

QUESTIONS D'ARGENT

SUR LES MARCHÉS

1997: volatilité, Bre-X et l'or

Si on cherchait le mot qui est revenu le plus souvent dans cette chronique hebdomadaire au cours de 1997, il aurait très probablement dix lettres: volatilité.



Louis
Tanguay

Mais un titre a défrayé la manchette plus souvent qu'à son tour, surtout en début d'année, avec ce qui est devenu la tristement célèbre saga Bre-X. Cette histoire a marqué le début de la déconfiture pour les compagnies d'exploration minière dans le secteur aurifère observe M. Marcel Côté, représentant de RBC Dominion valeurs mobilières à Québec.

Mais le principal outil de la baisse du prix de l'or a été la série de ventes importantes de réserves de métal jaune par les banques centrales. Le bon côté de cette débâcle est qu'après la fermeture des mines non rentables aux prix actuels, celles qui auront survécu connaîtront un regain d'espoir si le prix de l'onçe d'or remonte.

Par ailleurs, dit M. Côté, on n'avait jamais vu une hausse du marché de l'ampleur de celle qu'a connue le secteur des banques et des services financiers.

«Semaine après semaine, pendant toute l'année, la progression de l'indice sectoriel nous a laissés bouche bée», mais le mouvement était justifié par la croissance des bénéfices et la faiblesse des taux d'intérêt.

Enfin, conclut M. Côté, il est surprenant de constater que les investisseurs conservateurs sont ceux qui ont gagné le plus de sous en 1997, dans des titres comme Power Corporation, Bell Canada et les grandes banques.

Par contre, sauf quelques exceptions pour des titres comme CGI, les détenteurs de portefeuilles à forte croissance ont connu des succès mitigés tandis que les abonnés aux ressources ont subi une année infernale.

Pour M. Jean Laroche, conseiller chez Nesbitt Burns, l'or et Bre-X resteront aussi gravés dans la mémoire des investisseurs pour 1997.

Le pire, dit-il, c'est que le scandale du faux gisement en Indonésie a fermé le robinet de capitaux aux autres sociétés d'exploration. Et ce coup bas continue d'affecter négativement l'image de toute l'industrie des valeurs mobilières.

Mais le souvenir le plus marquant de 1997 reste à son avis lié à un midi en particulier quand, avant de sortir pour le lunch, il voyait sur son écran l'indice Dow Jones en perte de 180 points sur la veille. Une heure et demie plus tard, le principal indicateur new yorkais avait non seulement repris le terrain perdu, mais était en hausse de 90 points. Ça c'est de la volatilité et à

Voir MARCHÉS en B2

Une mine d'or

Les produits de santé d'origine végétale représentent un marché de 169,4 milliards \$

RÉJEAN LACOMBE
Le Soleil

■ QUÉBEC — En peu de temps, les produits de santé d'origine végétale sont devenus une véritable mine d'or. Si bien que les multinationales commencent à s'y intéresser très sérieusement. Et pour cause puisque l'on évalue le marché mondial de ceux-ci à 169,4 milliards \$. Il y a de quoi mettre l'eau à la bouche du plus récalcitrant des investisseurs.

Ce sont les États-Unis qui trônent dans ce domaine fort lucratif avec un marché de 61,6 milliards \$. Les pays européens occupent la seconde place avec des ventes annuelles de 55 milliards \$ suivis de l'Asie, principalement le Japon, qui affiche un marché de 45 milliards \$. En somme, ce sont les membres de la ligue majeure de cette industrie.

Plus bas, beaucoup plus bas, on retrouve le Canada et le Québec. Avec un marché de 6,2 milliards \$ pour le Canada et de 1,6 milliard \$ pour le Québec, on serait alors porté à croire que l'on fait partie d'une ligue pee wee.

Les données de 1995 se retrouvent dans une étude réalisée par le Centre québécois de valorisation des biomasses et des biotechnologies (CQVB) et la firme Zins, Beauséne et associés. L'étude soutient qu'il existe très peu d'expertise disponible au Canada dans ce domaine.

Les spécialistes précisent en outre que la production canadienne de matières premières destinées au secteur de la phyto-médecine est très limitée.

«Par contre, souligne cette recherche, le Québec développe une expertise dans l'utilisation des plantes modifiées génétiquement pour la production de produits d'application biomédicale.»

Toutefois, on constate que l'on retrouve peu d'entreprises qui oeuvrent dans le secteur des plantes médicinales au Québec. Les recherches ont démontré que les entreprises québécoises ne font que de la formulation et s'approvisionnent principalement auprès de fournisseurs étrangers.

Mais tout n'est pas perdu. «Quelques projets de recherche, souligne l'étude, sont en développement dans les universités québécoises. Certaines envisagent même de démarrer une entrepri-

se d'extraction et de production de produits issus des plantes médicinales.»

Cependant, certaines décisions politiques ont ralenti le processus de recherche. Le document note que les équipes de recherche qui oeuvraient dans ce secteur ont presque toutes mis fin à leurs travaux lorsque le gouvernement fédéral a transféré toute la recherche au National Plant Institute dans l'ouest canadien.

N'empêche que l'on a répertorié 182 entreprises au Québec qui se spécialisent dans ce domaine. Près de la moitié de l'industrie canadienne est concentrée dans la région de Montréal. Elles procurent un emploi à quelque 13 000 personnes.

En 1995, ces entreprises ont manufacturé pour 550 millions \$ de produits naturels et pour 15 millions \$ de produits homéopathiques. Dans ce dernier cas, le taux de croissance de l'industrie tourne autour de 20% annuellement.

Les auteurs de l'étude soulignent que «la disponibilité de matières premières au Québec représente une occasion pour le développement de produits de la santé». Mais du même coup, ils expliquent que cette ressource fait face à plusieurs contraintes ou incertitudes, comme la qualité uniforme, le climat, la pratique de fabrication, etc.

Cependant, ils estiment que plusieurs espèces végétales utilisées dans ce secteur sont cultivables au Québec. Ils font ainsi allusion à la luzerne, au pissenlit et à plusieurs autres cultures. Ainsi, souligne-t-on, une équipe de chercheurs à Rimouski met au point un nouvel antibiotique à partir d'algues marines récoltées dans le fleuve Saint-Laurent.

Mais le Québec se rabat beaucoup sur l'importation. En 1995, il achetait pour 677 millions \$ de ces produits. Ses exportations chutent de moitié. Elles atteignent 336 millions \$. Au Canada, la situation est plus criante. Les importations grimpent à 2,6 milliards \$ tandis que les exportations frisent les 800 millions \$.

Il est intéressant de noter que les prix payés aux États-Unis pour certains produits qui entrent dans la fabrication de médicaments d'origine végétale sont parfois stupéfiants. Chez nos voisins du sud, la valeur commerciale d'une livre de ginseng «Korean red, good grade» est de 219 \$. L'échicacea vaut pour sa part 42 \$ la livre. L'éphedra se transige à 24 \$ la livre.

Par ailleurs, l'étude constate que 60% des brevets américains reliés aux plantes sont acquis par les Japonais.

L'AUTOMOBILE

MERCURY SABLE GS

Une intermédiaire incontournable

■ QUÉBEC — Cette intermédiaire typique a droit en 1998 à quelques retouches esthétiques à l'avant et à l'arrière, ainsi qu'à de petites modifications au niveau de l'équipement. Vivant dans l'ombre de la Taurus, la Sable se veut une voiture légèrement plus cossue que sa jumelle.



Raymond Côté
Collaboration spéciale
CAA-QUÉBEC

D'accès facile, l'habitacle de la Sable propose des sièges très confortables à l'avant et une banquette confortable à l'arrière où d'ailleurs le dégagement pour la tête et les jambes saura satisfaire pratiquement toutes les tailles.

Tout en étant bien assis et en jouissant d'une très bonne position de conduite, le conducteur aimerait sans doute pouvoir disposer de plus d'espace pour son pied gauche. En effet, le puits d'aile l'oblige à placer son pied près de la pédale de freins, tellement près en fait qu'à l'occasion il le trouvera sous la pédale: pas très agréable de s'écraser le pied en freinant et ceci limite la course de la pédale et donc la puissance de freinage. L'autre solution consiste à placer le pied sur le repose-pied qui est lui-même sur le puits d'aile: l'angle

alors formé par la jambe n'est pas confortable.

Comme dans plusieurs voitures modernes, la visibilité est très bonne dans toutes les directions sauf qu'en marche arrière, il est difficile de bien évaluer les distances parce qu'on ne peut voir l'extrémité de la voiture en raison de la hauteur de la tablette arrière. Par ailleurs, même s'il est très grand, le coffre voit sa capacité limitée par une ouverture étroite et une profondeur moyenne.

COMMODITÉS ET SÉCURITÉ

Très bien fini, l'habitacle est également bien insonorisé, sauf pour les bruits de roulement à l'occasion, et possède des espaces de rangement intéressants notamment au niveau de la console centrale. En effet, le réceptacle, dont le couvercle tient lieu d'accoudoir, a une profondeur abyssale qui compense pour l'absence de véritables vide-poches dans les portes.

Les commandes et les instruments sont faciles à utiliser même si la forme ovale dans laquelle sont regroupées les commandes de la radio et du chauff-



La Ford Sable se veut légèrement plus cossue que sa jumelle, la Taurus.

fage demande une certaine période d'adaptation. En parlant de chauffage, on le souhaiterait plus rapide à procurer de la chaleur et à en fournir plus, pour ne pas dire en fournir tout court, au pied gauche du conducteur et au pied droit du passager avant. De plus, les vitesses du ventilateur devraient être mieux étagées pour une meilleure efficacité du système.

La puissance des phares, les cinq ceintures à baudrier ainsi que les

deux coussins gonflables à déploiement moins rapide contribuent à la sécurité, mais Ford devra revoir les appuie-tête avant afin qu'ils montent plus haut pour bien protéger les personnes de grande taille et qu'ils se verrouillent en position élevée.

AUTRES TEXTES

□ Essai routier Page B4
□ Courrier des lecteurs Page B6



Montcalm vous offre ses meilleurs vœux
de bonne et heureuse Année

Vente extraordinaire

Toutes nos voitures et camions 97 neufs et démonstrateurs à sacrifier

AU PRIX COÛTANT DU FABRICANT

(preuve à l'appui: facture de la compagnie Ford)

et en plus, profitez de

0%

de taux de crédit pendant 48 mois.

Montcalm
Automobiles Inc.

Votre garage de confiance

901, 1^{re} Avenue 529-2131

www.ford.ca/dealers/Montcalm_Automobiles_Inc/

2
derniers jours
les lundi et mardi
29 et 30 décembre

PROGRAMME POUR DIPLOMÉS:
Obtenez un rabais
supplémentaire de 750\$

SERVICE DE NUIT
Ouvert du lundi au jeudi
jusqu'à 3h00 am

L'offre de taux de crédit de 0% s'applique à l'achat des modèles neufs Windstar et Série F 1997 et 1998 (PTAC inférieur à 8500 lb) et des autres modèles neufs 1997 en stock (sauf l'Expédition). Sujet à l'approbation du crédit.

Intrawest: un changement de vocation qui a réussi

L'entreprise de Vancouver est devenue le plus important propriétaire unique de stations de ski en Amérique du Nord

STEVE MERTL
Presse canadienne

■ VANCOUVER — Le promoteur immobilier Intrawest, de Vancouver, est devenu le plus important propriétaire unique de stations de ski en Amérique du Nord.

C'est Intrawest qui possède le centre de ski Mont Tremblant, au nord de Montréal, actuellement en plein développement, ainsi que la station Mammoth en Californie, les monts Blackcomb et Whistler, de réputation mondiale, au nord de Vancouver, en Colombie-Britannique, et Mont Ste-Marie, une autre station québécoise, en Outaouais, celle-là.

Intrawest, propriété de Joe Houssian, emploie aujourd'hui 8000 personnes dans différents types de projets — condominiums pour vacanciers, centres de villégiature comportant des unités à temps partagé, logements locatifs vendus à des investisseurs particuliers et gérés par des hôtels voisins des centres de ski. La compagnie est évaluée à 1 milliard \$.

RENCONTRE

Intrawest faisait dans la construction et la gestion d'édifices à condominiums haut de gamme depuis 10 ans quand Joe Houssian a rencontré Hugh Smythe, en 1986. Le marché de l'immobilier se relevait à peine du creux du début des années 80 et Intrawest affrontait alors une vive concurrence, raconte Daniel Jarvis, vice-président et responsable des finances.

À cette époque, M. Smythe gérait le mont Blackcomb, voisin de Whistler, pour la compagnie Aspen Ski, qui souhaitait se départir de sa participation, laquelle incluait des terrains non développés à la base des pentes de ski. En devenant propriétaire de la station, Intrawest a alors pu créer son propre marché et influencer ce marché, raconte M. Jarvis.

UNIQUE

« Dans une ville comme Vancouver, il y a toujours quelqu'un qui est prêt à bâtir un projet immobilier juste à côté du vôtre. Blackcomb a donné à Intrawest quelque chose qu'elle ne pouvait trouver en ville, c'est-à-dire un marché qu'elle pouvait contrôler.

« Ce n'est pas comme si quelqu'un peut juste se pointer et ajouter des milliers d'autres

unités, note M. Jarvis. Le terrain n'existe tout simplement pas, ou alors il n'est pas disponible. »

FORMULE

Depuis, Intrawest s'en est tenue à cette formule, achetant des stations de ski dont les propriétaires n'avaient pas le capital requis ou la volonté de les développer.

Intrawest a notamment fait l'acquisition de la station du Mont Tremblant en 1991, puis a fait main basse sur le Mont Ste-Marie, et les stations Panorama en Colombie-Britannique, Copper au Colorado, Stratton au Vermont et Snowshoe en Virginie.

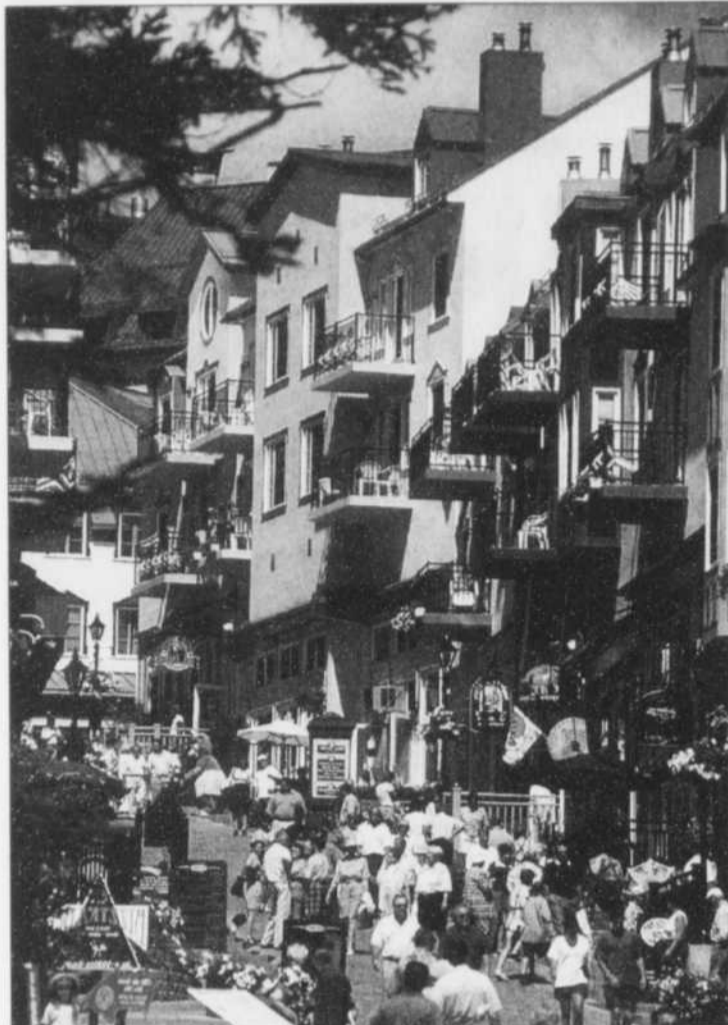
VILLÉGIATURE

La compagnie développe aussi un centre de villégiature quatre saisons à Squaw Valley, près de Lake Tahoe, en Californie, et un village de ski à Keystone Resort, au Colorado, en coentreprise avec le propriétaire du centre.

Ce changement de vocation lui a tellement bien réussi qu'Intrawest s'est défait de sa division du développement immobilier en milieu urbain en 1993.

BONNE POSTURE

M. Jarvis prédit qu'Intrawest est maintenant en bonne posture pour exploiter le lucratif marché des « baby-boomers ». Les plus âgés d'entre eux atteignent la cinquantaine, ils ont fini de payer leur hypothèque et leurs enfants quittent la maison, ce qui leur permet maintenant de s'acheter une résidence secondaire ou une unité de logement dans un centre de villégiature.



Intrawest a réussi à donner un cachet européen à certaines rues de Mont-Tremblant.

Le seul problème, c'est la baisse du nombre d'amateurs de ski. Les voyages de ski au Canada, par exemple, ont décliné de quatre millions entre 1990 et 1996.

ÉQUILIBRE

Mais M. Jarvis soutient qu'Intrawest s'ajuste en offrant un plus grand éventail d'activités pour les familles, et développera des attractions hors saison, comme le golf. La compagnie a aussi l'intention de maintenir un juste équilibre entre les revenus tirés de l'exploitation de stations de sports et les revenus tirés des ventes du secteur immobilier.

MARCHÉS Profits

Suite de la B1

son avis, plusieurs raisons l'expliquent.

Les investisseurs sont nerveux et réagissent rapidement à chaque surprise; on trouve plus de spéculateurs qui misent sur le « momentum » plutôt que sur les données fondamentales; la pression s'est accrue sur les gestionnaires de fonds mutuels en quête de performance qui ne veulent pas garder un mauvais titre, surtout dans un fonds spécialisé.

De plus, Internet donne aux investisseurs un accès très rapide à l'information et permet une réaction très immédiate. Enfin, les capitaux sont devenus très mobiles dans un marché frappé par la globalisation.

Encore plus que pour l'effondrement des titres de sociétés d'exploration minière, et pour l'absence de performance des actions qui ne sont pas sensibles aux taux d'intérêt, M. Charles Moreau, vice-président de Lévesque Beaubien Geoffron à Québec, se souviendra de 1997 comme de l'année où la courbe des taux d'intérêt au Canada est devenue inférieure à la ligne équivalente pour les taux américains.

Cette situation a donné aux compagnies un accès favorable au marché des capitaux et les nouvelles émissions ont été plus de deux fois plus nombreuses que lors de la dernière période record de 1989-90.

Le couplage des marchés boursiers a fait progresser la valeur de l'indice torontois TSE-300 de moins de 10% pendant que, aux États-Unis, le Standard & Poors avait gagné environ 29% à la mi-décembre.

Par comparaison, l'indice d'ensemble des grands pays industrialisés avait progressé de 8,5% et celui des marchés émergents avait reculé de 3,5%. Dans le bassin du Pacifique, les pertes se chiffraient par -14% au Japon et -22% à Hong Kong.

Les profits des sociétés dont les titres composent le TSE-300 sont demeurés inférieurs à ceux de 1987, mais le faible coût de capital a servi de levier financier à plusieurs acquisitions dans les secteurs de l'impartition informatique, des services financiers, et des télécommunications.

Par ailleurs, souligne M. Moreau, la politique monétaire plus accommodante au Canada qu'aux États-Unis a favorisé un redressement des finances publiques.

EN BREF

PÉKIN

Mise en garde

Le gouverneur de la banque centrale chinoise a mis en garde samedi contre « le risque majeur » que font peser les créances douteuses sur le système bancaire chinois, tout en écartant la possibilité d'une crise similaire à celle des autres pays asiatiques. « Nous ne devons pas ignorer les problèmes qui existent dans notre système financier », a déclaré le gouverneur, Dai Xianglong, devant le comité permanent de l'Assemblée Nationale Populaire (ANP). Selon l'agence Chine Nouvelle, le gouverneur de la Banque Populaire de Chine a ainsi qualifié « de risque majeur le niveau élevé des créances douteuses des banques commerciales d'Etat ». M. Dai a également critiqué « les irrégularités » constatées sur les marchés boursiers et les marchés à terme. (AFP)

3,8%* Taux préférentiel de financement.

Cette offre prend fin le 5 janvier 1998.

Nous célébrons les fêtes avec notre meilleure offre de l'année sur deux incroyables gagnantes d'Acura: la berline sport EL et le coupé Integra.

Toutes deux offrent un habitacle bien garni et des caractéristiques de performance si nombreuses, qu'il serait impossible de les énumérer ici. Mais comme la période des fêtes, notre Classique des Fêtes prendra fin lorsque vos résolutions... prendront effet. Passez donc chez votre concessionnaire Acura dès aujourd'hui.

Mettez notre Classique des Fêtes sur votre liste de cadeaux.

L'Acura Integra

L'Acura EL

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

* Ces offres de financement ne sont valables que par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Financement à 3,8%, sur approbation du crédit. Termes de 24, 36 ou 48 mois offerts sur tous les modèles neufs 97 ou 98 Integra ou 1.6EL Standard, Sport et Premium en stock, achetés et livrés entre le 15 décembre 1997 et le 5 janvier 1998. Exemple: 20 000 \$ à un taux de financement de 3,8% par année. Paiement mensuel: 449,79 \$ pendant 48 mois. Coût de l'emprunt: 1 589,92 \$. Coût total: 21 589,92 \$. Un acompte peut être exigé. Tous les détails chez votre concessionnaire.

INST'ANGLAIS

... le cours qui se distingue!

DÉBUTANT LE 19 JANVIER

Conversation anglaise

Vocabulaire

Grammaire

Privés ou petits groupes

Crédit à la formation S.Q.D.M. (03F051700-1)

• Place Laurier
• Carrefour Chauveau

• Carrefour de la Capitale
• Maintenant Donnacona

652-1561 / 872-4755

Aussi disponible: service de traduction

STE-FOY PLYMOUTH CHRYSLER

SUPER VENTE

de **4x4** Nouveaux décors Nouvelle image dès le 29 décembre

Boxing day

Cherokee/Laredo	92	123 000 km	4 p.	aut.	12 995\$	11 995\$
Cherokee/Country	93	87 900 km	2 p.	aut.	14 995\$	13 995\$
Cherokee/sport	93	97 800 km	2 p.	aut.	14 995\$	13 995\$
Cherokee/sport	95	99 600 km	4 p.	aut.	16 995\$	15 995\$
Cherokee/sport	96	42 500 km	4 p.	5 vit.	19 995\$	18 995\$
Cherokee/Country	96	113 000 km	4 p.	aut.	19 995\$	18 995\$
Gr. Cherokee Ltd	94	104 000 km	8 cyl.	gar.	21 995\$	20 995\$
Gr. Cherokee Laredo	95	93 000 km	6 cyl.	gar.	22 495\$	21 495\$
Gr. Cherokee Laredo	95	110 000 km	6 cyl.	gar.	21 995\$	20 995\$
Gr. Cherokee Laredo	96	51 000 km	6 cyl.	gar.	26 495\$	25 495\$
Gr. Cherokee Laredo	96	58 200 km	6 cyl.	gar.	26 495\$	25 495\$
Gr. Cherokee Laredo	96	28 000 km	6 cyl.	gar.	26 495\$	25 995\$
Gr. Cherokee Laredo	96	31 000 km	6 cyl.	gar.	26 495\$	25 995\$
Gr. Cherokee Laredo	96	49 000 km	8 cyl.	gar.	27 495\$	26 495\$
Gr. Cherokee Laredo	97	32 000 km	8 cyl.	gar.	30 995\$	29 995\$
YJ 'S'	95	102 600 km	4 cyl.	aut.	12 995\$	11 995\$
YJ RIO GRANDE	95	44 000 km	4 cyl.	5 vit.	14 995\$	13 995\$
YJ 'S'	95	42 000 km	t. rigide	4 cyl., 5 v.	15 995\$	14 995\$
YJ 'S'	95	44 705 km	t. rigide	4 cyl., 5 v.	15 995\$	14 995\$
YJ 'S'	95	35 300 km	t. rigide	4 cyl., 5 v.	15 995\$	14 995\$
YJ 'S'	94	86 300 km	t. rigide	4 cyl., 5 v.	13 995\$	12 995\$
YJ 'S'	92	117 000 km	t. rigide	4 cyl., 5 v.	9 995\$	8 995\$
Talon TSi/AWD	91	110 000 km	gar.		10 995\$	10 495\$

Valide jusqu'au 9 janvier 1998, 20h
2025, rue Jean-Talon Sud (Boul. Charest Ouest) **682-2025**

Changements à venir pour les banques canadiennes

■ TORONTO (PC) — Alors que le rythme des changements dans les banques se fera encore plus rapide en 1998, on peut s'attendre à l'ouverture d'autres succursales de banques étrangères, moins de personnel bancaire et davantage d'options électroniques, et peut-être aussi à une diminution dans le nombre des institutions financières du pays.

Les quatre piliers soutenant le secteur des services financiers au Canada, soit les banques, les compagnies d'assurance, les firmes de courtage et les sociétés fiduciaires, sont en effet confrontés à des pressions compétitives globales qui les érodent sans cesse.

Pour les banquiers, la récente vague de fusions et de consolidations dans le secteur des institutions financières aux États-Unis et en Europe signifie que certaines banques canadiennes devront elles aussi fusionner pour être en mesure d'affronter leurs nouveaux grands compétiteurs. Ils ajoutent que les institutions financières canadiennes ne survivront pas si Ottawa ne change pas les lois démodées et trop rigides qui les régissent.

«Voulons-nous des services de base financiers canadiens solides?», se demande John Cleghorn, président de la Banque Royale, dans une interview de fin d'année accordée à la Presse canadienne. «Peut-être qu'on peut prétendre que ce n'est pas mauvais de conserver et de renforcer au moins certaines de nos institutions financières de base pour qu'elles tiennent tête aux plus grandes institutions internationales.»

RECU

En 1970, la Banque Royale, la plus importante banque canadienne, était la 12^e en importance au monde. Aujourd'hui, elle se retrouve au 65^e rang.

Un groupe de travail sera chargé, l'automne prochain, d'étudier tout le secteur financier du pays. Il devra ensuite formuler des recommandations sur de nouveaux règlements s'appliquant aux banques, aux compagnies d'assurance et autres intervenants de l'industrie. Si ces recommandations n'encouragent pas leur croissance, la survie des banques domestiques pourrait être compromise, estime Colin Litton, partenaire et expert en services financiers à la firme comptable KPMG. «La question que se pose chaque banquier doit être: comment puis-je demeurer compétitif en 1998?», ajoute M. Litton.

Un billet d'avion pour nulle part

■ JÉRUSALEM (AFP) — La compagnie aérienne israélienne va proposer un nouveau concept de réunions familiales, ou de déjeuners d'affaires, en louant ses avions pour des voyages de quelques heures... qui ne mèneront nulle part.

Pour l'inauguration de la ligne samedi, en présence d'agents de voyages, El Al a affrété un boeing qui a volé pendant trois heures sans se poser et a rejoint l'aéroport international Ben Gourion, près de Tel Aviv, a déclaré hier à l'AFP le porte-parole d'El Al, Nahman Kleiman.

«El Al veut proposer à des chefs d'entreprises ou des particuliers d'organiser des événements dans un cadre différent», a-t-il indiqué.

«Nous envisageons même d'organiser des Bar-Mitzva (célébration pour les jeunes garçons à l'âge de 13 ans, selon la tradition juive) en vol», a-t-il ajouté.

El Al proposera différentes tailles d'avions, qui iront de 100 à 400 sièges, a indiqué M. Kleiman.

La compagnie est également en négociations avec l'administration des douanes pour proposer des produits hors-taxes à ses clients.

assurances dans leurs succursales.

Mais certains craignent que ces changements se traduisent par des mises à pied dans cette industrie qui emploie 220 000 personnes, ou réduisent la concurrence et, par conséquent, les services offerts. D'autres sont choqués par les profits «outrageants» des banques: 7,5 milliards \$ en 1997, soit une hausse de 18% par rapport à 1996.

Les banquiers veulent aussi que le fédéral modernise les règlements financiers obsolètes qui les empêchent de louer des automobiles et de vendre des

Les banques répondent qu'elles font leur possible pour augmenter la marge de profit de leurs actionnaires, incluant des millions de Canadiens qui ont investi dans les banques par le biais de leurs fonds mutuels ou de programmes de pension.

BANQUES ÉTRANGÈRES

Elles doivent en outre lutter contre les banques étrangères qui ont péné-

tré le marché domestique avec des institutions virtuelles.

Pour survivre d'ici cinq ans, les institutions financières canadiennes devront valoir au moins 100 milliards \$US sur le marché, soit six fois la valeur actuelle des actions de la Banque Royale. «La question est de savoir combien d'acteurs canadiens seront sur la scène, s'il y en a encore», s'est interrogé M. Cleghorn.

Semaine «Boxing» d'après Noël

50% de rabais

- Cravates à motifs de Noël pour hommes
- Paquet de sous-vêtements et dormeuses en coton Bébé Eaton
- Vaisselle, verrerie, accessoires pour le bar, linge de table et de cuisine à motifs de Noël
- Gâteaux aux fruits et sablés Eaton
- Grande liquidation d'inventaire de soutiens-gorge et culottes WonderBra en fins de série
- Blouses et tricots Casual Connection, Attitude et Work Connection pour l'automne et les fêtes
- Sélection de batteries de cuisine en fins de série
- Robes et combinaisons habillées d'automne et des fêtes pour filles

Jusqu'à 50% de rabais

- Sélection de chandails et chemises sport pour hommes
- Sélection de vêtements d'extérieur d'hiver pour hommes
- Sélection de pantoufles pour hommes
- Accessoires et bottes d'hiver pour femmes
- Tenues mode d'automne et des fêtes pour femmes, dont Alia, Tan Jay, Kates, Jantzen, Jones Wear et autres
- Sélection d'accessoires mode pour femmes
- Accessoires pour temps froid pour hommes
- Ensembles matelas-sommier «Posture Royal Pillowtop» Sealy

25% à 50% de rabais

- 50% de rabais
• Blouses Elite en polyester pour femmes

40% de rabais

- Vêtements et chaussures Converse pour garçons
- Pulls à col cheminée et cols roulés Casual Connection pour femmes
- Articles de cuisine en céramique en fins de série

30% à 50% de rabais

- Liquidation de chaussures pour femmes
- Tous les pantalons habillés et vestons sport pour hommes (sauf les blazers Distinction)

30% à 40% de rabais

- Coordonnés des fêtes pour enfants, dont OshKosh et autres

30% de rabais

- Sélection de pièces de batterie de cuisine en fins de série

Plus

15% de rabais

- sur les caméscopes à prix déjà réduits et en liquidation

Utilisez vos
**coupons
dollars**
d'après Noël et
vous obtiendrez
un autre rabais!



Dès maintenant
jusqu'au
4 janvier



Veillez noter qu'aujourd'hui et demain 29 et 30 décembre, nos magasins sont ouverts jusqu'à 21 h; le 31 décembre de 8 h 30 à 17 h; les 1^{er} et 2 janvier nos magasins sont fermés.

Rabais sur les prix originaux étiquetés. La sélection varie d'un magasin à l'autre. La Solderie des manufacturiers et les magasins-entrepôts ne sont pas compris dans ces offres.

loto-québec

Célébration

1 Cadillac Catera

Tirage du 97-12-28 **349 D 999**

(numéros non décomposables)

97-12-01 263 B 329	97-12-15 508 C 244
97-12-02 364 C 859	97-12-16 149 B 740
97-12-03 550 A 310	97-12-17 479 A 928
97-12-04 466 B 501	97-12-18 310 A 150
97-12-05 203 C 677	97-12-19 106 B 686
97-12-06 268 D 776	97-12-20 171 D 323
97-12-07 201 B 680	97-12-21 314 B 645
97-12-08 250 A 678	97-12-22 172 A 575
97-12-09 153 D 515	97-12-23 178 A 088
97-12-10 501 D 921	97-12-24 513 C 665
97-12-11 298 D 021	97-12-25 475 D 277
97-12-12 483 A 808	97-12-26 127 C 201
97-12-13 171 C 822	97-12-27 454 D 366
97-12-14 299 B 459	

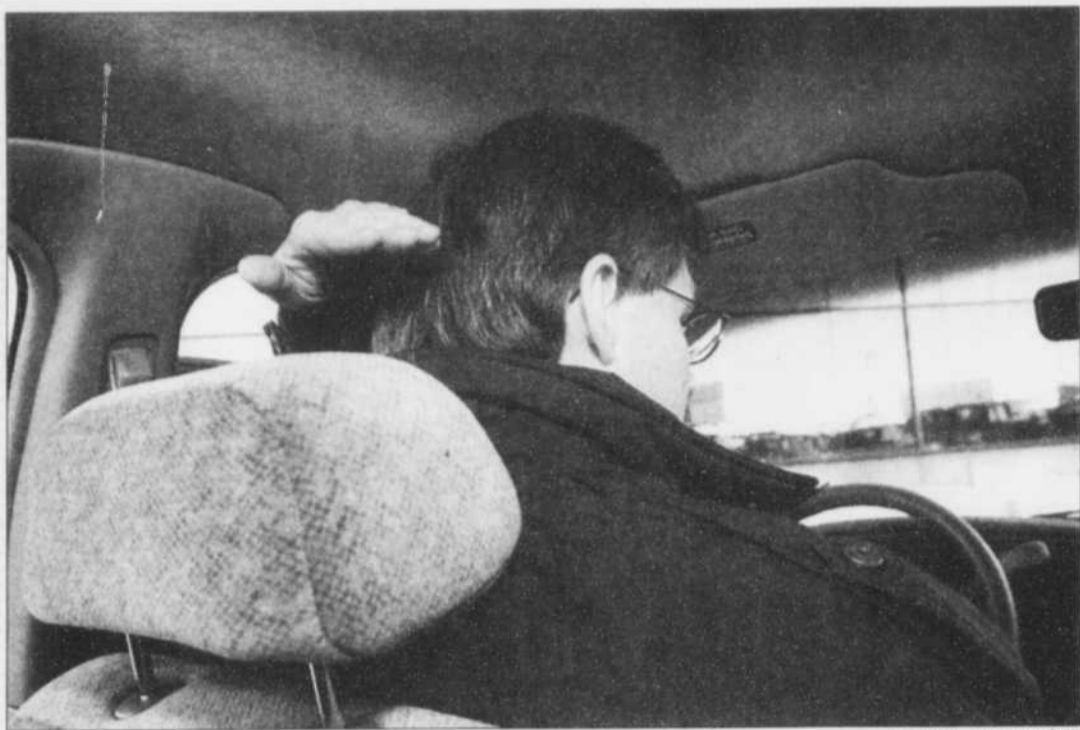
Les modalités d'encasement des billets gagnants paraissent au verso des billets. En cas de disparité entre cette liste et la liste officielle, cette dernière a priorité.

1 Cadillac Catera chaque jour du 1^{er} au 31 décembre

L'AUTOMOBILE

ESSAI ROUTIER

Sable GS: une routière naturelle



Ford devra toutefois améliorer les appuie-tête de la Sable.

RAYNALD CÔTÉ

Collaboration spéciale

■ QUÉBEC — Le vénérable V6 Vulcan de 145 chevaux procure de bonnes accélérations et des reprises assez vives, qui le rendent bien adapté pour la conduite normale, et permet à la Sable de bien tirer son épingle du jeu dans la majorité des situations. De plus, il n'est pas trop assoiffé pour un V6. Si vous avez besoin de plus de puissance parce que vous conduisez souvent en terrain montagneux et/ou avec une bonne charge, le V6 Duratec de 200 chevaux vous conviendra mieux. Avec les deux moteurs, la boîte automatique à quatre vitesses fonctionne généralement en douceur et possède des rapports bien étagés.

COMPORTEMENT ROUTIER

Avec sa fermeté bien dosée, la Sable a un très beau comportement routier. En effet, la douceur de roulement est toujours au rendez-vous et les inégalités provoquent tout au plus des réactions quelquefois fermes mais jamais inconfortables. En virage, la Sable s'accroche avec une bonne ténacité pouvant permettre un certain plaisir sur les routes sinueuses. De plus, du comportement de la suspension nous parvient une rassurante impression de robustesse.

Par ailleurs, dès que les pneus d'origine de qualité très moyenne céderont leur place à d'autres de meilleure qualité, le comportement routier ne pourra que mieux s'en porter.

Stable, précise et rapide, la servodirection gagnerait à proposer une assistance variable un petit peu plus progressive. Cependant, dans la très grande majorité des situations, elle convient très bien. Les freins quant à eux possèdent une puis-

sance moyenne et ne peuvent compter sur l'ABS qu'en option.

CONCLUSION

Spacieuse, confortable, bien équipée, agréable à conduire et solide, la Sable, tout comme la Taurus d'ailleurs, continue de s'imposer comme un joueur incontournable dans une catégorie pourtant très compétitive. De plus, le rapport qualité/prix constitue un solide argument pour lui procurer de nouveaux adeptes.

POUR

- Habitabilité
- Confort général
- Suspension bien calibrée
- Direction rapide et précise
- Impression de robustesse
- Maniabilité

CONTRE

- Chauffage un peu lent
- Pas de position MIST
- Petite ouverture du coffre
- Chauffage aux pieds à revoir
- Appuie-tête à améliorer
- Espace pour le pied gauche du conducteur.

FICHE TECHNIQUE

MERCURY SABLE 1998

- ☐ MOTEUR: V6, 3.0 litres, 12 soupapes ou 24 soupapes
- ☐ PUISSANCE: 145 ch. à 5 250 tr/mn; 200 ch. à 5 750 tr/mn
- ☐ COUPLE: 170 lb-pi à 3 250 tr/mn; 200 lb-pi à 4 500 tr/mn
- ☐ TRANSMISSION: automatique 4 vitesses
- ☐ SUSPENSION: indépendante/independante
- ☐ FREINS: disques/tambour
- ☐ LONGUEUR: 501,6 cm
- ☐ LARGEUR: 185,4 cm
- ☐ HAUTEUR: 139,9 cm
- ☐ EMPATTEMENT: 275,5 cm
- ☐ POIDS: 1 496 kg à 1 570 kg
- ☐ PNEUS: P205/65R15
- ☐ CAPACITÉ DE REMORQUAGE: 794 kg
- ☐ COUSSINS GONFLABLES: standards
- ☐ CONSUMMATION DE CARBURANT avec le V6 de 145 ch
 - Selon Transports Canada: ville: 11,9 L/100 km (24 mi/gal); route: 7,8 L/100 km (36 mi/gal)
 - Pendant l'essai: 10,5 L/100 km (27 mi/gal)
- ☐ CAPACITÉ DU RÉSERVOIR: 60 litres
- ☐ ACCÉLÉRATION
 - 0-100 km/h: 12 secondes
 - 60-100 km/h: 7,6 secondes
- ☐ CONCURRENTS
 - Buick Century, Buick Regal, Chevrolet Lumina, Chrysler Concorde, Chrysler Intrepid, Honda Accord, Nissan Maxima, Oldsmobile Intrigue,
- Pontiac Grand Prix, Toyota Camry, Volkswagen Passat
- ☐ COÛT DE L'ENTRETIEN (le montant peut varier d'un concessionnaire à l'autre)
 - Fréquence: 3 mois ou 5 000 km
 - Total jusqu'à 100 000 km: 1 330 \$
- ☐ GARANTIES
 - Véhicule complet: 3 ans/60 000 km
 - Principales composantes: 3 ans/60 000 km
 - Rouille de surface: 3 ans/60 000 km
 - Perforation: 5 ans/km illimité
 - Antipollution: 3 ans/6 000 km sur tout, 8 ans/130 000 km sur le convertisseur catalytique, le module de commande électronique, le dispositif de diagnostic de bord.
- ☐ PRIX DE PIÈCES D'ORIGINE
 - Pare-chocs arrière: 821 \$
 - Disque de freins avant: 97 \$
 - Plaquettes de freins: 83 \$
 - Silencieux: 231 \$
 - Aile avant: 204 \$
 - ☐ Coût moyen de la prime d'assurance, à Québec, avec valeur à neuf pour une femme ou un homme de 30 à 40 ans ayant un excellent dossier: 709 \$ à 1 000 \$
- ☐ PRIX DES DIFFÉRENTES VERSIONS
 - GS: 24 095 \$
 - LS: 24 795 \$
- ☐ PRINCIPALES OPTIONS:
 - V6 de 200 chevaux: 1 100 \$
 - Freins ABS: 750 \$
 - Groupes d'options: 700 \$ à 1 900 \$
 - ☐ PRIX DU VÉHICULE ESSAYÉ: 24 407 \$
 - ☐ FRAIS DE TRANSPORT/PRÉPARATION: 830 \$
 - ☐ NOMBRE DE CONCESSIONNAIRES: Québec: 128; Canada: 600

Un monde meilleur en 1998 pour Ste-Foy Plymouth Chrysler...



GRAND BRANLE-BAS DE DÉMÉNAGEMENT!

À compter du 29 décembre, venez nous visiter au

2025, Jean-Talon Sud, Ste-Foy
682-2025

L'équipe pour vous servir.

 Gilles Lapointe Président	 Gilles Tardif Directeur général des ventes	 Claude Lapointe Directeur véhicules d'occasion	 Léger Lachance Adjoint directeur véhicules d'occasion	 Guy Bolvin Directeur location	
 Guy Bilodeau Directeur parc-auto	 Line Corriveau Directrice commerciale	 Bernard Larochelle Directeur commercial	 Alain Borneau Conseiller véhicules neufs	 Fernand Delisle Conseiller véhicules neufs	 Pierre Desautels Conseiller véhicules neufs
 Jacques Dumont Conseiller véhicules neufs	 Pierre Guay Conseiller véhicules neufs	 Jacinthe Laflamme Conseillère véhicules neufs	 Roland Sénéchal Conseiller véhicules neufs	 Pierre Vézina Conseiller véhicules neufs	 Dave Trevors Conseiller véhicules d'occasion

Pour célébrer l'événement:

SPÉCIAUX

BOXING DAY

500\$ de rabais sur tous les véhicules

Intrepid 98 et Durango sont arrivés.

LIQUIDATION
les 22-23-29-30 déc. et 5 janv.

20 véhicules 1997 neufs et démonstrateurs et plus de 60 véhicules d'occasion

STE-FOY PLYMOUTH CHRYSLER

LE COURRIER DE L'AUTO

Q: Il y a quelque temps j'ai vu une voiture soulevée par un cric retomber brusquement au sol sans que personne n'ait touché ni à la voiture ni au cric. Est-ce que le fait que je n'aie jamais utilisé mon cric depuis l'achat de la voiture, il y a plus de 2 ans, m'expose au même risque si jamais je devais m'en servir?

R: Étant donné qu'on ne l'utilise que très peu ou pas du tout, le cric est probablement la pièce d'équipement la plus négligée. Pourtant, l'expérience d'une crevaison sur l'autoroute fait réaliser toute l'importance de cet outil au même titre que le pneu de rechange, et même davantage, car l'utilisation d'un cric en mauvais état peut causer des blessures sérieuses si celui-ci s'effondre soudainement.

Différents modèles de cric sont utilisés selon les marques de véhicules. Le modèle accordéon ou ciseau, très populaire, est sans doute le plus stable et le plus pratique. Une longue

vis est utilisée pour actionner les leviers. Le filetage de cette vis peut se détériorer à cause de la rouille, au point de s'effondrer sous le poids du véhicule.

C'est pourquoi il est impératif de bien lubrifier, en la couvrant de graisse ou de vaseline, la surface filetée de la vis au moins une fois l'an ou après chaque utilisation.

Un petit conseil en passant: procédez à un exercice de changement de roue conformément aux instructions du fabricant. Pour bien répartir la pression exercée sur le pied du cric, il est sage de placer une planche sous lui. Une planche de 20 X 30 cm et de 4 cm d'épaisseur fera très bien l'affaire. De plus il ne faut pas oublier de caler le pneu diamétralement opposé à celui que vous changez.

Q: Que peut-on faire si l'accélérateur reste collé au plancher?

R: Si jamais cela se produisait, essayez d'abord de débloquer la pédale avec la pointe du pied. Passez au point mort (le neutre), ralentissez et rangez-vous sur l'accotement. Si le moteur est emballé coupez le contact sans tourner la clé à fond, sinon vous risqueriez de verrouiller la direction. Si votre auto est équipée de servofreins et d'une servodirection, vous pouvez quand même freiner et diriger la voiture, mais en utilisant plus de force.

LE CONSEIL DU CAA

VOUS AVEZ REÇU UN AVIS DE RAPPEL?

Répondez à ces directives le plus rapidement possible puisqu'il en va de votre sécurité. Il semble malheureusement que certains automobilistes n'y donnent pas suite, ce qui selon nous s'avère déplorable. Avisez le fabricant de votre voiture de tout changement d'adresse ou de propriété. Ainsi, on pourra vous rejoindre en tout temps et conserver toutes les preuves que les modifications ont été effectuées, ce qui rassurera les éventuels acheteurs subséquents.

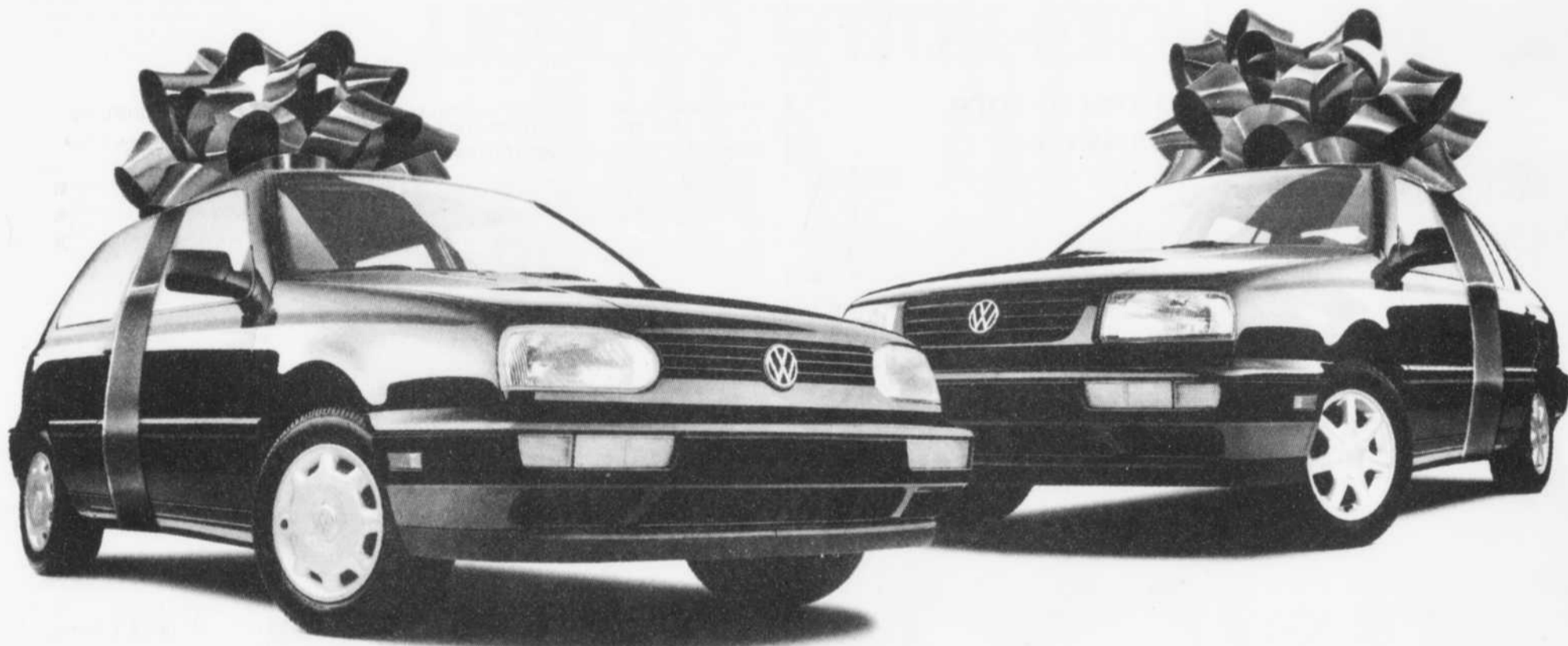
0% d'intérêt
Financement jusqu'à 48 mois
Détails sur place



GOSSELIN
CHRYSLER / PLYMOUTH / JEEP / EAGLE / CAMIONS DODGE
ST-NICOLAS 831-2050

Chez nous, Noël, c'est pas le 25...

Les 22, 23, 29 et 30 :
pas de 1^{ère} mensualité à payer
ni de dépôt de sécurité
à donner !



Profitez de cette courte période de réjouissances pour louer n'importe quelle Golf ou Jetta neuve en stock chez votre concessionnaire Volkswagen et réaliser des économies substantielles. Pas de première mensualité ni de dépôt de sécurité, voilà un cadeau qui fait la barbe au père Noël !



LES CONCESSIONNAIRES
VOLKSWAGEN DU QUÉBEC

Êtes-vous fait
pour Volkswagen?



1 888 ROULE VW

Offre valide les 22, 23, 29 et 30 décembre 1997. Prolongation de l'offre chez certains concessionnaires les 24 et 31 décembre jusqu'à midi, selon les heures d'affaires. Le locataire n'a pas à payer la première mensualité, incluant les taxes applicables à celle-ci. Comptant initial ou échange équivalent et frais de préparation requis au moment de la livraison. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de transport inclus. L'offre s'applique aux contrats de location de 24 à 48 mois sur les Golf et Jetta neuves en stock. Frais additionnels pour tout kilométrage excédant 20 000 kilomètres par année. Sujet à l'approbation de crédit de Crédit VW Canada, Inc. L'offre s'applique aux particuliers pour un véhicule à usage personnel et non commercial. Les modèles offerts peuvent différer des modèles illustrés. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre. Chez les concessionnaires Volkswagen participants.

LE COURRIER DES LECTEURS

La nouvelle Mazda 626: une version améliorée

Q: Je suis actuellement propriétaire d'une Mazda 626 de l'année 1993 et je suis tenté de la changer pour le nouveau modèle 1998. Ma question est la suivante : en faisant l'acquisition de la nouvelle 626, est-ce que j'aurai entre les mains une aussi bonne voiture que la nouvelle Honda Accord ou la récente Toyota Camry dont on entend beaucoup parler?

M. Beauchamp
Charny

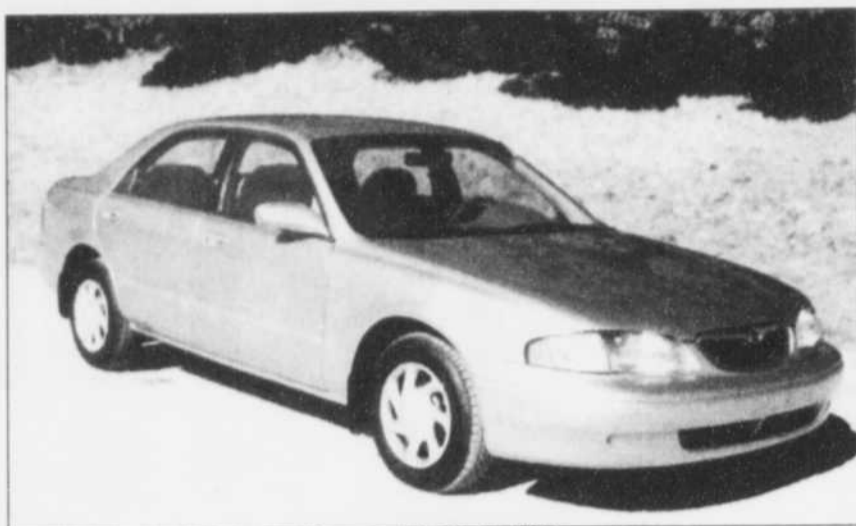


Jean-Pierre Blais

Collaboration spéciale

digne concurrente des deux autres. Pour répondre à votre question, rien de mieux que de comparer directement ces trois modèles les uns par rapport aux autres pour déterminer comment la 626 se tire d'affaire.

Pour les besoins de la comparaison, j'ai choisi, pour chacun des trois modèles, la version intermédiaire telle que décrite dans le tableau de données présenté plus loin. Ces versions intermédiaires s'avèrent généralement les plus populaires parce qu'elles sont très bien équipées et sont animées par un moteur 4 cylindres relativement écono-



La nouvelle Mazda 626.

R: Il est vrai que l'on entend beaucoup parler des Accord et Camry qui sont par ailleurs les deux voitures les plus populaires de leur catégorie.

Cependant, plusieurs acheteurs omettent d'inclure sur leur liste de magasinage la Mazda 626 qui s'avère une

mique qui permet de garder le prix de vente à un niveau raisonnable.

Comme ce fut le cas pour la Toyota Camry en 97, les Honda Accord et Mazda 626 profitent à leur tour d'une version renouvelée pour 98.

Sans avoir subi une refonte drastique, la nouvelle Mazda 626 bénéficie de multiples améliorations à presque tous les niveaux, qui ont pour effet de la rendre plus spacieuse, plus confortable et plus agréable à conduire.

Par exemple, elle profite entre autres d'une suspension qui a gagné en souplesse, d'une direction plus précise, d'un espace intérieur accru et de moteurs un peu plus performants.

Au chapitre de la présentation tant

extérieure qu'intérieure, la nouvelle 626 supporte facilement la comparaison avec ses deux grandes rivales que sont les Accord et Camry. Cette Mazda renouvelée présente une ligne équilibrée et élégante qui se rapproche de sa grande soeur, la Millenia, qui est considérée par plusieurs comme l'une des plus belles voitures sur le marché. Bien qu'assez sobre, la présentation intérieure efficace et ergonomique s'ajoute à une qualité de finition sans reproche.

Les dimensions extérieures de la 626 sont très légèrement inférieures à celles de ses rivales, alors que les dimensions intérieures s'avèrent pratiquement identiques à celles de la Camry, mais tout de même un peu moindres

que celles de la Accord qui se distingue à ce chapitre.

UNE BELLE SURPRISE

En dépit des améliorations apportées au chapitre de la motorisation, la nouvelle 626 n'est pas encore en mesure d'offrir des moteurs aussi performants que ceux de ses rivales.

Prenons d'abord le moteur 4 cylindres qui affiche une puissance de 125 chevaux. Il se défend par rapport au moteur de la Camry (133 chevaux), mais il est quelque peu pénalisé par sa petite cylindrée (2,0 litres) qui lui confère moins de puissance à bas régime. Avec ses 150 chevaux, le moteur de la Honda Accord surclasse aisément les deux autres.

Malgré tout, il faut dire que la 626 est toutefois un peu plus légère et que son 4 cylindres s'acquitte bien de sa tâche lorsqu'il est jumelé à la transmission manuelle. Avec la transmission automatique, les performances s'avèrent toutefois un peu faibles.

D'autre part, il est à mentionner que pour quelques milliers de dollars de plus que le modèle LX 4 cylindres, il est possible d'opter pour le modèle LX 6 cylindres de 170 chevaux. Encore une fois, les moteurs 6 cylindres disponibles chez les deux rivales sont plus puissants (194 chevaux pour la Camry et 200 chevaux pour la Accord), mais il n'en demeure pas moins que Mazda offre une belle surprise aux amateurs de conduite sportive en étant le seul constructeur (parmi les trois traités aujourd'hui) à rendre le moteur 6 cylindres disponible avec une transmission manuelle. Avec une telle configuration, la 626 est capable de performances carrément sportives doublées d'un agrément de conduite difficile à retrouver dans une autre berline familiale de cette catégorie.

UN PEU PLUS ABORDABLE

Au chapitre du prix, la 626 est la plus compétitive du lot. Sa plus proche rivale à ce chapitre est la Accord qui offre, toutefois, une motorisation plus puissante ainsi qu'un habitacle un peu plus spacieux. L'écart de prix beaucoup plus important avec la Camry est toutefois assez favorable à la 626. Pour la défense de la Camry, il faut admettre que sa qualité d'ensemble et sa fiabilité légendaire demeurent encore à un niveau supérieur par rapport à ce que Mazda peut offrir.

Enfin, la Mazda 626 se démarque par une meilleure garantie de base. Tout bien considéré, cette 626 représente un choix compétitif par rapport à ses deux rivales.

Les meilleurs véhicules tout-terrain aux États-Unis

■ WASHINGTON (AFP) — Les voitures japonaise Subaru Forester et allemande Mercedes ML 320 ont été consacrées « meilleurs véhicules tout-terrain de loisir » par le club automobile américain AAA, a annoncé, cette semaine, cette association forte de 40 millions d'adhérents.

AAA a créé cette catégorie dans sa liste annuelle de meilleurs véhicules pour refléter l'importance croissante sur le marché nord-américain des ventes de ce type de voitures.

La Subaru Forester remporte la palme du meilleur véhicule tout-terrain de loisir de moins de 25 000 \$, et la Mercedes ML 320 celle de la catégorie de plus de 25 000 \$.

AAA a par ailleurs couronné le monospace américain Chrysler Town and Country, et les voitures de tourisme suivantes: Chevrolet Cavalier (moins de 12 500 \$), Toyota Corolla (12 500 à 15 000 \$), Oldsmobile Cutlass (15 000 à 20 000 \$), Dodge Intrepid (20 000 à 25 000 \$), Toyota Avalon (25 000 à 30 000 \$), Volvo V70 Wagon-AWD (30 000 à 35 000 \$), Lincoln Town Car (35 000 à 40 000 \$), Lexus GS 400 (40 000 à 50 000 \$) et BMW 750 iL (plus de 50 000 \$).

SCORE ÉLEVÉ

La BMW est la plus chère, mais aussi celle qui obtient le score le plus élevé au classement général établi par l'association.

La Chevrolet Cavalier est la seule de la liste 1996 à avoir été choisie de nouveau. Cette voiture établit un record en figurant au classement de sa catégorie pour la quatrième année consécutive.

Vous êtes sage.

Voici votre cadeau.



RAV4
traction intégrale 98

RAV4 2 PORTES

299\$
par mois/
location 48 mois*

0\$ comptant

COMPTANT**	MENSUALITÉS
0\$	299\$
1 000\$	276\$
2 000\$	253\$

Transport et préparation inclus

ou financement à l'achat

3,9%
jusqu'à 60 mois

RAV4 4 PORTES

319\$
par mois/
location 48 mois*

0\$ comptant

COMPTANT**	MENSUALITÉS
0\$	319\$
1 000\$	296\$
2 000\$	273\$

Transport et préparation inclus

ou financement à l'achat

3,9%
jusqu'à 60 mois



Votre concessionnaire Toyota est fier de commémorer les Jeux olympiques spéciaux.



1 888 TOYOTA-8
www.toyota.ca



Programmes de location et de financement au détail de Toyota Canada Inc. sur approbation de crédit par Toyota Credit Canada Inc. Immatriculation, assurance et taxes en sus. *Offre valable sur les modèles RAV4 YP10VM-AA ET RAV4 HP10VM-AA 1998 neufs, livrés au plus tard le 31 décembre 1997. RAV4 2 portes: premier versement de 340,73\$ et dépôt de garantie de 350\$ exigibles au moment de la livraison. RAV4 4 portes: premier versement de 363,52\$ et dépôt de garantie de 375\$ exigibles au moment de la livraison. Franchise de 96 000 km, frais de 10¢/km excédentaire. **Taxes en sus. Ou échange équivalent. †Financement à l'achat de 3,9% valable pour tous les modèles RAV4 1998. Photo pour fin d'illustration seulement. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant.

OPINIONS

LE BYE BYE D'ANDRÉ-PHILIPPE CÔTÉ (2)

Les tabous de la caricature



Régis Tremblay

Abracadabra! Voici que les meilleurs cartons de notre caricaturiste deviennent des tapis magiques qui nous entraînent dans un rapide survol des derniers mois de 1997. Ce Magical Mystery Tour, version André-Philippe Côté, dure quatre jours, jusqu'au 31 décembre.

Parce que les dessins, comme les écrits, restent, le public est beaucoup plus pointilleux à l'égard des caricaturistes qu'envers les humoristes de la télé, de la radio ou de la scène. Non seulement les dessins d'André-Philippe Côté restent, telles des empreintes digitales, mais ils se trouvent toujours coincés entre des textes très sérieux. Comment alors garder sa spontanéité?

Pourtant, dès ses premières caricatures, André-Philippe Côté s'est attaqué simultanément aux deux grands tabous: la mort et la foi. Un pari remporté haut la main, qui a bâti rapidement sa renommée.

Qui ne se souvient des ailes minuscules de Lady Di, à côté de celles, immenses, de Mère Térésa? (6 septembre) En l'espace de quelques jours, notre nouveau caricaturiste était confronté à deux décès très médiatisés, dont celui d'une sainte! Ce fut le baptême du feu.

«J'ai voulu remettre les choses dans leurs justes proportions, mais avec un

sourire. Trois jours plus tard (9 septembre), je récidivais dans une caricature qui critiquait l'attitude excessive, déplacée d'un grand nombre de gens, face au décès de Diana. Contre toute attente, je n'ai reçu aucun mauvais commentaire.»

Un mois plus tard, survenait le désastre des Éboulements, qui touchait les Québécois au plus près au plus sensible. Comment frapper le lecteur sans le heurter?

L'homme se mesurant à l'obstacle, André-Philippe Côté devait signer, le 15 octobre, l'une de ses caricatures les plus inspirées. Derrière l'apparente simplicité du graphisme, se cachent plusieurs sens. «En fait, cette allégorie est la fusion de deux caricatures. La première: l'arbre avec ses cinq feuilles restées accrochées (les survivants) pendant que les autres s'envolent au ciel. La seconde: le trou disgracieux dans le dessin, comme dans l'un de ces innombrables tableaux célébrant les beautés de Charlevoix. Il fallait éviter le morbide, sans tomber dans le surnaturel. Cette image n'impose pas une vision de la vie après la mort: je ne vise pas les croyances ou les incroyances de quiconque.»

À quand une caricature sur les intégristes islamiques? «J'y songe depuis un bon moment. Mais il va falloir trouver un moyen de dénoncer le fanatisme sans toucher à la religion islamique...»

Les prostituées néerlandaises risquent de payer des impôts

EST-CE QUE ÇA TE DÉRANGERAIT, MON GROS OURS, QU'ON FASSE ÇA EN DESSOUS DE LA TABLE?



mercredi 8 octobre



vendredi 7 novembre



mercredi 24 septembre



samedi 4 octobre



lundi 9 septembre



samedi 6 septembre

mercredi 15 octobre



A. PH. CÔTÉ '97

Plainte contre le Canada

■ WELLINGTON (PC) — La Nouvelle-Zélande saisira aujourd'hui l'Organisation mondiale du commerce d'une plainte concernant les subventions canadiennes aux exportations de produits laitiers.

La Nouvelle-Zélande estime que le Canada subventionne indûment les exportations de lait, en violation des accords de l'Uruguay Round.

Le ministre néo-zélandais du Commerce et de l'Agriculture, Lockwood Smith, a indiqué dimanche que sa délégation déposera une plainte aujourd'hui auprès de l'OMC à Genève pour obtenir des explications du Canada.

«Le Canada disposera alors de 60 jours pour accepter de mettre fin à son programme, sans quoi il devra comparaître devant le comité de règlement des différends», a indiqué le ministre Smith.

En vertu du programme canadien d'exportation, les producteurs laitiers vendent leur lait pour exportation à un prix artificiellement bas, soutient le ministre néo-zélandais. «Il s'agit d'une subvention à l'exportation de produits agricoles, en vertu des règles de l'OMC», a-t-il dit.

Le Canada peut certes verser des subventions à l'exportation pour les produits laitiers, a expliqué M. Smith, mais ces subventions dépassent actuellement ce que le Canada s'était engagé à verser en vertu de l'Uruguay Round.

La Nouvelle-Zélande et d'autres pays ont tenté cette année, de façon informelle, d'obtenir du Canada qu'il mette fin volontairement au programme de subventions, a indiqué le ministre. Les États-Unis, rappelle-t-il, ont entamé leur propre procédure.

Le président du bureau laitier de Nouvelle-Zélande, Sir Dryden Spring, a salué l'initiative de son gouvernement. Les réductions des subventions aux exportations de produits laitiers prévues par l'Uruguay Round ont grandement bénéficié à l'industrie néo-zélandaise, explique-t-il.

Réclamations frauduleuses évitées

■ CALGARY (PC) — Plus d'un million \$ de réclamations frauduleuses ont été évitées au secteur canadien de l'assurance, cette année, grâce à l'initiative de CrimeStoppers et de la Coalition canadienne contre les fraudes dans l'assurance.

Intitulé «Ils trichent, vous payez», le programme mis de l'avant par ces deux organismes s'est traduit en 1997 par l'arrestation de 37 personnes et le rejet de 45 réclamations. Il a en outre permis aux assureurs d'éviter de rembourser plus de 1,1 million \$ de réclamations frauduleuses relativement à des polices d'assurance de domiciles, de véhicules et de commerces.

Ce programme est en vigueur à la grandeur du pays, sauf au Québec.

En vertu d'une entente entre la coalition et les 104 bureaux canadiens de CrimeStoppers, toute information relative à une fraude est renvoyée aux enquêteurs du secteur de l'assurance.

«Les résultats de notre partenariat avec CrimeStoppers nous montrent que les Canadiens ont saisi le message, et qu'ils ne tournent plus la tête lorsqu'un voisin se vante d'avoir floué une compagnie d'assurance», indique la directrice générale de la coalition, Mary Lou O'Reilly. Les fraudes font gonfler de 10 à 15% le total des primes d'assurance auxquelles souscrivent chaque année les Canadiens, qui atteignent quelque 1,3 milliard \$, estime Mme O'Reilly. «Ils ne sont pas prêts à payer la facture une fois de plus», croit-elle.

Selon Gwynn Edwards, directrice à Calgary de l'Insurance Crime Prevention Bureau, 10% des réclamations sont entièrement frauduleuses, tandis que 70% le sont dans une moindre mesure. Les accidents feints et les vols inventés, les réclamations exagérées et celles fabriquées de toute pièce sont les fraudes les plus fréquentes, a-t-elle précisé.

Par ailleurs, si jamais un renseignement permet d'éviter le remboursement d'une réclamation frauduleuse, un pourcentage de la somme qui aurait été remboursée est versé par la compagnie d'assurance à CrimeStoppers.

La Coalition canadienne contre les fraudes dans l'assurance a été formée en 1994 afin de prévenir et de détecter les réclamations frauduleuses.

Une année fertile en émotions pour les transporteurs aériens

■ TORONTO (PC) — L'un a atteint de nouveaux sommets, un deuxième a passé près de disparaître, et deux autres ont eu moins de chance.

L'année 1997 a été fertile en émotions pour les compagnies de transport aérien au pays.

Deux d'entre elles — Greyhound Air et Vistajet — ont finalement fait un atterrissage forcé dans les livres d'histoire, malgré un contexte économique qui devait ouvrir la voie à une nouvelle ère de voyages à rabais.

Les Lignes aériennes Canadien international, dont les ressources étaient précaires, a tout mis en oeuvre pour survivre et y est arrivé en faisant même de légers profits.

Air Canada, elle, a célébré son 60^e anniversaire avec un profit trimestriel sans précédent.

ENFIN SORTIS

«Nous sommes enfin sortis des profondeurs de la récession», explique Barry Prentice, directeur de l'Institut du transport à l'Université du Manito-

ba. «La récession de la première moitié des années 90 a été très marquée, et l'industrie du transport aérien n'avait pratiquement plus de vent dans les voiles. Mais nous commençons maintenant à nous rétablir, ainsi que le démontrent les statistiques sur le trafic aérien.»

PROFITS RECORDS

Les consommateurs bénéficiant d'une situation économique plus stable ont donné un nouveau souffle à Air Canada, qui a enregistré des profits records de 181 millions \$ pour le troisième trimestre de 1997.

Même Canadien, qui avait subi des pertes de plus de 1,1 milliard \$ depuis 1990, a fracassé des records au troisième trimestre en réalisant un profit de 106 millions \$.

«L'économie a été très dynamique, particulièrement au pays, et cela s'est reflété dans le nombre des voyages», explique Kevin Benson, président-directeur général de Canadien. La disparition de Greyhound nous a permis d'augmenter nos tarifs de base au pays.»

L'arrivée, au printemps 1996, de Greyhound Air et de WestJet Airlines

avait été accueillie avec enthousiasme par les voyageurs, qui en avaient assez de payer des tarifs élevés. Mais leur joie a été de courte durée et en septembre, après une offre de rachat de la compagnie ontarienne Laidlaw, les appareils de Greyhound étaient immobilisés définitivement au sol.

La compagnie aérienne Vistajet a aussi disparu au cours du même mois. WestJet s'est ainsi retrouvée la seule à porter le flambeau des tarifs à rabais, sur un modeste réseau régional reliant la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique.

STRATÉGIE

La stratégie adoptée par Canadien consiste à augmenter les trajets et le service outre-frontières dans les régions du sud-est asiatique, la quantité de voyageurs passant par les États-Unis aidant à compenser les baisses saisonnières du marché canadien. Ce lien de Canadien avec l'Asie complète le service offert par son partenaire, American Airlines.

Canadien s'efforce de convaincre les analystes que la tourmente qui a secoué récemment les marchés et l'éco-


nomie asiatiques n'a eu aucun impact appréciable sur son plan de restructuration. Mais un analyste de l'industrie des transports aériens, David Gersovitz, n'est pas d'accord.

CANADIEN


Les dommages subis par des marchés tels que ceux de la Corée du Sud et de la Thaïlande se répercutent dans toute la région, et les transporteurs asiatiques se plaignent déjà que le trafic est réduit, explique-t-il. «Ce sera une véritable mêlée en Asie. Si Canadien croit qu'il va se tirer indemne de la crise qui secoue l'Asie, il se met un doigt dans l'oeil.»

Pour sa part, M. Benson reconnaît que Canadien a encore du chemin à parcourir avant de se refaire une réputation.

Le prix de l'action, qui est passé de 1,40 \$ il y a un an pour atteindre 4,88 \$, avant de se fixer autour de 3 \$, a attiré l'attention de nombreux investisseurs, dit-il. «La détermination de réussir est présente. Mais rien ne nous ferait plus plaisir qu'une couple d'années de rentabilité soutenue.»



CHRYSLER

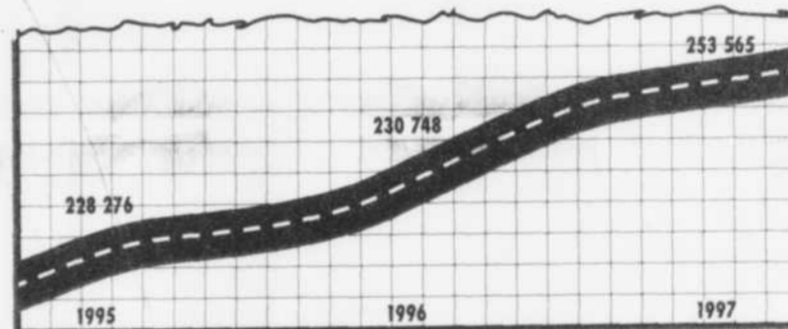


CÉLÉBRATION DE FIN D'ANNÉE

5000 \$*

ADDITIONNELLS

Nous offrons une remise additionnelle de 500 \$* sur tous* les véhicules 1997 et 1998 en plus de toutes les offres courantes.



C'est notre façon de vous remercier de nous avoir permis de dépasser nos performances de ventes de voitures, mini-fourgonnettes, camions et Jeep® pour une 3^e année consécutive.

Ne vous laissez pas bernier par les taux de financement : regardez de près les prix d'achat annoncés. Comparez les prix et vous vous rendrez compte que Chrysler offre un excellent rapport qualité-prix dans chaque catégorie.



Dodge Caravan/
Plymouth Voyager 1998
Ensemble 24T + GKD

Prix courant
21 197 \$
Remise additionnelle
- 500 \$*
20 697 \$*
Prix Célébration
Réduction totale
du PDSF†
2 383 \$



Jeep® Grand Cherokee
5.9 Limited 1998



Dodge Ram
Quad Cab 1998

Achetez avant la hausse de la TVP en janvier 1998.

Faites votre meilleure offre sur n'importe* quel modèle 1997 ou 1998. Puis, vous obtiendrez
UNE REMISE ADDITIONNELLE DE 500 \$*!
De plus, plein d'essence† gratuit avec chaque achat.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler du Québec Inc.



HÂTEZ-VOUS! L'OFFRE SE TERMINE LE 3 JANVIER 1998. PASSEZ CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE DÈS AUJOURD'HUI.

* L'offre exclut les Viper, Proceller, Durango, et Intrepid et Concord 1998. Le rabais du fabricant de 500 \$ au concessionnaire s'applique aux achats ou aux locations de véhicules livrés au plus tard le 3 janvier 1998. ** Le prix comprend les rabais du fabricant consentis au concessionnaire et la quatrième porte sans frais sur certaines mini-fourgonnettes Chrysler. Frais de transport (840 \$), immatriculation, assurances et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à un prix moindre. Les offres pour les véhicules comportant l'équipement tel que décrit ci-dessus sont d'une durée limitée. Plymouth Voyager/Dodge Caravan 24T + GKD. Les offres s'appliquent aux livraisons au détail de modèles 1997 et 1998 provenant du stock du concessionnaire, pour usage personnel seulement. Voir le concessionnaire pour les détails et conditions. † Le prix est basé sur le PDSF pour les véhicules comportant l'équipement tel que décrit sur le site Web de Chrysler Canada (www.chryslercanada.ca). Le concessionnaire peut vendre à un prix moindre. Les rabais peuvent varier selon le prix de vente moyen de ces véhicules dans votre région. ‡ Plein d'essence avec chaque achat ou location d'un véhicule neuf 1998 (98liti ou parc automobiles). © Jeep est une marque déposée de Chrysler Canada Ltd. www.chryslercanada.ca

