

États-Unis, Canada et Mexique : la continentalisation des échanges

Dorval Brunelle et Christian Deblock, professeurs à l'UQAM, s'interrogent sur les implications des négociations visant à créer une vaste zone de libre échange en Amérique du Nord. Ils s'opposent à la solution du repli et suggèrent que l'entreprise pourrait être fascinante dans la mesure où elle ne vise pas à un nivellement par le bas.

Page B-10

Canam Manac cède BNI à Artopex

Canam Manac a annoncé hier avoir conclu une entente de principe relativement à la vente d'une partie de sa filiale BNI à la firme québécoise Artopex International. L'éventuelle vente exigera des déboursés de l'ordre de 20 millions \$ pour Artopex.

Page B-4

Viser juste plutôt que ratisser large

La matière première du marketing des années 90 sera l'information. Trois mots-clés : client, fichier, données. C'est une révolution, un véritable Big Bang pour le marketing comparable à celui qui a bouleversé dans les années 80 le monde de la finance, explique notre chroniqueur Jean-Pierre Nicaise

Page B-2

Maisons à vendre, flambant neuves

Le programme *Mon taux, mon toit* contribuera au maintien d'importants stocks de maisons neuves invendues

Serge Truffaut

LES maisons construites avant le 31 décembre 1990 risquent fort, à brève échéance, de remettre en question un chapitre important du plan de lutte contre la récession présenté il y a moins d'un mois par le gouvernement de M. Robert Bourassa.

Contrairement ce qui a été envisagé par les autorités concernées en matière de création d'emplois, il n'est pas certain que le programme *Mon taux, mon toit* favorisera la présence de 16 000 travailleurs supplémentaires sur les chantiers du Québec.

En effet, selon les analyses et commentaires obtenus auprès des représentants et acteurs de l'industrie de la construction, les critères de ce programme d'habitation n'encourageront pas, autant que le gouvernement le souhaite, une redynamisation de cette industrie qui, lorsque vient le temps de bâtir un plan anti-récession, occupe une place prépondérante.

Au cours du deuxième semestre 1990, la lecture des variables indiquant l'état de santé de l'économie québécoise a favorisé la propagation de l'amertume dans pratiquement toutes les sphères d'activités. Sans coup férir, on est passé d'une certaine bonhomie à une morosité certaine.

Dans ce contexte, les gouvernements ont bien évidemment été interpellés. À la fin de l'été, le ministre québécois de l'Industrie et du Commerce, M. Gérard Tremblay, s'est penché sur la question. Après consultation auprès de ses collègues, M. Tremblay a proposé un premier train de mesures.

Au terme du mois d'août, le titulaire de ce portefeuille, accompagné de M. Gabriel Savard, président de la Société de développement industriel (SDI), annonçait que Québec avait dégagé une somme de 30 millions \$ pour aider les compagnies aux prises avec des difficultés financières ne souffrant aucun délai.

Le montant alloué à cet exercice ayant été jugé insuffisant pour parer les contrecoups dramatiques de la récession, une deuxième tranche de 30 millions \$ a été accordée, le 13 décembre dernier, à la SDI afin de permettre aux entreprises de survivre.

Ce geste fut alors baptisé *Relance PME*. Là également, on a vite réalisé que cela serait insuffisant.

Le 17 janvier, le plan antirécession de M. Bourassa est annoncé. Comme ce fut le cas lors de la récession de 1982, l'accent est mis avant tout sur l'immobilier. En 1982, il y eut *Corvée-Habitation*. En 1991, ce sera le plan *Mon taux, mon toit*. D'une durée de trois ans et quelques mois, *Corvée-Habitation* avait favorisé la mise en chantier de 56 000 unités d'une valeur totale de près de 2,7 milliards \$.

D'une durée d'un an, le programme *Mon taux, mon toit* vise, selon les chiffres fournis par M. André Lachapelle, de la Société d'habitation du Québec (SHQ), la mise en chantier de quelques 8000 unités pour hisser ainsi le nombre total à 30 000 unités. Si cet objectif est atteint, on estime que les retombées économiques atteindront le milliard de dollars et que le nombre d'emplois ainsi créés sera de 16 000.

Ministre des Affaires municipales et responsable de l'habitation depuis le 5 octobre 1990, M. Claude Ryan a dévoilé, il y a une semaine environ, tous les détails de ce plan. Si, sur le fond, ce plan a été loué par les représentants de l'industrie, les détails, ou plutôt les critères, ont suscité bien des critiques.

Au cours de divers entretiens, M. François Bernier, directeur de la recherche au sein de l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ), M. Michel Rivier, directeur général de la Corporation des propriétaires immobiliers du Québec (CORPIQ), et M. Roland St-Jacques, président du groupe immobilier St-Jacques, ont unanimement souligné que la grosse lacune de ce plan résidait dans le fait que les unités neuves mais invendues n'étaient pas admissibles au plan.

En effet, selon les critères fixés, le consommateur pourra bénéficier de avantages, soit un taux hypothécaire de 8,5 % pour trois ans ou une subvention en capital égale à 4,5 % du coût d'acquisition jusqu'à concurrence de 5000 \$, à la condition que la construction de l'unité qu'il souhaite acheter se fasse entre le 1er janvier et le 31 décembre de cette année. Qui plus est, en ce qui concerne les fondations il est stipulé que les travaux inhérents doivent être réalisés entre le 1er janvier et le 30 septembre 1991.



PHOTO JACQUES GRENIER

La valeur maximale d'une propriété admissible au programme *Mon taux, mon toit*, sur l'île de Montréal, a été fixée à 150 000 \$.

Enfin, le propriétaire potentiel doit prendre possession de son bien avant le 1er juillet 1992.

Selon M. Bernier, de l'APCHQ, 4500 unités construites avant le 1er janvier dernier sont actuellement en vente. Soit un inventaire d'invendues deux fois plus important que celui enregistré au début de *Corvée-Habitation*. D'après M. Rivier, toutes catégories confondues, le volume des invendues serait de plus de 8000 unités. Les 4500 unités de M. Bernier se composent à moitié-moitié de condos et d'unifamiliales.

Ces invendues, tous les constructeurs voudraient qu'elles soient incluses dans le programme *Mon taux, mon toit*. Si tous les acteurs louent la volonté gouvernementale de favoriser la création d'emplois, tous estiment que les constructeurs vont essayer tout d'abord d'écouler leur stock avant de prendre des enga-

gements. Avant de prendre ces engagements qui permettraient de créer de... l'emploi. On s'explique.

D'après l'analyse de M. St-Jacques, il est plus probable que les constructeurs, en vertu de ce qui se passe présentement sur le front des taux d'intérêt, vont s'atteler à écouler les invendues en proposant des taux aussi concurrentiels que ceux arrêtés par... le gouvernement.

Pour reprendre les mots de M. St-Jacques, « les entrepreneurs vont être enclins à offrir 8,5 % sur leurs invendues. Il n'y a qu'à voir les annonces dans les journaux de fins de semaine pour se rendre compte que nous ne sommes pas tellement éloignés de ce que le gouvernement propose. À cet égard, il faut rappeler qu'à l'époque de *Corvée-Habitation* les taux du marché avoisinaient 14-15 % ».

De plus, et selon l'analyse fournie

par M. Bernier, de l'APCHQ, il faut comprendre qu'en toile de fond il y a la TPS. Or, « afin de pallier au problème de l'inventaire des unités construites en 1990, le fédéral avait accepté d'allonger les délais à l'intérieur desquels un entrepreneur peut vendre ses unités construites en 1990 en appliquant la nouvelle TPS et en obtenant un crédit pour l'ancienne taxe de vente fédérale ». Tel que formulé, le plan *Mon taux, mon toit* « annule les effets de l'intervention fédérale ».

En fonction des amendements accordés par le fédéral, bien des constructeurs auraient planifié leur programme de telle sorte que les fondations de maisons dont la mise en marché était prévue pour 1991 ont été effectuées avant la fin de l'année. De ces fondations, il y en aurait entre 1500 et 2000. Bien évidemment, on

Voir page B-2 : mon toit

ANALYSE

Feu le fol espoir d'un RRQ plus prodigue

Jean Francoeur

LES MINISTRES fédéral et provinciaux des Finances réunis, ces jours derniers, à Toronto, ont convenu de hausser annuellement de 0,2 % (deux dixièmes de un pour cent) le taux de cotisation du Régime de rentes du Canada et de son frère siamois, celui du Québec.

De 1992 à 1996, cette cotisation, qui était de 3,6 % en 1966 lors de la mise en place simultanée des deux régimes, passera de 4,6 % qu'elle est présentement à 5,6 % en 1996 — et cela pour la même garantie de revenu à la retraite (en dollars constants).

La nouvelle, en soi, valait trois lignes ou quelques secondes à l'antenne.

Cette décision offre tout de même l'intérêt de jeter une douche froide sur les fols espoirs de ceux qui souhaitaient que ces deux régimes publics occupent une place plus importante dans l'ensemble du dispositif canadien de sécurité du revenu à la retraite.

Ces espoirs continuaient de couvrir sous la cendre, particulièrement au Québec où ils ont été ravivés en 1977 avec la publication du rapport d'un comité d'étude (Cofrentes Plus) suivi d'une première tentative d'y donner suite par le gouvernement du Parti québécois avec l'appui des centrales syndicales et des groupes de promotion des intérêts des retraités.

La profonde récession des années 1981-1982 a donné le coup de grâce à ces velléités d'une bonification substantielle du régime. Tout à la fin de son deuxième mandat, le gouvernement péquiste soufflait timidement sur la braise lors du dépôt d'un document de consultation (portant la signature de Mme Pauline Marois et de M. Guy Chevrette) qui fut accueilli plutôt fraîchement. De toute manière, il était minuit et cinq. Lors de la campagne électorale qui suivit, le Parti libéral du Québec fit une certaine exploitation de ce thème, d'une façon qu'il faut bien qualifier de démagogique, en prenant l'engagement irréaliste d'intégrer les femmes au foyer à un régime conçu expressément pour les membres de la population active rémunérée. Alouette, gentille alouette... C'était une promesse que le gouvernement libéral a dû laisser tomber par la suite, et qu'on ne retrouve plus dans le programme du PLQ.

Essentiellement, dans l'esprit de ses promoteurs, une réelle bonification du régime consistait à accroître le niveau de remplacement du revenu à la retraite. Dès le départ, ce niveau avait été établi à 25 % du salaire moyen, il n'a pas bougé depuis un quart de siècle. Le rapport Cofrentes Plus proposait que ce pourcentage soit porté à 37,5 %, proposition que reprenait, 13 ans plus tard, le Conseil national du bien-être social dans un rapport sur la réforme des pensions (février 1990).

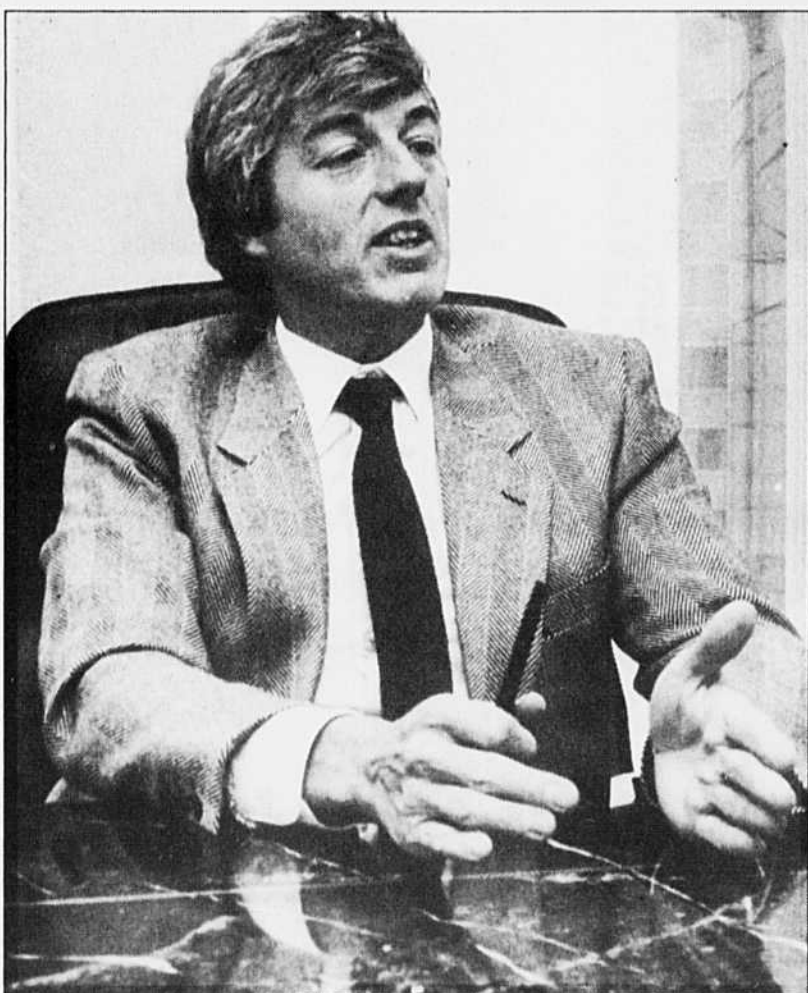
Une telle mesure exigerait évidemment une hausse importante des cotisations, actuelles et futures, lesquelles prennent la forme d'un impôt sur le revenu des particuliers et d'un prélèvement sur une partie de la masse salariale des entreprises.

Le véritable épilogue de ce très long débat se situe en 1987 alors que les ministres des Finances décidaient de renflouer les régimes en haussant les cotisations de 0,2 % par année pendant cinq ans — ce qui, dans le cas du Québec, avait incidemment l'effet de ne pas laisser se dissiper les fonds mis à la disposition de la Caisse du dépôt et de placement (pour les usages que l'on sait, mais c'est là un autre chapitre).

En somme, la décision prise à Toronto, le 28 janvier, n'est que la reconduction de cette entente de 1987.

C'est une sage décision.

Voir page B-7 : RRQ



Claude Blanchet

PHOTO JACQUES GRENIER

Le Fonds de solidarité cinq ans après

Robert Dutrisac

APRÈS cinq ans d'existence, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) est désormais bien en selle. De fait, on aurait du mal aujourd'hui à imaginer le paysage québécois du capital de risque sans cette institution originale, innovatrice dont la création avait pourtant suscité du scepticisme, tant à gauche qu'à droite, tant chez les patrons que parmi les travailleurs.

Quelques jours avant l'assemblée annuelle du Fonds, son pdg Claude Blanchet, au cours d'une entrevue, dira de sa « boîte » qu'elle a amené « un changement de mentalité ». « Tous les jours chez les travailleurs, notre cas s'améliore. La preuve, c'est que personne aujourd'hui ne penserait ne pas disposer du Fonds de solidarité. Ce n'est pas toujours le Pérou, mais il y a de moins en moins d'accrochages. »

Aujourd'hui, 90 % des syndicats de la FTQ collaborent aux campagnes d'adhésion du Fonds contre 80 % il y a un an, signale M. Blanchet. Les réductibles sont, pour la plupart, des petites cellules de syndicats interna-

tionaux regroupant peu de membres.

De l'autre côté de la barrière, la très grande majorité des entreprises dans lesquelles l'institution a investi considère positif l'apport du Fonds, soutient M. Blanchet. Pas simplement à cause des conditions financières de ces investissements, mais en raison de la formation économique qu'il prodigue aux travailleurs et de l'esprit de « concertation » qu'il favorise.

Sur bon nombre de tribunes, on parle de plein emploi, de concertation entre travailleurs et patrons, tout en reconnaissant que le Québec est bien loin du compte à cet égard. Claude Blanchet souligne que cette concertation, cette collaboration, jugée contre nature par certains et considérée par d'autres comme la voie du dynamisme économique en cette fin de siècle, le Fonds de solidarité la vit déjà au quotidien.

Avec des actifs qui frôlent maintenant le tiers de milliard, le Fonds de solidarité a atteint une taille respectable et à cette somme devraient s'ajouter quelque 80 millions \$ d'ici la fin de février, alors que la période des REER s'achève.

Le Fonds de solidarité est désor-

mais en mesure d'investir dans des entreprises importantes, fait remarquer M. Blanchet. L'institution ne peut placer plus de 5 % de son avoir dans une seule entreprise, ce qui porte tout de même le montant maximum d'un investissement unique à 16 millions \$.

Par les temps qui courent, on pavoise au Fonds de solidarité. Malgré la conjoncture difficile, particulièrement pour les PME, dit-on, le Fonds a réussi à dégager un rendement de quelque 6 %. Les gestionnaires du Fonds, son pdg en tête, se félicitent de ce maigre rendement qui, à l'aune des résultats des fonds privés de retraite ou ceux de la Caisse de dépôt et placement, apparaît pourtant bien chétif.

Comme cette institution dispense de la formation économique aux travailleurs et qu'elle rejoint un nombre impressionnant d'adhérents (près de 100 000), elle encourt, d'une part, des frais plus importants que les fonds de retraite conventionnels. Plus de 4,5 % de son actif net y est passé l'an dernier. « Nous comptons ramener ces frais à 4 % », a précisé M. Blanchet. En principe, plus le fonds gros-

Voir page B-4 : Fonds

CAHIER SPÉCIAL

Série Services aux entreprises, cahier no. 1:

COMMUNICATIONS

«LES COMMUNICATIONS EN PÉRIODE DE TURBULENCE»

PARUTION LE 22 FÉVRIER DANS LE DEVOIR

COMMUNICATIONS:

Pourquoi et comment réviser ses stratégies et tactiques de communication en ces temps de récession économique et de crise internationale.

Rédigé par une équipe de spécialistes du monde des affaires et des communications, ce premier numéro de la série Services aux entreprises 1991 est à ne pas manquer.

Réservation publicitaire: 842-9645
Date de tombée: 14 février

LA VIE ECONOMIQUE

PUBLICITÉ / MARKETING

Viser juste plutôt que ratisser large

Jean-Pierre Nicaise
Collaboration spéciale

LA MATIÈRE première du marketing des années 90 sera l'information. Trois mots-clés : client, fichier, données. C'est une révolution, un véritable Big Bang pour le marketing comparable à celui qui a bouleversé dans les années 80 le monde de la finance, comme de la production. Et qui permet à l'entreprise de retrouver la mémoire de ses clients.

Toute la question du marketing aujourd'hui se résume simplement : viser juste plutôt que ratisser large. Connaître son client et le fidéliser au lieu de travailler la masse du marché. « Nous quittons l'ère du *mass marketing* pour entrer dans celle du *one-to-one marketing* », écrit l'Américain Stan Rapp dans *The Great Marketing Turnaround*.

Une raison principale, lumineuse : la valeur d'un client ne doit pas se mesurer dans l'achat du jour, mais dans celui de tous les achats qu'il effectuera dans sa vie de client s'il reste fidèle. Sans oublier la valeur ajoutée de tous ses amis auxquels ce client satisfait aura recommandé le produit.

Une autre raison, importante : le temps pour choisir, s'informer, magasiner est compté, notamment aux femmes qui travaillent de plus en plus à l'extérieur, alors que le nombre de marques, de produits croît sans cesse, explose dans certains secteurs, les cosmétiques par exemple, mais sans commune mesure avec le pouvoir d'achat. Et que les marges généralement diminuent.

Ajoutons pêle-mêle : à l'extrême fragmentation du marché répond celle des médias ; la publicité de masse est difficilement quantifiable en terme de retombées ; le client veut être considéré, dialoguer, c'est de moins en moins un entonnoir ; les marchés se mondialisent mais les consommateurs deviennent incalculables ; la valeur d'image des produits est souvent plus importante que sa valeur d'usage ; le compor-

tement prime sur l'individu... et vive la différence !

Alors donc : client, fichier, données et, on l'a compris, une large place au marketing direct, forme de publicité dont on peut mesurer précisément la rentabilité.

Est-ce dire que la publicité classique sur supports généralistes est à jeter avec l'eau du bain ? En France, le chiffre d'affaires des agences de marketing direct a crû de 22 % en 1989, la promotion de 24 % alors que la croissance nette du marché publicitaire grands médias ne sera cette année que de 2 %. Mais la situation française est particulière : les annonceurs sont las des magouilles des centrales d'achat d'espaces, comme de la mégalomanie de bien des publicitaires. Et les Français ne jurent plus que par le marketing direct.

Aux États-Unis, comme chez nous, où le marketing direct est déjà bien établi, mais dans sa forme ancienne, on observe un phénomène quelque peu équivalent, quoique pour des raisons sensiblement différentes, qui relèvent surtout de la fragmentation des supports traditionnels, notamment la télévision, et bien entendu de la situation économique actuelle, nettement plus préoccupante qu'en Europe.

Reste que vouer la publicité traditionnelle aux gémonies semble périlleux, car on peut bien décortiquer un client en 450 critères, il restera imprévisible. Tous les deux ans, Landor Associates, leader mondial en matière d'étude d'images de marque, interroge 10 000 consommateurs dans 11 pays afin d'établir le palmarès des marques les plus connues et les plus estimées dans le monde. Derniers vainqueurs à l'échelle planétaire, dans l'ordre : Coca-Cola, Sony, Mercedes, Kodak, Disney, Nestlé, Toyota, McDonald's, IBM et Pepsi. Que des marques dont la publicité traditionnelle est extrêmement forte, même si le cas de Mercedes est un peu particulier.

Transposé au Québec, on observe le même phénomène. Alors, atten-

tion... Mais reste aussi que l'information semble bien l'outil roi du marketing moderne. Évidemment, on fera remarquer au chroniqueur que ce ne sont pas les banques de données sur les consommateurs qui manquent, ni les fichiers. Mais sont-ce les bonnes données, les bons fichiers, et s'en sert-on adéquatement ?

En fait, il me semble que les grandes agences publicitaires se servent infiniment mieux des banques de données que bien des as... du marketing direct ! Ou plus simplement que les fichiers du marketing direct sont mal bâtis.

Prenons deux exemples. Aux États-Unis, Hilton cherche à savoir ce que préfère un client (fenêtre sur cour, jus d'orange, *Wall Street Journal*) afin de lui offrir ce service personnalisé partout dans le monde. En France, VIA (Volkswagen) offre ce mois-ci à tous ses concessionnaires un ensemble de mailings prêts à l'emploi, pour que chacun puisse promouvoir modèles, amortisseurs ou garanties spéciales à son choix.

Autrement dit, la révolution du marketing passe par l'information personnelle sur chaque client, une in-

formation vivante — et non pas sur des segments de clientèle ou des listes d'adresses — comme sur des moyens techniques plus ou moins complexes selon la taille de l'entreprise.

Et cela est valable même pour les produits grands publics, même s'il en coûte 1 \$ pour un produit qui rapporte 1 \$, puisque, nous l'avons vu, il faut considérer l'ensemble des achats de ce produit dans la vie du client. Un client qui achète une pizza ne vaut pas 5 \$ mais au moins 5000 \$ s'il est fidèle. Tout une évolution de nos pratiques commerciales.

Questions. Que fait-on, des plus grandes sociétés au plus modeste commerce, avec votre nom et votre adresse ? S'enquiert-on de vos goûts, de vos désirs ? Vous a-t-on remercié pour votre dernier achat ? Vous a-t-on informé de nouveaux services, produits, d'une promotion ? Vous a-t-on souhaité votre fête ? Personnellement, jamais. C'est tout de même étonnant. Même ma banque, la plus importante au pays, n'a jamais cru bon, depuis des années que j'ai un compte, communiquer une seule fois, pour quoi que ce soit, avec moi. Alors, la révolution passe aussi par la



À l'échelle planétaire, Coca-Cola se classe première du palmarès des marques les plus connues et les plus estimées dans le monde.

politesse et la considération du client.

Notons, en passant, qu'American Express, selon le magazine *Fortune*, a tiré en 1989, 42 % des profits avant impôts de la division Travel Related Services de produits comme les bagages, les comptes rémunérés et les magazines. Mais notons aussi qu'American Express doit raffiner ses listings. Cette société me sollicite en

orthographiant mal mon nom ! (et d'une manière bien ratoureuse). Demain, ce sera inadmissible, et ça l'est déjà d'ailleurs à mes yeux.

Nous allons revenir évidemment plus en détail sur toutes ces questions, et avec des exemples pratiques. Pour l'heure, un constat : les entreprises ont perdu la mémoire de leurs clients. La révolution du marketing consiste à leur rendre.

SNC et RCMP à Moscou

d'après la Presse Canadienne

TROIS partenaires canadiens, dont la firme de génie-conseil LGL, filiale du Groupe SNC, aideront la ville de Moscou à planifier la restructuration de son administration et de ses infrastructures dans le cadre du passage à une économie de marché.

Le protocole d'entente en ce sens signé en octobre dernier à Moscou vient d'être ratifié par des membres du comité exécutif de la ville de Moscou lors de leur passage au Canada.

Les deux autres partenaires qui travailleront avec le Groupe LGL sont Raymond, Chabot, Martin, Paré et McMillan Bull Casgrain.

◆ Mon toit

souhaite que là aussi des modifications soient apportées afin que la règle actuellement en vigueur soit annulée.

À ce propos, et d'après les précisions apportées par M. Lachapelle, il y aurait eu confusion. Selon le spécialiste de ce programme, qui est d'ores et déjà en vigueur, il y a assise et il y a fondation. Si seule l'assise a été faite avant janvier 1991, soit le coulage du béton, l'unité est admissible à *Mon taux, mon toit*.

Pour illustrer certaines incohérences du programme, M. St Jacques a confié : « Il faut bien comprendre que, règle générale, les entrepreneurs commencent la planification de leur saison une année à l'avance.

Normalement, on travaille aux infrastructures au début de l'automne. Puis nous faisons les fondations. Ensuite, au cours de l'hiver, nous faisons divers travaux. On finalise au printemps pour livrer en juillet ».

Interrogé sur les attentes et critiques formulées à l'endroit de ce programme, le porte-parole de M. Ryan a indiqué que « le ministre avait reçu les représentations des constructeurs ». Et alors ? « M. Ryan estime qu'ils ont un point qui mérite réflexion ».

S'il est vrai qu'au cours des consultations faites avant le 31 décembre 1990, les constructeurs ont sensibilisé les autorités compétentes au problème des invendues, comment se fait-il alors qu'on ouvre aujourd'hui la porte à d'éventuelles modifications ?

P r ê t s h y p o t h é c a i r e s

Mon taux

8 1/2 %

pour 3 ans

Mon toit



Le programme d'aide à la construction *Mon taux, mon toit* offre:

- un taux d'intérêt hypothécaire de 8 1/2 % pour une durée de trois ans à l'acheteur d'une habitation neuve, construite entre le 1er janvier et le 31 décembre 1991, mais dont les fondations seront installées entre le 1er janvier et le 30 septembre 1991;
- ou une subvention en capital égale à 4 1/2 % du coût d'acquisition jusqu'à concurrence d'un montant maximum de 5 000 \$.

Ce programme, administré par la Société d'habitation du Québec, est financé par le gouvernement du Québec et les institutions financières participantes.

Renseignez-vous dès maintenant auprès des institutions financières participantes, auprès de **Communication-Québec** ou en communiquant avec la **Société d'habitation du Québec**

à Québec:

(418) 643-7676

ailleurs au Québec (sans frais):

1 800 463-4315

Québec

Société d'habitation du Québec

LA VIE ECONOMIQUE

Épargne-retraite

Le REÉR, une entreprise de plus de 100 milliards \$

Jean-Pierre Legault

LE TEMPS DE REÉR est arrivé. Chaque année, peu après Noël, les consommateurs sont sollicités par toutes les institutions financières qui tentent de conserver et d'accroître leur part de ce type de placement, qui par des incitatifs au plan de l'administration du REÉR, qui par une bonification du rendement.

C'est une véritable industrie qui s'est développée au fil des ans avec la création des Régimes enregistrés d'épargne-retraite. En trente ans, près de 100 milliards \$ ont ainsi été accumulés par les institutions financières. Le régime de pensions du Canada et celui des rentes du Québec atteignent ensemble environ 55 milliards \$.

Les REÉR connaissent depuis leur création une croissance stable tant au niveau du nombre de cotisants qu'à celui des sommes investies. De 172 000 qu'elles étaient en 1968, première année pour laquelle des données sont disponibles, elles sont passées à près de 4 millions aujourd'hui. Les cotisations sont passées de 143 millions \$ en 1968, à plus de 10,5 milliards \$ depuis quelques années.

La croissance du nombre de cotisants a été de 11 % de 1985 à 1986, de 8 % de 1986 à 1987 et de 9 % de 1987 à 1988. Les contributions, elles, ont augmenté pour les mêmes années, respectivement de 19 %, 14 % et 17 %.

Certes, la plus grande sensibilisation de la population à la nécessité de planifier sa retraite, l'utilisation accrue des abris fiscaux et, évidem-

ment, les campagnes de publicité des institutions financières ont favorisé un certain engouement pour les REÉR. Mais d'autres facteurs ont également contribué à cet essor.

Ainsi, le nombre de femmes sur le marché du travail n'a cessé de croître et l'augmentation du nombre de « cotisantes », particulièrement depuis dix ans, selon Statistique Canada, a été impressionnante. En 1977, seulement le quart des participants était des femmes pour moins du cinquième de la somme totale des cotisations. Il y a trois ans, 39 % des cotisants de ces régimes étaient des femmes représentant près du tiers des cotisations.

Cette année, toutefois, la conjoncture économique risque de brouiller un peu les cartes. « L'augmentation sera moindre cette année que par les années passées », estime M. Arthur Frenken, analyste à Statistique Canada.

Lors de la dernière récession, le REÉR avait souffert de la conjoncture. Ainsi, l'augmentation du nombre de cotisants était passée de 11 % de 1979 à 1980, à 2 % seulement les années suivantes. Les cotisations subissaient le même sort, enregistrant une baisse de la croissance de 19 % à 5,5 %.

Dans l'industrie, on a noté cette année un changement d'attitude chez le consommateur qui se fait très prudent et se montre inquiet pour l'avenir.

Mais pas de baisse marquée de la popularité du REÉR. En dépit du contexte économique difficile, « jusqu'à maintenant on est au même point que l'an dernier », explique Mme Lise Bisson, vice-présidente



Dans l'industrie, on a noté cette année un changement d'attitude chez le consommateur : il se fait très prudent et se montre inquiet pour l'avenir.

marketing au Montréal Trust. L'incertitude économique incite, à son avis, les gens qui pourront profiter du maximum de déduction pour 1991, soit 11 500 \$, à placer cette somme dès le début de l'année. Dans cette catégorie de personnes, précise

Mme Bisson, on retrouve surtout les gens qui travaillent à leur compte tels les professionnels et les entrepreneurs qui veulent se prémunir contre une dégradation accrue de l'économie.

Par contre, les gens qui ont des re-

venus se situant entre 30 000 et 60 000 \$ se montrent très inquiets. « Leur contribution semble baisser ».

Dans cette industrie, on a noté une certaine tendance à conserver beaucoup de liquidités en cas de coup dur. On craint les mises à pied, les pertes

financières et autres maux qui hantent nos préoccupations économiques par les temps qui courent.

De plus, le consommateur oriente ses placements dans un REÉR davantage vers le long terme que le court terme. On craint en effet une chute très prononcée des taux d'intérêt. Soulignons à ce chapitre, que le loyer de l'argent a déjà fléchi d'environ 1 % depuis un mois.

Par ailleurs, le magasinage est plus présent. Toutefois, rappelle-t-on, contrairement aux années passées, les taux d'intérêt ne subiront pas de faiblesse quelques semaines avant la date limite pour investir dans un REÉR.

Les nouvelles règles qui entrèrent en vigueur cette année suscitent pour leur part énormément de questions. Le consommateur, même dans sa grande incertitude, veut déjà prévoir pour l'an prochain, veut savoir comment planifier ses finances pour en tirer le maximum.

Chaque fois que le plafond des cotisations a été élevé, les contributions au REÉR ont connu une forte augmentation. Dans ce contexte, estime M. Frenken, ce type d'épargne devrait recueillir la faveur des consommateurs l'an prochain.

Autre élément qui contribue à favoriser ces placements : de plus en plus d'employeurs abandonnent les traditionnels régimes de pension et les remplacent par des REÉR collectifs.

Et c'est au cours de la décennie qui s'amorce que la génération des baby-boomers atteindront la tranche d'âge où les gens contribuent le plus aux REÉR.

Les changements apportés au régime

d'après la Presse Canadienne

LES CONTRIBUABLES n'ont pas si tôt commencé à se familiariser avec les ficelles des REÉR que le gouvernement décide de modifier le système.

Il est important de comprendre ces nouvelles règles dès le début si l'on veut réaliser des économies importantes en bout de ligne.

Au cours de l'année 1991, les limites aux sommes pouvant être versées dans un REÉR seront réduites à 18 % du revenu net gagné en 1990 plutôt qu'à 20 %. Par contre, la contribution maximale pour tous les contribuables s'élèvera à 11 500 \$ plutôt qu'à 3500 \$ pour les participants à un régime de retraite et à 7500 \$ pour tous les autres.

Le nouveau système offrira au travailleur indépendant et à toute autre personne ne bénéficiant pas d'une caisse de retraite de l'employeur une occasion idéale de déposer dans un REÉR des dollars qui seront soustraits à l'impôt.

Selon le système actuel, une personne qui gagne 64 000 \$ par année, par exemple, ne pourrait déposer que 7500 \$ dans un REÉR pour l'année 1990. Mais grâce aux nouveaux règlements, ce revenu lui donnera droit à la contribution maximale de 11 500 \$ — soit une somme additionnelle de 4000 \$ qui sera soustraite aux impôts.

Le nouveau système, qui était à l'étude depuis le début des années 1980, a été conçu pour que le système d'imposition soit plus juste envers les contribuables qui n'ont pas de régime de retraite adéquat de l'employeur ou qui n'en ont pas du tout.

Le système actuel offre d'importantes réductions d'impôt aux régimes de retraite des employeurs et permet aux cotisants de soustraire à l'impôt une somme pouvant atteindre 3500 \$, ce qui constitue un double avantage fiscal.

Les responsables des politiques fédérales ont découvert que le fardeau fiscal reposait au bout du compte sur les travailleurs indépendants et sur les contribuables ne bénéficiant pas d'un régime de retraite; ceux-ci, même s'ils déposent la somme maximale de 8500 \$ dans un REÉR, n'ont pas droit aux mêmes exemptions globales que les cotisants aux régimes de retraite.

Comme dans n'importe quel système, il y a des gagnants et des perdants — et les perdants cette fois sont les cotisants aux régimes de retraite, dont plusieurs verront diminuer leurs contributions admissibles aux REÉR.

La façon précise dont ces limites seront modifiées dépendra de votre facteur d'équivalence, donnée que les employeurs devront fournir dans la case 50 des nouveaux formulaires T4 qui seront distribués à la fin de février.

Le FE, comme on l'appelle, représente la valeur des contributions versées par vous-même et par votre employeur dans la caisse de retraite au cours de l'année 1990. Le calcul est complexe et il revient à l'employeur de s'en occuper.

Pour la plupart des membres d'une caisse de retraite, le FE sera simplement soustrait du montant de 11 500 \$ pour déterminer à quelle contribution vous aurez droit pour votre REÉR.

Les caisses de retraite prospères laisseront moins de place aux REÉR que les plus modestes. Les contribuables qui ne bénéficient pas d'une caisse de retraite et les travailleurs indépendants n'auront évidemment aucun FE.

Certains participants aux caisses

de retraite constateront que dans leur cas, le FE élimine toute possibilité de contribuer à un REÉR. Une protection a toutefois été intégrée au système afin permettre des contributions d'environ 1000 \$ au REÉR en pareil cas.

La limite de 11 500 \$ pour 1991 augmentera de 1000 \$ par année jusqu'à concurrence de 15 500 \$ en 1995. Les augmentations seront ensuite basées sur les augmentations moyennes accordées dans l'industrie.

Les autres perdants du nouveau système sont les Canadiens à revenu moyen qui ne bénéficient pas d'un régime de retraite de l'employeur et qui pourraient voir réduire la limite de leur contribution au REÉR.

Imaginez une personne qui gagne 40 000 \$. Selon le système actuel, elle peut contribuer un maximum de 7500 \$, ce qui équivaut à 500 \$ de moins que 20 % de son revenu. Avec les nouveaux règlements, ce maximum augmentera à 11 500 \$ mais la contribution admissible sera réduite à 18 %, soit 7200 \$. En 1991, elle pourra donc soustraire 300 \$ de moins à l'impôt sur le revenu.

De façon générale, les nouvelles limites fixées aux contributions au REÉR favorisent les Canadiens à revenu plus élevé qui ne possèdent aucun autre régime de retraite.

Revenu Canada projette de mettre à la poste, en octobre et en novembre 1991, des spécifications destinées à environ 13,5 millions de contribuables.

L'importance de répartir les déductions parmi les membres de la famille

Eric Ducey

de la Presse Canadienne

LES RÉGIMES enregistrés d'épargne-retraite devraient être considérés comme une affaire de famille.

« C'est le simple bon sens; chaque membre de la famille, lorsqu'il gagne un salaire, devrait contribuer au maximum à un REÉR », dit Evelyn Jacks de U and R Tax Services, firme établie à Winnipeg.

En effet, la loi canadienne de l'impôt sur le revenu considère le « revenu familial » comme un facteur essentiel lorsque vient le moment d'évaluer les déductions et les crédits d'impôt.

Pour illustrer ceci, Mme Jacks cite le cas d'un travailleur à temps partiel qui gagne 5655 \$ ou plus en 1990 — suffisamment pour que son conjoint ou sa conjointe ne puisse réclamer la déduction de personne mariée, soit 5141 \$ — sur sa déclaration de revenus.

Toutefois, si l'équivalent de 20 % de ce 5655 \$ — soit 1131 \$ — avait été déposé dans un REÉR, le revenu net de 4524 \$ permettrait au conjoint de se prévaloir d'une déduction partielle égale à la contribution versée dans le REÉR. Le conjoint possédant le revenu le plus élevé (qui contribue également à un REÉR personnel), pourrait ainsi épargner plusieurs centaines de dollars sur son propre rapport d'impôt.

En outre, le revenu familial total serait réduit — peut-être suffisamment pour permettre au conjoint qui gagne moins de réclamer un crédit remboursable pour taxe sur les ventes ou un crédit d'impôt pour enfant.

« On a tendance à croire que pour réduire le montant des impôts à payer, les contributions au REÉR devraient être faites par le conjoint qui a le salaire le plus élevé », dit Mme Jacks.

« En fait, on devrait favoriser le

conjoint qui travaille à temps partiel, non seulement pour la déduction de personne mariée mais aussi pour réduire le revenu net afin d'obtenir plus de crédits remboursables. »

Même chose pour les parents qui ne peuvent avoir droit à un crédit d'impôt parce que leur enfant adolescent a gagné 2571 \$ ou plus en 1990. Si celui-ci en dépose 20 % dans un REÉR, le revenu net de 2057 \$ qui en résultera permettra aux parents de réclamer une déduction de 399 \$.

Il s'agit de faire participer chaque membre de la famille à la planification des impôts, et ce bien avant le moment de remplir les déclarations de revenus au printemps.

L'une des meilleures stratégies familiales concernant l'impôt et les REÉR est le partage du revenu, c'est-à-dire le transfert d'une portion du revenu de celui qui gagne le plus au conjoint qui gagne le moins de façon à ce que chacun ait un taux d'imposition moindre.

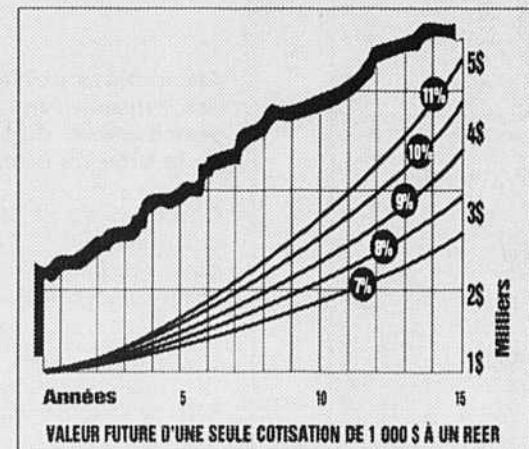
LE NOUVEAU FONDS AVENIR DYNAMIQUE

LE FONDS REER LE PLUS INNOVATEUR DE L'ANNÉE

Fonds d'investissement à capital variable pour un rendement sûr versé au comptant; placements sur environ douze à quinze ans, principalement dans des obligations à coupons détachés émis par les divers paliers de gouvernement au Canada.

Le fonds s'adresse aux investisseurs à long terme misant sur la sûreté du capital et un rendement prévisible à long terme pour leurs REER, FEER et RPDB.

FAITES FRUCTIFIER VOTRE REER GRÂCE AUX INTÉRÊTS COMPOSÉS:



- Une croissance sûre à long terme basée sur les intérêts élevés actuels
- Titres garantis par l'État
- Liquidité
- Gestion professionnelle par Goodman & Company

Avec le Fonds avenir Dynamique qui s'ajoute au Fonds du marché monétaire Dynamique et au Fonds de revenu Dynamique, nous sommes les chefs de file dans les titres à revenu fixe pour la prochaine saison des REER.

OUI, je veux dynamiser mon avenir. SVP, faites-moi parvenir plus de renseignements sur le Fonds Avenir Dynamique.

Nom : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Prov. : _____ Code Postal : _____
Tél. : (travail) _____
(résidence) _____



GESTION FONDS DYNAMIQUE
Gagner en confiance

1155, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST, BUREAU 2215
MONTREAL (QUEBEC) H3B 4T3

Dev 9 fév.

Cette annonce ne constitue pas une offre de vente. Ces offres ne sont faites que par voie de prospectus.

À la retraite, apprendre par plaisir!

Les Séjours Culturels des Aînés — ou, Elderhostel — une formule unique en son genre qui allie formation et activités socio-culturelles, dans un environnement résidentiel agréable et riche en ressources. Le forfait d'une semaine est de \$295.00 et inclut l'hébergement et la restauration.

- Castel Brandon (St-Gabriel de Brandon), 28 avril au 3 mai ou 19 au 24 mai
- Centre écologique de Port-au-Saumon (Charlevoix), 5 au 11 mai
- Université du Québec à Rimouski, 9 au 15 juin
- Université d'Ottawa, 15 au 22 juin
- Collège André-Laurendeau (Montréal), 23 au 29 juin

Renseignements: M. Roland Doyon, (418) 650-0585
C.P. 9843, Ste-Foy, Québec, G1V 4C3

LA VIE ÉCONOMIQUE

Pour votre
dépôt garanti...

ET V'LAN!

10 3/4 %

Le Trust Général
vous offre un taux
d'intérêt de 10 3/4 % sur
un REER
de 15 mois.

Intérêts à l'échéance.

Ce taux peut changer sans préavis.



TRUST GÉNÉRAL

Place du Carrefour, Laval 682-3200
5995 boul. Gouin O., Montréal 745-1515
995 boul. St-Jean, Pointe-Claire 694-5670
Centre Rockland, Ville Mont-Royal 341-1414
1 Vincent d'Indy, Outremont 739-3265
1020 ave Laurier O., Outremont 272-4777
Place Ville-Marie, Montréal 871-7300
1100 University, Montréal 871-7200

Place d'Anjou, Anjou 355-4780
Carrefour Angrignon, LaSalle 366-0730
Place Portobello, Brossard 466-2500
299 boul. Sir Wilfrid-Laurier, St-Lambert 466-8666
521, rue St-Charles Borromée,
Joliette 752-0666
7272 boul. Maurice Duplessis,
Rivière-des-Prairies 643-4040

Canam Manac cède sa filiale BNI à Artopex

Michel Van de Walle
de la Presse Canadienne

CANAM MANAC a annoncé hier avoir conclu une entente de principe relativement à la vente d'une partie de sa filiale BNI à la firme québécoise Artopex International.

L'éventuelle vente exigera des déboursés de l'ordre de 20 millions \$ pour Artopex, une somme de 8 millions \$ servant à l'acquisition des équipements et inventaires tandis que le reste étant injecté dans le fonds de roulement de BNI. Le financement est actuellement l'objet de négociations avec des institutions financières.

BNI, connue sous le nom de Biltrite Nightingale, est spécialisée dans la fabrication de mobilier de bureau, tout comme Artopex d'ailleurs.

« On devient un des chefs de file du mobilier de bureau au Canada », fait remarquer le président d'Artopex, Guy Bonneau, lors d'une entrevue téléphonique. « Avec le libre-échange, la compétition accrue des entreprises européennes ou américaines, si on reste chacun dans notre petit coin, on va se faire effacer de la carte vite. La seule solution pour permettre aux entreprises québécoises et canadiennes de survivre, c'est de se regrouper et se fusionner. »

M. Bonneau signale que l'acquisition d'une partie des actifs québécois de BNI ajoutera quelque 20 millions \$ aux ventes d'Artopex. Pour l'année 1991, il prévoit donc que les ventes de son groupe atteindraient 80 millions \$, avec l'intégration des éléments de BNI.

BNI opère six usines, soit quatre au Québec et deux à Plattsburg.

Celles qui font l'objet du projet d'acquisition par Artopex sont les trois usines de la région montréalaise, l'une étant à Ville d'Anjou et les deux autres à Ville Mont-Royal. Ensemble, elles emploient environ 300 personnes.

M. Bonneau a indiqué qu'il ne prévoyait pas de changements dans le personnel pour les prochains mois. Mais il est demeuré plus vague pour l'avenir. « On va garder tout le monde que l'on peut dans un plan logique de rationalisation, a-t-il dit. Les usines vont continuer à travailler comme s'il n'y avait pas de changement pour le moment. On verra plus tard, lorsque l'on sera rentré à l'intérieur, s'il y aura des changements ou non. Mais on n'en prévoit pas pour les prochains six mois. »

De son côté, Canam Manac a annoncé du même coup qu'une autre usine de BNI, soit celle de St-Ro-

muald qui emploie moins de 100 personnes, fait l'objet d'une entente de vente à la société Commander Business Furniture. Cette usine fabrique des filières métalliques.

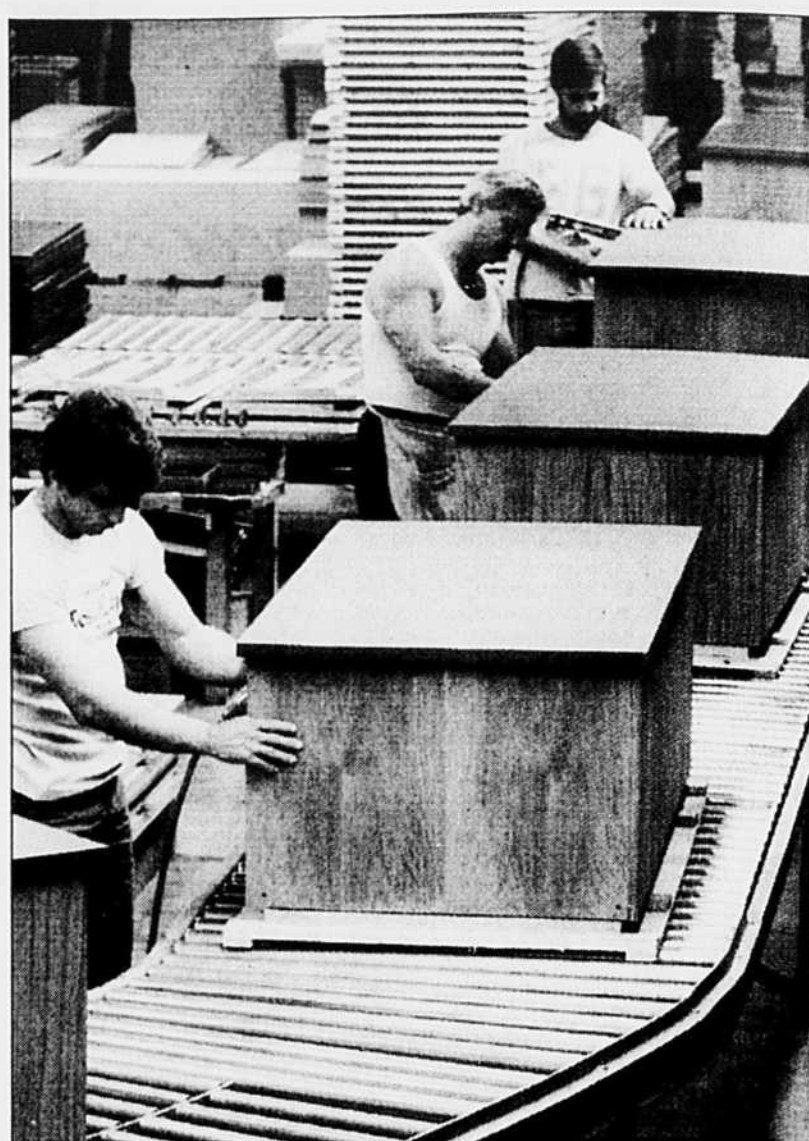
Par ailleurs, le porte-parole de Canam Manac, Jasmin Gosselin, a indiqué que des discussions étaient actuellement en cours avec des acheteurs potentiels pour les deux usines de BNI situées à Plattsburg. L'entente avec Artopex prévoit que celle-ci se chargera de la commercialisation des produits de bureau fabriqués par BNI aux États-Unis.

Cette vente d'actif n'est pas vraiment surprenante, le président de Canam Manac, Marcel Dutil, ayant régulièrement affirmé ces derniers mois sa volonté de concentrer les activités de son groupe dans les domaines de produits de l'acier ainsi que de l'énergie. Canam détient une participation dans Gaz Métropolitain.

BNI n'était pas rentable, reconnaissait hier M. Gosselin, de Canam Manac. En 1989, la filiale avait enregistré une perte et après les neuf mois de l'exercice 1990, fin septembre, BNI accumulait toujours des pertes. Les résultats complets de l'exercice 1990 de Canam Manac seront divulgués dans la semaine du 18 février.

Après neuf mois, le groupe Canam Manac essayait une perte nette de 17,9 millions \$ sur des ventes de 245,4 millions \$.

De son côté, Artopex essayait aussi une perte nette de 2,6 millions \$ après neuf mois de son exercice 1990, sur un chiffre d'affaires de 40,8 millions \$. Les résultats de l'exercice financier 1990 seront connus au début du mois de mars. M. Bonneau signalait hier que le chiffre d'affaires devrait être d'environ 57 à 58 millions \$.



BNI, connue sous le nom de Biltrite Nightingale, est spécialisée dans la fabrication de mobilier de bureau.

◆ Fonds

sit, plus ce pourcentage des frais diminue.

En outre, le Fonds cherche avant tout à préserver ou à créer des emplois, ce à quoi 53 % de son avoir est consacré. Cette vocation l'amène à prendre de plus grands risques, à investir dans les secteurs mous, par exemple, des industries sur lesquelles lèvent le nez les autres sociétés de capital de risque. « Nous visons un rendement entre 5 et 8 % », avance le pdg.

C'est évidemment la déduction fiscale liée aux contributions au Fonds qui rend possible la poursuite d'un tel objectif. Selon une étude indépendante émanant de la Corporation financière du Saint-Laurent, le Fonds pourrait se contenter d'un rendement moyen sur 20 ans de 6 % seulement, mais pour ses adhérents, ce rendement, à cause de la déduction fiscale, équivaudrait à 12 % dans un REER normal, un résultat somme toute honorable. Après tout, une contribution de 100 \$ au Fonds ne coûte en réalité que 60 \$ à la plupart des cotisants.

Quant à l'engagement du Fonds dans l'économie québécoise, M. Blanchet précisera que l'institution va de plus en plus au devant des besoins. En créant des « outils de développement », d'une part : des sociétés régionales de capital de risque avec des partenaires telle la Caisse de dépôt (« C'est excellent, ça comble un besoin. D'avoir des gestionnaires de la région, cela permet de gérer de petits investissements plus facilement. »). Ou encore, avec des fonds sectoriels : biotechnologie, agro-restier, mines et aéronautique.

Pour le moment, on n'assistera pas à la prolifération des fonds régionaux à la grandeur du territoire. « La Caisse a lâché le leadership. Ils font l'évaluation des fonds déjà créés et ils veulent savoir comment ça va fonctionner avant d'en créer d'autres », fait savoir M. Blanchet.

De tous les fonds sectoriels, le plus actif est sans contredit celui des biotechnologies. « Il avance très rapidement. Non seulement des entreprises d'ici s'y intéressent, mais aussi des compagnies de l'extérieur du Québec. Nous sommes en discussions avec des entreprises de l'Ouest et des États-Unis pour qu'elles déménagent ici leur siège social ou leur centre de production. Deux ou trois compagnies sont prêtes à venir », révèle M. Blanchet.

Le Fonds de solidarité a également créé un fonds immobilier afin de diversifier son portefeuille ainsi que « de profiter des moments propices à la construction ». Son premier investissement : le tiers du projet de 70 millions \$ Chaussegros-de Léry dans le Vieux Montréal. Le Fonds entend consacrer éventuellement 10 % de son avoir à l'immobilier.

Contexte économique oblige, le Fonds s'est doté au printemps d'une « équipe de crise », souligne le pdg. Formée de trois personnes auxquelles peuvent s'adjoindre d'autres effectifs selon la demande, cette équipe a analysé, depuis le début de la récession, près de 40 dossiers provenant principalement de l'extérieur.

Et en raison de ce contexte économique lamentable, les dossiers affluant aux bureaux du Fonds. De 30 par mois l'an dernier, les demandes

sont passées à 45 par mois. « De dire que c'est catastrophique, non. Ce ne sont pas des dossiers de derniers recours. Mais plus ça va, plus ce sont des dossiers de plus grandes entreprises aux prises avec des problèmes de fonds de roulement. »

L'année en cours sera sans doute rude pour le Fonds, Claude Blanchet le reconnaît. Mais le Fonds s'est bien tiré d'affaire l'an dernier alors que la récession s'amorçait. Son portefeuille d'investissements directs dans des entreprises a progressé de 12 %, davantage étrangement que son portefeuille de placements conventionnels qui, composé principalement d'obligations, n'a fait que 9,2 %.

Fait encourageant, « notre portefeuille (d'investissements dans les entreprises) a une longévité moyenne de 21 mois seulement. Un portefeuille de capital de risque ne vient à maturité qu'après cinq ou sept ans », avance M. Blanchet. La vraie mesure du Fonds ne viendra que dans quelques années. Cinq ans après sa création, le Fonds de solidarité entame son adolescence avec assurance.

**DROGUES...
PAS BESOIN!**

Santé et
Services sociaux
Québec

Information

Ville de Montréal

Assemblées publiques
des commissions
permanentes du Conseil
de la Ville de MontréalCommission de la
culture et du
développement
communautaire

Jeudi 21 février 1991,
19 h, salle du Conseil,
Hôtel de Ville, 275, rue
Notre-Dame Est.

Étude du projet de règlement
sur l'exposition et la vente
d'œuvres artistiques et
d'œuvres picturales ou
graphiques sur le domaine
public.

Les faits saillants de ce projet
prévoient, entre autres, de
nouvelles définitions des
termes « artiste » et « artisan »,
« œuvre » et « représentant »,
des modifications concernant
la procédure de demande de
permis, l'implantation d'un
comité d'évaluation ainsi que
des mécanismes d'attribution
des emplacements.

La documentation relative à
ce projet de règlement est
disponible dans les bureaux
Accès Montréal, ainsi qu'au
bureau de la Division des
commissions et comités du
Conseil, 85, rue Notre-Dame
Est, pièce R-200.

Une période d'interventions
du public est prévue au début
de l'assemblée, immédiatement
après la présentation
du projet de règlement par
les fonctionnaires des
services municipaux concernés.

Veuillez noter qu'il y a lieu de
prévoir un ajournement le
mardi 26 février, à 14 h.

Commission de
l'administration et de
la qualité des services

Jeudi 21 février, 19 h,
155, rue Notre-Dame Est,
salle 202 (Si ajournement :
vendredi 22 février, 9 h, salle
du Conseil, hôtel de ville).

Étude du projet de Règlement
modifiant le règlement sur
les comités-conseil d'arrondissement (7988)

Le règlement 7988 sur les
comités-conseil d'arrondissement
est entré en vigueur le 6
mars 1989. Les modifications
proposées visent essentiellement
les objectifs suivants :

- Éliminer ou restreindre, d'une part, la portée de certains objets réglementaires qui n'ont pas d'incidences véritables sur le vécu quotidien des citoyens et des citoyennes;
- Ajouter, d'autre part, certains objets réglementaires dont les décisions affectent considérablement le territoire de l'arrondissement, comme par exemple les projets d'occupation temporaire;

- Élargir le rôle des comités-conseil d'arrondissement en leur permettant :

- 1° d'étudier les programmes d'activités et les dossiers qui les concernent tels que les programmes d'activités de loisir et les programmes d'entretien et de nettoyage;

- 2° d'étudier également les requêtes provenant des membres du comité-conseil concernant les travaux non capitalisés (TNC).

On peut se renseigner à ce sujet auprès des bureaux Accès Montréal ou à la Division des commissions et des comités du conseil située au 85, rue Notre-Dame Est, R-200, 872-3770.

Le 9 février 1991

Le greffier de la Ville,
Léon Laberge

Avis de la Commission des transports du Québec



Commission des transports du Québec

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

Les rubriques sont classées, lorsqu'il y a des avis à donner, comme suit: autobus, location, maritime, taxi, camionnage en vrac, "camionnage local, intra et extra-provincial" et avis divers et information générale.

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

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

AUTOBUS

Délais d'opposition ou d'intervention: 21 jours du présent avis

No: Q-91-03680-5
CAHILL, RAMONA
242, rue de la Rivière
Grande-Rivière (Québec) GOC 1W0
Proc.: Me Kathleen Cahill
DEMANDE DE PERMIS
TRANSPORT TOURISTIQUE
Autorisation: Percé
Centre de la ville
Sites visités: Mont-Sainte-Anne, La Crevasse, La Grotte et retour via la route des Falaises.
Horaire et fréquence: Tous les jours du 1er juin au 30 septembre
Heure de départ:
Juin: 10h00 - 14h00 - 16h00
Juillet et Août: 8h00 - 10h00 - 1h00 - 16h00 - 18h00
Septembre: 10h00 - 14h00 - 16h00
Clientèle: Touristes
Catégorie d'autobus: 6
La tarification déposée se lit comme suit: Adulte 10,00\$ par personne
5,00\$ pour enfant de 12 ans et moins.

No: Q-91-03691-2
FONTAINE ANTONIO
(Transport mini-Bus Fontaine Enr.)
29, Tibasse
C.P. 13
Malotienam (Québec) G4R 4K3
DEMANDE DE RENOUELEMENT DE PERMIS
TRANSPORT NOLISÉ
5-Q-000,780-001A
Autorisation: De la Réserve de Malotienam
Clientèle: Public de la Réserve
Catégorie d'autobus: 6
Durée: 5 ans
TRANSPORT INTERURBAIN
5-Q-000,780-002A
Autorisation: De la Réserve de Malotienam à la Réserve de Sept-Îles et retour.
Horaire et fréquence: 5 jours par semaine
Clientèle: Public en général
Catégorie d'autobus: 6
Durée: 5 ans
CONDITIONS ET RESTRICTIONS
Pas de service local dans la municipalité de Sept-Îles.
DEMANDE DE MODIFICATION DE PARCOURS
TRANSPORT INTERURBAIN
5-Q-000,780-002A
Autorisation: De la Réserve de Malotienam à la Réserve de Sept-Îles et retour en ajoutant dans son parcours avec arrêt à l'aéroport de Sept-Îles.

Délais d'opposition ou d'intervention: 10 jours du présent avis

No: M-91-07131-1
AUTOBUS JONA INC.
16899, boul. Hymus
Kirkland (île de Montréal) H9H 3L4
DEMANDE DE PERMIS SPÉCIAL
Catégorie de permis de transport:
Abonnement
Service: De Montréal du stationnement de la Ville de Montréal, numéro 226, situé au carrefour des rues Millen et Henri-Bourassa (coin sud-est) à Sainte-Croix, Auteuil, Sainte-Rose toponymes de Laval, Saint-Eustache, Blainville, Saint-Augustin, Saint-Benoît, Saint-Jean, toponymes de Mirabel, Sainte-Anne-des-Plaines, le Bizard toponyme de Saint-Raphaël-de-l'Île-Bizard, Oka (73420) et (73380), Saint-Joseph-du-Lac et Lachute.
Durée: Début mars au 15 décembre 1991.

No: Q-91-03658-1
LES TRANSPORTS CLAUDE
PERRON INC.
67, rue Fournier
Notre-Dame-du-Lac (Québec) GOL 1X0
ET DEMANDEUR-CÉDANT
Eugène Dionne
10, rue Principale Ouest
Biencourt (Québec) GOK 1T0
TRANSPORT NOLISÉ
Autorisation: Biencourt, Saint-Clément, Saint-Cyprien, Saint-Éphémère, Sainte-Rita, Saint-François-Xavier-de-Viger, Saint-Hubert, Saint-Jean-de-Dieu, Saint-Michel-du-Squateck, Saint-Moïse, Saint-Patrice-de-la-Rivière-du-Loup, Saint-Antoine.
Horaire et fréquence: Sur demande
Clientèle: Groupe de personnes exclusivement
Catégorie de véhicule: 1, 2, 3, 4, 5 et 6

LOCATION

Délais d'opposition ou d'intervention: 21 jours du présent avis

No: M-91-07112-1
U-HAUL CO (CANADA) LTÉE
8101, route Montréal-Toronto
Montréal-Ouest (Québec) H4X 1N1
Proc.: Ogilvy Renault
CHANGEMENT D'ADRESSE
DE: 2136, rue de l'Église
Montréal (Québec)
H4E 1H4
A: 1490, rue de l'Église
Montréal (Québec)
H4E 1G2
Changement de place d'affaires inscrit au permis 9-M-600417-005A.
Location à court terme de camions spécialement agencés pour le déménagement.

No: M-91-07160-0
U-HAUL CO (CANADA) LTÉE
8101, route Montréal-Toronto
Montréal-Ouest (Québec) H4X 1N1
CHANGEMENT D'ADRESSE
DE: 23, Chemin Ruisseaux
Témiscamingue
(Québec) J2C 3R0
A: 335, rue St-Valier
Granby (Québec)
J2G 7X9
Changement de place d'affaires inscrit au permis 9-M-600417-227A.
Location à court terme de camions spécialement agencés pour le déménagement.

No: M-91-07180-8
MICHEL BÉGIN AUTOMOBILES INC.
(Bégin Auto Location Enr.)
1, rue Beauce
Beauharnois (Québec) J6N 2L8
DEMANDE DE PERMIS

Location à court terme (moins d'un an) de camions, camionnettes, fourgons, fourgonnettes:
AU: 1, rue Beauce
Beauharnois
(Québec) J6N 2L8

No: Q-91-03672-2
LOCATION O.B. PELLETIER INC.
801, Pierre-Bertrand Sud
Vanier (Québec) G1M 2E7
Proc.: Gagné, Letarte, Sirois, Beaudet
PERMIS
de location à court terme de camions, camionnettes, fourgons et fourgonnettes
AU: 801, Pierre-Bertrand Sud
Vanier (Québec) G1M 2E7

No: Q-91-03673-0
PIÈCES NORTRAC INC.
324, Boul. Rochette
Beauport (Québec) G1C 1A3
Proc.: Gagné, Letarte, Sirois, Beaudet
CHANGEMENT D'ADRESSE
du permis 0-Q-600972-007A et 008A
AU: 1430, Joliet Curie
Boucherville
(Québec) J4B 7L9

No: Q-91-03679-7
AUTO LOCATION TANGUY INC.
5093, Boul. de la rive-sud
Lévis (Québec) G6V 4Z5
PERMIS
de location à court terme de camions, camionnettes, fourgons et fourgonnettes
AU: 5093, Boul. de la rive-sud
Lévis (Québec) G6V 4Z5

MARITIME

Cette publication constitue l'avis que la Commission donne à tous les titulaires de permis pour satisfaire à l'article 9 de l'Ordonnance générale sur le transport de passagers et de marchandises par eau.

No: Q-91-03659-9
LARIVIÈRE, CLAUDE
115, rue Principale
St-Rock de Richelieu
Richelieu (Québec) JOL 2M0
FIXATION PARTICULIÈRE DE TAUX
5-Q-700,033-001A CLASSE I-B
TRAVERSERS
Autorisation: Service de traversier sur la rivière Richelieu entre St-Rock-de-Richelieu et St-Ours.

TAXI

Délais d'opposition ou d'intervention: 21 jours du présent avis

No: Q-91-03642-5
Les Entreprises Vadiage Inc.
295, Principale, C.P. 463
Dégelis (Québec) GOL 1H0
DEMANDE DE PERMIS
Dans le territoire de:
Pohénégamook 230004 RG
formée des municipalités suivantes:
Saint-Marc-du-lac-Long 09260
Rivière-Bleue 09310-SD
et Pohénégamook 10140-V

No: Q-91-03692-0
BÉLANGER, MAURICE
6, Dulude
Pont-Rouge (Québec) GOA 2X0
DEMANDE DE PERMIS
Dans le territoire de:
Pont-Rouge 237808 RG
formée des municipalités suivantes:
Pont-Rouge 29200, Saint-Basile 29340, Saint-Basile-Sud 29320 et Sainte-Jeanne-de-Pont-Rouge.

Délais d'opposition ou d'intervention: 10 jours du présent avis

No: M-91-07178-2
NORMAND AUBÉ & AL EN SOCIÉTÉ
Taxi D.N.L. Enr.
20, De Bellefeuille
Saint-Eustache
(Deux-Montagnes) J7R 2J8
Et demandeur-cédant:
Ladouceur, Guy
250, St-Eustache
Saint-Eustache
(Deux-Montagnes) J7R 2L7
TRANSPORT DE PERMIS
7-M-205681-001A
Dans le territoire de:
Saint-Eustache (A-14)

No: M-91-07204-6
166403 CANADA INC.
24, rue Front, Suite A
Aylmer (Gatineau) J9H 6J1
Et demandeur-cédant:
Robert Pombert & Al. en Société
Taxi Aydelu Enr.
57B, Court
Aylmer (Gatineau) J9H 4L9
Proc.: Me Pierre Lachelle
TRANSPORT DE PERMIS
0-M-214598-001A
Dans la région de Aylmer formée de la municipalité de Aylmer.

No: Q-91-03643-3
ALLARD, GUY
185, chemin Baie Carrière
Val d'Or (Québec) J9P 4M5
Proc.: Me Dominique Morin
ET DEMANDEUR-CÉDANT:
THOMAS, Edouard
108, rue Marcoux
Val d'Or (Québec) J9P 6N5
TRANSPORT DE PERMIS:
1-M-205243-001A
Dans le territoire de:
Val d'Or (A-49)

No: Q-91-03644-1
GIROUX, PAUL
369, Santerre
Vanier (Québec) G1M 1Z5
Proc.: Me Jacques Couillard
ET DEMANDEUR-CÉDANT:
LAPOINTE, Philippe
330, Ave. Rousseau, app. 33
Québec (Québec) G1M 1T7
Proc.: Me Jacques Couillard
TRANSPORT DE PERMIS:
6-Q-201437-001A
Dans le territoire de:
Québec (A-36)

No: Q-91-03650-8
PLANTE, Marc-Aurèle
3058, Gaspard
Beauport (Québec) G1C 3V9
ET DEMANDEUR-CÉDANT:
CANTIN, RICHARD
1710, D'avignon
Québec (Québec) G3K 1A0
TRANSPORT DE PERMIS:
9-Q-205005-001A
Dans le territoire de:
L'Est de Québec (A-30)

No: Q-91-03653-2
LAFRENIÈRE, Gilles
54, rue Parent
Val d'Or (Québec) J9P 5N8
ET DEMANDEUR-CÉDANT:
LAFRENIÈRE, LINDA
58, Parent
Val d'Or (Québec) J9P 5N8
TRANSPORT DE PERMIS
6-Q-205156-001A
Dans le territoire de:
Val d'Or (A-49)

No: Q-91-03670-6
PARADIS, RENÉ
1970, avenue Lortie
Beauport (Québec) G1X 3X5
Proc.: Me Alain Fecteau
ET DEMANDEUR-CÉDANT:
JACQUES BIDEGARE ET ALS.
EN SOCIÉTÉ
(Compagnie fusionnée)
3340, St-Victorien, app. 3
Beauport (Québec) G1E 3B8
TRANSPORT DE PERMIS
5-Q-205264-001A
Dans le territoire de:
Québec (A-36)

No: Q-91-03682-1
TAXI SÉLECT INC.
1000, 6ième avenue
Grand-Mère (Québec) G9T 2J3
ET DEMANDEUR-CÉDANT:

GENDRON, Albert
683, 6ième avenue
Grand-Mère (Québec) G9T 2H6
TRANSPORT DE PERMIS:
7-Q-201642-001A
7-Q-201642-002A
Dans le territoire de:
Shawinigan (A-42)

CAMIONNAGE EN VRAC

Délais d'opposition ou d'intervention: 10 jours du présent avis

No: M-91-07138-6
SANTERRE, ANDRÉ
2048 rue Laplante
Laval
(Île Jésus) HTS 1E7
Proc.: Me Jean-Richard Laurence
et demandeur-cédant
Détaillement Panorama (1983) Inc.
1405 Boul. Des Laurentides
Laval
(Île Jésus) HTM 2Y2
TRANSPORT DE PERMIS
8-M-511797-001A
Dans le territoire: région 10
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07139-4
MOSHER, ROBERT
1736, route 225, Ch. Petite-France
Noyan
(Mississquoi) J0J 1B0
Proc.: Me Nicole Perreault
et demandeur-cédant
Les Entreprises Mosher Inc.
1736, route 225, Ch. Petite-France
Noyan
(Mississquoi) J0J 1B0
TRANSPORT DE PERMIS
9-M-510764-001A
Dans le territoire: région 05
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07140-2
CHIBOU-VRAC INC.
853, Boul. Rideau
Rouyn-Noranda
(Rouyn-Noranda) J9X 5C8
Proc.: Me Nicole Perreault
et demandeur-cédant
André Sayer Inc.
28 rue Nottaway
Matagami
(Abitibi) J0Y 2A0
TRANSPORT DE PERMIS
0-M-509781-002A
Dans le territoire: région 08
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07168-3
DE VARENNES, FRANCINE
12285, 41e Ave
Montréal-Nord
(Île-de-Montréal) H1E 2E8
et demandeur-cédant:
Côté, Jacques
12285, 41e Ave
Montréal-Nord
(Île-de-Montréal) H1E 2E8
TRANSPORT DE PERMIS
4-M-510132-001A
Dans le territoire: région 10
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07169-1
HENAULT, GASTON
(Gaston Hénault Enrg)
23 Eastmain
Matagami
(Abitibi) J0Y 2A0
Proc.: Me André Gilbert
et demandeur-cédant:
Etier, Paul
11 Berry, C.P. 614
Matagami
(Abitibi) J0Y 2A0
TRANSPORT DE PERMIS
7-M-513372-001A
Dans le territoire: région 08
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07183-2
TRANSPORT JAVIN INC.
873 Grand Rang
St-Michel-de-Napierville
(Napierville) JOL 2J0
Et demandeur-cédant:
Transport D.P.R. Inc.
317 St-François-Xavier
Dolson
(Laprairie) JOL 1G0
TRANSPORT DE PERMIS
9-M-508099-001A
Dans le territoire: région 06
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07184-0
LES TRANSPORTS JEAN-GUY
RIENDEAU INC.
2745 Boul. Langelier # 2
Montréal
(Île-de-Montréal) H1N 3A4
et demandeur-cédant:
Transport Javin Inc.
1932 Emdard
Montréal
(Île-de-Montréal) H4E 2C8
TRANSPORT DE PERMIS
9-M-511516-003A
Dans le territoire: région 10
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07187-3
2757-4599 QUÉBEC INC.
134, 12ème Avenue
Lachine
(Île-de-Montréal) H8S 3H8
et demandeur-cédant:
2433-1829 Québec Inc.
Transport G. Martineau
7555 Marquette # 2
Montréal
(Île-de-Montréal) H2E 2E3
TRANSPORT DE PERMIS
8-M-513678-001A
Territoire: région 10
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07188-1
176002 CANADA INC.
258, R.R. 3, Rang 5
La Sarre
(Abitibi) J9X 2X2
et demandeur-cédant:
Aubin, Francis
715 rue Baril
Poulieries
(Abitibi) J0Z 3E0
TRANSPORT DE PERMIS
0-M-506308-001A
Territoire: région 08
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07190-7
TRANSPORT AUCY INC.
755, 1ère Avenue Ouest
Saint-Jovier
(Abitibi) J0Z 1N0
et demandeur-cédant:
Audet, André
755, 1ère Avenue Ouest
Saint-Jovier
(Abitibi) J0Z 1N0
TRANSPORT DE PERMIS
1-M-512107-001A
Territoire: région 08
Matières autorisées: toutes

No: M-91-07198-0
MÉNARD, CLÉMENT
47 Potvin
Gatineau
(Hull) J8T 3W7
et demandeur-cédant:
161543 Canada Ltée
1263 Gilles
Gatineau
(Hull) J8P 6H8
TRANSPORT DE PERMIS
5-M-513630-001A
Dans le territoire: région 07
Matières autorisées: toutes

No: Q-91-03605-2
RO-AD & FILS INC.
875, rue Principale
Pointe-A-La-Croix
"L'Alverne" (Bonaventure)
(Compagnie fusionnée)
Me Jean Landry, Notaire
TRANSPORT DE PERMIS ET
MAINTIEN DE PERMIS
ACQUISITION D'INTERÊTS
Transport de matières en vrac
Dans le territoire de: région 01
Matières autorisées: toutes
Permis concerné: 5-Q-509889-001A
Ro-Ad & Fils Inc. est issue de la fusion

des compagnies Ro-Ad Inc. et Ro-Ad & fils Inc.

No: Q-91-03641-7
LES INDUSTRIES MALTECH LTÉE
2964, rue St-Dominique
Jonquière
(Chicoutimi) G7Y 1A1
et demandeur-cédant:
Maltais & Lapointe Ltée
2968, Rue Saint-Dominique
Jonquière
(Chicoutimi) G7Y 1A1
TRANSPORT DE PERMIS
Transport de matières en vrac
Dans le territoire de: région 02
Matières autorisées: toutes
Permis concerné: 2-Q-506789-001A

No: Q-91-03646-6
2529-4166 QUÉBEC INC.
2150, Route 350
Ste-Angèle de Prémont
(Maskinongé) J0K 1R0
et demandeur-cédant:
St-Yves, Florent
20, Avenue du Parc
Louisville
(Maskinongé) J5V 2W5
TRANSPORT DE PERMIS
Transport de matières en vrac
Dans le territoire de: région 04
Matières autorisées: toutes
Permis concerné: 2-Q-504115-002A

No: Q-91-03647-4
L. DELISLE INC.
33, rue Boiesier, 4e Rang
St-Apollinaire
(Lotbinière) GOS 2E0
et demandeur-cédant:
Paysagiste 2000 Inc.
53, rue Chaîne
St-Apollinaire
(Lotbinière) GOS 2E0
TRANSPORT DE PERMIS
Transport de matières en vrac
Dans le territoire de: région 03
Matières autorisées: toutes
Permis concerné: 7-Q-509374-001A

No: Q-91-03651-6
TRANSPORT ST-JEAN PORT-JOLI
LTÉE
4, de la Branlette, C.P. 525
St-Jean Port-Joli
(L'Islet) GOR 3G0
et demandeur-cédant:
Morneau & Bélanger Inc.
4, de la Branlette
St-Jean Port-Joli
(L'Islet) GOR 3G0
TRANSPORT DE PERMIS
Transport de matières en vrac
Dans le territoire de: région 03
Matières autorisées: toutes
Permis concerné: 2-Q-509668-001A

No: Q-91-03664-9
168955-CANADA INC.
2401, Route 350
Ste-Angèle de Prémont
(Maskinongé) J0K 1R0
et demandeur-cédant:
Bélanger, Raymond
2424, Rang Paul Lemay
Ste-Angèle-de-Prémont
(Maskinongé) J0K 1R0
TRANSPORT DE PERMIS
Transport de matières en vrac
Dans le territoire de: région 04
Matières autorisées: toutes
Permis concerné: 1-Q-505915-002A

No: Q-91-03665-6
TRANSPORT CAJO INC.
3585, Rang St-Paul
Chicoutimi
(Chicoutimi) G7H 5B3
et demandeur-cédant:
Côté, André
4015, Girard
Jonquière
(Chicoutimi) G7X 3Z4
TRANSPORT DE PERMIS
Transport de matières en vrac
Dans le territoire de: région 02
Matières autorisées: toutes
Permis concerné: 3-Q-501276-001A

No: Q-91-03683-9
CONSTRUCTIONS PAUL CÔTÉ INC.
3400, boul. Ducharme
La Tuque
(Champlain) G9X 3N8
et demandeur-cédant:
Duchesneau, Guy
3902, boul. Ducharme, C.P. 98
La Tuque
(Champlain) G9X 3P1
TRANSPORT DE PERMIS
Transport de matières en vrac
Dans le territoire de: région 04
Matières autorisées: toutes
Permis concerné: 5-Q-509673-001A

No: Q-91-03687-0
2536-8416 QUÉBEC INC.
330, Principale
St-Gabriel
(Québec) GOK 1M0
Proc.: St-Hilaire & Associés
MAINTIEN DE PERMIS
ACQUISITION D'INTERÊTS
Transport de matières en vrac
Dans le territoire de: région 01
Matières autorisées: toutes
Permis concerné: 3-Q-509097-001A
La nouvelle liste des actionnaires peut être consultée au dossier de la Commission des Transports du Québec.

CAMIONNAGE EN VRAC EXTRA-PROVINCIAL

Ces avis sont donnés en vertu de la partie II de la Loi de 1987 sur les transports routiers (35-36 EL.II.c.35).
La Commission délivrera la licence de camionnage en vrac extra-provincial, à moins qu'une personne opposée ne la convainque que l'exploitation de l'entreprise visée par la demande est susceptible de nuire à l'intérêt public.
Le délai de l'opposition qui doit être écrite et assemblée est de 21 jours du présent avis.
Avis est donné que la Commission entendra la personne opposée ou son procureur sur la recevabilité de son opposition.
Pour un dossier de Montréal (M) à Montréal: mardi le 12 mars 1991 à 10:00 heures.
Pour un dossier de Québec (Q) à Québec: jeudi le 14 mars 1991 à 10:00 heures.

No: M-91-07141-0
JOHN G. FRENCH & SONS
TRUCKING INC.
A/S Paquette & Perreault
200 Saint-Jacques, suite 900
Montréal (Île-de-Montréal) H2Y 1M1
Proc.: Me Céline Trudeau
DEMANDE DE LICENCE
Transport de matières en vrac
Matières demandées: Groupes 3, 4 et 5, matières 10, 22 et 26.
La Matières 26 comprend: aggregate supplés.
Territoire: régions 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 et 11.
Frontières: Qué.-Ont., Qué.-E.U.
Nombre de véhicules: 3

No: Q-91-03645-8
DISTRIBUTION REMY CORRIVEAU
INC.
80, Principale
St-Nazaire-de-Dorchester
(Dorchester) GOR 3T0
DEMANDE DE LICENCE
Matières transportées: les groupes 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 et 11.
Frontières: Qué.-Ont., Qué.-N.B., Qué.-T.N., Qué.-E.U.
Nombre de licences: 2

No: Q-91-03674-8
MICHAUD, MARIO
A/S Raoul Guérrette Inc.
Ville Degelis
(Témiscouata) GOL 1R0
DEMANDE DE LICENCE
Transport de matières en vrac
Matières transportées: les groupes 1, 2, 3, 4, 5, les matières numéros 18 et 21 du groupe 6 ainsi que les matières numéros

23 et 24 du groupe 7.
Territoires: régions 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 et 10.
Frontière: Qué.-N.-Brunswick.
Cette licence est demandée pour une proposition de service soit un véhicule.

CAMIONNAGE LOCAL, INTRA ET EXTRA-PROVINCIAL

Ces avis sont donnés en vertu de la partie II et de la partie III de la Loi de 1987 sur les transports routiers (35-36 EL. II.c.35) et de la Loi sur le camionnage (1987, ch. 97).

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

Le délai de l'opposition qui doit être écrite et assemblée est de 21 jours du présent avis.

Avis est aussi donné, que la Commission entendra la personne opposée ou son procureur sur la recevabilité de son opposition.
Pour un dossier de Montréal (M) à Montréal: mardi le 12 mars 1991 à 10:00 heures.
Pour un dossier de Québec (Q) à Québec: jeudi le 14 mars 1991 à 10:00 heures.

No: M-91-07104-8
TRANSPORT DE LA BAIE INC.
207, 50e Rue Ouest
Venise en Québec, Québec
(Mississquoi)
J0J 2K0
LICENCE INTRA-PROVINCIALE
Transport général public
Biens transportés:
Groupe 32: Meubles et autres biens usagés, Groupe 35: Marchandises générales.
Territoires:
Toutes les municipalités régionales de comté, les territoires et les communautés urbaines et régionale, frontières: Qué.-Ont. et Qué.-E.U.

No: M-91-07105-5
TRANSPORT DE LA BAIE INC.
207, 50e Rue Ouest
Venise en Québec, Québec
(Mississquoi)
J0J 2K0
LICENCE EXTRA-PROVINCIALE
Transport général public
Biens transportés:
Groupe 32: Meubles et autres biens usagés, Groupe 35: Marchandises générales.
Territoires:
Toutes les municipalités régionales de comté, les territoires et les communautés urbaines et régionale, frontières: Qué.-Ont. et Qué.-E.U.

No: M-91-07106-3
2844-2804 QUÉBEC INC.
1430, Balmain
Chomedey, Laval
(Québec)
H7S 1A6
PERMIS LOCAL
Transport général public
Biens transportés:
Groupe 32: Meubles et autres biens usagés, Groupe 35: Marchandises générales.
Territoires:
Toutes les municipalités régionales de comté, les territoires et les communautés urbaines et régionale, frontières: Qué.-Ont. et Qué.-E.U.

No: M-91-07107-1
ERB TRANSPORT LIMITED
a/s Guy & Gilbert
770, Sherbrooke O., # 2300
Montréal (Québec)
H3A 1G1
Proc.: Guy & Gilbert
LICENCE INTRA-PROVINCIALE
Transport général public
Biens transportés:
Groupe 35: Marchandises générales.
Territoires:
Toutes les municipalités régionales de comté, les territoires et les communautés urbaines et régionale.

No: M-91-07108-9
TRANSPORT C. AUBIN INC.
1295, Montée Major
La Plaine (Québec)
J0N 1B0
LICENCE INTRA-PROVINCIALE
Transport général public
Biens transportés:
Groupe 7: Produits du pétrole et du charbon, Groupe 11: Produits chimiques et connexes, Groupe 26: Matériel d'usage militaire, Groupe 27: Médicaments, produits pharmaceutiques, fournitures et appareils médicaux, Groupe 32: Meubles et autres biens usagés, Groupe 35: Marchandises générales.
Territoires:
Toutes les municipalités régionales de comté, les territoires et les communautés urbaines et régionale.

No: M-91-07109-7
TRANSPORT C. AUBIN INC.
1295, Montée Major
La Plaine (Québec)
J0N 1B0
LICENCE EXTRA-PROVINCIALE
Transport général public
Biens transportés:
Groupe 7: Produits du pétrole et du charbon, Groupe 11: Produits chimiques et connexes, Groupe 26: Matériel d'usage militaire, Groupe 27: Médicaments, produits pharmaceutiques, fournitures et appareils médicaux, Groupe 32: Meubles et autres biens usagés, Groupe 35: Marchandises générales.
Territoires:
Toutes les municipalités régionales de comté, les territoires et les communautés urbaines et régionale, frontières: Qué.-Ont., Qué.-Nouveau-Brunswick, Qué.-Terre-Neuve et Qué.-E.U.

No: M-91-07110-5
DUPUIS, LISE
(Dupuis-Lecavalier Enr.)
1626, des Peupliers
St-Lin, Québec
(L'Assomption)
J0R 1C0
PERMIS LOCAL
Transport général public
Biens transportés:
Groupe 32: Meubles et autres biens usagés, Groupe 35: Marchandises générales.
Territoires:
Toutes les municipalités régionales de comté, les territoires et les communautés urbaines et régionale.

No: M-91-07111-3

LA VIE ECONOMIQUE

♦ RRRQ

Et cela pour plusieurs raisons. La principale est que les régimes de rentes du Canada et du Québec (RRQ-Q) sont un leurre; ils reposent sur une sorte de quiproquo.

La plupart des gens croient que ce régime est capitalisé, alors qu'il ne l'est pas. En réalité, la réserve du régime ne couvre actuellement que le coût des prestations aux retraités pendant moins de quatre ans (selon la plus récente analyse actuarielle de la Régie des rentes du Québec en date du 31 décembre 1988, et la conjoncture s'est resserrée depuis ces temps). Si le commun des mortels croit que les dollars que le régime lui enlève sur chacun de ses chèques de paie 1) sont mis de côté, 2) que la Caisse de dépôt les fait fructifier et 3) qu'il les retrouvera, à l'âge de la retraite, enrichis de tous les intérêts accumulés, alors il se trompe lourdement. En fait, sa cotisation courante sert à défrayer les prestations des retraités actuels, et lorsqu'il arrivera lui-même à l'âge de la retraite, ce sont les cotisations des plus jeunes, actifs sur le marché du travail, qui assureront les revenus nécessaires. Et cela, dans la meilleure des hypothèses. On peut regretter que les gouvernements aient tendance à entretenir, plus ou moins subtilement, cette ambiguïté, comme c'est le cas d'un récent document de consultation (sur le partage des excédents d'actifs) publié par le ministère québécois de la

Main-d'oeuvre.

Le régime du rente du Québec (comme celui du Canada) n'a rien, ou presque rien, d'un authentique régime de retraite. C'est essentiellement un programme social, reposant sur des paiements de transfert aux personnes et aux familles. En ce sens, il ne diffère guère de la pension de sécurité de la vieillesse (PSV) et du supplément de revenu garanti (SRG) aux personnes âgées, deux programmes administrés par le gouvernement fédéral. La grande différence, ce sont les modalités de financement du régime. Et, vu sous cet angle, les deux programmes fédéraux sont nettement supérieurs, au plan social, en ce que leur financement repose sur un système fiscal nettement progressif, alors que les pseudo-régimes de retraite (Québec et Canada) s'alimentent à des sources carrément régressives, pesant plus lourd sur les faibles revenus et les entreprises à forte intensité de main-d'oeuvre.

Tous les éléments de ce dispositif (PSV, SRG, RRRQ-Q) ont ceci de commun qu'ils reposent entièrement sur la capacité des gouvernements d'augmenter les impôts de leurs sujets, de même que sur un transfert colossal d'une génération à l'autre. Qu'il suffise de rappeler que la réserve du Régime de rentes du Québec est de quelque 14 milliards \$ alors que ses engagements (valables pour plus d'un demi-siècle) seraient de l'ordre de 130 milliards \$. Quant aux programmes fédéraux, ils se financent en totalité à même les revenus de l'année en cours (ou pire, par l'endettement).

Dans ces conditions, connaissant l'impasse fiscale des gouvernements et considérant l'évolution démographique des prochaines décennies, il serait carrément irresponsable, odieux et cynique de « bonifier » des régimes dont nous tirons le profit immédiat tout en en reportant le fardeau sur nos petits-enfants.

Il y a des limites à une pseudo-solidarité à sens unique, ne fussent que celles qu'impose la décence.

LES ANNONCES CLASSEES 286-1200

INDEX DES REGROUPEMENTS DES RUBRIQUES

- 100-199 Immobilier — Résidentiel
- 200-299 Immobilier — Commercial
- 300-399 Marchandises diverses
- 400-499 Offres d'emploi
- 500-599 Services
- 600-699 Véhicules automobiles
- 900-999 Avis

LES ANNONCES CLASSEES DU DEVOIR

Du lundi au vendredi de 8h30 à 16h00

Pour placer, modifier ou annuler votre annonce, téléphonez avant 14h30 pour l'édition du lendemain.

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

NOUS ACCEPTONS



PAR TELEPHONE

286-1200

101 Propriétés à vendre 101 Propriétés à vendre

UN «CHEZ-SOI» EN FRANCE!

(Aller-retour charter environ 400 \$)

Québécois, pour vos vacances, votre retraite, acheter est maintenant raisonnable et tellement logique!

Renseignements gratuits: Clément POIRIER
65 rue de Fontenay • 69350 • Lyon • La Mulatière • FRANCE

99 Visites Libres

AU 1230 O'BRIEN, 2h à 4h dim. Split délaçé, rénové, très propre, 2 c.c., 2 pas hopital Sacré-Coeur, près de tous services. Prix réduit.
J. April 336-4305.

101 Propriétés à vendre

BORD DE L'EAU: Domaine luxueux à Laval. Prix: 950 000 \$ Accepterais échange. Ecrire à: DOSSIER 369 Le Devoir à Adrien Bertrand, C.P. 6033, Succ. Place d'Armes, Mtl, Qc. H2Y 3S6

101 Propriétés à vendre

BORD DU RICHELIEU
Luxueux duplex, garage double, vue sur la rivière, grand terrain, 200 000 \$, 1-358-1756.

BUNGALOW 6%, possibilité 18 000 \$ de revenu, s/sol de 4 1/2 fin; annexe de 3 pces, terrain 10 000 pi.c.a., taxes basses. 621-0949.

DDO: Westpark, 108 Stéphanie, 4 chambres, 2 1/2 salles de bains, garage 1986 avec foyer, 186 900 \$, 956-7512.

DUVERNEY
Financement hp 9% 5 ans ouvert. Secteur tranquille et recherché, luxueux cottage 85' Exclut, de prestige, tout bric.

43' X 44': terrain 8 700 pi.c.a., piscine creusée, paysagisme professionnel, pavé-uni, arrosage électronique, garage double, thermo-pompe, système d'alarme, foyer, cave à vin, aires ouvertes, 14 pces, 4 salles de bains, dortoir privé pour bureau. Idéal pour professionnel, nombreux extra, prix réduit, faut visiter. 689-4620, 667-4070.

HUDSON
Grand cottage 1988, 3 chambres, 2 1/2 salles de bains, salon avec foyer, salle à manger, cuisine, etc., sur 1 étage. Garage pour 2 voitures. 23 000 pi.c.a., taxes basses. Proche de tous les services. 224 500 \$ négociable. 458-4586, 386-1909. Pm.

L'ANNONCIATION: duplex 1 X 4 1/2, 1 X 3 1/2, chemin Rivière Nord, terrain de 75 000 pi.c.a., intéressés sérieux seulement. (819) 275-2005.

LAVAL-DUVERNEY Cottage 88, 5 c.c., s/s fin, asc. central, foyer, b./toubillon, Jenn-Air, garage. Hyp. 11 1/4 %. 4 ventes. 848-1510.

MAISON 1988: 2 étages, 4 chambres, 2 s/bains, garage, terrain boisé 32 000 pi.c.a., accès au lac Memphrémagog, 1-819-845-8832.

OCCASION pour gens de la mode, haut de duplex coin Chabanel, 4 1/2 pces, possibilité d'un bureau d'affaires, libre immédiatement. 289-9033, 385-1101.

OUTRE-MONT: Désire vendre part dans duplex de haut standing, près métro, Stanislas, Université. Terrain superbe. Intéressant pour banlieusard ou firme extérieure. 276-6220

PAS DE T.P.S. LONGUEUIL COLLECTIVITE NOUVELLE
Rachet à 8.50% sur 3 ans. Unifamiliale spacieuse. 4 chambres à l'étage. Sous-sol fini. Prix justifié. Libre à la vente. Visite libre le dimanche de 10-17 heures.
646-0962

A VENDRE OU A ECHANGER BELLE VICTORIE (1885) SHERBROOKE COIN ST-ANDRE
Métro Sherbrooke, grand cottage 8 1/2, petit cottage 4 1/2, logement 4 1/2, rénovés, zone semi-comm. patio, 3 stations (valeur 740 000 \$).
871-9660, 598-9238

AHUNTSIC: Domaine St-Sulpice, cottage 81, 3 c.c., s/b, foyer, s/sol fini, garage, patio, piscine hors-terre. Jour-lundi au vendredi: 277-3138, soir: 388-6885.

AHUNTSIC: Attention professionnelle qui désire avoir son bureau à domicile. Triplex neuf détaché, luxueux, spacieux, 10 pces, piscine creusée, 2 pas de la Riv. des Prairies. Excellents revenus. 385-5056.

ST-HUNTSIC
Domaine St-Sulpice. Pl. Montgolfier bungalow 1963, 4 chambres, cuisine rénovée, garage, thermopompe, piscine, toiture neuve et isolée, enlèvement de cèdre. Prix des services et commerces, école, Cégep, centre sportif Claude Robillard et arena, jardin et parc. Quartier tranquille. 198 000 \$ Vente cause travail extérieur.
Int (418) 851-4255 (soir) ou à Montréal, demander Jacques, au 384-3270

ARTHABASKA: belle construction 1985, 3 chambres, 2 s/bains, remise, garage double, vendeur très motivé, prix réduit 155 000 \$, mais toute offre raisonnable sera considérée.
689-1187 (avant 22h SVP)

AUBAIN
Cottage, 3 c.c., Ste-Dorothée, près de l'aut. 13, aires ouvertes, garage, piscine creusée, vendeur très motivé, prix réduit 155 000 \$, mais toute offre raisonnable sera considérée.
689-1187 (avant 22h SVP)

DOMINIQUE DIBERNARDO, P.A.
Me Claude Dubuc, Avocat
300, rue Léo Parizeau, Suite 1610
Montréal.

MAISON 1988: 2 étages, 4 chambres, 2 s/bains, garage, terrain boisé 32 000 pi.c.a., accès au lac Memphrémagog, 1-819-845-8832.

OCCASION pour gens de la mode, haut de duplex coin Chabanel, 4 1/2 pces, possibilité d'un bureau d'affaires, libre immédiatement. 289-9033, 385-1101.

OUTRE-MONT: Désire vendre part dans duplex de haut standing, près métro, Stanislas, Université. Terrain superbe. Intéressant pour banlieusard ou firme extérieure. 276-6220

PAS DE T.P.S. LONGUEUIL COLLECTIVITE NOUVELLE
Rachet à 8.50% sur 3 ans. Unifamiliale spacieuse. 4 chambres à l'étage. Sous-sol fini. Prix justifié. Libre à la vente. Visite libre le dimanche de 10-17 heures.
646-0962

A VENDRE OU A ECHANGER BELLE VICTORIE (1885) SHERBROOKE COIN ST-ANDRE
Métro Sherbrooke, grand cottage 8 1/2, petit cottage 4 1/2, logement 4 1/2, rénovés, zone semi-comm. patio, 3 stations (valeur 740 000 \$).
871-9660, 598-9238

AHUNTSIC: Domaine St-Sulpice, cottage 81, 3 c.c., s/b, foyer, s/sol fini, garage, patio, piscine hors-terre. Jour-lundi au vendredi: 277-3138, soir: 388-6885.

AHUNTSIC: Attention professionnelle qui désire avoir son bureau à domicile. Triplex neuf détaché, luxueux, spacieux, 10 pces, piscine creusée, 2 pas de la Riv. des Prairies. Excellents revenus. 385-5056.

ST-HUNTSIC
Domaine St-Sulpice. Pl. Montgolfier bungalow 1963, 4 chambres, cuisine rénovée, garage, thermopompe, piscine, toiture neuve et isolée, enlèvement de cèdre. Prix des services et commerces, école, Cégep, centre sportif Claude Robillard et arena, jardin et parc. Quartier tranquille. 198 000 \$ Vente cause travail extérieur.
Int (418) 851-4255 (soir) ou à Montréal, demander Jacques, au 384-3270

ARTHABASKA: belle construction 1985, 3 chambres, 2 s/bains, remise, garage double, vendeur très motivé, prix réduit 155 000 \$, mais toute offre raisonnable sera considérée.
689-1187 (avant 22h SVP)

AUBAIN
Cottage, 3 c.c., Ste-Dorothée, près de l'aut. 13, aires ouvertes, garage, piscine creusée, vendeur très motivé, prix réduit 155 000 \$, mais toute offre raisonnable sera considérée.
689-1187 (avant 22h SVP)

DOMINIQUE DIBERNARDO, P.A.
Me Claude Dubuc, Avocat
300, rue Léo Parizeau, Suite 1610
Montréal.

MAISON 1988: 2 étages, 4 chambres, 2 s/bains, garage, terrain boisé 32 000 pi.c.a., accès au lac Memphrémagog, 1-819-845-8832.

OCCASION pour gens de la mode, haut de duplex coin Chabanel, 4 1/2 pces, possibilité d'un bureau d'affaires, libre immédiatement. 289-9033, 385-1101.

OUTRE-MONT: Désire vendre part dans duplex de haut standing, près métro, Stanislas, Université. Terrain superbe. Intéressant pour banlieusard ou firme extérieure. 276-6220

PAS DE T.P.S. LONGUEUIL COLLECTIVITE NOUVELLE
Rachet à 8.50% sur 3 ans. Unifamiliale spacieuse. 4 chambres à l'étage. Sous-sol fini. Prix justifié. Libre à la vente. Visite libre le dimanche de 10-17 heures.
646-0962

101 Propriétés à vendre

STE-ANNE-DE-SOREL
Résidence de prestige pour professionnels, en bordure du fleuve, salle familiale avec foyer, mezzanine, baie vitrée, 3 c.c., salon, cuisine, 2 s/b, s/s fin, int. personnalisée, garage. Terrain de 400 000 pi.c.a. boisé et paysager. Agents s'abstenir.
(514) 742-8824

VIMONT BUNGALOW: 3 c.c., grand garage ext., piscine hors-terre, s/s fin, 2 s/b., chauff. élect., rénové il y a 4 ans. A VOIR ABSOLUMENT! Jour: 625-1588, soir: 669-1646

VIMONT SPLIT 86: 13 pièces, design unique, excellent investissement. A voir 625-2543.

VIMONT: split level 20 ans, style californien, unique 3 pces, piscine, syst. d'alarme, etc. Divorce, première offre au-dessus de 100 000 \$, 686-4835, 967-3195.

103 Propriétés à l'extérieur de Montréal

BORD DE L'EAU Près St-Hyacinthe. Ferme, maison centenaire. A vendre ou à louer. 497-1364

CANTONS DE L'EST
STE-ANNE DE LA ROCHELLE
Près Bromont à l'orford. Terre 278 acres, boisé, prairie, plantation, maison, garage et remise. 140 000 \$ (514) 532-2231.

CONDO DE PRESTIGE 1635 pi.c.a., élévateur privé, 5e étage, cot. soleil, marbre, air climatisé, décoration professionnelle. Jour: 819-563-0299, soir: 819-565-8086

MARIEVILLE Canadienne avec garage, cuisine équipée, bain thérapeutique. Terrain 31 000 pi.c.a., entrepôt 1760 pi.c.a., pour ébénisterie ou autre. 169 000 \$ négociable. 460-2769

REPUBLIQUE DOMINICAINE
Un nid d'amour au paradis du calme. Au bord d'une mer turquoise, à l'est de Puerto Plata. Superbel M. Dellandria 255-5202, 352-3387. Re/Max Mtl Metro Inc. ctr.

RIVE-SUD 3-4-5-6 logements, reprise de finance. Propriété de moins de 100 000 \$ à Varennes. MONTAGNE de ski avec glissade d'eau, 0.05 \$/p.c., terrain de golf, Réal St-Jean, bur.: 652-2969, rés.: 587-8293, Syst M-A Ctr.

ST-JOYVE Style colonial, 4 chambres, foyer, sous-sol fini, gce attaché, boisé, ski. (819) 425-3618

VIEXU QUÉBEC, près de la Basilique, attenant à condos 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2. Info: Françoise Biron, Le Permanent ctr. (514) 646-9999.

105 Propriétés à louer

CHOMEDEY Maison unifamiliale, 3-4 chambres, nouvellement rénovée, toutes commodités. Libre. 969-1510.

MAISON PRÈS ST-SAUVEUR, meubles, 3 c.c., lav./sèch., Jenn-Air, bord de l'eau, foyer, 376-7204.

113 Propriétés à revenus à vendre

A 175 LOGEMENTS, ossature béton. BEAT RIVEST, 594-6043, Re/Max Outremont ctr: 271-2131.

SHERBROOKE 6 logements, 7 commerces, rev.: 82 000 \$ Prix: 450 000 \$ 866-2202

PRÈS PARC OLYMPIQUE
DÉTACHÉ 27 LOGEMENTS
REVENU: 150 000 \$
282-5424

118 Copropriétés à vendre

LAC BROME Manoir Inverses. Éléante copropriété de style royaliste, neufs, boiseries, piscine, 1 100 pi.c.a. plus terrasses, 2 ch., 1 s/bains, 5 appartements, foyer, grands rangements. Tous services incluant 2 piscines, marina, tennis, entretien extérieur. Copropriétaires soigneux, confort, sécurité, tranquillité. A moins de 30 minutes de 6 centres de ski, golf en développement en annexe. Loisirs quatre saisons. Libre immédiatement. Prix: 125 000 \$ Sur rendez-vous: Jour: 987-3838, soir: 388-2704.

PLATEAU MONT-ROYAL 4691 à 4699 rue Marquette coin Gifford, 5 pces 815 pi.c.a., 54 000 \$, 4 pces 755 pi.c.a. 48 000 \$, en bon état, très clair, bois franc, entrée 100 Amp., rénovations optionnelles, bien situé sur rue avec arbres matures. 842-7046, pas d'agent.

ST-LAMBERT 4, ensoleillé, 1120 pi.c.a., services, foyer, garage. 115 000 \$ 658-6864.

121 Condos à louer

★ EN SOLEILLÉ, TRANQUILLE ★
PRÈS UQAM, grand 5 1/2, meublé, 2 chambres, m/brique, foyer, stat. privé, 1 000 \$ nég. Après 18h00, 277-0662

A LOUER OU A VENDRE 5 MIN. SHERBROOKE ET MCGILL COLLEGE
Luxueuse victorienne centenaire, rénovée en 3 app. dont celui-ci: Salon, s/b, cuisine, aire ouverte, 3 électro. Neufs, bryeux, 2 c.c., s/b et coin lavage, climatisation, syst. alarme Chubb, grande terrasse sur le toit, accès intérieur. Vue montagne. Espace voiture. Escalier à l'antenne et décor, mur brique, céramique, marbre, chène, moquette, lin, manivelle, persiennes réglables. Métro, bus à la porte. Idéal prof., cadre, excentric. Libre: 847-0356 de 9h à 5h, propriétaire.

IMMENSE, neuf, luxueux, 4 1/2, centre-ville, terrasse, foyer, clim. 2 s/b, équi. garage, rangement, métro. 1 175 \$ 934-4726.

OUTRE-MONT: Juillet, moderne, 2 c.c., 2 s/b, air, garage int. 1 300 \$/mois. 273-7144, après 18h.

122 Condos à vendre

BORD DU FLEUVE PENTHOUSE
A Brossard 2 chambres, 2 salles de bains, tourbillon, thermopompe, entrée et salle de bains marbre, édifice béton, 2 ascenseurs, garage intérieur, vue panoramique de Montréal, face au fleuve. 466-1131.

CENTRE SUD, près métro, 3 chambres, 2 s/bains, foyer, stationnement, clim. 2 ascenseurs, garage intérieur, vue panoramique de Montréal, face au fleuve. 466-1131.

CENTRE-VILLE condo 3 1/2 demi-sol, bien éclairé, béton, foyer, 49 900 \$, 455-1175, 639-3676 (métro Bern)

CENTRE-VILLE 118 000 \$ Grand 3 1/2 pièces, écaré, foyer, terrasse, stat. L. Laurin, Royal LePage ctr: 273-8824.

CHOMEDEY Superbe condo, moderne, grand 3 1/2, foyer, miroir, près aut. 440 et 15. 69 900 \$ discutable. 687-8789.

CONDO À VENDRE
2 chambres, condition exceptionnelle de financement, près hôpital St-Luc et UQAM. 255-3816.

DOMAINE VAL-DES-NEIGES
Vue sur Mt Ste-Anne, condo neuf, 2 étages, 2 c.c., peut accommoder 8 personnes. Tout inclus: literie, meubles, vaisselle, etc. Gilles J.: 418-663-3147 ou s: 418-827-4732.

122 Condos à vendre

STE-ANNE-DE-SOREL
Résidence de prestige pour professionnels, en bordure du fleuve, salle familiale avec foyer, mezzanine, baie vitrée, 3 c.c., salon, cuisine, 2 s/b, s/s fin, int. personnalisée, garage. Terrain de 400 000 pi.c.a. boisé et paysager. Agents s'abstenir.
(514) 742-8824

VIMONT BUNGALOW: 3 c.c., grand garage ext., piscine hors-terre, s/s fin, 2 s/b., chauff. élect., rénové il y a 4 ans. A VOIR ABSOLUMENT! Jour: 625-1588, soir: 669-1646

VIMONT SPLIT 86: 13 pièces, design unique, excellent investissement. A voir 625-2543.

VIMONT: split level 20 ans, style californien, unique 3 pces, piscine, syst. d'alarme, etc. Divorce, première offre au-dessus de 100 000 \$, 686-4835, 967-3195.

103 Propriétés à l'extérieur de Montréal

BORD DE L'EAU Près St-Hyacinthe. Ferme, maison centenaire. A vendre ou à louer. 497-1364

CANTONS DE L'EST
STE-ANNE DE LA ROCHELLE
Près Bromont à l'orford. Terre 278 acres, boisé, prairie, plantation, maison, garage et remise. 140 000 \$ (514) 532-2231.

CONDO DE PRESTIGE 1635 pi.c.a., élévateur privé, 5e étage, cot. soleil, marbre, air climatisé, décoration professionnelle. Jour: 819-563-0299, soir: 819-565-8086

MARIEVILLE Canadienne avec garage, cuisine équipée, bain thérapeutique. Terrain 31 000 pi.c.a., entrepôt 1760 pi.c.a., pour ébénisterie ou autre. 169 000 \$ négociable. 460-2769

REPUBLIQUE DOMINICAINE
Un nid d'amour au paradis du calme. Au bord d'une mer turquoise, à l'est de Puerto Plata. Superbel M. Dellandria 255-5202, 352-3387. Re/Max Mtl Metro Inc. ctr.

RIVE-SUD 3-4-5-6 logements, reprise de finance. Propriété de moins de 100 000 \$ à Varennes. MONTAGNE de ski avec glissade d'eau, 0.05 \$/p.c., terrain de golf, Réal St-Jean, bur.: 652-2969, rés.: 587-8293, Syst M-A Ctr.

ST-JOYVE Style colonial, 4 chambres, foyer, sous-sol fini, gce attaché, boisé, ski. (819) 425-3618

VIEXU QUÉBEC, près de la Basilique, attenant à condos 3 1/2, 4 1/2, 5 1/2. Info: Françoise Biron, Le Permanent ctr. (514) 646-9999.

105 Propriétés à louer

CHOMEDEY Maison unifamiliale, 3-4 chambres, nouvellement rénovée, toutes commodités. Libre. 969-1510.

MAISON PRÈS ST-SAUVEUR, meubles, 3 c.c., lav./sèch., Jenn-Air, bord de l'eau, foyer, 376-7204.

113 Propriétés à revenus à vendre

A 175 LOGEMENTS, ossature béton. BEAT RIVEST, 594-6043, Re/Max Outremont ctr: 271-2131.

SHERBROOKE 6 logements, 7 commerces, rev.: 82 000 \$ Prix: 450 000 \$ 866-2202

PRÈS PARC OLYMPIQUE
DÉTACHÉ 27 LOGEMENTS
REVENU: 150 000 \$
282-5424

118 Copropriétés à vendre

LAC BROME Manoir Inverses. Éléante copropriété de style royaliste, neufs, boiseries, piscine, 1 100 pi.c.a. plus terrasses, 2 ch., 1 s/bains, 5 appartements, foyer, grands rangements. Tous services incluant 2 piscines, marina, tennis, entretien extérieur. Copropriétaires soigneux, confort, sécurité, tranquillité. A moins de 30 minutes de 6 centres de ski, golf en développement en annexe. Loisirs quatre saisons. Libre immédiatement. Prix: 125 000 \$ Sur rendez-vous: Jour: 987-3838, soir: 388-2704.

LES ANNONCES CLASSEES 286-1200

A vendre hors frontières

CONDOS EN FLORIDE POMPANO BEACH

14 grandes villas condominiums neuves. 1443 pi. ca., 2 chambres, 2 salles de bains, balcon 10 X 20. **SUR LE GOLF**, à 5 minutes de la plage. Idéal pour les bateaux et tennis. **SITE EXTRAORDINAIRE.** Min.: 89 900 \$, comptant: 8 500 \$, Financement hypothécaire: 8% % **SERGE: 345-5761**

11-02-91

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

Play Grande. Faites construire votre villa par ci bien établie. Farom, vente, location et entretien. Mtl: 523-0111. Fax R. Dom: (809)589-7335.

Maisons repos/retraite

A LA RECHERCHE de personne ou couple septuagénaire, relativement autonome. Logé et nourri. Service d'infirmière disponible au besoin, 80\$/sem./pers. Vous aimez la tranquillité de la campagne, appelez dès maintenant: 1-514-258-4792.

CENTRE DE RÉFÉRENCE POUR AÎNÉS

Choix de 275 résidences, service gratuit. Centre Visage. Mtl et Rivé-sud: 363-6826. Laval: 686-2216.

LE LUXE ABORDABLE

Apps avec service. Débutant à 669\$/mois. Manoir Bois de Boulogne, 745-3414.

RÉSIDENTE POUR PERSONNES ÂGÉES

Excellente cuisine à volonté, service complet. 323-6527.

Bureaux à louer

2063 SAUVÉ EST. Bureaux luxueux, 15 X 12, tapis, neuf, 2500\$/mois, libre imm. 649-1939.

750 - 16e AVENUE, P.A.T. Bail 5 ans (2 ans gratuits). 10\$/pi.ca. Inf: 640-4192, 259-0825.

AHUNTSIC 202 SAUVÉ O.

2000 pi.ca., poss. d'agrandissement 4000 pi.ca., chauffage, climatisation incl., stationnement, 11\$/pi.ca. brut 384-0440.

AHUNTSIC coin Sauvé/Christophe-Columb

bureau 1000 pi.ca. aménagé, climatisé, chauffé, éclairé, 1500\$/mois, 389-5956.

BEAUBIEN - LANGELIER

Bureaux pour jeune professionnel ou autre commerçant. Avec services **253-2287, ANDRÉ ROY**

HEURE - SEM. - MOIS

Pour professionnel, métro Jarry, 383-6756.

IMMEUBLE DE PRESTIGE RUE NOTRE-DAME

4000 PI.CA. à 2 pas du Palais de Justice, idéal professionnels: avocats, notaires, comptables. Pour info, contactez KIM 356-5330.

LAVAL (BOUL. DES LAURENTIDES)

Près autoroute 440, 470 pi.ca. ou 800 pi.ca. Situés sur r.-de-c. 666-6112.

N.D.G. Bas de duplex, se louerait comme bureau de psychologue ou autre professionnel.

Possibilité de 5 magnifiques bureaux. Libre mars ou avril. 900\$/mois. 486-0275, laissez message.

VIEUX MONTRÉAL

Rue McGill/St-Paul. Environ 3 400 pi.ca. sur 1^{er} étage, angle de l'immeuble, très éclairé, hauts plafonds, gicleur, ascenseur et monte-charge. 982-2401.

Espaces commerciaux à louer

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL de 550 à 1600 pi.ca. d'espace à bureau sur René-Lévesque. Près métro, à partir de 13\$/pi.ca. Mme Fortin 287-9103, 307 678-5483.

L'ACADIE/CHABANEL

emplacement exceptionnel, 12 000 pi.ca. pour bureaux ou commerces, subdivisibles. Courtiers protégés, 332-5252.

MAGASIN ET BUREAUX De 2000 à 4000 pi. Pageau, entre St-Zotique et Beaudouin. Entre 55 et 85\$/pi. 661-6111, 668-6006.

A vendre hors frontières

MIAMI FLORIDE à partir de \$ 70 000 US

LUXE INVESTISSEMENT SÉCURITÉ APPARTEMENTS

Marina SPA Tennis Golf à proximité

PALM BAY YACHT CLUB

SOCOFIM (514) 282-7654

«Écrire: Dossier # 368, LE DEVOIR, C.P. 6033, Succ. Place D'Armes, Mtl, P.Q. H2V 3S6»

11-02-91

App. et log. à louer

PORT DE MER 101, place Charles-Lemoyne

Bureau 202, Longueuil 3 1/2 - 4 1/2 - 5 1/2

VUE PANORAMIQUE

Tél.: 679-6010

App. et log. à louer

251 Bureaux à louer

BUREAUX PRESTIGIEUX

Meublés avec services de secrétariat, réceptionniste, salle de conférence, stationnement intérieur.

Prix à partir de \$650 à \$1 500 par mois

CENTRE D'AFFAIRES LANGELIER

6455, rue Jean-Talon est, 7^e étage, St-Léonard, Qc. H1S 3E8

(514) 256-6797

App. et log. à louer

251 Bureaux à louer

BUREAUX PRESTIGIEUX

Meublés avec services de secrétariat, réceptionniste, salle de conférence, stationnement intérieur.

Prix à partir de \$650 à \$1 500 par mois

CENTRE D'AFFAIRES LANGELIER

6455, rue Jean-Talon est, 7^e étage, St-Léonard, Qc. H1S 3E8

(514) 256-6797

Espaces commerciaux à louer

ESPACE COMMERCIAL/INDUSTRIEL à louer, 2 800 pi.ca. Parc industriel Ville St-Laurent. M. Alard: 956-1936.

ESPACE COMMERCIAL à louer, libre, 2 000 pi.ca. ou moins, ville Edmond, rue Monk, excellente location, 8 000 pi.ca., 487-7132, 487-9931.

Espaces commerciaux à vendre

IMMEUBLE COMMERCIAL à vendre ou à louer, 13 000 pi.ca., stationnement 50 autos, Notre-Dame est, près Hector, Tony: 387-1360.

Espaces industriels à louer

ST-LÉONARD, Zone indust., local + bureaux, 4200 pi.ca., mezza, 700 pi.ca., stat. nég., libre, 327-2245, 728-9585.

Propriétés commerciales

LAURIER — À VENDRE: imm. commerciale de prestige. Bons revenus. J. Duchaine. 651-8331 Re/Max Ctr.

Locaux à louer

CÔTE DE LIESSE, près aéroport, bureau chauffé, air climatisé, 8 500\$/pi.ca. Philippe: 397-1331.

A vendre hors frontières

MIAMI FLORIDE à partir de \$ 70 000 US

LUXE INVESTISSEMENT SÉCURITÉ APPARTEMENTS

Marina SPA Tennis Golf à proximité

PALM BAY YACHT CLUB

SOCOFIM (514) 282-7654

«Écrire: Dossier # 368, LE DEVOIR, C.P. 6033, Succ. Place D'Armes, Mtl, P.Q. H2V 3S6»

App. et log. à louer

PORT DE MER 101, place Charles-Lemoyne

Bureau 202, Longueuil 3 1/2 - 4 1/2 - 5 1/2

VUE PANORAMIQUE

Tél.: 679-6010

Commerces à vendre

A L'ABRI DE LA RECESSION et de la dépression, commerce établi en 1985, très bon revenu. Composez 328-8990.

ATELIER DE FER TERREBONNE

A vendre avec ou sans ch. d'affaires de 36 ans, 80 X 60, en bloc, pont roulant, mur moyen. Possibilité louer local. 471-3004.

LIBRAIRIE

à Outremont avec section vidéo, près métro, Bergeron crr: 252-1236

N.D.G. - LIBRAIRIE: Livres usagés.

Loyer raisonnable, bien situé, clientèle établie. 488-7731

RESTAU. en pleine expansion.

Beigne, soupe, croissant et café. Ambiance super. Rue très achalandée, opportunité immédiate. Le voir c'est le vouloir! M. Tardif pour I.C.N. crr: 844-0128 ou 464-9100.

RESTAURANT Urgent! Libre, bien situé, potentiel clientèle important.

Comptant: 40 000 \$ 523-8923.

SUPER OFFRE

Salon d'esthétique, secteur C.D.N. établi depuis 14 ans, 7 cabines, faux cuir, 47 000 \$ négociable. Appelez après 20h, 727-3533 Annie.

351 Ameublements

A BAS PRIX: futons et matelas toutes grandeurs, meubles, étagères, grand choix, 3580, rue Notre-Dame O. 939-6155.

359 Téléviseurs, stéréos, vidéos

TV 26 po. ZENITH + petit meuble, très belle image. 225 \$ 374-4651

363 Mobiliers de bureau, accessoires

MACHINE À ÉCRIRE XEROX 6020 Appareil électronique à mémoire avec écran, traitement de texte, correction aut., clavier français. État neuf. Demande 950 \$ 467-8159

NOUS avons des téléphones cellulaires et accessoires, téléavertisseurs, alarmes: nous avons les meilleurs prix en ville. Financement disponible. **ROBERTO** de Pélion Ltée, 2360 Notre-Dame ouest: 983-1666, 952-5200.

SYSTÈME TÉLÉPHONIQUE VANTAGE

48 à transférer (3 ans). Location Bell, capacité 16 lignes, 48 téléphones, en service 9 lignes, 26 téléphones. Valeur 21 000 \$ Option d'achat.

A vendre ou à céder. **COPYTRAK II ET IMPRIMANTE.** Un an et quelques mois d'utilisation. Crédit bail se terminant février 94.

Loiselle Landry, jour: 987-6242, poste 371, soir: 665-0345.

365 Équip. de commerce

EQUIPEMENT salon de coiffure neuf et usagé. **GUAY BEAUTE INC.** 273-9991.

371 Ordinateurs

SYSTÈME 286-12 Mhz, 1 MB, 40 MB, 12 et 14 MB, Mono 14", imprim. Fujitsu DL 110, LIVRE ET INSTALLE AVEC GARANTIE DE 2 ANS; 1 665 \$. Système 386-25 Mhz, 64K, 4 MB, 110 MB, 3.5" 1.44, 2 300 \$, NEC 3200, 24 aiguilles, 430 \$, Laser, OKI400, 985 \$, OKI800, 1 375 \$, 40 MB, 25 ms 320 \$. 110 MB, 18ms 580 \$.

Livraison à votre entreprise/domicile incluse. **OASIS MICRO INC. TEL: 953-7950**

383 Bois de foyer

BOIS DE CHAUFFAGE En gros seulement. 80% érablé, 20% hêtre. Livraison rapide. J.M.J. TASSE INC. 439-1926.

391 Antiquités

ANTIQUITÉS, brocante, collection, timbres, cartes postales, etc. **GRENIER ST-ANDRÉ**, 6631 St-André, Mtl. Ven: 12-21, sam-dim 10-17, 270-4916.

***ANTIQUITÉS BOURGUIGNON:** est maintenant ouvert. En magasin: Bibliothèque victorienne, petit secrétaire à cylindre aussi service d'encadrement complet. 1562-A, Van Home. 274-6335

COMMUNE SECOND EMPIRE, victorien 1^{er} époque, bois massif vernis.

525-8964. Offres sérieuses seulement. 525-8964.

MARCHE AUX PUCES

STE-GENEVIÈVE. Intérieur et extérieur. Ouvert tous les dimanches de 9h à 17h. Plus de 60 vendeurs de bijoux, antiquités, meubles, bibelots, de tout.

15674 boul. Gouin Ouest, Pierrefonds. 620-1890, 626-4436.

407 Offres d'emploi

TRADUCTION DIRECTEUR(TRICE)

Exigences: De 5 à 10 ans d'expérience en traduction technique, de préférence, en aéronautique. Aptitude à entretenir de bonnes relations de travail, rigueur intellectuelle, sens du service à la clientèle, sens des responsabilités, capacité de gérer des équipes multidisciplinaires.

Fonctions: Coordonner les travaux, respecter les échéances sociales. Excellent salaire et avantages sociaux.

TRADUCTION TRADUCTEURS (TRICE)/RÉVISEURS

Au moins 5 ans d'expérience en traduction technique aéronautique. Conscience professionnelle, aptitude à entretenir de bonnes relations de travail, désir de faire carrière en traduction technique option, sens des responsabilités. Excellent salaire et avantages sociaux.

RÉCEPTIONNISTE

Personne très responsable, fiable et plaisante, connaissance du W.P. 5.0. Excellent salaire et avantages sociaux.

Écrire au: **Dossier 370**

Le Devoir, C.P. 6033 Succ. Place D'Armes, Montréal, Qc. H2V 3S6.

11-02-91

510 Cours

ALCOOLISME, toxicomanie, anorexie, dépendance affective, dépression, désordre émotif et sexuel. 1^{er} semaine suit fin pour VIVRE SANS CHAÎNE enr., 433-7068.

ANGLAIS — COURS PRIVÉS

Par professeur anglophone diplômé, tous niveaux. 50\$/12h. 937-7995.

COURS DE D'IN ACADÉMIQUE

Observation d'après nature, individuel ou petits groupes. 342-3751, laissez message.

FRANÇAIS - LATIN - MATHS

Cours privés ou semi-privés, professeur qualifié. 277-2990.

L'ANGLAIS

Un échec ou un défi? Maîtrisez-le en 14 sem. 938-0146, sr. et w-end.

TUTEUR PRIVÉ en français et en anglais

(langue maternelle ou seconde), adultes, enfants, disponible ap. 13h. 342-5035.

Occasions d'affaires

EN ESTRIE SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GOLF AUSTIN & CLUB DE GOLF AUSTIN INC.

EN BANLIEUE DE MAGOG: Un magnifique parcours privé de calibre international dans un décor exceptionnel.

Dès son ouverture, le Club de Golf Austin Inc. offrira à ses membres tous les services d'un club privé, sur un parcours qui saura plaire aux golfeurs les plus exigeants quel que soit leur calibre.

De plus, un projet domiciliaire de qualité où les actionnaires auront certains privilèges sera adjoint au parcours.

UNE ASSEMBLÉE SERA BIENTÔT TENUE POUR LES GENS INTÉRESSÉS.

Pour informations: du lundi au vendredi entre 9 h. et 17h.: (819) 838-5225 • 1-800-465-5225

Lucien Guibault, Représentant

Un prospectus provisoire portant sur les titres proposés a été déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec et est susceptible d'être complété ou modifié. Aucun paiement ne pourra être perçu ou accepté avant que la Commission n'ait visé le prospectus officiel.

Services financiers

DARIER CANADA CONSEILLERS EN VALEURS INC.

GESTION DE PORTEFEUILLE À L'ÉCHELLE MONDIALE

POUR INFORMATION, S.V.P. CONTACTEZ

M. PETER K. PFIFFNER
M. THOMAS GJEREK

3655 REDPATH MONTREAL H3G 2G9

TÉL.: (514) 288-2991

FAX: (514) 2889780

AFFILIÉE À DARIER & CIE, BANQUIERS PRIVÉS GENÈVE, SUISSE

11-02-91

590 Préparation de curriculum vitae

C.V. DE GRANDE QUALITÉ 842-6130

591 Occasions d'affaires

BISTRO-BAR, restaurant, 50 places + terrasse, bon potentiel pour chef cuisinier autonome. Prix réduit. Christian Lafrance crr: 449-4949, 652-5465.

CONCEPT INÉDIT

Associé(e) recherché(e) pour participer au financement d'un concept de franchise inédit: santé, beauté. Marché en pleine croissance. Investissement minimum 75 000 \$. Rendement exceptionnel.

Pour rendez-vous seulement: (514) 449-5877

599 Offres de services professionnels

BIJOUTERIE GÉRARD Réparation d'horloges, montres et bijoux. Travail professionnel. 844-4141, 844-9276.

675 Bateaux, moteurs, yachts, voiliers

SEA-RAY 1989, Sundancer 300, 31.4 pi., comme neuf, équip. complet. Jour 382-2122 ou soir 333-6674.

590 Préparation de curriculum vitae

C.V. DE GRANDE QUALITÉ 842-6130

591 Occasions d'affaires

BISTRO-BAR, restaurant, 50 places + terrasse, bon potentiel pour chef cuisinier autonome. Prix réduit. Christian Lafrance crr: 449-4949, 652-5465.

CONCEPT INÉDIT

Associé(e) recherché(e) pour participer au financement d'un concept de franchise inédit: santé, beauté. Marché en pleine croissance. Investissement minimum 75 000 \$. Rendement exceptionnel.

Pour rendez-vous seulement: (514) 449-5877

599 Offres de services professionnels

BIJOUTERIE GÉRARD Réparation d'horloges, montres et bijoux. Travail professionnel. 844-4141, 844-9276.

675 Bateaux, moteurs, yachts

DES IDÉES, DES ÉVÉNEMENTS

États-Unis, Canada et Mexique

Une continentalisation fascinante si l'on évite le nivellement par le bas

Dorval Brunelle et Christian Deblock

Les auteurs sont professeurs au département de sociologie et de science politique de l'UQAM et membres du Groupe de recherche sur la continentalisation des économies canadiennes et américaines

IL Y A plusieurs leçons à tirer de l'accord de libre-échange canado-américain, mais la plus déterminante demeure sans doute la nature et la portée du débat de société qui avait été engagé à l'époque autour du projet d'entente lui-même. On se souviendra, en effet, que l'extrême polarisation des options entre partisans et adversaires avait tout bonnement conduit le gouvernement Mulroney à bénéficier d'une marge de manoeuvre à peu près totale dans la négociation de ce dossier, avec le résultat final que l'on connaît.

Non seulement l'accord n'offrait-il aucune garantie explicite en matière de protection de certains secteurs-clés, qu'il s'agisse des industries culturelles ou de l'agriculture, par exemple, mais il ne prévoyait aucune mesure concrète de transition qui en aurait atténué les retombées auprès de groupes de travailleurs susceptibles d'être touchés par l'une ou l'autre de ses dispositions. Bref, toute préoccupation sociale avait été écartée.

Il convient peut-être à cet égard de rappeler deux choses : premièrement, en économie politique, le maintien d'un repli sur des mesures de substitution aux importations n'est plus praticable dans le contexte international actuel, que ce soit au Canada ou ailleurs dans le monde, ce que vient en tout point confirmer le recours à l'option libre-échangiste de la part du gouvernement mexicain; deuxièmement, face à ce genre de défi, une critique un tant soit peu crédible de la libéralisation des échanges ne peut pas se contenter de dé-

fendre le statu quo ante, c'est-à-dire de prôner un retour en arrière dans le temps ou dans la théorie, elle devrait plutôt viser à accroître la mise.

Sans doute, une comparaison avec l'implantation d'un Marché unique en Europe de l'Ouest s'impose. Là-bas, la définition d'un nouveau cadre économique a été située dans le prolongement d'un projet d'intégration politique mis en place à la suite de la signature du Traité de Rome en 1957. Cette articulation entre l'économie et la politique est d'autant plus intéressante pour notre propos qu'elle a pu conduire à l'émergence d'un discours alternatif centré sur le projet d'édification d'une « Europe sociale » d'une part, qu'elle rend possible un éventuel arrimage entre la reconnaissance des droits de la personne défendue au sein du Conseil de l'Europe et les initiatives du Parlement européen à ce chapitre d'autre part.

Une Amérique du Nord sociale

Une comparaison de ce genre, même rapidement esquissée, avec l'état des discussions au Canada et aux États-Unis a de quoi désoler l'observateur le plus impartial. Le discours économique s'est étioilé au point de ne plus engager de compromis avec quel'qu'autre approche, tandis que les critiques politique, sociale ou humanitaire sont complètement marginalisées.

Or, si l'on en juge d'après les premières réactions devant l'ouverture des négociations à trois en Amérique du Nord, le débat qui s'annonce sur les mérites et démérites de la participation du Canada risque fort de n'être qu'une reprise d'un affrontement déjà piégé dont l'issue paraît aussi inévitable que la fois précédente. Le gouvernement conservateur aura, de nouveau, les mains libres pour négocier ce « level playing field » cher aux élites économiques



Les présidents George Bush et Carlos Salinas de Gortari portent un toast au terme d'une visite du président américain à Mexico, le 27 novembre dernier, consacrée particulièrement au projet de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique.

américaines, c'est-à-dire de négocier un nivellement par le bas.

Pourtant, l'entrée en scène du Mexique au sein d'une économie continentale élargie devrait au contraire offrir l'occasion de faire face aux négociateurs américains avec de nouveaux atouts en mains, soit en appuyant certaines revendications mexicaines, soit en ouvrant la discussion sur les effets d'une intégration de cette importance sur les milieux de travail et les milieux de vie.

Le Mexique a beau être un pays sous-développé (avec plus de trois fois la population du Canada, son PNB est presque trois fois moindre), la politique économique nationaliste à laquelle il a souscrit depuis les années trente ressemble davantage à celle du Canada qu'à celle des États-Unis. Au demeurant, les trois pays vivent sous l'empire d'un régime fédéral fort apparenté soumis dans chaque cas à des tensions internes qui ne sont pas sans ressemblance. Enfin, par comparaison aussi bien avec le Canada qu'avec les États-Unis, la protection des droits individuels est beaucoup plus précaire au Mexique.

En conséquence, si les intérêts économiques du Canada dans cette négociation à trois ne se comparent pas à ceux des États-Unis, puisque les échanges entre ces derniers et le Mexique totalisent 44 milliards \$,

tandis que ceux du Canada avec le Mexique atteignent à peine 2,3 milliards \$, il n'en demeure pas moins que les dimensions politique, sociale et humanitaire des interrelations à trois sont éminemment importantes. C'est, bien sûr, à la condition d'accroître la mise que le Canada serait susceptible de jouer un rôle de premier plan au sein d'une économie continentale qui se mettra en place de toute façon.

S'opposer au repli

Ceci dit, et malgré le côté utopique de certaines des propositions esquissées, la solution la plus dommageable dans les circonstances actuelles serait de refuser de participer à la négociation à trois sans, du même coup, dénoncer l'accord de libre-échange canado-américain. Car, si le Canada devait se retirer du projet de continentalisation proposé par les gouvernements américain et mexicain et maintenir quand même l'accord qui le lie aux premiers, il récolterait le pire de trois mondes.

Au niveau économique d'abord, les quelques avantages qu'il aura pu tirer de l'accord risquent de s'envoler dans la mesure où, demain, l'intégration entre le Mexique et les États-Unis s'avérera beaucoup plus prometteuse que celle qui a cours entre le Canada et les États-Unis, ne se-

rait-ce que parce que la zone frontalière là-bas est en pleine croissance, tandis que la frontière Nord est en déclin.

Au niveau politique ensuite, le Canada confirmerait sa satellisation vis-à-vis des États-Unis, avec le résultat que son statut international serait dévalué et sa marge de manoeuvre face aux pays du tiers monde, réduite.

Aux niveaux social et humanitaire, enfin, le Canada se serait avéré incapable d'assumer une position autonome dans des dossiers qui ont été déterminants afin d'étendre sa crédibilité auprès de ses partenaires au sein de la communauté internationale depuis la Deuxième Guerre.

Il apparaît donc essentiel d'opposer à la stratégie actuelle dite de « roll back free trade », c'est-à-dire de nivellement par le bas, une approche fondée sur la mise en place d'institutions communes soit de partage de la production dans le domaine économique, soit de promotion des intérêts sociaux dans le domaine politique.

L'enjeu d'une continentalisation à trois pourrait être un projet fascinant si l'on parvenait à le sortir des exigences mercantiles et si la libéralisation pouvait également s'étendre aux autres domaines de la vie sociale et culturelle.

Progrès économique et déclin des campagnes

Jean-Pierre Wampach

L'auteur est professeur au département d'économie rurale à la faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval

LA CROISSANCE économique des trente dernières années a permis un progrès économique important — le niveau de vie moyen a plus que doublé. Mais, plus récemment, le progrès s'est essouffé et les clivages sociaux se renforcent. Durant toute cette période, les régions rurales se sont vidées de leur population, et en leur sein surtout les fermes, dont les occupants ne forment plus que 2,2 % de la population totale. Après avoir fermé des paroisses dans les années 60, va-t-on fermer des régions dans les années 90 ?

Craintes et espoirs

Je ne le pense pas mais, si l'évolution actuelle devait se poursuivre, on assisterait dans les prochaines années à l'extinction d'un grand nombre de municipalités rurales. Je ne le souhaite pas non plus, ni comme économiste, ni comme citoyen. Je ne peux que déplorer le gaspillage humain et la perte de patrimoine social, naturel, culturel et matériel qu'une telle éventualité comporte, lesquels s'ajouteraient aux problèmes économiques, sociaux et environnementaux actuels.

Confronté à cette perspective, j'éprouve craintes et espoirs. Je partage dans la décentralisation administrative et la prise en charge de leur développement par les collectivités locales. Mes craintes se fondent sur la nature des tendances lourdes de l'économie, tant en matière agricole qu'en matière d'industrie et de services. Il faudrait pouvoir maîtriser ces tendances et je ne pense pas que l'on y arrive sans une prise en charge du développement au niveau global. À cet égard, mon espoir se nourrit des possibilités réelles de réorienter l'agriculture et, au plan de l'industrie et des services, de redistribuer les fruits du progrès technologiques sur la base de nouveaux compromis entre les parties prenantes. Avant d'exposer mes craintes et mes espoirs, je vais jeter un regard en arrière pour tenter de cerner la

phase de développement économique dans laquelle nous nous trouvons actuellement et en extraire quelques implications économiques.

Nous sommes dans une phase transitoire de développement.

L'agriculture québécoise se trouve depuis 1940 dans une phase intensive d'augmentation de la productivité du travail. Cette phase correspond à la troisième révolution technologique agricole, la révolution mécanique, chimique et biologique, qui commença vers 1920 aux États-Unis. L'utilisation de tracteurs, d'engrais chimiques, de pesticides et de nouvelles variétés de semences la caractérisent, de même que l'électrification, l'instruction universelle et l'application à l'agriculture des découvertes scientifiques. L'agriculture et les agriculteurs n'ont eu d'autre choix que de s'adapter, disparaître ou végéter face à une révolution qui avait son origine en dehors d'elle-même et de leur influence. Elle a entraîné une substitution massive de capital au travail et le départ de dizaines de milliers d'agriculteurs.

Cette phase tire à sa fin et nous sommes au début d'une quatrième révolution, dont les traits principaux sont la nouvelle biotechnologie et la nouvelle électronique, celle que l'on retrouve dans les ordinateurs, les fibres optiques, les lasers et les télécommunications.

Comme la précédente, cette quatrième phase a son origine en dehors de l'agriculture et le secteur public y participera moins que le secteur privé, non seulement en raison du retrait de l'État, mais aussi parce que les firmes privées ont, du moins aux États-Unis, une protection par le brevet plus étendue qu'auparavant et qui les rend maîtresses des revenus de leurs investissements; cette plus grande maîtrise sur leurs revenus attendus constitue une incitation à investir. C'est la rentabilité des nouvelles techniques qui dictera l'orientation des recherches et pas forcément des objectifs comme la conservation des ressources, le développement des campagnes ou le maintien des emplois dans l'agriculture.

Étant donné la continuation d'une influence extérieure qui a bouleversé

La dualisation de l'économie, dont on commence à prendre conscience aujourd'hui, il y a belle lurette qu'elle est une caractéristique du développement du secteur agricole

les méthodes de production dans le sens d'un recours de plus en plus important à des intrants achetés, il est probable que les développements nouveaux en biotechnologie renforceront cette tendance avec les mêmes effets que dans le passé. Les prix réels des produits agricoles continueront à diminuer, tout comme la population active agricole et le nombre de fermes.

Les implications économiques

En ce qui concerne le second aspect de la quatrième révolution technologique, à savoir l'utilisation des ordinateurs et des télécommunications, elle semble mieux adaptée aux grandes fermes en raison non pas tellement de leur coût d'achat que de leur coût de fonctionnement. Le coût d'un ordinateur est relativement modeste, ce qui le rend accessible à la majorité des agriculteurs. Par contre, le coût des logiciels, de rattachement aux systèmes de télécommunication et d'utilisation des banques de données n'est pas négligeable. Seule une entreprise d'une certaine dimension économique peut se permettre de faire appel à ce matériel spécialisé et répartir son coût d'utilisation sur un volume suffisant de production.

Alors qu'au cours des dernières décennies, c'est le souci de rattrapage du niveau de vie moyen dans le reste de l'économie qui semble avoir été le principal facteur explicatif de

l'augmentation de la dimension des fermes, on peut craindre qu'au cours de cette nouvelle phase technologique que les impératifs de la gestion et de la concurrence vont prendre le relais et pousser à leur tour à l'augmentation de la taille des fermes.

Quelles sont les implications économiques de ces tendances du point de vue des ressources et de l'emploi agricoles ?

Que ce soit en production animale ou végétale ou en matière d'utilisation de l'informatique, les innovations en vue n'auront pas l'effet direct de déplacement du travail qu'ont eu la mécanisation et la « tractorisation » des fermes et qui ont précipité le déclin des régions rurales. Mais comme ces innovations tendent à augmenter la production et réduire les coûts unitaires, elles vont continuer à diminuer la demande d'agriculteurs et réduire le nombre de fermes dans la mesure où leur application se fait d'abord dans les entreprises les plus aptes financièrement à les introduire. Ces entreprises vont alors croître par absorption des actifs d'autres fermes et augmenter leur part d'un marché qui n'augmente pas ou peu.

C'est parce que, depuis le début de la modernisation, la répartition des ressources matérielles, biologiques, intellectuelles et financières entre les fermes a été inégale qu'il faut s'attendre à une évolution dans le sens de la continuation des tendances actuelles, avec des fermes qui progressent grâce à leur capital de départ et d'autres qui sont éliminées ou condamnées à la stagnation. La dualisation de l'économie, dont on commence à prendre conscience aujourd'hui, il y a belle lurette qu'elle est une caractéristique du développement du secteur agricole.

Si ces conditions se maintiennent, il ne faut pas s'attendre à un changement fondamental dans l'orientation générale de l'agriculture. Il pourrait en être autrement si l'agriculture se donnait de nouveaux objectifs en réponse aux limites et aux dangers du modèle productiviste, ainsi qu'au déclin des campagnes. Déjà des efforts individuels s'observent dans ce sens. Mais sans l'appui de la recherche, de l'enseignement et des services connexes, ils pourront

difficilement se généraliser et gagner l'ensemble du secteur agricole.

En effet, l'avenir de l'agriculture tout comme celui des régions rurales est indissociable de l'évolution de l'agro-alimentaire, du système économique en général et du système de recherche-développement-extension. Dans cette perspective, changer l'orientation actuelle de l'agriculture et de l'économie rurale implique un changement des systèmes dont elle fait partie. La diminution du nombre des agriculteurs, l'augmentation de la productivité du travail et leurs impacts sur le sort des régions rurales et l'environnement ne sont que divers aspects d'un même processus global de développement.

L'idée de progrès est remise en cause

Les trois phénomènes — innovations dans les fermes accompagnées d'une hausse des rendements par hectare, par animal et par homme, baisse des coûts réels de production, élévation dans l'agriculture et diffusion dans la population d'un niveau de vie plus élevé — ont été baptisés dans les années 50 des noms de progrès technique, économique et social. Cette idée du progrès est remise en cause aujourd'hui, en raison non seulement de l'évolution économique, mais aussi de la prise de conscience des effets négatifs de la croissance sur l'environnement, la santé, la pauvreté et autres inégalités sociales.

Avis de l'éditeur

Les textes envoyés au DEVOIR pour la page *Des idées, des événements* doivent être signés. L'adresse et le numéro de téléphone sont également requis, mais seulement pour fins d'identification dans nos dossiers.

Prière de ne pas dépasser quatre pages et demi dactylographiées à double interligne, et de faire parvenir le texte à l'attention d'Albert Juneau.

LE DEVOIR ne s'engage pas à publier tous les textes reçus et se réserve le droit d'en réduire la longueur au besoin.

Assurances : nouvelles contraintes de l'État

Claude Cardinal

L'auteur est avocat

DEPUIS 1984, le Québec est connu pour avoir été à l'avant-garde dans le décloisonnement des institutions financières. Des compagnies québécoises ayant des chartes fédérales s'en sont départies au profit de chartes québécoises. Autour des compagnies d'assurances se sont constitués des conglomérats financiers dont certains ont un rayonnement international.

On a vu aussi l'arrivée des institutions étrangères dans le capital-actions des compagnies québécoises, les pourvoyant ainsi d'argent frais susceptible d'assurer le développement de ces compagnies.

Depuis 1984, les groupes financiers québécois vivaient sous un régime de décloisonnement et de réglementation souple. Durant cette période, le Québec n'a subi aucune convulsion financière des institutions qu'il régit. Cependant à Ottawa, on passait à travers les désastres financiers des banques de l'Ouest et de certaines sociétés de fiducie. Aux USA, l'excès d'optimisme cautionné par la spéculation a endommagé le tissu financier. Dans ce décor, madame Robic a procédé à l'examen de la loi sur les assurances et, dans une perspective d'harmonisation avec les tendances fédérales actuelles, elle a déposé le projet de loi 112 adopté le 22 décembre 1990.

Ce projet de loi touche plusieurs aspects, mais surtout il établit un nouveau régime de responsabilités.

Dans cette loi, le gouvernement du Québec impose des dispositions dont l'effet est d'enlever aux gestionnaires des entreprises d'assurances beaucoup d'autonomie de gestion.

Ainsi, la composition des conseils d'administration est affectée; désormais, les 2/3 des membres devront être des personnes qui ne sont ni gestionnaires de l'entreprise ni ses principaux actionnaires. Les divers comités du conseil devront respecter une semblable obligation. Ainsi, suivant cette nouvelle loi, des administrateurs, sans risques financiers ni responsabilités internes, seront responsables des pertes subies par des compagnies d'assurances à l'égard de certaines transactions, sans pour autant avoir tous les éléments de contrôle nécessaires.

Dans ces circonstances, qui voudra être responsable sinon les moins prévenants ?

Pensées en fonction des mutuelles d'assurances qui n'ont pas de véritable propriétaire, ces règles affectent considérablement les entrepreneurs privés qui détiennent des compagnies d'assurances. Ceux qui investissent leurs avoirs et assument le risque financier se voient privés de l'indispensable autonomie de gestion. Ils seront minoritaires sur les conseils d'administration de compagnies dont ils sont propriétaires. Quel entrepreneur québécois voudra créer ou acquérir une compagnie d'assurance qu'il ne pourra diriger totalement ?

Cette prudence du législateur est étonnante de la part d'un gouvernement si prompt au libéralisme économique.

Alors que cette loi ouvre la porte aux étrangers en leur permettant de créer de nouvelles compagnies d'assurances à charte québécoise et avec siège social au Québec, alors que les remous constitutionnels ont déjà incité un groupe ontarien à constituer une compagnie québécoise pour développer et gérer ses affaires québécoises, le Québec se rend moins intéressant en empêchant les étrangers de nommer un conseil d'administration selon leurs besoins. Le Québec à cet égard est plus restrictif que le fédéral dans son projet de loi touchant les sociétés de fiducie.

Obliquer la présence de Québécois sur un conseil, c'est une chose, exiger une majorité d'administrateurs qui ne soit faite ni de gestionnaires ni d'actionnaires importants, c'en est une autre.

S'il est normal de vouloir soustraire une mutuelle du contrôle absolu des gestionnaires internes qui ne sont eux-mêmes que des fonctionnaires d'une entreprise sans véritable propriétaire, il est anormal d'accrocher aux entreprises privées à capital-actions un régime semblable, même si c'est plus pratique pour les contrôles gouvernementaux.

Les distinctions nécessaires s'imposent. Un resserrement de la réglementation était peut-être nécessaire. Mais, si les autorités gouvernementales croient ainsi diminuer leurs obligations à l'égard de la protection de l'épargne publique, elles se trompent; l'épargne publique étant par définition publique, le gouvernement aura toujours une grande part de responsabilité. Pourquoi contrairement la gestion de ceux qui risquent leurs avoirs financiers ? Ils sont parfois les meilleurs alliés des autorités gouvernementales en ayant le même objectif : éviter les pertes.

L'équipe du DEVOIR

LA RÉDACTION Journalistes : à l'information générale : Josée Boileau, François Brousseau, Jean Chantier, Yves d'Avignon, Guy Ferland, Jean-Denis Lamoureux, Jacques Grenier (photographe), Louis-G. L'Heureux, Caroline Montpelt, Bernard Morier, Isabelle Paré, Clément Trudel ; à l'information culturelle : Pierre Beaulieu, Paule DesRivieres, Marie Laurier, Robert Lévesque, Nathalie Petrowski ; à l'information économique : Robert Dutrisac, Jean-Pierre Legault, Serge Truffaut, Claude Turcotte ; à l'information politique : Pierre O'Neill (partis politiques), Gilles Lesage (correspondant parlementaire et éditorialiste à Québec), Michel Venne (correspondant parlementaire à Québec), Chantal Hébert (correspondante parlementaire à Ottawa), Jocelyn Coulton (politique internationale), Laurent Sourmis (politique municipale), aux affaires sociales : Paul Cauchon (questions sociales), Jean-Pierre Proulx (éducation, religions), Louis-G. Francoeur (environnement), Sylvain Blanchard (relations de travail), Marie-Josée Hudon, Jean Sébastien (commis), Danielle Cantara, Thérèse Champagne, Monique Isabelle (clavistes), Denise Babin (secrétaire à la rédaction), Suzanne Marchand (ad-jointe à la direction), Christy Ouellet (secrétaire à la direction). LA DOCUMENTATION Gilles Paré (directeur), Manon Scott, Sylvie Scott, Serge Laplante (Québec), Rachel Rochefort (Ottawa). LA PUBLICITÉ Jacqueline Avril, Christiane Benjamin, Caroline Bourgeois, Francine Gringras, Johanne Guibea, Lucie Lacroix, Christiane Legault, Lise Major (publicitaires), Marie-France Turgeon, Micheline Tur-

geon (maguetistes), Johanne Brunet (secrétaire), L'ADMINISTRATION Nicole Carmel (coordonnatrice des services comptables), Florine Cormier, Céline Furoy, Jean-Louis Huot, Jean-Guy Lacas, Rachel Leclerc-Venne, Raymond Matte, Nathalie Perrier, Danielle Porton, Danielle Ross, Isabelle Baril, Linda Thériault (secrétaire à l'administration), LE MARKETING ET SERVICE À LA CLIENTÈLE Michelle Allie (directrice), Monique L'Heureux, Lise Lachapelle, Olivier Zuida. LES ANNONCES CLASSÉES Marie-Hélène Alarie, Manon Blanchette, Sylvie Laporte, Pierrette Rousseau, Christiane Vaillant. LA SOLICITATION TÉLÉPHONIQUE Yves Williams, Patrick Koczan (coordonnateurs), Patrick Salessse, Micheline Ruelland, Louise Paquette, Raymond Paquin, Jean-Marc Ste-Marie, Françoise Coulombe, Jean-François Lapointe.

LE DEVOIR est publié par l'Imprimerie Populaire Limitée, société à responsabilité limitée, dont le siège social est situé au numéro 211, rue du Saint-Sacrement, Montréal H2Y 1X1. Il est composé et imprimé par Imprimerie Dumont, 7743 rue Bourdeau, une division de Imprimeries Quebecor Inc., 612 ouest rue Saint-Jacques, Montréal. L'Agence Presse Canadienne est autorisée à employer et à diffuser les informations publiées dans LE DEVOIR. LE DEVOIR est distribué par Messageries Dynamiques, division du Groupe Quebecor Inc., située au 775, boul. Lebeau, St-Laurent. Courrier de deuxième classe, enregistrement numéro 9856. Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec : (514) 844-3361. Abonnements : (514) 844-5738. LE DEVOIR (USPS : 003708) is published daily by L'imprimerie Populaire, Limitée 211 rue St-Sacrement, Montréal, Québec H2Y 1X1. Subscription rate per year is \$ 439.00 USD. Second Class Postage paid at Champlain, N.Y. US POSTMASTER: send address changes to: Insa, P.O. Box 1518, Champlain, N.Y. 12919-1518.