

La SAQ compte éliminer 500 produits de ses tablettes au cours des 2 prochaines années

La société d'État entend contrôler davantage ses frais d'exploitation

JACQUES BENOIT

La SAQ compte supprimer, dans les deux prochaines années, 500 produits de sa gamme actuelle, laquelle atteint au total environ 4 000 marques-formats (les différents formats d'un même vin ou spiritueux comptent pour autant de produits).

«On fait moins de 1 p. cent de notre chiffre d'affaires avec ces 500 produits, et on les vend à perte si on calcule toutes les dépenses pour les gérer, les stocker, les distribuer», a expliqué hier à La Presse le vice-président aux affaires publiques de la société d'État, M. Claude Marier.

La première année — c'est-à-dire au cours de l'exercice commençant le 1^{er} avril —, la SAQ en écartera dans les 150, puis 200 à 250 l'année suivante, et on les vend à perte si on calcule toutes les dépenses pour les gérer, les stocker, les distribuer», a expliqué hier à La Presse le vice-président aux affaires publiques de la société d'État, M. Claude Marier.

Ces produits qui disparaîtront sont de toutes sortes: vins, spiritueux, embouteillés ici ou à l'étranger, «il n'y a pas de pattern», a-t-il dit.

En même temps, la société d'État, qui doit renouveler les baux de quelque 200 succursales en 88-89, entend modifier bien des choses en ce qui regarde ses 353 magasins: beaucoup occuperont moins d'espace — en raison de la montée en flèche des loyers —, au moins une grande surface par région du Québec tiendra la gamme complète de tous les produits, etc.

La raison de ce remue-ménage: «La croissance des ventes est faible (\$948 millions en 86-87) et le dividende à verser au gouvernement en hausse. Et on sait à peu près toujours exactement combien les gens vont dépenser pour leurs achats. Qu'on augmente ou qu'on baisse les prix, la somme que les gens ont à mettre pour leurs achats reste la même.»

Résultat, conclut-il, la SAQ n'a de

véritable contrôle que sur ses frais d'exploitation, qui jouent entre 16 et 17 p. cent de son chiffre d'affaires. «Il faut éviter que les frais montent en flèche. On n'a pas l'objectif de les réduire, mais de les empêcher de grimper.»

L'année dernière, ces dépenses de fonctionnement atteignaient \$160,5 millions (16,9 p. cent du chiffre d'affaires), contre \$143,7 millions (17,1 p. cent) en 83-84.

Les succursales

La suppression des 500 produits se produira avec l'introduction simultanée, en contrepartie, d'un nouveau mode de vente. Jusqu'ici, les achats de la SAQ étaient uniquement des achats fermes: elle achetait des produits... et se retrouvait avec les bouteilles sur les bras, si celles-ci ne se vendaient pas.

Désormais, et ce à compter d'avril, les fournisseurs et leurs représentants pourront placer des produits en consignment dans le réseau des succursales ordinaires. La SAQ ne les achètera donc pas, et paiera le fournisseur uniquement quand son produit aura été vendu.

Après un an, si le quota de vente n'a pas été réalisé, le fournisseur et son représentant devront payer les frais d'entreposage pour les invendus, et reprendre ceux-ci.

En cas de succès, par contre, le produit sera automatiquement référencé, c'est-à-dire inscrit au répertoire des succursales ordinaires, étant entendu, ajoute M. Marier, que le produit sera soumis au même quota l'année suivante, et ainsi de suite.

Jusqu'ici, ces quotas étaient en volume (nombre de caisses), et variaient d'un type de produit à un autre. Désormais, le quota est le même pour tous les produits et sera exprimé en valeur, soit \$130 000 pour un an, au prix de détail.



Claude Marier

PHOTO D'ARCHIVES

«Si le produit est un Châteauneuf-du-Pape à \$20 la bouteille, ça veut dire qu'il devra s'en être vendu 6 500 bouteilles dans l'année pour rencontrer le quota. Parce que si on ne vend pas \$130 000 d'un même produit, on ne fait pas d'argent.»

L'avantage, malgré les risques, pour les fournisseurs: ils pourront tenter ainsi d'introduire de leurs produits dans le réseau, alors que c'est devenu pratiquement impossible aujourd'hui. Et ainsi, ajoute en substance M. Marier, la SAQ, en trouvant la porte, se trouvera à se conformer aux prescriptions du GATT, qui accuse les monopoles canadiens de pratiques discriminatoires, par leur système de référencement.

Pour ce qui est des succursales, elles seront classées en une douzaine de catégories, comme maintenant, mais en tenant compte à la fois de leur chiffre d'affaires et du volume de leur ventes, alors que c'est surtout le chiffre d'affaires qui importe à l'heure actuelle.

Les plus petites, genre boutiques, tiendront environ 700 produits, celles de taille moyenne de 1 100 à 1 800, et les grandes surfaces, qui joueront le rôle de points de ravitaillement pour les plus petites, toute la gamme.

En ce qui regarde les quatre Maisons des vins et les produits qui y sont vendus, la situation restera inchangée.

Décision du GATT: la CEE menace le Canada de mesures de représailles

La SAQ affirme être maintenant en règle

Presse Canadienne

GENÈVE

Un porte-parole de la Communauté économique européenne a prévenu le Canada hier qu'il risquait d'être la cible de nouvelles mesures de représailles internationales s'il tente de procéder à une modification réduite de ses politiques concernant la transformation du poisson et la mise en marché des boissons alcooliques.

Le Canada ayant décidé de ne pas recourir à son droit de veto, le conseil du GATT (Accord général sur le commerce et les tarifs) a officiellement adopté hier certains rapports critiquant des pratiques commerciales du Canada.

À la suite de la première décision du GATT, le gouvernement fédéral doit faire de son mieux pour convaincre les provinces d'éliminer toute restriction sur la vente des boissons alcooliques étrangères et faire disparaître les hausses automatiques de prix appliquées aux produits importés mais non aux produits domestiques.

Avec la deuxième décision, le gouvernement fédéral doit mettre fin à son interdiction d'exporter du hareng et du saumon crus pêchés sur la côte du Pacifique.

La décision signifie aussi qu'Ottawa devra avant la fin de l'année 1988 communiquer au conseil du GATT quelles mesures il aura pris pour respecter ces rapports.

Certains analystes jugent que, si les deux rapports sont respectés à la lettre, c'est jusqu'à 20 000 emplois qui pourraient disparaître au Canada.

Tout en annonçant, lundi à Ottawa, que le Canada était prêt à accepter les décisions du GATT, Mme Pat Carney, ministre du Commerce extérieur, avait déclaré que le Canada prendrait jusqu'à 12 ans pour éliminer ses pratiques discriminatoires touchant la vente des vins étrangers. Et, avait-elle ajouté, il n'était pas question d'ouvrir le marché canadien aux bières étrangères.

Le règlement sur la transformation du poisson qui empêche les entreprises américaines d'acheter du poisson canadien cru, a-t-elle aussi indiqué, sera aboli le 1^{er} janvier prochain. Toutefois, Ottawa devrait adopter de nouvelles mesures afin de s'assurer que les pêcheurs accèdent avec leurs prises dans des ports de Colombie-Britannique afin de pouvoir prendre connaissance du volume des prises pour maintenir la population marine et gérer adéquatement l'exploitation de la mer.

La CEE, qui avait déposé la première plainte au sujet des boissons alcooliques, a immédiatement fait savoir qu'elle n'acceptait pas l'intention du Canada d'éliminer ses restrictions sur le vin au cours des 12 prochaines années, une période qu'elle juge beaucoup trop longue. La CEE avait déjà indiqué au Canada qu'elle ne tolérerait pas une telle lenteur à agir.

Les Européens voient aussi d'un mauvais oeil la politique canadienne au sujet de la bière.

Mais a indiqué un porte-parole de la CEE, qui a demandé à conserver l'anonymat, la communauté est toujours prête à négocier toute nouvelle entente avec Ottawa. Des discussions sur le sujet entre les deux parties ont achevé, plus tôt cette année.

À plusieurs occasions, le Canada a tardé à agir, a encore dit le porte-parole, et c'est pourquoi la CEE observera d'un oeil attentif de quelle façon le Canada respectera les présentes décisions du GATT d'ici la fin de l'année.

Trois victoires

Si Ottawa et les provinces ne prennent pas de mesures suffisantes, a-t-il aussi noté, les 12 pays constituant la CEE exigeront sans tarder des mesures de représailles ou des droits de compensation.

Un haut fonctionnaire du GATT, ayant également demandé à conserver l'anonymat, a confirmé cette possibilité.

La CEE reconnaît qu'Ottawa fait face à un problème grave car la vente des boissons alcooliques relève des provinces.

La SAQ se conforme

Pour sa part, la SAQ estime qu'elle se conforme déjà aux prescriptions du GATT, ses marges ne dépassant pas les normes déterminées lors du Tokyo Round, en 1979, en ce qui regarde l'écart entre la marge bénéficiaire prise sur les spiritueux nationaux et étrangers.

Ainsi, aux dires du vice-président aux Affaires publiques de la SAQ, M. Claude Marier, cet écart est aujourd'hui de 27 points de pourcentage en ce qui concerne les vins, et de 5 points pour ce qui est des spiritueux (autrefois dit, la marge bénéficiaire prise sur les spiritueux importés est de 5 points plus élevée que dans le cas des spiritueux nationaux).

«On avait jusqu'à la fin de décembre pour s'y conformer, a-t-il dit hier. C'était déjà fait pour les vins. Pour les spiritueux, l'écart était à ce moment-là de 10 points, et on l'a alors ramené à 5 points.»



Alain Dubuc

Les lobbies du dimanche

Certains jours, le ministre de l'Industrie et du Commerce doit trouver le temps long quand, au lieu de s'occuper de développement économique, il doit se pencher sur l'un des problèmes de société les plus déchirants de la deuxième moitié du vingtième siècle: l'ouverture des magasins le dimanche.

Au Québec, cette question pourtant insignifiante est devenue un authentique débat «all-dressed», avec colloques, mémoires, commissions parlementaires et déclarations ministérielles. On n'aurait pas pu en arriver là sans un mélange de confessionnalisme larvé, de peur du changement nostalgique et d'une forme de corporatisme propre aux commerçants qui a même son nom dans le dictionnaire, le poujadisme.

Ce débat est en effet futile parce que notre société dispose d'un outil fort efficace pour résoudre des questions comme les heures d'ouverture: les lois du marché.

DES LOIS INAPPLICABLES

Tout le monde semble au moins d'accord sur une chose: la loi québécoise actuelle n'a pas de sens. Elle tente maladroitement de concilier la vie d'un village québécois du début du siècle à celle de Montréal en 1988; et c'est pourquoi le principe de base, voulant que tout ferme le dimanche, est assorti d'exceptions, comme les pâtisseries ou les stations-service.

Mais la liste s'allonge d'année en année et en plus, profitant de la confusion, un nombre croissant de commerces défient carrément la loi. Bref, les règles sont incohérentes et inapplicables. Des exemples? Un marché qui emploie plus de trois personnes, comme Steinberg, ne peut pas ouvrir le dimanche, mais une surface géante regroupant une foule de petits indépendants, comme les Halles d'Anjou, le peut. Un fumeur trouvera tout ce qu'il veut, mais pas un sportif. On peut acheter une piscine, mais pas les chaises pour aller autour.

Que faire pour nettoyer tout cela? On a le choix entre un retour au respect strict de la loi et la déréglementation, comme cela se fait dans toutes les régions civilisées d'Amérique du Nord. Et pourquoi hésiter, quand on sait qu'un très grand nombre de consommateurs verraient ce changement d'un bon oeil?

Il s'agit en effet d'une tendance de fond. Les gens travaillent la semaine et n'ont pas le temps d'aller au magasin; en outre, nous vivons dans une société de consommation où certaines formes de magasinage s'apparentent à un loisir dominical. Il suffit de voir comment les gens prennent d'assaut les magasins ouverts le dimanche.

LE RETOUR DU POUJADISME

Mais l'État hésite, parce que les petits commerçants, dont les lobbies sont très actifs, sont contre, appuyés par les évêques qui pensent au jour du Seigneur. Pour ces détaillants, c'est plus d'heures d'ouverture, plus de frais, moins de loisirs, et pas tellement plus d'argent. En outre, ils craignent que leurs gros concurrents en profitent.

Le ministre responsable, M. Daniel Johnson, tourne donc en rond. Il a mandaté une commission de députés pour trouver une façon de concilier les besoins des commerçants, des consommateurs et des travailleurs. En fait, il n'y a qu'un vrai problème: les employés forcés de travailler le dimanche. Cela se règle: l'Ontario qui vient d'assouplir sa loi interdit aux commerçants de forcer les employés à travailler ce jour-là. Mais sinon, le débat est faussé.

D'abord sur le plan des principes. Les commerces sont là pour satisfaire les besoins des consommateurs, pas l'inverse. C'est donc aux commerçants à s'adapter aux nouveaux besoins de la clientèle, plutôt que de se réfugier derrière les lois pour ne pas faire ce qui devrait être leur travail.

C'est encore plus vrai parce que les lobbies de commerçants, avec leur peur du changement, véhiculent des fausses vérités. La première, c'est le mythe de la vulnérabilité face au changement. Or, les commerces s'adaptent fort bien: en voici un exemple. Il y a quatre ans, les épiceries se sont battues à mort contre l'octroi à Steinberg de permis de vente de bière et de vin. Ils brandissaient une étude scientifique démontrant que 2 000 détaillants feraient faillite et que 8 000 postes seraient perdus. Quatre ans plus tard, cherchez les faillites!

Le deuxième mythe: «small is beautiful». Les associations de petits commerçants veulent que l'État les protège par ses lois contre les gros, évidemment des méchants. Ils oublient que les géants, par exemple Métro ou Provigo, sont souvent des petits qui ont fait des progrès. Protéger les petits à tout prix, en oubliant les besoins des consommateurs, c'est aussi encourager l'immobilisme.

LES LOIS DU MARCHÉ

Le plus fou, c'est que tout cela pourrait se régler très simplement, pas en multipliant les études et les expériences-pilotes, mais en lâchant ces lois du bon vieux temps et en laissant le marché trouver un nouvel équilibre.

Le principe est simple: permettre l'ouverture le dimanche ne veut pas dire qu'on va obliger tout le monde à ouvrir. Ceux qui sont contre n'ont qu'à rester fermés, comme les détaillants de meubles ou les marchands de matériaux de construction, qui prennent le statu quo. En effet, il n'est pas vrai que tous les commerçants seront forcés de suivre le mouvement de peur de perdre leur clientèle.

Même si la loi est assouplie, un grand nombre de commerces resteront fermés, parce qu'il y a moins de clients le dimanche et qu'ils ne s'intéressent pas à tous les produits; les centres de piscines auront plus de visiteurs que les cours à bois. Déjà, on voit bien que toutes les pharmacies ne sont pas ouvertes le dimanche, ni les restaurants, ni les stations-service. C'est ça, le marché.

Il y aura donc un processus d'ajustement, en fonction du type de commerce, de la région, des choix du patron. Par exemple, à New York, Sak's ouvre le dimanche de midi à cinq, Macy's, de dix heures à six. C'est le genre de rééquilibrage que le marché peut assurer, et bien mieux que ne le ferait un règlement alambiqué pondu par des fonctionnaires.

Federated: Campeau revient à la charge et offre \$6,6 milliards

L'offre est passée de \$47 à \$82 l'action depuis janvier dernier

UPI, Reuter et Dow Jones

Faisant preuve d'une ténacité à toute épreuve, le groupe Campeau est revenu à la charge, hier, dans la lutte qui l'oppose à la société new-yorkaise Macy's pour le contrôle de la chaîne de magasins américains Federated.

Campeau propose maintenant de payer \$82 l'action, ce qui porte son offre à \$6,6 milliards. L'offre prend fin à minuit le 4 avril, soit en même temps que l'offre de Macy's actuellement sur la table. Tous les montants sont donnés en dollars américains.

Macy's et Federated ont toutes deux refusé de commenter ce nouveau développement, hier, mais les spécialistes s'attendent à ce que Macy's riposte à son tour avec une nouvelle offre. Environ 40 p. cent des actions de Federated sont détenues par des arbitragistes new-yorkais, qui observent la guerre Campeau-Macy's avec délectation. Campeau avait ouvert, les enchères, en janvier, avec une offre de \$47 l'action.

Plus tôt dans la journée, Campeau avait annoncé une entente avec le holding Olympia & York, des frères Reichmann de Toronto, visant à lui donner une marge de manoeuvre accrue.

En vertu de cette entente, qui modifie sensiblement un accord intervenu entre les deux parties le 10 février, Olympia & York accepte d'acheter de Campeau, le 4 avril, pour \$260 millions de débentures convertibles en actions subalternes votantes au pair. Ces débentures sont non garanties, convertibles en actions subalternes de Campeau au prix de \$26 l'unité d'ici au 31 mars 1994, portent un intérêt annuel de 7 p. cent qui pourrait être augmenté vers le 31 mars 1994 selon le montant du dividende versé aux actionnaires subalternes.

Ces débentures viennent à échéance le 31 mars 1998. Comme condition préalable à cette entente, Robert Campeau Capital, contrôlé par le financier du même



Robert Campeau ne se laisse pas démonter par la surenchère de Macy's.

PHOTO D'ARCHIVES

nom, a convenu avec Campeau Corp. d'échanger ses huit millions d'actions à droits de vote multiples contre des titres convertibles en actions subalternes votantes. Chaque action à droits multiples compte 10 votes.

L'élimination de cette catégorie d'actions a pour effet de transformer les actions subalternes en actions ordinaires. Désormais, toutes les actions de Campeau Corp. comporteront un seul droit de vote. Les actions à droits de vote multiples que recevra Campeau Corp. seront convertibles en 4 millions d'actions ordinaires d'ici au 31 mars 1994, donneront droit chacune à un dividende annuel de \$1,82 US, à un vote chacune à leur détenteur et seront rachetables par Campeau Corp.

Cette transaction, déjà approuvée par les conseils des deux sociétés, sera soumise à l'approbation des actionnaires de Campeau Corp. dont l'assemblée est prévue en juin. Avec cette transaction, Olympia & York devient le deuxième actionnaire en importance de Campeau Corp. Son intérêt passe de 8 à 22 p. cent. Celle de Robert Campeau passe de 86 à 50 p. cent.

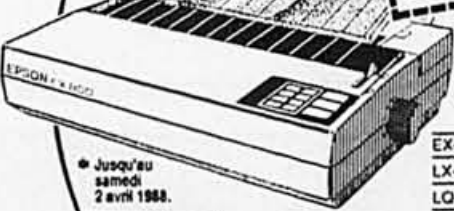
MONTRÉAL	TORONTO	DOW JONES	L'OR (NEW YORK)	DOLLAR CANADIEN
1655,50 (+6,82 (+0,41%))	3330,45 (+6,38 (+0,19%))	2066,15 (-0,99 (-0,04%))	\$448,70 (-0,50 (-0,11%))	\$ +19/100 80,27

EPSON

Numéro 1... et conçu pour le rester

LES IMPRIMANTES

EN PROMOTION



Profitez de tous les modèles d'imprimantes EPSON à prix d'AUBAINE! Ces rabais SUBSTANTIELS n'auront qu'un temps! FAITES VITE!

EX-800... Reg. 6942 638\$
LX-800... Reg. 6942 298\$
LQ-500... Reg. 6942 598\$

informatique

Ummoutin

8251 ST-HUBERT (nord de Jarry) 271-2316



UNIQUE

dans les Laurentides

VENEZ DÉCOUVRIR SUR LES RIVES DU LAC RENAUD, TOUS LES AVANTAGES DE LA RÉSIDENCE PRIVÉE CONJUGUÉS À CEUX DU CONDOMINIUM.

Menez une vie sans soucis dans la quiétude d'une maison de style canadien pourvue d'une piscine et d'un terrain privé de 50 000 pieds carrés.

- SITE UNIQUE: Des emplacements de choix vous sont offerts sur les rives du lac Renaud à Sainte-Adèle. Un centre récréatif a été aménagé avec tennis double et un parc d'amusement pour enfant.
- AVANTAGES FISCAUX: À titre de propriétaire investisseur, profitez des multiples avantages fiscaux et bénéficiez de service de gestion efficace. Le caractère unique des maisons sur le lac vous assure des opportunités de location accrues aussi bien en été qu'en hiver. FINANCEMENT DISPONIBLES.
- SERVICES OFFERTS: Oubliez les corvées d'entretien de la pelouse, du tennis, de la piscine, les problèmes de déneigement, de sécurité et du ménage.

Inf.: Les Développements COUSTO, (514) 845-5445
Sainte-Adèle 1-229-6763

Toujours le no 1

LA 22^e ÉDITION DU GUIDE DE L'AUTO
LE PLUS COMPLET D'AMÉRIQUE



LE GUIDE DE L'AUTO 88

par Denis Duquet et Marc Lachapelle

Vous y retrouverez les meilleurs achats pour 1988.

- Matches comparatifs
- Les prix / la consommation
- Tableaux comparatifs

Des analyses détaillées de tous les modèles de voitures et de camionnettes disponibles au Canada.

416 pages dont 32 pages en couleurs

EN VENTE PARTOUT

Deux façons rapides et efficaces de commander vos livres:

1. En composant le **285-6984** et en donnant votre numéro de carte VISA ou MASTERCARD. Ce service vous est offert du lundi au vendredi de 9 h à 17 h.
2. En nous faisant parvenir le bon de commande ci-joint.

OFFRE SPÉCIALE AUX ABONNÉ(E)S DE LA PRESSE: 20% DE RÉDUCTION

BON DE COMMANDE #544

Veuillez me faire parvenir () exemplaire(s) de LE GUIDE DE L'AUTO 88 au prix de 16,95 \$ chacun, plus 1,50 \$ pour frais de poste et de manutention.

Je suis abonné(e) à La Presse. Veuillez me faire parvenir () exemplaire(s) de LE GUIDE DE L'AUTO 88 au prix de 13,55 \$ chacun, plus 1,50 \$ pour frais de poste et de manutention.

No d'abonné(e)

IMPORTANT: Joignez à cette commande un chèque ou mandat-poste payable aux Éditions La Presse Ltée.

Vous pouvez également utiliser votre carte de crédit comme

MASTERCARD VISA

No

À retourner aux:

Éditions La Presse Ltée
44, rue Saint-Antoine Ouest
Montréal (Québec) H2Y 1J5

NOM

ADRESSE

VILLE

PROVINCE

CODE POSTAL

TOTAL

CI-joint

Préciser de noter que les échanges et les remboursements ne sont pas acceptés.

Les maisons se vendent moins bien

■ Selon l'Association canadienne de l'immeuble (ACI) les maisons se vendaient moins bien en février cette année que l'année dernière. Le relevé mensuel du Service interagences révèle que 17 611 maisons se sont vendues dans les 23 métropoles du pays contre 19 276 en février 1987. C'est dans l'Ouest où on observe le ralentissement le plus important, attribué par l'ACI aux Jeux olympiques de Calgary. Mais dans trois villes du Québec, Hull, Chicoutimi et Trois-Rivières, on observe une augmentation sensible du nombre de transactions. C'est à Toronto en février que le prix résidentiel moyen était le plus élevé (\$206 307) et à Trois-Rivières le plus bas (\$57 284). A Montréal, le prix s'établissait à \$99 700 et à Québec à \$69 808.

Bonne année pour la CROIX-BLEUE

■ Le groupe Croix-Bleue Canassurance annonce que son excédent consolidé des revenus sur les dépenses a atteint \$17 millions en 1987, contre \$15 millions l'année précédente. La croissance de l'actif, qui atteignait maintenant \$122 millions, s'est située à 17 p. cent. La direction fait ressortir le fait qu'en cinq ans, le groupe a pratiquement doublé actifs et revenus. Le groupe comprend notamment les sociétés Croix-Bleue (assurance-hospitalisation), Union québécoise (assurance-incendie), Canassurance Compagnie d'assurance-vie et Canassurance Compagnie d'assurances générales.

Délégation en France

■ Une vingtaine de personnes effectuent présentement une mission économique en France pour le compte de la Communauté urbaine de Montréal. La mission comprend des élus, des fonctionnaires, des universitaires et des représentants du secteur privé. Parmi ses membres, on reconnaît Michel Hamelin, président du comité exécutif de la CUM, Peter Yeomans, maire de Dorval, et Benoît Tremblay, conseiller du RCM. Dans le cadre de ce voyage de six jours, M. Hamelin a eu l'occasion, lundi, de prononcer un discours à Versailles sur une stratégie de coopération industrielle entre la CUM et l'Île-de-France. Demain, la délégation se rendra à Toulouse où elle sera accueillie par le Syndicat mixte pour la technologie de l'agglomération toulousaine.

Hausse des ventes chez DOREL

■ La société montréalaise Industries Dorel annonce que son chiffre d'affaires pour l'exercice qui vient de se terminer a atteint \$36,5 millions, en hausse de 12,3 p. cent sur les \$32,5 millions de l'an dernier. Le bénéfice net de la compagnie ressort à \$2,4 millions, en progression de 4,3 p. cent sur l'an dernier. Toutefois, le nombre moyen pondéré d'actions en circulation étant passé de 6,76 à 7,65 millions, le bénéfice par action s'établit à 31 cents, soit trois cents de moins qu'au cours de l'exercice précédent. Dorel produit et distribue des meubles et accessoires pour enfants.

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

705 HYPOTHEQUES

AAA 1ère, 2e, balance vente rapide, notaire Loberge 729-4334.
ARGENT DISPONIBLE pour 2e hypothèque, prime, 849-8625.

FONDS disponible pour 1ère, 2e et balance de vente. 526-4807.
FONDS DISPONIBLES pour 2e hypothèque et ou financement industriel. P. Valois, 661-2639.

PRETONS sur 1ère, 2e, 3e, 4e hypothèque, acheteurs et vendeurs centre commercial et maisons à revenus, balance de prix de vente, 254-3018. Talon, Louton & Associés.

1ère et 2e HYPOTHEQUE 85% de l'évaluation sur immeuble CREDIT VIA. 253-3354

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PARTIE VOTRE COMMERCE Possibilité de bénéfices net de \$50 000 et plus par année. Manufacturier de produits décoratifs pour la maison recherche un concessionnaire exclusif dans votre région. Votre nouveau commerce peut être opéré de votre maison sans aucun inventaire et avec un investissement aussi minime que \$5 850. Pour plus d'informations téléphonez à M. Peter (514) 887-7394.

AGENCE de distribution, domaine de distillateur d'eau, bon revenu, petit capital requis. 521-0011.
AGENT DE VENTE, pour produit sans compétition, taille salaire potentielle prolongée la baignoire de 2 mois. 462-6166.

AI bureau de prestige à partager, équipe, tel. fax, ordinateur, réception, centre-ville. 272-8278.
ARGENT disponible pour celui qui veut acheter stocks et peut vendre rapidement. 722-4768.

ASSOCIÉS 1 à 2 seulement, Floride Europe, actifs ou passifs, possibilité revenus 1,4 million et + par année, capital minimum requis 100 000 \$ US. M. Lemire, 494-2727.

BATEAU de croisières, 70 passagers. Bar, 2 moteurs, 933-3052.
CABANE À SUCRE, et solides banquettes, relais, groupes divers, agenda 81 intéressant. Établi 22 ans. Cause retraite. Denise Comeau 329-1121.

CHERCHONS DISTRIBUTEURS: Domaine communication - agriculture. Capital requis \$5 750. Protection et vente facile. Tripez votre investissement dès la 1ère année. 1-514-834-2590.

CLUB VIDEO à prix réduit, St-Eustache, \$35 000. St-Jean sur Richelieu \$70 000. Moins de \$100 000 pour l'acheteur des deux. Henri Talbot 656-9000.

MONTREAL TRUST, COURTIER

COMPTABLES AGREES Montréal, desirant partager espaces à bureau et services avec des confrères en pratique publique et/ou acquérir la clientèle de confrères planifiant leurs retraites. Communiqués avec Aime Brisson C.A. 253-1333.

DISTRIBUTEURS DEMANDES NOUVEAUX PRODUITS EXCLUSIFS

Si votre clientèle se situe présentement dans des stations services, dépanneurs, quincailleries, pharmacies, boutique de foyer, camping, etc., et aimeriez augmenter vos profits considérablement, contactez

PIERRE
Lundi au vendredi
8h30 am à 17h30 pm
1-800-353-8479

DRUMMONDVILLE, 8 logements, briques, chauffage électrique, prix 160 000\$. TIFCO court 819-477-7332.

DRUMMONDVILLE, (centre-ville), 9 logements, briques, \$180 000. Tifco courtier, 477-7332.

DRUMMONDVILLE, restaurant avec spécialités, bonne occasion, 477-7332. Imm. Tifco courtier.

ENTREPRISE en expansion, pour homme ou femme, Montréal et région, commerce d'opération facile et avantageux, revenu élevé, entraînement, léger dépôt. Pour informations supplémentaires: 859-1815 du mardi au vendredi de 10h à 16h.

Les gens d'affaires avisés font confiance à la rubrique des PROPOSITIONS D'AFFAIRES de LA PRESSE pour obtenir les MEILLEURS RESULTATS

285-7111
INTERURBAIN SANS FRAIS
1-800-361-5013
ANNONCES ENCADREES
285-7000

DÉVELOPPEZ VOTRE PROPRE ENTREPRISE

Nouveau concept, territoire exclusif, investissement minimum, revenu net de \$0,000 \$ et plus la première année, prospects fournis. Annonçons dans tous les médias. Entreprise en pleine expansion. Expérience dans l'immobilier sera un avantage.

PROPRIO-DIRECT
385-5414
527918 - 7-118

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ECOLE DE CONDUITE à vendre. Auto, moto, camion, bon potentiel. Cause maladie. M. Plourde 255-4767.

EUROPE distributeur exclusif pour carte touristique, souvenir brevets, Floride, Miami, Montréal. Possibilité de profit 10 millions et plus par année. Capital requis 1 million. Garantie par inventaire. M. Huard, 494-2932.

EXTERIEUR de Montréal. Opère votre commerce dans votre sous-sol de maison avec vue(sur) sur route. Formule très rentable, plus de 500 produits, investissement garanti par inventaire. C.D.M. Canada 514-281-8963.

FRANCHISE chocolat Belge - emplacement disponible au centre-ville octobre 88

BIJOUX centre de distribution en gros établi plus de 15 ans - bail à long terme

RESTAURANT franchise - Longueuil - bon chiffre d'affaires - long bail
P. Joyal 745-0270
Re-Max Central Mil (VSL) crtr

FRANCHISE DE DISTRIBUTION Territoire disponible dans plusieurs régions du Québec. Produits exclusifs en fibre de verre pour toiture sur le marché depuis 6 ans. Support de marketing et de publicité. Joignez-vous à une équipe performante. Capital requis \$20 000. Veuillez contacter Usine Les Tuliers Europe Ltée, 4075 C. boul. Lévesque, 1172, 162, 514-664-1666 ou 326-5440.

HOMME D'AFFAIRE, desiré emprunter \$15 000 sur une période de 2 ans à 20% an. Luc 331-0038.

INVENTAIRE: Sacs à main, valeur détail 17 000\$, pour 5 500\$. 679-6477

JE SUIS JEUNE J'AI DU POTENTIEL J'ai besoin de \$6 000 pour partir en affaires, très bon projet, très rentable, 288-3965.

MAGASIN de noix, painons, chocolaterie, sur Plaza St-Hubert. Un des meilleurs sites à Montréal. Excellente opportunité. M. Drolet 355-1521, soir 472-5241.

NOUVELLE REVUE Tirage 10 000 copies par mois, gratuit, associations demandées, \$5 000 d'investissement, possibl ou actif, première parution 1er mai 1988. 418-651-0104.

PROMOTEUR immobilier recherche investisseur associé pour projet de construction domiciliaire. Simon Gadoob, Courtier crtr. 288-3587.

RECHERCHES recherche nouveaux produits de consommation pour mettre sur marché par nouvelle entreprise de marketing direct. Grossistes et fournisseurs bienvenus.

LOUIS après 17h à 421-1265

RECHERCHONS salons de coiffure de qualité, hors Montréal, pour vendre PHYTO, produits de soins français pour cheveux. 514-287-8996.

RIVE SUD: Personne avec expérience en restauration pour gérance et association dans café-bistro rue St-Louis, Ville Lemoyne, 646-7632 M. Normand.

SOYEZ EN AFFAIRES! Louez un kiosque au Marché aux Puces à Solosna à Laval, le plus grand marché intérieur au Canada, seulement \$375 par mois, bail au mois, toutes villes, 625-0260.

ST-JEROME Salles de réceptions, avec grande cuisine, bar, plus résidence, équipes et meubles, terrain 24000 pi car, immeuble et commerce à vendre. Raymond Hertzschuch 767-3693. Les Imm Guido Ltée. court 527-8373.

712 ASSOCIES DEMANDES

ASSOCIE demandé(e) pour commerce de franchises, plusieurs en opération, 383-3776.

ASSOCIE demande dans le domaine de la fabrication de boîtes de carton. Chiffre d'affaire de \$2 000 000 à \$5 000 000; capital requis \$250 000. (514) 652-0788.

CHEERCHE associe avec expérience armées de cuisine. 682-5550

PROJET de développement résidentiel à Laval, 5 partenaires à 50 000\$. 394-4557 ou 634-7965

PROJET DE restaurant et bar, 5000\$ sur la rue Crescent. 737-0425, 277-6303.

714 FRANCHISES

FRANCHISES disponibles de futur ou de piscine, 385-3079.
VIDEO CUBE franchises disponibles, montant requis, \$25 000. Int. 270-8440.

715 SERVICES FINANCIERS

CAPITAL de risques disponible, prêt commercial et industriel, prêt sur recevable. M. Robert 658-8800

FONDS pour commerce, industrie, affaires, appartements, etc. DENCOL MTG - 342-1356

717 SERVICES SPECIAUX

CAO, EAO, D'AFFAIRES Etude, installation, formation PIXEL-graph, consultant en informatique graphique. 279-7743

INVENTAIRE, cherche PAME, innovation garantie. 679-9256.

718 ARGENT DEMANDE

AVONS demandes 1re, 2e hyp. taux intéressants, notaire, 525-2661

BESON argent 1ère 2e hyp. sur propriétés notaire 729-4334.

CHEERCHE 1re hyp. de 350 000\$ sur bâtiment comm. rue St-Denis. Revenu 5,145\$ mois. 354-1166 soir

725 TENUE DE LIVRES, DECLARATIONS D'IMPOT

ATTENTION PME! Comptabilité efficace rapide, vos livres à jour 1 fois par semaine ou par mois. M. Rivest 521-0865

BAS PRIX: Impôts 110, comptable Enrg. 1973, tenue livres, 270-9762

COMPTABILITE, Impôt, particulier et compagnies, bilan, 489-6224.

COMPTABILITE, Impôt de compagnie, bilan, G. Bolvin 469-4408

COMPTABILITE faite par ordinateur, service de paie, déclarations d'impôt. Service professionnel pour la PME. 271-1198.

IMPOT, particulier, cie, tenue de livres, service à domicile, 253-4878

R. GALIPEAU et associés, Impôts, tenues de livres, succession, 722-1759, 722-5904.

RAPPORTS D'IMPOTS Faits par comptable professionnel. Bons prix 735-7017 Jour-soir.

735 L'IMMOBILIER

ADMINISTRATEURS plus de 20 ans d'expérience, dans la construction et gerance d'immeuble résidentiel et commercial, offrent leurs services. Financièrement responsable. Références. M. Ross 922-8813

ÉCONO-FLASHES

Bénéfice record au GUARDIAN TRUST

■ La société Guardian Trustco, une filiale du groupe Les Coopérants, annonce un bénéfice record de \$3,7 millions, ou 50 cents par action, pour l'exercice financier qui vient de se terminer. L'an dernier, la société avait déclaré un bénéfice de \$2,9 millions, ou 42 cents par action. Les revenus de l'année ont été de \$66 millions, en progression de 20 p. cent sur les \$55 millions de l'exercice précédent. L'actif de Guardian Trustco en fin d'exercice se situait à \$500 millions, ce qui représente une poussée de 25 p. cent sur les \$399 millions observés un an plus tôt. Cette amélioration s'explique par une plus grande activité sur le marché des métaux précieux, une des spécialités du Guardian Trust.

Les courtiers sont dans le rouge

■ Les maisons de courtage membres de la Bourse de Toronto ont essuyé des pertes nettes de \$108,98 millions au cours du quatrième trimestre de 1987, conséquence directe du krack boursier. Cette ponction n'a cependant pas suffi à effacer complètement les bénéfices élevés réalisés au cours des trois premiers trimestres de sorte que ces sociétés bouclent l'année avec un surplus net \$84,66 millions ce qui est nettement moins que les \$160,17 millions. En 1987, 59 maisons membres ont réalisé un bénéfice et 11 des pertes. En 1986, les chiffres sont respectivement de 64 et six. Au 31 décembre, les maisons membres employaient 25 617 personnes contre 21 817 en 1986. Le capital utilisé totalisait \$2,25 milliards contre \$1,46 milliard.

SEAGRAM s'enivre de profits

■ La Compagnie Seagram a porté à de nouveaux degrés ses ventes et ses bénéfices nets pour l'exercice terminé le 31 janvier. Le bénéfice net s'établit à \$21,08 millions US (\$5,46 CAN par action) comparativement à \$23,45 millions (\$4,45 l'action) pour l'exercice précédent. Les ventes ont totalisé \$3,8 milliards US contre \$3,3 milliards l'année précédente. Le bénéfice net provenant des ventes de vins et de spiritueux s'est élevé à \$144,5 millions US contre \$102,8 millions l'année précédente. Les dividendes après impôt de E.I. Du Pont de Nemours dans laquelle le fabricant de spiritueux détient un intérêt de 22,9 p. cent ont rapporté \$165,3 millions US contre \$154,09 millions. La part des bénéfices non répartis de Du Pont détenue par Seagram totalise \$211,2 millions US contre \$169,8 millions.

ALCAN modernise... en Indiana

■ La filiale américaine d'Alcan Aluminium, Alcan Rolled Products Company investira plus de \$60 millions US pour moderniser son usine de laminage de feuilles minces à Terre Haute en Indiana. Il s'agit de la première étape pour faire de cette usine une des plus rentables pour la production de feuilles plus épaisses en Amérique du Nord. Le nouveau laminoir sera des plus perfectionnés et sa production principalement destinée au marché américain. Les travaux commenceront l'an prochain. La mise en exploitation est prévue pour le deuxième trimestre de 1990.

DOMTEX suspend ses investissements facultatifs

■ Dominion Textile ajuste temporairement son Régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions en suspendant les versements facultatifs au comptant de la date d'investissement du 21 avril 1988. Cette décision fait suite à son offre de droits de souscription. Le réinvestissement des dividendes effectué conformément au régime ne sera pas touché par la suspension temporaire des investissements facultatifs. Conséquemment, les dividendes sur les actions ordinaires payables aux participants continueront d'être réinvestis tel que prévu par le régime.

BASTIEN chausse des pertes

■ Après s'être laissé chatoiller les pieds avec des profits de \$665 822 (18 cents l'action) l'an dernier, le fabricant de bottes Bastien de la région de Québec enregistre en 1987 une perte nette de \$429 749. Les ventes ont pourtant été en hausse, passant de \$22,97 à \$23,97 millions. Pas assez toutefois puisque la société attribue ses pertes à un écart de \$6 millions entre ses prévisions et ses ventes réelles en raison de difficultés à lancer une nouvelle ligne de bottes mode. En 1987, la société procédait à un premier appel public à l'épargne dans le cadre du REA. Vendue au prix unitaire de \$4, l'action se négocie ces jours-ci aux alentours de \$1,35.

HÉC: gestion des entreprises culturelles

■ Les Hautes Études commerciales à Montréal offrent dès septembre un certificat de deuxième cycle en gestion des entreprises culturelles. Ce nouveau programme, qu'il sera possible de suivre à temps plein ou partiel vise à donner les outils de base pour gérer les industries culturelles. Il s'adresse tout particulièrement à des détenteurs d'un diplôme de premier cycle en arts désireux de parfaire leurs connaissances en gestion. Le programme est sous la responsabilité de M. François Colbert.

PAUL MARTIN échafaude ses profits

■ La compagnie de construction et de développement immobilier Paul Martin a réalisé en 1987 un profit net de \$3,8 millions (52 cents) contre \$2,5 millions en 1985. Le chiffre d'affaires a atteint \$110,8 millions, contre \$64,9 millions en 1986. Le carnet de commandes pour 1988 contient déjà des contrats majeurs qui laisseraient présager des résultats aussi intéressants pour le présent exercice. En 1986, la société faisait un appel public à l'épargne dans le cadre du REA. Vendue au prix unitaire de \$5, l'action se négocie ces jours-ci aux environs de \$2,75.

OLCO fait le plein

■ Le groupe pétrolier Olco annonce des bénéfices nets de \$2,8 millions pour la période de neuf mois terminée le 31 janvier dernier. Ce montant est deux fois plus élevé que le profit de \$1,4 million observé pour la même période l'an dernier. Le chiffre d'affaires de la période s'élève à \$248 millions, en progression de 8,2 p. cent sur les \$229 millions de l'an dernier. La compagnie, dont le siège social est à Montréal, est un distributeur de produits pétroliers qui compte quelque 260 points de vente, identifiés sous les enseignes Olco, IGS, DX et Montcalm.

Tremplin 2000 investit 2 fois

■ Tremplin 2000 effectue ses deux premiers investissements au sein de deux entreprises québécoises qu'elle juge dynamiques: Consulat et gestion Pentagone. Elle injecte \$650 000 dans Consulat une entreprise de haute technologie de Beauport, et \$800 000 dans le groupe de gestion Pentagone dont le siège social est à Rimouski. Tremplin 2000 dispose d'un capital de \$22 millions fourni à parts égales par la Société d'investissements Desjardins et un groupe de chefs de file de l'industrie québécoise regroupés dans la Société d'investissements Tremplin 2000.

La moutarde monte à Montréal

■ Les Condiments Boubli de France et le Groupe Gendron ont conclu une entente finale pour l'implantation d'une usine de fabrication de moutarde haut de gamme à Montréal. L'entente a été dévoilée en France dans le cadre de la visite d'une mission économique de la CUM. Il s'agit d'un investissement de \$5 millions qui créera une centaine d'emplois à Montréal. Le début des travaux de construction de l'usine est prévu pour le 30 mai et son occupation complète deux mois plus tard. Les condiments Boubli produisent la moutarde Bornibus fabriquée avec des graines de l'Alberta

Guillevin est prête à foncer aux États-Unis

■ À la croisée des chemins du libre-échange, la société de distribution Guillevin International est prête à foncer.

«Seulement pour le Nord-Est américain, le marché potentiel pour la distribution de matériel électrique représente \$6 milliards comparativement à \$2,4 milliards pour le Canada», précisait hier sa présidente et chef de la direction, Mme Jeannine Guillevin-Wood, conférencière invitée de la Chambre de commerce de Montréal.

Faut-il s'étonner dès lors que sa

société lorgne déjà de ce côté, à la recherche d'une acquisition d'environ \$10 millions. Comme le volume des ventes est de quatre à six fois plus élevé que l'actif dans ce secteur, c'est sur une entreprise de distribution dont le chiffre d'affaires atteint les \$50 millions qu'on veut mettre la main.

Tout cela ne ferait que s'inscrire dans la croissance fulgurante des ventes de Guillevin International depuis 1983. Alors que le chiffre d'affaires s'établissait à \$23 millions à cette époque, il devrait avoir fracassé les \$225 mil-

lions en 1987 et les \$400 millions cette année avec l'acquisition de Steetley réalisée en novembre au coût de \$64 millions.

Toutefois, malgré la croissance de son chiffre d'affaires, la présence de Guillevin International aux États-Unis est négligeable: moins de 5 p. cent.

Pour réussir dans un contexte de libre-échange, les entreprises de distribution devront «faire de l'innovation leur credo», est convaincu Mme Guillevin-Wood.

Le jeu en vaut la chandelle: cinquante p. cent du marché

mondial de la distribution de matériel électrique se trouve aux États-Unis.

Avant d'innover toutefois, il importe de connaître le marché. Voilà pourquoi Guillevin International cherche à prendre racine dans le Nord-Est, à moins d'une heure de vol de ses installations québécoises et ontariennes. Elle cherche en outre une société particulièrement bien dirigée. La perle rare quoi. En entrevue, Mme Guillevin précise ne pas l'avoir dénichée encore mais elle garde l'espoir.

QUESTIONS D'ARGENT

ALAIN DUBUC

CLAUDE PICHER

Nos lecteurs retrouveront ici un résumé de l'émission «Questions d'argent», animée par LISE LEBEL et diffusée hier à 20 h sur les ondes de Radio-Québec. La même émission sera présentée en reprise dimanche prochain à 17 h.

Le Conseil du trésor règne dans l'ombre

Le ministre Paul Gobeil a réussi un tour de force: il est connu, mais les gens ne savent pas vraiment ce qu'il fait. En effet, le poste de président du Conseil du trésor est nébuleux, parce que ce n'est pas un ministère comme les autres.

En principe, le ministre qui dirige toute l'action économique et budgétaire du gouvernement, c'est le ministre des Finances, qui planifie, définit les capacités financières de l'État, fixe le niveau des impôts et détermine la façon dont on ira les chercher. Le ministre du Revenu, quant à lui, a pour tâche de collecter l'argent en fonction des formes d'imposition qui ont été déterminées par le ministre des Finances. Le président du Conseil du Trésor est lui aussi un ministre dont le poids est moindre que celui des Finances: son rôle, faire respecter les objectifs budgétaires, met aux points les politiques de gestion, les relations de travail. Depuis quelques années, c'est également le Conseil du trésor qui mène la guerre des coupures budgétaires.

C'est d'abord un ministère méconnu parce que c'est un ministère horizontal. Le Conseil du trésor est en quelque sorte un comité de cinq ministres et celui qui le préside a aussi rang de ministre. Mais son travail est celui de suivre de près, conseiller, contrôler et discipliner d'autres ministères. Il n'a donc pas de liens avec la population en général, à qui il n'a pas de services à offrir.

Deuxièmement, c'est un poste ministériel récent. Le Conseil du trésor a été créé par le ministre Raymond Garneau au début des années soixante-dix pour introduire des notions de gestion moderne dans l'appareil d'État. Mais le poste était occupé par le ministre des Finances. Ce n'est qu'au début des années 80 que le ministre Jacques Parizeau a perdu l'un de ses chapeaux et que l'on a décidé de créer un poste à plein temps pour celui qui s'occuperait du contrôle des dépenses. Ce premier président du Conseil connu a été M. Yves Bérubé, qui a fait les manchettes avec les coupures de salaires dans la fonction publique et les coupures tout court. Depuis ce jour, c'est un poste important. Depuis l'arrivée au pouvoir des libéraux, le poids de ce ministre s'est encore accru à un tel point qu'il prend plus de place que le ministre des Finances.

Il faut dire que ce ministre, de par sa fonction, a un pouvoir non négligeable sur les autres ministères, parce qu'il contrôle les cordons de la bourse. Même si l'arbitrage entre les différentes priorités se fera en bout de ligne au Conseil des ministres, le Conseil du trésor a un solide mot à dire, parce qu'il pourra contraindre un collègue à mieux contrôler ses dépenses, ou encore démontrer qu'il pourrait réduire ses déboursés, ou enfin analyser l'impact et l'efficacité des programmes d'un autre ministère. En ce sens, c'est le policier du gouvernement, un rôle pas nécessairement populaire.

Cette semaine, le ministre Paul Gobeil fera en outre parler de lui parce que, demain, il déposera ses crédits budgétaires que l'on appelle aussi le budget des dépenses. En principe, c'est l'équivalent d'une section du budget, qui décrit en détail chaque programme gouvernemental et les sommes qui y sont allouées. Ce document donne une information complète sur les priorités de l'État. Le budget proprement dit, quant à lui, détermine quels sont les besoins d'ensemble de l'État, décrit le niveau et la forme des impôts et le niveau global des dépenses.

Autrefois, parce que c'était le même ministre, les deux documents étaient présentés en même temps. Mais maintenant, comme les budgets sont déposés en avril ou en mai, cela pose un problème légal. Il faut en effet que les crédits soient déposés à l'Assemblée nationale avant le 31 mars pour que le gouvernement puisse continuer à dépenser de l'argent.

LA BOURSE

Les investisseurs demeurent sur les lignes de côté...

■ Wall Street a connu hier une deuxième journée fort peu active alors que seulement 149 millions d'actions ont changé de mains. Lundi, le volume s'élevait à seulement 129 millions.

Résultat d'un marché si peu actif: le Dow Jones a peu oscillé durant la séance. Il a finalement clôturé presque au même niveau que la veille, soit 2 066 points.

Les marchés canadiens n'ont

guère fait tellement mieux que la Bourse de New York.

Le principal indice canadien le TSE 300 a fini la journée en hausse de six points. Il a fermé à 3 330,45 points.

À la Bourse de Montréal, le XXM a bouclé sa séance en hausse de six points également. Il a clôturé à 1 655 points.

Les investisseurs semblent s'être donnés la main pour rester sur les lignes de côté depuis le début de la semaine.

On trouvera dans le prospectus provisoire une information détaillée pour les titres proposés. On peut se procurer ce prospectus provisoire auprès de notre maison. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés.

Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement avant que la Commission n'ait visé le prospectus définitif.

Un bon placement pour l'investisseur sérieux et avisé

LE CHÂTEAU BROMONT

Situé à Bromont, au pied des pentes de ski et près du golf.
(Société d'investissement Château Bromont Enr.)

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS

HABITAS



RÉSERVATIONS: 1-800-363-0363

Déductions fiscales: 1988: 2 801\$

Séances d'information à

• Nos bureaux de Montréal les lundis soir (sur rendez-vous)

Ou venez nous voir à Bromont (sortie 78, autoroute des Cantons de l'Est) les dimanches (sur rendez-vous).

SERVICES

D'INVESTISSEMENT

CLAUDE BOISVERT INC.

Contactez-nous au:

514/878-1454

COURTIERS EN CONTRATS D'INVESTISSEMENT

600, rue de La Gauchetière ouest

Bureau 2325

Montréal (Québec) H3B 4L8

Pauls

Salle d'exposition en plomberie et chauffage

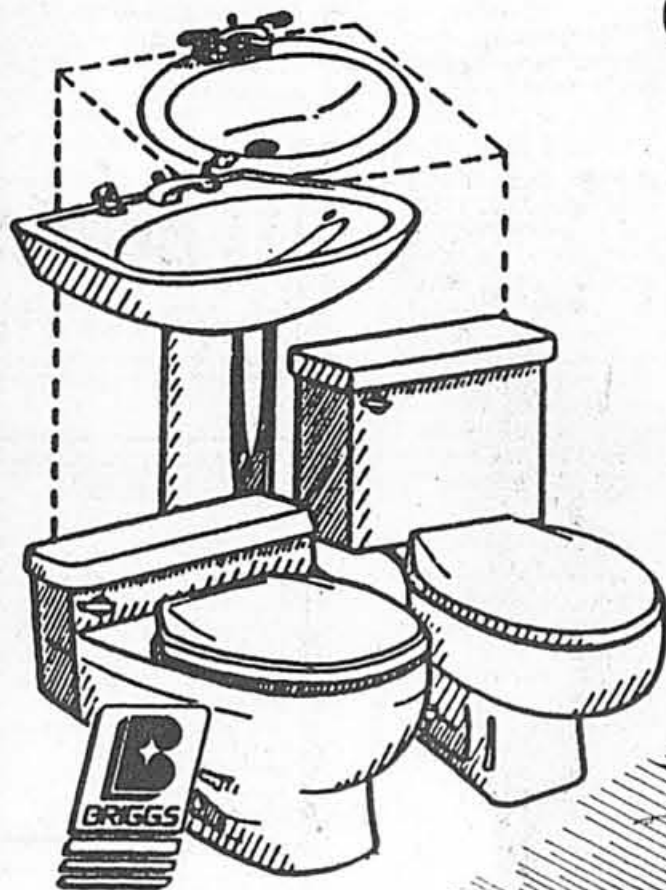
Apportez tout le soin requis à la pièce la plus

utilisée de la maison

Visitez la salle d'exposition de plomberie de

Pauls

Vous y trouverez les produits et la compétence qu'il vous faut pour RENOVER ou REPARER votre SALLE DE BAIN ou votre CUISINE



LES SUPER BOWLS de BRIGGS

6510/6535 MARGERY Lavabo à encastrer, en porcelaine émaillée.
Blanc 83⁹⁰\$
Couleur standard 109³⁴\$
Couleur spéciale 125⁷³\$

6680/6685 ALIDA Lavabo sur pied, en porcelaine émaillée.
Blanc 222³⁸\$
Couleur standard 289²³\$
Couleur spéciale 332⁶²\$

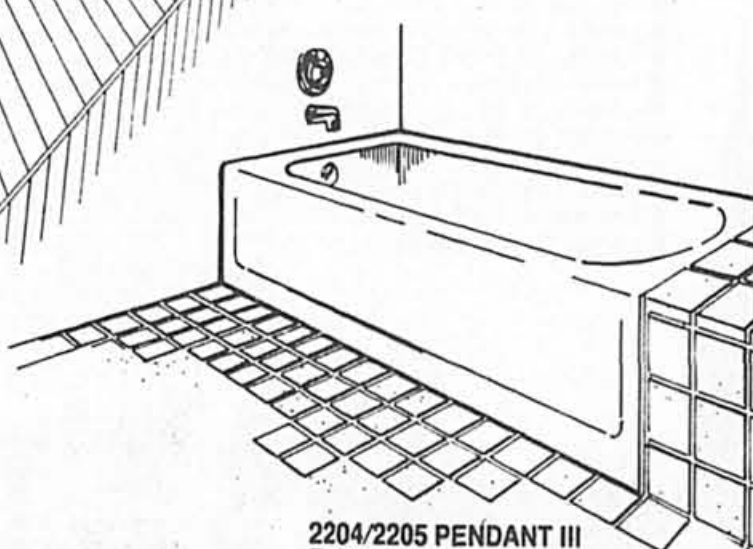
4730 CONSERVER Toilette isolée, en porcelaine émaillée, approuvée par l'ACNOR. Siège non inclus.
Blanc 114⁵⁶\$
Couleur standard 147⁴²\$
Couleur spéciale 168⁷⁴\$

6006 REGENCY II Toilette monobloc allongée, en porcelaine émaillée, approuvée par l'ACNOR. Siège non inclus.
Blanc 632⁹¹\$
Couleur standard 863⁵⁶\$
Couleur spéciale 991⁷⁵\$

BAIGNOIRE EN ACRYLIQUE ABORDABLE

ALMICO CORONA
32" x 60" x 19" Blanc, os ou gris.

Tourbillon 749\$
Bain seul 359\$



JOLIMENT ABORDABLE

30" x 32"

Douche monobloc en fibre de verre.

Blanc, os ou gris

Porte chromée

Fleurco, modèle 8041

Non illustré

175\$
82\$

2204/2205 PENDANT III
Baignoire Briggs 5", porcelaine sur acier, fond anti-dérapant.

Blanc 181⁵³\$

Couleur standard 208⁷⁸\$

Couleur spéciale 242³⁸\$



807, boul. Curé-Labelle, Chomedey, Laval

682-1100

STATIONNEMENT GRATUIT

Lundi au mercredi 9 h à 18 h • jeudi: de 9 h à 21 h • vendredi: de 9 h à 17 h • samedi: de 9 h à 16 h

Sûrs de ne pas vous tremper!

PRIX EN VIGUEUR JUSQU'AU 2 AVRIL 1988



L'économie qui s'écrit

L'avenir appartient aux énergies renouvelables



JEAN POULLAIN

Fin 1987, la Californie disposait de 16 769 éoliennes d'une capacité globale d'énergie, de 1 463 mégawatts, soit en moyenne 87 kilowatts de puissance génératrice par unité.

Chaque éolienne peut ainsi en moyenne fournir l'électricité nécessaire à 29 foyers, sur la base d'une puissance de 3 kilowatts par résidence.

Le coût moyen d'une éolienne installée a baissé de moitié depuis 1981 et revient maintenant à \$800/\$1 200 par kilowatt.

Il en ressort que, théoriquement, un foyer pourrait installer son éolienne personnelle (3 kilowatts) pour quelques milliers de dollars sans n'avoir jamais eu à se préoccuper du coût de l'énergie ou des hausses de tarifs d'Hydro-Québec (mais il faudrait se préoccuper du vent...).

Dans son étude sur les énergies renouvelables, pour le compte du Worldwatch Institute de Washington, Cynthia Pollock Shea fait remarquer que le Danemark — père des moulins à vent avec la Hollande — est devenu le premier fournisseur international de turbines à vent (éoliennes) avec 7 des 10 plus gros fabricants au monde.

Le diamètre moyen de la surface balayée par l'hélice d'une

colonne californienne ressort à 17 mètres, donnant un rendement moyen, selon le vent, de 120 kilowatts.

On peut en déduire, par un simple calcul, qu'une hélice de 2,70 mètres de diamètre devrait pouvoir fournir environ 3 kilowatts de puissance électrique, toutes autres conditions égales.

En matière d'éoliennes, le marché chinois s'est développé considérablement, passant de 1 282 unités en 1982 à presque 11 000, quatre ans plus tard.

L'engouement californien vient, lui, d'une loi de 1978 offrant des crédits d'impôt aux foyers et aux entreprises installant des éoliennes pour produire leur propre électricité. Cette législation a malheureusement été supprimée en 1985, de sorte que le Danemark, principal fournisseur de ces turbines a été le plus touché. Cette année-là il a expédié 2 500 éoliennes en Amérique du Nord, mais les ventes ont périclité depuis.

La cellule photoélectrique

Une autre source d'énergie renouvelable, découverte par le savant français Edmond Becquerel en 1839, est la cellule photoélectrique (photovoltaïque en anglais) qui produit du courant lorsque la lumière frappe certains matériaux: ainsi une cellule de 10 cm x 10 cm (4 pouces x 4 pouces) peut produire un courant de un watt, en plein soleil.

Comme un cinquantième de watt est suffisant pour faire fonctionner une calculatrice, le marché de cet article s'en est emparé si rapidement qu'en 1987, deux cents millions de

calculatrices solaires furent vendues, alors que la première avait été inventée en 1978.

Jusqu'en 1980 il fallait utiliser un cristal de silicium très pur (silicon, en anglais, métalloïde rendu célèbre par sa Vallée). Depuis, le cristal a été remplacé par une pellicule très fine (un millième de mm).

De \$44 par watt, le prix de revient d'une cellule photoélectrique est maintenant tombé à moins de \$5, permettant des ventes mondiales de \$125 millions.

Des spécialistes, réunis en congrès en Californie en juin dernier, ont toutefois estimé qu'en dessous de \$1 le watt, les ventes atteindraient \$100 milliards par an.

À \$1 le watt, la cellule reviendrait ainsi à \$3 000 pour produire les 3 kilowatts de puissance génératrice d'électricité dont il est question plus haut, pour un foyer moyen: en fait il faudrait 6 kw, pour compenser les heures d'obscurité.

Comparés aux énergies douces renouvelables, y compris l'hydroélectricité, la combustion du charbon dans les centrales réchauffe indûment l'atmosphère (effet de serre) et crée les pluies acides, l'énergie nucléaire laisse des déchets dont on ne peut se débarrasser totalement. Quant au pétrole, il se fait rare et risque un jour de coûter très cher.

De plus, les centrales géantes sont très longues à construire, mobilisent des devises et génèrent des capitaux énormes, tout en endommageant l'écologie, en inondant de vastes surfaces.

Toutes ces raisons devraient

jouer plus particulièrement pour le tiers monde dont la moitié dépend à 75 p. cent de l'importation de pétrole.

Selon l'auteur de l'étude, il suffirait de supprimer les subventions qui favorisent, aux États-Unis, le combustible diesel et le kérosène, de faire disparaître les avantages fiscaux pour la production de charbon et son transport, ainsi que les privilèges dont jouissent les producteurs de pétrole, ou la vente d'électricité en-dessous de son coût.

Le Brésil et la Norvège sont en tête pour les énergies renouvelables avec 59 et 61,1 p. cent de leurs besoins globaux, grâce surtout à l'hydroélectricité. (Au Québec cette dernière représente 42,3 p. cent).

Au niveau mondial, la part des énergies renouvelables, consommées s'établit à 21 p. cent, dont 15 p. cent pour la biomasse (surtout le bois, les copeaux et fibres végétales, et le sucre, pour la fabrication d'éthanol, carburant automobile) et 6 p. cent pour l'hydroélectricité.

Les dépenses annuelles d'investissement en énergies renouvelables totalisent \$30 milliards dans le monde, dont les deux tiers vont aux projets hydroélectriques, le solde étant réparti entre la biomasse, l'énergie géothermique (sources chaudes), le solaire et l'éolien.

RENEWABLE ENERGY: TODAY'S CONTRIBUTION. TOMORROW'S PROMISE (Les énergies renouvelables: les adopter aujourd'hui pour gagner demain) par Cynthia Pollock Shea publiée en anglais, 68 pages par Worldwatch Institute (coût \$4 US l'unité — prix spéciaux pour quantités) 1776 Massachusetts Avenue NW, Washington, D.C. 20036 USA.

Les comptables prônent la disparition au Québec de la déclaration d'impôt

PIERRE BELLEMARE

■ Les Québécois auraient avantage à ne soumettre qu'une seule déclaration d'impôt au gouvernement fédéral et ainsi se débarrasser de certaines tracasseries fiscales.

C'est, en substance, le contenu de la lettre que l'Ordre des comptables agréés du Québec a remise, hier matin, au ministre des Finances du Québec, Gérard D. Lévesque, selon les informations obtenues par La Presse.

Le président de cet organisme, Gilles Chevalier, précise toutefois que le gouvernement québécois ne devrait pas, du même souffle, renoncer à son pouvoir fiscal, réclamer et obtenu en 1954 par l'ex-premier ministre Maurice Duplessis qui, l'histoire le confirme, tenait à son butin.

« Notre proposition » vise qu'à simplifier la procédure fiscale. Un seul rapport d'impôt, assorti si nécessaire d'un addendum, pour se conformer aux dispositions spécifiques du Québec, serait suffisant », affirme M. Chevalier, qui était conférer hier devant la Chambre de commerce de la Rive-Sud.

Manque de planification

Parlant au nom des 12 000 comptables agréés du Québec, le confédéré a d'ailleurs déclaré qu'il existe un manque flagrant de planification entre les deux paliers de gouvernement en matière fiscale.

D'un côté, il a dénoncé la réforme fiscale du ministre Michael Wilson, qui s'apparente à l'éclairant accouchant d'une souris. De l'autre côté, il blâme le Qué-

bec pour son hésitation à s'ajuster à la politique fédérale.

« La pièce maîtresse des changements espérés de la part du fédéral — la réforme de la taxe de vente — reste encore à venir. Elle sera au cœur de la phase II, mais le ministre Wilson n'a apporté aucune précision. Ni quand elle se concrétisera, ni la formule qui sera retenue, ni les taux qui s'appliqueront », déplore M. Chevalier.

« Pour sa part, le gouvernement québécois n'a pas encore fait savoir s'il rajusterait ses taux d'impôt pour s'harmoniser à la politique fédérale, ni s'il remplacerait les principales exemptions ou déductions personnelles par des crédits d'impôt, comme l'a fait le fédéral », poursuit M. Chevalier.

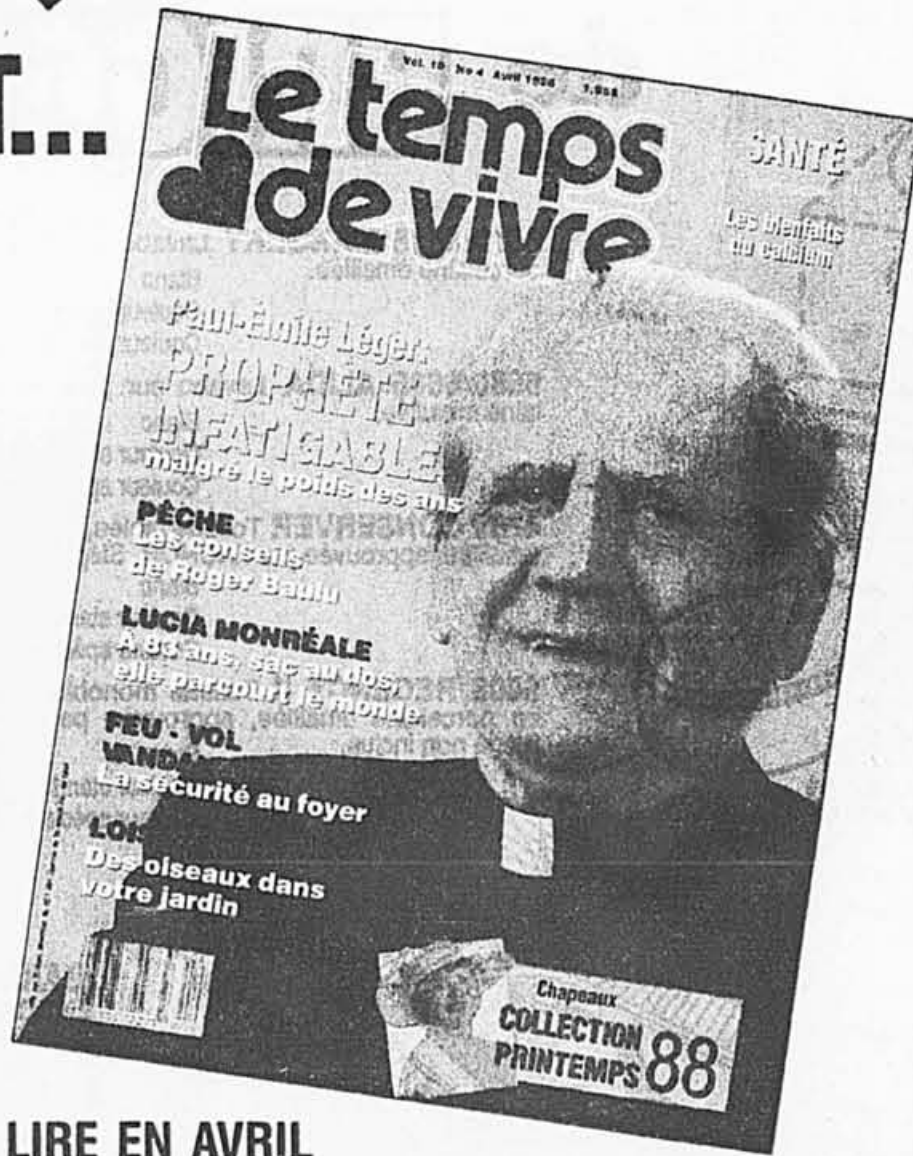
PME perdantes

Celui-ci estime que ce sont surtout les PME manufacturières qui, confrontées à une concurrence internationale, font les frais de ces délais et de ces hésitations.

« Ce recul, par rapport à la situation existant avant la réforme, est notable notamment au niveau de la réduction des incitatifs fiscaux. Dans le cas des PME, la situation est plus grave puisque, contrairement aux autres entreprises, elles ont vu hausser leur taux d'impôt de 8 à 12 p. cent », avance M. Chevalier.

Aux yeux des comptables agréés, la récente décision de hausser le taux d'imposition des PME manufacturières et de réduire leurs abris fiscaux « est illogique et inadmissible. En plus de désavantager ces PME, elle risque de décourager les investisseurs, au moment même où nous avons le plus besoin de l'injection de nouveaux capitaux dans notre industrie », tranche M. Chevalier.

LE MAGAZINE PLEIN D'IDÉES POUR CEUX QUI PRENNENT...



À LIRE EN AVRIL

- Paul-Émile Léger. Un prophète infatigable, malgré le poids des ans. Le Cardinal a marqué son époque. Un reportage unique.
- Lucia Monréale. À 83 ans, sac au dos, elle parcourt le monde.
- Voyages. Dollard Morin vous fait découvrir l'île de Malte.
- Loisirs. L'ornithologie, quel passe-temps! Des oiseaux dans votre jardin, pourquoi pas?
- Dossier. Ne partez pas sans votre assurance-voyage.
- Mode. Le printemps ramène une nouvelle collection de chapeaux.
- Cuisine. Soeur Angèle propose l'agneau de l'île Verte.
- Feu-vol-vandalisme. La sécurité au foyer. Dormez sur vos deux oreilles.
- Santé. Les bienfaits du calcium.
- Sport. La pêche. Qui mord à l'hameçon? Des conseils de Roger Baulu.
- Des trouvailles pratiques
- Livres, sorties, plante

Le temps de vivre

Disponible maintenant en kiosque

ABONNEZ-VOUS AUJOURD'HUI
Profitez de notre offre 10e anniversaire
ÉCONOMISEZ 42%
sur le prix de vente (2 ans) en kiosque
1 an: 15 \$ — 2 ans: 25 \$
Composez le 1-800-361-4244
ou achetez-le en kiosque pour
seulement 1,95 \$

TÉLÉ-MÉTROPOLE INC. AVIS DE DIVIDENDE

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DON-NE qu'un dividende trimestriel de 0,10\$ par action sur les actions ordinaires Classe A et les actions Classe B a été déclaré payable le 15 avril 1988 aux actionnaires inscrits dans les registres de la compagnie le 31 mars 1988.
PAR ORDRE DU CONSEIL
Philippe Labelle
Secrétaire
Montréal, le 21 mars 1988.



SERVICE DE DÉCLARATIONS
IMPÔT
COMPOSEZ 284-4112
Exploitant: Le Temps de l'impôt, Limitée

SOCIÉTÉ EN COMMANDITE NIM - 1987

La société en commandite sera dissoute le 12 avril 1988 ou aux environs de cette date. Les propriétaires ou bénéficiaires d'actions dont les noms n'apparaissent pas au registre de la société en commandite doivent en prévenir immédiatement la société Canada Trust pour s'assurer que leur titre aux actions du Fonds de croissance perpétuelle III Ltée soit reconnu.
Vancouver, Colombie-Britannique, le 19 mars 1988
GESTION NIM LTÉE
D.W. MILBURN
Vice-président

HÔTEL RAMADA AÉROPORT

DÎNER-BUFFET

\$9.95 LUNDI À VENDREDI
de midi à 14 h 30

À VOLONTÉ

Hors-d'œuvre chauds et froids
Salades assorties
Soupe du jour
Spécialités du jour
Cannelloni, Ravioli
Lasagne, Torellini Alfredo, poulet Cacciatore, rôti de bœuf, filet de sole
Desserts assortis

HÔTEL RAMADA AÉROPORT

6600, Côte-de-Liesse
Réservations:
342-2262

1 000 Caisses pop vendront de l'assurance directe dans deux ans

Le Groupe Desjardins vise à ravir aux assureurs étrangers une partie des 55 p. cent du marché qu'ils contrôlent

LAURIER CLOUTIER

Malgré un boycott partiel des courtiers d'assurances, le Groupe Desjardins vendra de l'assurance directe — par le biais de sa filiale, Assurances générales des caisses Desjardins — dans 1 000 caisses d'ici à deux ans.

Le président, John Harbour, veut contribuer à sortir du Qué-

bec les assureurs de l'extérieur, qui contrôlent 55 p. cent du marché québécois.

Il estime en outre que les courtiers ne peuvent se contenter d'un combat d'arrière garde pour maintenir leur volume d'affaires car l'assurance directe est en train de déferler au Québec aussi.

Aux USA, des assureurs directs comme State Farm et Allstate distribuent leurs produits, sans

agent, et accaparent 65 p. cent du marché, contre 35 p. cent au Canada anglais, 15 p. cent au Québec, déjà, et plus de 80 p. cent en Europe.

Avec le libre-échange, les géants américains pourront vendre leurs assurances directes sans devoir mettre sur pied une filiale mais avec un simple permis.

Le décloisonnement du secteur financier au Canada promet aussi

l'arrivée des banques dans l'assurance directe, des Coopérants après ses acquisitions de courtiers et de plus de comptoirs d'Allstate chez Sears. Les courtiers québécois devront de toute façon se recycler.

Le Groupe Desjardins détient une avance d'un an ou deux sur les banques et entend bien en profiter pour doubler sa part de marché de 3,7 p. cent en trois à

cinq ans. Ses affaires resteraient relativement modestes par rapport aux multinationales, passant de \$ 125 à \$ 250 millions.

Des assureurs britanniques (24 p. cent), américains (22 p. cent) et d'autres pays (neuf p. cent) contrôlent aujourd'hui le marché québécois.

John Harbour estime que les assureurs et les courtiers québécois pourraient créer des milliers d'emplois s'ils se donnaient la main pour sortir ces firmes étrangères.

Il a fait son bout de chemin en créant, en novembre et décembre

derniers, 250 emplois dans 190 caisses, pour... \$ 1,2 million d'affaires.

Cette année, le président ajoutera 250 autres emplois dans 575 caisses, pour 140 000 polices et \$ 46 millions de ventes additionnelles. L'an prochain, 500 nouveaux emplois et 1 000 caisses dans l'assurance directe.

Les 550 courtiers travaillant toujours avec Desjardins (contre 665 en août dernier) profiteront de son support dans l'assurance commerciale. John Harbour veut aussi diversifier Desjardins dans la réassurance à court terme.

Desjardins s'implantera dans les voyages mais en passant par les agents de l'ACTA

Constellation deviendra une super agence-franchiseur

LAURIER CLOUTIER

Le Mouvement Desjardins s'implantera dans les voyages mais avec «la complicité» des agents de voyages d'ACTA-Québec, plutôt que par son réseau de caisses.

Me Claude Béland et Guy Bernier, présidents du Mouvement Desjardins et de la Fédération des caisses de Montréal, l'ont précisé hier en entrevues distinctes.

Le groupe de \$34,5 milliards d'actif et de \$257 millions de trop-perçus n'a pas tout à fait encore fait son lit sur les modalités détaillées de cette pénétration de marché. Mais après le reportage d'hier de La Presse, MM. Béland et Bernier ont expliqué une semaine plus tôt que prévu leur orientation dans l'industrie du voyage.

Après les protestations de l'Association des 1 000 agents de voyage — qui craignent la concurrence directe du réseau des 1 345 caisses — et les tests-pilote dans cinq caisses, Desjardins a réévalué plusieurs scénarios, encore ces jours derniers.

Le dossier évolue d'heure en heure mais Desjardins exclut



Me Claude Béland et Guy Bernier, présidents du Mouvement Desjardins et de la Fédération des caisses de Montréal, s'entendent sur le rôle que doit jouer le mouvement dans le domaine des voyages.

maintenant de passer par ses caisses, «pour le moment du moins», lance le président du Mouvement.

D'ailleurs, Claude Béland re-

connait que le ministre délégué, Pierre Fortier, et le Surintendant des Institutions financières, Me Jean-Marie Bouchard, ne permettraient pas aux caisses la distribu-

tion de produits non financiers, dans le contexte du décloisonnement. «A moins d'une approbation spécifique du ministre».

L'ACTA distribuerait les produits Desjardins

Or, tout ce que veut Desjardins, ce n'est pas de vendre des voyages de luxe mais des produits financiers de voyages, comme les chèques de voyage, l'assurance voyage, etc.

C'est dans ce contexte que MM. Béland et Bernier rencontreront la nouvelle direction de l'Association des agents dans quelques jours en vue d'une entente de distribution de ces assurances bagages, à la place des produits américains, dans le marché québécois de \$4 milliards.

Le Mouvement utilisera son agence Voyages Constellation, qu'il transformera en Super Agence et franchiseur.

Claude Béland exclut maintenant tout boycott des agents de voyage et toute acquisition d'autres agents de voyage.

BANQUE TORONTO-DOMINION NOMINATION



James T. Thibodeau

La Banque Toronto-Dominion annonce la nomination de M. James T. Thibodeau au poste de directeur général à la direction des Services aux Grandes Entreprises.

Auparavant directeur général adjoint à la direction des Services aux Grandes Entreprises à Montréal, Monsieur Thibodeau aura ses bureaux au siège de la Division du Québec à Montréal.



LES ÉDITIONS TÉLÉMÉDIA



Guy Bureau, c.a.



Daniel Proulx



Marc Gian

Monsieur Jacques Lina, président des ÉDITIONS TÉLÉMÉDIA, est heureux d'annoncer les nominations de MM. Daniel Proulx, Guy Bureau et Marc Gian à titre de vice-présidents de l'entreprise.

M. Bureau, vice-président aux finances et à la production, occupait depuis près de deux ans le poste de contrôleur et chef de la production au sein des ÉDITIONS TÉLÉMÉDIA. Diplômé des H.E.C., il bénéficie d'une expérience acquise dans les milieux bancaire et de la consultation financière.

M. Proulx, vice-président et directeur des rédactions, œuvre depuis quinze ans dans l'édition, dont neuf aux ÉDITIONS TÉLÉMÉDIA où il était chargé des projets spéciaux et du lancement de nouveaux titres. En outre, il a déjà dirigé les magazines TV HEBDO, COUP DE POUCE et L'ARGENT ET VOUS.

M. Gian, vice-président aux ressources humaines et à l'administration, est diplômé de l'Université McGill et détient une maîtrise en sociologie de l'Université d'Ottawa. Aux ÉDITIONS TÉLÉMÉDIA depuis deux ans, il possède une vaste expérience en gestion des ressources humaines, formation, consultation et développement organisationnel.

En plus d'assumer leurs nouvelles fonctions, tous trois continueront de siéger au comité exécutif de l'entreprise.

Chef de file dans le monde de l'édition au Québec et au Canada, LES ÉDITIONS TÉLÉMÉDIA publie les «best-sellers des magazines grand public», notamment TV HEBDO, COUP DE POUCE, L'ARGENT ET VOUS, COUP DE POUCE EXTRA CUISINE, TV PLUS, TÉLEROMANS ainsi que TV GUIDE, CANADIAN LIVING, CANADIAN LIVING FOOD MAGAZINE, HARROWSMITH et EQUINOX.

HÔTEL RAMADA AÉROPORT

Fêtez avec nous!

- Encaissement et ventes
- Réceptions
- Mariage
- Banquet sportif
- Bar Mitzvah
- Bat Mitzvah
- Collation des grades
- Réunion de diplômés, congruent
- Congrès de gens d'affaires
- Conférence
- Session de planification
- Congrès annuel
- Lancement de nouveau produit
- Session de remue-méninges (brainstorming)
- Conférence de presse

Quelle que soit l'occasion, nous pouvons vous faciliter l'organisation de l'événement. Nos nouveaux services dans un cadre rénové sont exactement ce que vous cherchez.

HÔTEL RAMADA AÉROPORT

6600, Côte-de-Liesse
Réservations:
342-2262

PARLER AFFAIRES

rue Sherbrooke Ouest

Le café et restaurant Les Verrières du premier Holiday Inn Crowne Plaza au Canada vous accueille dans une ambiance renouvelée: décor, environnement, menu, tout a été pensé pour le plus pur plaisir de votre esprit... et de vos sens.

L'affinité... Venez vous régaler dans la pleine lumière du



Café et Restaurant

Café: Découvrez au Restaurant les charmes sans pareils de notre cuisine continentale. Deux joyaux, une seule adresse sélecte, rue Sherbrooke Ouest. Pour vos tête-à-tête ou vos dîners d'affaires, le café et restaurant Les Verrières vous propose...



Centre-ville
420, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec)

OFFRE SPÉCIALE AUX GENS D'AFFAIRES

Table d'hôte avec choix variés de 12 h à 14 h

à partir de 875\$* par personne

En vedette cette semaine:

FILET DE DORÉ NEPTUNE
Valable au restaurant les Verrières.

Réservez votre table dès maintenant!

*Taxe et service en sus

Votre clientèle vous croit sur parole

Tous les jours, des milliers de personnes lisent vos modes d'emploi, vos notices techniques, votre publicité, vos états financiers, vos offres de service... et prennent une décision qui peut avoir de grandes conséquences sur vos affaires.

Vous voulez des communications qui vont droit au but malgré l'obstacle de la langue? Mettez toutes les chances de votre côté: recourez aux services d'un membre agréé de la Société des Traducteurs du Québec.

TRADUCTEURS ■ TERMINOLOGUES ■ INTERPRÈTES DE CONFÉRENCE



Société des traducteurs du Québec

1010, rue Sainte-Catherine ouest
Bureau 640
Montréal (Qc)
(514) 861-1783

Membre du Conseil des traducteurs et interprètes du Canada et de la Fédération internationale des traducteurs

ACHETEZ OU LOUEZ

LOCATION QUOTIDIENNE
HEBDOMADAIRE
MENSUELLE



LE PLUS PETIT ET POURTANT LE PLUS EFFICACE DES ASSISTANTS LE COMPAQ PORTABLE III.™

COMPAQ

Le nouveau COMPAQ PORTABLE III, à la fine pointe de la technologie, est doté de toutes les caractéristiques que pourraient souhaiter les usagers les plus exigeants, et pourtant, il ne pèse que 18 livres.

Son processeur 80286 de 12 MHz est deux fois plus rapide que celui d'un AT. Muni d'une mémoire vive expansible de 640 kO, le COMPAQ PORTABLE III comporte un clavier pleine grandeur à touches numériques séparées, un affichage au plasma de haute résolution et, en option, une unité fixe de 20 ou 40 mO.

Qu'il s'agisse de l'achat, du crédit-bail ou de la location d'un ordinateur, y compris la gamme exceptionnelle d'ordinateurs personnels COMPAQ™, Hamilton n'a pas d'égal pour répondre à vos besoins.

Montréal 332-4755
Québec City • Montréal •
Ottawa • Toronto •
London • Edmonton •
Calgary • Vancouver



HAMILTON
VENTE ET LOCATION D'ORDINATEURS

Mille et une façons de mieux vous servir.

D 6

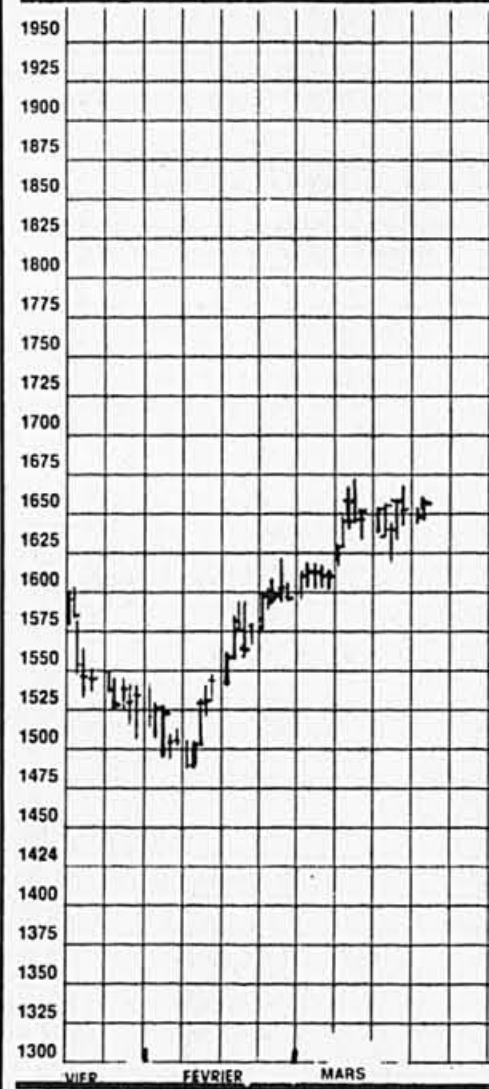
LA PRESSE, MONTRÉAL, MERCREDI 23 MARS 1988

MONTRÉAL

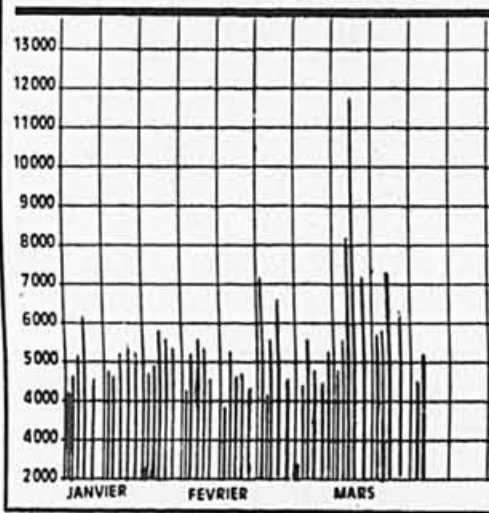
VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

Haut: 1650,91
Fermeture: 1655,50
Bas: 1640,80

(Indice canadien 25 titres)



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 6 381 000

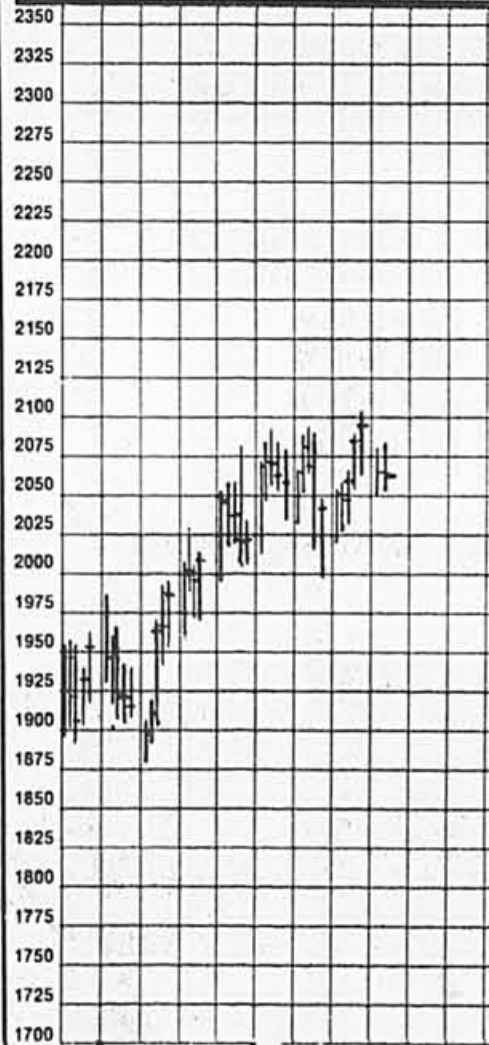


NEW YORK

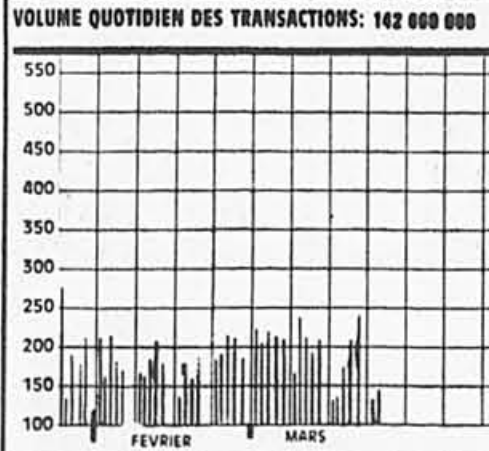
VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

Haut: 2082,80
Fermeture: 2066,16
Bas: 2052,05

(Selon les 30 plus gros titres de Dow Jones)



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 142 000 000



INDICE DE NEW YORK

COMPOSÉ	151,53	+0,06
INDUSTRIELLES	184,05	+0,08
INDUSTRIELLES	138,68	+1,68
SERVICES PUBLICS	71,39	-0,04
FINANCE	125,09	-0,21

INDICES DE MONTRÉAL

MARCHÉ CANADIEN (XXM)	1655,50	+6,82
MARCHÉ BANCAIRE (XCB)	1408,25	+1,34
MINES-MÉTALLS (XCM)	1577,27	+17,66
HYDRO-CARB. (XCO)	1468,47	-2,50
PROD. FORESTIERS (XCF)	3074,07	-28,76
BIENS D'EQUIP. (XCI)	1583,34	+7,14
SERV. PUBLICS (XCU)	1463,84	+2,91

NOTE: Cotes en cents sauf lorsque indiqué; s: f=actions non votantes, a=votes limités ou restreints; u=titre négocié en dollars US; Z=lot irrégulier.

Ch. Ventes: Ventes Hout Bas Form. Net

A/B

ACD 800 100 100 100

ACSI 400 100 100 100

ADSI 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

AMC 100 100 100 100

Ch. Ventes: Ventes Hout Bas Form. Net

G/H

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

GA 100 100 100 100

Ch. Ventes: Ventes Hout Bas Form. Net

M/N

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

MA 100 100 100 100

La forte demande de produits IBM fait croître son usine de Bromont

Bourassa lance un nouvel appel au gouverneur de la Banque du Canada pour qu'il freine la hausse du dollar, qui dessert l'économie québécoise

RICHARD DUPAUL

■ IBM Canada investit \$70 millions dans l'achat d'équipements et dans la modernisation de son usine à Bromont — créant du même coup 150 nouveaux emplois — et laisse entrevoir d'autres investissements dans un avenir rapproché.

«La demande pour nos produits est en croissance et nous sommes très bien positionnés pour y répondre... si IBM investit cet argent à Bromont, c'est parce qu'elle croit que les affaires vont continuer à croître», a affirmé le président et chef de la di-

rection d'IBM Canada, M. John Thomson.

Lors d'une conférence de presse à laquelle ont participé le premier ministre Robert Bourassa, le ministre de l'Industrie et du Commerce Daniel Johnson et le ministre de la Main d'œuvre et de la Sécurité du revenu Pierre Paradis (aussi député du comté de Brome-Missisquoi), M. Thomson a déclaré que les investissements faits à l'usine de Bromont depuis 1986 sont de l'ordre de \$ 150 millions.

Ces sommes serviront à moderniser l'usine, impliquant la construction d'un second étage au-dessus de l'un des bâtiments. De

plus, on introduira de nouvelles technologies dans diverses missions de fabrication, dont le procédé de conditionnement en boîtier plastique à double rangée de connexions et à composantes montées en surface, ainsi que l'expansion dans les céramiques multicouches et dans les essais de modules. Tous ces produits, aux noms «techniques», se retrouvent dans la plupart des produits d'IBM, en partant des nouveaux ordinateurs personnels «II» jusqu'aux ordinateurs de haut de gamme 3090.

L'avenir prometteur auquel fait allusion M. Thomson passe avant tout par le montage des composants en surface et sous boîtier à



PHOTO RENE PICARD, La Presse

Le premier ministre Robert Bourassa «examine» une pièce d'équipement fabriquée par IBM à son usine de Bromont. À ses côtés, le directeur de l'usine, Lorne Zakaib, et une travailleuse d'IBM.

double rangée de connexions. Ce procédé établit une nouvelle norme dans l'industrie, entraînant des avantages considérables sur le plan des coûts et de la fiabilité de toute la gamme des systèmes IBM.

Sans aide

M. Bourassa était visiblement réjoui de la décision d'IBM d'étendre ses activités au Québec. «L'engagement d'IBM témoigne de la vitalité de l'économie québécoise et de la productivité de notre main d'œuvre», a-t-il mentionné. À cet effet, M. Bourassa a souligné que l'usine d'IBM à Bromont était «l'une des plus productives» parmi toutes les usines du géant mondial de l'informatique.

Le premier ministre en a profité pour lancer une mise en garde au gouverneur de la Banque du Canada, John Crow, qui refuse d'abaisser le niveau actuel des taux d'intérêt, et par conséquent, du dollar canadien. «Le niveau actuel de \$0,80 US du dollar est le maximum que peut accepter l'économie... il faut éviter une autre augmentation sinon nous mettons en péril nos exportations», a déclaré M. Bourassa.

Tout le monde s'est esclaffé lorsque M. Johnson a spécifié qu'IBM avait réalisé tous ses in-

vestissements, depuis son arrivée à Bromont en 1972, «sans faire la moindre demande de subvention», a-t-il dit.

Toute la production de Bromont est exportée dans différen-

tes parties du monde, surtout aux États-Unis aux usines-sœurs du Vermont, d'Arizona et de Californie. Les emplois annoncés hier portent l'effectif de l'usine de Bromont à 1 550 employés.

ACURA

une voiture exceptionnelle à un prix extraordinaire

vente 1^{er} anniversaire

EN PRIMEUR: NOTRE
INTEGRA BERLINE 88
 EN SPÉCIAL À
15,095 ou 285\$*
 PAR MOIS

SUDBEC 4645, chemin Chambly
ACURA Tél.: 445-7333, MTL: 879-6360

PRESTIGE 3700, autoroute
ACURA Laval Ouest (440)
 Tél.: 745-1234

* Prix base sur location 48 mois
 * Comptant requis
 * Valeur de rachat disponible

LES ASSOCIÉS DE CHAIT SALOMON AVOCATS

sont heureux d'annoncer
 que
**ANDRÉ GIROUX
 JEFFREY EDWARDS
 et
 VIRGINIA LAM**
 ONT JOINT L'ÉTUDE

«JE VEUX des sous tout près de chez nous!»

- Je peux retirer de l'argent
- 7 jours sur 7
- En utilisant ma carte client

- Quelle que soit mon institution financière
- En toute sécurité

Centre multi-services OUVERT 24h

provi-soir

Tout l'temps tout c'que j'veux!

PROCHAINEMENT

11-255, rue Alford (angle Beauport), Montréal
 12-3150, boul. Cartier (angle 60e avenue), Laval
 13-120, boul. Curé-Plérier Ouest (angle Laval), Laval
 14-260, boul. de la Concorde (angle des Alouettes), Laval
 15-205, rue Sherbrooke Ouest (angle Sainte-Famille), Montréal
 16-1155, avenue Bernard Ouest (angle de l'Épée), Outremont
 17-450, boul. Saint-Jean (angle Harris), Laval
 18-3450, boul. Henri-Bouassia Est (angle Parc-Georges), Montréal-Nord
 19-1300, boul. de la Concorde Ouest (angle Laval), Laval
 20-1250, boul. Langlois (angle Lacombe), Saint-Leonard
 21-1250, rue Sherbrooke Est (angle Saint-Jean-Baptiste), Pointe-aux-Trembles