

# Forte croissance envisagée pour le port de Montréal

RICHARD DUPAUL

La reprise économique et les exportations ont des effets bénéfiques sur le port de Montréal. Le volume de marchandises manutentionnées sur les quais montréalais est en effet en hausse de 23,8 p. cent pour les dix premiers mois de 1994.

Au rythme où vont les choses, le port devrait dépasser l'objectif fixé pour 1994, soit un total de 18 millions de tonnes de marchandises manipulées. «On s'en va vers 18,5 ou 18,9 millions de tonnes», affirme à *La Presse* le président du port, M. Dominic Taddeo.

La relance économique, les exportations records, stimulées par

un dollar canadien plutôt faible, et l'augmentation de la capacité des transporteurs maritimes basés à Montréal sont autant de facteurs qui expliquent ce regain d'activité, explique le responsable.

## Les conteneurs

En se basant sur les rapports interaméricains, le port montréalais a même augmenté sa part du marché des conteneurs sur l'Atlantique Nord, estime M. Taddeo.

Les ports de New York, Baltimore et Hampton Roads affichent des croissances de 10 à 11 p. cent depuis le début de 1994, tandis que le trafic de conteneurs au port de Montréal est en hausse

de 19,1 p. cent par rapport à l'an dernier, souligne-t-il.

Le volume de marchandises diverses, telles que l'acier et le fer, est en hausse de 36,3 p. cent, tandis que le secteur pétrolier a bondi de 57,3 p. cent.

Selon M. Taddeo, les compagnies pétrolières préfèrent expédier leurs produits par bateau cette année, plutôt que d'utiliser l'oléoduc reliant Portland, dans le Maine, à cause des coûts plus avantageux du transport maritime.

Seule ombre au tableau, le trafic de céréales est à nouveau en baisse, soit de 7,6 p. cent, à cause de la chute des expéditions vers la Russie et de la croissance des marchés asiatiques.

Selon M. Taddeo, le système portuaire de l'Est du Canada, qui comprend les Grands Lacs et la voie maritime du Saint-Laurent, n'obtient plus que «18 à 19 p. cent» du marché des céréales (contre 22 p. cent en 1993), les ports de la Colombie-Britannique s'accaparant du reste.

## Inquiétude

En outre, M. Taddeo ne cache pas son inquiétude face à la lenteur des pourparlers entre les 900 débardeurs du port et l'Association des employeurs maritimes.

Les débardeurs sont sans convention collective depuis deux ans. Un arrêt de travail, qui n'est toujours pas écarté, tuerait la re-

prise de l'activité portuaire. De plus, cela porterait un dur coup à la réputation du port, déjà entachée par les embâcles de glace qui avaient paralysé pendant une vingtaine de jours la circulation maritime en 1993.

Un conciliateur tente de rapprocher les parties depuis plusieurs semaines, mais sans succès. «C'est sûr que je suis inquiet. Mais tant qu'on se parle, c'est bon signe», dit M. Taddeo.

Selon ce dernier, le port et la Garde côtière ont prévu des mesures encore plus importantes afin d'éviter des embâcles cet hiver sur le Saint-Laurent.

M. Taddeo est heureux de constater que la confiance à l'égard du

port montréalais est à la hausse dans les milieux maritimes. Ainsi un important affréteur de Cleveland, dont M. Taddeo préfère taire le nom, a récemment confirmé qu'il utilisera à nouveau le port de Montréal cet hiver après une absence l'an dernier. Et une nouvelle ligne maritime, la société européenne Orion, commencera à la mi-décembre un nouveau service régulier avec deux navires.

Pour ne pas freiner son élan, le port de Montréal a décidé de geler à nouveau ses tarifs en 1995. M. Taddeo ajoute qu'il poursuivra sa tournée des villes américaines durant les prochains mois afin de promouvoir le port auprès des expéditeurs.

## Fêtes: les consommateurs réduisent leurs élans

Presse Canadienne  
TORONTO

Selon une étude réalisée par l'Association canadienne des consommateurs, les achats des Fêtes seront moins importants que l'an dernier au Canada.

L'étude menée à la fin novembre révèle que 55 pour cent des répondants dépenseront autant qu'en 1993, mais que 11 pour cent réduiront leurs élans dans les magasins.

La présidente de l'association, Lucienne Bushnell, conseille aux commerçants éprouvés d'investir dans le service après vente pour attirer une clientèle réticente.

L'enquête signale que la raison principale de cette baisse dans les dépenses est simplement le manque d'argent. Plusieurs ont cependant répondu qu'il était désormais moins dans leurs valeurs de dépenser de fortes sommes aux Fêtes.

## A LIRE

■ Les riches ont la réputation d'abuser des abris fiscaux. C'est ce qui explique d'ailleurs pourquoi le ministre Martin a annoncé, dès jeudi dernier, un train de mesures visant à limiter le recours à certains abris fiscaux.

Page C3

## CETTE

### SEMAINE

#### LUNDI

■ Suivant l'annonce faite la semaine dernière, les nouveaux taux bancaires entrent en vigueur aujourd'hui. Le taux préférentiel de la plupart des institutions financières passe de 7 à 7,5 p. cent, tandis que le taux hypothécaire d'un an à la Banque CIBC bondit de 50 centimes à 8,50 p. cent. Les analystes s'attendent à ce que les autres institutions lui emboîtent le pas dans les prochains jours.

#### MARDI

■ L'Union des producteurs agricoles (UPA) tient son 70<sup>e</sup> congrès annuel à Québec, sous le thème de l'environnement. Le président de l'organisme, M. Laurent Pellerin, profitera de l'occasion pour faire le bilan de sa première année à la direction de l'UPA.

■ La Banque Royale dévoile ses résultats pour le dernier exercice. Les analystes s'attendent à de belles choses: un bénéfice d'au moins un milliard de dollars.

■ A nouveau, la Banque du Canada sera confrontée à des pressions pour relever son taux d'escompte en concordance avec les anticipations d'une hausse des taux aux États-Unis. A défaut de laisser remonter le taux directeur, qui s'établit actuellement à 6,04 p. cent, la banque centrale risque d'ébranler à nouveau le dollar canadien, qui a effectué une belle remontée vendredi dernier.

#### MERCREDI

■ M. Gaston Lafleur, président du Conseil québécois du commerce de détail, est l'invité du Club Montréal, du World Trade Center. Le thème de son allocution: «L'envahissement outre-frontière».

■ Cogeco Câble tient son assemblée annuelle sous le signe de la croissance. Pour l'exercice terminé le 31 août dernier, le bénéfice net de la société s'est élevé à 17,5 millions, ou 82 cents par action, en forte hausse comparative au profit de 7,3 millions, ou 44 cents l'action, inscrit pour l'exercice précédent.

RICHARD DUPAUL

## Automobile



La seule façon de distinguer une Accord V6 est le cercle de chrome qui entoure la calandre. Les dimensions de ce modèle sont pratiquement similaires à la version 4 cylindres. Toutefois, la suspension a été renforcée.

# Un V-6 à la Honda Accord: le constructeur a cédé aux pressions

DENIS DUQUET

collaboration spéciale



Honda était jusque récemment un des rares constructeurs japonais à refuser de placer un moteur V6 sous le capot de son modèle intermédiaire. Pourtant, la demande existait puisque le public plébiscitait un nombre important de modèles mus par un V6.

Chez Honda, on se faisait tirer l'oreille. Ce refus d'installer un V6 dans une Accord se justifiait par le désir de la compagnie de proposer une voiture sportive dotée d'une économie de carburant supérieure à la moyenne.

De plus, le moteur VTEC était jugé suffisamment puissant par la direction de Honda pour tenir tête aux V6 proposés par la concurrence.

Toute bonne que soit la logique de Honda, le public a mentionné à plusieurs reprises qu'un moteur V6 était espéré. Le public nord-américain a un faible pour les moteurs en V et comme les V8 sont trop gourmands, mieux vaut se rabattre sur un V6. En fait, les pressions ont été telles que Honda a cédé et donné ordre à ses ingénieurs de produire une Accord à moteur V6.

D'ailleurs, selon plusieurs représentants de Honda Canada présents au lancement de cette nouvelle Accord, c'est la première fois que Honda est influencé par le public lorsque vient le temps de mettre au point une nouvelle version. Une autre preuve que le marché est guidé par les besoins des clients et non plus par l'orientation des produits.

Mais Honda étant une compagnie

fière de son héritage technologique et de la haute réputation de ses produits, on ne s'est pas contenté d'installer un V6 sous le capot de la Accord. On a apporté les modifications qui s'imposaient pour conserver le même équilibre que celui de la Accord quatre cylindres. Voyons donc comment on s'y est pris chez Honda et si le jeu en valait la chandelle.

## Un moteur déjà connu

Comme on est convaincu chez Honda que la demande d'un moteur V6 ne sera pas aussi forte que certains le prétendent, on ne voulait pas développer en catastrophe un moteur V6 à un coût déraisonnable. On a préféré raffiner et même transformer du tout au tout un moteur qui existe déjà.

Ce moteur est le V6 2,7 litres qui équipait la première génération des Acura Legend. Mais on nous affirme chez ce constructeur que ce groupe propulseur a été sérieusement modifié. En fait, les modifications sont telles qu'il est presque plus pertinent de parler d'un nouveau moteur. Comme son prédécesseur, ce V6 fait appel à un bloc-moteur et à des culasses en aluminium.

Toutefois, le dispositif de rattrapage du jeu des soupapes est tout nouveau, ainsi qu'un système d'alimentation à deux étages pour une bonne économie de carburant et des performances en harmonie avec la cylindrée. De plus, on a fait appel à plusieurs astuces afin de réduire les vibrations de ce moteur. Incidemment, sa puissance est de 170 chevaux.

Ce moteur est couplé à une boîte automatique à quatre rapports qui a été modifiée afin de mieux contrôler ce surplus de puissance et d'assurer des passages de vitesses plus en douceur. Une nouvelle conception du regroupement des pignons, un

engrenage de marche arrière tout nouveau et un système de contrôle électronique perfectionné permettent au rouage d'entraînement de fonctionner plus en douceur.

Après tout, il faut être logique puisque les acheteurs de voitures à moteur V6 désirent juste une voiture plus douce et plus silencieuse. Cette boîte, comme sur les modèles 4 cylindres, offre un contrôle logique de pente qui élimine les changements de vitesses répétitifs lorsqu'on roule sur une pente.

Il faut ajouter au passage qu'avec ce moteur V6, la Accord développe 30 chevaux de plus que son grand rival sur le marché américain, la Ford Taurus. Ces deux modèles se livrent une lutte acharnée depuis des années pour le titre de berline la plus vendue aux États-Unis.

Ces qualificatifs vont faire grincer des dents les gens de Honda. Ils ont tellement travaillé pour que cette Accord V6 ne soit pas handicapée par un surplus de poids et qu'elle puisse conserver ses dimensions originales, jugées idéales par les ingénieurs de la marque.

Rassurez-vous, la Accord V6 a presque conservé sa taille originale. Il est vrai qu'elle est plus longue, mais seulement de 70 mm et seulement en raison de l'allongement de la partie avant afin de faire place à ce moteur plus volumineux.

Cette version est également plus haute mais seulement de 5 mm et cette hausse est attribuable à l'utilisation de pneus différents. Enfin, le capot est marginalement plus haut, 10 mm, afin de faire place à un moteur un tantinet plus corpulent. Quant au poids, il est supérieur de 90 kg à une version similaire dotée du quatre cylindres.

SUITE À LA PAGE C2

## Côté pratique

- Nombre de places : 5
- Volume du coffre: 15,9 pi<sup>3</sup>
- Sac gonflable: conducteur et passager
- Direction assistée: oui, assistance variable
- Garantie: 3 ans/60 000 km
- Fiabilité: excellente
- Prix: \$28 000 - (approximatif)

## En résumé

Cotes:  
Médiocre/Moyen/Bon/  
Très bon/Excellent

- Moteur: très bon
- Freinage: bon
- Tenue de route: très bonne
- Confort: bon
- Finition: très bonne

## Qualités

- Moteur souple
- Suspension améliorée
- Excellente valeur de revente
- Finition soignée
- Boîte de vitesse efficace

## Défauts

- Prix élevé
- Coussins des sièges avant trop courts
- Pédale de frein spongieuse
- Places arrière moyennes
- Tableau de bordterne

## SONDAGE GALLUP

# D'abord s'attaquer au chômage

RICHARD DUPAUL

Bien que les Canadiens se disent préoccupés par le déficit, la plupart souhaitent que le gouvernement s'attaque en premier lieu au problème du chômage, indique un récent sondage Gallup.

Selon l'enquête, menée du 2 au 7 novembre, la moitié des Canadiens (49 p. cent) affirment que le gouvernement devrait d'abord venir en aide aux sans-emploi, tandis que 35 p. cent des répondants placent le déficit en tête des priorités gouvernementales.

Curieusement, les préoccupations face au déficit sont à un sommet depuis cinq ans au Canada.

La moitié des répondants (50 p. cent) disent être «très concernés» par le déficit (selon la traduction boiteuse de *very concerned* (?) qu'en fait Gallup), 33 p. cent sont «un peu concernés», tandis que 6 p. cent se disent «pas du tout concernés». Les Québécois, pour leur part, ont des préoccupations similaires, avec des taux respectifs de 49, 30 et 11 p. cent.

Lors d'un sondage identique effectué en janvier 1989, donc tout juste avant la récession, seulement 30 p. cent des Canadiens se disaient très préoccupés par le déficit.

## Marge d'erreur

Pour réaliser son sondage cette année, Gallup a interviewé par téléphone 1011 personnes, de 18 ans et plus, à travers le Canada. Pour un tel échantillon, le taux d'erreur est de 3,1 p. cent, 19 fois sur 20.

C'est au Québec et en Colombie-Britannique que les gens ont la meilleure idée de la taille du déficit: 52 p. cent des répondants québécois (55 p. cent en Colombie-Britannique) l'évaluent avec justesse à environ 40 milliards, contre 49 p. cent pour l'ensemble des Canadiens. Et 40 p. cent des Québécois (55 p. cent en Colombie-Britannique) établissent le montant de la dette fédérale à 550 milliards (48 p. cent en Colombie-Britannique), tandis que 37 p. cent des Canadiens seulement connaissent le bon montant.

Les Québécois sont aussi les plus incrédules face à la capacité du gouvernement de mettre de l'ordre dans les finances publiques. Pas moins de 40 p. cent d'entre eux ont «peu confiance» au gouvernement sur cette question et 27 p. cent n'ont «pas du tout confiance». Seulement 4 p. cent ont «confiance» dans la façon dont le gouvernement fédéral s'occupe du déficit et 25 p. cent disent avoir «assez confiance».

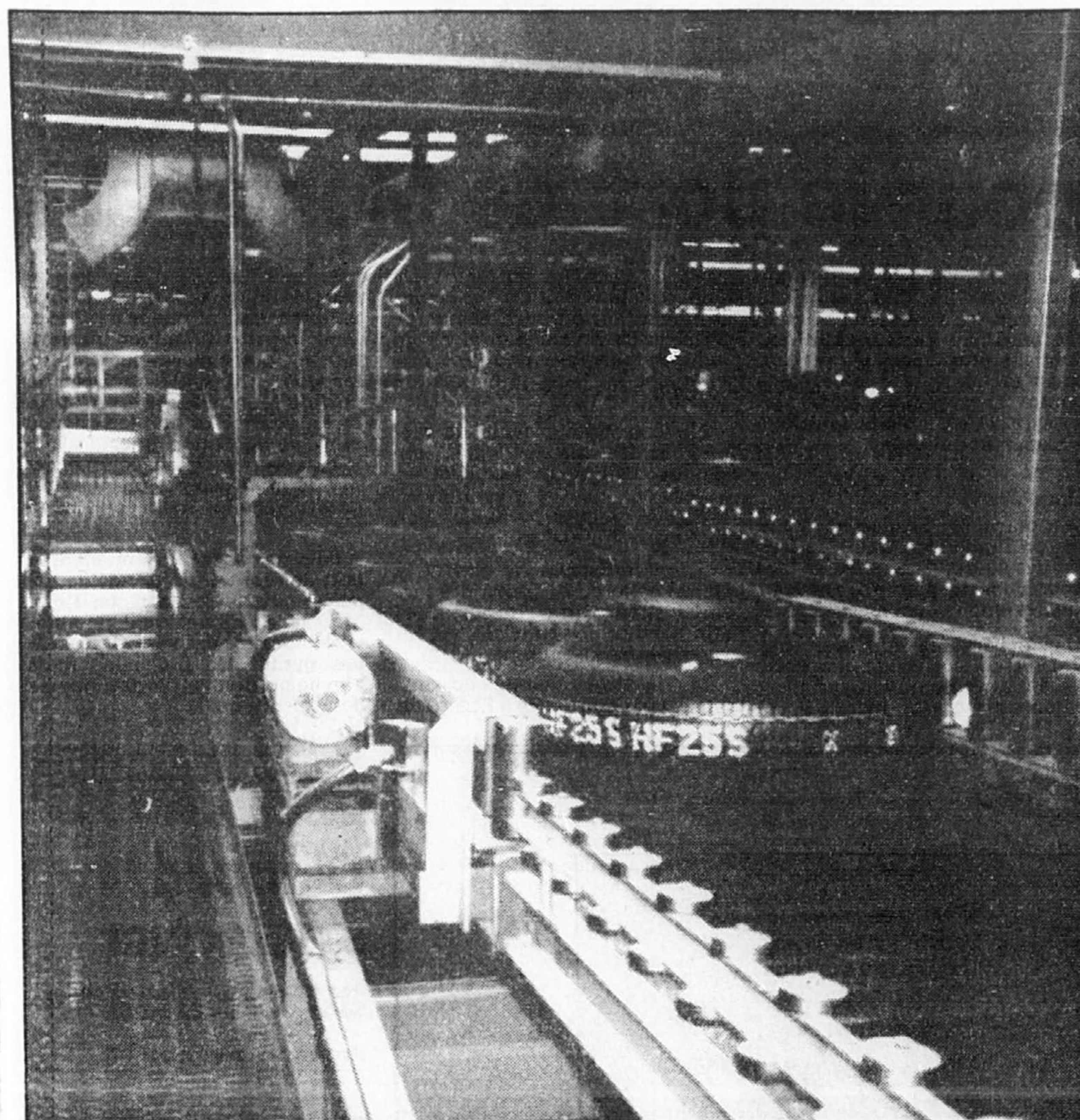
## Appareil public

Parmi les 15 méthodes énumérées par Gallup pour combattre le déficit, 80 p. cent des Canadiens optent pour la réduction de l'appareil public, 75 p. cent pour la diminution de l'aide canadienne à l'étranger, tandis que 74 p. cent sont d'accord pour hausser l'impôt des entreprises.

La réduction de l'aide sociale (par le biais des transferts aux provinces) est légèrement moins populaire qu'avant, mais cette solution recueille toujours l'appui d'une majorité de Canadiens (59 p. cent), selon le sondage. La moitié des répondants (51 p. cent) croient que la baisse de l'assurance-chômage est une option valable.

Pas de surprise, seulement 30 p. cent des gens appuient l'idée de réduire ou d'abolir la déduction pour les contributions au REER. Et seulement 23 p. cent des répondants croient qu'une hausse de l'impôt des particuliers serait une bonne solution.

# L'usine Goodyear de Valleyfield: un spectaculaire redressement



L'usine Goodyear de Valleyfield: un équipement de production sans cesse adapté et surtout l'implication des travailleurs et de la direction ont permis à l'usine Goodyear de Valleyfield non seulement de survivre mais de devenir un leader.

**DENIS DUQUET**  
Collaboration spéciale

■ L'usine Goodyear est le plus important employeur de la ville de Valleyfield, mais cela n'a pas empêché les dirigeants de cette compagnie de vouloir mettre la clé dans la porte au début des années 90. La récession s'amorçait, la compagnie avait subi des pertes financières sérieuses et la productivité de cette usine était l'une des pires de toute la corporation.

La conjoncture était sombre. Toutefois, moins de trois années plus tard, non seulement cette usine tourne-t-elle à plein rendement mais les performances de ses employés sont parmi les meilleures de toutes les usines Goodyear en Amérique. Telle est la situation qui nous a été décrite lors de notre récente visite à cette usine, dont les pneus sont exportés partout à travers le monde.

#### Des chiffres percutants

Les grandes compagnies n'ont pas de sentiments, elles se contentent de lire les bilans et les courbes de rentabilité. C'est cette façon de voir les choses qui a permis à l'usine de Valleyfield de survivre. On a tout simplement performé plus fort que la moyenne.

Si l'on se sert de l'année 1987 comme année repère et qu'on lui accorde une cote de 100, il est possible de vérifier la progression ou la récession de la production ou de tout autre élément réalisé à l'usine. Par exemple, le nombre de livres de caoutchouc manipulées par heure par chaque employé est passé de 100 en 1987 à 165,4 en 1994.

De plus, la quantité de rebuts enregistrée dans le cadre de la production a été réduite de 78 pour cent par rapport à 1987, qui est l'année repère pour toutes les

statistiques qui nous ont été fournies par Goodyear. Et ce qui est le plus impressionnant, c'est qu'au paravant, cette usine possédait la pire performance en Amérique concernant les produits de rebuts issus de la chaîne de production.

De plus, le nombre de pneus produits a augmenté de 51,9 pour cent par rapport à 1987. Il faut toutefois préciser que cette usine a fabriqué des pneus de camions pendant un certain temps, ce qui a tendance à fausser les données concernant les unités produites car la quantité de pneus de camions produits était beaucoup moindre.

Quoi qu'il en soit, avec quarante pour cent moins d'employés qu'en 1987, l'usine de Valleyfield domine plusieurs catégories au chapitre de la productivité parmi les 11 usines Goodyear éparpillées un peu partout en Amérique. De plus, le coût nécessaire pour produire 50 kg de pneus est le plus bas en Amérique. Autrefois le mouton noir chez Goodyear, cette usine est devenue l'exemple à suivre.

#### Prestigieuse clientèle

L'usine de Valleyfield produit pas moins de 551 modèles de pneus de codes différents répartis en 49 grandeurs. On y fabrique des pneus d'automobile, de camionnettes et des pneus de rechange. Ainsi, 44 pour cent de la production est destinée aux usines d'assemblage des manufacturiers automobiles en Amérique tandis que 56 pour cent est destinée au marché de remplacement.

Quant à la distribution des produits, 66 pour cent de la production est expédiée vers les États-Unis, 33 pour cent vers le Canada et un pour cent dans les autres pays. C'est ainsi que des pneus fabriqués chez Goodyear au Québec sont expédiés en Europe, en Asie et en Amérique du Sud.

Parmi les usines d'assemblage d'automobiles qui sont d'importants clients de Valleyfield, il faut mentionner l'usine CAMI d'Ingersoll, en Ontario, où on fabrique les Geo Tracker et Suzuki Swift. L'usine Honda de Alliston, en Ontario, y achète les pneus destinés aux Civic.

Les usines Chrysler de Fulton, dans le Missouri, Bramalea et Windsor, en Ontario, sont des clients importants. Chez Ford, les usines de Norfolk, en Virginie, Wayne et Dearborn, au Michigan, ainsi que celle de Lorrain sont alimentées en pneumatiques par l'usine de Valleyfield.

On y fabrique, entres autres une douzaine de modèles différents de pneus Goodyear ainsi que sept à huit modèles Kelly Springfield, une filiale de Goodyear. Parmi les modèles de pneumatiques les plus connus, il y a le Conquest, l'Invicta, le Wrangler, le Marathon et bien d'autres. Les célèbres pneus d'hiver F32 et Ultra Grip y sont également fabriqués.

Il faut souligner en terminant que la chaîne de production est modernisée au fur et à mesure que les innovations technologiques sont disponibles sur le marché. À ce chapitre, l'usine Goodyear de Valleyfield n'est pas entièrement automatisée comme le sont certains usines européennes de prestige, mais une bonne partie des opérations sont désormais réalisées par des machines semi-automatisées.

Enfin, grâce à un spectaculaire redressement, cette usine continue de fonctionner. Le personnel et la direction travaillent en unison afin de pouvoir continuer à améliorer le rendement tout en augmentant le niveau de qualité. C'est le défi que doivent relever toutes les usines désireuses de survivre face à une économie globale qui ne fait pas de quartier.

## Honda V6: un équipement standard complet

SUITE DE LA PAGE C1

Comme on peut le constater, cette voiture n'a rien perdu de ses dimensions originales sauf quelques millimètres ici et là. De plus, il faut souligner que l'équipement standard de cette berline est relativement complet, avec des freins à disques aux quatre roues, un système ABS standard et sa boîte automatique à quatre rapports.

Enfin, compte tenu de ce surplus de puissance et de poids, cette Accord comprend un renfort transversal entre les deux tours de suspension avant pour plus de rigidité. Les amortisseurs sont également plus gros et certains éléments de la suspension ont également été renforcés.

Et, à ne pas oublier, des supports pneumatiques du capot viennent remplacer la traditionnelle tige d'appui. Après tout, pour un peu plus de 28000 \$, il faut bien offrir quelques petits raffinements.

#### Trouvez la différence

En fait, la différence extérieure entre la Accord quatre cylindres et la version V6 est pratiquement impossible à détecter à l'œil nu. Après tout, une différence de longueur de 70 mm est imperceptible. Pour nous faciliter la tâche, on a placé un cercle chromé sur le pourtour de la calandre. C'est discret et suffisant pour établir une hiérarchie parmi les modèles Accord.

En conduite, la différence est tout aussi difficile à établir entre la version quatre cylindres VTEC et celle mue par le V6 qu'elle l'est sur le plan esthétique. Le conducteur distrait n'y verrait probablement que du feu.

Pourtant, les accélérations



Bien équipée, possédant un moteur plus silencieux, la Honda Accord n'est pas nécessairement plus rapide, mais elle est plus homogène.

sont plus incisives, le silence de la mécanique est nettement supérieur et le moteur est beaucoup plus doux à vitesses de croisière. Mais la grande différence se situe surtout en accélération. Alors que le quatre cylindres semble «se vendre au diable» en émettant un rugissement passablement tonitruant, le V6 est beaucoup plus discret dans ses réactions.

En outre, la suspension nous a semblé plus efficace et plus pro-

gressive. Et il ne s'agit pas d'une impression dénuée de fondement puisque les coussinets des bras oscillants arrière sont remplis de liquide tandis que les amortisseurs à gaz sont de type à faible friction.

Pour le reste, tout est à l'égal de la Accord quatre cylindres. Les sièges offrent toujours un coussin de support trop court, la pédale de frein est toute aussi spongieuse et les places arrière sont acceptables tout au plus

pour deux adultes de taille moyenne.

De plus, la présentation est sobre, trop sobre au goût de certains. Mais cette voiture conserve une homogénéité que peu d'autres modèles peuvent atteindre. Et les amateurs de V6 qui sont également des inconditionnels de Honda pourront combiner ces deux éléments pour leur plus grand bonheur. Mais ce bonheur risque d'être de courte durée quand on leur apprendra qu'il faudra déboursier un peu

### Fiche technique

Fiche technique	
Marque : Honda	Modèle: Accord V6
Carrosserie	Style: berline Empattement: 271,5 cm Longueur: 474,5 cm Largeur: 178,0 cm Hauteur: 1405 cm Poids: 1565 kg
Groupe propulseur	Traction
Moteur	Type: V6 Cylindrée: 2,7 litres Puissance: 170 chevaux à 5 600 tr/min. Alimentation: injection électronique programmée
Transmission	Type: automatique Nombre de rapports: 4 Rapport du pont: 4,53
Suspension	Avant: indépendante Arrière: indépendante
Freins	Avant: disques ABS Arrière: disques ABS
Direction	Type: à crémaillère
Divers	Pneus: P205/60R15 Capacité de carburant: 64,5 litres
Performances	Accélérations: 0-100 km/h: 9,2 s Reprises: 60-100 km/h: 6,1 s 80-120 km/h: 7,9 s Vitesse maximale: 215 km/h Consommation moyenne: 10,8 litres/100 km

plus de 28 000 \$ pour cette Accord V6.

#### Previsions modestes

S'il faut en croire Honda, les ventes des Accord V6 ne représenteront que de 15 à 20 pour cent des ventes de ce modèle au Canada. Ces prévisions sont modestes quant on sait que plusieurs modèles V6 proposés par la compétition se partagent une part plus importante des ventes.

Honda semble croire que le prix plus élevé de son modèle V6 va inciter plusieurs à opter pour

les quatre cylindres. Mais on soutient qu'on ne pouvait rognier sur la qualité traditionnelle de la marque pour être en mesure de réduire le prix. Il faut cependant souligner que certains modèles V6 proposés par la concurrence sont vendus à des prix similaires.

Il nous semble que les prévisions de Honda sont pessimistes. Mais, après tout, il est possible que la mince différence entre les prestations du quatre cylindres et du V6 ainsi que le prix plus élevé poussent les gens à se tourner vers le modèle quatre cylindres. L'avenir nous dira qui a raison.

## Les nouveaux essayeurs de Yokohama: des chauffeurs de taxi

■ La compagnie Yokohama vient de mettre sur le marché un nouveau pneu à usure prolongée, le Aegis LS4 radial, dont la durée de la semelle est garantie pour 130 000 kilomètres.

Et pour démontrer l'efficacité de ce pneu ainsi que sa durabilité, les dirigeants ont demandé à six chauffeurs de taxi de Toronto de monter ces nouveaux pneus sur leurs voitures.

Ces véhicules roulent constamment et on croit qu'ils auront atteint la marque des 100 000 kilomètres d'ici les six prochains mois. Les taxis retourneront alors à l'atelier de pneus pour que les spécialistes de Yokohama prennent les mesures d'usure et examinent l'état général du pneu.

De plus, les conducteurs des taxis en question feront part de leur comportement de ces pneus et de leur évaluation en général.

Il faut avouer que l'idée n'est pas vilaine. Mais il est facile de conclure qu'il s'agit d'une promotion puisque ces pneus ont été tes-

tés de façon similaire avant leur mise sur le marché. Toutefois, en plus de la valeur médiatique de ce test inusité, les ingénieurs de Yokohama vont certainement apprendre beaucoup de choses, car les chauffeurs de taxi soumettent leurs pneus à des stress nettement supérieurs à la moyenne.

Il faudra donc attendre au moins six mois avant de découvrir si l'essai a été concluant. Pour le moment, il y a six chauffeurs de taxi de Toronto qui roulent sur des pneus neufs et qui ont le sourire aux lèvres. Après tout, un jeu de pneus gratuits, c'est une aubaine.

Dans le cadre d'un essai de longue durée destiné à démontrer la durabilité du nouveau pneu Aegis LS4, la compagnie Yokohama a demandé à six chauffeurs de taxi de Toronto de soumettre ces pneus à un essai intensif de six mois.



Transactions des initiés

# Beaucoup d'acheteurs... peu de vendeurs

MICHEL GIRARD

● **Aurtec:** Michael Charles Peter Curtis a acquis au début de novembre un bloc de 15 000 actions de catégorie A. Prix d'achat: 15 cents.  
 ● **Camco:** Robert T.E. Gillespie a fait l'acquisition de 4000 actions ordinaires, le 10 novembre. Prix: 6,00 \$.  
 ● **Cogeco:** Pierre Champagne a acheté 200 actions, au cours de 12,50 \$.  
 ● **Eagle Precision Technologies:** George R. Usher a mis la main sur un bloc de 5000 actions. L'achat a été effectué au début de novembre, au prix de 6,00 \$.

● **Entreprises Cara:** William Alexander Farlinger a acquis un lot de 10 000 actions, au prix de 3,60 \$. La transaction a eu lieu vers la mi-octobre.  
 ● **Explorations Cache:** Robert Ayoite a acheté, le 28 septembre dernier, un lot de 2000 actions ordinaires. Prix d'achat: 51 cents.  
 ● **Gentra Inc.:** W. Murray Dell a mis le grappin sur un bloc de 77 000 actions ordinaires. Les achats ont eu lieu entre les 14 et 18 novembre. Prix moyen: 62 cents.  
 ● **Groupe Canam Manac:** Denis Racine a acquis 400 actions subalternes de catégorie A, au cours de 4,47 \$, en moyenne.

● **Groupe Investors:** James William Burns a acheté un lot de 10 000 actions ordinaires. Date d'achat: 8 novembre. Prix: 15,62 \$.  
 ● **Logistec Corporation:** John Springer a acquis 200 actions de catégorie A, au cours de 12,75 \$.  
 ● **Mines Abcourt:** Jean Alix a mis la main sur un lot de 39 000 actions ordinaires de catégorie B. Prix moyen: 30 cents.  
 ● **Mitel:** John B. Millard a fait l'acquisition de 47000 actions ordinaires, au cours de 3,75 \$ US.  
 ● **Morrison Petroleum:** W. Andrew Krusen a acheté 1000 actions ordinaires. Prix: 8,50 \$.  
 ● **Princeton Mining Corporation:**

Winslow Wood Bennett a aliéné 12 320 actions, au prix de 85 cents.  
 ● **Tiom Resources:** Ian William Telfer a vendu un bloc de 140 000 actions, au cours de 2,04 \$. Date de la vente: 15 octobre.  
 ● **Alcan Aluminium:** Everaldo Santos a vendu le 14 novembre dernier un lot de 2500 actions ordinaires. Prix de vente: 33,75 \$.

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

# Le CN ne veut pas de la fusion du CP et de Cast

Presse Canadienne

Le Canadien National entreprend aujourd'hui de convaincre une agence fédérale d'empêcher son ancien rival, le Canadien Pacifique, de prendre le contrôle d'une compagnie de transport maritime.

Canadien Pacifique a annoncé en juillet dernier la conclusion d'un accord en vue de se porter acquéreur de Cast Amérique du Nord, le propriétaire de cinq porte-conteneurs qui viendraient s'ajouter à sa propre flotte de 15 navires.

La fusion de Cast et de la filiale de CP, Canada Maritime, créerait la plus importante société de transport de conteneurs de l'Atlantique Nord et du port de Montréal, lui-même le plus important port de conteneurs au Canada.

Canadien National avance que la transaction éliminerait la concurrence de l'industrie du transport de conteneurs et a demandé à l'Office national des transports de ne pas autoriser la prise de contrôle, initialement prévue pour le 31 octobre dernier.

Dans le mémoire qu'elle soumettra à l'Office, la société Canadien National explique que la nouvelle entreprise de transport combiné de conteneurs contrôlerait 84 pour cent

du transport maritime entre Montréal et l'Europe. Elle dominerait aussi le transport ferroviaire de conteneurs entre le port de Montréal et des destinations intérieures comme Toronto et Chicago.

«La question du monopole nous préoccupe», a indiqué le porte-parole de la compagnie, Alain Bergeron.

Toujours selon le CN, tout compétiteur potentiel serait écarté et Canada Maritime pourrait hausser ses prix à volonté.

De son côté le président du conseil de CP, M. Bill Stinson, a dit que sa compagnie fera valoir que le port de Montréal continuera d'affronter la concurrence des autres ports de la côte Est, comme ceux de New York et de Halifax, pour le transport de conteneurs.

L'Office des transports peut empêcher la prise de contrôle s'il juge que l'acquisition va «à l'encontre de l'intérêt public».

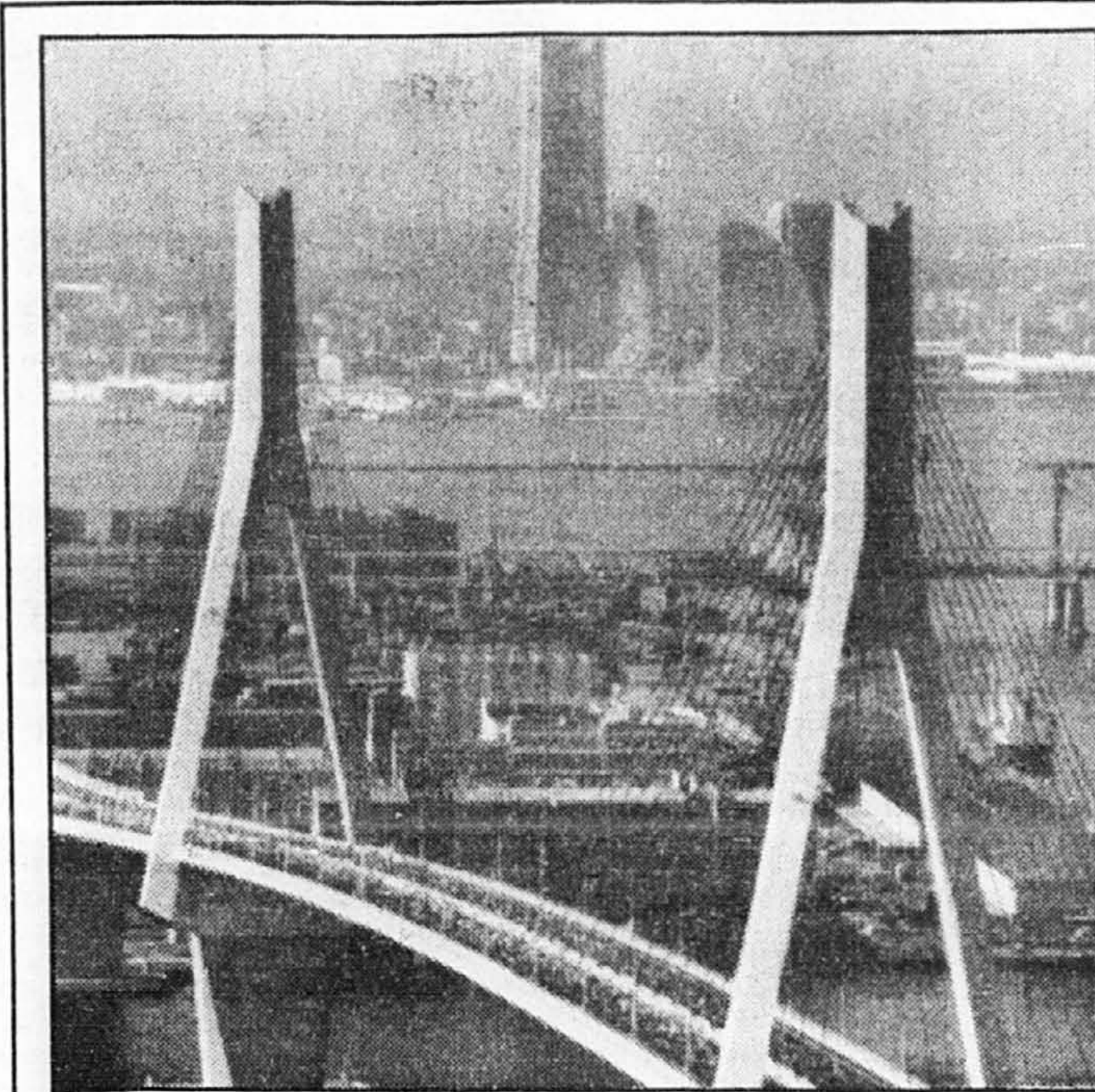
CP n'a pas dévoilé le prix d'achat de Cast mais selon certaines informations, il s'agirait d'un montant de l'ordre de 70 millions CAN.

Cast appartient à plusieurs propriétaires, y compris la Banque Royale du Canada. Elle déclare des revenus annuels d'environ 420 millions et emploie quelque 500 personnes. Canada Maritime a des revenus de 400 millions et emploie 550 personnes.

CP Rail s'occupe déjà de la manutention des conteneurs de Cast à son vaste terminal de transport intermodal, dans le port de Montréal.

Outre le CN, il y a au moins deux autres opposants au projet d'acquisition: l'ex-député conservateur Howard Crosby et la compagnie Mid-Atlantic Shipping.

L'Office national des transports doit rendre sa décision d'ici le 20 janvier et le conseil des ministres aura alors 30 jours pour décider de donner suite ou non à la recommandation de l'Office.



## Autoroute pour Tokyo

Des coureurs traversent le pont Tsurumi-tsubasa à Kawasaki, au sud de Tokyo. Cet ouvrage a été ouvert aux coureurs hier pour commémorer l'inauguration d'une autoroute côtière qui rejoint la baie de Tokyo.

PHOTO REUTERS

## SPÉCIAL DE DÉCEMBRE

AUDI 1994

NE PAYEZ AUCUNE MAIN-D'OEUVRE SUR LES ENTRETIENS PRESCRITS PAR LE MANUFACTURIER PENDANT LA GARANTIE 4 ANS 100 000 KM.

Sur véhicule en inventaire

En exclusivité chez Niquet St-Bruno 653-1553



## AUTOMOBILES NIQUET

1905, Sir-Wilfrid-Laurier, Saint-Bruno



653-1553



L217529

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

**QUELQUES UNITÉS EN LIQUIDATION**

- ◆ 2 et 3 chambres à coucher
- ◆ Un penthouse

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

Renseignements: Mme Chartrand  
744-1225

La Presse

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



**GENERAL MOTORS AU VOLANT DU XXI<sup>e</sup> SIÈCLE:** Comment fidéliser une clientèle de plus en plus exigeante

**M. TOM R. MASON**  
Vice-président Marketing  
General Motors du Canada Ltée

**LE 13 DÉCEMBRE 1994 DE 8 H 00 À 9 H 30**  
Holiday Inn Crown Plaza  
420, rue Sherbrooke Ouest, Salons Ambassadeur B et C  
Stationnement disponible à l'extérieur de l'hôtel



Membres: 25 \$  
non-membres: 35 \$  
(TPS incluse)

**RÉSERVATIONS:**  
(514) 499-1391  
Places limitées  
 Paiement sur place.

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

L'Association marketing de Montréal  
section de l'American Marketing Association

En collaboration avec  
**Bell**

# Le MBA pour gens d'affaires de Concordia

"Le marché de détail est un marché difficile à administrer en raison des exigences qu'il comporte: d'une part, il doit être administré par une personne détenant une assez vaste connaissance des affaires pour diriger l'entreprise; d'autre part, cette même personne se doit d'être attentive aux moindres détails pouvant faire toute la différence.

Le programme MBA pour gens d'affaires de Concordia m'a véritablement permis de développer ces champs de vision. J'ai été exposée à de nouvelles idées et à de nouvelles façons de faire, qui m'ont incitée à penser au-delà des systèmes établis et à envisager l'avenir dans ses multiples détails."

Melanie Kau, Promotion 1992, Vice-Présidente au détail, Mobilis.



Venez nous rencontrer lors de notre prochaine soirée d'information qui se tiendra le mercredi 6 décembre à 17h30 au Sheraton Inn Laval, 2440 Autoroute des Laurentides. Veuillez téléphoner au (514) 848-2993 pour confirmer votre présence et obtenir notre brochure.



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

## Finances personnelles

MICHEL GIRARD

# Un abri encore disponible

Quelque 85 p. cent des Canadiens, selon un récent sondage Gallup, ne veulent pas que le gouvernement fédéral touche aux REER, de loin, le plus populaire des abris fiscaux.

Mais en ce qui concerne les abris fiscaux qui s'adressent avant tout aux riches contribuables, là, le ministre des Finances, Paul Martin, n'a vraiment pas à s'en faire.

S'il décide d'y mettre la hache en vue de réduire le lourd déficit fédéral, bien peu de gens vont le lui reprocher... Les riches ont la réputation d'abuser des abris fiscaux. Et le ministre en est pleinement conscient.

C'est ce qui explique d'ailleurs pourquoi le ministre Martin a annoncé, dès jeudi dernier, un train de mesures visant à limiter le recours à certains abris fiscaux. Voici les trois principales:

### 1- Financement à recours limité

Supposons qu'un contribuable fait un placement de 100 000 \$ dans un abri fiscal. Il verse 10 000 \$ au comptant et il obtient un financement de 90 000 \$. Si cet emprunt est garanti seulement par l'abri fiscal en tant que tel ou les revenus qu'il génère, il ne sera pas considéré comme admissible aux déductions fiscales. Seule la partie à risque (le 10 000 \$) pourra procurer des avantages fiscaux. Pour que l'emprunt soit admissible aux avantages fiscaux, il faut qu'il présente un réel risque pour l'investisseur.

### 2- Inscription des abris fiscaux

La pénalité pour avoir vendu un abri fiscal sans avoir obtenu au préalable un numéro d'inscription passera de 3 p. cent à 25 p. cent de l'abri vendu.

### 3- Impôt minimum de remplacement

A partir de 1995, le calcul de l'impôt minimum de remplacement sera élargi de façon à y assujettir un plus grand nombre de personnes à revenu élevé. Les frais financiers afférents aux abris fiscaux ainsi que les pertes déduites par les commanditaires de sociétés en commandite ou des associés de sociétés de personnes ne pourront plus diminuer l'impôt minimum à payer.

Par l'introduction de ces nouvelles mesures, M. Martin, et son collègue de Revenu Canada, David Anderson, veulent s'attaquer plus particulièrement aux sociétés en commandite de films et aux abris fiscaux portant sur «les promotions de logiciels».

Au Québec, ce sont surtout les sociétés en commandite de films qui sont visées. Les abris portant sur les logiciels sont plutôt rares. Et en ce qui concerne les autres abris fiscaux populaires au Québec, comme le Fonds de solidarité de la FTQ et les actions accréditées minières et pétrolières, les nouvelles mesures fédérales n'auront pas d'impact.

### Pour les 95 000 \$ et plus...

Si le nom de Duhamel Boivin Inc. ne vous dit probablement rien, c'est parce que vous ne faites partie de la classe des gens riches.

Duhamel Boivin est une firme de courtage qui s'est spécialisée «dans la conception et la distribution de produits financiers sophistiqués...».

Depuis le début de ses activités, en 1986, la firme montrealaise a complété 126 émissions d'abris fiscaux, pour une valeur globale d'un demi milliard.

La force: les sociétés en commandite dans le secteur cinématographique, lesquelles ont accaparé quelque 80 p. cent de ses ventes.

Cette année, Duhamel Boivin revient en force sur le marché des riches contribuables: après avoir vendu en début d'année une émission de 51 millions, la firme vient cette fois de mettre en marché une notice d'offre de société en commandite de film de... 105,9 millions.

Vous avez bien lu! Il s'agit de la Société en commandite D.P.I. (94), laquelle financera l'acquisition d'une collection de 75 films d'aventure (des films classiques qui ont déjà été diffusés en première fois... mais qu'on rendra dorénavant disponibles en vidéocassette). Et la société financera également les coûts reliés à la distribution de ces vidéocassettes de films d'aventure, promotion, mise en marché, publicité à travers notamment le Canada et les États-Unis. Les nouvelles mesures Martin visant à limiter le recours aux abris fiscaux ne remettent pas en cause la vente de cette imposante société en commandite, d'assurer Duhamel Boivin. Pourquoi? Parce que les numéros d'inscription d'abri fiscal sont obtenus depuis un bout de temps; l'emprunt requis de la part des investisseurs pour investir dans la société en commandite est totalement à risque; les promoteurs ont en main des opinions favorables des bureaux d'avocats Ogilvy Renaud et Thorsteinsson concernant les conséquences fiscales fédérales et provinciales de ce placement.

### Cet abri fiscal vous intéresse?

Ce n'est pas compliqué: il vous suffira d'avoir les revenus suffisamment élevés (genre 95 000 \$ de revenus imposables) pour pouvoir effectuer à tout le moins la souscription minimale. Une souscription minimale de... 150 000 \$.

Restez calme! On ne vous demande pas 150 000 \$ comptant. Le montage financier n'exige comme mise de fonds qu'un déboursé comptant de 23 502 \$.

Pour le reste, soit 126 498 \$ ou 85 p. cent du placement total, on vous demande de signer au bas d'une convention d'emprunt. Le prêt de 126 498 \$ par souscription minimale vous sera accordé par une compagnie mise sur pied à cette fin. Il va de soi que vous devez être solvable...

Vous vous demandez sans doute comment vous allez faire d'argent avec cet abri fiscal?

À vrai dire, c'est avec une combinaison (1) des économies d'impôt tirées des déductions sur cinq ans pour pertes d'entreprise, amortissement, frais d'administration, frais d'emprunt... et (2) des revenus tirés du rachat, lors de la sixième année, des parts de la société en commandite que les investisseurs devraient réussir à tirer profit de leur placement.

Dans la notice d'offre du 19 octobre dernier, Duhamel Boivin avance deux hypothèses de rendement.

**Première hypothèse:** les investisseurs réaliseraient, en cinq ans environ, un rendement cumulatif après impôt de 94 p. cent sur leur mise de fonds comptant, soit un profit de 22 041 \$ sur un comptant de 23 502 \$, par souscription minimale. C'est un peu plus de 18 p. cent par année...

**Deuxième hypothèse,** beaucoup plus optimiste celle-là: le rendement sur la mise de fonds initiale pourrait atteindre, sur cinq ans, les 194 p. cent, soit un profit de 45 568 \$ sur un comptant de 23 502 \$. Le double du rendement de l'hypothèse précédente.

Si vos moyens sont plus modestes, il reste encore six émissions d'actions accréditées pour... sauver de l'impôt: les minières Inex, McWaters, Lithos, Conveinor et Minières du Nord; les pétrolières Explogas et Alma Oil and Gas. (Voir chronique Placements du 30 novembre).

## Auto-rétro

## Ressusciter un corbillard, pourquoi pas?

JACQUES GAGNON

Gilles Poirier et son fils Marc ont consacré deux ans de leurs loisirs à restaurer une Nash 1929 Special Six. Cette voiture est cependant encore plus spéciale que son nom l'indique, car il s'agit d'une ambulance-corbillard.

Gilles et Marc sont le fils et le petit-fils de Magnus Poirier, fondateur de l'importante entreprise funéraire qui porte son nom. Pour eux, ce choix était donc logique.

«Nous cherchions un véhicule qui avait appartenu à mon grand-père et qu'il avait donné à des religieuses», raconte Marc. Ayant échoué dans leur tentative, ils ont quand même conservé l'idée d'acquérir un ancien véhicule funéraire. Ils ont fait part de leur intention à un certain monsieur Ménard, qui exploitait un musée de l'auto à Saint-Félicien. C'est lui qui a découvert la vieille Nash, dans le Wisconsin, en 1991.

L'ambulance-corbillard a été transformée par une firme spécialisée, A.J. Miller Company, de Bellefontaine, Ohio. Dans la version ambulance, on retrouve à l'arrière une civière et deux fauteuils. Un ingénieux système. La version corbillard comprend un espace pour transporter les fleurs au-dessus du cercueil. Et, comme c'était la coutume à l'époque, on fixait un crucifix sur le toit. Ce «combiné» se vendait 2700 dollars américains.

Marc explique que le corbillard Nash était moins prestigieux que les modèles utilisant un châssis de marque Cadillac, LaSalle ou Pierce-Arrow.

Nash, un nom disparu en 1958, était relativement populaire en 1929. Cette marque offrait alors 23 modèles répartis en trois séries. La Special Six est propulsée par un six cylindres en ligne de 224 pouces cubes (3671 cc), développant 65 chevaux. Ce moteur à soupapes en tête a la particularité d'avoir deux systèmes d'allumage avec deux bougies par cylindre. La boîte manuelle est à trois rapports.

Son intérêt pour les voitures anciennes a amené Marc Poirier à Hershey, où il a découvert de la documentation qui lui a permis de mieux comprendre le complexe système de freinage de la



A l'époque, une entreprise américaine transformait les Nash en corbillards et en ambulances.

Nash, avec les sabots à l'extérieur du tambour.

Au cours de ce voyage, il a acheté une cloche avec un marteau actionné à l'électricité. Le client pouvait également acheter une cloche manuelle que l'assistant du conducteur martelait à l'aide d'une corde. Il y avait également une variété de sirènes, avec ou sans feu clignotant. Tout cet attirail se retrouvait sur le pare-chocs avant.

Ce reportage nous a permis de découvrir que les vieux véhicules funéraires intéressent un certain nombre de collectionneurs. Par exemple, à Houston, au Texas, il existe un musée, l'American Funeral Service Museum, où sont exposés cercueils et corbillards. À Lowell, au Missouri, la compagnie W.R. Bennett Funeral Coaches, se spécialise dans les vieux corbillards.

Marc Poirier possède, depuis quelques années déjà, une vieille Jeep Willys

1960, une CJ-3B. Il en parle avec enthousiasme. Ses projets? Restaurer un jour un cabriolet et une limousine de la même génération que le corbillard. «Nous serions en mesure de répondre à la demande si jamais c'était le cas», précise-t-il. Le cabriolet serait utilisé pour les fleurs et la limousine pour transporter la famille.

La maison Magnus Poirier possède en plus un magnifique corbillard à traction animale.

## La roue-moteur d'Hydro-Québec, un concept fascinant

DENIS DUQUEY  
collaboration spéciale

■ Aussi bien les autorités gouvernementales que les groupements écologiques font des pressions auprès des manufacturiers d'automobiles pour que ceux-ci produisent des voitures électriques pratiques, relativement économiques et adaptées aux besoins du marché actuel. Jusqu'à présent, les efforts réalisés en ce sens ont été assez décevants. La plupart des projets de voitures mues par un moteur électrique nous proposent des véhicules lourds, chers et peu performants. Mais voilà que le Groupe de traction Couture d'Hydro-Québec a dévoilé la semaine dernière son système de propulsion électrique roue-moteur, qui vient bouleverser toutes les valeurs établies. Mieux encore, l'aboutissement des recherches effectuées dans les laboratoires de l'IREC a des chances de révolutionner le secteur des voitures électriques.

Comme l'oeuf de Colomb, la solution à des problèmes étonnamment complexes est généralement très simple, en principe du moins. C'est le cas de la solution proposée par les chercheurs d'Hydro-Québec. Au lieu de tenter de remplacer le moteur à combustion interne d'une voiture traditionnelle par un moteur électrique actionnant un rouage d'entraînement comprenant transmission, cardans ou arbre de couche et différentiel, on a délaissé tous ces accessoires pour placer un moteur électrique dans chacune des roues de la voiture.

Comme le mentionne Germain Harbec, administrateur du projet M4 à Hydro-Québec, «nos chercheurs ont concentré leurs efforts sur le secteur qu'ils connaissent le plus, la gestion de l'énergie électrique et la réalisation de moteurs électriques petits, légers et offrant un couple supérieur. Nous ne pouvions dessiner un moteur à combustion interne car nous ne possédons pas les connaissances nécessaires. Mais un moteur électrique était dans notre champ d'expertise».

L'utilisation de moteurs électriques aux quatre roues signifie que la propulsion est à prise directe et que chaque moteur est alimenté par une batterie centrale qui fournit de l'électricité à chaque roue. L'absence de différentiel est compensée par la mise au point d'un système de gestion électronique qui contrôle la vitesse de rotation de chaque roue dans les virages et différentes autres situations. On n'a plus besoin non plus de boîte de vitesses, chaque roue étant individuellement alimentée en énergie électrique selon les besoins du moment.

Bref, au lieu de penser comme un constructeur automobile qui tente d'adapter une voiture conventionnelle à l'énergie électrique, les chercheurs d'Hydro ont pensé comme les spécialistes de l'énergie électrique qu'ils sont. Les résultats sont époustouflants.

Le but du Groupe de traction Couture était non seulement de produire un système efficace offrant un niveau d'agrément de conduite à la hauteur des modes

les à combustion interne, mais de trouver une solution à l'autonomie réduite des véhicules électriques.

Il est impensable de monter des batteries lourdes et encombrantes dans la voiture pour avoir plus d'autonomie. Il est plus efficace et pratique de consommer moins d'énergie et de pouvoir installer une génératrice qui aura pour tâche d'alimenter la batterie en énergie au fur et à mesure que la voiture va rouler. Comme les roues-moteurs consomment moins de 10 kilowatt/heure, il est facile de conserver un niveau d'énergie suffisant pour alimenter ces petits moteurs montés dans les roues. Contrairement à d'autres voitures hybrides dont le moteur à combustion interne a pour but de faire avancer la voiture à l'aide de la transmission et du différentiel, le moteur à combustion qui serait installé dans une voiture munie de roues-moteurs ne servirait qu'à fournir de l'énergie à la batterie. Donc, dès que la batterie électrique sera vidée de son énergie, la génératrice installée dans la voiture entrera en fonction et alimentera le système électrique.

À Hydro-Québec, on se garde de partir en peur. On a pour l'instant réalisé un prototype roulant utilisant deux roues-moteurs à l'arrière. Pour ce faire, on s'est servi d'une Chrysler Intrepid dont les roues standards arrière ont été remplacées par deux roues-moteurs. Comme on peut le constater, on veut prouver que le Moteur Couture n'est pas uniquement destiné aux mini et sous-compactes. En

fait, on prévoit que l'application initiale s'effectuera sur des voitures de luxe de type intermédiaire dont le poids devrait être de 1500 kg.

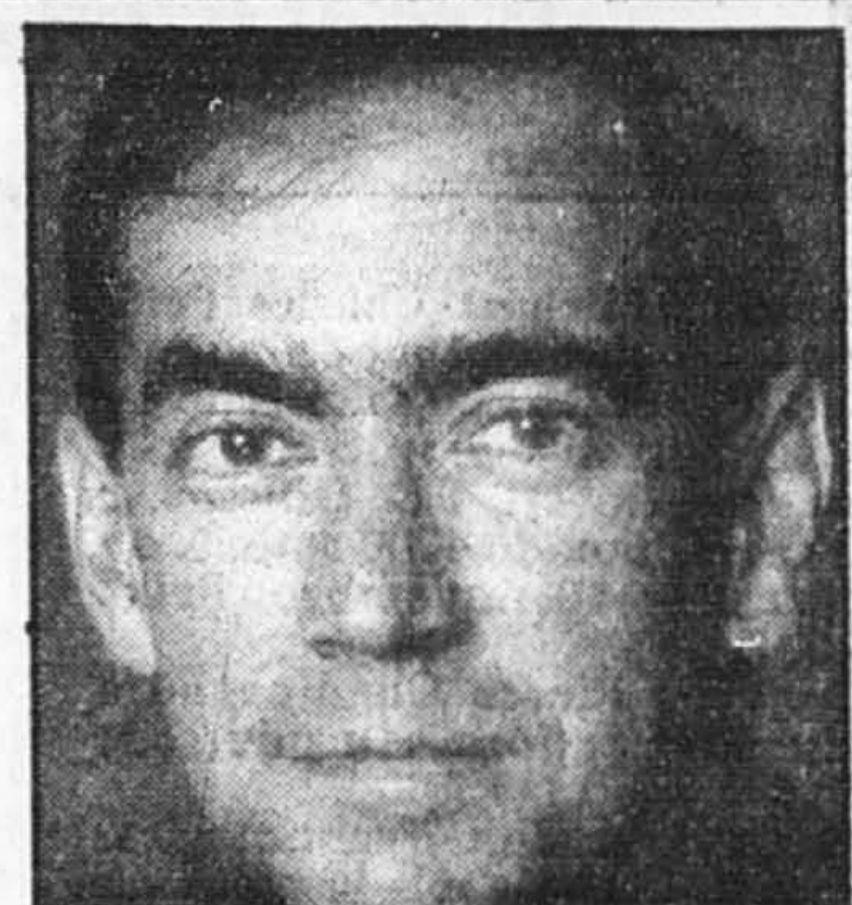
Ayant fait la démonstration de la validité de son système de propulsion électrique, Hydro n'entend pas nécessairement se mettre à fabriquer des voitures dans un avenir rapproché. On est nettement plus intéressé à vendre des licences à des compagnies qui ont les installations et l'expertise pour réaliser ce genre de projet.

Aucune entente n'a été mentionnée mais, selon Germain Harbec, il serait possible de raffiner le système actuel pour une mise en production éventuelle d'ici cinq ans. Compte tenu de la législation californienne qui exige la mise en vente de voitures électriques en 1998, il ne serait pas surprenant que le moteur d'Hydro Québec trouve rapidement preneur.

La technologie développée par Hydro est étonnante de simplicité et d'efficacité. Il s'agit à notre avis de la première innovation permettant d'être plus optimiste quant à l'avenir des voitures électriques. Il faut souligner le travail de cette équipe de chercheurs, qui disposait de moyens relativement modestes (les recherches ont coûté 22 millions à date) et qui a accouché d'un concept fascinant. Par contre, il ne faut pas oublier que ces moteurs devront être très robustes car ils sont placés dans un endroit très vulnérable. Selon Hydro, cette difficulté a déjà été réglée. Voilà qui promet.

## CAA-Québec

vous conseille



Après avoir dirigé le CAA-Québec à titre de président-directeur général pendant près d'une décennie, Robert Darbelnet est devenu le premier Canadien à être nommé au poste de président de l'Association américaine des automobilistes, ou AAA.

## Darbelnet président de l'AAA



■ Depuis tout près d'une dizaine d'années, Robert Darbelnet tenait les rênes de la direction du CAA-Québec. Il l'a fait à titre de directeur général, dans un premier temps, avant de devenir le président-directeur général de cet organisme, qui regroupe maintenant plus de 650 000 membres. Ses états de service lui ont permis d'accéder à la présidence du plus important club automobile du monde, l'Association américaine des automobilistes ou le fameux AAA, dont la réputation n'est plus à faire.

M. Darbelnet remplacera Paul Verkuil, dont le mandat se termine à la fin du mois de décembre. Il sera le premier Canadien à occuper ce poste et tous les observateurs soulignent que ses capacités d'administrateur et de gestionnaire ont été des atouts qui ont joué en sa faveur lors de la sélection pour la présidence du AAA. Il faut préciser que le mandat est de taille, car cet organisme regroupe 126 clubs répartis au États-Unis et au Canada, compte plus de 36 millions de membres et 33 000 employés.

Au cours de son mandat à la tête du CAA-Québec, Robert Darbelnet a réussi à concrétiser la fusion définitive des clubs de Québec et Montréal, à ouvrir de nouveaux bureaux administratifs à Québec et à Montréal en plus de faire muser le recrutement de nouveaux membres. Présentement, le nombre de membres totalise 650 000 et ce total ne cesse de croître. Après avoir fait du bon travail et établi le CAA-Québec sur des bases solides, il était temps de s'attaquer à de nouveaux défis.

En attendant qu'un remplaçant soit choisi, la direction sera assurée par interim par Richard Bélanger, l'actuel vice-président exécutif du CAA-Québec. M. Bélanger est un homme clé dans le fonctionnement de toute cette association car il a réussi, grâce à ses qualités de leader et de gestionnaire, à permettre au club de se développer tout en offrant des services d'une qualité sans cesse croissante à ses membres. Plusieurs le considèrent comme un candidat sérieux au poste de président-directeur général en raison de ses responsabilités actuelles et de ses états de service éloquentes.



SUBARU

LIQUIDATION  
1994IMPREZA 1994  
4DL5S-X6

11 995\$\*



Renseignez-vous à propos du programme d'assistance d'urgence routière Subaru, en collaboration avec l'Association Canadienne de l'Automobile (CAA)

SUBARU AUTO CENTRE

Montréal (514) 937-4235

SUBARU REPENTIGNY

Repentigny (514) 585-9950

LARELLE SUBARU

St-Rose (514) 963-6466

ST-JEAN SUBARU

St-Jean (514) 347-6555

JOLIETTE SUBARU

Joliette (514) 755-1055

CRISTOFARO SUBARU

Montréal (514) 270-1159

LACHUTE SUBARU

Brookings (514) 562-2742

SUBARU VALLEYFIELD

Valleyfield (514) 371-0322

A.D.M. Automobiles

SUBARU DE L'AYR (514) 688-6041

SUBARU LONGUEUIL

Longueuil (514) 677-6361

AUTOMOBILE LAVIGNI

St-Amand-Bellevue (514) 437-5327

SUBARU ST-AGATHE

St-Agathe-des-Monts (514) 226-1000

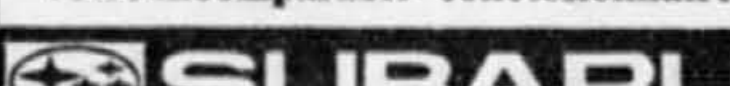
SUBARU ST-JEROME

St-Jerôme (514) 438-7494

CONCEPT AUTOMOBILE

Gravelly (514) 372-2007

Votre incomparable concessionnaire



Qualité japonaise à un prix abordable

## PUBLIREPORTAGE

## TRANSMISSION... D'INFORMATION

## «LE CONCESSIONNAIRE D'AUJOURD'HUI»

Pour satisfaire à la demande, accélérer le service après-vente et maintenir un haut niveau de satisfaction de la clientèle, le concessionnaire se doit de maintenir un important inventaire de pièces de remplacement. Ceci peut représenter un investissement de plus de 250 000 \$. Gérer un inventaire de cette envergure est donc une des priorités du concessionnaire et de son personnel qualifié. Comme les modèles de voitures changent périodiquement, une saine gestion du département de pièces assurera la concession non seulement d'un «stockage» adéquat mais aussi d'une rotation rapide des inventaires. Il va sans dire que ce département joue un rôle de premier plan dans la rentabilité de l'entreprise. Aujourd'hui, pour faire face à un marché grandissant, la plupart des concessions utilisent l'informatique afin de suivre de plus près l'évolution de l'inventaire.

Offrir un service complet, de l'achat ou la location d'un véhicule, à son entretien ou sa réparation, voilà ce que vise le concessionnaire. C'est pour cette raison que la plupart se sont aussi dotés d'un département de carrosserie-peinture. Le concessionnaire doit investir dans de l'équipement technologique et de l'outillage très dispendieux pour faire la réparation de véhicules hautement sophistiqués. La chambre à peinture, à elle seule, peut facilement coûter plus de 70 000 dollars.

Pour chapeauter tout ça, le département de comptabilité va assurer la coordination et le soutien financier de toute l'entreprise.

Ayant investi plusieurs millions de dollars et devant faire face à des dépenses annuelles très élevées, le concessionnaire doit s'assurer de ne pas être à la merci des caprices d'une industrie cyclique et des fluctuations de l'économie.

Choisir d'être un concessionnaire par les temps qui courent, c'est choisir une profession qui exige l'esprit d'entreprise, une grande ténacité et la facilité de s'adapter à des conditions en constante évolution.

BONNE ROUTE !

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

John Arsenian, le gérant des ventes chez Up-Town Volvo est tout sourire par les temps qui courent. En effet, les ventes de ces belles suédoises ne cessent de grimper. La 850 est toujours aussi populaire mais la nouvelle 960 est également fort en demande. Ce qui comble John d'aise. Et pour faciliter encore sa tâche, la réputation de fiabilité de Volvo est également à la hausse tandis que la satisfaction des clients n'a jamais été aussi haute. Bref, tous les éléments se conjuguent pour donner à Up-Town et à Volvo un essor remarquable.

Michel Gignac, du Centre du pneu 5 Étoiles de La Plaine est un homme extrêmement occupé ces temps-ci. Avec la pénurie de pneus à neige qui sévit présentement dans la région métropolitaine, Michel ne ménage pas ses efforts pour donner satisfaction à sa vaste clientèle. Et ses connaissances étendues dans le domaine du pneu permettent à ses clients de toujours avoir le produit adapté à leurs besoins. Et tout cela à des prix fort intéressants. Même si la réputation de son établissement n'est pas aussi forte que certains autres établis depuis quelques années, d'ici peu son commerce sera un des plus achalandés et des plus respectés dans toute la région.

Depuis qu'il a été nommé porte-

parole officiel de Hyundai Canada en plus d'être le gérant du Québec, Michel Mérette s'est rapidement mis en évidence. Sa photo est apparue dans plusieurs quotidiens dans le cadre d'entrevues que Michel a accordées sur Hyundai au Québec et les problèmes de l'industrie automobile au Québec en général. Chaque fois, les réponses de Michel ont été claires, précises et droit au but. On ne pouvait trouver un meilleur porte-parole. Et si les photos de Michel nous montrent un homme souriant, c'est tout simplement que les ventes de Hyundai sont en mesure de réjouir notre ami Michel.

Michel Longpré fait partie de l'équipe des représentants de Royal Geo Chevrolet Oldsmobile et cet homme d'expérience se dit fort heureux de pouvoir travailler dans un établissement où les politiques patronales sont parmi les plus dynamiques de la région métropolitaine. Plusieurs doutaient du succès à long terme de cet établissement et c'est justement le contraire qui se produit alors que les ventes ne cessent d'augmenter au fil des années. Pas surprenant si tous les représentants sont aussi dynamiques que Michel. Ce dernier n'a rien perdu de sa fougue et il est aussi convainquant que jamais lorsque vient le temps de vanter les mérites des voitures GM.

## PUBLICITÉ

# AUTO EXPRESS

L'Association des concessionnaires Toyota du Grand Montréal, pièces et service, a tenu un concours du 17 septembre au 31 octobre 1994 afin de souligner le 30<sup>e</sup> anniversaire TOYOTA. Le tirage s'est fait le 8 novembre dernier, dont voici les résultats : Le 1<sup>er</sup> prix : L'utilisation d'une TOYOTA Corolla 1995 pour un an a été gagnée par Mme Antoinette Caputo de Montréal. Le 2<sup>e</sup> prix : Plus de 100 clients ont gagné la vidange d'huile et le changement de filtre de leur Toyota gratuitement tant qu'ils en sont propriétaires. Nous félicitons tous nos gagnants et remercions tous ceux qui ont participé.



De gauche à droite : Danyel Vermette, notre gagnante Mme Antoinette Caputo, Daniel Jarry, Denis Chartrand et Stéphane St-Louis.

Il faut souligner l'excellent travail de Jean-Léon Bruyère de Ford du Canada qui en plus de ses tâches régulières est en mesure de jongler avec la préparation des voitures de courtoisie réservées à des dignitaires ou à des essayeurs. Et ce n'est pas toujours une sinécure surtout lorsque la température se fait capricieuse. Et malgré toutes ces fonctions, Jean-Léon ne perd jamais sa bonne humeur. Il faut croire que le fait de conduire des produits Ford a une incidence heureuse sur la bonne humeur des gens. Et les nouveautés sont toutes plus intéressantes les unes que les autres.

Gerry Dargenio de Saint-Martin Automobiles est un homme qui possède une vaste expérience dans le domaine des voitures de luxe. Malgré tout, il se déclare fortement impressionné par la nouvelle 740i de BMW. Selon Gerry, cette voiture est la seule sur le marché à combiner les avantages d'une limousine à la fougue d'une voiture sport. D'ailleurs, le public susceptible d'acheter une voiture de cette catégorie a très bien accueilli cette nouvelle BMW. En outre, les produits BMW sont plus populaires que jamais et Gerry est loin de vouloir les contredire.

Alain Dionne et Benoît Corbeil sont deux jeunes inventeurs de

Montréal qui ont développé le Trackit, un nouveau produit qui débute sur le marché cette année. Le fruit de leur imagination est un instrument très pratique. Réalisé dans un plastique recyclable, le Trackit est un outil polyvalent qui est à la fois une pelle, une grille de traction et une balise d'urgence. Ce produit est non seulement intéressant mais il a le mérite d'être entièrement produit au Québec. Les deux jeunes inventeurs ont confiance que les Québécois vont bien accueillir leur produit qui est conçu pour répondre aux besoins des automobilistes du Québec et qui est disponible dans plusieurs grandes chaînes du Québec.

Scott Murray de Honda Canada est en poste depuis quelques années maintenant en tant que responsable des communications du secteur automobile de Honda Canada. Il a tellement accompli du bon travail qu'il a vu ses responsabilités croître tout récemment. Il est certain qu'il sera encore plus occupé que d'habitude mais les gens auront la certitude de savoir que le travail sera bien fait. Malgré son implication dans le secteur automobile, Scott ne renie pas ses premiers amours, soit les motocyclettes. Et Dieu sait si Honda s'y connaît en moto!

## Année positive pour Nissan Canada

DENIS DUQUET  
collaboration spéciale

Yves Boyer, le vice-président exécutif de Nissan Canada, a toujours été un homme positif. Compte tenu de ses fonctions, c'est un peu une condition attachée à la profession. Mais après que Nissan eut connu une fin de décennie passablement éprouvante, à la fin des années 80, l'avenir semble nettement plus prometteur pour le deuxième constructeur japonais en importance.

Cet optimisme est également de mise pour Nissan Canada, qui a su progresser dans plusieurs secteurs et conserver ses parts de marché, en dépit d'un marché global à la baisse pour les compagnies automobiles japonaises au Canada. Par exemple, les constructeurs automobiles japonais détenaient 25 p. cent du marché au début de la présente décennie. Or, la récession et une reprise des ventes des nord-américains ont abaissé cette part à 20 p. cent. Malgré ce recul quand même passablement important, Nissan Canada a conservé sa part de marché, qui est de 3 p. cent. Ce qui signifie une légère progression.

Il fut une période encore tout récente où Nissan éprouvait de la difficulté à connaître du succès avec ses berlines et réussissait surtout dans les catégories des sportives et des utilitaires. De nouvelles générations de berlines mieux adaptées au marché nord-américain ont permis à Nissan de progresser. Par exemple, la Altima, lancée il y a moins de deux années, est le modèle qui connaît la plus forte croissance en Amérique. Elle a permis à Nissan de doubler ses ventes dans ce secteur. Il faut dire que sa devancière, la Stanza, jouissait d'une popularité presque confidentielle. Mais il a malgré tout fallu que sa remplaçante soit vendue en quantité pour obtenir de tels résultats.

Quant à la nouvelle version de la Maxima, elle a fait son apparition sur le marché, au printemps,



Yves Boyer, vice-président de Nissan Canada

et le public lui a réservé un accueil encourageant puisque la demande dépasse l'offre. Yves Boyer est d'ailleurs heureux d'annoncer que, pour la première fois de son histoire, la Maxima devance la Camry V6. En fait, la popularité de la Maxima a permis à Nissan de connaître une hausse substantielle de ses parts du marché, pour cette catégorie, chez les constructeurs japonais. En 1991, sa part de marché était de 13,8 p. cent des voitures intermédiaires de luxe moyen et elle est présentement de 22 p. cent. Il y a là de quoi réjouir les responsables des ventes chez Nissan, qui ont été souvent habitués, au cours des dernières années, à des baisses de volume plutôt qu'à des augmentations.

Enfin, le tout terrain Pathfinder connaît également sa part de succès. Même si ce 4x4 est sur le marché depuis plusieurs années, sa popularité continue de croître. Ainsi, on en vendait 2622 unités en 1990 et cette année, on devrait franchir le cap des 6000 véhicules. D'ailleurs, le Pathfinder détient 11 p. cent du marché total des véhicules utilitaires.

Quant à la Sentra, dont le modèle sera renouvelé au début de 1995, 50 p. cent des ventes sont réalisées au Québec. De plus, si

cette nouvelle venue connaît autant de succès lors de son lancement que les récentes Altima et Maxima, les parts de marché de Nissan Canada vont encore progresser.

Même si la force du yen se maintient, Nissan a au moins la chance de pouvoir s'approvisionner en bonne partie en Amérique et ainsi être en mesure de tempérer les effets négatifs de la situation monétaire. En effet, plus de 70 p. cent des véhicules vendus au Canada par Nissan sont fabriqués à l'usine de Smyrna, dans la Tennessee. On y fabrique environ 170 000 Altima par année, 150 000 Sentra et 150 000 camionnettes. Cette capacité totale de 450 000 unités en fait la plus importante usine en Amérique du Nord et permet à Nissan d'approvisionner ses concessionnaires nord-américains.

Mais cette usine ne se contente pas d'être immense et de produire une quantité record de véhicules; ses performances sont également fort impressionnantes. Ainsi, l'usine de Smyrna a été reconnue comme étant la meilleure en terme de qualité par le Harbour Report au chapitre de la fabrication de camions. De plus, cette usine est celle qui prend le moins de temps à assembler un véhicule puisqu'on n'y met que 16 heures en moyenne, alors que la moyenne dans les usines nord-américaines de GM, Ford et Chrysler est de 22,9 heures. De plus, au fil des années, la qualité des véhicules issus de cette usine a été soulignée à plusieurs reprises.

Pour Nissan Canada, cet approvisionnement quasiment « local » permet non seulement de demeurer compétitif au chapitre des prix, mais assure une plus grande souplesse dans les décisions et le choix des modèles. Par exemple, lors du lancement de la nouvelle Sentra, la direction de Nissan Canada a décidé d'offrir en option les freins ABS sur le modèle, à la suite de pressions exercées par les chroniqueurs spécialisés. Alors que d'autres compagnies analysent toujours la situation, Nissan est déjà passé à l'action.



Oona Kristina Stock, directrice générale de l'Association québécoise de la qualité régionale de Montréal, en compagnie de Michel Mérette, le porte-parole officiel de Hyundai au Québec.

## Hyundai s'impose par la qualité

Pour le commun des mortels, recevoir un certificat ISO ne signifie pas grand-chose. Pour un constructeur automobile, c'est tout le contraire. Se conformer aux différentes exigences des normes ISO signifie tout simplement que votre entreprise respecte les normes, parfois très sévères, de cet organisme international. Fondé en 1947, l'organisme international de normalisation a permis d'élaborer des normes de standardisation dans plus de 179 secteurs industriels différents.

En ce qui concerne Hyundai, en quatre ans, cette compagnie a décroché 18 homologations ISO 9001 et sept homologations ISO 9002 au sein de Hyundai Motors et des différentes filiales de ce géant industriel. Ainsi, la Elantra a été certifiée ISO 9002 en octobre 1993.

Ces différentes accréditations sont un témoignage crédible que cette compagnie se tourne de plus en plus vers une production respectant les normes de qualité internationales. Par le passé, les constructeurs coréens se contentaient souvent de leurs propres normes, qui n'étaient pas toujours à la hauteur des standards internationaux. L'accréditation de Hyundai à plusieurs chapitres est un indice qu'on est de plus en plus conscient que la qualité est un facteur apprécié des acheteurs et, ce, dans toutes les gammes de prix.

Cette reconnaissance témoigne aussi des progrès constants que cette compagnie a accomplis depuis sa fondation, en 1967. En moins de 30 années, on est passé à une capacité de production de plus de 1 250 000 véhicules par an et on devrait pratiquement doubler cette capacité d'ici l'an 2000.

C'est donc parce qu'il a respecté cette politique que Hyundai Canada était un important exposant et le commanditaire principal du forum Qualité 94 de l'Association québécoise de la qualité. Et comme preuve de ses

progrès en la matière, le constructeur coréen avait exhibé une toute nouvelle Accent.

Donc, après s'être contentée de livrer des voitures de qualité moyenne à des prix en bas de la moyenne, Hyundai tente de relever un défi encore plus grand : offrir des voitures dont le niveau de qualité respecte les normes internationales, mais dont les prix sont toujours inférieurs à la moyenne du marché. En fait, la compagnie n'a pas le choix, puisque le public recherche la qualité au même titre qu'un prix intéressant.

**LA «PLACE» EN SPÉCIAL**

**POUR UNE HONDA CETTE SEMAINE**

**ACCORD V-6 1995**  
EN STOCK!

**HONDA CIVIC BERLINE S.E. 95**

**HONDA CIVIC CX 95**

**10 995\$\***

\*T.T.P. EN SUS.

**14 795\$\***

\*T.T.P. EN SUS.

JUSQU'À 2 000\$ D'OPTIONS SANS FRAIS

**700, boul. Labelle, Blainville**  
(aut. des Laurentides, sortie 25)  
**435-1122 / 875-1920**

**HONDA**

**CIVIC COUPÉ 1995**

A partir de **12 999\$\***

**ACCORD 95**

a partir de **17 999\$\***

**CIVIC CX 1995** A partir de **10 995\$\***

**sig** Montréal, 1110, Bleury, 879-1550

\*Taxes, prix, et taxes en sus.

**HONDA ROSE** Laval, 266, Labelle, 625-1953

**NE PAYEZ PAS UN SOU... AVANT 1995!!!**  
**ET PROFITEZ DE NOËL AVANT NOËL\*\***

**GOLF CL 1995**

**249\$\***

PAR MOIS  
(DISPONIBLE SUR JETTA MOYENNANT SUPPLÉMENT)

\*\* Obtenez sans frais 4 pneus d'hiver et le chauffe-moteur à l'achat ou la location d'une Golf ou Jetta neuve.

\* Crédit-bail V.C.I. de 60 mois avec V.R.G. de 5 370,30\$ pour une Golf CL 1995 2 portes, boîte manuelle à 5 vitesses et radio-cassette. La première mensualité et les frais de préparation de 695\$ sont payables 30 jours après la prise de possession du véhicule. 100 000 km inclus, 10¢ du km additionnel. Taxes, assurances et immatriculation en sus. Sujet à l'approbation de V.C.I.

\*\*\* Ces offres sont valables du 5 au 24 décembre 1994 sur véhicules en inventaire et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre ou promotion.

**Popular MONTREAL**

La plus haute allocation pour votre échange, quelle que soit la marque.

**274-5471**

5441, rue St-Hubert, MtL

**CORVETTE**

1993 ou Chevette 1983, peu importe. Avec **Autobaines** de La Presse, vous rejoindrez, pour seulement 13,89\$ (2 lignes pendant 7 jours)

**919 400 lecteurs**  
dont le revenu est plus élevé que les lecteurs de tout autre quotidien montréalais.

Pour leur parler, composez simplement

**285-7111.**

Annonce classée, affaire classée.





## Liban: que de linge sale!

d'après AFP et Reuter  
BEYROUTH

■ En quelques jours, le grand déballage public sur la corruption de la classe politique a explosé au Liban, avec une force telle qu'elle secoue les plus hautes sphères de l'État.

Chaque jour qui passe ajoute un ou plusieurs noms connus à la liste des personnes soupçonnées ou à celle des accusateurs. Le silence indigné n'est plus de mise et les personnages haut placés se sentent désormais obligés de descendre dans l'arène pour rendre coup pour coup.

Pèle-mêle, le premier ministre démissionnaire Rafic Hariri est soupçonné par un député d'avoir versé des pots-de-vin, le fils du président de la République accusé par un autre élu, emprisonné depuis, de tremper dans un trafic de drogue. Jusqu'au chef de l'État, Elias Hraoui, qui a dénoncé un ex-président du Parlement et un ex-premier ministre pour fraude fiscale.

C'est le député Yehya Chamas, dont l'immunité parlementaire a été levée le 24 novembre pour trafic de drogue présumé, qui a ouvert le feu en mettant en cause Roy Hraoui, fils du chef de l'État, dans un trafic de drogue. Il a aussi impliqué les fils de quatre ministres et leur entourage.

Chamas a été jusqu'à violer un tabou en s'en prenant au chef des Services de renseignement syriens au Liban, le général Ghazi Kanaan, qu'il a accusé d'avoir monté contre lui une affaire de drogue pour régler des comptes personnels.

Roy Hraoui a clamé son innocence, et le député était incarcéré. Une semaine plus tard, le président Hraoui ripostait violemment en accusant de

hauts responsables politiques d'avoir volé le fisc ou touché des pots-de-vin.

Dans une interview au journal *Al-Diyar*, Elias Hraoui a accusé l'ancien président du Parlement Hussein Hussein et l'ancien premier ministre Omar Karamé d'avoir fait de fausses déclarations sur le prix d'achat de terrains et d'appartements. Karamé a défié le président d'accepter une confrontation télévisée.

Hraoui accuse aussi le vice-président de la Chambre Elie Ferzli, qui préside l'enquête sur une affaire de pots-de-vin pour l'achat d'hélicoptères Puma à la France en 1983, d'avoir été « soudoyé à Paris pour disculper l'ancien président Amine Gemayel ».

Et pour tenter d'assommer un adversaire redoutable, Hraoui l'a accusé d'avoir « collaboré pendant l'occupation de la Bekaa-Ouest (1982-1985) avec des officiers israéliens ».

Sans lâcher de noms, Hariri a de son côté vilipendé ceux qui « se posent en justiciers » et qui entravent son action en l'accusant d'être « un corrupteur corrompu ».

« Si la corruption a son mauvais parfum, la droiture en a un bon. Les gens montrent du doigt ceux qui se sont enrichis en les volant et les humiliant, mais savent qu'il y en a qui ont fait fortune à la sueur de leur front », a dit le premier ministre milliardaire, qui s'est enrichi en Arabie saoudite.

Pour terminer, il a interpellé ses détracteurs: « La droiture n'est ni un gant qu'on jette à la figure des honnêtes gens, ni une barricade derrière laquelle se protègent les corrompus. »

De nombreuses critiques de Hariri l'ont accusé avec son entourage « d'exploiter le pouvoir à des fins personnelles » et « de toucher des commissions lors d'adjudications douteuses ».

## L'accord Israël-OLP vacille de nouveau

d'après Reuter et AFP  
JÉRUSALEM

■ Des ministres israéliens ont estimé hier que des modifications de l'Accord de paix conclu avec l'OLP pourraient être nécessaires pour protéger les colons juifs.

Ces propos interviennent à la veille du retour du secrétaire d'État américain Warren Christopher au Proche-Orient, à un moment délicat des discussions entre la Syrie et Israël, qui butent toujours sur le problème du Golan.

Le directeur de la CIA, James Woolsey, quittait entre-temps Le Caire à destination d'Israël. La visite de Woolsey au Caire, où il était arrivé vendredi, s'est déroulée dans la discrétion la plus totale, bien sûr, et aucune indication n'a été donnée sur ses rencontres.

Selon *Radio-Israël*, le général Uri Saggi a informé le cabinet de la Bande de Gaza, administrée par le président de l'OLP Yasser Arafat, était en voie de « libanisation » du fait des conflits entre milices armées rivales.

Son compte rendu sur la sécurité dans les zones palestiniennes, présenté hier aux ministres, servira de base de discussion lors d'une réunion du cabinet mercredi. Des discussions sont prévues par ailleurs, demain au Caire, sur une extension de l'autonomie à l'ensemble de la Cisjordanie, occupée par Israël.

« Ma conclusion est qu'il ne faut pas se retirer des villes. Si des élections ont lieu, les bureaux de vote doivent être placés sous le contrôle de notre armée », a dit le ministre travailliste, Shimon Shitreet.

L'Accord de paix Israël-OLP prévoit le retrait de Tsahal des centres de population palestinienne de Cisjordanie à la veille des élections. Celles-ci, prévues dès juillet dernier, ont été reportées à diverses reprises, en raison de divergences sur les pouvoirs accordés aux Palestiniens et les mesures de sécurité à prendre en Cis-



Des étudiants de l'Université islamique de Gaza ont brûlé un drapeau américain, hier, en signe d'appui au Jihad islamique qui combat les accords de paix passés avec l'OLP.

PHOTO REUTERS

Jordanie, où vivent plus de 200 000 colons juifs.

Selon le ministre Yair Tsaban, « il est très probable que nous en arrivions à la conclusion que, pour maintenir la sécurité, nous n'avons d'autre choix que d'évacuer certaines colonies. Cela constituerait un écart par rapport à l'accord d'Oslo ».

Le premier ministre Yitzhak Rabin a pour sa part déclaré, hier au cabinet, que des contacts secrets noués avec la Syrie avaient été rompus à la suite de fuites dans la presse israélienne.

Selon la télévision israélienne, Rabin faisait allusion à la publication, la semaine dernière, par des journaux israéliens d'informations sur la présence d'officiers supérieurs israéliens au cours d'une ren-

contre à Washington, entre les ambassadeurs d'Israël et de Syrie aux États-Unis.

À Damas toutefois, le président Hafez al-Assad a souligné hier, en recevant l'ancien secrétaire d'État adjoint américain Joseph Sisco, le désir de paix de la Syrie et affirmé qu'il n'avait « pas perdu espoir » malgré les difficultés.

Selon le porte-parole syrien, Assad a évoqué avec Sisco « le processus de paix et les difficultés qu'il rencontre ». Expliquant la position de la Syrie, il a assuré que « la paix ne peut régner que si elle est juste et globale, même si tous les documents s'y rapportant sont signés ».

Jeudi, le président syrien avait déclaré que les négociations de paix avec Israël « piétinent », accusant les Israéliens de chercher uniquement leurs propres intérêts.

## Berlusconi mobilise

d'après Reuter et AFP  
ROME

■ Des milliers d'Italiens de droite ont manifesté hier en faveur de Silvio Berlusconi, alors que les magistrats anti-corruption qui veulent interroger le premier ministre apprennaient qu'il leur faudrait encore patienter une semaine au moins.

La police romaine a estimé à 10 000 personnes la foule réunie hier Piazza del Popolo, sous la pluie, pour manifester en faveur de Berlusconi. D'autres manifestations de soutien ont eu lieu à Bologne, Reggio de Calabre et Cagliari.

Le porte-parole de Berlusconi, Jas Gawronski, a confirmé que ce dernier entendait rencontrer les juges milanais de l'opération *Mani Pulite* (Mains propres), mais que cela ne serait pas possible avant le 13 décembre.

Parallèlement, plus d'un million et demi d'Italiens allaient aux urnes pour un second tour d'élections municipales partielles dans 49 villes réparties dans tout le pays.

Comme l'on s'y attendait, l'opposition, rassemblant la gauche et le centre démocrate-chrétien, remportait les municipales dans cinq des six grandes villes, selon un sondage mené à la sortie des bureaux de vote et rendu public à la clôture du scrutin.

Dans ces cinq villes (Brescia, Sondrio, Massa au nord, Pescara à l'est, et Brindisi au sud), les candidats de l'opposition ont été élus sur la base d'accords entre gauche et démocrates-chrétiens.

Dans la sixième ville, Treviso (nord), le candidat de la Ligue du nord (majorité) a été élu.

« La coalition du centre et de la gauche est victorieuse », a dit Massimo D'Alema, secrétaire du Parti démocratique de la gauche (PDS, ex-communiste). « La tendance à la regression de Forza Italia (de Silvio Berlusconi) est confirmée, et l'opposition, là où elle est unie, remporte un succès », a-t-il ajouté.

Dans le bastion de la Ligue du nord à Brescia (Lombardie), Mino Martinazzoli, ancien secrétaire de la Démocratie chrétienne et fondateur du Parti populaire italien (PPI) soutenu par la gauche, a obtenu, selon le sondage Abacus, 57,5 p. cent des voix contre le ministre de l'Industrie de la Ligue du nord, Vito Gnuttì.

À Treviso où l'opposition est battue, c'est Giancarlo Gentilini, de la Ligue du nord, qui a été élu avec 54 p. cent des suffrages, mais sans les voix de Forza Italia et de l'Alliance nationale (néo-fasciste).

Umberto Bossi, le secrétaire de la Ligue du nord, qui n'a pas l'habitude de mener ses alliés de la coalition gouvernementale, a estimé que « le résultat était prévisible » et que l'on pouvait « avoir l'intuition de la disparition de Forza Italia ou en tout cas de sa réduction à un minimum historique, parce que ce n'était pas un parti organisé sur le territoire ».

Le sort politique de Silvio Berlusconi avait paru incertain au lendemain du 1<sup>er</sup> tour des municipales partielles, lorsque le parquet de Milan avait annoncé, le 22 novembre, l'ouverture d'une enquête sur lui concernant des faits de corruption présumée.

Comme la BMW... nous avons un système de gestion du moteur Bosch.

Comme la Porsche... nous avons un système de freinage ABS 4 canaux.

Comme Mercedes... nous utilisons un procédé de pose pour panneaux latéraux monopièce.

Mais, surprise!... elles n'offrent même pas de modèle avec un hayon. Tout de même!



Voici la toute nouvelle Accent 3 portes.

À partir de 8995\$\*

accent

Est-ce possible de retrouver une technologie aussi avancée dans une voiture importée pour moins de 10 000 \$? Impossible! À moins qu'il ne s'agisse de la nouvelle Accent 3 ou 4 portes de Hyundai, évidemment.

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE L'INDUSTRIE : 5 ANS/100 000 KM\* ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES\*

Incluant : Livraison d'essence • Changement de roue en cas de crevaison • Déverrouillage • Remorquage

L'Accent ne s'en laisse pas imposer non plus côté sécurité avec des zones déformantes avant et arrière, des poutrelles latérales de renfort

répondant aux normes de sécurité de 1997 et, livrables, deux coussins gonflables et des freins antiblocage ABS. Sans compter l'une des meilleures garanties de l'industrie et une assistance routière 24 heures. De plus, l'Accent dispose d'un fougueux moteur Alpha à entretien minimal de 92 chevaux, et surtout, d'un magnifique hayon des plus pratiques! Quoi demander de plus?

HYUNDAI  
On évolue à votre avantage

\*P.D.S.F. de l'Accent L 1995, 3 portes, 5 vitesses à partir de 8995 \$. Immatriculation, transport, préparation et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. † Détails chez votre concessionnaire.

### Une voiture difficile à battre.

**QUEST**  
Autos EuroLux Inc.  
2500, boul. Hébert  
Valleyfield 377-1985  
  
Automobiles  
Ulsan Ltée  
1625, boul. Hymus  
Dorval 683-5702  
  
Ile Perrot Hyundai  
500 Don Quichotte  
Ile Perrot 425-2960  
  
Formule Hyundai  
9565 rue Clément  
Ville Lasalle 364-1124

**Hyundai de Sigi**  
1124 rue Bleury  
Montréal 879-1531  
**SUD**  
Seray Auto Inc.  
730, boul. Périgny  
Chambly 875-1959  
  
Longueuil Hyundai  
1680, boul. Marie-Victorin  
Longueuil 670-2080  
  
Les Automobiles  
Cloginor Inc.  
359, rue Laberge  
St-Jean-sur-Richelieu  
348-6817

**Hyundai Casavant**  
2300, boul. Casavant, ouest  
St-Hyacinthe 774-6344  
  
**Hyundai Granby**  
1196, rue Principale  
Granby 378-4666  
  
**Hyundai de Châteauguay**  
1196, rue Principale  
Châteauguay 699-8555  
  
**Hyundai Varennes**  
1855 Route 132  
Varennes 652-4979

**NORD**  
Desmeules Hyundai  
1237, boul.  
des Laurentides  
Ville de Laval 668-6393  
  
**Hyundai Auto St-Jérôme**  
1180, boul.  
des Laurentides  
St-Antoine 432-4252  
  
**Hyundai Mont-Laurier**  
1756, boul. Paquette  
Mont-Laurier 623-5018

**Chomedey Hyundai**  
2480, boul. Curé Labelle  
Chomedey, Laval  
682-6000  
  
**Hyundai Blainville**  
1053, Curé Labelle  
Blainville 434-5484  
  
**Houle et Frères Hyundai**  
401 boul. des Seigneurs  
Terrebonne 471-4647  
  
**Hyundai Ste-Agathe**  
1751 rue Principale  
Ste-Agathe 326-8211

**Hamel Hyundai**  
885 boul. Arthur-Sauve  
St-Eustache 974-0440  
  
**EST**  
**Pointe-aux-Trembles**  
**Hyundai Enr.**  
12150, rue Sherbrooke est  
Montréal 645-2233  
  
**Hyundai de Lanaudière**  
1165, de Lanaudière  
Joliette 759-7669

**Coiteux Hyundai**  
5187, avenue Papineau  
Montréal 521-3201  
  
**Excellence Hyundai**  
1250 Marie-Victorin  
Tracy 743-1244  
  
**Hyundai Repentigny**  
845 rue Notre Dame  
Repentigny 582-3182  
  
**Lombardi Hyundai**  
7200 boul. Langelier  
St. Leonard 255-2222