

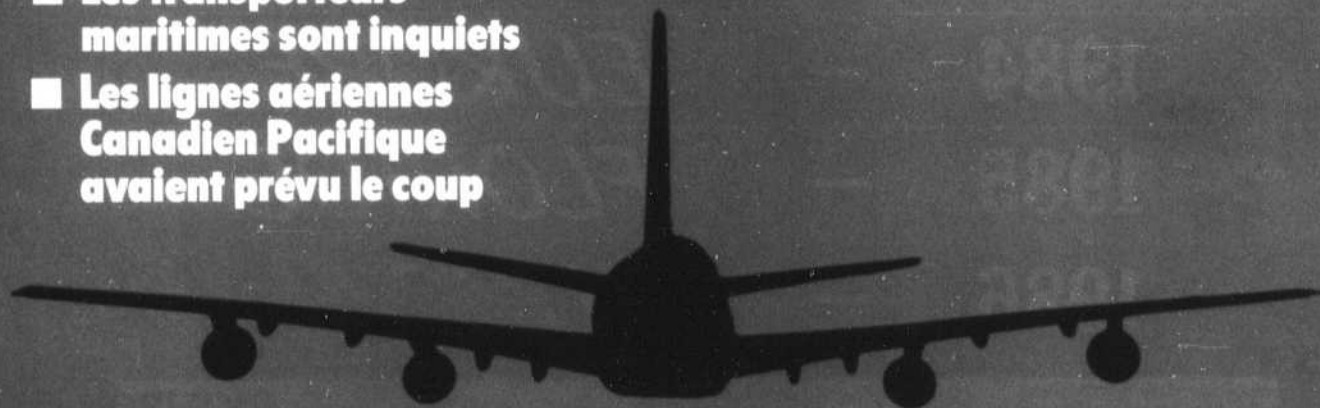
LE DEVOIR ÉCONOMIQUE

VOLUME 2, NUMÉRO 2

MARS 1986

LA DÉRÉGLEMENTATION DU TRANSPORT:

- «Aller sans entraves...»
mais où?
- La Voie maritime
avait un si bel avenir!
- Les transporteurs
routiers face à la
concurrence américaine
- Pas question d'un
People Express canadien
- Les transporteurs
maritimes sont inquiets
- Les lignes aériennes
Canadien Pacifique
avaient prévu le coup





1982

1983

1984

1985

1986

—

—

—

—

—

FLORIDE

FLORIDE

EUROPE

FLORIDE

EUROPE BRÉSIL

Le Brésil cet été. Bien sûr!

De l'Amazonie exotique à sa charmante compagne au sud du tropique du Capricorne, le Brésil offre beaucoup plus qu'on ne l'imagine. Terre de beauté et de chaleur, elle se révèle une découverte de tous les instants.

La classe sans égale de Rio de Janeiro, le Musée d'art sacré, les chutes d'Iguassu, les cavernes de Maquiné et les centres de villégiature ne sont que quelques-unes des merveilles qui vous attendent et vous enchanteront.

Partez à la découverte des boutiques où bijoux,

objets d'art, importations du monde entier et artisanat brésilien vous éblouiront.

Venez donc partager notre culture. N'est-il pas temps de découvrir enfin le Brésil?

Nos vols réguliers commenceront dès le 2 avril 1986 de Mirabel à Rio en direct. Pour plus de renseignements veuillez communiquer avec votre agent de voyages ou les Lignes Aériennes Brésiliennes VARIG au (514) 845-5121.



VARIG

La ligne aérienne brésilienne de classe mondiale depuis 1927.



SOMMAIRE

LE DEVOIR ÉCONOMIQUE — VOLUME 2, NUMÉRO 2 — MARS 1986



6	Entrevue	Une réforme, pas un chambardement
10		Une initiative qui vient à point
14		Pas question d'un People Express canadien
20		Seuls les transporteurs bien portants survivront
26		La Voie maritime avait un si bel avenir
29		Une cure de \$800,000,000 pour les radars
34		Le rail se prépare à la «re-réglementation»
38		Les transporteurs aériens sont forcés de se diversifier
44		Pourquoi l'usager doit-il supporter 50% du fardeau?
47		Le conteneur est roi

P.20

P.29

P.38

P.44



4	Avant-propos	
51	Du français qui n'en est pas	Nos édifices, pas si beaux que ça!
53	Gestion personnelle	L'impôt minimum pointe le bout du nez
56	Économie	Grandeurs et misères du dollar canadien
60	Bourse	Un super cycle, oui! Mais pour qui?

PHOTO: MASTERFILE



**LE DEVOIR
ÉCONOMIQUE**

RÉDACTION:
RÉDACTEUR EN CHEF: Paul-André Comeau
RÉDACTEUR EN CHEF ADJOINT et
responsable de la publication:
Jean-Guy Duguay
JOURNALISTES: Jocelyn Coulon,
Jocelin Dumas,
Alain Duhamel
COLLABORATEURS:
Serge Le Brun, Michel Boucher,
Jean-Pierre Legault, Marc Sévigny,
Claude Emery, Pierre Cayouette,
Pierre Beaudry, Guy Vincent,
Léon Courville, André Lemire
PHOTOS: Jacques Grenier, Louise

Lemieux, Alpha Diffusion, Presse
Canadienne

PUBLICITÉ:
Michèle Allie, directrice-ventes nationales,
Francine Gingras, directrice-ventes
régionales et locales

PRODUCTION:
André Lajoie Communication Ltée

IMPRESSION:
Imprimerie Montréal-Magog

DISTRIBUTION:
Les Messageries Dynamiques,
Berthold Brisebois

PROMOTION:
Roland David

Ce supplément «Le Devoir Économique»
est publié par Le Devoir, 211, rue du
Saint-Sacrement, Montréal H2Y 1X1 et est
distribué gratuitement avec l'édition
régulière du 14 mars 1986. Il peut
également être obtenu en kiosque au prix
de 2,95\$ ou par la poste en téléphonant à
(514) 844-3361.

LE DEVOIR:
ADMINISTRATION: M. Michel Paradis
Permis de deuxième classe demandé
Le DEVOIR Économique Magazine est
publié huit fois par année. Dépôt légal:
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada



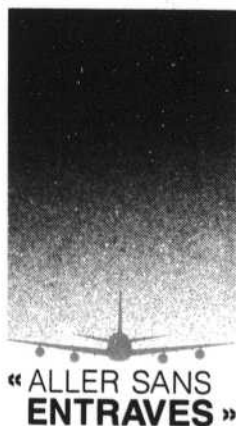
CDNPA



«ALLER SANS ENTRAVES» ... MAIS OÙ?

PAUL-ANDRÉ COMEAU

Rédacteur en chef du DEVOIR



Bâti à l'encontre des lois de la géo-politique, le Canada s'est structuré d'est en ouest en fonction des axes de communications privilégiés qu'ont été les grands chemins de fer de la fin du siècle dernier. Histoire du Canada moderne et épopée des chemins de fer sont intimement liées, mais aujourd'hui que reste-t-il de ce réseau transcanadien? La question s'impose d'elle-même, non seulement au lendemain de la série d'accidents qui ont endeuillé les premiers jours de février 1986, mais de façon permanente lorsque se pose la question de la permanence du transport ferroviaire des passagers.

Ce genre de questions s'inscrit en fait dans un contexte plus global rattaché au mouvement de déréglementation qui a complètement bouleversé l'ensemble des transports aux États-Unis. Des lignes aériennes aux flottilles qui sillonnent le Mississippi, tous les règlements traditionnels ont été chambardés. Des sociétés nouvelles se sont créées de toutes pièces qui se sont rapidement taillées une place importante dans des secteurs qui constituaient autrefois des chasse-gardées ou presque. D'autres ont été fortement ébranlées quand elles n'ont pas été emportées dans la tourmente.

Ce chambardement a évidemment attiré l'attention des Canadiens et Québécois plus ou moins fascinés par ce jeu débridé. Si l'on ajoute à cela la fascination d'un certain discours reaganien ou tatcheriste, on comprendra pourquoi tout le secteur des transports au Canada s'est lui aussi engagé dans une remise en question. C'est précisément l'objectif de la majeure partie de cette livraison du MAGAZINE ÉCONOMIQUE de faire le point sur une décennie de réflexions, sur quelques années de tâtonnement dans ce champ de la déréglementation des transports.

Coïncidence lourde de sens, cette interrogation sur le sens et la nature du rôle du législateur dans cet important secteur d'activités survient au moment où les données objectives modifient sensiblement le visage des transports au Canada.

Il suffit de penser à la rapide transformation du volume et du type de transport maritime pour se convaincre de l'ampleur de ce phénomène. Le transport par conteneur s'est solidement implanté. Le Canada, en particulier l'est du pays et de façon plus précise le port de Montréal, ont même acquis une réputation de leader dans ce domaine. La modification des installations portuaires dans l'est de la ville confirme cette affirmation. Cette standardisation des contenants est d'ailleurs en voie de s'implanter dans d'autres formes de transports, à commencer par le fret aérien. Là aussi, l'innovation et la rapidité à assimiler les leçons déjà à

titre expérimental garantiront le succès de l'inévitable virage qu'imposera ce nouveau cours.

Cette progression géométrique du transport par conteneurs compense en quelque sorte les pertes subies dans le commerce fluvial traditionnel. La Voie maritime du Saint-Laurent ne donne pas seulement des signes d'usure, elle perd de plus en plus son titre de voie de pénétration quasi normale du cœur du continent.

C'est probablement au chapitre du transport des personnes que les effets d'une éventuelle déréglementation sont le plus facilement perceptibles. Le miracle économique que constitue l'aventure de (Peoples Express) aux États-Unis a évidemment fait naître bien des espoirs du moins chez les utilisateurs des lignes aériennes.

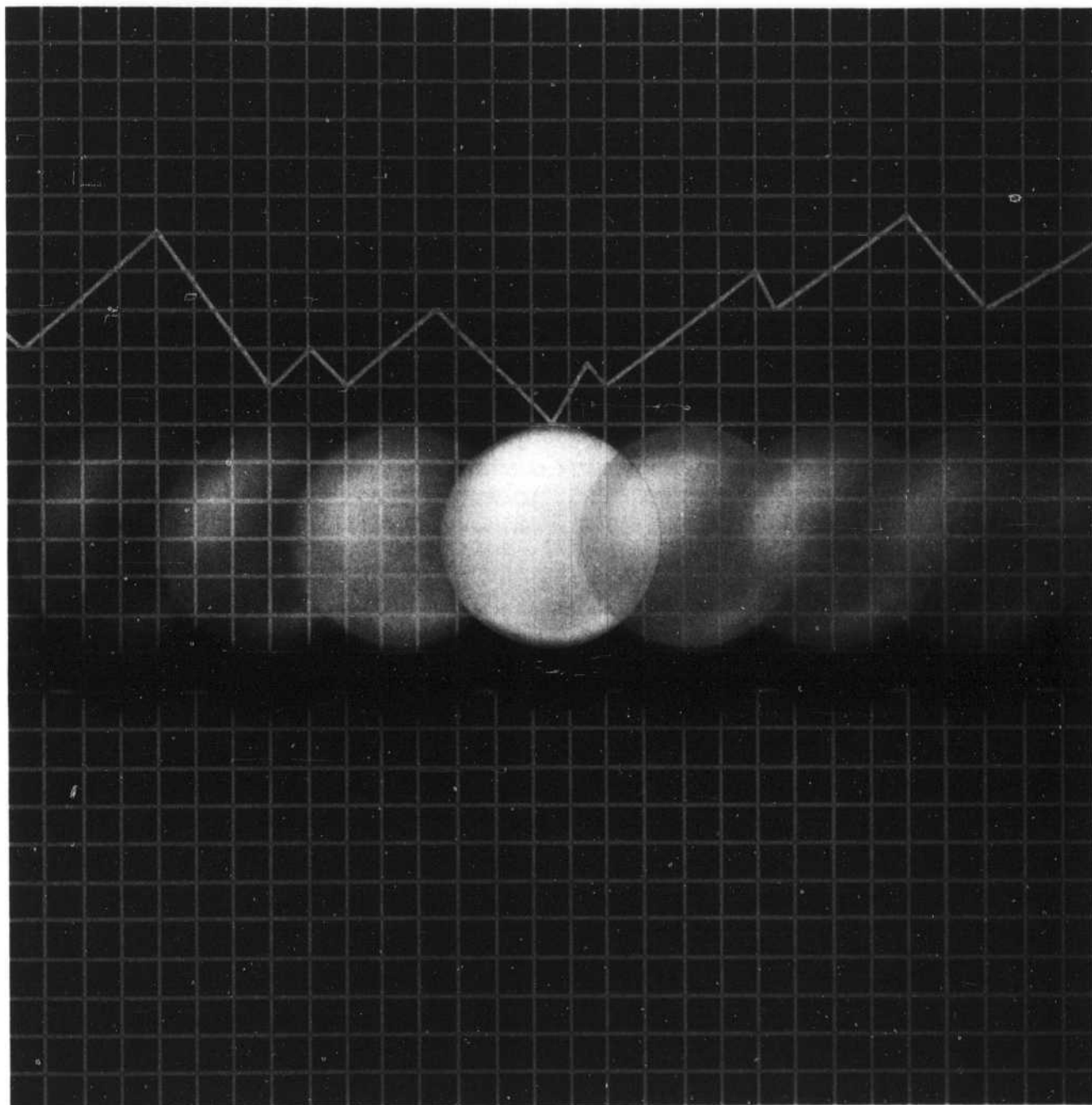
L'espoir d'une forme ou l'autre de déréglementation n'est pas étrangère non plus aux importantes manoeuvres qui ont agité le monde de l'aviation de ce côté-ci de la frontière. Fusions, acquisitions, offres d'achat, interventions politiques: le spectacle du ciel à vendre a fait la manchette des pages économiques en plus d'annoncer un redéploiement des sociétés déjà en place, à commencer par le Canadien Pacifique.

Du côté du pouvoir politique, l'enthousiasme initial s'est quelque peu tempéré. Les conditions du marché local, l'étroit bassin de population imposent ici des contraintes que ne connaissent pas nos voisins du Sud. Bref, au chapitre de l'aviation, le débat de la déréglementation est peut-être engagé, il n'est pas prêt d'être tranché de façon définitive. Ici aussi, cette ré-orientation de l'esprit qui a présidé à la mise au point de l'équivalent d'une charte des transports aériens accompagne plus ou moins une remise à jour des infrastructures qui ont assuré le bon fonctionnement du système: tout le réseau des radars est à refaire sur la presque totalité du territoire.

Des questions analogues se dessinent dans la plupart des autres secteurs des transports: des services d'autobus aux prouesses de Via Rail, sans oublier toute l'industrie du camionnage. Peu de réponses ou de solutions se dessinent d'elles-mêmes. Nos collaborateurs tentent pourtant de jeter un éclairage sur les aspects les moins évidents de l'ensemble de cette question.

Enfin, ce débat s'inscrit, comme beaucoup d'autres, dans la perspective des négociations de libre-échange avec les États-Unis. Faut-il exclure ce secteur d'un éventuel traité? Doit-on préparer la déréglementation en regard de la concurrence directe qui viendrait des États-Unis? Beau jeu de questions que soulève le tapis volant d'un secteur à la veille de mutations profondes. ■

UNE ÉTROITE COLLABORATION



Les talents des chercheurs, des technologues et des ingénieurs de l'EACL vont bien au-delà des limites de notre filière CANDU, renommée dans le monde entier.



Nous collaborons avec le secteur manufacturier et celui des services comme avec des entreprises oeuvrant dans l'exploitation des ressources naturelles. Nous leur offrons un savoir-faire acquis au fil de plus de quarante ans. Notre expertise couvre une vaste gamme de disciplines, depuis la métallurgie jusqu'à l'environnement en passant par l'électronique de pointe et les sciences de la santé.

L'EACL est fière de contribuer sans cesse à la croissance et à la prospérité du Canada en collaborant étroitement avec les entreprises canadiennes.



L'Energie Atomique
du Canada, Limitée
275 rue Slater, Ottawa (Ontario) K1A 0S4

ENTREVUE

UNE RÉFORME, PAS UN CHAMBARDEMENT



Une plus grande concurrence ne signifie pas nécessairement privatisation. Le ministre Mazankowski a encore une fois précisé qu'il n'est pas question de privatiser à tout prix Air Canada et le Canadien National.

JOCELYN COULON

Journaliste au DEVOIR

«Si un gouvernement a la sécurité des gens à coeur, c'est bien le nôtre».

L'industrie canadienne du transport doit être soumise aux lois de la libre concurrence, mais la déréglementation proposée l'an dernier par le ministre du transport, M. Don Mazankowski, ne sera pas sauvage. «Nous n'avons pas l'intention et nous n'avons jamais eu l'intention de chambarder toute l'industrie du transport au Canada. Bien au contraire. Nous voulons qu'elle soit plus efficace et qu'elle ne se heurte pas aux entraves que constituent la régle-

mentation abusive et l'intervention inappropriée de l'État. Cela veut dire plus de concurrence mais aussi plus de responsabilités surtout en matière de sécurité», déclare-t-il.



PHOTO - PRESSE CANADIENNE

mentation abusive et l'intervention inappropriée de l'État. Cela veut dire plus de concurrence mais aussi plus de responsabilités surtout en matière de sécurité», déclare-t-il.

Au mois de juillet 1985, le ministre a déposé un document de travail intitulé «Allez sans entraves» qui proposait une large réforme de l'industrie du transport au Canada. Tous les secteurs, aérien, maritime et terrestre, allaient être touchés et certains n'hésitaient pas à dire que le projet de

M. Mazankowski était une copie conforme de ce qui s'était fait aux États-Unis il y a six ans en la matière. Ainsi en 1979, 93 villes américaines furent abandonnées par les grandes compagnies aériennes, alors que plus de 500 liaisons aériennes étaient supprimées. «La réforme sera canadienne et il n'est pas question de copier qui que se soit». Le ministre précise qu'ici les choses sont différentes tant au point de vue démographique que social et estime que le Canada doit se doter d'une politique qui lui est unique. D'ailleurs, il n'aime pas parler de déréglementation comme aux États-Unis, mais bien de réforme de la réglementation.

Pour M. Mazankowski, une réduction de la réglementation est nécessaire afin de stimuler l'innovation et l'esprit d'entreprise. «Je suis convaincu que la nouvelle loi que nous déposerons bientôt accroîtra les possibilités d'amélioration des services, réduira les tarifs, créera des emplois et rendra notre commerce plus compétitif face à l'étranger». Le ministre avait prévu déposer son projet de loi en janvier. Cependant, il reconnaît qu'il ne peut pas aller aussi vite qu'il l'envisageait. «Les consultations ont été longues autant avec l'industrie qu'avec les provinces. Nous discutons toujours avec certains groupes, mais le gouvernement sera en mesure de présenter une législation dès avril. Je pense que la loi pourrait être adoptée cet automne et effective l'an prochain».

La libéralisation totale du transport aérien intérieur devrait permettre aux consommateurs de payer moins cher et d'obtenir plus de service, estime le ministre. Mais qu'en est-il des régions éloignées? «Cette question ne m'est pas indifférente et c'est une des recommandations majeures du Comité de la Chambre sur le transport qui nous demandait en décembre de protéger les routes peu fréquentées et le transport vers le Grand Nord. Je suis d'accord avec cela et la nouvelle loi y verra».

En ce qui concerne les régions peu peuplées, le ministre est d'avis qu'il n'y aura pas diminution des services. «Au contraire, on assiste depuis l'annonce du projet à une augmentation des services dans les Maritimes et les provinces de l'Ouest. La nouvelle loi permettra la création de

En affaires, il faut atteindre son but

Les gens avec qui vous désirez communiquer sont parfois absents. Particulièrement, comme un fait exprès, quand l'information que vous devez leur transmettre ne peut attendre.

Envoy 100

Pour atteindre votre but à coup sûr, Bell Canada vous propose **Envoy 100^{MC}**. Envoy 100 est le plus important service de messagerie électronique au Canada. Et il est efficace: un seul message, une seule fois. Vous épargnez temps et argent tout en accroissant votre productivité. Et Envoy 100 est d'autant plus économique qu'il est facturé à l'usage: vous ne payez que pour l'utilisation que vous en faites.

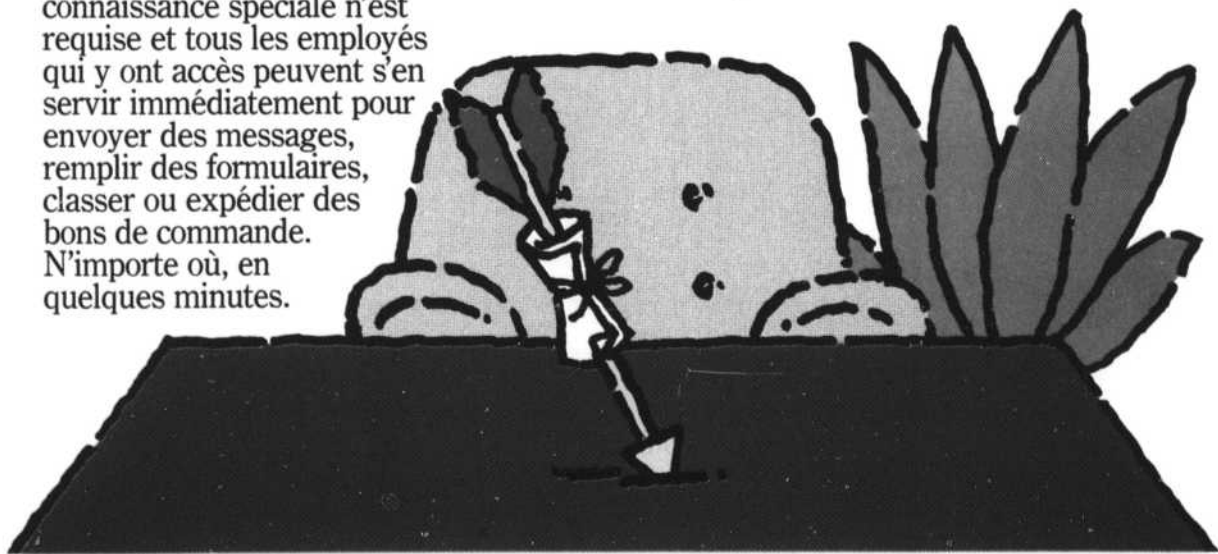
Envoy 100 est facile d'emploi. Il ne nécessite ni entraînement particulier, ni équipement coûteux. Un simple terminal de bureau suffit: ordinateur personnel, système de traitement de texte ou machine à écrire électronique peuvent s'y adapter. Et l'accès au service se fait de n'importe quel appareil téléphonique. Aucune connaissance spéciale n'est requise et tous les employés qui y ont accès peuvent s'en servir immédiatement pour envoyer des messages, remplir des formulaires, classer ou expédier des bons de commande. N'importe où, en quelques minutes.

Envoy 100 vous est offert par Bell en association avec Telecom Canada, le réseau qui regroupe dix compagnies de télécommunications au pays. C'est dire que vous pouvez compter sur l'expérience, la qualité et le service qui ont fait leur renommée.

Joignez-vous au nombre sans cesse croissant de gens d'affaires qui se servent d'Envoy 100 pour atteindre leur but à coup sûr... au Canada, aux États-Unis et à travers le monde. Et découvrez en même temps le service exclusif **EnvoyPost^{MC}**, qui vous permet d'atteindre même des correspondants qui ne sont pas abonnés au service Envoy 100. Faites parvenir votre message au bureau de poste électronique le plus près du destinataire. Il est aussitôt retranscrit par une imprimante de qualité, placé sous enveloppe scellée et livré le lendemain ou le jour ouvrable suivant. Et vous pouvez profiter du même service aux États-Unis, avec livraison dans les 48 heures.

Pour en savoir plus long, demandez notre brochure gratuite en téléphonant au **1 800 361-8441**.

Envoy 100 et EnvoyPost. Deux façons sûres d'atteindre votre but à tout coup.



**L'efficacité
passe par Bell**

Membre du réseau national
Telecom Canada

Bell

liens de communications qui n'existaient pas auparavant. Ainsi les gens de la Nouvelle-Écosse n'auront plus à passer par Montréal pour se rendre dans les grandes villes de la Nouvelle-Angleterre».

Les gens paieront-ils moins cher pour les services? «Oui et vous le voyez déjà dans le transport aérien depuis deux ans. La concurrence entraînera nécessairement une réduction des tarifs et les hausses excessives pourront être annulées ou réduites par la Commission canadienne des transports ou l'organisme qui le remplacera. Nous ne savons pas encore si nous allons abolir complètement la CCT».

Une plus grande concurrence ne signifie pas nécessairement privatisation. Le ministre a encore une fois précisé qu'il n'est pas question de privatiser à tout prix Air Canada et le Canadien National. «Nous n'avons actuellement aucun plan pour privatiser ces deux compagnies de la Couronne. Nous disons toutefois que nous n'avons plus d'argent pour couvrir leurs pertes et que ces sociétés doivent tout entreprendre pour devenir rentables. Il faut qu'elles se rationalisent comme des compagnies privées en anticipation d'une éventuelle privatisation». M. Mazankowski pense que le CN pourrait privatiser ses activités de camionnage et d'hôtellerie sans pour cela affecter ses services à travers le pays.

Les tenants du libéralisme à outrance sont d'avis qu'il faut privatiser pour permettre à tous d'être sur le même pied. Ils craignent que les sociétés publiques ne jouissent d'avantages qui pourraient

compromettre la libre concurrence. «C'est un argument valable, mais je vous dis que les compagnies de la Couronne seront obligées de jouer les règles du jeu comme tout le monde. Il n'y aura aucune faveur».

La réforme de la réglementation ne donnera pas le signal des prises de contrôle par des compagnies étrangères. «Nous étudions encore la question de la propriété étrangère. Laissez-moi cependant vous dire que dans le domaine du transport aérien, par exemple, nous ne ferons pas moins que les Américains qui disposent de lois extrêmement sévères limitant la propriété étrangère des lignes aériennes». Le ministre ne croit pas qu'un éventuel accord sur le libre-échange avec les États-Unis entame cette politique.

En ce qui concerne l'industrie du camionnage, Ottawa recherche surtout une réglementation uniforme à l'ensemble du pays. «Les conversations avec les provinces sont dans la bonne voie et tout le monde a intérêt à ce que les réglementations différentes soient uniformisées. Quand vous y pensez, la situation actuelle n'a aucun sens». Cette industrie est inquiète du projet du gouvernement Mulroney. Certains sont d'avis qu'elle pourrait se trouver en difficulté face à l'industrie ferroviaire dont les compagnies pourront passer des contrats confidentiels avec leurs clients canadiens ou américains à des tarifs très bas. «Cette industrie doit se rationaliser comme les autres. Plus de 30% des camions dans l'Ouest fonctionnent à vide. Est-ce normal?»

Et la sécurité dans tout cela? M. Mazankowski fronce les sourcils et hausse le ton. «Si un gouvernement a la sécurité des gens à coeur, c'est bien le nôtre. La réforme de la réglementation va s'accompagner de mesures destinées à accroître la sécurité, et non pas à la diminuer. Déjà une nouvelle réglementation en matière de sécurité a été promulguée afin de rendre plus sévères les règlements relatifs à l'entretien des avions et à la navigation aérienne. Je peux même dire sans gêne que nous avons la loi sur la sécurité aérienne la plus moderne du monde. On fera de même avec le transport ferroviaire et maritime et l'uniformisation des règlements dans l'industrie du camionnage nous permettra de renforcer les normes».

Le Canada n'a pas une très bonne fiche dans le domaine de la sécurité. Ainsi dans le secteur ferroviaire, il y a trois fois plus de collisions et 10 fois plus de déraillements qu'en France. L'une des raisons de cette piètre performance est la vétusté du matériel des compagnies de chemin de fer. «Nous essayons de réparer 20 ans d'incurie libérale. Cela va prendre du temps et de l'argent».

M. Mazankowski est convaincu que la réforme de la réglementation accroîtra le nombre d'emplois. Il cite à ce propos l'exemple américain. «Les emplois dans le secteur aérien ont augmenté de 6% et le secteur du camionnage a vu son nombre de travailleurs augmenter d'environ 20,000. Au Canada, l'emploi diminue mais les tarifs, eux, sont à la hausse. Si la réglementation fonctionnait si bien, on n'en serait pas là aujourd'hui».

La création d'emplois viendra autant de l'intérieur que de l'extérieur. «La mise sur pied de nouveaux services intérieurs et l'activité économique que cela générera aura ses effets sur l'emploi. Si nous parvenons à réduire les coûts du transport, nos produits seront plus faciles à exporter. Nous produirons donc plus. Je pense que le développement économique du Canada d'ici la fin des années 80 repose sur un système de transport productif et efficace». ■

«La vétusté du matériel ferroviaire est due à l'incurie du gouvernement libéral précédent.»



PHOTO: PRESSE CANADIENNE



Claude Monet: *Régates à Argenteuil*

Il est des lieux qui inspirent les chefs-d'oeuvre...

Argenteuil, au XIX^e siècle, fut de ceux-là. Des artistes comme Monet, Manet, Degas, Renoir, vinrent y chercher l'inspiration, sur les bords de la Seine.

Il est aussi des lieux qui inspirent les chefs-d'oeuvre culinaires. Pour les amateurs de poissons et de fruits de mer, Le Maritime est de ceux-là.

Restaurant Le Maritime



Ritz-Carlton, Montréal
l'Art de vivre

1228 ouest, rue Sherbrooke
Montréal, Québec, H3G 1H6
Tél. (514) 842-4212

Musée du Jeu de Paume, Paris



“ ALLER SANS
ENTRAVES ”

UNE INITIATIVE QUI VIENT À POINT

Ce qu'on a appelé déréglementation a plutôt été un exercice d'adaptation des réglementations existantes aux conditions du marché. Une initiative qui ne vient pas trop tôt.

SERGE LE BRUN

Directeur de l'analyse économique à la Société québécoise des transports

Los Angeles à \$99 c'est possible... au départ de New York, pas de Montréal.

La volonté affirmée de modifier le monde du transport au Canada, s'appuie sur les constatations suivantes: la déréglementation américaine a eu les effets bénéfiques escomptés; la réglementation actuelle désavantage les transporteurs canadiens par rapport à leurs concurrents américains; la réglementation canadienne n'a presque plus d'effets bénéfiques, ni pour les transporteurs, ni pour les expéditeurs.

L'EXPÉRIENCE AMÉRICAINE

L'idée d'une déréglementation des transports est née aux États-Unis en 1976. Inquiet des conséquences de la réglementation des «villes portails» (gateways), l'organisme régulateur des transports, l'I.C.C., ordonnait une enquête visant à évaluer les gains en carburant, en temps et en coûts qui pourraient être réalisés par l'élimination de ces règles. Les résultats de l'enquête démon-



PHOTO: ALPHA DIFFUSION

trèrent que l'abolition des règles sur les «ville portail» permettrait à l'industrie du transport routier d'éliminer 63 107 752 milles parcourus inutilement et par conséquent 1 728 789 heures/personne et 13 900 695 gallons de carburant. Au total un gaspillage de \$37 059 737 US était évité par l'élimination de cette seule réglementation.

D'autres résultats, aussi spectaculaires, eurent tôt fait de nourrir une remise en question plus vigoureuse encore. Toute la réglementation du transport y passa. Les textes furent assouplis et le pouvoir des agences de réglementation radicalement diminué.

Avec plus de cinq ans de recul, on constate que non seulement le gaspillage a été enrayé, mais aussi que les avantages escomptés de baisse de coûts, de prix plus concurrentiels et d'élargissement de la gamme de services aux expéditeurs se sont matérialisés.

Dans le secteur routier, des études périodiques du Government Accounts Office, rattaché au Sénat américain, démontrent que depuis 1980 les tarifs de base croissent au même rythme que l'indice des prix à la consommation. Par contre, le pourcentage des marchandises transportées au plein tarif de base a baissé de 55% en 1980 à 49% en 1984. La part du transport à contrat est passée de 5% en 1980 à 7% en 1984, se soldant elle aussi par une importante diminution des coûts de transport.

Au surplus, la déréglementation a permis au transport ferroviaire de reprendre au camion 3,5% du marché. Les lignes non rentables peuvent maintenant être abandonnées sans formalité, diminuant ainsi les coûts d'exploitation des sociétés ferroviaires et leur permettant des taux plus bas que ceux consentis par les transporteurs routiers. La baisse des prix du transport aérien n'a échappé à personne et continue encore à étonner. Qui aurait cru pouvoir aller à New York à Los Angeles pour \$99 US seulement?

DÉSAVANTAGE CONCURRENTIEL DES ROUTIERS CANADIENS

Depuis 1980, les transporteurs américains tentent certaines percées sur le marché intérieur, particulièrement dans le couloir Winnipeg-Toronto-Montréal-Québec. De plus, ils ont accaparé le marché transfrontalier, important avec eux une tarification très alléchante pour qui veut bien leur confier le transport de marchandises depuis l'usine canadienne d'origine. Les tarifs exigés sont plus bas que ceux des transporteurs canadiens, et le transbordement de la cargaison aux frontières est évité par le ramassage à l'usine, ce qui permet de gagner du temps et d'économiser de l'argent.

De plus, les tarifs officiels exigibles par les transporteurs américains qui transbordent avec des transporteurs canadiens sont tellement élevés que les expéditeurs canadiens ne peuvent, raisonnablement, continuer à confier leur fret à des entreprises canadiennes. S'ils ne traitent pas directement avec un routier américain à l'usine même, les expéditeurs acheminent leur fret à l'entrepôt du transporteur américain au sud de la frontière, soit dans leurs propres camions, soit dans des camions loués. Certains ont même recours au transport illégal, se soustrayant ainsi aux obligations tarifaires en vigueur. Les transporteurs canadiens sont incapables de répliquer d'égal à égal, puisqu'ils sont encore soumis à une réglementation contraignante et coûteuse.

Pour rétablir le «fair play» entre les transporteurs des deux nationalités, les transporteurs canadiens

ont souhaité un renforcement de la réglementation des transports routiers. Cette solution ne pouvait être retenue. L'opinion publique et les politiciens américains étaient convaincus que les organismes canadiens de régulation des transports et l'Agence de contrôle des investissements étrangers (F.I.R.A.) favorisaient indûment les Canadiens et restreignaient la liberté de commerce des Américains au Canada. Le président Reagan avait d'ailleurs imposé un moratoire à l'émission de permis de transport en faveur des Canadiens et des Mexicains au début de 1982. Pour ne pas avoir à maintenir un statu quo inacceptable, il fallait emboîter le pas aux Américains et déréglementer.

LES «MÉFAITS» DE LA RÉGLEMENTATION CANADIENNE

C'est dans le secteur du camionnage que la réglementation a les effets les plus désastreux, bien qu'au début du transport routier, au Canada, ce soit aussi ce mode qui ait bénéficié le plus de sa protection.

«Ville portail» (gateway): les permis d'exploitation de transport routier spécifient les villes d'origines et de destination qu'un transporteur est autorisé à desservir. Comme un transporteur peut être titulaire de plusieurs permis, la même ville peut lui être attribuée autant comme origine que comme destination. Dans ce cas, le transporteur est autorisé à desservir un circuit de plusieurs villes, mais il doit utiliser les villes communes, tour à tour, comme destination et origine. La «ville portail» (gateway) est celle qui sert à la fois de destination et d'origine.

DISPARITÉ DES RÉGLEMENTATIONS PROVINCIALES

Le délégué de la réglementation du transport routier intra-provincial aux gouvernements provinciaux a favorisé, dès le départ, l'élaboration de règles bien adaptées aux réalités de chaque province. Au fil des années, les échanges commerciaux entre les provinces canadiennes ont augmenté considérablement, tout comme le transport routier inter-provincial. Les réglementations provinciales n'ont pas su s'adapter à cette nouvelle réalité. Elles sont devenues concurrentes les unes des autres, tendant à qui mieux mieux à privilégier les intérêts de leurs citoyens au détriment de la concurrence de transporteurs venus d'autres provinces.

En outre, la disparité des réglementations est telle qu'elle a sans cesse posé de gros obstacles au développement de réseaux pan-canadiens de transport routier, contrairement à la législation fédérale américaine. Le coût exorbitant des poursuites beaucoup trop nombreuses, les oppositions systématiques des transporteurs concurrents, les particularités administratives de chaque province et la philosophie «protectionniste» des organismes régulateurs provinciaux (surtout celui de l'Ontario) ont eu rapidement raison de toute tentative en ce sens.





« ALLER SANS
ENTRAVES »

La déréglementation «à l'américaine» a permis au transport ferroviaire de reprendre au camionnage 3,5% du marché.

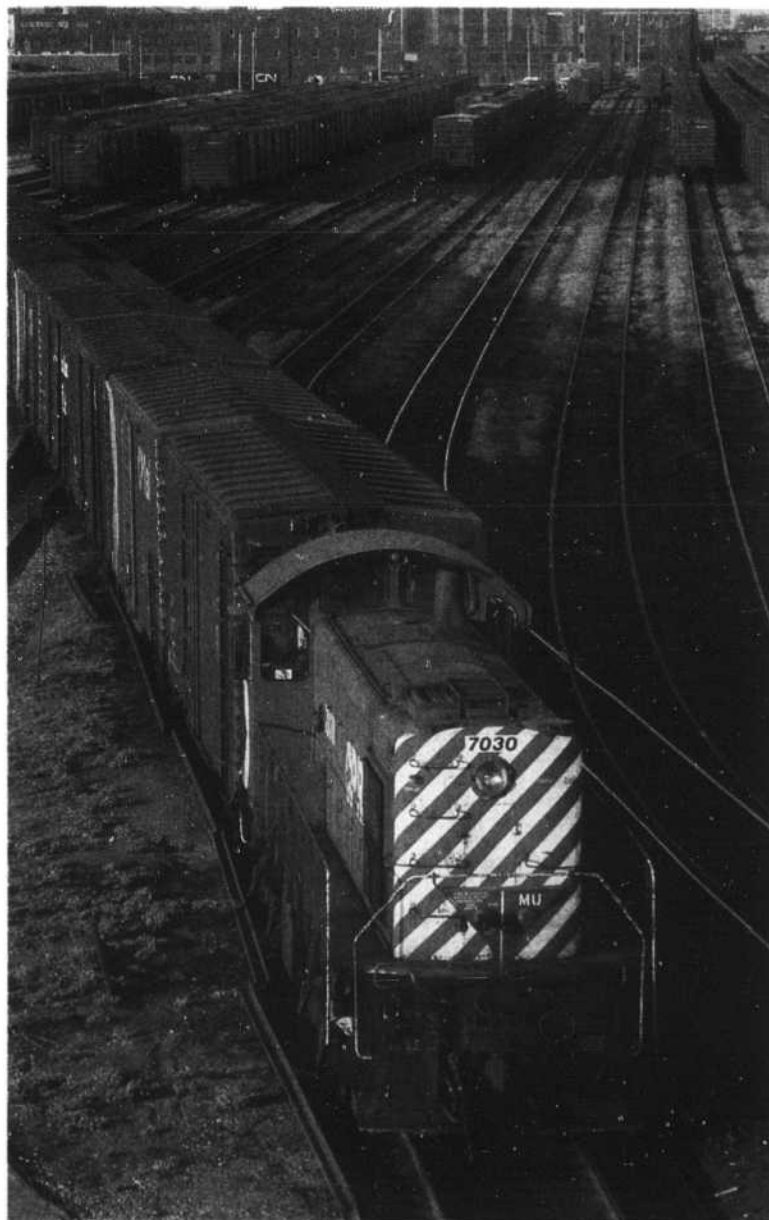


PHOTO: ALPHIA DIFFUSION

SCLÉROSE DES TYPES DE SERVICES

La plupart des réglementations provinciales (notamment celle du Québec) édictent des types de services que les transporteurs peuvent et doivent offrir à leur clientèle. Pour tenir cette typologie constamment adaptée aux besoins changeants des expéditeurs, il faudrait des révisions répétées qu'aucun gouvernement ne saurait consentir. Ainsi, la réglementation devient un frein à l'innovation et à la prestation de services correspondant aux exigences du marché. Par surcroît, l'imposition de ces modes d'exploitation, par le biais d'un règlement, suscite chez les transporteurs une attitude de sur-conformité aux modèles qui paralyse toute velléité de variations et empêche la pénétration du marketing au sein des entreprises.

Les tarifs étant fixés après entente entre transporteurs, membres du même bureau de tarifs, il ne devrait pas y avoir de concurrence entre eux

qui soit fondée sur des différences de prix de transport. En théorie, la concurrence entre transporteurs doit se faire au niveau des services offerts. Face aux nombreuses restrictions générales et individuelles qui leur sont imposées, les routiers canadiens, et particulièrement québécois, ont plutôt choisi la concurrence tarifaire utilisant la tarification officielle à titre de référence et consentant ristournes et escomptes. La situation financière des entreprises québécoises porte aujourd'hui les cicatrices de cette concurrence suicidaires.

TRANSPORT FERROVIAIRE

L'importance du transport ferroviaire diminue d'année en année depuis 1946. Des facteurs d'expansion du réseau routier, de flexibilité et de rapidité de services expliquent en grande partie ce passage du fret du rail vers la route. Les compagnies ferroviaires estiment cependant que d'autres causes ont été ajoutées par la réglementation. Elles blâment, en effet, la publication des tarifs à contrat et le maintien forcé de services déficitaires (subventions «croisées») pour une baisse d'affaires plus importante que celle que le seul libre jeu du marché aurait entraînée.

PUBLICATION DES TARIFS

La tarification routière a été construite à partir de la tarification ferroviaire, elle-même largement inspirée des grilles de tarifs maritimes. Bien entendu, les taux routiers ont été fixés à un niveau inférieur à celui du rail. La preuve de validité de ce processus était faite quotidiennement par la part de marché que les routiers arrachaient au rail et par les profits importants qu'ils en tiraient. C'est ainsi qu'en des efforts répétés de certains précurseurs, les transporteurs routiers ont, pendant très longtemps, ignoré leurs coûts d'exploitation réels, heureux cependant des profits réalisés.

La réplique à une baisse de tarifs ferroviaires était simple et sans cesse répétée: obtenir des organismes provinciaux de régulation du transport routier une baisse de taux équivalente à celle du rail. La même réaction se produisait en situation de hausse.

La publication des tarifs à contrat exposait donc les transporteurs ferroviaires à cette concurrence induite du camionnage, industrie qui n'a pas à soutenir des embranchements déficitaires à même ses profits au nom de l'intérêt national.

SUBVENTIONS «CROISÉES»

Le transport ferroviaire, comme le transport aérien, a été contraint, d'accepter un système dit «de subventions croisées». Il était de mise, en effet, qu'un transporteur de l'un ou l'autre de ces modes accepte l'obligation de fournir un service régional non rentable en échange d'une «garantie» de monopole d'exploitation sur un circuit très lucratif. La théorie voulait que les profits réalisés sur ce circuit épongent les déficits des services non rentables et laissent même un bénéfice intéressant, après l'opération.

Bien que forts louables, ces pratiques ne permettaient pas une fixation des prix par le jeu normal de l'offre et de la demande. Elles ne permettaient pas non plus des conditions susceptibles de favoriser la rentabilité. L'expérience américaine a démontré qu'il fallait faciliter aux exploitants ferroviaires l'abandon des lignes non rentables. Cette pratique leur permet de meilleurs revenus et, partant, des taux plus bas aux expéditeurs et un profit essentiel aux actionnaires.

STAGNATION DES MARCHÉS INTÉRIEURS

En plus de faire chuter les prix, la libéralisation des tarifs aériens a provoqué une augmentation du nombre de passagers, de l'ordre de 10% par année, sur les lignes intérieures US, depuis 1980. Les assouplissements successivement apportés à la réglementation des charters internationaux depuis 1972, au Canada, se sont eux aussi traduits par un accroissement exceptionnel du nombre de passagers en même temps que par une baisse des prix des billets.

À titre d'exemple, en 1970, 845 000 passagers ont utilisé des charters internationaux, tandis qu'en 1984, 3 283 000 passagers y faisaient appel. De ces voyages à l'étranger, ce sont surtout les déplacements transfrontaliers qui ont connu la croissance la plus phénoménale: en 1970, 23% menaient aux USA, tandis que cette proportion passait à 49% en 1984. L'axe Montréal-Fort Lauderdale, notamment a été parcouru par 14 870 personnes en 1975 contre 167 117 en 1984.

ont repris à leur compte, avec succès, la stratégie gagnante de la déréglementation aérienne: baisser radicalement les tarifs pour faire croître le nombre de passagers.

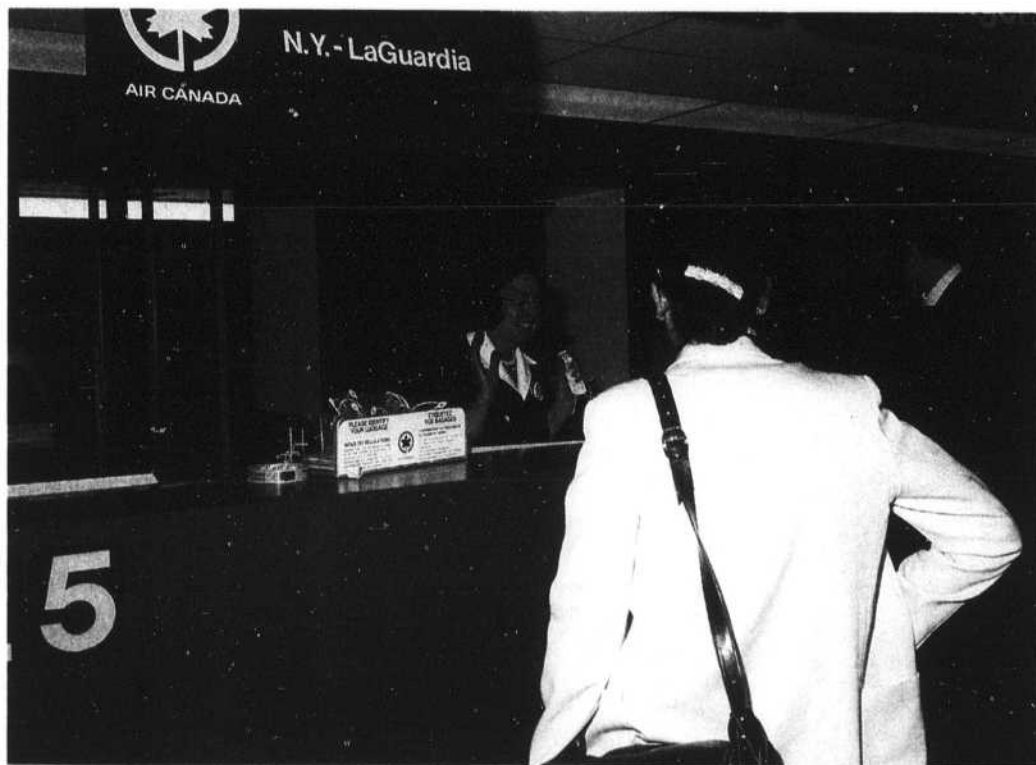
La déréglementation annoncée par le ministre Mazankowski fera disparaître les derniers éléments d'inefficacité: retrait des marchés non rentables sur simple préavis (fin des subventions «croisées»), déréglementation des tarifs intérieurs et liberté de structure financière et d'acquisition d'appareils.

LES CONFÉRENCES MARITIMES

Par la Loi dérogatoire sur les conférences maritimes, le gouvernement canadien a cédé le contrôle du transport maritime entre le Canada et l'étranger à des intérêts privés: les conférences maritimes. Ces transporteurs océaniques fixent entre eux les taux et les niveaux de service, le nombre de voyages, les ports à desservir et la quantité de marchandises que chacun peut transporter. Privatisation avant le mot!



“ ALLER SANS ENTRAVES ”



L'axe Montréal-Fort Lauderdale a été parcouru par 14 870 personnes en 1975 contre 167 117 en 1984.

Pendant ce temps, les tarifs réguliers sur les vols intérieurs canadiens continuaient d'augmenter. Le nombre de passagers demeurait relativement stable, mais un pourcentage croissant d'entre eux avaient recours à des tarifs réduits. Le volume du trafic passagers à tarifs réduits a triplé entre 1978 et 1982, tandis que le volume du trafic des vols à réservation anticipée a quintuplé au cours de la même période.

Ces baisses tarifaires se sont faites presque exclusivement sur les trajets moyen et long-courriers. Les marchés court-courriers n'ont pas bénéficié des retombées directes de la concurrence entre tarifs réduits et services réguliers.

Depuis l'annonce de la déréglementation, la Commission canadienne des transports a assoupli sa pratique à l'endroit des court-courriers. Sur ce marché, de nouveaux transporteurs intérieurs

Cependant, certaines pratiques de ces conférences semblent contraires aux meilleurs intérêts des consommateurs. Ce qui motive la remise en place de contraintes par voie réglementaire: interdiction d'imposer des contrats d'exclusivité aux expéditeurs, possibilité de négociations confidentielles avec des transporteurs à titre individuel et possibilité d'actions indépendantes des membres, autant pour l'établissement des taux que pour les niveaux de services.

Peut-on conclure à une déréglementation? Sûrement pas, puisque les dispositions réglementaires abolies seront remplacées par d'autres, moins contraignantes. Ce qu'on a appelé déréglementation, au Canada a plutôt été un exercice d'adaptation des réglementations aux conditions du marché. C'est un exercice qui ne vient par trop tôt. ■

PHOTO: ALPHA DIFFUSION

« ALLER SANS
ENTRAVES »

PAS QUESTION D'UN PEOPLE EXPRESS CANADIEN

La problématique de la déréglementation est plus compliquée au Canada en raison de la présence ici de grandes entreprises publiques et du fait que la réglementation du camionnage soit de compétence provinciale.

MICHEL BOUCHER

Collaboration spéciale

L'économie canadienne doit se rendre à l'évidence qu'elle ne peut pas s'isoler longtemps du jeu de la concurrence, même en matière de transport. En effet les différents livres blancs ou énoncés de politiques sur ce dernier sujet ne constituent que des réactions à la déréglementation américaine de l'aviation commer-

ciale, des chemins de fer et du camionnage public sans réellement envisager directement cette possibilité pour le Canada. Cependant, le problème est plus compliqué ici qu'il ne l'était aux États-Unis en raison de la présence de grandes entreprises publiques comme Air Canada et le Canadien National (CN) et du fait que la réglementation du



PHOTO: ALPHA DIFFUSION



Devant un système de contrôle
des dépenses de voyage
si souple et si précis,
les autres cartes s'effacent.

Parce que la Carte enRoute est unique en son genre. C'est un système de gestion des frais de déplacement et de représentation complet.

Grâce aux relevés mensuels ou trimestriels détaillés que nous vous envoyons, vous savez exactement qui a dépensé quoi, où et quand. Ainsi, vous contrôlez mieux vos dépenses. enRoute est supérieure aux autres cartes de crédit pour bien des raisons.

D'abord, par sa souplesse. Contrairement à nos concurrents, nous pouvons adapter votre système de facturation au vôtre et répondre à vos différents besoins.

Par exemple, en adressant un relevé distinct à chaque employé, chef de service ou au directeur de compagnie. De plus, vos dépenses peuvent être traitées selon vos exigences. Entre autres, par service, par employé ou même par code spécifique.

enRoute fournit aussi des renseignements uniques. Pour les billets d'avion, nous signalons la date d'achat, le nom de la compagnie aérienne, le numéro de l'itinéraire du passager, l'itinéraire complet, le coût total, etc.

Le détail de vos dépenses d'hôtel, de restaurant, de location de voiture ou autres figure également sur votre relevé.

Pour votre protection, nous gardons tous ces renseignements en mémoire pendant sept ans.

Pas étonnant que des milliers d'entreprises comptent exclusivement sur enRoute pour le contrôle et la gestion de leurs frais de déplacement et de représentation. Aucune autre carte ne répond si bien aux exigences des gens d'affaires. Consultez nous sur les nombreux avantages de la Carte enRoute en contactant nos conseillers dès aujourd'hui.

enRoute,
votre carte d'affaires.

enRoute est un service plus de renseignements sur les avantages de la Carte enRoute et de la gestion des frais de déplacement et de représentation. Appelez-nous au 1-800-368-2222 ou écrivez-nous à enRoute, 1000 Avenue de l'Énergie, Québec, Québec H2Z 1X3.



« ALLER SANS
ENTRAVES »

*Le CN et le CP
obtiennent 25% de
leurs recettes du
transport
international.*

camionnage public soit de compétence provinciale.

L'AVIATION COMMERCIALE

Depuis la déréglementation américaine de 1978, 100 entreprises se font concurrence alors que ce nombre s'établissait à 36 auparavant. People Express, qui a vu le jour en 1980, est maintenant le cinquième transporteur américain. Cette concurrence supplémentaire a fortement incité les entreprises en place à abaisser le niveau de leurs tarifs. À titre d'illustration, le prix d'un billet aller-retour Boston-San-Francisco coûtait en 1974 \$360 et \$379 en 1982, malgré une hausse du niveau des prix de 95,7% durant la période. De plus, il existe une forte diversité de prix et de services pour chaque destination, procurant ainsi au consommateur américain un plus grand choix. En effet certaines firmes ont une politique générale de bas prix avec un service dit «no frills» alors que d'autres offrent en plus de leurs prix réguliers, des escomptes et des forfaits. Il y a aussi des guerres de prix entre les firmes, comme actuellement, pour accroître leur part relative de marché. En conclusion, comme les tarifs aériens ont crû moins rapidement que la hausse des coûts de production des firmes, les gains de productivité sont directement transmis aux utilisateurs-consommateurs.

Ces bas prix entraînés par la concurrence impliquent une minimisation plus sévère de coûts que

n'obligeait pas auparavant la réglementation. Car le Civil Aeronautics Board (CAB) permettait de transmettre facilement aux consommateurs toute hausse des coûts de production. Les efforts actuels de réduction des coûts ont porté principalement sur la réduction du personnel et de leur rémunération. Ainsi les employés syndiqués ont dû non seulement faire des concessions salariales et se montrer plus souples sur les conditions de travail, mais aussi accepter la double échelle, en ce que les nouveaux venus obtiennent une rémunération inférieure à celle des employés en place.

Jusqu'à présent, les bénéfices de la «dérégulation» de l'aviation commerciale ne se sont fait sentir, pour les consommateurs canadiens, qu'indirectement et tardivement. Alors que plus de 50% des passagers américains ne paient plus, depuis 1978, le plein tarif en raison des rabais et des forfaits, les firmes canadiennes n'ont réellement adopté cette stratégie en 1982 que pour des billets à utilisation restreinte et limitée. D'autre part, les nouveaux venus comme People Express, qui offre des vols à destination des États-Unis à partir de Mirabel, et Nationair de Montréal constituent les seules forces qui ont cherché à modifier de l'extérieur la structure de l'industrie. Par contre, on observe depuis environ deux ans des efforts de positionnement de certaines firmes en place: mentionnons les achats de Canadien Pacifique et l'extension des services réguliers de Wardair pour l'Europe dans le but évident d'occuper tout le terrain



PHOTO. ALPHA DIFFUSION

dans l'éventualité d'une déréglementation. En bref, on veut empêcher, par tous les moyens, l'émergence d'un *People Express* canadien.

Cette situation peut favorable aux consommateurs canadiens s'explique facilement. D'abord, aucune nouvelle entreprise d'envergure n'est venue s'y joindre. Or l'expérience américaine démontre que la nouvelle firme est innovatrice et source de concurrence puisqu'elle doit trouver un créneau pour opérer avec profits. Autrement dit, personne n'est venu perturber cet environnement tranquille où les actionnaires reçoivent un bon taux de rendement sur le capital sans courir trop de risques et les employés obtiennent une rémunération supérieure à celle que permettrait un marché concurrentiel. Ensuite il y a le rôle joué par Air Canada, entreprise publique qui n'est pas astreinte à réaliser des profits. Cette société de la couronne constitue un organisme politique aussi bien qu'économique. Il lui est alors naturel d'agir conformément aux intérêts et préoccupations de celui qui l'aide dans son financement, soit le parti politique au pouvoir. Car l'implantation de la concurrence obligerait Air Canada à adopter un comportement plus concurrentiel et les hommes politiques fédéraux se verraient privés d'un instrument d'intervention visible.

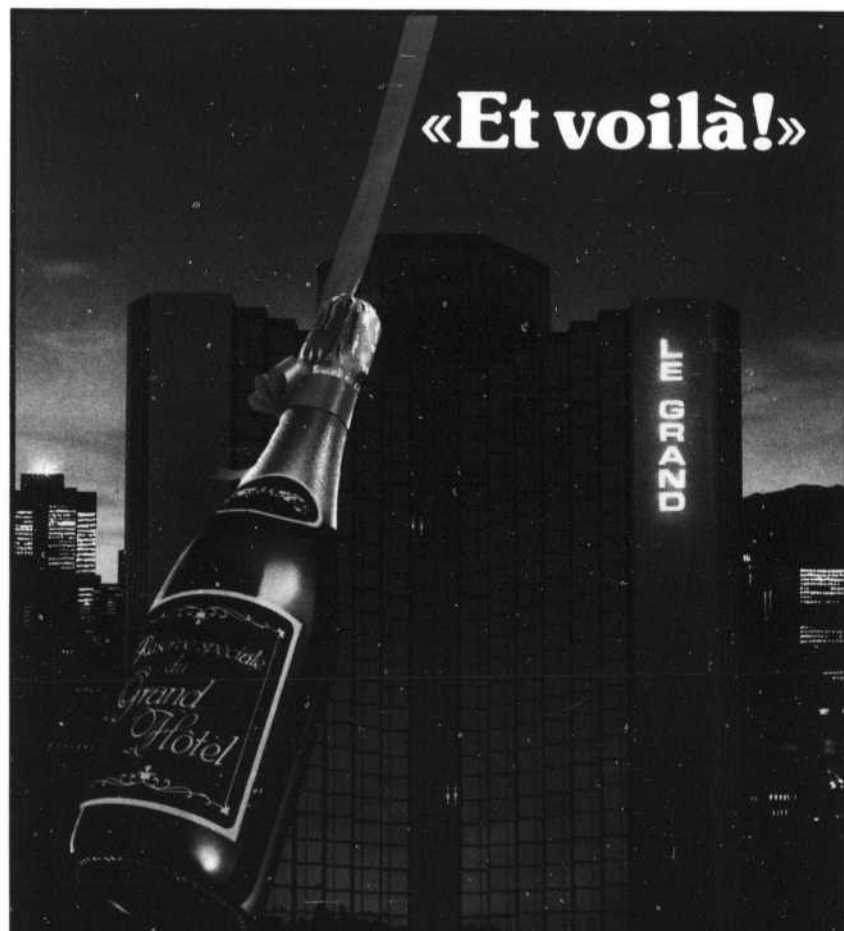
LE CHEMIN DE FER

Depuis la dérégulation du chemin de fer en 1980, les entreprises américaines ont rationalisé leurs opérations. Elles ont alors été en mesure de baisser les taux et tarifs demandés aux expéditeurs. Elles sont maintenant libres de déterminer les tarifs selon l'intensité de la demande. De plus, comme la nouvelle loi leur enlève une forme d'immunité contre la *Sherman Act*, les compagnies ferroviaires ont abandonné la tarification collective pour le contrat privé avec les expéditeurs. Or ces contrats privés, de plus en plus nombreux, se caractérisent par leur caractère confidentiel. Les firmes n'ont plus à déposer publiquement leurs tarifs et à faire connaître les conditions pécuniaires, rabais ou ristournes, et non pécuniaires, les parcours utilisés, du service offert. Le deuxième point d'importance de cette déréglementation réside dans la permission qu'ont les chemins de fer d'abandonner des segments non rentables. Au total, les chemins de fer ont vu leur part relative du marché des biens transportés s'accroître selon leurs vrais avantages comparatifs et leurs profits ont augmenté. Les efforts de minimisation des coûts ont principalement conduit à une réduction du nombre d'employés syndiqués et à la fusion de certaines entreprises ferroviaires.

Les avantages de cette déréglementation se sont faits sentir rapidement pour les utilisateurs canadiens dont les expéditions sont destinées aux États-Unis. En effet, les compagnies ferroviaires américaines peuvent venir chercher des marchandises en territoire canadien. Et un bon nombre

d'expéditeurs savent pertinemment que la Commission canadienne des Transports (CTC) n'est pas disposée à poursuivre en justice les firmes américaines qui agissent conformément aux lois américaines. Il faut rappeler que la Loi nationale des transports de 1967 permet une tarification aussi flexible que celle en vigueur aux États-Unis. Mais cette loi stipule aussi le dépôt des taux et tarifs à la Commission canadienne des Transports. Or c'est ce

dernier point qui blesse le plus les deux grandes entreprises ferroviaires canadiennes. En effet le CN et le Canadien Pacifique (CP) obtiennent 25% de leurs recettes du transport international et cette divulgation donne des renseignements à leurs concurrents américains qui sont en mesure de présenter des soumissions plus basses aux expéditeurs. Récemment, elles ont demandé et obtenu que le dépôt des taux ne soit plus obli-



Montréal inauguration

Le
Grand
H Ô T E L

777, rue University, Montréal, Québec

(514) 879-1370
1 800 361-8155

Montréal célèbre l'arrivée du Grand Hôtel! Son accueil chaleureux, son ambiance détendue et son confort reposant en font l'expression parfaite de l'unique hospitalité montréalaise.

- Restaurants variés, dont le seul restaurant tournant à Montréal
- 737 chambres et suites spacieuses
- Étages privés, pour ceux et celles qui voyagent première classe
- Club de santé et piscine intérieure
- Salles de réunions flexibles et auditorium.



“ ALLER SANS
ENTRAVES ”

gatoire pour les parcours internationaux. En plus de la possibilité de consentir des rabais, un deuxième élément empêche les utilisateurs canadiens de bénéficier pleinement de la dérégulation américaine: le CN et CP ne peuvent pas abandonner les parcours non rentables. En effet, les expéditeurs peuvent s'y opposer, déposer une plainte à la CTC et cette dernière doit prendre une décision en fonction de toutes les interventions faites.

LE CAMIONNAGE PUBLIC

La dérégulation du camionnage public a permis à de nouvelles firmes d'entrer dans l'industrie et aux entreprises en place de prendre de l'expansion en raison d'une plus grande liberté d'opération. Les taux demandés pour transporter des chargements complets et/ou des lots brisés ont baissé. Toutefois ces réductions sont plus fortes pour les charges complètes que pour les lots brisés en raison de l'arrivée de nouvelles firmes en plus grand nombre dans le premier groupe. Cette concurrence accrue a fait chuter le taux de rendement sur le capital investi en ce que la régle-

mentation procurait des profits de monopole capitalisés dans la valeur des permis. Finalement les régions isolées à faible densité de population et éloignées des centres urbains ne subissent pas de désaffection systématique des transporteurs routiers.

L'effet d'entraînement de la dérégulation américaine, bien qu'indirect comme dans le chemin de fer, y est plus poussé en ce que ce mode de transport est de compétence provinciale. Au départ, la décentralisation institutionnelle suscite de la concurrence entre les gouvernements provinciaux comme entre les producteurs d'une même industrie et réduit leur pouvoir discrétionnaire respectif. D'autre part, deux mécanismes de diffusion de cette dérégulation américaine ont cours actuellement. Le premier provient du fait que les entreprises américaines opérant sur le marché international ont exporté la structure concurrentielle des taux et tarifs qui a cours sur leur marché intérieur au Canada. Et les entreprises canadiennes qui opèrent sur ce marché international, comme sur le marché national, ont été for-



PHOTO: ALPHA DIFFUSION

Les taux demandés pour transporter des chargements complets et/ou des lots brisés ont baissé



PHOTO: ALPHA DIFFUSION

tement incitées à les imiter, sinon leur survie était menacée. La meilleure preuve est leur réaction rapide aux baisses de prix consentis en 1983 par les transporteurs américains régionaux opérant sur le marché transfrontalier: elles ont immédiatement emboîté le pas. La venue de nouveaux transporteurs américains au Canada ou l'expansion des firmes américaines existantes représente la deuxième modalité. Leurs actions ont influencé directement les transporteurs généraux canadiens en ce qu'elles expliquent le phénomène récent des nombreuses fusions observé en 1985 dont l'objectif ultime consiste à réaliser des économies de configuration et d'utilisation de réseau sur leur territoire respectif. Pensons entre autres aux nouveaux groupes comme Brazeau-Spéribel, Reimer Express-Intercity et j'en passe. Au total, cette double amélioration du niveau de la concurrence a contribué à minimiser davantage les coûts de production et à rendre le niveau des taux et tarifs encore plus compétitifs.

Les conséquences bénéfiques de la déréglementation américaine diffèrent pour les consommateurs canadiens selon les modes de transport considérés. L'aviation commerciale demeure l'industrie où l'influence, toujours indirecte, se répercute le plus faiblement possible en raison de la présence d'Air Canada et de l'absence de compagnies américaines pouvant réellement y concurrencer les firmes canadiennes. Les consommateurs-voyageurs canadiens ne peuvent vraiment profiter des tarifs américains qu'en prenant l'avion aux États-Unis. Sur le marché intérieur, c'est peine perdue. Les consommateurs canadiens doivent supporter les tarifs élevés.

D'autres part, l'amélioration du régime concurrentiel se fait plus rapidement dans l'industrie du chemin de fer, malgré la présence du CN. Cette société de la couronne et le Canadien Pacifique sont obligés de s'adapter aux conditions de leurs concurrents américains sous peine de perdre des revenus importants. En effet, ces derniers font des offres à des expéditeurs canadiens qu'ils ne peuvent pas refuser, selon le langage populaire.

Le camionnage public représente une autre industrie où la pénétration de la déréglementation américaine est encore plus forte que dans les chemins de fer. Les raisons sont d'une part une décentralisation des compétences en ce que la réglementation est du domaine provincial et d'autre part la concurrence directe d'entreprises américaines sur le marché international. Les entreprises canadiennes de camionnage se sont graduellement ajustées à ce nouvel environnement qui reflète, dans bien des cas, les règles concurrentielles «officieuses».

En conclusion, les jeux sont faits. Bien que les avantages retirés par les consommateurs canadiens soient indirects, ils s'avèrent non négligeables dans le camionnage public et le chemin de fer. Seule l'aviation commerciale où les rentes retirées par les facteurs de production (agents de bord, pilotes, managers et les détenteurs de capital) persistent en l'absence de concurrence, résiste aux efforts de libéralisation. Mais ces groupes d'intérêt ne peuvent pas empêcher longtemps les consommateurs canadiens de profiter de tarifs concurrentiels. ■

M. Boucher est professeur à l'École nationale d'administration publique (ENAP).



« ALLER SANS ENTRAVES »



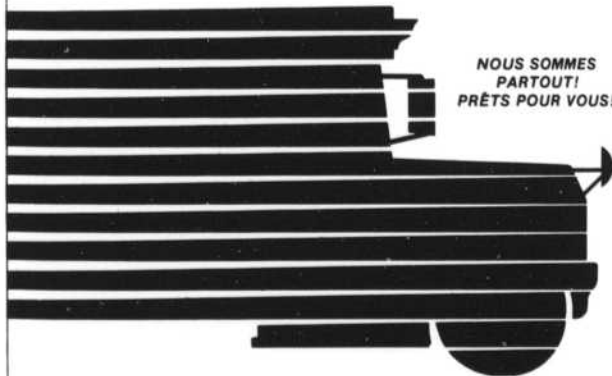
AVEC VOUS TOUT AU LONG DU CHEMIN

AU SERVICE DE TOUTE LA POPULATION!

Depuis plus de 27 ans, nos milliers de véhicules transportent des millions d'écoliers.

EFFICACEMENT ET SÉCURITAIREMENT!

Vous avez probablement été un de nos passagers. Vous avez grandi... et nous aussi! Nous pouvons maintenant répondre à vos besoins de déplacement... presque à tous vos desirs. Soit en groupe, soit pour la charte-partie et le transport en commun d'appoint.



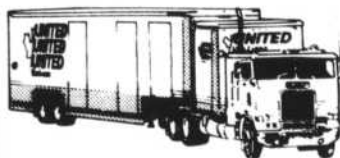
NOUS SOMMES
PARTOUT!
PRÊTS POUR VOUS!

Les membres de l'ASSOCIATION DU TRANSPORT ÉCOLIER DU QUÉBEC de votre région vous offrent un service sécuritaire et de qualité. Communiquez avec l'un d'entre eux.

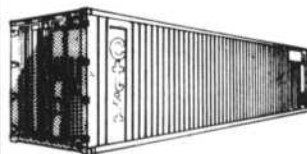
C. BARBER

DEPUIS 1944

LTÉE



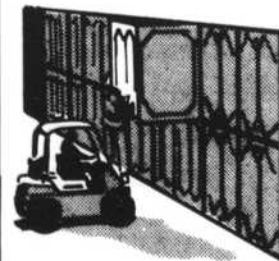
AGENT



**DÉMÉNAGEMENT
LOCAL
& LONGUE DISTANCE
CANADA - U.S.A.**

EMBALLAGE
& EMPAQUETAGE

SERVICE OUTRE-MER



**DÉMÉNAGEMENT
DE BUREAU**

Entreposage
système palettisé

ESTIMATION GRATUITE

522-2173



« ALLER SANS
ENTRAVES »

SEULS LES TRANSPORTEURS BIEN PORTANTS SURVIVRONT

La réduction des tarifs réglementés visait, au départ, à accroître les coefficients de remplissage des transporteurs aériens durant les périodes creuses.

JOCELIN DUMAS
Journaliste au DEVOIR

Depuis 1978, les transporteurs américains fonctionnent dans un environnement de libre concurrence.

Noble concurrence oblige. « Certain transporteur aérien canadien se plaint de perdre des revenus au profit de sociétés américaines pour qui la réglementation n'est que vestige d'une autre époque: Aussi bien se débarrasser du carcan pour soutenir la concurrence internationale ».

Au Canada, l'énoncé de principe « Aller sans entraves » du ministre fédéral des Transports Donald Mazankowski, fait aussi l'apologie d'une

plus grande concurrence dans l'entreprise, d'une réduction du fardeau de la réglementation économique et d'une prépondérance des forces du marché en tant que principes directeurs pour en arriver à des prix plus compétitifs et à une plus grande gamme de services.

L'analyse s'inscrit bien dans la vague de libéralisme qui a traversé notre frontière par le Sud, mais elle ne fait pas l'unanimité pour autant. Selon M. Tom Van Dusen, l'attaché de presse du Ministre

PHOTO: ALPHA DIFFUSION



des Transports, il ne se passe pratiquement pas une journée sans qu'un intervenant du milieu ne fasse d'interventions auprès du gouvernement. Mais les consultations sont terminées et le livre blanc «Aller sans entraves» sera introduit au Parlement pour une première lecture au plus tard début avril. Et si l'opposition ne se montre pas trop réactionnaire, on espère bien qu'il prendra force de loi au cours de la prochaine saison estivale.

Le précédent ministre des Transports, libéral, M. Lloyd Axworthy avait bien préparé le terrain en amorçant le processus de déréglementation. Sous sa gouverne, on a éliminé les limitations géographiques et les prescriptions d'appareils à utiliser pour certaines liaisons, si bien que les transporteurs pouvaient déjà voler n'importe où au Canada.

Les transporteurs régionaux (Pacific Western Airlines (PWA) de Calgary, Eastern Provincial Airlines (EPA) de Halifax, Quebecair et Nordair de Montréal), sentaient cependant que cette politique favorisait les transporteurs nationaux plus importants (la Société d'État Air Canada et Les lignes aériennes Canadien Pacifique, la filiale du holding Canadien Pacifique) en leur permettant de desservir les liaisons lucratives les plus longues sans être tenues de desservir les villes intermédiaires.

Dans un tel contexte d'écrémage du marché avec un nombre d'utilisateurs domestiques du transport aérien qui croît plutôt modestement, les transporteurs régionaux avaient peu d'incitation à tenter de concurrencer les deux géants sur leur terrain d'autant plus que leurs prix étaient réduits dans un effort de protection des parts de marché occupées. Quel est donc le sort réservé aux transporteurs régionaux dans un contexte de déréglementation complète?

L'expérience de nos voisins du Sud s'impose comme modèle de référence afin d'en apprécier les conséquences prévisibles. Depuis 1978 que les transporteurs aériens américains fonctionnent dans un environnement de libre concurrence. La poussière a eu le temps de retomber depuis l'application de nouvelles règles du jeu qui ont secoué toute l'industrie. Plusieurs compagnies sont aussi tombées mais dans ce cas, les lois de la gravité n'avaient rien à y voir...

L'offre excédentaire qui a pu caractériser l'industrie a alimenté des guerres de prix sans merci. Elles ont bien sûr stimulé le marché en rendant l'avion plus accessible mais les profits sont loin de toujours suivre les coûts qu'implique la prestation d'un tel service. Au cours de l'an dernier seulement, 32 transporteurs ont dû déclarer faillite.

«Il est maintenant évident qu'une forme d'oligopole émergera de ce contexte parmi les plus grands transporteurs aériens», déclarait en novembre dernier M. Pierre Jeannot, président et chef de la direction d'Air Canada, devant la Chambre de Commerce de Halifax. «On prévoit que les douze premiers transporteurs aériens (américains) ne seront plus que six ou huit d'ici cinq ans et qu'ils ont accaparé plus de 75% du marché», ajoutait-il.

L'entente conclue en janvier par Northwest Airlines Inc., de Saint-Paul au Minnesota, pour acquérir Republic Airlines Inc. de Minneapolis pour une somme de \$US 884 000 000 ou huit millions de dollars US constitue l'exemple le plus récent de la vague de fusions qui a déferlé sur l'industrie.

Les conséquences à long terme de cette nouvelle structure de marché ne vont plus nécessairement favoriser le consommateur. L'économiste Alfred Kahn, reconnu comme un des «pères» de la déréglementation du transport aérien aux États-Unis, pense pour sa part qu'il est déjà temps de soumettre ces fusions à l'examen de la loi anti-cartel.

Le professeur de politique économique de l'Université Cornell se trouvait parmi les invités d'un colloque tenu à Toronto récemment qui portait sur le thème de la déréglementation. Il indiquait alors que la plupart des avantages attendus de la déréglementation, tels des prix plus bas, un service meilleur et un choix élargi pour le consommateur, se sont effectivement matérialisés aux États-Unis.



«ALLER SANS
ENTRAVES»

«ALLER SANS ENTRAVES»

Pour lancer un service de transport aérien intérieur, quel qu'il soit, le transporteur aérien n'aura qu'à prouver qu'il est «prêt, apte et disposé» à le faire. Il n'aura plus à faire la preuve que «la commodité et l'intérêt publics» l'exigent.

Pour abandonner un service, le transporteur n'aura qu'à donner un préavis: 60 jours dans le cas des routes desservies par un seul transporteur, 30 jours pour les autres.

Les routes et les horaires des vols des transporteurs aériens nationaux ne seront plus réglementés. Les compagnies aériennes seront ainsi à même d'offrir des services parfaitement adaptés à la demande.

Les tarifs intérieurs ne feront l'objet d'aucune réglementation permanente. Il y aura toutefois un processus de revue, qui permettra de rejeter ou de réduire les majorations tarifaires.

Les services qui sont jugés nécessaires dans l'intérêt du public, mais qui ne sont pas normalement fournis aux conditions normales du marché, seront admissibles à des subventions.

Le gouvernement tentera d'alléger le fardeau de la réglementation sur les routes internationales, par le biais de négociations bilatérales, comme celles présentement en cours avec les États-Unis.

«Mais une plus forte concentration pourrait réduire ce choix. Je ne crois pas qu'il sera avantageux de permettre la continuation de telles pratiques de prédation, plus particulièrement lorsqu'il n'y a pas de prix à l'entrée sur le marché».

En fait, au Canada, le phénomène de la concentration est apparu assez rapidement. Canadien Pacifique a fait preuve de beaucoup de prévoyance en attendant les nouvelles règles. Dès 1984, la société de Vancouver acquérait EPA pour la somme de \$20 millions et déboursait un montant du même ordre pour prendre une participation de 51% de Nordair en janvier dernier. Il y a peu de transporteurs aériens au Canada; en voilà déjà deux de moins.

Selon M. Ted Shetzen, vice-président marketing des Lignes Aériennes Canadien Pacifique, ces acquisitions étaient nécessaires à l'atteinte des objectifs poursuivis par l'entreprise qu'il dirige et s'inscrivent aussi dans l'esprit de la déréglementation.

«Ce serait évidemment très bien pour Air Canada de n'avoir que quelques petits concu-



« ALLER SANS
ENTRAVES »

rents, nous disait-il, mais il faut bien au moins une compagnie assez importante pour aller en guerre. Afin de pouvoir influencer les prix, on a besoin de réaliser des gains de productivité et cela ne se fait qu'à partir d'une certaine taille critique».

Le concepteur du service «Attaché» pour les hommes d'affaires, repris tout récemment par Air Canada sous la dénomination de «classe Affaires», pense que la déréglementation forcera les transporteurs à développer de nouveaux produits pour répondre aux besoins des utilisateurs.

«D'une structure de marchés captifs protégés, nous allons passer à un marché segmenté en fonction de besoins. La déréglementation, c'est avant tout un changement de philosophie qui oblige à adopter l'attitude d'un entrepreneur plutôt que celle du fonctionnaire appliquant des règles pré-établies».

Signe des temps, le changement se répercute déjà sur le type de personnel recherché. «Avant, nous embauchions dans nos différents services des gens qui avaient une bonne connaissance de la réglementation ou alors de bons techniciens qui allaient nous trouver la longueur optimale d'une



PHOTO: ALPHA DIFFUSION

«*Tout le monde aime la déréglementation mais déteste la concurrence.*»

aile pour minimiser la consommation de carburant. Mais tout cela sans vraiment de préoccupation fondamentale pour le service offert au consommateur».

«Maintenant, poursuivait-il, ce sont des entrepreneurs que nous recherchons, des gens avec de l'initiative qui sauront développer de nouveaux produits. Nous sommes forcés de nous montrer plus attentifs au marché car cette industrie est peu rentable et Ottawa ne sera plus là pour nous protéger».

«On peut s'attendre de ce fait à une période de transition de deux à trois ans avant que l'industrie n'ait trouvé un nouvel équilibre». En attendant, ceux qui se sentent menacés poursuivent leur lobbying à Ottawa. «Tout le monde aime la déréglementation mais déteste la concurrence», souligne à cet égard M. Shetzen.

«Mais si dans cinq ans nous portons notre part du marché domestique canadien de 20-25% à 35% tandis que celle d'Air Canada passe de 66% à quelque 50%, alors là, ça va commencer à être intéressant du point de vue du consommateur».

La promesse est intéressante mais l'expérience ne nous permet pas de prévoir à coup sûr qu'elle sera tenue. Une étude réalisée par les économistes de la Banque Nationale du Canada signale à ce chapitre que «de 1977 jusqu'à il y a quelques années, le Canada avait une approche beaucoup plus permissive que les autorités américaines».

La réduction des tarifs réglementés visait au départ «à accroître les coefficients de remplissage

durant les périodes creuses» et, à compter de 1982, à accroître les parts de marché, tant et si bien «qu'au cours des trois premiers trimestres de 1984, 63% du volume du transport intérieur des passagers bénéficiait de tarifs réduits».

Bien que chez nos voisins du Sud «de 80% à 90% du trafic se fasse à tarif réduit» dans un contexte déréglementé, les économistes n'en concluent pas moins que les tarifs canadiens sont de niveau comparable pour la même longueur moyenne d'étape. Il ne faut pas se laisser bernier par une seule compagnie américaine qui peut offrir un prix imbattable mais avec peu de sièges disponibles à bord.

M. Jeannot faisait remarquer pour sa part à Halifax que «près de huit ans plus tard, l'expérience américaine montre que pour les liaisons où la concurrence est la plus forte, les guerres de tarifs ont produit de véritables aubaines comme \$US99 entre New York et la Californie. Cependant, dans l'ensemble, la structure tarifaire des principales compagnies aériennes n'a pas été inférieure à ce qui existe actuellement au Canada».

Apparemment, tout ce qui risque de changer, ce sont les couleurs des flottes d'avions acquises par Canadien Pacifique qui a déjà commencé à consolider ses positions. La société d'État, Air Canada, se retrouve isolée et menacée de privatisation si jamais elle devenait rentable. Rien à craindre, diront les cyniques...

Un troisième réseau national pourrait voir le jour de l'union de PWA et Quebecair. Les deux sociétés en avaient convenu, mais à la condition que Quebecair réussisse à prendre le contrôle de Nordair. Il est maintenant plus vraisemblable qu'ils se rallient à l'un des deux grands. Et les autres, s'il en reste, feront probablement de même.

Ainsi, au lieu d'un vague oligopole comme aux États-Unis, les Canadiens pourront se réjouir d'être certains d'avoir une industrie du transport aérien constituée... d'un duopole. ■



PHOTO: ALPHA DIFFUSION

ÉLECTRA-616: un service bien au-delà du simple coup de téléphone.

Composer un numéro. Recevoir des appels. Voilà jadis tout ce dont on pouvait attendre d'un petit système téléphonique de bureau. Jusqu'à maintenant. Aujourd'hui, NEC présente ELECTRA-616, un système révolutionnaire pour l'entreprise dont les activités nécessitent jusqu'à 16 appareils, et qui réunit plusieurs des caractéristiques d'efficacité et d'économie jusqu'à maintenant réservées aux systèmes beaucoup plus gros. (Avec, en plus, quelques caractéristiques bien spéciales pour l'entreprise plus petite ou encore les établissements à succursales.)

Remarquablement souple, ce système clé est muni d'un micro-ordinateur à l'intérieur de chaque appareil et de boutons donnant accès à plus de 50 possibilités d'opération. Par exemple, prendre un appel intercom

tout en gardant les mains libres. Ou encore, composer d'une seule pression du doigt les numéros que l'on utilise souvent, grâce à un dispositif de composition-éclair.

Limiter à certains appareils la possibilité de composer des appels interurbains. Organiser un appel conférence. Trop occupé(e) pour prendre vos appels? Appuyer simplement sur le bouton "Ne pas déranger".

Vous travaillez tard au bureau? Les visiteurs signaleront leur présence aux employés à l'intérieur des bureaux par l'intermédiaire de l'appareil ELECTRA-616 situé à l'entrée. De plus, lorsque les portes extérieures s'ouvrent, une alarme s'active sur les appareils de votre choix. ELECTRA-616 permet aussi de communiquer par téléphone avec le système d'intercom, de recomposer automatiquement le dernier nu-

méro composé, de détecter le poste d'où provient l'appel en ligne, ou encore de vérifier la programmation du dispositif de composition-éclair. Et beaucoup plus encore.

Avec les multiples façons dont ELECTRA-616 permet d'améliorer la productivité et de réduire les frais de communication, pas étonnant qu'il ait remporté tant de prix, même face à la concurrence la plus vive.

Pour de plus amples informations, composer le 1-800-387-1300. À Toronto: 961-1359

NEC





L'aube d'une nouvelle ère

Les voyages d'affaires ne seront plus tout à fait les mêmes, maintenant que nous avons lancé la classe Affaires en Amérique du Nord. Car la classe Affaires vient de définir de nouvelles normes d'excellence. Voici maintenant plus d'espace, plus de vols et plus de commodités pour faciliter votre voyage.

Plus de confort: Notre flotte de gros-porteurs 767 a été réaménagée et comprend maintenant une cabine exclusive de classe Affaires. Cette cabine, distincte et spacieuse, a été dotée de tout nouveaux sièges. Spécialement conçus, ils sont plus larges, s'inclinent davantage et sont équipés d'un repose-pieds. De la place et du confort pour le travail et la détente!

Avec la détente, les plaisirs de la table. Notre nouveau menu vous propose des repas gastronomiques arrosés de grands vins et servis dans le raffinement de la porcelaine, de la verrerie et du lin.

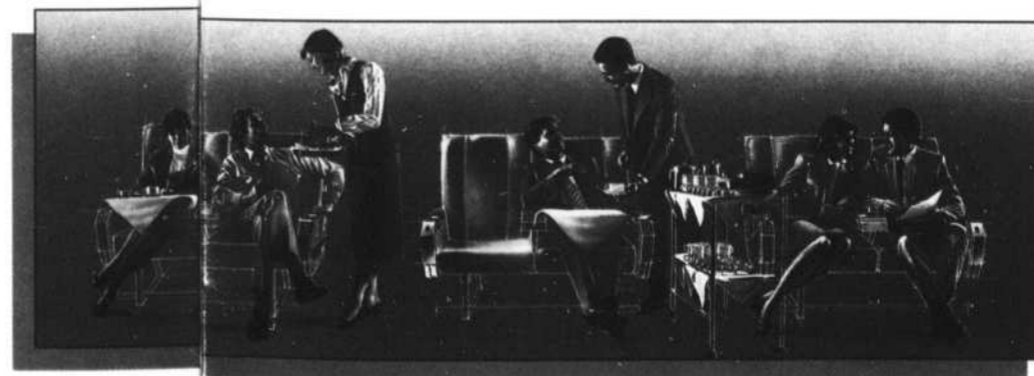


Plus d'avantages: Autre nouveauté d'importance en classe Affaires: des téléphones* à bord. Vous appelez directement vos clients, votre famille ou votre bureau. Et puisque les nouvelles sont bonnes, vous glissez vos écouteurs électroniques sur vos oreilles. C'est l'heure du divertissement.

Plus de service: Avant le vol, priorité vous est accordée pour le choix du siège, l'envoi de billets et les éventuels avis de retard. À l'aéroport, vous vous enregistrez en deux minutes à un comptoir distinct, puis vous embarquez sans tarder. Après le vol, vous débarquez et récupérez rapidement vos bagages.

Plus de vols vers plus de destinations: Pour tout savoir sur la classe Affaires, appelez

EPO
TRANSPORTEUR OFFICIEL
MEMBRE DE L'ALLIANCE CANADIENNE
DES ASSOCIATIONS TOURISTIQUES
DRF 11008



Air Canada ou votre agent de voyages.

La classe Affaires. Jusqu'à 44 vols quotidiens vers huit centres économiques en Amérique du Nord: Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg, Edmonton, Calgary, Vancouver, New York. Et vers Los Angeles, à partir du

27 avril. Bientôt vers d'autres destinations au Canada et aux États-Unis.

La classe Affaires. Plus de vols vers plus de grands centres d'affaires que toute autre ligne aérienne canadienne.

*Le téléphone à bord n'est actuellement en service que sur certains vols. Il le sera dans tous les appareils 767 à compter du 30 avril 1986.



**Vous visez le sommet.
Nous sommes à la hauteur.**


AIR CANADA



LA VOIE MARITIME AVAIT UN SI BEL AVENIR

Le transport sur la Voie maritime du Saint-Laurent et les Grands Lacs connaît des moments difficiles. La circulation y diminue d'année en année depuis la fin de la dernière décennie et tant la nouvelle législation en matière de transport récemment adoptée aux États-Unis que les changements projetés au Canada inquiètent les transporteurs maritimes canadiens.

JEAN-PIERRE LEGAULT

Collaboration spéciale

3088 navires ont emprunté la Voie maritime en 1985.

Si l'on se fie aux résultats enregistrés par la Voie maritime du Saint-Laurent au cours des dernières années, la santé du transport maritime au Canada est chancelante. Les accidents spectaculaires qui se sont produits sur la Voie maritime depuis deux ans ne suffisent pas à expliquer la baisse de trafic de 21,4% observée l'an dernier. Ce sont des difficultés d'ordre structurel auxquelles elle doit faire face. Le ralentisse-

ment du trafic s'explique en effet à la fois par les changements apportés à la structure industrielle aux États-Unis et par la diversification des routes empruntées pour acheminer marchandises et matières premières.

3 088 navires ont emprunté la Voie maritime au cours de la saison 85, soit près de 700 de moins que l'année précédente. Les marchandises en vrac transportées dans la section Montréal-Lac Ontario ont diminué de 20% et ont à peine atteint 57,3 millions de tonnes métriques comparativement aux 47,5 millions de l'année précédente. Une baisse de 22% a aussi été enregistrée sur le tronçon du canal Welland. Les céréales et le minerai de fer, qui représentent environ les trois quarts des marchandises transportées, sont en grande partie à l'origine de cette baisse.

Les deux tiers des céréales transitant par la Voie maritime sont d'origine canadienne, le reste provenant des États-Unis. En plus de la situation déprimée du marché des céréales canadiennes l'an dernier, une partie du trafic auparavant dévolu à la Voie maritime a été détourné vers l'Ouest canadien et le fleuve Mississippi. La part des exportations canadiennes de grain transitant par la voie fluviale a passé à 47% l'an dernier comparativement à 53% l'année précédente.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette baisse. Il y a d'abord les coûts de transport. Un responsable de la Commission canadienne du blé a récemment rappelé à ce propos qu'il est quatre fois plus coûteux d'acheminer une tonne de grain par la Voie maritime que par la route de l'Ouest.

La mauvaise récolte et un marché international déprimé en raison de la surproduction ont entraîné cette baisse. Par ailleurs, la récolte a été excellente aux États-Unis mais les exportations y ont connu une baisse de 25 millions de tonnes, surtout attribuable à la féroce compétition entre ce pays et la CEE. Le surplus de barges disponibles sur le Mississippi et les bas tarifs en vigueur sur cette route ont de plus contribué à la chute du trafic de céréales en provenance des États-Unis sur la Voie maritime.

La perte d'une part appréciable du marché du minerai de fer aux mains de producteurs d'autres parties du monde a également contribué à la



PHOTO ALPHA DIFFUSION



PHOTO: ALPHA DIFFUSION



**« ALLER SANS
ENTRAVES »**

Le minerai de fer ne représente plus que 18% du tonnage acheminé par la Voie maritime.

baisse de la circulation sur la voie fluviale. De 11,4 millions de tonnes qu'il était en 1984, le trafic lié à cette marchandise a passé à 8,6 millions de tonnes l'an dernier. Ce produit ne représente plus que 18% du tonnage acheminé par la Voie maritime, qui avait déjà atteint 30%. Une partie importante de ce marché est maintenant entre les mains du Brésil et le minerai est acheminé via les ports de la côte est des États-Unis et du Golfe du Mexique. De plus, la portion de fer déjà transformé qui entre aux États-Unis via la Voie maritime ne cesse d'augmenter, diminuant de ce fait le tonnage et le trafic.

Par contre, le trafic de charbon est à la hausse, de 452 000 tonnes en 1984 à 607 000 tonnes en 1985 et les vracs ont progressé de plus de 350 000 tonnes pour atteindre 7,3 millions de tonnes métriques.

Les États-Unis envisagent exporter de plus en plus de marchandises en vrac au cours des prochaines années. Les routes vers le sud sont maintenant très développées et efficaces. Le transport intermodal permet d'utiliser de plus en plus les ports de la côte est et du sud pour acheminer les produits. Les coûts de transport sur le Mississippi sont très bas. Le transport via l'ouest du continent est en forte augmentation. Mais pour profiter de la croissance du commerce, il faudrait, selon une récente édition du Journal of Commerce de New York, maintenir la Voie maritime en opération 12 mois par année. D'ailleurs, notent les observateurs, l'affaire du pont Saint-Louis en 1984 a forcé les autorités à la maintenir ouverte jusqu'au 2 janvier 1985. Mais il appert que les coûts de la navigation hivernale seraient très élevés et difficilement justifiables.



Claude Taylor, CMA, président du Conseil d'Air Canada.

« L'excellence en management n'a pas de règles absolues. Un solide éventail de connaissances constitue cependant un précieux outil pour prendre ces décisions parfois difficiles. »

M. Taylor, membre de la Société des comptables en management explique:

«Ceux d'entre nous qui occupent des postes de haute direction seront toujours reconnaissants envers la Société. C'est grâce à elle si nous avons acquis les connaissances nécessaires pour prendre des décisions profitables en matière d'investissements, de financement et de parts du marché. Ce sont ces connaissances qui nous ont donné la possibilité d'atteindre de hauts sommets en management.»

Les CMA. Des experts en comptabilité et en management.

CMA

Comptable en management accrédité

La Société des comptables en management: 555, boul. Dorchester ouest, bureau 724, Montréal, Québec H2Z 1B1
La législation relative au CMA est en vigueur dans toutes les provinces, sauf en Colombie-Britannique, au Québec et à Terre-Neuve où la demande est à l'étude.



« ALLER SANS
ENTRAVES »

L'augmentation du trafic prévue il y a 10 ans ne s'est pas concrétisée.

C'est dans un tel contexte que les transporteurs maritimes intérieurs appréhendent les changements réglementaires prévus pour bientôt. Le projet fédéral prévoit des modifications pour tous les modes de transport et le maritime n'y échappera pas. Mais à la lumière des dispositions connues du projet, on peut voir que la nouvelle réglementation aura peu d'effets directs sur le transport dans les grands lacs et la Voie maritime. Ce sont plutôt les incidences de la nouvelle législation sur les autres modes de transport qui affecteront la santé du transport maritime intérieur.

La déréglementation du secteur ferroviaire libérera les compagnies de l'obligation actuelle de rendre publics les tarifs obtenus des clients. De l'avis de M. Angus Laidlaw, de l'Association canadienne

des propriétaires de navires, cette mesure favorisera le déplacement d'une partie de la clientèle qui se prévalait jusqu'ici des services maritimes pour le transport de marchandises.

« Personne ne remet en question la pertinence du transport maritime par la voie intérieure » souligne M. Laidlaw, mais la surcapacité constitue le problème majeur auquel les transporteurs maritimes ont à faire face à l'heure actuelle et là comme dans les autres secteurs du transport la compétition s'annonce féroce.

« L'augmentation du trafic prévue il y a dix ans ne s'est pas concrétisée. Nous prévoyons maintenant une croissance de 1,5% du trafic sur la Voie maritime au cours de la prochaine décennie ». Avec la libéralisation du secteur transport, M. Laid-



PHOTO: ALPHA DIFFUSION



PHOTO: ALPHA DIFFUSION

law estime que l'avenir pour les transporteurs maritimes dépend pour une bonne part de la route qu'empruntera le grain pour sortir des prairies.

De plus, il s'interroge sérieusement sur les perspectives qu'a laissé entrevoir le gouvernement fédéral de hausser le prix demandé pour les services rendus. Ainsi, la clause n° 4 du projet actuellement à l'étude prévoit que le gouvernement récupérera une partie des coûts engendrés par le transport maritime pour l'entretien de la Garde côtière. « On nous parle de 15% des dépenses » précise-t-il, « sans toutefois mentionner de quelles dépenses il s'agit exactement ».

Le président de la Fédération maritime du Canada, M. Jack Creighton, estime pour sa part qu'il sera difficile aux transporteurs maritimes opérant sur les Grands Lacs de faire face à la concurrence sur les routes du sud issues de la déréglementation américaine. « Le Mississippi et le système de transport routier et ferroviaire qui le desservent sont là pour rester » explique-t-il. « Les variations de tarifs sont maintenant énormes et nous devons trouver des solutions pour faire face à cette nouvelle donnée qui vient compliquer le tableau du transport maritime ».

Dans un contexte de libéralisation des tarifs et de coopération accrue entre les différents modes de transport, la loi américaine prévoit que la moitié des produits agricoles américains doivent être maintenus par des transporteurs locaux. Certains voudraient que cette proportion soit portée à 75% d'ici quatre ans. Lorsque l'on prend en compte la proportion élevée de marchandises en provenance des États-Unis qui transitent par la voie maritime, le développement des routes vers le sud et l'ouest du continent et la hausse des tarifs pour emprunter la Voie maritime, on ne peut douter des efforts que devront faire les transporteurs maritimes intérieurs pour maintenir et accroître leur part de marché. ■

UNE CURE DE \$800 000 000 POUR LES RADARS



Les équipements radar des aéroports canadiens auront sous peu de 20 à 30 ans d'âge. On considère qu'à raison de 12 à 15 révolutions par minute, 24 heures par jour, ces installations auront bientôt fait leur temps.

MARC SÉVIGNY
Collaboration spéciale

Le programme RAMP (Radar Modernization Project) est en marche. Il s'agit d'un important projet piloté par Transport Canada qui vise à remplacer les équipements radars dans 41 emplacements au Canada au coût de \$800 millions. Après un lent démarrage au début des années 80, le projet entre maintenant dans sa phase de réalisation. C'est Raytheon, une compagnie d'envergure internationale spécialisée dans l'équipement de contrôle aérien, qui a obtenu l'alléchant contrat. Celle-ci livrera les premiers radars en 1988, et l'on prévoit que le programme RAMP dans son ensemble sera terminé d'ici à 1992.

Ce programme de modernisation a été déclaré prioritaire à la suite d'une évaluation des équipements dans les principaux aéroports canadiens. Le rapport Dubin sur la sécurité aérienne, rendu public en 1982, avait fait état de la situation en ces termes: «Il est devenu évident, depuis bon nombre d'années maintenant, que l'équipement radar utilisé au Canada est périmé et qu'il a largement dépassé sa durée de vie prévue».

En effet, la vie des équipements actuels couvre trois générations. Les premiers radars canadiens ont été mis en place en 1950. Certains sont encore en opération. D'autres ont été installés au début des années soixante et soixante-dix. Ces équipements auront donc entre 20 et 30 ans d'âge en 1990. On considère qu'à raison de 12 à 15 révolutions par minute, 24 heures par jour, ces radars ont fait leur temps!

Difficultés d'entretien, danger de pannes, images fantômes sur les écrans, le rapport Dubin a identifié toute une série de problèmes de désuétude des équipements pouvant constituer une menace sur la sécurité dans les airs. Ainsi, le rapport évoque des situations où l'on a dû rafistoler les plus vieux radars avec des bouts de ficelle, et même importer des pièces d'Union Soviétique! L'histoire circule encore dans le milieu des contrôleurs aériens, mais elle n'est pas prise au sérieux. Elle illustre cependant la nécessité pour le monde de l'aviation de se mettre à l'heure de la micro-électronique. Les systèmes à tubes (les fameuses lampes des premiers téléviseurs) qui alimentent les anciens radars céderont bientôt la

place à des microprocesseurs plus compacts, plus rapides et plus efficaces.

LES NOUVEAUX RADARS

Le radar est le principal outil de contrôle du trafic aérien. C'est cet instrument qui, par l'émission de signaux radio, permet le repérage des avions en vol. Les radars qu'on appelle primaires captent les signaux réfléchis par un aéronef, lesquels déterminent sur un écran la position de cet aéronef. Les radars secondaires, en revanche, envoient des signaux codés aux aéronefs équipés de «transpondeurs» qui émettent en retour des messages codés sur la distance, l'azimut, l'altitude et d'autres

Les contrôleurs aériens voient d'un très bon oeil l'arrivée de la nouvelle technologie: moins de stress pour eux.



PHOTOS: MARC SÉVIGNY

« ALLER SANS
ENTRAVES »

renseignements sur l'appareil en vol. Dans les plans du projet RAMP, 22 aéroports seront équipés à la fois de radars primaires et secondaires tandis que 17 autres emplacements seront pourvus de radars secondaires seulement. Au Québec, les aéroports et centres de contrôle de Dorval, Mirabel, Québec, Sept-Îles et Chibougamau seront touchés par ce programme de modernisation.

L'entrée en service des nouveaux radars remplira d'aise les contrôleurs aériens. Ceux-ci réclament depuis des années de meilleurs outils pour effectuer leur travail. Ils dirigent la circulation pour les milliers de départs et d'arrivées d'avions qui surviennent annuellement dans les aéroports canadiens: travail exigeant une information fiable et précise. M. Paul Gauthier, directeur régional de l'Association canadienne de contrôleurs aériens, estime que la performance des radars modernes contribuera à diminuer les «stress» chez les contrôleurs, particulièrement aux périodes de pointe. Les radars du projet RAMP permettront de gérer plus de vols et ce, de façon plus efficace. «Un plus grand nombre de données sur les vols et les conditions météorologiques pourront être traitées», mentionne M. Roland Saulnier, spécialiste du design technique au bureau régional de Transport Canada à Dorval. Et les besoins d'entretien des radars pourront être évalués à distance grâce à un dispositif de vérification électronique».

Actuellement, les principaux centres de contrôle de la circulation aérienne au Canada, dont celui de Dorval, sont dotés du système JETS mis au point par CAE Electronics dans les années soixante-dix. Il s'agit d'un système informatique couplé aux radars qui permet aux contrôleurs de visualiser toute l'information utile au guidage des avions. Grâce à un dispositif d'affichage automatisé, le système JETS fournit aux contrôleurs une image des déplacements aériens, ainsi que des données qui facilitent l'identification des appareils en vol. Le système JETS est toutefois dépassé sur le plan technologique, et il faudra en rehausser les capacités lorsque viendra le temps d'y relier les nouveaux radars. Celui-ci devra par exemple

être pourvu de terminaux et d'écrans plus sophistiqués pour l'affichage des données.

LES RETOMBÉES ÉCONOMIQUES

Selon M. Harvey Devost, gestionnaire principal du projet au Québec, la moitié du budget total sera consacrée à la fabrication et à l'installation de radars primaires et secondaires dans divers emplacements au Canada tandis que l'autre moitié ira au développement de systèmes d'affichage utilisant la plus récente technologie. Les deux volets du contrat accordé à Raytheon, en plus de mettre l'accent sur le contenu canadien, comprendront un rapport important de sous-contractants, ce qui va se traduire par des retombées économiques appréciables pour les régions. On évalue à une centaine de millions de dollars les retombées directes et indirectes pour le Québec. Cent cinquante millions iraient à l'Ontario, le reste étant réparti entre les autres provinces canadiennes.

Si le calendrier est respecté, la compagnie Raytheon présentera les premiers prototypes en 1987, qui seront testés à Cornwall, en Ontario. «L'installation des nouveaux radars se fera par étape», précise M. Devost. Nous allons commencer par les aéroports où l'équipement date de la première génération, pour poursuivre l'opération jusqu'à la plus récente génération».

Pour le consommateur, l'installation des nouveaux équipements radars se traduira par un nombre accru de vols et par des horaires plus précis. D'autre part, la possibilité d'obtenir des informations météorologiques plus fiables évitera peut-être des désagréments aux voyageurs. Avant tout, les usagers du transport aérien pourront être assurés d'un contrôle aérien plus sûr, basé sur un équipement moderne et adéquat. Notre objectif est de pouvoir fournir un service radar de qualité pour les 20 ou 30 prochaines années», conclut Harvey Devost. Après cette période, on croit que les informations pour le contrôle de la navigation aérienne proviendront de satellites au rayonnement mondial, technologie prévue pour l'an 2000.

Les pilotes verront leur tâche quelque peu simplifiée.

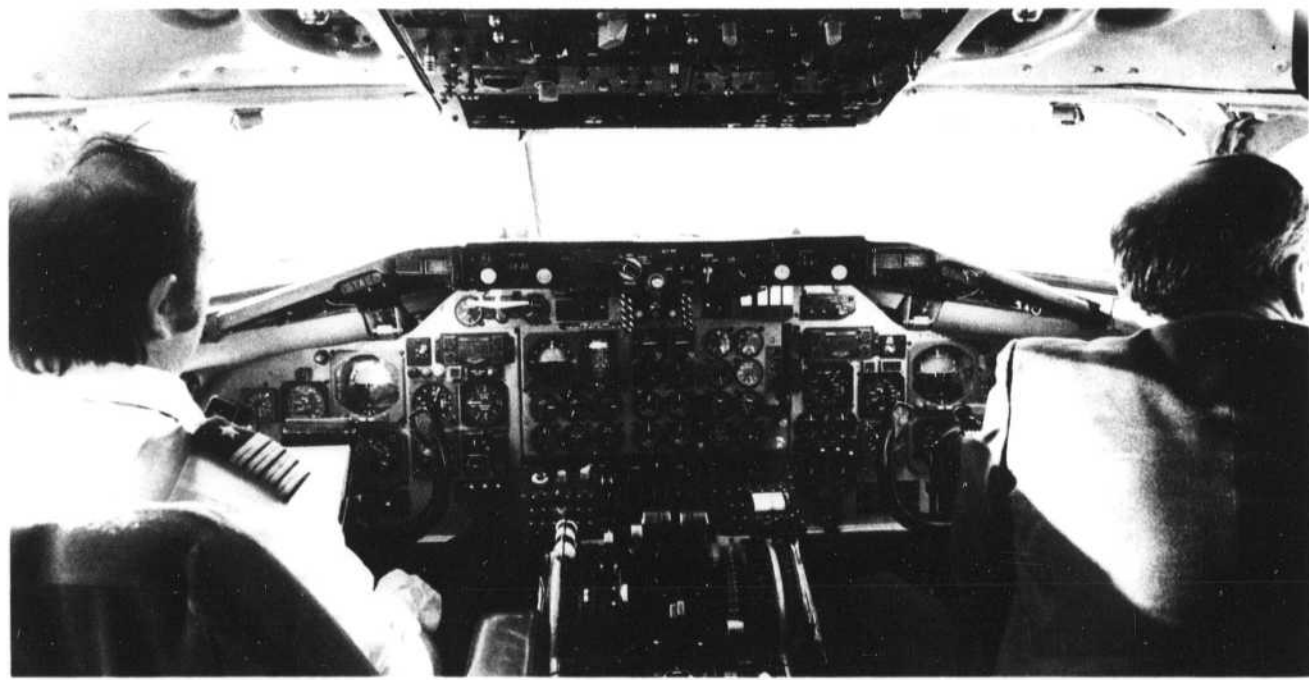


PHOTO: ALPHA DIFFUSION

MINOLTA MAXXUM

9000

SYSTÈME DE MISE AU POINT AUTOMATIQUE

Votre personnalité dénote un goût de connaisseur et vous désirez un appareil-photo qui accentuera vos efforts de création.

Le nouvel appareil-photo Maxxum 9000 vous offre des caractéristiques spéciales qui rendent le système 35mm de mise au point automatique, le plus captivant à date. Faites-en l'expérience vous-même.

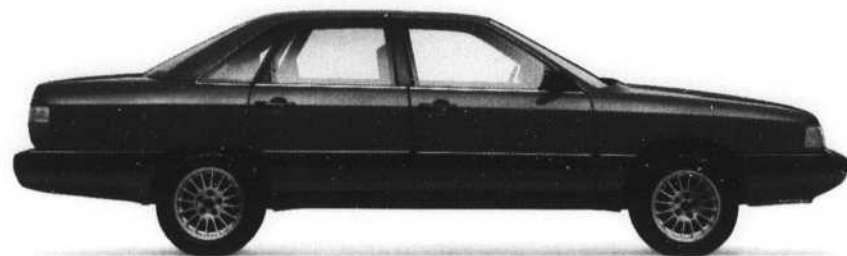


• MISE AU POINT AUTOMATIQUE CONTINUE EN TEMPS RÉEL • TEMPS DE POSE DE 1/4000 SECONDE • SYNCHRONISATION DU FLASH À 1/250 SECONDE • ENTRAÎNEMENT MOTORISÉ À 5 CLICHÉS PAR SECONDE • SYSTÈME DE POSIMÉTRI À MESURE PONCTUELLE ET MESURE MOYENNE • COMPENSATION AUTOMATIQUE POUR ZONE FORTEMENT CLAIRES FORTEMENT OMBRAGÉES • CHANGEMENT DE PROGRAMME • CONTRÔLE D'EXPOSITION MULTIMODE • SYSTÈME DE MISE AU POINT TTL POUR LA PHOTOGRAPHIE AU FLASH • BOÎTIER MÉTALLIQUE MOULÉ SOUS PRESSION • POSSIBILITÉ D'EXPOSITION MULTIPLE • COMMANDE D'EXPOSITION AVEC PRIORITÉ À LA MISE AU POINT AVEC LE MD-90 • VERRES DE MISE AU POINT INTERCHANGIBLES • SYSTÈME ÉLECTRONIQUE POUR VÉRIFICATION DE LA PROFONDEUR DE CHAMP • 4 OBJECTIFS À MISE AU POINT AUTOMATIQUE, INTERCHANGIBLES 24-600mm • DOS-MAGASIN POUR 100 CLICHÉS • SYSTÈME DE TRANSFERT DES DONNÉES SANS FIL AVEC LE FLASHMÈTRE FLASH METER IV DOS À PROGRAMME SUPR 90 POUR CLICHÉS MULTIPLES À EXPOSITION VARIABLE ET POSIMÉTRI MULTIPONT

UNE EXCLUSIVITÉ DU GÉNIE MINOLTA

Pour une démonstration personnelle du nouveau Maxxum 9000, voyez votre marchand local Minolta ou contactez:
Minolta Canada Inc., 1344 Fewster Drive, Mississauga, Ontario L4W 1A4.

MINOLTA



L'Audi 5000 CD Turbo quattro.

À l'avant-garde du génie automobile, au service de la conduite automobile.

Il arrive parfois qu'une voiture, dès son apparition, rehausse à la grande joie de plusieurs les normes de la technique automobile.

Nous croyons que c'est le cas de la nouvelle Audi 5000 CD Turbo quattro.

Fait remarquable, la technique d'avant-garde de cette luxueuse berline de conception allemande a pour résultat d'améliorer votre façon de conduire.

En effet, après en avoir fait l'essai, les rédacteurs du Car & Driver Magazine déclaraient que "...la 5000 quattro possède une assurance qui fait des novices et des conducteurs expérimentés de meilleurs conducteurs."

L'Audi 5000 CD Turbo quattro vous aide à mieux maîtriser la route grâce au chef-d'œuvre qu'est la traction quattro, un système où les quatre roues motrices sont en fonctionnement constant. En outre, les blocages des différentiels de la traction quattro permettent de varier le couple-moteur transmis à chaque roue, afin d'adapter la capacité de traction aux différentes conditions et surfaces routières.

La traction quattro vous aide à mieux maîtriser le véhicule en mouvement. Le système de freins antiblocage d'Audi, lui, vous aide à mieux contrôler le freinage. Ce système règle électroniquement la pression des freins jusqu'à 10 fois par seconde, pour empêcher le

blocage des roues lorsque la traction est mauvaise. Vous obtenez alors un freinage maximum sans perdre le contrôle directionnel.

Dans la plus pure tradition Audi, la 5000 CD Turbo quattro est élégante et d'un luxe raffiné. Son turbocompresseur lui confère en outre une puissance qui semble donner des ailes à la voiture. Et naturellement, cette merveille est couverte par la carte Audi.

L'Audi 5000 CD Turbo quattro.

Sa conception est à l'avant-garde du génie automobile. Sa technique est au service de la conduite automobile.



À l'avant-garde du génie automobile.





LE RAIL SE PRÉPARE À LA «RE-RÉGLEMENTATION»

Besoins des expéditeurs contre ceux des transporteurs, interaction des secteurs privés et publics de transport, concurrence intermodale sont les éléments d'un casse-tête que le gouvernement devra assembler.

CLAUDE ÉMERY
Collaboration spéciale

La piètre performance des compagnies de transport ferroviaire au chapitre de la sécurité, surtout depuis le début de cette année, a beaucoup plus attiré l'attention du grand public que leurs recommandations au ministre des Transports en réponse à son document «Aller sans entraves».

Elles se préparent tout de même à une certaine forme de «re-réglementation» pour le printemps prochain ou au plus tard à l'été 1986. Les deux grands protagonistes de ce marché, *Canadien Pacifique* et *Canadien National*, anticipent que la concurrence se jouera surtout sur le marché des marchandises d'exportation (principalement en



PHOTO: CN

vrac). Il leur importe autant d'être concurrentielles au niveau du prix des services que d'être efficaces au niveau des coûts d'exploitation. La question des coûts ne semble cependant pas faire l'objet, pour l'instant, des préoccupations du gouvernement. L'équation demeure donc à compléter. Pour Via Rail, société de l'État fédéral, seul transporteur ferroviaire de personnes à travers le Canada, il est encore trop tôt pour se prononcer sur la viabilité du projet gouvernemental.

LA POSSIBILITÉ D'OFFRIR UN SERVICE DE QUALITÉ À BAS PRIX

La permission qu'Ottawa accorde aux entreprises ferroviaires de conclure des ententes secrètes sur tout contrat de transport intra-frontalier et inter-frontalier demeure un des éléments fondamentaux du document.

Pour M. Provost, vice-président adjoint à l'expansion du marché et à la tarification au Canadien National, «la nouveauté de la réforme envisagée par le gouvernement est que les compagnies ferroviaires canadiennes ne seront plus tenues de publier les tarifs accordés aux expéditeurs traitant avec elles. Dans certains cas, ajoute-t-il, la confidentialité des taux va encourager davantage l'établissement de services particuliers pour des situations tout à fait particulières: c'est là que va se jouer la concurrence intramodale et intermodale, se traduisant par une réduction du prix des services des chemins de fer».

Le transport des grains de l'Ouest du Canada, objet d'une loi particulière (la «Loi du transport des grains» — loi C-155), est exclu de cette entente. La question du transport des grains a été très controversée par le passé. Le gouvernement se proposait déjà, en 1983, de modifier le «tarif du Pas du Nid de Corbeau», fixe depuis 1897. Devant la vive opposition des producteurs agricoles de l'Ouest et de l'Est du Canada, le gouvernement (libéral) s'était ravisé. Il avait choisi de verser une compensation de plusieurs millions de dollars aux chemins de fer pour les pertes subies par eux sur chaque tonne de céréales (dite légale) transportée.

Ces pertes s'amenuisent avec les années. Elles ne sont toutefois pas encore tout à fait éliminées. Le gel de certains embranchements ferroviaires est le résultat le plus tangible du projet de loi C-155. Pour le Canadien National, le transport des grains statuaire constitue 20% de l'ensemble de son trafic de marchandises (en volume); l'exclusion du transport des grains constitue donc une expression majeure dans le projet de «re-réglementation» du transport ferroviaire.

Le problème du transport des grains de l'Ouest est un cas très particulier dans l'ensemble de la réglementation du transport ferroviaire. Il fait partie d'une problématique plus large et laisse entrevoir la possibilité pour les compagnies de chemins de fer d'abandonner éventuellement des lignes non rentables. Elles pourraient, si jamais cette solution recevait l'aval gouvernemental, réduire leurs coûts d'exploitation et de capital. Certains analystes parlent alors d'un éventuel monopole des chemins de fer.

Le *Canadien Pacifique* craint beaucoup cette possibilité. Bien qu'il soit une compagnie privée relativement efficace, le rendement de son capital n'est actuellement pas très élevé. Pour le CP, comme pour le CN, si les propositions formulées sont adoptées telles quelles, il en résultera une diminution considérable de ses revenus, sans qu'il lui soit possible de réaliser des économies du même ordre. Les expéditeurs bénéficieraient alors

de taux réduits. «Toutefois, ils en pâtiraient à moyen et long terme, car ils n'auraient pas les fonds suffisants pour investir dans des installations et des matériels de façon à pouvoir maintenir leurs niveaux de services». Telle est du moins la pré-tention formulée dans le document de réponse remis au gouvernement par CP Rail.

CP craint aussi qu'à plus long terme ses actionnaires se désintéressent de lui et investissent dans d'autres secteurs économiques plus rentables, laissant ainsi la voie libre au Canadien National. C'est pourquoi CP recommande au gouvernement d'exercer un contrôle plus efficace sur les dépenses d'immobilisation de son concurrent.

Pour M. Provost, vice-président adjoint à l'expansion du marché et à la tarification au CN, la possibilité de la création d'un monopole est improbable... «en raison du fait que les chemins de fer desservent des marchés selon leur capacité



PHOTO: ALPHIA DUFFY SIMON

et possèdent donc des niches particulières pour certains trafics de marchandises». La réduction de tarif, sans diminution correspondante de coût, engendrerait un affaiblissement de la santé financière des transporteurs ferroviaires.

Les «devoirs publics» de CN, propriété du peuple canadien, sont des obstacles de taille à la déréglementation des coûts. Comme transporteur public le CN doit fournir un service de transport ferroviaire où le gouvernement juge qu'il y a un besoin pour les expéditeurs «captifs». Le Canadien National maintient par exemple depuis plusieurs années des services de transport ferroviaire de marchandises par rail par le biais de sa compagnie Terra Nova à Terre-Neuve dans les provinces maritimes.

L'exploitation de ce seul service lui a coûté près de 40 millions de dollars l'année dernière. Il est de plus fort probable que le montant sera au moins aussi élevé cette année. Les chemins de fer devraient avoir également la possibilité d'aban-

La réforme de la réglementation ferroviaire au Canada: plus de trafic de marchandises à des coûts moins onéreux.

La déréglementation: un avenir plus «commercial» pour le Canadien National.

donner des lignes non rentables en fonction de l'évolution des marchés. Dans ce cas, de dire M. Provost du Canadien National, même s'ils sont simplement compensés pour leurs pertes, les chemins de fer devraient avoir la possibilité d'abandonner ces lignes déficitaires. La nouvelle réglementation leur permettra de le faire... jusqu'à un certain point: les embranchements «tributaires du



PHOTO: ALPHA DIFFUSION

grain» bénéficieront d'une protection supplémentaire de la part du gouvernement. L'abandon de certains embranchements ne sera réalisable qu'une fois que le décret de l'Agence de réglementation du transport ferroviaire sera modifié. D'autre part, lorsque les circonstances le justifient, les autres lignes que les embranchements pourraient être abandonnées. Il faudra cependant que le chemin de fer donne publiquement avis de son intention d'abandonner les embranchements non protégés au moins 120 jours avant de présenter une telle demande.

Enfin, les chemins de fer, CN et CP, se heurtent depuis plusieurs années à la Commission canadienne des transports. Ils se plaignent que cette dernière leur impose des exigences très lourdes lorsqu'ils veulent améliorer leur productivité. Les chemins de fer canadiens ont développé par exemple des techniques leur permettant de faire fonctionner les trains sans fourgons de queue. Pour le seul CN, l'utilisation de ces fourgons engendre une dépense inutile de \$33 millions annuellement. Les chemins de fer espèrent tout simplement qu'avec la nouvelle réglementation, l'Agence de réglementation mettra moins de temps à faire connaître ses réponses. Pour les compagnies ferroviaires aussi «le temps c'est de l'argent».

ÉQUITÉ INTRAMODALE ET INTERMODALE

Les compagnies ferroviaires demandent aussi, outre la déréglementation des tarifs, celle des coûts. Cette recommandation est une condition

«sine qua non» disent les transporteurs ferroviaires si elles veulent concurrencer efficacement les autres modes de transport. En d'autres termes, les compagnies ferroviaires désirent un régime réglementaire équitable pour tous les modes. Au cours des dernières années, les compagnies de camionnage ont accaparé une part de plus en plus grande du trafic des marchandises au détriment des chemins de fer. Ainsi, la part du marché attribuable aux trains (en volume) a passé de 43,2% en 1965 à 36,2% en 1983. Pendant la même période de temps, la part du marché, attribuable aux camions, passait de 13,7% à 23,2%. Pour les dirigeants des compagnies de chemins de fer, la réforme réglementaire envisagée mentionne la question de l'équité entre les modes sans la traiter en profondeur. Les chemins de fer n'ont pas la liberté de produire des tarifs non-compensatoires (c'est-à-dire en-dessous de leurs coûts variables d'opération) alors que les entreprises de camionnage en ont la possibilité, exerçant ainsi une concurrence parfois déloyale envers les chemins de fer.

Afin que la nouvelle réglementation traite de la même façon les chemins de fer, les entreprises de camionnage, les lignes aériennes et les pipelines (élément essentiel d'un secteur de transport où chacun joue le rôle qui lui sied le mieux), le Canadien National recommande que, par l'entremise du Conseil des ministres des transports, la portée de la nouvelle agence réglementaire s'étende à un droit de regard sur tous les modes, qu'ils soient de compétence fédérale ou provinciale.

Le souci d'équité sous-jacent à la nouvelle réglementation devrait être étendu aux paiements par chacun des modes, sur une période de temps, d'une portion plus équitable des coûts qui lui sont fournis à même les deniers publics. Les camionneurs, par exemple, ne paient que des redevances, comme les automobilistes, pour l'utilisation de la route mais trop peu pour en couvrir le coût réel.

La lutte promet donc d'être serrée. Non seulement entre les chemins de fer et les autres modes de transport, mais également entre les deux principaux transporteurs ferroviaires. Pour le CP, le CN devrait être tenu d'afficher un sommaire des contrats confidentiels qu'il conclura avec les expéditeurs après la réforme réglementaire, afin que la Société de la couronne ne puisse jouir d'une situation privilégiée lorsqu'il s'agit d'un financement gouvernemental. Mais, pour le CN, la vérité est tout autre et ces craintes sont sans fondement. La Société d'État souligne que les deux chemins de fer bénéficient d'une compensation gouvernementale pour des services non rentables. Cependant, le CN doit fournir des services commandés en vertu de l'intérêt national et, conséquemment, non admis au financement de l'État. Les pertes subies pour l'exploitation du chemin de fer Terra-Nova sont un exemple probant. Le CN souligne, enfin, qu'il ne demande pas d'intervention financière massive du gouvernement; il a plutôt demandé que les dettes découlant de la prestation de services dans l'intérêt public soient converties en capital-actions. ■

« ALLER SANS ENTRAVES »

Nous réunissons Montréal, Toronto et Ottawa 50 fois par jour.



Maintenant, les Lignes Aériennes Canadien Pacifique et Nordair ont combiné leur horaire pour vous offrir encore plus de vols vers les villes que vous fréquentez le plus.

Liaison Montréal-Toronto: 14 vols à l'aller, 14 vols au retour, chaque jour ouvrable. Liaison Ottawa-Toronto: 11 vols à l'aller, 11 vols au retour, chaque jour ouvrable.

TOUTES COMMODITÉS

Depuis le 2 février, tous les vols Canadien Pacifique et Nordair quittent Dorval des portes 8 et 10 - tout à côté de la sécurité.

De plus, les billets

Nordair et Canadien Pacifique sont interchangeables. C'est un autre avantage. Bien entendu, un passager détenteur d'un billet plein tarif de toute autre compagnie aérienne peut bénéficier de nos vols pratiques.

DES VOYAGES GRATUITS PLUS RAPIDEMENT

Maintenant que Nordair est membre du programme Bonis-

Voyages, vous accumulez des points-bonis bien plus rapidement.

Vous n'êtes pas encore inscrit? N'attendez plus, notre programme est gratuit.

CE N'EST QU'UN DÉBUT

L'avenir vous réserve d'autres bonnes nouvelles: plus de vols, des emplacements plus pratiques, comme les nouvelles portes d'embarquement de Montréal, et toujours cet engagement envers les gens d'affaires qui a fait notre renommée.

Appelez Canadien Pacifique, Nordair ou votre agent de voyages.

NORDAIR

Lignes Aériennes  Canadien Pacifique

Le souci d'être encore meilleur.



**"ALLER SANS
ENTRAVES"**

LES TRANSPORTEURS AÉRIENS SONT FORCÉS DE SE DIVERSIFIER

La marge de profit s'amenuisant, le bassin de voyageurs demeurant stationnaire, les transporteurs aériens doivent de plus en plus compter sur des activités traditionnellement marginales pour hausser leurs revenus.

PIERRE CAYOUCETTE

Collaboration spéciale

Dans un hangar grand comme une cathédrale, des mécaniciens lilliputiens s'agitent autour d'un Lockheed-500 en cale sèche. La gueule béante, l'aéronef de la British West Indies Airways goûte à la médecine préventive des spécialistes d'Air Canada.

Radiographies du fuselage, isotopie de l'intérieur des réacteurs, ultra-sons, courants de Foucault: on met de côté la médecine douce quand on cherche à démasquer les fissures. Usé par 3 000 heures de vol, l'appareil séjournera cinq jours dans le hangar des gros-porteurs. Il en ressortira en parfait état.

Il n'est pas rare de voir des avions étrangers en escale prolongée au Centre technique d'Air

Canada. «L'an dernier, nous avons assuré la maintenance d'avions appartenant à une quarantaine de transporteurs aériens de toutes provenances», dit M. John H. Sey, directeur de la planification et des contrats d'entretien à la société d'état.

Avec ses 4 900 employés, la base technique d'Air Canada à Dorval est l'une des plus importantes installations du genre en Amérique du Nord. Ses bâtiments sont si vastes, qu'on y circule à bicyclettes! On y assure d'abord l'entretien minutieux des avions. Le centre est également le lieu de formation des pilotes et des agents de bord.

La base dispose à cette fin de cinq simulateurs de vol, à \$5 millions l'unité. Montés sur des vérins hydrauliques, ces appareils peuvent reproduire

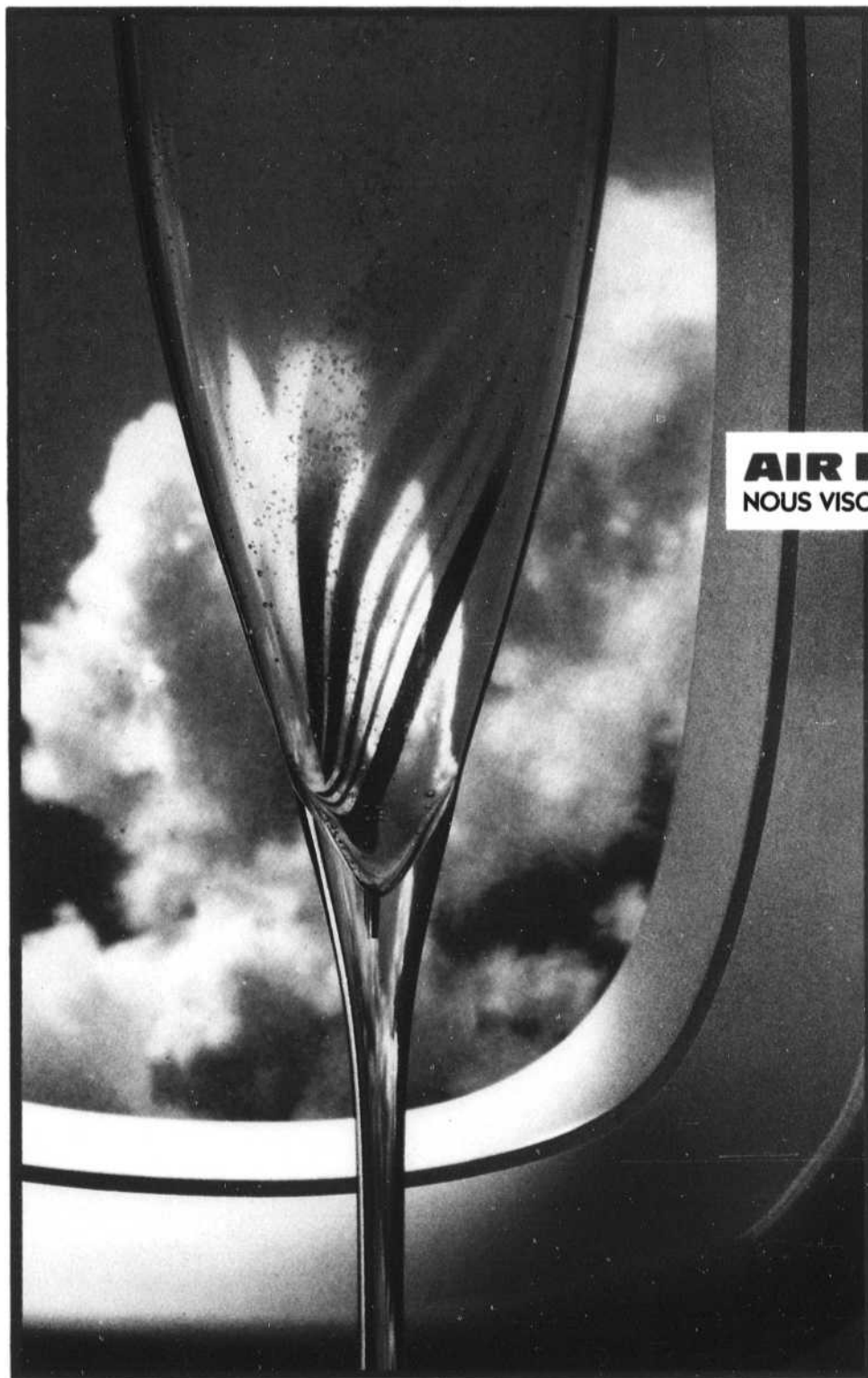
*Radiographies,
isotopie, ultra-sons,
courant de Foucault:
pas question de
médecine douce
quand on cherche à
démasquer les fissures.*



PHOTO: LOUISE LEMIEUX

DANS LA TRADITION...

...SUR TOUS NOS VOLS



AVEC AIR FRANCE, IL Y A UNE CHOSE QUI SERA TOUJOURS PRÉSENTE : UNE AMBIANCE PÉTILLANTE QUI FAIT DE CHAQUE VOYAGE UNE EXPÉRIENCE MÉMORABLE.

LES PRIMES-VOYAGES

AÉROPLAN

EN VOYAGEANT PAR AIR FRANCE ENTRE LE CANADA ET LA FRANCE, VOUS POUVEZ ACCUMULER DES POINTS AFIN DE VOUS PRÉVALOIR DES PRIMES-VOYAGES DU PROGRAMME AÉROPLAN.

AIR FRANCE 
NOUS VISIONS TOUJOURS PLUS HAUT.

Il y a soixante-quinze ans, nous avons découvert une source d'énergie prodigieuse.

Nos gens.



Shell s'est établie au pays en 1911. Nous recherchions alors des gens qui possédaient

l'énergie et les ressources nécessaires pour résoudre les problèmes avec des idées et des technologies novatrices... Et nous les avons trouvés. C'est ce qui a permis à Shell de jouer, au cours des années, un rôle de plus en plus important dans l'industrie pétrolière canadienne.

Dans les années 20, Shell répondait déjà à une bonne partie de la demande sans cesse croissante de produits pétroliers.

Pendant la dépression, alors que de nombreuses entreprises devaient réduire leur effectif, l'engagement de Shell dans l'exploration et l'accroissement de sa capacité de raffinage créait des centaines de nouveaux emplois. La construction de la raffinerie de Montréal-Est en 1931 en est un exemple.

À cette époque, Shell a innové de bien des façons : nouvelle technique pour



mieux sceller les réservoirs d'essence, nouveaux produits comme le propane ou le supercarburant et nouvelles idées comme l'embouteillage de l'huile moteur. Répondre aux nouveaux besoins des



consommateurs a toujours été une de nos priorités.

Dès la fin des années 40, Shell était à l'avant-garde en matière de recherche et de mise en valeur de ressources énergétiques. Nous sommes rapidement devenus le plus important producteur et



sont aujourd'hui très en demande à travers le monde.

Depuis 1967, Shell est un des leaders de l'exploration en mer. Notre présence au large des côtes est et ouest du pays a été économiquement et technologiquement avantageuse pour les fournisseurs canadiens.

Malgré le pessimisme économique du début de la présente décennie, nous avons lancé le projet des sables pétrolifères de Peace River et entrepris la construction de la raffinerie la plus moderne au monde à Scotford, en Alberta. Ces initiatives sont aujourd'hui un exemple d'excellence technologique en fait d'exploitation et de raffinage.

Certes, notre savoir-faire a joué un rôle déterminant au cours des 75 dernières années, mais notre ressource la plus importante demeurera toujours nos gens. Leur énergie et leur ingéniosité ont permis notre succès et, aujourd'hui, cela profite à tous.



exportateur canadien de gaz naturel, ainsi que de son sous-produit : le soufre.

Au début des années 50, les gens de Shell ont été les pionniers de la fabrication de produits chimiques dérivés du pétrole, en mettant au point des produits qui



75 ANS
SHELL CANADA
Productrice de technologie et d'emplois.





“ALLER SANS ENTRAVES”

2 700 agences de voyages et bureaux de vente d'Air Canada utilisent le système Reservec II, un apport annuel de \$45 millions.

L'an dernier, Air Canada a assuré l'entretien des appareils d'une quarantaine de transporteurs étrangers.

avec exactitude la secousse provoquée par un atterrissage brutal. Plusieurs apprenti-pilotes et pilotes étrangers viennent s'y former ou s'y recycler.

«En 1985, confie M. John H. Sey, les contrats d'entretien conclus avec d'autres transporteurs aériens ont rapporté près de \$50 millions à Air Canada, soit 15% de plus que l'année précédente». En 1986, la société mise sur des bancs d'essai fraîchement installés pour accroître son volume d'affaires.

Le Centre technique d'Air Canada s'est en effet doté d'un système qui en fera le seul centre du genre à pouvoir assurer l'entretien des réacteurs de Boeing 767. Le banc d'essai permet aux tech-



PHOTO: ALPHA DIFFUSION

niciens, situés dans une salle de commande isolée, de faire tourner les réacteurs à plein régime. Et ce, sans subir les dommages causés par les rugissements.

Quel sera l'impact de la déréglementation du transport aérien sur cette lucrative activité d'Air Canada? Les lignes aériennes, qui se disputent vivement le marché des passagers avec la société d'état continueront-elles de confier leurs appareils aux techniciens d'Air Canada? La coopération sera-t-elle encore possible? «La déréglementation ne changera rien à nos activités de maintenance. À

condition bien sûr de continuer à offrir un service de qualité», répond M. John H. Sey.

Au cours de l'exercice financier se terminant le 31 décembre 1984, les contrats et services divers ont rapporté en tout \$230 millions à Air Canada, soit 15% de plus que l'année précédente. Ce montant représente 11% des recettes totales d'exploitation.

L'apport principal de ces revenus provient bien sûr de la vente accrue de forfaits de la part de l'agence Touram, filiale en propriété exclusive d'Air Canada.

L'an dernier, la vente de services d'informatique a rapporté environ \$45 millions à Air Canada. «La vente de services d'informatique est une source de revenu alternative de premier plan pour Air Canada», dit M. Don Ingham, directeur-général de la télé-informatique. La percée de la société d'état dans ce domaine, poursuit-il, s'explique par la mise au point, il y a 16 ans, du système de réservations informatisées Reservec-II. Air Canada a fait figure de pionnier dans le domaine.

Depuis son introduction sur le marché en 1970, ce système de réservation s'est multiplié à un rythme exponentiel. «Aujourd'hui, rappelle M. Ingham, quelque 4 000 terminaux sont installés dans plus de 2 700 agences de voyages canadiennes». Reservec-II peut traiter jusqu'à deux millions de transactions par jour.

Dans le domaine de l'automatisation des agences de voyage, les champs du possible sont loin d'être épuisés. La direction informatique d'Air Canada s'affaire en effet à jeter les bases de «l'agence de voyages du futur». «Cette fois-ci, précise M. Ingham, nous ferons appel à la technologie du disque au laser pour faire la promotion de nos destinations auprès des éventuels voyageurs».

Tout comme le service de la maintenance qui transige régulièrement avec d'autres lignes aériennes, la direction informatique vend ses services



PHOTO: LOUISE LEMIEUX

à l'extérieur. Déjà, des transporteurs ferroviaires et des entreprises de location de voitures utilisent les systèmes de réservations conçus par Air Canada.

«Nous avons conçu récemment, ajoute M. Ingham, un système informatisé de gestion et de billetterie pour une entreprise d'Ottawa spécialisée dans la location de places de spectacles».

D'avantage que la maintenance ou les services d'informatique, les services de messageries et de fret représentent la source de revenu alternative la plus importante pour les transporteurs aériens.

«C'est un marché à la hausse, soutient M. Hans Erkens, directeur au cargo aux lignes aériennes Canadien Pacifique. Un marché qui s'est accru de 60% au cours des cinq dernières années».

«Le fret aérien est un marché mondial d'environ \$5 milliards», affirme M. Claude Constantineau, directeur des ventes au service cargo d'Air Canada. L'Amérique du Nord accapare selon lui 60% de ce marché. Comment expliquer la croissance de ce secteur du transport aérien?

«D'abord par la rapidité et de la fiabilité du service, répond M. Constantineau. On peut presque tout transporter par avion-cargo; tout, presque n'importe où. Il n'y a qu'une seule limite: les dimensions de la porte de l'avion». Air Canada transporte des homards vivants des provinces maritimes vers Paris. De la même manière, des bovins voyagent de Vancouver à Pékin.

Mais la principale cause de la popularité du service, croit M. Constantineau, réside plutôt dans

la tendance qu'ont les entreprises à maintenir des marges bénéficiaires basses. Le mode d'expédition rapide que représente les messageries de l'air aide les entreprises à garder de petits inventaires. Cela est fort utile par les temps qui courent.

Malgré la prospérité du marché, 1985 n'aura pas été aussi faste que prévu pour Air Canada et les Lignes aériennes CP, les deux principaux transporteurs canadiens. Chez les Lignes aériennes CP, 1985 fut une année de croissance-zéro, confie M. Hans Erkens.

Chez Air Canada, on prévoyait en mars dernier une hausse globale de 25% du volume d'affaires du service de fret et de messagerie. Les recettes d'exploitation du poste fret pour l'exercice précédent se chiffraient à \$298 5 millions.

«On a dû se contenter d'une augmentation de 18% du volume d'affaires dans le secteur du fret et des messageries», avoue M. Constantineau. De plus, la recette d'exploitation par tonne-mille payante a diminué. Le service Express a cependant connu une augmentation de volume de 40%.

Air Canada possède déjà six DC-8 allongés qui se consacrent exclusivement au cargo. La compagnie aérienne augmentera prochainement sa flotte. Deux DC-8 viendront s'ajouter. En 1986, la Société prévoit une expansion de son service cargo. De nouvelles destinations, dont Bombay, Singapour et Bangkok, seront desservies. ■



En 1985, vous nous avez choisi comme agent de transfert pour votre financement public Nous vous en remercions

Multidev Immo Inc.*
Développement immobilier

Les Ordinateurs Hypocrat Inc.*
Développement de logiciels

Matco Mart Inc.*
Distributeur de matériaux de construction

Équipements Denis Inc.*
Équipements forestiers

Ressources Aunore Inc.*
Exploration minière

Ressources Minières Aabarock Inc.
Exploration minière

Sofimines 1985
Exploration minière

Volcano Inc.*
Fabricant de chaudières industrielles

Artopex International Inc.*
Fabricant de mobilier de bureau

Bilrite Nightingale Inc.*
Fabricant de mobilier de bureau

Cascades Inc.*
Papetière, plastique

Les Boutiques San Francisco Inc.*
Vente au détail

La Fiducie du Québec collabore activement au financement des entreprises



Services fiduciaires

1, Complexe Desjardins, Case postale 34, Succursale Desjardins, Montréal H5B 1E4
(514) 286-5859, 1-800-361-6840, poste 5859



*Emission Rea

« ALLER SANS
ENTRAVES »

POURQUOI L'USAGER DOIT-IL SUPPORTER 50% DU FARDEAU?

Les débats animés qui ont eu cours chaque année au sujet du budget du transport en commun ont suffisamment ébranlé la Communauté urbaine de Montréal pour qu'elle veuille vérifier en quoi il est équitable de fixer à 50% la part des usagers dans les frais d'exploitation.

ALAIN DUHAMEL
Journaliste au DEVOIR

La CUM confiait récemment à un groupe de travail, placé sous la direction du président-directeur général de la firme Secor, M. Alain Cousineau, la tâche d'analyser à nouveau le financement du transport en commun dans l'île de Montréal en vérifiant particulièrement l'équité de la politique de la CUM.

Depuis quelques années, la politique de la CUM consiste à rechercher auprès de la clientèle du transport en commun des revenus équivalents à la moitié du budget annuel d'exploitation. Il s'agit

d'un objectif qu'elle se propose de rejoindre en quelques années.

Combinée à la politique de réduction proportionnelle du gouvernement québécois, la politique de la CUM reporte sur les seules épaules des usagers l'essentiel des augmentations annuelles de coût.

Au cours des audiences publiques de la Commission de l'évaluation, des finances et du développement économique de la CUM, l'an dernier, plusieurs organismes ont proposé de limiter à

La STCUM a prévu un budget de \$482 millions en 1985.



PHOTO: DOUINE LEMBI X

33% la part des voyageurs de manière à privilégier nettement le transport en commun dans la ville, compte tenu de ses répercussions, réelles bien que difficiles à mesurer, sur la qualité de vie.

La Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal (STCUM) a prévu cette année, dans un budget de \$482 millions, des revenus d'exploitation de \$225,5 millions, ou 46,8% de ses entrées d'argent, en comptant sur un achalandage record de 381 millions de passagers. Les recouvrements et subventions du Québec (\$159,2 millions) comptent pour le tiers et la contribution municipale (\$97,2 millions) équivaudra au cinquième.

Ailleurs, au Canada, le revenu provenant des voyageurs varient énormément d'un transporteur urbain à un autre. Ainsi, à Toronto, le revenu des passagers compte pour 63% du budget annuel d'exploitation; il chute à 55% dans la région d'Ottawa, 52% dans la région de Vancouver et dans la région d'Edmonton et 28% dans la région de Calgary. La moyenne canadienne se situe à 46,8%.

Aux États-Unis, parmi les transporteurs exploitant plus de 1,000 véhicules, le revenu des voyageurs compte aussi peu que 24%, dans la région de Seattle, et atteint 54% dans le New Jersey; la moyenne du pays s'établit à 44%.

L'analyse comparative avec les autres transporteurs urbains du continent ne permet pas de dégager un usage commun sur lequel pourrait s'appuyer la CUM dans sa recherche d'un niveau acceptable de contribution des passagers du transport en commun.

En prenant en compte le remboursement de la dette du métro encore à sa charge et sa contribution à l'exploitation du transport en commun la

CUM estime suffisant l'effort financier des contribuables fonciers de l'île de Montréal.

Les débats au conseil de la CUM ont révélé, toutefois, que la charge financière ne se répartissait pas équitablement entre tous les contribuables municipaux, particulièrement dans le cas des places d'affaires.

Ainsi, le critique de l'opposition, M. Abe Limonchik, du Rassemblement des citoyens et citoyennes de Montréal (RCM), dont les données n'ont pas été contredites, bien au contraire, a pu démontrer que la contribution au transport en commun des places d'affaires, véritables bénéficiaires non usagers, n'ont pas suivi la courbe ascendante des autres pourvoyeurs de fonds.

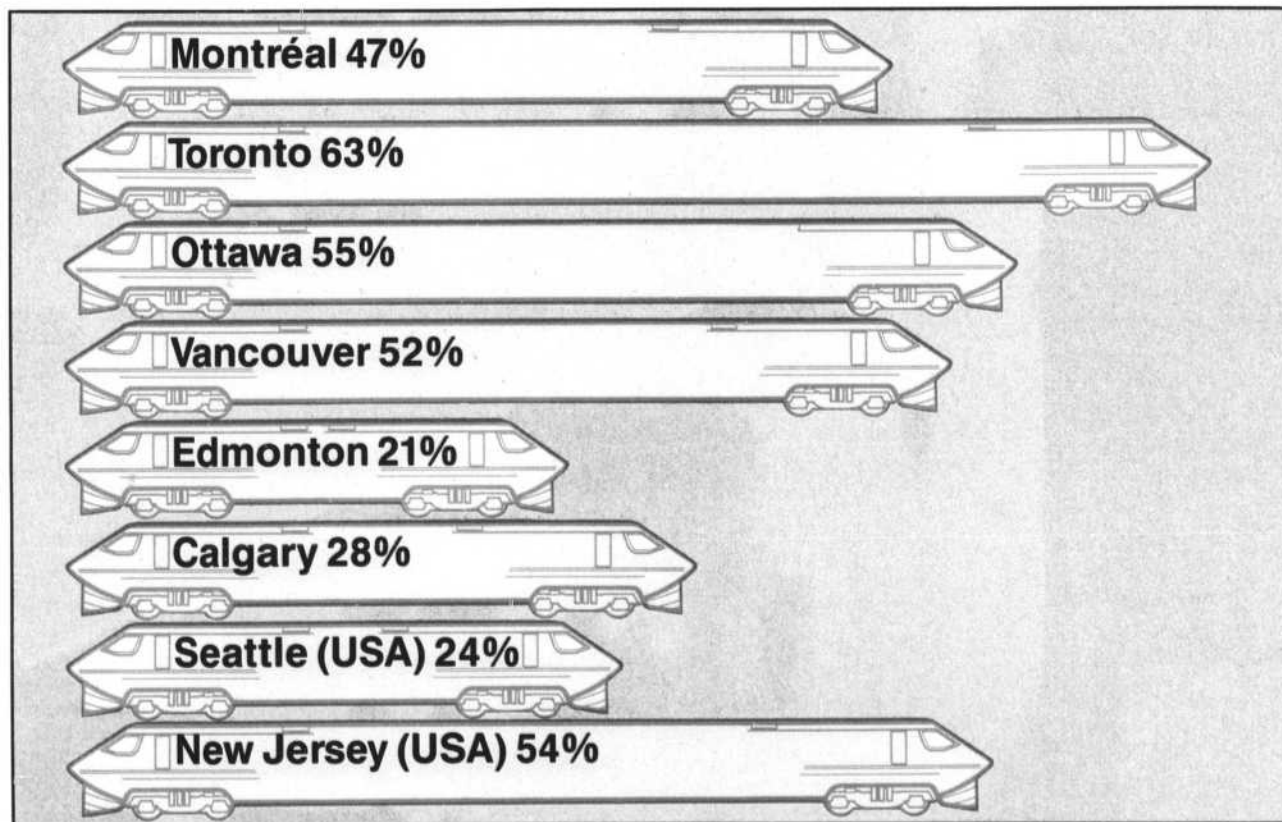
Entre 1980 et 1986, la contribution annuelle des usagers du transport en commun a augmenté de 83%, passant de \$118 millions à \$216 millions, celle du gouvernement québécois s'est accrue de 86%, passant de \$85,6 millions à \$159,2 millions et celle des villes de 32,8% passant de \$106,1 millions à \$140,9 millions.

Le coût du transport en commun ont grimpé pendant la même période de 65,3%, plus que le coût de la vie qui gagnait 53,3% et un peu moins que le potentiel fiscal des villes, lequel s'est apprécié de 69%, passant de \$35,9 milliards à \$60 milliards.

La valeur uniformisée d'immeubles du centre-ville montréalais, tels les grands magasins, la Place Ville-Marie, la Place Bonaventure, le Complexe Desjardins, la Place Victoria, etc qui ont tous un lien privilégié avec le réseau de transport en commun, s'est accrue de 51%, mais la portion des taxes municipales qu'ils ont payées aux fins du transport en commun (taxes foncières et taxes d'affaires) a à peine augmenté, en moyenne, de

« ALLER SANS
ENTRAVES »

% des coûts du transport supporté par les usagers.





« ALLER SANS
ENTRAVES »

18,3%. La zone centrale de la ville reste la seule dans la région métropolitaine où le nombre de déplacements en transport en commun dépasse celui des déplacements en automobile.

En banlieue, dans les grands centres de commerces, tels la Centre Fairview, la Place Côte Vertu et les Galeries d'Anjou, la valeur foncière uniformisée a gagné près de 58%, mais la contribution au transport en commun n'augmente, en moyenne, que de 25%.

Dans le cas du Centre Fairview, où la STCUM a établi un important terminus d'autobus qui vaut cette place d'affaires un achalandage quotidien d'environ 20,000 consommateurs, la contribution au transport en commun a gagné moins de 1% depuis cinq ans. Le Centre Fairview se trouve dans la ville de Pointe-Claire où l'administration impose l'une des taxes d'affaires les plus faibles (12,7%) dans l'île de Montréal. L'administration municipale reporte sur la seule taxe foncière la facture que la CUM lui fait tenir pour ses services, y compris celui du transport en commun. Plusieurs autres villes de la CUM ont une politique semblable de telle sorte que le secteur résidentiel accroît beaucoup plus rapidement sa contribution que les secteurs industriel et commercial.

Tous les organismes qui ont fait pression auprès de la CUM ou du ministère des Transports en vue de bloquer les tarifs ont fait valoir tout l'intérêt

qu'il y aurait à rechercher auprès des bénéficiaires non usagers (Place d'affaires, automobilistes, etc.) une source supplémentaire de revenus aux fins de transport en commun. Ils prennent tous pour acquis que les revenus supplémentaires serviront en priorité à soulager les usagers des hausses de tarifs annuelles et supposent que les villes et le gouvernement du Québec maintiendront au même niveau leur contribution.

Rien n'est moins certain. Le groupe de travail que dirige M. Cousineau doit, entre autres choses, identifier les sources alternatives de financement et leurs répercussions sur tous les partenaires du transport en commun. La CUM pourrait garder le cap sur son objectif, réduire sa contribution au budget d'exploitation et, dans le cadre d'un nouvel accord de financement avec le gouvernement québécois, stabiliser, voire diminuer, la contribution de Québec.

«On peut débattre sans fin qui devrait participer au financement du transport en commun et jusqu'à quel point» affirmait M. Fernand Daoust, secrétaire général de la FTQ dans le mémoire qu'il déposait à la CUM l'automne dernier.

«Aucune règle ne peut nous permettre de répondre d'une façon indiscutable à cette question. La réponse qu'on lui apporte constitue en fin de compte une décision politique qui reflète un choix de société.» ■

*Les grandes places
commerciales
profitent du transport
en commun... sans
toutefois en supporter
les coûts réels.*



PHOTO: LOUISE JEMBEUX

LE CONTENEUR EST ROI



L'innovation majeure dans le domaine du transport de marchandises depuis un quart de siècle, ce n'est pas le développement du transport aérien comme on serait porté à le croire. Ce n'est pas non plus la mise en service de navires aux dimensions gigantesques. Non, c'est l'apparition des conteneurs.

JEAN-PIERRE LEGAULT

Collaboration spéciale

Qui aurait dit, il y a deux décennies, que le perfectionnement de ces boîtes métalliques révolutionnerait l'industrie du transport de marchandises au niveau mondial au point où l'on peut affirmer que, sans elles, le transport multimodal n'aurait pu se développer au point où il l'est aujourd'hui.

Parfaitement adapté aux exigences du commerce international, et à l'accroissement des échanges de produits finis, le conteneur occupe une place importante dans les différents systèmes conventionnels de transport et facilite l'instauration de nouvelles pratiques comme le «service autour du monde» et le temps de «transizéro».

Le transport par conteneur génère une part importante des activités des principaux ports de l'Est du Canada. Montréal, c'est bien connu, a joué la carte du conteneur pour assurer son développement et prétendre au titre de port international majeur.

Au port de Montréal, malgré une performance générale moindre que celle que laissent entrevoir les prévisions de l'an dernier, les activités reliées au transport par conteneur ont poursuivi, en 1985, leur progression. Augmentation de 6,6% du tonnage manutentionné par conteneur, pour atteindre plus de 4,4 millions de tonnes. 481,525 de ces boîtes ont transité par le port de Montréal en 1985 comparativement à 428,747 l'année précédente. \$32 millions seront investis cette année par les autorités portuaires et les compagnies concernées pour améliorer les installations nécessaires à la manutention de conteneurs.

Montréal est ainsi en voie de rejoindre son éternel concurrent, le port de Baltimore, dont le trafic conteneurisé a diminué l'an dernier au profit du port de Hampton Road. New York, dans ce domaine comme dans tant d'autres, fait bande à part avec un total de plus de 10,3 millions de tonnes pour les neuf premiers mois de 85.

Au Canada, c'est à Halifax, en 1969, qu'est apparu le premier conteneur. Peu après, St. John a accueilli ce mode de transport et, ne voulant pas être en reste, Montréal a bientôt suivi le mouvement, sans trop y mettre d'efforts toutefois.

Ce n'est que vers 1976, lorsque les marchandises destinées aux États-Unis ont commencé à affluer, que Montréal a vu ses activités dans ce secteur connaître l'essor que l'on sait. Aujourd'hui, la moitié des conteneurs maritimes qui transitent

par le port de Montréal sont en route vers l'extérieur du Québec.

Tous les experts s'accordent pour dire que les compagnies ferroviaires canadiennes ont joué un rôle de premier plan dans le développement des



PHOTO: MASTERFILE

ports de l'Est du pays en tant que points de transit vers les États-Unis, et au premier chef les conteneurs. Elles ont en cela été aidées par les lois anti-trusts qui prévalaient alors chez nos voisins du Sud. L'interdiction de posséder des actifs dans différents modes de transport n'est pas la moindre de ces exigences. Donc économie d'échelle impossible contrairement au Canada où les réseaux ferroviaires n'ont pas hésité à se doter d'importantes flottes de camions.

Bien desservis par les trains du Canadien National ou ceux du Canadien Pacifique, les trois principaux ports de l'Est du Canada ont pu s'accaparer une part appréciable du trafic maritime de conteneurs. Outre leurs flottes de camions, les deux compagnies ferroviaires possèdent des filiales américaines et le réseau canadien traverse la frontière entre autres à Windsor et à Sault Sainte-Marie. Grâce à une intégration plus importante des différents modes de transport au Canada qu'aux États-Unis, une partie significative du trafic américain a pu être détournée vers nos ports.

Aujourd'hui, en dépit de la déréglementation américaine, les ports canadiens possèdent une longueur d'avance sur leurs concurrents d'outre-frontière où l'intégration verticale en matière de transport n'a pas encore atteint le niveau qui prévaut au nord.

Tous les grands transporteurs européens sont maintenant présents à Montréal (comme à New

York d'ailleurs) et les Conférences, ces cartels du transport maritime, n'ayant pas statué sur les tarifs à imposer pour le Mid-West américain, la porte était grande ouverte pour le transport via le Canada.

«Cast y a jadis fait la pluie et le beau temps» souligne M. Fernand Martin, du Centre de recherche en transport de l'Université de Montréal. «Les ports de la côte est américaine sont certes bien placés, mais les lois de ce pays, la réglementation qui y sévissait jusqu'à tout récemment, les avantages que procurent aux ports canadiens les taux de change et la situation des Conférences maritimes influent grandement et favorisent le transport par conteneur via le Canada».

«Montréal a atteint son point de saturation en ce qui a trait au conteneur» soutient M. Martin. Surtout confinée au grandes routes maritimes de l'Atlantique nord, Montréal ne devrait pas, à son avis, connaître une croissance importante de ses activités de conteneurs au cours des prochaines années à moins que de nouvelles installations ne soient aménagées «à l'autre bout de la ligne».

Les deux principaux ports des provinces de l'Atlantique sont également confrontés à une telle situation. Halifax dessert surtout les routes d'Europe du nord alors que St. John transige avec la Méditerranée. Le Japon et l'Amérique du Sud ont peu de ports jouissant d'installations appropriées

au transport par conteneur et les perspectives de développement y sont grandes. Déjà la bataille fait rage. Les nouvelles routes maritimes desservies depuis Montréal par la Christensen Canadian African Lines et la ULA Atlantica Line vers l'Afrique témoignent de la concurrence féroce qui sévit pour maintenir et accroître le marché.

La situation est fort différente dans l'Ouest du continent où environ 70% des conteneurs destinés au marché canadien transitent par le port de Seattle. Simple retour des choses rapide des activités conteneurisées sur la côte ouest du continent, il n'est pas dit qu'une partie importante des marchandises transitant entre le Pacifique et l'Est du continent américain ne seront pas acheminées par bateau. «Les Japonais sont tous installés à St. John» affirme M. Martin qui rappelle que le coût de transport par rail est plus élevé que celui du transport par navire. À son avis, le pont terrestre mis sur pied aux États-Unis et permettant le transport rapide des marchandises d'une extrémité du continent à l'autre fonctionnera «jusqu'à ce que l'un ou l'autre des intervenants impliqués dans ce projet juge qu'il n'y trouve plus son compte».

Avec le développement du transport aérien cargo, les délais de livraison et les coûts afférents constituent une des données primordiales quant au mode d'expédition. Une partie du cargo aérien est conteneurisée, mais, pour le moment les «conteneurs avions» ne sont pas standardisés. Certains

soutiennent que le jour n'est pas loin où une boîte de grandeur standard pourra servir à la fois pour le transport routier, ferroviaire, aérien et qui sait, maritime.

La principale difficulté à surmonter réside dans le poids et la résistance des conteneurs actuels. L'avion s'accommoderait mal des boîtes en acier, très résistantes au demeurant, présentement utilisées par les autres modes de transport. Des expériences sont présentement en cours aux États-Unis pour mettre au point un contenant qui permettrait au cargo aérien de s'intégrer davantage au transport multimodal qui se développe depuis quelques années. Le conteneur, en devenant universel, a en effet imposé de nouvelles règles aux transporteurs. Avec l'avènement de l'intermodalité, les expéditeurs ont maintenant le choix entre plusieurs ports et plusieurs routes pour expédier leurs marchandises. C'est le coût du transport «porte à porte» et le temps d'expédition qui influencent de plus en plus le choix du transporteur et non plus simplement la proximité.

Nous assistons à une intégration de plus en plus poussée des différents modes de transport, eau, rail, route. L'harmonisation entre les différents intervenants devient essentielle pour le maintien et le développement d'une position concurrentielle des transporteurs canadiens qui jouissent d'avantages certains tant du point de vue historique que géographique et institutionnel. ■



PHOTO MASTERFILE

Porsche. On n'échappe pas à son destin.

Il y a certains automobilistes à qui le destin a déjà réservé une Porsche. Il ne fait aucun doute qu'un jour, tôt ou tard, ils en posséderont une. Ce n'est qu'une question de temps.

Ces conducteurs sont attirés par la Porsche aussi inéluctablement que la mer appelle le fleuve. Inévitablement, ils se trouveront.

Pour eux, une voiture est plus qu'un simple moyen de transport. Ce sont des mordus de l'automobile. Ils aiment conduire pour le plaisir de...piloter. Et leur voiture se doit d'avoir du caractère,



d'avoir l'âme d'un pur-sang.

Le jour où ils découvrent la mania-bilité et la fougue de la Porsche 944, leur vie prend une autre dimension. Ils sont comblés. Et après cette expérience



marquante, jamais ils ne reviendront en arrière.

Ils ont trouvé la voiture qui leur était réservée, leur Porsche, et leur destinée s'est enfin accomplie. Pour ces mordus

de l'automobile, ce n'était qu'une question de temps.

Pour de plus amples renseignements, faites parvenir votre carte d'affaires à: Division Porsche, 1940, Eglinton Avenue East, Scarborough, Ontario M1L 2M1.



944



LOGISTIQUE ET TRANSPORTS

L'efficacité de notre système de transport est l'un des outils essentiels au développement économique du Québec. ● Un territoire immense, un climat rigoureux, une population dispersée: des données à considérer dans l'organisation de nos activités de transport. Une logistique complexe. ● Un pas plus haut, un pas plus loin. . .

● Transports-Québec trace les voies de l'avenir.

Québec 



Transports
Québec

DU FRANÇAIS
QUI N'EN EST PAS



NOS ÉDIFICES, PAS SI BEAUX QUE ÇA!

Partout au monde, la langue est avant tout le produit de l'environnement. Rien de surprenant, donc, que le «français» du bâtiment soit si pitoyablement fautif chez nous, quand on s'arrête à penser que, pendant des générations, l'immense majorité des gros bâtisseurs ont été anglophones. Résultat: les termes les plus usuels de la langue française sont encore ou bien inconnus, ou bien mal employés par un trop grand nombre de Québécois.

PIERRE BEAUDRY

Collaboration spéciale

Il y a à peine trois mois, les informations de Radio-Canada nous parlaient tout bonnement d'un «*édifice à logements*» où un fait divers était survenu. Cette erreur était d'autant plus navrante qu'on avait évidemment voulu corriger la faute naguère si courante de «*maison d'appartements*». Mais même à Radio-Canada, on ne savait pas qu'il s'agissait tout simplement d'un IMMEUBLE. Ce terme désigne en effet toute maison à plusieurs étages. À noter que lorsqu'il s'agit d'un immeuble qui ne sert pas à l'habitation (immeuble à bureaux par exemple) il faut le préciser ou donner un contexte explicatif. Autrement, l'immeuble, tout court, correspond à ce que l'anglais appelle «*apartment house*».

Je vois tous les jours, rue Saint-Pierre dans le Vieux-Montréal (notons bien le trait d'union, en passant), une plaque «ornant» la façade d'un bâtiment et arborant en parfaite innocence ce bel exemple de confusion: «*Édifice Le Cours Saint-Pierre*». J'ai cherché à faire comprendre aux responsables que tout cela n'avait aucun sens: ils ne m'ont pas cru!

Avant donc de passer à cet abus du mot «*édifice*», commençons par examiner, une à une, les incroyables contradictions d'une telle juxtaposition. Si cet édifice était un cours, il ne serait pas un édifice, parce qu'il serait un cours. Comment peut-on l'appeler «*Édifice Le cours...?*»

Par ailleurs, le cours auquel on fait allusion est, selon le Grand Larousse de la langue française, «une longue et large avenue servant de promenade», c'est-à-dire une voie publique, et l'expression «*Édifice Le Cours Le Royer*» se justifie à peu près autant que si l'on essayait de prétendre qu'un bâtiment donnant sur la rue Sainte-Catherine puisse s'appeler «*Bâtiment la rue Sainte-Catherine*».

Mais ce n'est pas tout. Même en supposant qu'il s'agisse d'une part d'un édifice et d'autre part d'un cours, comment pourrait-on dire d'un SEUL des



PHOTO: LOUISE LEMIEUX

nombreux «édifices» de ce prétendu «cours» qu'il est LE cours Saint-Pierre?

Arrêtons-nous donc à prendre la mesure de notre aliénation linguistique, pour mieux oublier tout ce que notre environnement anglais nous a «appris» et repartir, comme il se doit, à zéro.

Nous verrons d'abord que presque tous les bâtiments auxquels le mot édifice a été si généreusement appliqué chez nous, ne devraient pas le porter. Même ceux, assez rares remarquez bien, qui sont effectivement des édifices. Voilà qui est clair, n'est-ce pas? Je m'explique.

Le mot «édifice» est de la catégorie des mots dits «mélioratifs» (et dont la fonction est non pas tel-

lement de désigner des choses, mais plutôt de signaler la valeur de ces choses). Voici ce qu'en dit le Dictionnaire des synonymes de Bénac (Hachette): «**Édifice** emporte avec lui une idée de grandeur, d'importance, qui fait qu'il convient mieux aux bâtiments publics».

(Méditons donc sur l'inconséquence de l'affiche qu'on peut voir accolée à une minable bâtisse de la rue Saint-Jacques et qui exhibe dans la plus présomptueuse grossièreté «Édifice La Cie Canada Tire Ltée». J'avoue qu'après le «Stationnement de l'Est Alright Ltée» du complexe Desjardins, voilà bien ce qui mérite le plus amer prix citron de tous les exemples de déchéance intellectuelle dont Montréal est si prodigue.)

Examinons maintenant brièvement la terminologie du bâtiment. Comme on peut le deviner, c'est ce dernier mot qui est générique: toute construction servant d'abri est un bâtiment.

Sauf contexte s'y opposant, le mot «maison» désigne un bâtiment servant d'habitation. L'emploi qui en est fait chez nous étant généralement correct, nous n'aurons pas à nous y attarder.

Les mots «édifice», «building», «tour» et «immeuble» désignent tous des bâtiments importants. Nous avons déjà vu l'emploi qu'il faut — et ne faut pas — faire du premier. Le deuxième est plus rare et ne s'applique qu'aux immenses bâtiments modernes semblables aux gratte-ciel américains. Je ne puis m'empêcher de regretter le mauvais emploi qu'on en faisait dans l'émission «Moi et l'autre» où il aurait suffi d'utiliser «immeuble»: comme «édifice», «building» est presque toujours mélioratif, et se prête mal à la désignation proprement dite.

Lançons en passant une flèche à l'une de nos fautes les plus populaires, les plus anciennes, et les plus regrettables. En fait, elle figure au Glossaire du parler français au Canada de 1933. Je veux parler de «bâtisse». À l'extrême opposé du mot «édifice», ce mot désigne une construction sans aucun mérite et l'on ne saurait trouver plus efficace manière de déprécier un bâtiment à vendre que de l'appeler une bâtisse!

Malgré ce que j'ai dit plus haut quant à la spécificité du mot «immeuble» c'est quand même, compte tenu du contexte, celui qui devrait remplacer «édifice» dans le cas de presque tous les bâtiments à bureaux où ce dernier s'emploie chez nous. Ce qui ne veut pas dire qu'il soit utile, ou même intelligent, d'afficher le mot IMMEUBLE sur ce qui est de toute évidence un immeuble. Il y aurait là — tout comme dans l'actuel cas d'«édifice» — une redondance semblable à celle qui nous faisait autrefois prendre la peine d'afficher le mot «autobus» sur nos autobus scolaire comme si personne n'avait pu se douter qu'ils étaient des autobus.

Qu'on mette, par exemple, les mots «Société Unetell» sur la façade d'un bâtiment, voilà qui devrait suffire à tout esprit français naturellement enclin à la subtilité. Ce qui n'empêche pas d'en parler, ailleurs, comme du bâtiment — ou de l'immeuble! — de cette société.

En passant, rien n'est plus contraire au français que de supprimer la préposition «de» et l'article défini — ou, le cas échéant, l'article contracté — lorsque la syntaxe l'exige. Exemple: «Immeuble DE LA Banque Canadienne» (et non pas «Immeuble Banque Canadienne»).

Et qu'on me pardonne si je répète pour la douze cent soixante-treizième fois que tout ensemble de bâtiments à usage commun est un complexe et jamais, jamais, au grand jamais une «place»! ■

Édifice, immeuble ou bâtiment?

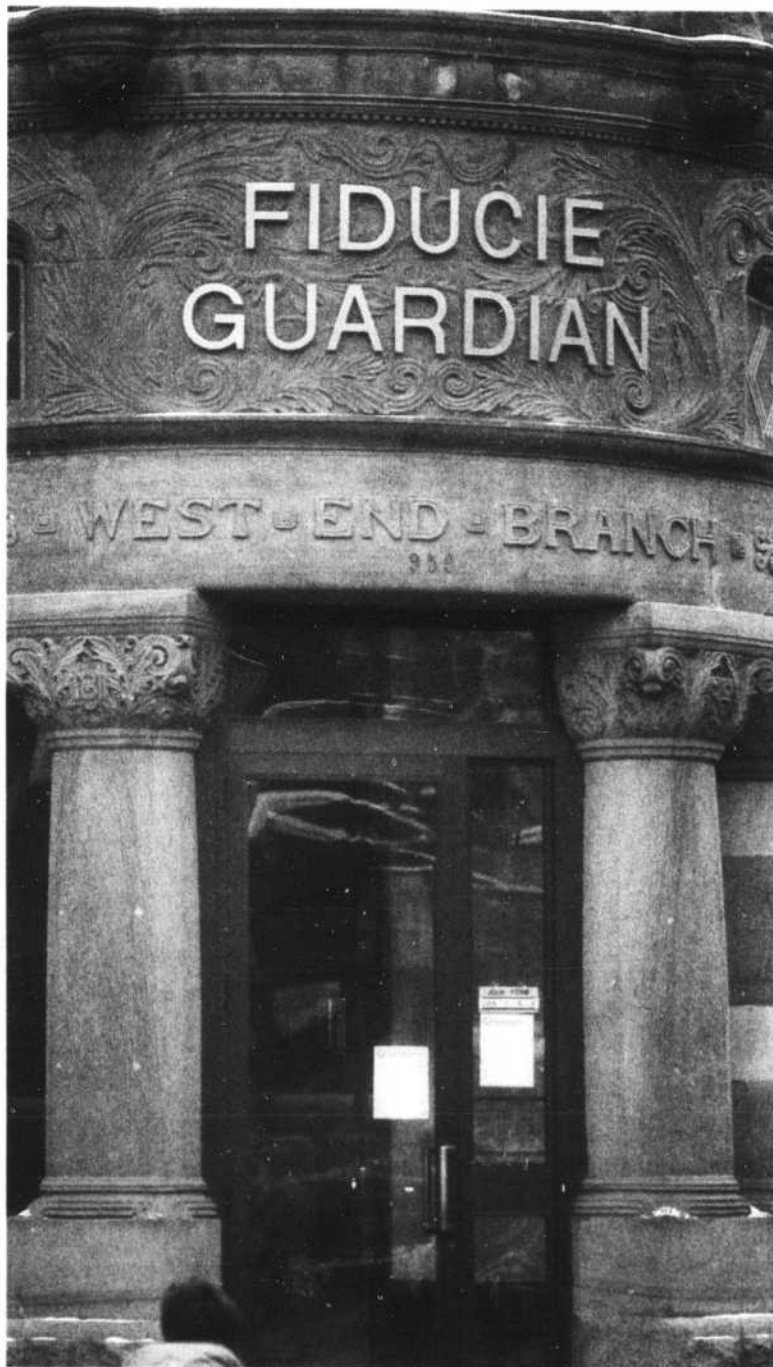
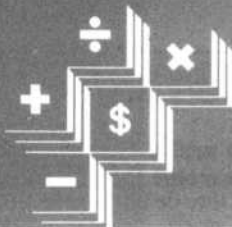


PHOTO: LOUISE LEMIEUX



L'IMPÔT MINIMUM POINTE LE BOUT DU NEZ

Le gouvernement fédéral envisage actuellement trois façons de percevoir son dû des particuliers à haut revenu qui paient peu ou pas d'impôt.

GUY VINCENT, C.A.

Associé responsable de la fiscalité
Richard, Routhier, Vincent, comptables agréés

Un avis de motion de voies et moyens a été déposé à la Chambre des Communes le 4 décembre 1985 par le ministre des Finances, l'Honorable Michael Wilson par lequel le gouvernement désire instaurer dès 1985 un impôt minimum sur le revenu des particuliers.

L'on se souviendra que lors du budget fédéral du 23 mai 1985, un document d'étude avait été déposé, dans lequel l'on envisageait trois possibilités visant à solutionner le problème (plutôt politique) des particuliers à haut revenu qui payaient peu ou pas d'impôt. Les trois solutions envisagées alors étaient:

- 1° un impôt minimum de remplacement
- 2° un impôt minimum complémentaire
- 3° une limitation des avantages fiscaux.

Un mois plus tôt, le 23 avril 1985, M. Yves L. Duhaime, alors ministre des finances du Québec, avait annoncé l'instauration dès janvier 1986, d'un impôt minimum québécois analogue à la troisième solution envisagée par le fédéral, c'est-à-dire une limitation des abris fiscaux.

La solution fédérale retenue le 4 décembre 1985 consiste cependant en un impôt minimum de remplacement et, heureusement, le gouvernement du Québec a confirmé le 18 décembre qu'il s'harmoniserait à la formule retenue par le fédéral. Nous aurons donc à vivre dès 1986, avec un impôt minimum de remplacement (I.M.R.) au taux de 27,78%, c'est-à-dire 14,2% au fédéral (avant surtaxe) et 13,58% au provincial.

Puisqu'il faut vivre avec cet impôt minimum, nous tenterons de déterminer qui est affecté par cet impôt et comment l'on détermine le montant assujéti. À la lecture de l'avis de motion de voies et moyens, il semble que les contribuables visés soient ceux qui utilisent à outrance les abris fiscaux, mais aussi ceux dont la source de revenus comprend des dividendes importants ou des revenus exonérés d'impôt tels que les dividendes sur le compte de dividende en capital.

Le particulier dont les revenus ne sont pas des dividendes et qui n'utilise pas ou utilise peu les abris fiscaux ne sera pas touché par l'impôt minimum, puisque son impôt à payer sera supérieur à l'impôt minimum. De même, le particulier dont les revenus sont visés mais qui n'excèdent pas \$50 000 ne sera normalement pas affecté. Pour

les autres, l'heure des calculs est arrivée. Il faudra en effet effectuer les calculs de revenus imposables et d'impôts à payer de façon normale, puis recalculer le tout aux fins de l'impôt minimum. Il s'agit de partir du revenu net calculé de façon normale, et d'ajouter à ce montant les sommes suivantes:

- les pertes résultant de frais d'exploration, de frais d'aménagement ou d'épuisement gagné (abris fiscaux, miniers),
- les pertes locatives résultant de l'allocation du coût en capital sur les IRLM ou les films canadiens,
- la moitié non imposable des gains en capital moins l'exemption à vie de gain en capital réclamé,
- les gains résultant de la disposition de biens culturels canadiens en faveur d'établissements prescrits,

TABLEAU II

HYPOTHÈSE: DIVIDENDE REÇU \$40 000

REVENU	Impôt régulier		Impôt minimum	
	FÉD.	PROV.	FÉD.	PROV.
Dividende imposable	\$60 000	\$60 000	\$60 000	\$60 000
DÉDUCTIONS:				
Exemptions personnelles	4 180	5 280	4 180	5 280
Déduction forfaitaire		40 000	40 000	
	4 180	5 280	44 180	45 280
REVENU IMPOSABLE	\$55 820	\$54 720	\$15 820	\$14 720
IMPÔT				
Selon taux	\$13 483	\$13 262	\$ 2 689	\$ 2 061
Dégrèvement pour dividendes	(13 600)	(10 000)		
Impôt de base	NIL	3 262	2 689	2 061
Abattement		(98)	(444)	(62)
IMPÔT TOTAL À PAYER	NIL	\$ 3 164	\$ 2 245	\$ 1 999

Note: Le contribuable paiera l'impôt minimum au fédéral de \$2 245 et l'impôt régulier au provincial de \$3 164, soit \$2 245 de plus qu'il aurait normalement payé.



PHOTO: ALPHA DEFENSION

Impôt minimum ou pas, le contribuable devra déboursier des sommes de plus en plus substantielles pour assouvir l'appétit du percepteur.

- la totalité des dividendes en capital reçus,
- la moitié exclue des revenus d'intérêts reçus à titre de boni sur les obligations d'épargne du Canada,
- les contributions à un régime de pension ou à un REER,
- les retraits du revenu étalé.

De ce total, vous serez autorisé à déduire les frais médicaux, dons de charité, la déduction d'invalidité, d'éducation, les remboursements d'assurance-chômage, les pertes autres qu'en capital et les pertes en capital reportées, la déduction pour étalement du revenu, vos exemptions personnelles et un montant forfaitaire de \$40 000.

Le résultat de ce calcul sera assujéti aux taux d'imposition précités et vous devrez payer le plus

élevé de cet impôt ou de l'impôt calculé de façon normale.

Les tableaux I et II montrent deux exemples de contribuables célibataires affectés par l'impôt minimum. Le premier utilise des abris fiscaux, l'autre pas, mais tous deux sont affectés.

L'impôt additionnel payé par voie d'impôt minimum pourra être récupéré dans les sept années subséquentes si l'impôt minimum de ces années est moindre que son impôt normal.

Depuis quelques années déjà les ministres des Finances, tant fédéral que provincial, nous répètent que le système d'imposition est trop complexe et qu'il est temps de tout mettre en oeuvre pour le simplifier. L'impôt minimum est-il un exemple de simplification? Si oui, espérons qu'à l'avenir on ne simplifiera pas trop. ■

HYPOTHÈSES:

Revenus de salaire:	\$ 50 000	Déductions: REER	\$ 7 500
Dividende reçu	15 000	REA	4 500
Dividende en capital	20 000	IRLM	27 500
Intérêts	7 500		
Gain en capital	60 000		
	<u>\$152 500</u>		

REVENUS	FÉD.	Impôt régulier PROV.	FÉD.	Impôt minimum PROV.
	Salaire	\$ 50 000	\$ 50 000	\$ 50 000
Dividende imposable	22 500	22 500	22 500	22 500
Dividende en capital			20 000	20 000
Intérêts	7 500	7 500	7 500	7 500
Gain en capital imposable	30 000	30 000	60 000	60 000
	<u>110 000</u>	<u>110 000</u>	<u>160 000</u>	<u>160 000</u>
DÉDUCTIONS:				
Exemptions personnelles	4 180	5 280	4 180	5 280
REER	7 500	7 500		
REA		4 500		
Pertes locatives IRLM (MURB)	27 500	27 500		
Déduction pour intérêts	1 000	1 000		
Exonération gain en capital	25 000	25 000		
Déduction forfaitaire			40 000	40 000
	<u>65 180</u>	<u>70 780</u>	<u>44 180</u>	<u>45 280</u>
REVENU IMPOSABLE	\$ 44 820	\$ 39 220	\$115 820	\$114 720
IMPÔT				
Selon taux	\$ 10 183	\$ 9 077	\$ 19 689	\$ 16 061
Dégrèvement pour dividendes	(5 100)	(3 750)		
Impôt de base	5 083	5 327	19 689	16 061
Abattement	(839)	(169)	(3 249)	(482)
Surtaxe			769	
IMPÔT TOTAL À PAYER	\$ 4 244	\$ 5 167	\$ 17 209	\$ 15 579

Note: Le contribuable paiera l'impôt minimum de \$32 788 soit \$23 377 de plus qu'il aurait normalement payé.

Pour compenser cette situation, il faudrait que le particulier n'ait pas de pertes locatives et qu'il n'utilise qu'environ \$5 000 d'exonération de gain en capital.



RAMADA HOTEL

**Chez Ramada,
votre chambre est prête
à passer la nuit blanche
... à vous attendre.**

La prochaine fois que vous
réserverez chez Ramada,
exigez l'hébergement garanti.

Un lit moelleux vous attendra
au terme de votre longue
journée.

Même si elle se prolonge
jusqu'aux p'tites heures
du matin.

CHAÎNE D'HÔTELS
RAMADA
INTERNATIONAL

Chaîne d'hôtels Ramada Renaissance:
Vancouver, Edmonton, Saskatoon
et Toronto.

Hôtels et auberges Ramada: Québec,
Montréal (3), Ottawa / Hull, Kingston,
Belleville, Trenton, Toronto (4), Niagara
Falls, London, North Bay, Sault Ste-
Marie, Timmins, Thunder Bay, Winnipeg,
Fort McMurray.

Sans frais: Ontario et Québec
(sauf Thunder Bay) 1-800-268-8930
Toronto (416) 485-2610
Toutes autres provinces
(y compris Thunder Bay) 1-800-268-8998

GRANDEURS ET MISÈRES DU DOLLAR CANADIEN

Le dollar canadien est malade: le virus qui le mine constamment a habituellement un réflexe de survie. Il laisse alors son patient tranquille afin de s'assurer un corps plus réceptif à une nouvelle attaque.

LÉON COURVILLE

Chef économiste de la Banque Nationale

Au moment d'écrire ces lignes, ce réflexe tant attendu ne s'était pas encore produit question d'affiler le couteau qu'à sa gorge le ministre des Finances à la veille de son budget. En moins d'un mois, le dollar canadien a perdu près de 5% de sa valeur, avant de connaître le sort que les délais de production de cet article situent plutôt vers le long terme.

ALORS POURQUOI ENCORE UNE FOIS, LE DOLLAR TOMBE-T-IL?

Pour bien répondre à cette question, il faut comprendre que la valeur d'une monnaie est une

sanction internationale à propos de laquelle on ne peut rien. Cette sanction prend la forme d'une mesure du niveau de vie. La baisse du dollar canadien veut dire que les Canadiens vivaient au-dessus de leurs moyens et qu'à moins de les intéresser (par une baisse de son prix) les étrangers ne détiendront pas notre monnaie.

Les premiers à être pointés du doigt sont les spéculateurs. Lors de sa dernière odyssée, le dollar canadien a été victime de la spéculation, peut-être plus que de coutume. On a gagé contre le dollar canadien. Mais les spéculateurs ne fixent pas le prix d'une monnaie: ils gagent, contri-

*Quatre «trente sous»
pour une «piasse»?
Non, il en faut
maintenant six.*



PHOTO: ALPHA DIFFUSION

Pourrait-elle vous satisfaire outre mesure?

La Chrysler LeBaron GTS peut défier les meilleures voitures du monde sur le plan de l'élégance, du confort et de la performance.

Voici ce qu'en dit le prestigieux magazine Financial Post: «Sa performance et sa maniabilité s'allient à une habitabilité généreuse ainsi qu'à beaucoup de confort et de caractéristiques de luxe. Si vous trouvez que cela pourrait s'appliquer à une Audi ou à une BMW, vous avez raison: la LeBaron GTS est une berline sport de tout premier ordre.»

La LeBaron GTS a de quoi étonner même lorsqu'on la compare aux plus fameuses voitures du monde. À équipement égal, elle coûte 10 000 \$ de moins que la Audi 5000. Et 3 000 \$ de moins que la Pontiac 6000 GTE**.

Chrysler LeBaron GTS. N'aimeriez-vous pas posséder une voiture qui pourrait s'avérer la voiture qui pourrait enfin vous satisfaire?

CHRYSLER
LEBARON **GTS**

**Selon l'information obtenue de la concurrence au moment d'aller sous presse.



VOTRE CEINTURE  VOTRE SÉCURITÉ

* Cette garantie limitée ne s'applique pas aux véhicules importés, de parc ou de location après 2 ans ou 40 000 km. Possibilité de 100 \$ déductibles. Votre concessionnaire a tous les détails.

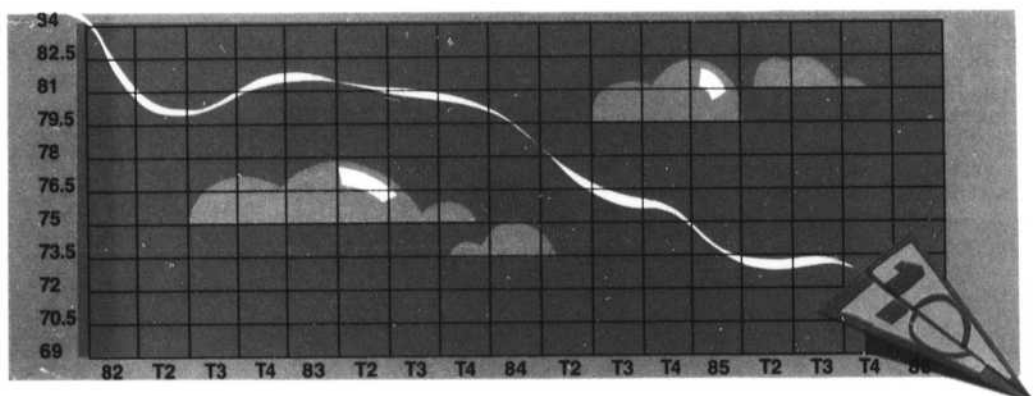
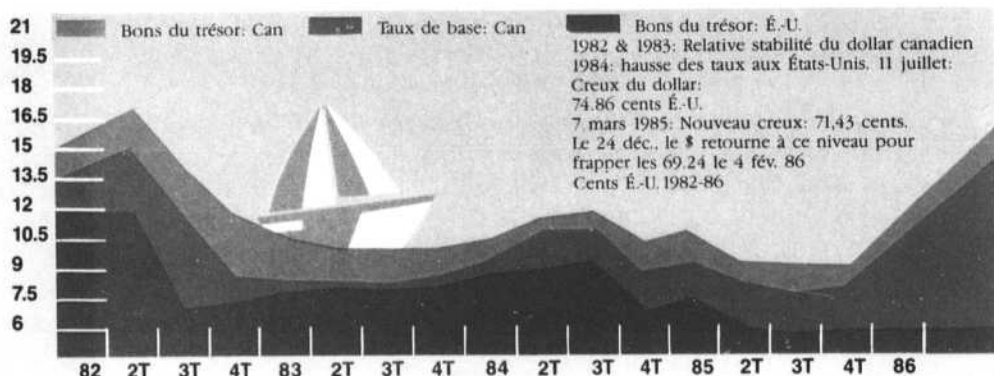
5/80
GARANTIE*
5 ANS/80 000 KM

- Moteur et rouage d'entraînement
 - Perforations par la corrosion sur la carrosserie extérieure
- Sur les voitures et camions de fabrication Chrysler.

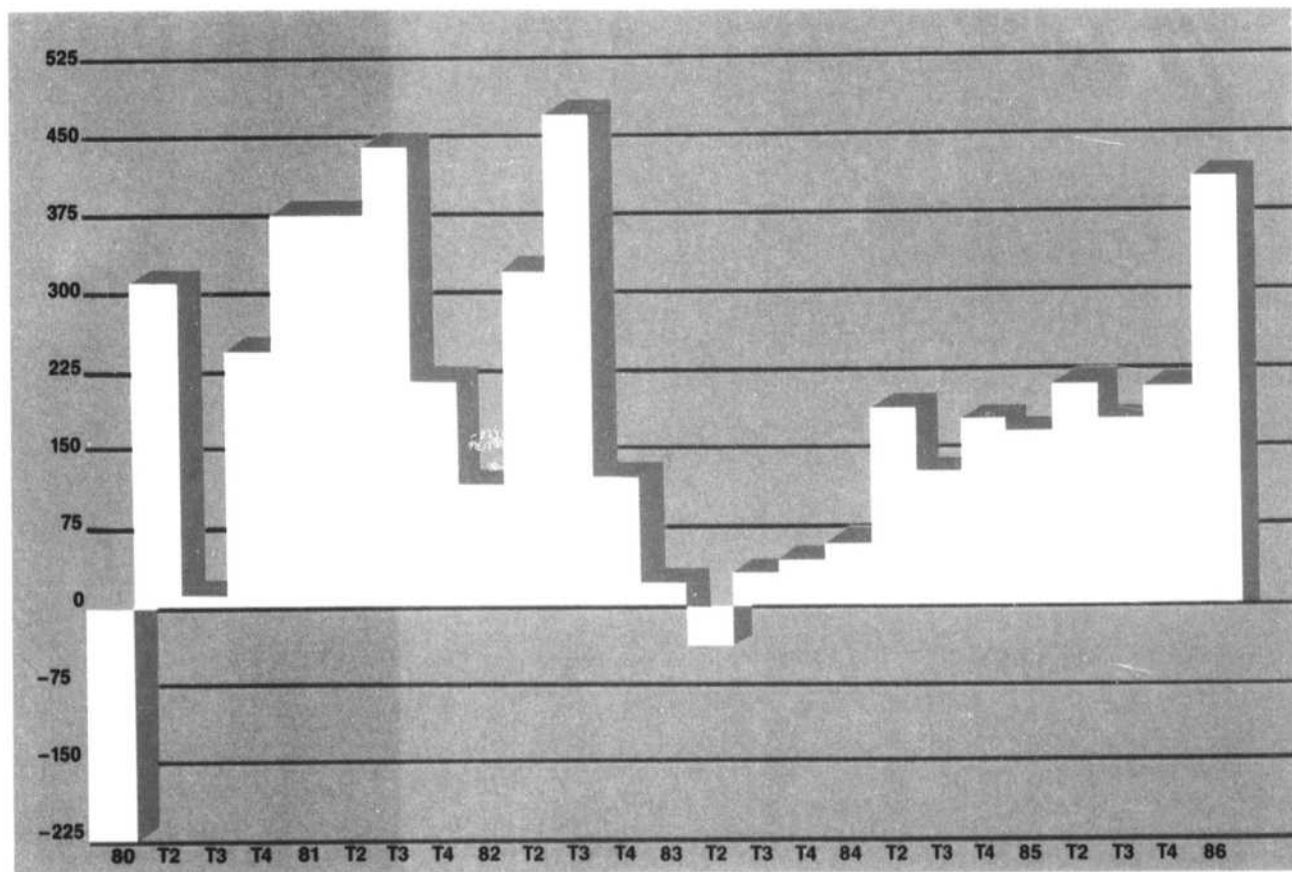


Chrysler

*Notre seule ambition,
c'est d'être les meilleurs!*



*Taux d'intérêt
 Canada et États-Unis
 Taux de change
 dollar Canadien*



buant ainsi à faire durer le plaisir. Ils peuvent perdre ou gagner mais leur passage est éphémère.

ALORS, POURQUOI ENCORE UNE FOIS, LE DOLLAR TOMBE-T-IL?

Cette question présente beaucoup d'intérêt. L'économie canadienne va très bien, même mieux que celle des Américains. Depuis la reprise de 1982, les ménages sont confiants et consomment! Enfin, les investissements sont en hausse. La confiance de Canadiens ne devrait-elle pas inspirer celle des étrangers? Bonne question: les étrangers ont perdu confiance, alors pourquoi...?

Plusieurs observateurs ont invoqué le contexte politique pour expliquer la débâcle. On prend bonne note du déficit gouvernemental, on remarque les tergiversations à propos du libre échange, les faillites bancaires et au-dessus de tout cela, on souligne la mollesse du gouvernement Mulroney. Mais, après tout, on n'a jamais traité M. Trudeau de mou et, lui aussi, a dû faire face à des débâcles semblables. Faudrait-il croire qu'au Canada nous avons le choix entre un gouvernement dur qui prend les mauvaises décisions et un gouvernement mou qui en prend de bonnes?

OUI, MAIS IL Y A AUSSI LE DOLLAR AMÉRICAIN

Pendant qu'il montait par rapport aux autres monnaies, il était normal que le dollar canadien fléchisse pour récupérer une partie de notre compétitivité sur les marchés internationaux. Or voilà que le dollar américain baisse et que le nôtre... baisse encore.

ALORS POURQUOI...?

Certes le prix du pétrole a flanché et ceci augure mal pour certaines industries canadiennes dont la fortune est liée au pétrole. Des projets d'investissement attirant des capitaux étrangers seront mis de côté. Mais, le dollar canadien n'a-t-il pas perdu 10% de sa valeur pendant la flambée des prix du pétrole dans les années 70?

Il y a aussi les taux d'intérêt. Quand ceux-ci montent aux États-Unis, on se sent obligé de suivre puisque pour soutenir notre dollar, il faut des taux d'intérêt plus élevés qu'aux États-Unis. Mais voilà, depuis huit mois, les taux d'intérêt donnent du répit aux emprunteurs, et le dollar canadien baisse.

Peut-être, finalement, l'inflation comparée est-elle au fond de la question. Quand un pays voit son inflation plus élevée que celle d'un autre, sa monnaie se rajuste à la baisse, question de ramener les échelles à leur niveau de départ. Ou encore, lorsque les taux de salaire s'élèvent relativement, la monnaie doit se rajuster sur la base des taux d'inflation et des taux de salaire. Or à cet égard, le Canada améliorerait sa position face aux États-Unis depuis 1982, ce qui conduisait certains experts à anticiper un dollar canadien plus fort en 1986.

On voit bien que toutes les explications fournies ne conviennent pas parfaitement. Mais à force de chercher une explication, on oublie qu'il y en a plusieurs concurrentement. L'ensemble des faits constitue le phénomène et il n'y a pas une cause, même si notre esprit a toujours cette vague tentation de la chercher.

Et c'est peut-être l'ensemble de ces raisons qui fait que le dollar canadien chute, plus ou moins brusquement à certains moments, mais chute toute de même

constamment et probablement, chutera encore au cours des prochaines années.

Car, fondamentalement, le Canada vit un peu au crochet du reste du monde. Il a crû plus vite en important massivement des capitaux: non seulement cela permet-il de croître plus rapidement mais aussi, pour une croissance donnée, de consommer davantage. Or, il faut payer les intérêts. Comme les Canadiens ne veulent pas rajuster leur niveau de vie, le temps le fait pour eux. ■

CIAMM

L'INFORMATIQUE PAR LA PRATIQUE

- GESTION DE BUDGETS
- ANALYSE FINANCIÈRE
- GESTION DES INFORMATIONS
- TRAITEMENT DE TEXTES

Si votre travail ou celui de votre personnel comporte l'une de ces composantes, vous employez sans doute la micro-informatique.

Le **CIAMM** vous apprend à utiliser **FACILEMENT** les logiciels les plus répandus, un **ATOUT IMPORTANT** pour faire face aux nouvelles tâches qu'impose le développement de la technologie.

Le **CIAMM** dispense des cours accessibles à tous. Le **CIAMM** peut également vous donner une formation conçue en fonction des besoins spécifiques de votre entreprise. La durée des cours varie de 7 à 28 heures.

- Cours intensifs basés sur des exercices pratiques
- Une personne par micro-ordinateur
- Maximum, 8 personnes par groupe
- Cours de jour, de soir ou de fin de semaine

CENTRE D'INFORMATIQUE APPLIQUÉE
du Montréal métropolitain

Métro Longueuil

679-0671



UN SUPER CYCLE, OUI! MAIS POUR QUI?

Les analystes américains prévoient une hausse de quelque 20% des profits de leurs entreprises alors que des augmentations de moins de 10% sont anticipées pour les sociétés canadiennes.

ANDRÉ LEMIRE

Vice-président senior
Lévesque, Beaubien Inc.

La baisse de la monnaie canadienne par rapport aux autres devises constitue un atout majeur au niveau des exportations.

À pareille date l'an dernier, un bon nombre d'experts avaient déjà convenu que 1986 serait une année de récession, donc la fin du cycle de croissance amorcé en 1982.

Un an plus tard, les prévisions sont bien différentes. Non seulement 1986 sera-t-elle synonyme de bonne croissance économique mais, mieux encore, 1987 pourrait aussi permettre une performance adéquate.

De plus, contrairement aux dernières années, le phénomène de la croissance de l'activité éco-

nomique n'est pas limité à un nombre restreint de participants. L'Europe présente des possibilités de croissance réelle intéressantes de l'ordre de 3% pour 1986, voire 1987. Quant aux États-Unis, un bon nombre d'experts formulent déjà un consensus visant à prédire que l'économie confirmera une croissance réelle de quelque 3% au premier semestre et de plus de 5% en seconde moitié de l'année! Le Canada n'est pas loin derrière avec des prévisions de l'ordre de 3 à 4% pour l'ensemble de 1986 et de 2 à 3% pour 1987.



PÉTROLE ET CROISSANCE

Pourquoi cette euphorie? D'abord et avant tout parce que la baisse soudaine du prix du pétrole a sensiblement modifié l'ensemble des paramètres influant sur l'économie en général. Non seulement les coûts de production de secteurs clefs tels que l'industrie manufacturière en sont-ils amoindris, surtout en Europe où les économies sont plus tributaires du pétrole qu'en Amérique mais, tout aussi important à notre avis, est l'impact d'une telle baisse sur le niveau de consommation des particuliers.

Ainsi faut-il préciser que les économistes souvent inquiets de ce que le consommateur américain pourrait apporter en 1986, sont-ils devenus plus optimistes. Et pourquoi pas? Une baisse de \$10 du prix de pétrole à \$16 US pourrait signifier une augmentation de quelque \$40 milliards ou de quelque 10% du revenu disponible des particuliers! D'où la possibilité réelle que l'économie américaine tourne à plein d'ici quelques mois surtout que les retombées positives émanant de la baisse du dollar américain devraient être alors plus évidentes. Certes, certains entrevoient déjà un alourdissement du fardeau fiscal américain mais, somme toute, l'optimisme prévaut que le tout débouchera sur une réduction importante du déficit budgétaire américain, jusqu'à tout récemment une éventualité beaucoup moins plausible. Plus précisément, si le prix du pétrole devait se stabiliser à \$16 US le déficit budgétaire américain serait réduit de \$70 à \$80 milliards.

INFLATION ET TAUX D'INTÉRÊT

L'un des attributs importants du cycle actuel pourtant déjà dans sa quatrième année, est que l'inflation demeure toujours jugulée. Inutile d'ajouter que la baisse récente des cours pétroliers a renforcé la possibilité que les pressions haussières sur les prix soient encore retardées. En effet, les taux d'utilisation des capacités de production demeurent assez faibles aussi bien ici qu'en Europe et vu que les revendications salariales sont toujours assez minces, il n'en faut pas plus pour en conclure que l'inflation ne constituera pas une source d'ennuis véritables en 1986. Ceci ne signifie toutefois pas que l'inflation ne sera pas en hausse fin 86-début 87 par rapport au niveau actuel mais quoiqu'il en soit, à ce moment-ci, peu d'experts manifestent beaucoup d'appréhension à cet égard.

TAUX D'INTÉRÊT EN BAISSÉ

Compte tenu de ce qui précède, plusieurs économistes américains envisagent d'ailleurs une baisse significative des taux d'intérêt au cours des prochains mois. Après tout le taux d'intérêt réel est historiquement élevé à plus de 6%. Ainsi, si l'inflation demeure sous contrôle à un moment où l'importance du déficit budgétaire américain sera moindre, il semble donc raisonnable de présumer que les taux d'intérêt puissent baisser. Bien qu'une relance de l'activité économique

Québec ❖❖

Vous avez **l'idée**
de vous lancer en affaires?
Nous avons **l'outil**



Se lancer en affaires
le guide qui répond
à toutes vos questions
et qui fournit
conseils, adresses et
références,
bref tout

ce que vous devez savoir
pour bien structurer
votre projet d'entreprise:
les qualités requises pour se lancer en affaires,
les formes juridiques d'entreprise,
les sources et les formes de financement,
la façon de constituer un dossier
d'entreprise, etc., etc.

**Se lancer en affaires,
le guide pour décider... et démarrer!**

En vente dans
la plupart des librairies
et autres points de vente.

9,95 \$

Ministère des Communications
1986 450 pages
E.O.Q. 22503-7

Les
**PUBLICATIONS
DU QUÉBEC**

ça m'intéresse!

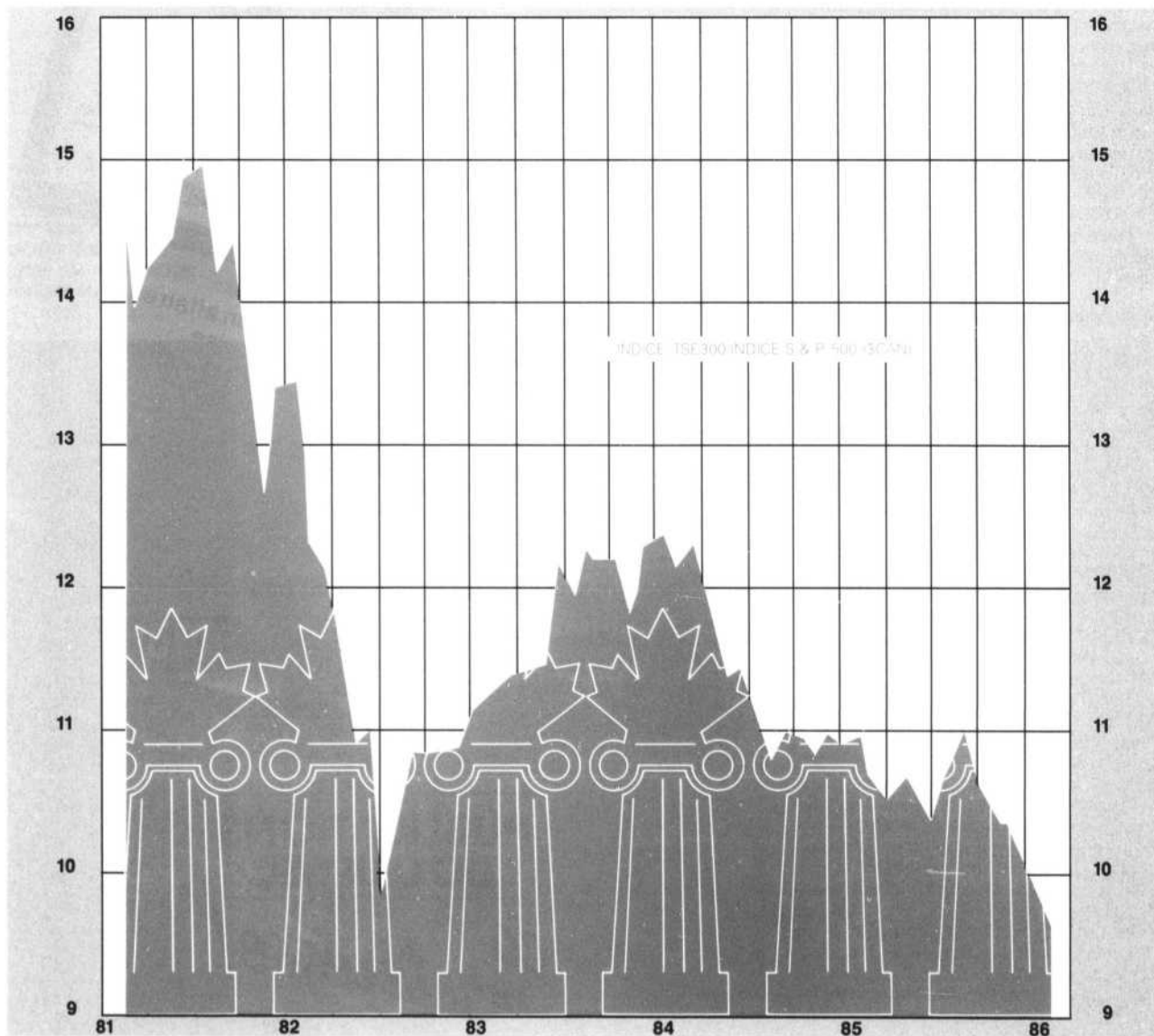
telle que prévue puisse occasionner un accroissement éventuel des emprunts, au pire, les taux d'intérêt à long terme ne devraient pas être plus élevés fin 86-début 87 qu'actuellement.

TSE '300' OU S&P '500'?

À priori retenons seulement que le marché boursier canadien a été distancé par New York depuis le début des années 80, comme nous l'illustrons ici. Et, d'après nous, 1986 ne confirmera pas un renversement de cette tendance. Pourquoi? D'abord parce que notre performance économique, quoique positive par rapport à 1985, risque d'être en retrait de l'ensemble en plus d'être assez hétérogène. En d'autres mots, si certains compartiments offrent des possibilités de croissance supérieures indéniables, d'autres laissent pour le moins perplexes. Certes, la baisse du dollar canadien par rapport aux autres devises importantes constitue un atout majeur au niveau des exportations. Mais est-ce que cette variable pourra contrecarrer à elle seule un manque à gagner important au niveau des prix des matières premières? Bien que plusieurs secteurs de notre écono-

mie soient devenus plus efficaces depuis la fin de la récession de 1982 il n'en demeure pas moins que le cycle économique actuel est aussi caractérisé par un surplus mondial de matières premières, d'où la baisse du prix du pétrole.

Somme toute, non seulement le comportement de notre dollar présente-t-il toujours un risque relatif mais des composantes dont le bien-être est axé sur les ressources naturelles sur le marché canadien sont plus ou moins attrayantes aux yeux des investisseurs. Vu que la prépondérance des ressources naturelles est de plus du double de ce que nous retrouvons sur les marchés boursiers américains, il s'ensuit donc que le TSE 300 devra engendrer un enthousiasme des plus soutenus ailleurs. Si tel devait être le cas, alors que les Américains auront un véritable «stock market», il nous faudra encore composer avec la notion qu'il s'agit ici plutôt d'un «market of stocks», d'où la nécessité d'être plus sélectif. Après tout, les analystes américains ne prévoient-ils pas une hausse de quelque 20% des profits des entreprises alors que des augmentations de moins de 10% sont anticipées pour les sociétés canadiennes? ■



LA MERCURY

SABILE



Hors de l'ordinaire, mais pas hors de prix.

La Mercury Sable à traction avant est la conséquence directe de l'engagement qu'a pris Ford en matière d'innovation et de qualité. Sa forme effilée est le résultat d'une conception aérodynamique d'avant-garde. De ses glaces affleurantes et ses phares pleine largeur à son sous-châssis carené, pour favoriser l'écoulement de l'air, la Mercury Sable vous transporte très confortablement, dans une classe à part.

Ses performances exceptionnelles sont aussi une conséquence directe de sa mécanique supérieure. L'ordinateur EEC-IV, exclusif à Ford, coordonne le fonctionnement d'un nouveau moteur V6 de 3 litres, à injection électronique multipoint. Une boîte automatique de conception nouvelle, à quatre rapports et surmultiplicateur, vient compléter ce groupe motopropulseur. Sa suspension indépendante aux quatre roues et ses amortisseurs à l'azote vous assurent d'une plus grande douceur de roulement, et la direction assistée à crémaillère réagit plus rapidement à vos commandes.

À l'intérieur, tous les instruments et commandes sont vraiment à portée de la main et bien en vue. Et pour une protection accrue, vous obtenez sans supplément la Garantie Duragarde de 5 ans de Ford, sans limite de kilométrage, contre les perforations causées par la corrosion.

La Mercury Sable, sedan et familiale.



L'avenir vient d'arriver chez votre concessionnaire Mercury.

LA QUALITÉ PASSE AVANT TOUT.



MOI, INVESTIR?

Oui... certainement que vous pouvez investir!

Si votre revenu est de 30 000 \$ et plus par année, vous pouvez facilement investir dans le secteur immobilier.

Non seulement cela, mais il y a de fortes chances que vos déboursés réels soient minimes!

Il s'agit tout simplement de maximiser vos investissements en récupérant les sommes que vous versez normalement à l'impôt.

De cette façon, vous pourrez effectuer individuellement ou en groupe un placement parmi les plus rentables et les plus sûrs sur le marché: un placement immobilier.

Une équipe forte!

Avec un chiffre d'affaires de plus de 100 millions de dollars en 1985, Paré et Associés est l'une des équipes de tête dans le domaine des placements immobiliers.

C'est aussi un groupe d'experts-conseils chevronnés: fiscalistes, comptables, consultants immobiliers et gestionnaires de portefeuille unissent leurs efforts pour vous recommander non seulement le placement le plus rentable, mais celui le mieux adapté à votre situation financière.

Paré et Associés vous offre le meilleur véhicule de placement.

Informez-vous sans tarder à l'un de nos bureaux, vous vous en félicitez!



2960 boul. Laurier, bureau 200, Sainte-Foy (Québec) G1V 4S1

(418) 659-6900 1-800-463-2818

425 boul. de Maisonneuve ouest, bureau 701, Montréal (Québec) H3A 3G5

(514) 288-8500 1-800-361-2134

 **PARÉ
& ASSOCIÉS**
Fiscalité et courtage immobilier