CHLORURE DE CALCIUM) DESTINÉ À L'ENTRETIEN DES CHEMINS, LES PRODUITS RESULTANT D'UNE DÉMOLITION, GROUPE 2, GROUPE 7.
M94-61968-6

9002-3524 Québec Inc.
242, de l'Étoile
Laval (Québec)
H7N 4T5
ET DEMANDEUR-CÉDANT
A & O GENDRON INC
444, Liège Ouest
Montréal (Québec)
H3N 2X3
TRANSFERT DE PERMIS
2-M-509706-008A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 10
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
M94-61970-2

EXCAVATIONS H.A.L. (1994) INC.
861, route 143
Windor (Québec)
J1S 2X2
MAINTIEN DE PERMIS SUITE À UNE FUSION
7-M-511988-001A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 5
M94-61973-6

9002-8788 QUÉBEC INC.
129, Place Ampère
Laval (Québec)
H7N 6A6
ET DEMANDEUR-CÉDANT
LECLERC & NEVEU LTÉE
65, rue Morane
Laval (Québec)
H7M 1R5
TRANSFERT DE PERMIS
3-M-509663-001A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 10
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
M94-61979-3

TRANSGAB INC.
1921, rue St-Cléophas
Saint-Gabriel (Québec)
J0K 2N0
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Préfontaine, Sylvain
(Transport Sylvain Préfontaine Enr.)
11991, rang St-Etienne
Mirabel (Québec)
J0N 1K0
TRANSFERT DE PERMIS
5-M-512798-001A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 6
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
M94-62001-5

TRANSPORTS M. CHARETTE INC.
389, Thérien C.P. 1795
Saint-Gabriel-de-Brandon (Québec)
J0K 2N0
ET DEMANDEUR-CÉDANT
MARTIN A. FREMETH ENTERPRISES INC.
2402, 2e Rue
Sainte-Sophie (Québec)
J0R 1S0
TRANSFERT DE PERMIS
3-M-513418-001A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 6
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
M94-62010-6

168823 CANADA INC.
(Jessie Lee Express)
R.R.1, 1064, Staynerville Ouest
Brownsburg (Québec)
J0V 1A0
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Lemieux, Guy
1645, 230e Avenue
Prévost (Québec)
J0R 1T0
TRANSFERT DE PERMIS
1-M-512305-002A
CATÉGORIE RÉGION
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 6
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
Q94-15029-8

Flageol, Yvan
1645, boul. Trudel Est
Saint-Boniface-de-Shawinigan (Québec)
G0X 2L0
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Arseneault, Gérald
371, Notre-Dame Nord
Louisville (Québec)
J5V 1X9
TRANSFERT DE PERMIS
9-Q-508267-002A
TRANSPORT DE MATIÈRES EN VRAC
DANS LE TERRITOIRE DE:

Région 4
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES

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

Q94-15026-4
BENOIT PICHÉ & FILS INC
154 rue 138
Cap-Santé (Québec)
G0A 1L0
MAINTIEN DE PERMIS ET MODIFICATION DE PERMIS
PERMIS CONCERNÉS: 7-Q-506040-001B
7-Q-506040-002B; 7-Q-506040-003A
TRANSPORT DE MATIÈRES EN VRAC
DANS LE TERRITOIRE DE:
Région 3
MODIFICATION DU PERMIS: 7-Q-506040-003A
MATIÈRES AUTORISÉES: TOUTES MATIÈRES
MATIÈRES DEMANDÉES: «LE CLINKER».

MARITIME

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

Q94-14984-5

Monger, Chantal
(SERVICE MARIN DE NOLISEMENT
CHANTAL MONGER)
Côte-Nord-du-Golfe-Saint-Laurent (Québec)
G0G 1N0
RENOUVELEMENT DE PERMIS
7-Q-700130-002A
CLASSE 1-A: PASSAGERS
SERVICE(S) AUTORISÉ(S):
Transport maritime de passagers entre Côte-Nord-du-Golfe-St-Laurent (98015) (Chevery, Harrington Harbour, Aylmer Sound, Tête-à-la-Baleine, Baie-des-Moutons, la Tabatière) jusqu'à Côte-Nord-du-Golfe-St-Laurent (98015) (Baie-des-Loups), par bateau-taxi.
7-Q-700130-003A
CLASSE 4: CHARTE-PARTIE
SERVICE(S) AUTORISÉ(S):
Transport maritime de passagers entre Côte-Nord-du-Golfe-St-Laurent (98015) (Chevery, Harrington Harbour, Aylmer Sound, Tête-à-la-Baleine, Baie-des-Moutons, la Tabatière) jusqu'à Côte-Nord-du-Golfe-St-Laurent (98015) (Baie-des-Loups), par nolisement.
Q94-14993-6

Océan Transport Maritime Inc.
105, rue Abraham-Martin Suite 500
Québec (Québec)
G1K 7M1

Proc.: Vaillancourt, St-Pierre
RENOUVELEMENT DE PERMIS
1-Q-700185-001C
CLASSE 4: CHARTE-PARTIE
SERVICE(S) AUTORISÉ(S):
À l'exception du sel, transport par charpente au moyen de remorqueurs et charlards de toute marchandise non emballée et n'ayant pas fait autrement l'objet d'une utilisation lors du transport entre tous les ports situés dans les limites de la province de Québec
Q94-15001-7

LES BATEAUX DE PÊCHE
DU CAPITAINE JEAN INC.
56, rue Principale C.P. 145
Percé (Québec)
G0C 2L0
RENOUVELEMENT DE PERMIS
5-Q-700173-001B
CLASSE 1-A: PASSAGERS
SERVICE(S) AUTORISÉ(S):
Transport maritime de passagers de la ville de Percé (02005) pour faire le tour de l'île Bonaventure (Percé) (02005), et retour, avec autorisation de laisser descendre des passagers dans l'île Bonaventure (Percé) (02005) et les ramener plus tard.
Transport maritime de passagers, et bagages de Percé (02005) à l'île Bonaventure (Percé) (02005) et retour.
5-Q-700173-002B
CLASSE 4: CHARTE-PARTIE
SERVICE(S) AUTORISÉ(S):
Transport maritime de passagers pour des voyages et tours organisés du quai de Percé (02005) au quai de l'île Bonaventure (Percé 02005) avec débarquement, aller-retour, sur demande seulement.

Les heures officielles d'ouverture et de fermeture de nos bureaux sont: 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30.

Bureau du Québec
5500, boul. des Galeries
Québec (Québec)
G2K 2E1 643-5694
Bureau de Montréal
505, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec)
H2L 1K2 873-6414

L'administratrice
Lise Villeneuve

TÉL.: 985-3344

ANNONCES CLASSÉES

FAX: 985-3340

I • N • D • E • X

100 • 199
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Achat-vente-échange

100 Visites libres

101 Propriétés à vendre

102 Condominiums et co-proprétés

103 Propriétés à revenus

104 Extérieur de Montréal

105 Laurentides

106 Cantons de l'Est

107 Hors-frontières

108 Maisons de campagne

109 Chalets

110 Terres-fermes

111 Terrains

112 Transactions diverses

113 Services immobiliers

Location

160 App. et log. à louer

161 Condominiums à louer

162 Propriétés à louer

163 Maisons de campagne à louer

164 Chalets à louer

165 Terres-fermes

166 Transactions diverses

167 Services immobiliers

168 Location

169 App. et log. à louer

170 Condominiums à louer

171 Propriétés à louer

172 Maisons de campagne à louer

173 Chalets à louer

174 Terres-fermes

175 Transactions diverses

176 Services immobiliers

177 Location

178 App. et log. à louer

179 Condominiums à louer

180 Propriétés à louer

181 Maisons de campagne à louer

182 Chalets à louer

183 Terres-fermes

184 Transactions diverses

185 Services immobiliers

186 Location

187 App. et log. à louer

188 Condominiums à louer

189 Propriétés à louer

190 Maisons de campagne à louer

191 Chalets à louer

192 Terres-fermes

193 Transactions diverses

194 Services immobiliers

195 Location

196 App. et log. à louer

197 Condominiums à louer

198 Propriétés à louer

199 Maisons de campagne à louer

200 Chalets à louer

201 Terres-fermes

202 Transactions diverses

203 Services immobiliers

204 Location

205 App. et log. à louer

206 Condominiums à louer

207 Propriétés à louer

208 Maisons de campagne à louer

209 Chalets à louer

210 Terres-fermes

211 Transactions diverses

212 Services immobiliers

213 Location

214 App. et log. à louer

215 Condominiums à louer

216 Propriétés à louer

217 Maisons de campagne à louer

218 Chalets à louer

219 Terres-fermes

220 Transactions diverses

221 Services immobiliers

222 Location

223 App. et log. à louer

224 Condominiums à louer

225 Propriétés à louer

226 Maisons de campagne à louer

227 Chalets à louer

228 Terres-fermes

229 Transactions diverses

230 Services immobiliers

320 Ameublement

330 Bois de foyer

350 Animaux

400 • 499

OFFRES D'EMPLOIS

401 Postes cadre et professionnel

402 Éducation

403 Santé et serv. communautaires

404 Secteur culturel

405 Bureaux

406 Secteur informatique

407 Commerce de détail

408 Restaurants et hôtellerie

409 Services domestiques

410 Emplois par saisonniers

500 • 599

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

ET DE SERVICES

501 Ocasions d'affaires

502 Services financiers

503 Comptabilité

504 Déclaration d'impôts

505 Information et bureautique

506 Préparation de C.V.

507 Traitement de texte

508 Traduction, rédaction

509 Services professionnels

510 Cours

511 Santé

512 Massothérapie

513 Psychothérapie

514 Cartomancie, astrologie

515 Voyages

516 Garderie

517 Entretien, rénovation

518 Décoration intérieure

519 Terrassement, paysagisme

520 Déménagement

600 • 699

VEHICULES

601 Automobiles

602 Bateaux, yachts, voiliers

603 Automobiles

LES ANNONCES CLASSÉES

DU LUNDI AU VENDREDI
DE 8H30 À 16H00

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

Téléphone: **985-3344**
Télécopieur: **985-3340**

Pour placer votre annonce par la poste:
C.P. 6033, succ. Place d'Armes
Montréal H2Y 3S6

121

CANTONS DE L'EST

SUTTON

Maison canadienne

Foyer, 3 c.c.

Planchers bois, garage

Terrain: 42 750 p.c.

Parc

Caisse Populaire de Sutton

(514) 538-3336

121

CANTONS DE L'EST

- INÉDIT: COUVENT, excellent état,

avec 10 acres, ruisseau.

MOULIN À FARINE, superbe, ruisseau,

face au lac, avec 215 acres.

Autres fermes et maisons

NICOLE GAUTIER ENR. Courtier

676-9647 ou (514) 826-2862/2348

LAC MEMPHRÉMAGOG: Grande maison

de ferme, 6 c.c., 3 s/bains, foyer,

proche du Mont O'Leary Head. Disponible

1er mai. Saison ou à l'année: (514) 292-4316.

125

HORS-FRONTIÈRES

A VENDRE OU À LOUER

Grande belle maison à Acapulco.

Piscine, vue sur l'Océan, 275 000

U.S. dollars ou meilleure offre.

Tél: (804) 987-8275

Fax: (804) 925-5144.

NORMANDIE, France. Ferme pierre,

toute meublée, 7 c.c., terrain 2 acres.

120 000 cdn. (604) 538-0369 ou 1952,

127A Street, Surrey, V4A 3S7.

130

MAISONS DE CAMPAGNE

ST-ZÉNON Maison rustique, 60 acres,

paysage magnifique, tranquillité Proxi-

mité lac 733-1515.

132

CHALET

LAC BROME, bord de l'eau, chalet 4

saisons, 77 pi. bord de l'eau, qual en é-

ment, terrain 11 500 pi.ca. Vue extraor-

dinaire, hypothèque 120 000\$, prix

165 000\$. Prendrais échange contre

Harley Davidson récent. 635-5000, 242-

2074.

134

FERMES, FERMETTES

TERRES

FERMETTE, 15 arpents, écurie 14

pieds, autres bâtiments, maison rénov.

4 c.c., rég. vallonnée, petite rivière, rég.

environ St-Hyacinthe. A voir: 1-792-3173

160

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

160

APPARTEMENTS-LOGEMENTS À LOUER

A VOIR! Beau 6 1/2 dans maison cente-

naire rénovée, 5 appareils, boiseries, ter-

rasse, jardin, à côté métro, stat. opt.

9955.

932-4456

AHUNTSIC, 6 1/2 à louer, bien situé,

près tous services. 384-8140.

C.D.N. - LINTON. Coin HUDSON, Grand

8 1/2, 3 s/bains, s/jeu, garage. Près Col-

ège Brébeuf, hôpitaux, U. de Mt.

1,300\$, 1 mois, juillet. 738-6791 (jour),

387-8823 (soir).

C.D.N. 3 1/2 - 4 1/2

Rénové, équipé, pour personnes tranqui-

les. Près U. de M. et transports. 739-

9850.

C.D.N., Ridgewood. 4 1/2 frais peint,

vue sur bois, chauffé, eau chaude,

pelle, réfrigérateur. 1er mai. 545\$. Sta-

tionnement poss. 342-0828, 5 1/2 p.

C.D.N. lace parc. Haut de duplex, 5 1/2,

715\$. 735-6015, 737-6169.

C.D.N./JEDOUARD MONTPEIT: haut

duplex, 5 1/2, 975\$ chauffé. Personne

tranquille. 4 électro. 1er juillet. 733-2120.

CHEMIN STE-CATHERINE, superbe

haut de duplex, grand 7 1/2 chauffé, poê-

le/réfrigérateur, entrée lav/séch., garage

chauffé. Très près de l'hôp. Ste-Justine,

Coll. Brébeuf, U. de M., 200\$/m. Libre

pour juillet. Info: Mme Baudin: 737-7554.

COQUET 5 1/2, boul. St-Joseph.

Après 17h: 598-9431

DE MAISONNEUVE E. Près Radio-Can-

ada, luxueux 3 1/2, poêle, frigo,

lav/séch. intégrés. 522-9481, 642-1285.

DISCRIMINATION

INTERDITE

«La Commission des droits de la per-

sonne du Québec rappelle que lorsqu'un

logement est offert en location (ou sous-

location), toute personne disposée à

payer le loyer et à respecter le bail doit

être traitée en pleine égalité, sans dis-

tinction de race, de couleur, de sexe, de

grossesse, d'orientation sexuelle, d'état civil,

l'âge du locataire ou de ses enfants, la

religion, les convictions politiques, la

langue, l'origine ethnique ou nationale,

la condition sociale, le handicap ou l'utili-

sation d'un moyen pour pallier ce handi-

cap.»

GRAND 3 1/2, Montréal-Nord, non

LE DEVOIR

LES SPORTS

Les Cubs vainqueurs 4-0

Un lanceur inconnu vient gâcher la fête



GILLE MARCOTTE

Le baseball Alou

Station Berri-UQAM, une heure avant le match, le métro fournissait de peine et de misère. Sept mains étaient agrippées au poteau d'appui où j'avais posé la mienne, dont une toute petite, tout usée, qui avait réussi à se faufiler sous les autres. C'était celle d'une bonne sœur bien âgée, souriante malgré l'inconfort de la cohue et elle était la seule de la grappe à ne pas aller au stade.

En nous voyant, braves usagers tassés comme des sardines, une question vint: étions-nous une bande de poissons pour ainsi affluer en aussi grand nombre au match d'ouverture des Expos? Ces Expos sont-ils aussi excitants qu'on le dit et surtout le baseball ne serait-il pas un sport «plata-moré»?

La seconde question, d'abord. La plume me démange sur le sujet depuis une couple de semaines, quand j'ai lu dans une chronique une conclusion sans ambages sur la question, qui disait que le baseball était le sport le plus ennuyant qui soit. Point à la ligne.

Ce genre d'affirmation, que je peux pourtant aisément concevoir, m'a quand même fait sursauter, au point de continuer à me chichoter jusqu'à ce que l'occasion de vous en glisser un mot se présente. Disons que ce sera aujourd'hui, en ce lendemain de match d'ouverture décevant, si vous êtes un fan des Expos.

Si vous êtes un fan de baseball d'abord, il en est autrement: vous reconnaîtrez que les Cubs de Chicago ont joué eux, un match quasi impeccable, comme on n'en verra peut-être pas même une dizaine de la part des équipes visiteuses pendant toute la saison (81 matchs à Montréal).

Ceci dit, je tiens le baseball pour un sport intéressant, pour un jeu souvent même passionnant. Un de ses défauts toutefois, contrairement à d'autres grands sports professionnels, comme le hockey par exemple, c'est qu'il faut bien le connaître et il est même sûrement utile de l'avoir un peu apprivoisé en le pratiquant un tant soit peu, pour vraiment l'apprécier et en jouir. Si un homme, disons, sa compagne et leurs enfants s'assoient sur leur siège et ne passent l'après-midi qu'à attendre les moments forts (circuits, atterrages spectaculaires, vols de but, doubles jeux, amortis-suicide) ils risquent fort de trouver le temps long et de tomber dans la gueule de ce monstre qui dans un bâillement avalerait le monde et qui s'appelle l'ENNUI. C'est clair.

Difficile de tirer du plaisir de ce sport-là sans bien sûr connaître d'abord ses règlements, mais aussi ses subtilités, ses coutumes, ses acteurs et, très important, ceux qui les dirigent. Surtout quand le gérant s'appelle Felipe Alou. Une fois cela entendu, malgré la longueur de ce sport, malgré des longueurs, l'œil avisé a toujours quelque chose à voir pour la simple raison qu'il se passe toujours quelque chose sur le terrain. Toujours. Car au-delà des qualités athlétiques et des habiletés des joueurs, il y a, qui plane sur ce jeu, «un souffle stratégique continu».

Il n'y a à peu près rien qui soit laissé à l'improvisation: le lanceur par exemple. Chaque lanceur, une rapide, une courbe, peu importe, est décidé d'avance des renseignements cumulés sur le frappeur et toutes sortes d'autres facteurs. Ou encore, si Marquis Grissom atteint le premier coussin, ce n'est pas par hasard qu'il s'élançera au premier, au deuxième ou au troisième lancer pour tenter de voler le deuxième but. Ou qu'il restera bien tranquille au premier coussin.

Comme on peut s'en douter, l'homme clé dans tout ça, c'est celui qui prend les décisions. Ici, c'est Felipe Alou. En général les gérants jouent «le livre» comme on dit, c'est-à-dire qu'ils réagissent selon les règles classiques dans les diverses situations de jeu. Ce ne sont pas des gens particulièrement portés sur l'audace ou la fantaisie. La différence avec Felipe, c'est qu'il s'autorise plus souvent que bien d'autres à mettre le livre de côté. L'homme craint moins que d'autres de s'éloigner de l'orthodoxie, il choisit son moment pour le faire, de telle sorte qu'il surprend l'adversaire et par le fait même le spectateur. Et c'est pour ça que son leitmotiv, celui qu'il a répandu à son arrivée avec les Expos et qu'il redit à ses jeunes joueurs, c'est ceci: «Avant de penser à gagner, il faut se défendre de la peur de perdre». Disons-nous bien que si jamais les Expos se rendaient loin cette année, le premier responsable serait cet homme grisonnant pour qui les partisans ont réservé leur plus grosse ovation hier.

MARIO SIMARD
PRESSE CANADIENNE

Les 47 001 spectateurs présents au Stade olympique étaient venus voir Pedro Martinez et les nouveaux Expos de la saison 1994. Steve Trachsel? Personne n'en avait jamais entendu parler.

Trachsel est pourtant venu gâcher la fête, hier après-midi. Le jeune lanceur droitier de 23 ans a limité les frappeurs des Expos à trois maigres coups sûrs en sept manches et un tiers au monticule, pour mener les Cubs à une victoire de 4-0 lors de l'ouverture de la saison locale des Montréalais. Trachsel (prononcer Track-sel) n'en était qu'à son quatrième match comme lanceur partant dans les majeures, son premier cette saison.

«Les rapports de nos dépisteurs sur Trachsel le décrivaient comme un lanceur de qualité, a raconté l'instructeur des lanceurs des Expos, Joe Kerrigan. Il possède trois ou quatre bons tirs et, cet après-midi, il nous a surpris avec sa balle fourchette. Il place aussi très bien sa rapide, qui file à 90 milles à l'heure.»

Moises Alou a été le seul joueur des Expos à frapper solidement la balle aux dépens de Trachsel. Il a réussi deux solides doubles, dont un comme premier frappeur de la septième manche, mais sans qu'il en résulte de point. Pedro Martinez aurait mérité d'être mieux appuyé par ses coéquipiers.

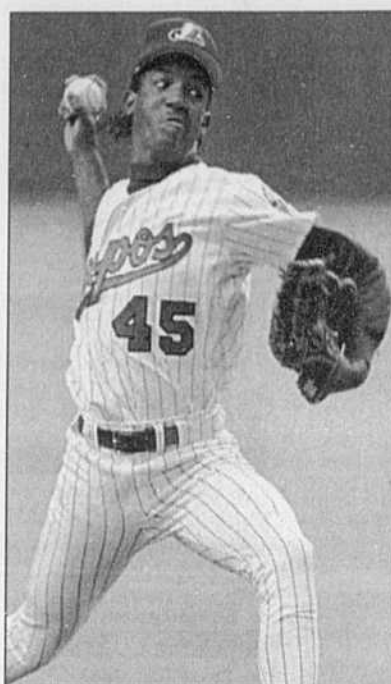


PHOTO PC

À son premier match à Montréal, Pedro Martinez a bien lancé mais ça n'a pas suffi.

À son premier match dans l'uniforme des Expos, Martinez a montré pourquoi il était l'un des lanceurs les plus redoutés par les frappeurs de la Ligue nationale, malgré ses 22 ans à peine. Sa balle rapide vient vite et il ne craint pas de lancer à l'intérieur pour repousser les frappeurs. Résultats: huit retraits sur des prises en

six manches contre les Cubs en plus de deux frappeurs atteints, dont le lanceur adverse Trachsel qui a longuement grimacé de douleur.

«Il se sert des deux côtés du marbre et ce n'est certainement pas moi qui vais le décourager d'agir ainsi, a dit le gérant Felipe Alou à propos de son jeune lanceur. Les tirs à l'intérieur existent depuis toujours dans le baseball.»

Martinez n'a permis que trois coups sûrs et un point mérité avant d'être retiré du match à la faveur d'un frappeur suppléant à la sixième manche.

Martinez a pourtant bien mal entrepris le match, concédant un but sur balles au premier frappeur, Karl Rhodes, puis un solide double au champ gauche au frappeur suivant, Rey Sanchez. Rhodes était en course avant même que Sanchez ne frappe la balle, ce qui lui a permis de marquer facilement. Martinez s'est aussitôt ressaisi pour retirer le cœur de la formation et mettre fin à la manche.

«Je n'étais pas nerveux en début de match. Pourquoi l'aurais-je été?», a dit Martinez, que rien ne semble déranger, pas même 50 000 spectateurs.

«Il faut toujours un peu de temps à un lanceur avant de se sentir à l'aise en début de match. La terre du monticule était un peu différente de celle de l'enclos d'exercice. Mais c'est la même chose dans tous les stades. Je ne suis jamais satisfait quand je perds. Mais je pense avoir bien lancé. Tous mes tirs fonctionnaient aujourd'hui.»

Joueur de la saison

Sakic veut rester à Québec mais...

ROBERT LAFLAMME
PRESSE CANADIENNE

Québec — Joe Sakic a été honoré, hier, à titre de joueur par excellence des Nordiques pour la saison qui s'achève mais le statut du capitaine au sein de l'organisation québécoise préoccupait davantage la presse locale. Sakic a suscité plusieurs interrogations depuis qu'il a confié dernièrement qu'il ne serait pas surpris d'être échangé l'été prochain.

Les journalistes ont tenté de cuisiner le capitaine qui, quelque peu mal à l'aise, a tenu des propos nébuleux ne permettant pas d'arriver à une conclusion. Il n'envisage pas pour le moment d'exiger un transfert d'équipe, a-t-il répété plusieurs fois.

«S'il n'en tient qu'à moi, je serai de retour l'an prochain, a-t-il finalement dit après de nombreuses questions sur le sujet. Les joueurs ne contrôlent pas leur destinée. Mais si quelque chose se produit dans mon cas, ce sera la direction qui l'aura voulu.»

Il a quand même laissé la porte ouverte pour un éventuel départ quand on a demandé s'il souhaitait rester à Québec: «Oui, en autant que l'équipe connaît du succès, a-t-il répondu. Il n'y a pas de problème quand l'équipe va bien.»

Le joueur de centre de 24 ans a admis ne pas avoir éprouvé beaucoup de plaisir cette saison: «C'est la saison la plus frustrante depuis que je joue avec les Nordiques, a-t-il affirmé. On fondait beaucoup d'espoir compte tenu de nos succès de l'an dernier. Je n'aurais jamais pensé que nous nous retrouverions dans cette position difficile, une semaine avant la conclusion de la saison régulière. Notre participation aux séries éliminatoires devait être une formalité.»

EN BREF

TOURNOI DE TOKYO

Tokyo (AP) — Les trois premiers favoris, Pete Sampras, Michael Chang et Boris Becker, se sont tous qualifiés pour les demi-finales du tournoi de tennis de Tokyo, hier, mais Ivan Lendl, no. 4, n'a pas eu ce plaisir. Sampras, première tête de série et numéro un mondial, a vaincu l'Autrichien Patrick Rafter en quarts de finale. Chang, no. 2, a éliminé son compatriote américain David Wheaton alors que l'Allemand Becker, no. 3, s'imposait sans peine devant l'Américain Brad Gilbert. Gilbert avait plus tôt dans la journée complété son match de troisième ronde perturbé par la pluie avec Daniel Vacek, l'emportant 7-6 (8-6), 6-7 (3-7) et 6-3. Le Suédois Henrik Holm, no. 11, a réussi 15 aces pour vaincre l'Américain d'origine tchèque Ivan Lendl.

HOCKEY

Hier	
Montréal à Buffalo	
Dallas à NY Islanders	
Toronto à NY Rangers	
Pittsburgh au New Jersey	
St. Louis à Chicago	
San Jose à Calgary	
Anaheim à Edmonton	

Jeu	Anaheim à Vancouver
Boston 5 Ottawa 4	Dimanche
Florida 3 Philadelphie 3	Boston à Philadelphie
Québec 5 Hartford 2	NY Rangers à NY Isl.
St. Louis 6 Los Angeles 2	Dallas à St. Louis
San Jose 2 Vancouver 3	Tampa Bay à Hartford 1
Aujourd'hui	Québec à Buffalo
Tampa Bay à Boston	Los Angeles à Chicago
Los Angeles à Winnipeg	New Jersey en Florida
Ottawa à Washington	Winnipeg à Toronto
Pittsburgh à Montréal	Detroit à Edmonton
Detroit à Calgary	Vancouver à San Jose

LES MENEURS

G	P	Moy.	Diff.
Atlanta	4	0	1.000
New York	3	0	1.000
Philadelphie	3	0	1.000
Montréal	2	1	.667
Florida	1	2	.333

G	P	Moy.	Diff.
Cincinnati	1	1	.500
St. Louis	1	1	.500
Houston	1	2	.333
Chicago	0	3	.000
Pittsburgh	0	3	.000

G	P	Moy.	Diff.
San Francisco	3	0	1.000
Los Angeles	2	1	.667
Colorado	0	3	.000
San Diego	0	4	.000

G	P	Moy.	Diff.
Atlanta	4	0	1.000
New York	3	0	1.000
Philadelphie	3	0	1.000
Montréal	2	1	.667
Florida	1	2	.333

G	P	Moy.	Diff.
Cincinnati	1	1	.500
St. Louis	1	1	.500
Houston	1	2	.333
Chicago	0	3	.000
Pittsburgh	0	3	.000

G	P	Moy.	Diff.
San Francisco	3	0	1.000
Los Angeles	2	1	.667
Colorado	0	3	.000
San Diego	0	4	.000

LIGUE NATIONALE

Conférence de l'Est							
Section Nord-Est							
	pj	g	p	n	bp	bc	pts
x-Pittsburgh	81	43	25	13	292	269	99
x-Boston	80	40	27	13	275	243	93
x-Montréal	80	39	27	14	271	236	92
x-Buffalo	80	41	30	9	273	211	91
Québec	81	33	40	8	267	273	74
Hartford	81	25	47	9	217	279	59
Ottawa	80	14	57	9	196	373	37

	Section Atlantique							
x-NY Rangers	80	50	23	7	285	219	107	
x-New Jersey	80	45	24	11	291	211	101	
Washington	81	36	35	10	262	254	82	
Florida	81	32	33	16	225	225	80	
NY Islanders	80	33	35	12	269	255	78	
Philadelphia	81	34	38	9	285	306	77	
Tampa Bay	80	28	41	11	212	241	67	

Conférence de l'Ouest

Section Centrale							
x-Detroit	80	45	27	8	339	263	98
x-Toronto	80	41	27	12	261	230	94
x-Dallas	80	40	28	12	270	250	92
x-St. Louis	80	39	31	10	259	265	88
x-Chicago	80	36	35	9	238	229	81
Winnipeg	80	23	48	9	237	327	55

Section Pacifique							
y-Calgary	80	39	28	13	286	246	91
x-Vancouver	81	40	38	3	275	269	83
x-San Jose	81	32	34	15	245	257	79
Anaheim	80	31	44	5	222	244	67
Los Angeles	80	26	43	11	282	310	63
Edmonton	80	24	44	12	252	295	60

x - assurés d'une place en séries éliminatoires

x - assurés d'une place en séries éliminatoires

BASEBALL

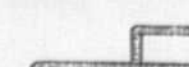
LIGUE NATIONALE	
Chicago 4, Montréal 0	
Colorado à Pittsburgh	
Philadelphie à Cincinnati	
New York à Houston	
Atlanta à Los Angeles	
Florida à San Diego	
St. Louis à San Francisco	

Jeu	Dimanche
Florida 1 Los Angeles 0	Chicago à Montréal
Atlanta 10 San Diego 8	Colorado à Pittsburgh
Phi. 13 Colorado 8	Philadelphie à Cincinnati
Aujourd'hui	New York à Houston
Chicago à Montréal	Atlanta à Los Angeles
Colorado à Pittsburgh	St. Louis à San F.
Philadelphie à Cincinnati	Florida à San Diego
St. Louis à San F.	Lundi
New York à Houston	Chicago à New York
Atlanta à Los Angeles	Colorado à Philadelphie
Florida à San Diego	Cincinnati à Montréal
	Los Angeles à St. Louis

Section Est				
	G	P	Moy.	Diff
Atlanta	4	0	1.000	—
New York	3	0	1.000	1/2
Philadelphie	3	0	1.000	1/2
Montréal	2	1	.667	1 1/2
Floride	1	2	.333	2 1/2
Section Centrale				
Cincinnati	1	1	.500	—
St. Louis	1	1	.500	—
Houston	1	2	.333	1/2
Chicago	0	3	.000	1 1/2
Pittsburgh	0	3	.000	1 1/2

Section Ouest				
San Francisco	3	0	1.000	—
Los Angeles	2	1	.667	1
Colorado	0	3	.000	3
San Diego	0	4	.000	3 1/2

PORTE-VÉLO «ALMAS».



EN VENTE CHEZ:

LIGUE AMERICAINE

Hier	
Cleveland 8, Kansas City 3	
Boston 8, Chicago 6	
Detroit à New York	
Californie à Milwaukee	
Seattle à Toronto	
Texas à Baltimore	
Oakland au Minnesota	

Aujourd'hui	Detroit à New York
Seattle à Toronto	Oakland au Minnesota
Texas à Baltimore	Californie à Milwaukee
Detroit à New York	Cleveland à Kansas City
Californie à Milwaukee	Boston à Chicago.
Cleveland à Kansas City	Lundi
Boston à Chicago	Baltimore à Milwaukee
Oakland au Minnesota	Toronto à Oakland
Dimanche	Cleveland en Californie
Seattle à Toronto	Boston à Kansas City
Texas à Baltimore	Minnesota à Seattle

	Section Est			
	G	P	Moy.	Diff
Boston	3	0	1.000	—
Baltimore	2	0	1.000	1/2
New York	2	0	1.000	1/2
Toronto	2	1	.667	1
Detroit	0	3	.000	3
	Section Centrale			
Cleveland	1	0	1.000	—
Milwaukee	1	0	1.000	—
Chicago	1	2	.333	1
Minnesota	1	2	.333	1
Kansas City	0	2	.000	1 1/2

Section Ouest				
Californie	2	1	.667	—
Oakland	0	1	.000	1
Seattle	0	1	.000	1
Texas	0	2	.000	1 1/2

ESTHÉTIQUE, en une seule
et la plus ROBUSTE et LÉGER,
combiant, facile à manipuler

SUSPEND le vélo au mur à
toute hauteur désirée.

PROTÈGE le vélo contre les bris.

SÉCURITAIRE, ce cadenas de
multiples lacs.

lution, etc... Intérieur et/ou
 ext.

do
mobiel
 ent, Nidre-Centre
 al 930-7612

D'INSTALLATION dalle: 6 vis.
 UNIQUE et porte-à-faux mural

POPEY
 677 est. Flavelle-Bourgeois
 Montréal 380-8796

Quilicot
 1799 Saint-Claude Montréal H4G 1J2
 672 Roland-Therrien, Longueuil H4G 1J2