

BOURSE



Montréal ▼

Montréal 2608.99 -5.29
VARIATION DU JOUR: -0.20% AN: 19.03%



Toronto ▼

Toronto 5301.05 -3.57
VARIATION DU JOUR: -0.07% AN: 17.81%



New York ▲

New York 5872.92 4.07
VARIATION DU JOUR: 0.07% AN: 23.65%

S&P 500	686.19	0.33
VARIATION DU JOUR:	0.05%	
Nasdaq	1230.05	2.07
VARIATION DU JOUR:	0.17%	
Dollar CAN	73.37	cents US 0.22
VARIATION DU JOUR:	0.30%	AN: -2.52%
Dollar US	1.363	\$CAN -0.004
VARIATION DU JOUR:	-0.30%	AN: 2.59%
Or	379.70	\$US -1.00
VARIATION DU JOUR:	-0.26%	AN: -0.78%
Pétrole	22.85	\$US -0.45
VARIATION DU JOUR:	-1.93%	AN: 29.98%



Claude Picher
Le Québec
et l'ALENA
Page F 3

DOSSIER

Les « hedge funds », ces mal-aimés de la finance



Miville Tremblay

En 1992, lorsque le célèbre spéculateur George Soros a vaincu la Banque d'Angleterre, forçant une dévaluation de la livre sterling, une petite partie de son profit de 1 milliard \$US est allée dans la caisse de retraite des employés de Bombardier.

Les *hedge funds*, tels ceux gérés par Soros, sont des sociétés d'investissement spécialisées dans des placements complexes, audacieux et... fumeux. Mal-aimés, mal compris, ils font trembler les gouvernements et les dirigeants d'entreprises, mais le bonheur de certains retraités, quoiqu'à leur insu.

Le concept d'origine a été développé après la Deuxième Guerre mondiale par Alfred Jones: le risque de marché d'un portefeuille peut être réduit s'il comporte des positions en compte et des positions à découvert (1). Cette combinaison de positions qui fluctuent en sens inverse procure une couverture contre les risques (*hedge*), d'où le nom américain de *hedge fund*.

Il y a encore des fonds qui s'inspirent de cette technique de base.

Un exemple

Par exemple, après l'étude attentive de chaque secteur industriel des États-Unis, le fonds Tiger achète les actions de la société la plus performante, telle Wal-Mart, et vend à découvert la moins performante, telle K-Mart.

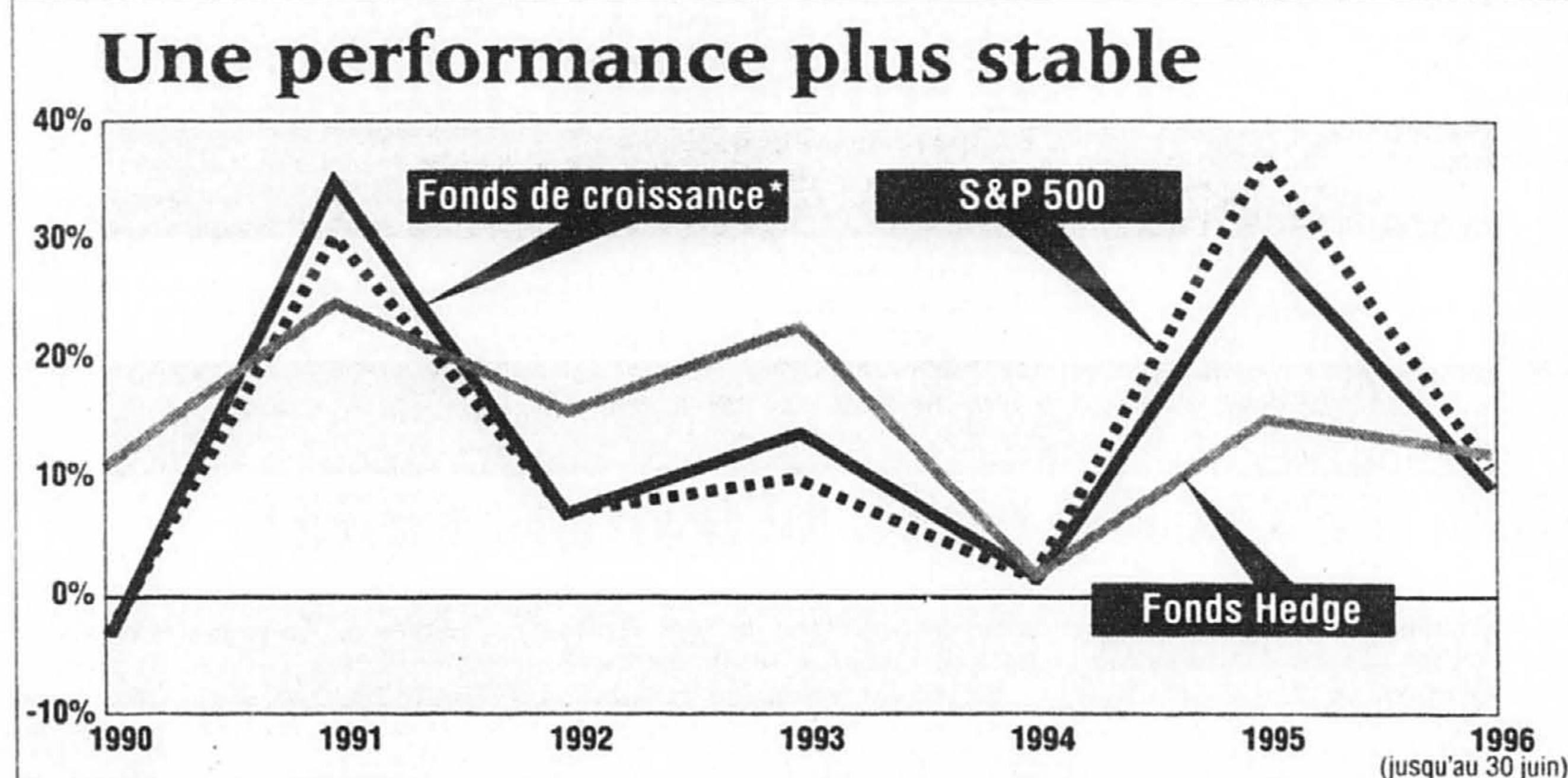
D'autres, comme Soros, spéculent sur les déséquilibres macroéconomiques des pays, jouant une devise contre une autre, une denrée contre une autre, un marché obligataire contre un autre.

Les gestionnaires utilisent des techniques très avancées pour maîtriser les risques; cependant, leurs gageures demeurent énormes, décuplées par les produits dérivés, avec des gains et des pertes à l'avenant.

La recette des fonds *hedge* fut longtemps tenue secrète, ne profitant qu'à un petit nombre de super riches. Aussi, lorsque, en 1990, Jean-Pierre Goyer, président du Régime de retraite de Bombardier, a rencontré Soros pour lui confier des millions, celui-ci a réagi vivement: « Que diable faites-vous ici? Nous sommes une entreprise risquée! »

Goyer savait que le rendement moyen de Soros avait été de 32 % au cours des vingt dernières années: « La volatilité ne me tarabuste pas », dit-il.

Aujourd'hui, on estime que 5 % de l'argent géré par les fonds *hedge*



Le rendement des fonds « hedge » fluctue beaucoup, mais de manière moins marquée que le marché boursier (S&P 500) ou que les actions des sociétés en forte croissance. De façon générale, leur rendement est moins bon quand la bourse s'emballe, mais moins mauvais lorsque la bourse piétine.

provient de caisses de retraite, mais la plus grande partie (70 %) vient encore de fortunes personnelles et 25 % de fondations.

Bombardier

Bombardier gère sa caisse de retraite avec la même audace que ses autres activités. Elle a placé 15 % de l'actif dans des fonds *hedge*, la moitié dans les actions canadiennes et un faible 20 % dans les obligations.

L'audace a été payante: depuis deux ans, Bombardier s'est classée au tout premier rang des caisses de retraite canadiennes, avec un rendement moyen de 16,2 % sur cinq ans, contre 11,8 % pour la médiane SEI. Goyer a cependant connu une « annus horribilis »; en 1994, il a encaissé un rendement négatif de 2,4 %, contre une médiane de moins 0,3 %.

Il y a trois ans, Bertrand Goudreau, de la caisse de retraite de la Ville de Montréal, a réparti 20 millions dans cinq fonds *hedge*, soit moins de 2 % de son portefeuille. Il y a obtenu un rendement négatif de 9,7 % en 1994, mais de plus 10,1 % en 1995 et 10,6 % depuis le début de l'année.

« Il y a eu de mauvaises années, dit-il, mais on peut démontrer statistiquement que le risque est moins élevé que dans les actions ordinaires et que le rendement est plus élevé. »

Germain Bourgeois, de la caisse de retraite de l'Université de Montréal, a placé 12 % de son actif de 1,1 milliard dans le fonds Jaguar, « une machine à faire de l'argent ».

M. Bourgeois a débuté avec 7 millions, il y a quatre ans, puis

augmenté sa mise à 60 millions; elle vaut aujourd'hui 125 millions.

« Il y a de la volatilité, mais un fonds *hedge* peut augmenter le rendement et diminuer le risque d'une caisse de retraite », soutient-il.

« Chaque fonds est une bête différente. » Le défi est d'identifier celui qui convient parmi les 3000 recensés aux États-Unis.

Un fonds est typiquement ouvert à un maximum de 99 investisseurs, qui chacun ont placé un minimum de 1 à 5 millions. Ils ne peuvent retirer leurs billes qu'une ou quatre fois par année et acceptent de céder 20 % des profits aux gestionnaires.

Ceux-ci jouissent d'une très grande liberté d'action, mais ils ont tendance à se spécialiser dans un type d'opération comme les placements dans des pays en émergence ou les entreprises en difficulté.

D'autres font dans l'arbitrage: ils achètent le titre de la compagnie visée par une OPA et vendent à découvert celle qui initie l'offre. C'est ainsi qu'Oppenheimer et Wyser-Pratte sont venues brouiller les cartes dans les OPA sur Univa (Proviso), Groupe DMR et Télé-Métropole.

Peu d'information

Les gestionnaires de fonds n'annoncent pas leurs services, divulguent peu d'information sur ce qu'ils ont fait et aucune sur les opérations en cours. Choisir le bon est donc difficile.

René Perreault offre une solution à ce problème. Fondateur de Disnat et ex-président de Valeurs mobilières Desjardins, il a lancé avec Bol-

ton Tremblay la société en commandite HR Stratégies, qui investit dans des fonds *hedge*. Un fonds de fonds, dit-on dans le métier; le seul offert au Canada.

M. Perreault a analysé des fonds *hedge* et sélectionné cinq d'entre eux, qui se démarquent par leurs styles complémentaires, afin de diversifier les risques: Jaguar, Dubin & Swieca, Wyser-Pratte, Pequot et un cinquième qu'il veut changer.

Le risque est plus diversifié que dans un placement direct et la mise minimale, plus modeste à 150 000 \$. HR Stratégies facture des frais de gestion additionnels d'environ 2 % de l'actif qui affiche maintenant 35 millions. Le potentiel est plus élevé, car Perreault estime que des Montréalais fortunés, notamment de la communauté juive, ont placé plus de 300 millions dans les fonds *hedge*.

« Ça ne marche pas sur l'eau, mais c'est une classe d'actif qui joue un rôle » dans un portefeuille diversifié, dit-il.

La Caisse de dépôt gère une petite partie de son portefeuille à la manière de certains fonds *hedge*, explique le premier vice-président Michel Nadeau. En utilisant des produits dérivés (options, marchés à terme et swaps), elle cherche à réaliser un rendement de 20 % sur le capital alloué au portefeuille dit tactique. « Ce n'est pas le Pérou! », met en garde M. Nadeau. Il faut une expertise poussée, beaucoup de talent et des contrôles très serrés.

Deux anciens de la Caisse, Denis Parisien et Robert Auger, offrent une gestion semblable chez Globaguest, une entreprise conjointe de la Caisse et de Gordon Capital, qui démarre avec des fonds de 30 mil-



René Perreault

lions et le mandat de produire un rendement de 20 %.

Toutes leurs positions sont prises par l'entremise de produits dérivés négociés sur plusieurs bourses autour du globe. Ils utilisent le modèle mathématique qu'ils ont développé à la Caisse pour analyser l'évolution des marchés d'actions, d'obligations et des changes de plusieurs pays, et contenir les risques à l'intérieur de balises bien établies. Globaguest veut faire sa marque par une approche disciplinée qui minimise la volatilité des fonds *hedge*.

Les opérations sur produits dérivés sont parfois audacieuses, mais dans le pire des scénarios, les pertes assumées par l'investisseur se limitent au montant placé dans le fonds *hedge*.

Force de frappe

Ces fonds spéculatifs s'appuient sur un actif d'environ 175 milliards et ils empruntent des capitaux pour accroître leur force de frappe.

Jean-Pierre Goyer, de chez Bombardier, a été ministre fédéral. A-t-il des remords à s'associer à des spéculateurs qui font trembler les gouvernements? « Ce n'est pas une question morale, mais financière, répond-il.

Il faut profiter des déficiences des marchés, qui reflètent la gestion des finances d'un pays. Par ailleurs, ça donne de bons signaux aux gouvernements pour qu'ils entreprennent des réformes. »

(1) Une position en compte (long) est celle d'un investisseur qui possède une valeur et qui espère la revendre plus cher, plus tard. Une position à découvert (short) est celle d'un investisseur qui vend une valeur qu'il ne possède pas, espérant la racheter à plus faible prix sur un marché baissier; même si l'ordre habituel des opérations est inversé, l'investisseur réalise un profit parce qu'il achète à un prix plus faible qu'il ne vend.

Opération



Défi EMPLOI

Vous cherchez un emploi ? Mercredi prochain dans le cahier Économie

PUBLICATION D'OFFRES D'EMPLOI

Une sélection des emplois disponibles dans les guichets des Centres d'emploi du Canada.

UNE PRÉSENTATION DE

La Presse

ET DE SES PARTENAIRES

CKAC 730

Développement des ressources humaines Canada



Société québécoise de développement de la main-d'œuvre

Gouvernement du Québec
Ministère de la Sécurité du revenu

Condo, bungalow ou fonds immobiliers ?



Michel Girard

Un couple dans la jeune trentaine me demandait l'autre jour s'il allait faire un bon placement en achetant un super condo de 150 000 \$, près du centre-ville de Montréal.

« Dans une dizaine d'années, notre condo devrait avoir pris passablement de valeur. Si jamais on désire s'en défaire, on devrait faire un bon profit. Les maisons de nos parents ont triplé de valeur dans les années 80. Qu'en pensez-vous ? »

Désolé de couper court à vos espoirs, les jeunes, mais entrevoir l'achat d'un condo ou d'un bungalow sous l'angle d'un placement n'est pas, en 1996, une bonne affaire !

Vous allez me dire que la dernière baisse des taux hypothécaires rend tout de même l'accès à la propriété plus facile... Qu'il en coûte peu cher d'emprunter pour acheter une propriété !

Peu élevés les taux hypothécaires ? Mon œil ! Vous oubliez qu'il n'y a pratiquement pas d'inflation et que par conséquent les taux hypothécaires réels (le taux moins l'inflation) sont même plus élevés qu'en 1981, l'année record pour le niveau élevé des hypothèques de cinq ans. En 1981, le taux moyen de l'hypothèque de cinq ans a at-

teint 18,1 % et le taux d'inflation 12,1 %. Taux réel de l'hypothèque de cinq ans en 1981 : 6,0 %.

Aujourd'hui, l'hypothèque de cinq ans se négocie à 7,9 % alors que le taux d'inflation est de 1,5 %. Cela donne un taux réel de 6,4 % !

Les spécialistes du marché immobilier, comme Roger Langlais, de la firme Langlais et associés, ne vous le répéteront jamais assez : un des meilleurs atouts du marché immobilier c'est l'inflation.

Or l'inflation, non seulement on n'en a pas vu depuis un bon bout de temps dans le marché immobilier, mais on ne voit pas quand, avec l'anémique reprise économique québécoise et canadienne, on la reverra poindre à l'horizon.

Par rapport à 1989, de dire M. Langlais, le marché immobilier a même été victime de déflation, ce qui n'est pas peu dire.

Pour évaluer si vous allez faire un bon placement en achetant une propriété, j'attire votre attention sur les deux variables suivantes. Si votre hypothèque vous coûte 7,90 % d'intérêt et que la valeur de votre maison ne s'apprécie qu'au rythme de l'inflation (1 à 2 %), comment pouvez-vous espérer faire un coup d'argent ? Le coût de l'emprunt hypothécaire va dépasser largement l'appréciation de la propriété.

Conclusion : acheter une maison dans le strict but de faire un placement, oubliez cela, à moins évidemment de tomber sur l'aubaine de la décennie.

Par contre, quand on achète une propriété, il y a, heureusement pour le marché immobilier, d'autres facteurs qui entrent en ligne de compte, tels la qualité de vie, la tranquillité, l'impression d'être plus indépendant, le loisir de décorer à son goût son chez-soi, l'environnement, la grandeur du terrain, la proximité des écoles, etc.

Mais il y a un « prix » à payer pour cela !

Même si on a noté ces derniers mois une reprise du côté du marché immobilier résidentiel, n'allons pas croire que le vendeur a le gros bout du bâton. A moins de vouloir à tout prix la maison sise à l'adresse « X », l'acheteur a encore un bon pouvoir de négociation à la baisse. On ne devrait pas payer aujourd'hui plus cher qu'en 1989. Autre critère de référence : l'évaluation municipale. Plus l'acheteur va s'en tirer avec un prix d'achat inférieur à l'évaluation municipale (en autant que celle-ci soit récente), meilleur sera son... placement.

Terrains, triplex ?
Est-ce que le terrain représente un bon placement ? Pas évident du tout, de dire Roger Langlais. Les promoteurs qui ont beaucoup de terrains essaient de s'en débarrasser à prix d'aubaine.

Investir dans un petit bloc à revenu, duplex, triplex ou quadruplex ? L'investisseur fera un bon placement en autant qu'il paie un prix raisonnable pour son petit immeuble à revenu. C'est quoi un prix raisonnable ? Si vous réussissez à mettre le grappin sur un petit immeuble à 30 000 \$ la porte alors qu'il en valait 50 000 \$ la porte au sommet du marché immobilier en 1989, eh bien ! vous avez de fortes chances de faire une bonne affaire. En autant que vous n'avez pas peur de prendre en main toutes les trasseries qu'un bon propriétaire de petit immeuble vit quotidiennement.

Évaluation professionnelle !
Mais avant d'acheter, un conseil : payez-vous les services d'un évaluateur agréé. Pour une somme allant de 200 \$ à 300 \$, vous allez obtenir une expertise indépendante sur la juste valeur de la propriété que vous convoitez.

Ne comptez pas sur le courtier

pour obtenir une opinion objective. Il est en conflit d'intérêts, son objectif premier étant de vendre la propriété au plus sacrant. Point à la ligne ! Et si votre courtier est un évaluateur ? Ce n'est guère mieux, il se retrouvera lui aussi en conflit d'intérêts.

Fonds immobiliers

Si vous tenez à investir, comme les grands investisseurs de ce monde, dans le marché immobilier industriel et commercial, il y a moyen de le faire de façon modeste et ce sans risquer démesurément sa mise.

Il suffit d'acheter des parts des fonds communs de placement spécialisés dans l'immobilier commercial et industriel.

Il en existe cinq sur le marché, soit les fonds d'actifs immobiliers Dynamique, Investors, Royal LePage, MD Realty A et MD Realty B.

Le plus performant depuis un an c'est celui de Dynamique, dont le portefeuille a vu sa plus-value grimper de 39,5 %. Ce fonds de Dynamique n'a qu'une année d'existence. Les quatre autres affichent un rendement médiocre (4,3 % pour Investors, et -1 % pour les trois autres). Sur plusieurs années, le rendement est tout aussi désastreux.

Voilà pourquoi c'est peut-être le moment de miser une petite brique !

DE RETOUR À CBF BONJOUR

À compter de jeudi prochain, je retrouve Joël Le Bigot et sa joyeuse bande de chroniqueurs. Je vais tenter de les « enrichir » de mes conseils. Quel défi pour eux ! Les auditeurs pourront, tous les jeudis, m'entendre causer économie et finances personnelles à 6h55, 7h25 et 8h35. Si vous vous ennuyez trop, sachez que le mercredi matin, entre 8h10 et 8h20, je discute du « dossier économique » avec Michel Viens, à Bon Matin, à la télé de Radio-Canada.

TRANSACTIONS D'INITIÉS

Finis l'envol d'Air Transat ?

MICHEL GIRARD

La dernière fois que j'ai parlé d'Air Transat dans cette chronique, c'était dans le temps des Fêtes, l'an passé. Un dirigeant avait acheté quelques milliers d'actions. Le titre n'iait à cette époque dans la fourchette des quatre à six dollars.

Dans les mois qui ont suivi, le titre d'Air Transat s'est littéralement envolé. Il a atteint récemment les 33,50 \$. Il se négocie présentement dans les 28,00 \$. Le moins que l'on puisse dire, c'est que cette transaction d'initié avait coïncidé avec un super signal d'achat. Aujourd'hui, on se retrouve devant une situation opposée. Trois dirigeants ont décidé de passer à la caisse. Ainsi, Jean Guertin a liquidé en juillet les 4000 actions qu'il avait obtenues par le biais d'une levée d'options. Il les a vendues au prix de 22,50 \$. Pour sa part, Claude Sincennes a vendu un bloc de 15 700 actions, soit les deux tiers des actions d'Air Transat qu'il détenait. Il les a vendues sur le marché vers la mi-août, au prix moyen de 28,50 \$.

Philippe Sureau, quant à lui, a vendu deux lots de 10 000 actions chacun, dont un lot à 28,00 \$ l'action et l'autre à 29,00 \$ pièce. Les actions que MM. Sincennes et Sureau ont liquidées provenaient d'une levée d'options, au prix de 5,49 \$.

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

Gaz métropolitain s'associe avec Grupo Marhnos

Presse Canadienne

Dans le cadre du 8^e Forum de l'industrie du gaz naturel qui se déroule actuellement à Montréal, Gaz

Métropolitain a signé une entente avec la firme Grupo Marhnos S.A. de C.V. en vue de la prospection de projets de développement et de construction relatifs au transport et

à la distribution du gaz naturel dans diverses régions du Mexique.

Le gouvernement du Mexique a récemment fait un appel de propositions pour la mise en place de

systèmes de transport et de distribution du gaz naturel. La présente entente pourrait donc à terme déboucher sur des investissements majeurs.

Les organisateurs

Groupe de concertation sur la qualité

Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie

Mouvement québécois de la qualité

Alliance des Manufacturiers et des Exportateurs du Québec

L'ASQC (Section québécoise)

Association des femmes d'affaires

Chambre de commerce du Québec

Groupe des chefs d'entreprises

Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Les partenaires

Desjardins

Sidbec-Dosco (ISPAT) inc.

La Cage aux Sports

Caron Bélanger Ernst & Young

Molson O'Keefe

Aciers Inoxydables Atlas

Unifor inc.

GEC Alsthom, Production d'énergie

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)

Société des alcools du Québec

Reynolds

SQDM

CSST

Noranda

Conseil du Trésor

Le journal

La Presse tient à s'associer au Groupe

de concertation

sur la qualité,

au ministère

de l'Industrie,

du Commerce,

de la Science et

de la Technologie

et au Mouvement

québécois

de la qualité

pour remercier

les milliers

de dirigeants

d'entreprises et

travailleurs qui

ont participé

au Lancement

du Mois

de la qualité 1996,

tenu le

25 septembre

au Palais

des Congrès

de Montréal et

dans 17 points

de rassemblement

en région.

Nos félicitations

aux équipes

gagnantes

des prix

«Expérience

Qualité 1996».



se sont vu décerner par la ministre déléguée à l'Industrie et au Commerce, Mme Rita Dionne-Marsolais et les coprésidents du Lancement 1996, M. Serge Wagner, vice-président, Ressources humaines chez Sidbec-Dosco (ISPAT) (représentant M. John LeBoutillier) et M. Claude Béland, président du Mouvement Desjardins, le prix «Expérience Qualité 1996» pour le Grand Montréal.

L'équipe de la Société d'Aluminium Reynolds du Canada Ltée (usine du Cap-de-la-Madeleine) est l'heureuse récipiendaire du prix «Expérience Qualité 1996» pour les Régions. Sur cette photo, MM. Pierre St-Ons, Jean Clément et Yvon Bellemare, représentants de l'équipe, lors de la remise de la distinction par la ministre Rita Dionne-Marsolais et les coprésidents du Lancement 1996, MM. Claude Béland et Serge Wagner (représentant M. John LeBoutillier).



Un moment fort du Lancement 1996, la signature de la Charte québécoise de la qualité par le Premier ministre du Québec, M. Lucien Bouchard.

Les initiateurs du Lancement 1996, de gauche à droite, MM. Gérard A. Ponton, président de l'Alliance des Manufacturiers et des Exportateurs du Québec, Roger Neron, président du Groupe de concertation sur la qualité et Jean-Marie Gonthier, président du Mouvement québécois de la qualité.

SERVICE GRATUIT
875-Bell
2 3 5 5

Le service

InfoBref Bell

Le téléphone le plus lu... Le quotidien le plus écouté!

Service rapide GRATUIT* accessible 24 heures sur 24, 7 jours par semaine, à l'aide d'un téléphone Touch-Tone™.

Pour entendre le contenu de ces différentes rubriques, composez le 875-2355. Puis, au son de la voix, composez le code à trois chiffres correspondant à la rubrique choisie. Pour sortir rapidement de l'une de ces rubriques, faites le 33 puis, au son de la voix, appuyez sur le 9. Vous pourrez alors choisir une autre rubrique.

* Dans la zone d'appel locale seulement.

Nouvelles en bref

La Une : 110
Nouvelles locales : 120
Résumé du cahier du sport : 130
Nouvelles économiques : 140
Nouvelles nationales et internationales : 150
Arts et spectacles : 160
En primeur : 170

Éditoriaux : 210
Question du jour : 220
Question sportive du jour : 230

Commentaires aux chroniqueurs de La Presse

Claude Picher : 241
Réjean Tremblay : 242
Pierre Foglia : 243
Claude Masson : 244
Nathalie Petrowski : 245
Michel Girard : 246
Alain Dubuc : 247
Michel Blanchard : 248

Info-Affaires™ Bell

À surveiller cette semaine : 311
Nouveaux médias, nouvelles technologies : 321
Causeries et conférences d'affaires : 331
Perfectionnement en gestion : 341
Marketing, communication, vente et service à la clientèle : 351
Production, qualité et environnement : 361
Ressources humaines et formation : 371
Informatique : 381

Résultats de la loterie

6/49 : 411
Lotto Super 7 : 412
Sélect 42 : 413
Banco : 414
La Quotidienne : 415
Bulletins météorologiques d'Environnement Canada
Région de Montréal : 421
Prévisions à long terme (Montréal) : 422
Estrie, Québec, Laurentides : 423
Villes canadiennes : 424
Villes américaines : 425
Plaisanciers (Montréal) : 426

Produits et services de Bell : 520
Téléconférence et vidéoconférence : 530

Services de La Presse

Service des abonnements : 610
Annonces classées : 620
Publicité : 630
Rédaction : 640
Information sur les concours : 650
Renseignements généraux : 660



INFO-ARTS Bell

À surveiller cette semaine : 710
Danse : 720
Musique et art lyrique : 730
Théâtre : 740
Variétés et humour : 750
Expositions et musées : 760
Service personnalisé (accès direct) : 770

Abonnés de Bell Mobilité composez sans frais
★ Bref

La Presse



Le Québec et l'ALENA

Des experts américains ont provoqué un certain remous, cette semaine, en témoignant devant une commission de la Chambre des représentants à Washington.

Selon ces experts, le Québec, dans l'éventualité où il devienne un pays indépendant, ne devrait pas se faire d'illusions sur son adhésion au traité nord-américain de libre-échange, l'ALENA.

Dans les milieux souverainistes, on a vite fait remarquer deux choses :

— Ces témoins ne semblent pas si « experts » qu'ils le disent. Le plus connu d'entre eux, le professeur d'université Charles Doran, a déjà publié et largement diffusé ses opinions sur un possible éclatement du Canada, situation qu'il compare à rien de moins que le démantèlement de l'ex-empire soviétique. Dans *Le Devoir* de mercredi, Josée Legault se faisait d'ailleurs une joie de pointer un certain nombre d'affirmations et d'interprétations émises par le docte professeur, et que l'on peut facilement considérer comme hautement sujettes à caution.

— Les travaux de la commission n'ont qu'un impact limité, et n'ont soulevé à peu près aucun intérêt aux États-Unis. En fait, il n'y avait pratiquement que des journalistes canadiens à l'audience. Toute américaine soit-elle, ce n'est pas une vague commission et un quateron d'universitaires qui ont le pouvoir de décider quoi que ce soit dans ce dossier.

Les deux arguments sont parfaitement valables. Mais ce n'est pas une raison pour minimiser l'importance du dossier. L'adhésion d'un Québec indépendant à l'ALENA a d'ailleurs constitué un des enjeux majeurs de la

campagne référendaire, il y a un an à peine. Ce n'est pas pour rien : l'économie du Québec et, en bout de ligne, des milliers d'emplois sont en cause.

■ ■ ■

Il n'y a aucun doute à ce sujet : le Québec a tout intérêt à faire partie de l'ALENA. Sur ce point, les camps du OUI et du NON s'entendaient parfaitement.

On peut, à ce sujet, rappeler quelques chiffres. Depuis la signature de l'accord de libre-échange avec les États-Unis, il y aura bientôt huit ans, les exportations canadiennes vers ce pays sont passées de 102 à 196 milliards. En même temps, l'excédent commercial canadien avec les États-Unis est passé de 14 à 45 milliards. C'est dire qu'en sept ans de libre-échange, le Canada a triplé ses exportations et son excédent avec son premier client. Même en tenant compte de l'inflation, la progression est spectaculaire.

La faiblesse du dollar canadien a évidemment contribué à stimuler les exportations, mais c'est loin d'être le seul facteur. Au début de 1995, le huard valait 70 cents américains ; même s'il a gagné trois cents depuis ce temps, les exportations ont continué de progresser tout au long de 1995 et en 1996.

Le libre-échange a fait sauter les barrières qui compromettaient la compétitivité des produits québécois sur le marché américain. L'accord prévoit la suppression graduelle de tous les tarifs douaniers en dix ans. Depuis



Claude
PICHER

portations. Quelque 1,2 million d'emplois, au Québec, dépendent de ce marché.

Si un Québec indépendant se voit refuser l'accès à l'ALENA, cela ne veut évidemment pas dire qu'il cessera de vendre ses produits aux États-Unis, mais que cela lui sera plus difficile. Avec son demi-million de chômeurs et ses 800 000 assistés sociaux, c'est un luxe qu'il ne peut pas se permettre.

■ ■ ■

Pendant la campagne référendaire, le camp du OUI a fait valoir que l'adhésion du Québec à l'ALENA serait automatique. Il s'appuyait pour cela sur deux considérations.

La première est d'ordre juridique. Il existe, en droit international, une notion qui s'appelle la « présomption de succession ». Selon ce principe, en cas de sécession d'un pays, les traités internationaux signés avant la séparation continuent de s'appliquer dans les deux pays. On a aussi fait valoir que le Québec n'est tout de même pas un nain sur le plan économique. Ses échanges internationaux le placent au sixième rang des puissances

commerciales des deux Amériques, très loin devant un pays comme le Chili, coqueluche des milieux financiers américains. Si les partenaires de l'ALENA envisagent sérieusement d'admettre le Chili, en vertu de quelle logique bloqueraient-ils l'entrée du Québec ?

D'autre part, il est une réalité incontournable. Le libre-échange, même étendu aux deux Amériques, c'est d'abord les États-Unis et ses satellites. À lui seul, le poids économique des États-Unis est quatre fois supérieur à celui des 33 autres pays américains réunis, Canada, Québec, Brésil, Mexique et Chili inclus. Tout se décide à Washington. Le Congrès américain a parfaitement les moyens de se fier de la « présomption de succession » et autres grands principes.

Dans la vraie vie, il est clair que les Américains n'aiment pas le « modèle québécois ». Ils l'ont dit assez souvent. Il serait hautement improbable qu'ils acceptent tout bonnement d'intégrer un Québec souverain à l'ALENA sans tenter de renégocier ce qu'ils considèrent comme des irritants : poids et influence des sociétés d'État, subventions, tarifs préférentiels, certains programmes sociaux. Et, autant avec le Canada qu'avec le Mexique, ils ont amplement démontré, dans le passé, à quel point ils peuvent négocier féroce.

Il est certain que, par la taille de son économie, son niveau de développement, l'importance de son commerce extérieur, la qualité de sa main-d'œuvre, le Québec pourrait sans aucun doute trouver une place, de plein droit, à l'ALENA, et c'est sûrement ce qui arrivera. Mais ce serait se bercer d'illusions que de croire que cela se fera tout en douceur. Selon toute vraisemblance, il lui faudra se préparer à négocier âprement.

Le G7 veut renforcer la surveillance des marchés

Reuter
WASHINGTON

Le renforcement de la surveillance des marchés financiers et l'aide aux pays les plus pauvres figurent au menu du G7 des ministres des Finances qui se tient aujourd'hui à Washington.

Le niveau du dollar, qui avait été au centre des discussions il y a un an, ne devrait par contre pas l'être cette année.

Selon des membres de plusieurs délégations, les ministres des Finances et les banquiers centraux des sept pays les plus industrialisés ne devraient pratiquement pas aborder ce sujet en dépit du souhait des Français et des Allemands de voir le billet vert s'apprécier un peu plus.

« Depuis Lyon (le sommet du G7 du mois de juin) le dollar s'est redressé et il est illusoire de vouloir commander les marchés des changes », constate-t-on

dans une délégation. La surveillance des marchés occupera donc une grande partie des discussions. Les ministres des Finances avaient fait un petit pas en avant au sommet de Lyon en présentant un rapport qui recensait des pistes pour prévenir une catastrophe financière à l'échelle mondiale. Ils avaient en particulier mis en avant la nécessité de la mise en place des ratios prudentiels pour les opérateurs de marchés et d'accroître la coopération.



IL Y A DU NOUVEAU DANS L'AIR !

LE BEECH 1900D. NOUVEL APPAREIL. NOUVEAUX AVANTAGES

NOUVELLES LIAISONS

Nouveau service sans escale à bord du Beech 1900D, de Montréal vers Baie-Comeau, vers Mont-Joli et Hartford aux États-Unis. Service amélioré vers Bagotville, Gaspé/Îles-de-la-Madeleine et durant les fins de semaine vers les États-Unis.

ÉCONOMIES APPRÉCIABLES

Épargnez plus de 30 %* sur la plupart des vols à bord du nouveau Beech 1900D et ce, incluant les réservations effectuées jusqu'à 24 h à l'avance. Du jamais vu ! Consultez votre agent de voyages pour tous les détails.

Montréal-Hartford à 99\$*
pour une durée limitée

*Certaines conditions s'appliquent.

TRIPLEZ VOS MILLES Aéroplan

Air Alliance vous fait toute une offre de lancement. Triplez vos milles Aéroplan sur tous les vols en Beech 1900D du 8 septembre au 31 octobre 1996.

airAlliance



Pour tout renseignement, communiquez avec l'agent de voyages le plus près de chez vous ou AIR ALLIANCE - AIR CANADA au 1 800 361-8620

Service
de formation
sur mesure
de l'UQAM

TOP

C'EST LE TEMPS DE S'INSCRIRE !

COMMUNICATION

Communication interpersonnelle 1

Vous voulez optimiser vos habiletés à transiger avec les autres et vous affirmer adéquatement ? Communication interpersonnelle 1 répondra aux attentes de tout gestionnaire, conseiller, chargé de projets ou professionnel dont la performance organisationnelle repose sur la qualité de ses échanges interpersonnels.

Les 15 et 16 octobre 1996 de 9 h à 17 h

*Solange Cormier, M.A.(ps),
Professeur, département
de communications
de l'UQAM*

Communiquer en public

Vous souhaitez communiquer aisément en public ? Autant les gestionnaires que les spécialistes, conseillers et autres professionnels qui doivent effectuer des présentations devant des groupes, pourront acquérir des techniques pratiques pour accroître leurs habiletés à communiquer.

Les 24 et 25 octobre 1996 de 9 h à 17 h

*Marc Pepin Coupal, M.Sc.,
Conseiller en
communications*

AUTRES SESSIONS DISPONIBLES DURANT LE MOIS D'OCTOBRE

- Analyse financière pour non-initiés
- Initiation aux TIC
- L'approche ABC
- Objectifs et modalités d'évaluation en formation
- Travail en équipe

La plupart de nos formations peuvent être offertes au sein même de votre organisation selon vos besoins spécifiques.

Pour en connaître d'avantage sur nos sessions publiques de formation continue, demandez notre brochure sans tarder !

Téléphone : (514) 987-4068 • Télécopieur : (514) 987-6624
Courriel électronique : harnois.helene@uqam.ca

UQAM
une force novatrice

Augustin-Frigon

30^e conférence

L'École Polytechnique de Montréal vous invite à assister à la conférence intitulée

La Fondation de Polytechnique commande cette conférence.

ADMISSION GRATUITE
RENSEIGNEMENTS : (514) 340-3215

ÉCOLE POLYTECHNIQUE MONTREAL

La redécouverte du Temps

CONFÉRENCIER
Professeur
Ilya Prigogine
Prix Nobel de Chimie, 1977

Le lundi 30 septembre 1996
11 h 30 Local C-631
École Polytechnique de Montréal
Métro - station Université de Montréal

LES PETITS DÉJEUNERS CONFÉRENCES DE L'AMM

ASSOCIATION MARKETING DE MONTREAL

L'évolution de la radio au Québec : se transformer ou disparaître ?

Le président de Télémedia Communications, Monsieur Claude Beaudoin, partagera sa perspective du marché de la radio à travers l'évolution de ce média au Québec. Il nous illustrera par ailleurs ses propos à l'aide de deux exemples marketing concrets :

- l'avenir du AM avec la création de Radiomédia (la lecture du marché, la restructuration, le positionnement, les résultats)
- l'application d'un branding efficace à un réseau radio

M. Claude Beaudoin
Président, Télémedia Communications

RÉSERVATIONS :
(514) 400-1901 Places limitées

QUAND ?
Mardi 8 octobre 1996
de 8h à 9h

OÙ ?
Salon Oval de l'Hôtel Ritz Carlton

COMBIEN ?
Membres : 25\$ Non-membres : 37\$

ANCIENNES
50

Bell

Aucune annulation acceptée dans les 48 heures précédant l'événement. Les réservations sont prises jusqu'au 7 octobre à midi. Après cette date, réservations sur place selon disponibilité.

La Roumanie s'ouvre sur le Québec

Nomination de:



Pierre Dufresne, C.A.

Monsieur Jean-Paul Lortie, président du conseil et chef de la direction de Sico inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Pierre Dufresne au poste de vice-président, finances.

Diplômé en administration des affaires, M. Dufresne a débuté sa carrière dans un cabinet d'expertise comptable d'envergure nationale. Avant de rejoindre les rangs de Sico inc., il a œuvré, pendant plus de dix ans, au sein d'une importante entreprise de pâtes et papiers et de matériaux de construction où il a acquis une solide expérience en gestion financière, marketing et vente, tant au Canada qu'aux États-Unis.

M. Dufresne est maintenant en poste au centre administratif du Groupe Sico, à Longueuil.

Sico inc. fabrique des peintures et revêtements destinés à la protection, la décoration, la rénovation et l'entretien des biens des consommateurs et des produits et équipements des clients industriels. Elle commercialise ses produits sous les marques Sico, Crown Diamond, Château, Hancock, China White, Formula, Corrostop, Mulco, Flextra et Acrythane. Sico produit aussi des peintures vendues sous marques privées et distribue les produits Rust-Oleum et Sikkens dans l'Est du Canada.

SICO

VALÉRIE BEAUREGARD

Pour de nombreux Québécois, la Roumanie c'est Dracula, Nadia Comaneci et un bon client de nos réacteurs nucléaires CANDU. Or, les Roumains aimeraient élargir notre univers de références en tissant des liens d'affaires avec des Québécois dans des milieux aussi diversifiés que le domaine bancaire, la construction résidentielle et le recyclage de déchets domestiques.

Une délégation de Roumains du secteur privé terminait hier une visite de dix jours au Canada, organisée par le Conseil de commerce Canada-Roumanie.

La mission, dont l'objectif est d'aider les PME canadiennes à développer des relations stables et de longue durée avec des partenaires roumains, a mené sept participants, quatre du secteur manufacturier et trois du secteur financier, à Montréal, Ottawa et Toronto.

De nombreuses affinités unissent les Québécois aux Roumains, que ce soit en ce qui a trait à la langue (le français étant la langue seconde de nombre d'entre eux) ou encore au climat, un facteur appréciable dans l'industrie de la construction.

Mais les similarités s'étendent même à la base industrielle, bien que les lacunes roumaines en matière de technologie soient énormes et les besoins criants. Entre autres choses, les Roumains ont grand besoin de technologies et de savoir-faire dans le domaine de l'alimentation, pour fabriquer notamment

du lait pasteurisé ou du salami.

Les responsables de la mission sont aussi à la recherche d'investisseurs et de partenaires pour construire ou rénover des hôtels, développer l'industrie du tourisme ou l'industrie vinicole roumaine.

Selon M. Iosif Pop, président de la Banca Transilvania, le potentiel entre le Québec et la Roumanie est important.

Il s'agit maintenant d'assurer le suivi et de faire en sorte que les rencontres avec 60 banquiers et gens d'affaires aboutissent sur du concret. Déjà, de bonnes bases ont été établies avec la Banque Nationale et la Banque de Montréal, des relations qui faciliteront les échanges commerciaux entre sociétés roumaines et canadiennes.

La Banca Transilvania a son siège à Cluj Napoca, une ville du Nord de la Roumanie, appelée à devenir son centre financier. M. Pop rencontrait *La Presse* accompagné d'un dirigeant de la société de fonds communs de placement affiliée à sa banque.



Pour de nombreux Québécois, la Roumanie c'est Nadia Comaneci.

L'économie roumaine s'extirpe tranquillement des affres du communisme et de Nicolae Ceausescu. En 1996, la croissance de son produit intérieur brut devrait atteindre 4,5 % pendant que le taux d'inflation qui avait explosé à 290 % en 93, devrait être inférieur aux 25 % de 1995.

Et la bureaucratie roumaine ? Il semblerait que ce ne soit pas le plus grand obstacle de ces Européens qui démontrent un réel intérêt pour les investissements étran-

gers. Ainsi, la Roumanie n'impose pas la copropriété ou les alliances stratégiques et laisse donc les étrangers qui le veulent bien faire cavalier seul. Quarante mille entreprises roumaines sont détenues, en totalité ou en partie, par des capitaux étrangers.

La Roumanie offre un grand potentiel. Il faut maintenant qu'elle réussisse à motiver sa main-d'œuvre et à lui faire goûter sagement aux joies du capitalisme.

François-J. Coutu surveille de près son alimentation.



François-J. Coutu, pharmacien, président et chef de l'exploitation du Groupe Jean Coutu

Soucieux de la santé des Québécois, François-J. Coutu l'est également de celle de ses affaires. C'est sans doute la raison pour laquelle il n'a pas lésiné sur les examens pour diagnostiquer la nature réelle de ses besoins énergétiques.

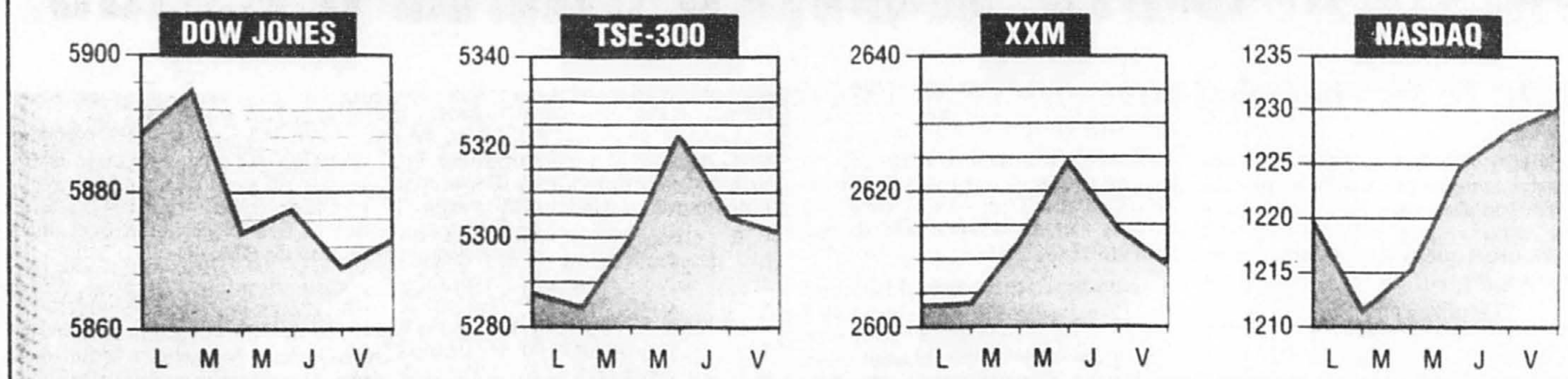
Après avoir mené, de concert avec Hydro-Québec, une série d'études énergétiques, pas moins de 125 établissements ont sensiblement amélioré l'efficacité de leur éclairage. Tout bien considéré, 21 450 fluorescents compacts, lampes T8 et ballasts électroniques ont ainsi été installés. Suivirent des économies de kWh très appréciables. L'installation de thermostats programmables a, par ailleurs, généré de telles économies que leur coût a été amorti en seulement 6 mois.

Grâce à la clairvoyance de leurs gestionnaires et à leur souci d'optimiser la consommation d'énergie, l'efficacité énergétique des établissements Jean Coutu s'est accrue de façon remarquable.

À la lumière des résultats obtenus et des rapports entretenus, le réseau Jean Coutu a trouvé tout un ami chez Hydro-Québec!

Parce que, chaque jour, l'électricité fait marcher les affaires.

REVUE HEBDOMADAIRE DES MARCHÉS



Infographie La Presse

Ce sont les taux d'intérêt qui ont volé la vedette cette semaine sur les marchés financiers. Aux États-Unis, la Federal Reserve a surpris nombre d'investisseurs en ne relevant pas encore son taux directeur. Ici au Canada, les institutions bancaires nous ont surpris avec une autre baisse des taux hypothécaires. Pendant ce temps-là, les marchés boursiers se cherchaient une direction, tant aux USA qu'au Canada!

Cleartnet prend de l'expansion au Québec

MAURICE JANNARD

La société Cleartnet investira 200 millions au Québec d'ici les trois prochaines années et augmentera de 150 le nombre de ses employés.

Spécialiste des communications sans fil, Cleartnet a profité de cette annonce pour lancer également un nouveau service pour les gens d'affaires, Mike.

L'entreprise emploie 50 personnes actuellement et l'investissement permettra de construire un nouveau centre d'interconnexion dans la métropole comme à Vancouver et Toronto.

Grâce à un nouvel appareil de téléphone portable fabriqué par Motorola, le nouveau service sans fil pourra remplir plusieurs fonctions

à la fois. L'appareil utilise la technologie numérique et peut servir comme téléphone, comme téléavertisseur ou pour des appels conférence grâce à une fonction radiotéléphone (exemple : taxi).

« Au début, le service s'adressera surtout aux gens d'affaires, soient les entreprises, les commerces et les professionnels », a déclaré hier à La Presse M. Robert Simmonds, président du conseil de l'entreprise.

Les communications pourront se faire dans tout le territoire couvrant le corridor Windsor-Québec, a pré-

cisé celui-ci. Les frais d'utilisation minimum seront de 35 \$ par mois à quoi s'ajoutent aussi les frais de location de l'appareil variant de 35, 45 ou 55 \$ par mois, selon que ce dernier est loué pour une période de quatre, trois ou deux ans.

L'an prochain, le service devrait rejoindre les consommateurs en général puisque l'entreprise a obtenu une licence de SCP (service de communications personnelles) comme Microcell, Bell Mobilité et Rogers Cantel.

L'an dernier, exercice financier qui se termine le 30 avril 1995, Cleartnet a réalisé des ventes de 25 millions et encouru une perte de 5,4 millions.

Les principaux actionnaires de la compagnie sont Motorola, Nextel et Lenbrook Inc., une société apparte-

nant à la famille de M. Simmonds.

Motorola détient une participation en actions d'environ 23,2 % ainsi que 1,3 % des droits de vote. Lenbrook possède un intérêt de 9,5 % ainsi qu'environ 61,9 % des droits de vote. La société dispose de capitaux évalués à 1,1 milliard afin d'implanter un réseau pancanadien de SCP.

Cleartnet est une société à capital ouvert qui a son siège social à Pickering, en Ontario. Ses actions de catégorie A ne comportent pas de droit de vote et sont transigées aux bourses de Montréal et Toronto, de même que sur le marché Nasdaq.

L'entreprise compte 55 000 abonnés et elle a investi 240 millions au cours des 18 derniers mois.

Investissements de 21 millions à Sherbrooke

Presse Canadienne
SHERBROOKE

Deux entreprises ont annoncé des investissements, hier, à Sherbrooke.

Le plus important investissement, un montant de 19 millions, sera injecté par la multinationale autrichienne Neuman, qui implantera une usine de transformation d'aluminium devant créer une soixantaine d'emplois permanents

à compter de l'an prochain. L'usine de Sherbrooke s'approvisionnera de lingots d'aluminium produits à Sept-Îles pour fabriquer des disques d'extrusion utilisant les procédés de coulée, de laminage et de poinçonnage.

Ces disques sont destinés aux marchés de la fabrication de canettes aérosol en aluminium.

La compagnie prévoit des expéditions d'environ 5000 tonnes métriques au cours de la première année d'opération alors que la capacité totale de l'usine sera d'en-

viron 12 500 tonnes métriques par année à la fin du projet, d'ici cinq ans.

Neuman aluminium international inc. est détenue conjointement par Fried. V. Neuman Gesellschaft, m.b.H., une filiale du groupe Tubex, d'Autriche, et par la Société générale de financement du Québec.

Elle recevra une aide financière remboursable de 2,3 millions dans le cadre de l'entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement industriel.

De son côté, la compagnie Baxter Canada, spécialisée dans la fabrication de produits médicaux, a annoncé un investissement de 2 millions à son usine de Sherbrooke pour l'aménagement et la modernisation de ses équipements.

Cette usine emploie déjà quelque 215 personnes.

On y assemble une gamme de dispositifs médicaux pour l'administration de solutés par voie intraveineuse, les transfusions de sang, la dialyse, l'irrigation et la pharmacie.

T-M et CanWest Global veulent que CKMI soit plus canadienne

MAURICE JANNARD

Les sociétés Télé-Métropole et CanWest Global ont soumis de nouvelles propositions visant à accroître la programmation canadienne de leur coentreprise, la station CKMI de Québec.

Affiliée présentement au réseau CBC, la station anglophone de la Vieille-Capitale devait passer aux mains des nouveaux propriétaires au début de cet automne.

L'acquisition de CFCF par le Groupe Vidéotron et les démêlés de ceux-ci devant les tribunaux ont retardé les audiences du CRTC concernant l'avenir de CKMI.

Le vice-président de CanWest, M. Glen O'Farrell, et le directeur-général de Télé-Métropole, M. Claude Thibodeau, ont annoncé hier à Québec que les audiences du CRTC ont été fixées maintenant au début du mois de décembre.

Le réseau Global présente également une requête pour obtenir une station à Calgary et à Edmonton.

Si l'organisme fédéral accepte les trois nouvelles stations, la firme de Winnipeg prévoit investir 165 millions au cours des sept prochaines années afin de produire des émissions canadiennes.

Le réseau Global est présent dans toutes les provinces sauf le Québec et l'Alberta, d'où l'importance qu'elle accorde à l'expansion de son territoire.

« Notre engagement financier est le plus important jamais réalisé par le secteur privé,

a affirmé à La Presse M. O'Farrell, il est plus élevé même que celui de CTV. »

Celui-ci a ajouté : « pour devenir un réseau vraiment national nous sommes prêts à accroître les dépenses pour offrir un plus grand contenu canadien. »

De leur côté, Télé-Métropole et CanWest prévoient que CKMI entrera en ondes à l'automne 1997.

« La revitalisation de CKMI entraînera des investissements en capitaux d'environ 9 millions et la création de près de 75 emplois », a déclaré hier M. O'Farrell.

« De plus, CanWest s'engage à acheter pour un minimum de 5 millions d'émissions de variétés produites par le secteur indépendant du Québec », a ajouté celui-ci.

De son côté, M. Thibodeau a souligné que la station de Québec aura des installations de retransmission à Sherbrooke et à Montréal. « Sa programmation comprendra des émissions régionales originales, ainsi que les meilleures émissions de CanWest produites tant au Canada qu'à l'étranger. »

Les partenaires de TVA CanWest ont accepté de cofinancer la production d'une mini-série ou d'un film une fois par année. Ces productions seront réalisées par un producteur indépendant dans les deux langues et non pas doublées, ont assuré les nouveaux associés.

D'après le dernier recensement de Statistique Canada (1991), quelque 900 000 Québécois sont de langue anglophone. Environ 250 000 d'entre eux vivent en dehors de l'île de Montréal c'est-à-dire, dans les Cantons de l'Est et à Québec.

Avertissement : les cartes à puce sont vulnérables

Agence France-Presse
MORRISTOWN

Les cartes à puces, ces rectangles de plastiques dotés d'une puce électronique réputée inviolable, sont en fait vulnérables à des pirates avertis, ont affirmé les fameux laboratoires américains Bellcore.

Les laboratoires communs de recherche des compagnies de télécommunication américaines ont « émis une alerte à leurs clients,

les avertissant d'un risque potentiel sérieux qui pourrait avoir un impact important sur la sécurité des cartes à puce ».

Grâce à une manipulation, la puce peut « être conduite à faire une erreur qui la rend vulnérable aux méthodes mathématiques de décodage » utilisées par les pirates informatiques pour en extraire les informations secrètes qui servent à l'authentification de la carte, explique Bellcore dans un communiqué.

Encore très peu utilisées aux États-Unis en dehors des cartes de téléphone, les cartes à puce servent communément en Europe de signature électronique des cartes de crédit.

En bref

Sheritt accroît ses investissements à Cuba

■ La compagnie canadienne Sheritt a décidé d'accroître ses investissements à Cuba notamment dans les secteurs des communications, de la finance, des transports et de l'agriculture, a indiqué à La Havane Patricia Merrin, vice-présidente de la société minière. Sheritt, qui exploite des mines de nickel dans l'est du Cuba et gère une usine de traitement au Canada, propriété d'une société canado-cubaine, a été une des premières sociétés victimes de la loi américaine Helms-Burton qui sanctionne les investissements dans les anciennes sociétés américaines nationalisées par Cuba. La décision d'accroître les investissements à Cuba a été prise récemment par le conseil de direction de Sheritt qui s'est tenu récemment à la Havane, a précisé Mme Merrin.

Signature d'une entente entre NetManage et SIT

■ Fournisseur de logiciels normalisés Intranet, NetManage et Solutions Internet Technologic (SIT) viennent de conclure une entente selon laquelle SIT utilisera la technologie et les applications de NetManage pour étendre leurs gammes de services et accroître leurs clientèles respectives.

Deux nominations à Theratechnologies

■ Theratechnologies vient de nommer à la présidence de son conseil d'administration M. Jean de Grandpré, et au poste de PDG M. André de Villers. L'entreprise, dont les activités de recherche et de développement touchent le domaine de la santé, notamment le traitement du cancer et du sida, a commercialisé par le passé plusieurs nouveaux produits issus de ses activités de R & D.

Jean Monty, cadre de l'année

■ Président et chef de la direction de Nortel (Northern Telecom), M. Jean Monty vient de remporter le prix International Executive of the Year (cadre international de l'année), pour avoir démontré avec Nortel l'importance commerciale de la compétitivité à l'échelle mondiale. Ce prix est décerné par l'Academy of International Business (AIB), fondée en 1959 et qui compte 3000 adhérents dans plus de 60 pays.



Défi EMPLOI

Conférenciers invités :

Monsieur Jean Coutu
Président du conseil
d'administration
et chef de la direction
du Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Monsieur François J. Coutu
Président
et chef de l'exploitation
du Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

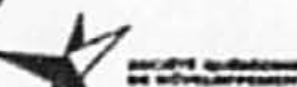


La Presse

ICI
Radio-Canada



Ministère du Travail
et de l'Emploi



Chambre de Commerce
du Grand Montréal

CKAC 730

Déjeuner-causerie

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain invite ses membres ainsi que les employeurs du Grand Montréal à assister à un déjeuner-causerie tout à fait exceptionnel qui sera placé sous le thème de l'embauche.

Embaucher c'est investir

Comment faire face aux défis de l'emploi

Le jeudi 3 octobre 1996

De 12 h à 14 h

Hôtel du Complexe Desjardins

(Le Méridien Montréal)

4, Complexe Desjardins

Réservations : (514) 871-4001

Places limitées

Aucune annulation acceptée

ni remboursement

après le mardi 1^{er} octobre à midi.

Billet :

50 \$ membre (taxes en sus)

60 \$ non-membre (taxes en sus)

OSM
ORCHESTRE
SYMPHONIQUE
DE MONTRÉAL
CHARLES DUTOIT

Mon orchestre

De Lancie
l'ingénieur «Q» dans la série «Star Trek, The Next Generation»
raconte
«Peer Gynt»

30 septembre et 1^{er} octobre, 20h

Charles Dutoit

Billets

OSM : 842-9951

Place des Arts : 842-2112

Admission : 790-1245

La Presse

CKAC 730

CIAD

Les TCA comptent étaler les fermetures d'usines

Le syndicat privilégie ce scénario à une grève générale

Presse Canadienne
TORONTO

Les TCA procéderont par étapes et étaleront les fermetures d'usines plutôt que de déclencher une grève générale, si les négociations avec GM ne débouchent pas sur une entente d'ici la semaine prochaine, a expliqué hier en conférence de presse Buzz Hargrove.

« L'intérêt de cette stratégie consiste à transmettre un message à la direction de GM à l'effet que nous ne voulons pas une guerre avec GM, mais que nous voulons clairement tenir notre bout », a dit Buzz Hargrove, porte-parole des travailleurs canadiens de l'automobile (TCA).

Certains négociateurs syndicaux portent d'ailleurs l'inscription suivante sur leur T-shirt : « A la recherche d'une entente. Prêts à se battre » (Looking for a Settlement. Prepared to Fight).

Mais si les parties n'en sont pas

venues à un accord d'ici minuit mercredi soir, les travailleurs dresseront d'abord un piquet de grève devant l'usine de GM à Oshawa, en Ontario.

Ceux de l'usine de St. Catharines suivront le mouvement de grève à compter de dimanche soir, et tous les autres travailleurs à l'emploi de GM — à Sainte-Thérèse, au Québec, et à London, Woodstock et Windsor, en Ontario — attendront le 9 octobre avant de débrayer.

Au cours d'une conférence de presse, M. Hargrove a dit hier que le processus de négociation avec

GM, qui est le plus important fabricant d'automobiles au Canada, « ne menait vraiment nulle part ».

Il a menacé de se retirer de la table de négociation si les discussions n'évoluaient pas favorablement à court terme. « Durant le week-end, je vais réfléchir quant à savoir s'il convient ou non de poursuivre le processus », a-t-il dit.

La semaine dernière, le syndicat a conclu une première entente avec Chrysler Canada, et tente maintenant de faire la même chose avec GM.

On prévoit cependant que la

question du recours à la sous-traitance, qui peut fournir un travail à meilleur coût, risque d'être le noeud des discussions avec la direction de GM.

Cette dernière a dit avoir l'intention d'octroyer à l'avenir davantage de contrats à l'extérieur, de manière à réduire les coûts de l'entreprise et à devenir plus compétitive.

« Ce sont des sujets de discussion difficiles. Il n'y a pas de doute là-dessus. Mais nous sommes prêts à poursuivre la discussion », a indiqué un porte-parole de GM, Greg Gibson.

Une autre firme de haute technologie décide de s'implanter au Québec

Presse Canadienne
HULL

Pour la seconde fois en trois semaines et la quatrième fois en un an, une firme de haute technologie a décidé de franchir la rivière des Outaouais pour s'implanter au Québec.

Après Touch Communications, ServiceWare et Lanvista Corp., c'est au tour de Televitesse Systems, de Kanata, de déménager les 40 employés de son siège social à Hull.

« Nous nous installons au Québec en raison des avantages fiscaux, des crédits d'impôt à la recherche et au développement, a déclaré Robert Mimeault, un Sagenéen d'origine et président de Televitesse. Quand vous êtes une société en développement comme la nôtre, sa force vient de son groupe en R et D. Si je peux obtenir un rendement

supérieur de 25 % parce que je peux embaucher plus de personnel, je dois le faire. »

Quant au déménagement au Québec, terre d'incertitude économique aux yeux de certains, le chef de la direction de Televitesse a soutenu que « notre marché en est un d'exportation. Il se situe en Amérique du Nord, en Asie, en Europe. La situation politique ne nous dérange pas vraiment, cela ne devrait pas affecter le rendement de nos affaires. »

Televitesse vient de se porter acquéreur de l'école Champlain, au cœur de Hull, de la Commission scolaire Outaouais-Hull, au coût de 2 millions. Au cours des prochains mois, l'édifice subira une cure de rajeunissement.

Fondée en octobre 1994, Televitesse est le résultat d'un essaimage de Newbridge Networks, également de Kanata, qui a conservé 30 % des actions. Le reste est divisé entre neuf investisseurs américains et canadiens, ainsi que des employés.

Alimentation Couche-Tard prolonge son offre d'achat de Silcorp

La société Alimentation Couche-Tard n'a pas l'intention de lâcher prise et annonce qu'elle prolonge son offre d'achat de la compagnie Silcorp jusqu'au 21 octobre.

C'est ce qu'a annoncé hier soir par voie de communiqué le président et chef de la direction d'Alimentation Couche-Tard, Alain Bouchard, précisant que l'offre demeurerait cependant inchangée.

Alimentation Couche-Tard souhaite poursuivre son expansion au Canada et aux États-Unis en mettant la main sur les 570 dépanneurs de Silcorp Limited. Si son projet se concrétise il s'agira de la troisième acquisition majeure de la société en trois ans.

Il s'agit d'une offre au comptant de 16,50 \$ pour chaque action ordinaire de Silcorp. L'offre vaut 74 millions pour Silcorp.

Cette acquisition ferait d'Alimentation Couche-Tard, qui compte 314 magasins, le plus grand réseau de dépanneurs au Canada.

Le Canada porte le différend entre l'UE et le Brésil devant l'OMC

Presse Canadienne
GENÈVE

Le Canada a demandé à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) de mettre sur pied des groupes de travail visant à régler deux différends qu'il entretient avec l'Union européenne et le Brésil. Les différends por-

tent, d'une part, sur le bannissement de l'importation en Europe de boeuf canadien ayant subi un traitement hormonal, et d'autre part, sur des allégations de subventions à des compagnies d'aviation au Brésil. Les groupes de travail n'ont pas pu être mis sur pied immédiatement, étant donné que les demandes ont été rejetées par le Brésil et l'UE.

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

705 FINANCEMENT
FINANCEMENT immobilier pour commercial, industriel et résidentiel. 20 ans d'expérience. D.M.A. 674-5919 poste 26

1er et 2e hypothèque
ACE MORTGAGE CORP.
731-8585

710 OCCASIONS D'AFFAIRES
AIMERAI connaître et faire connaître le ou les meilleurs réseaux MLM. Inf. 729-4001

ASSOCIÉ chef-cuisinier pour concession de restaurant de centre de villégiature dans Cantons de l'Est. Cuisinier déjà établi et bon potentiel de développement. Four inf. 819-394-2688

ASSUREZ votre avenir par réseaux interactifs. 325-2309

AUCUN investissement, domaine informatique facile à vendre, déjà financé. Sérieux seulement. Revenu 85 000 \$ + 663-1171

AUTO KO-MOTION un nouveau produit que vous pouvez offrir en plus à vos quinquariers, manutentionnaires, sociétés minières, centres de ski, garages, routiers, etc. 633-8400

AVEZ votre propre ordinateur Pentium et surfiez sur internet pour 39 \$/mois. 735-0263

B & B maison de luxe parc Lafontaine. 4400 pi car. stat. près hôpital Notre-Dame. Bonne opportunité. 527-0359

BESOIN 250 000 \$ projet cuisine fort rentable. 931-4014 781-5649

BOUL. L'ACADIE NORD, superbe propriété privée, bureau professionnel. 515 rev. 600 \$/mois. 582-0063

COMMERCIALISATION par réseau. Produits universels. Nouveau concept. 434-2130

COMPAGNIE de marketing, vente par catalogue et télé. Inf. commerciale, recherche associée, produit courtier, potentiel énorme. Marko. 353-0217

COSTA RICA, investisseurs pour projets immobiliers. 514-696-1845

LAURENTIDES, resto bar, bon site, bon bar, bon vin, bon service. 69 000 \$ C. Thérien, imm. Léger. Ctr. (514) 227-2611. 990-0370

LAURENTIDES
REPRISE DE FINANCE
Ste-Adèle, BATHISE COMA, cœur du village, 4500 pi car. superstore, réduit à 225 000 \$. J. Fortin, Agent La Capitale, page 1. 514-556-0141

RESTAURANT ORIENTAL
Ste-Adèle, 80 places, excellente réputation, 350 000 \$ (Bâtisse, équipement et achalandage). Jean Fortin, Agent La Capitale, page 1. 514-556-0141

MLM USA au Canada 1 oct. Soyez 1er - Venez à l'Hôtel. Jean Fortin, 447-5466

MULTIPLIEZ vos revenus en joignant une entreprise internationale de mise en marché par réseau, aucune mise de fonds, revenus selon vos ambitions. 514-897-2448

PARFUMS français, haut gamme, en gros, 4000 bouteilles. 789-8572

POUR GENS D'ACTION recherchant opportunité d'affaires, qualité de vie et rev. supérieurs. R. Messier, (514) 672-2125

PUISSANT LEVER ÉCONOMIQUE (514) 739-0363

RECHERCHE associée, sérieux, actif ou silencieux, (40 000 \$) pour partenariat secteur manufacturier (matériel) à l'exportation, en opération. Confidentialité 672-9576

REPUBLIQUE DOMINICAINE investisseur demandé, pour petit hôtel à terminer. Y. Bello 363-2727 ReMax ctri imm.

RESIDENCE personnes âgées (10), très bonne condition, près hôpital et services, très rentable. 275 000 \$ IMPRIMERIE, 40 000 \$, sous-éval. 50 m. de Montréal. 89 000 \$ COLETTE PINARD (514) 877-5508 (819) 425-8235, La Capitale Ctri.

ROUTE de machines à bonbons 514-348-9196

SIMULATEURS de golf (3), en bloc ou séparément. Inf. 964-7497

SOCIÉTÉ import export, Canada Europe de l'Est, recherche partenaire financier, contrats gouvernementaux. Forte rentabilité. Demande Alan 393-0217

SOYEZ VOTRE PROPRE PATRON Solide compagnie canadienne d'importation de produits de santé, médecine douce, son de la peau. Recherche personne motivée, ambivalente. Travail à la maison, entraînement, investissement 25 \$ Partiel temps, revenus, postes très exceptionnels. 514-227-2510 (514) 233-4718

Salvatore
COMPTOIRS DE LIVRAISON DE PIZZA
28 comptoirs en opération au Québec
Franchise disponible pour plusieurs nouveaux sites
Pignon sur rue ou centre d'achat
Projet clé en main
Minimum 10 000 \$
Info.: (514) 669-8781, M. Serge Thérien

PADGETT
COMPTABILITÉ POUR L'AVENIR
ETABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE
30 ans d'expérience et
360 cabinets en Amérique du Nord
• Un programme de marketing efficace
• Un service de soutien continu
• 4 semaines de formation initiale
• Un système comptable performant
• Un progiciel informatique sur mesure
Investissez dans une franchise Padgett
(514) 733-5400 et 1-888-PADGETT

LE SEUL FRANCHISER en télécommunication au Canada, recherche des entrepreneurs dynamiques pour Mtl et banlieues et régions du Québec. Potentiel de revenu très intéressant. Investissement requis: 75 000 \$ à 114 962-6576

LES BERGES, Franchisé(e)s recherche(s) territoires disponibles. Vieux Mtl, Ste-Adèle, St-Eustache, Rosemère, Jean St-Amour 594-3693

LES BOUTIQUES NECTAR produits de beauté naturels, avec plus de 400 magasins répartis dans 26 pays, recherche des franchisés pour des sites exceptionnels dans la région de Mtl. Mise de fonds minimum 35 000 \$. Jim Murdoch: 695-8989

MAGASIN UN DOLLAR en franchise. Bon potentiel. Investissement 60 000 \$. Groupe Sutton Immobil. André Duchesnay 272-1010

MICROPLAY Joignez-vous au réseau No 1 de franchises de magasins spécialisés en jeux vidéo. Plus de 150 magasins. En pleine expansion au Québec. Franchises existantes aussi disponibles. Patsy G. Goss 514-696-9090 ou 1-800-615-7529

TABATOUT, franchises de tabagies, excellents emplacements disponibles à Montréal, Gatineau, Laval et Montmagny. J.G. Boivin 514-768-7676

715 SERVICES FINANCIERS
FINANCEMENT COMMERCIAL Les Consultants, 674-2415

SOCIÉTÉ DE FINANCEMENT AUX PME Expertise: gestion, analyses, visibilité, faisabilité des projets d'entreprises. Montage des dossiers de financement: démarrage, acquisition, croissance, crédit d'impôt R&D, commercialisation. Consultation gratuite. M. Raymond 351-2629

SOPARQ DEV. INC., services de financement. 286-2428

717 SERVICES SPÉCIALISÉS
DEVELOPPEMENT local/international, capital de risques. 728-1942

735 L'IMMOBILIER
6 CONDOS - 2 bung. - Rive Sud, rev. 66 000 \$, prix 675 000 \$ Propro para HYP. PENDANT 1 AN. 632-1016

AVIS

801 AVIS LEGAUX, APPELS D'OFFRES

A: Johanne Jarry, soyez avisé qu'une demande en retraction de la décision rendu le 27 août 1996 concernant le logement situé au 3550 Joanne Marché #212 a été intentée contre vous à la Régie du logement au 5195 rue Sherbrooke Est, bur. 2220, et l'audition de cette demande aura lieu le 03 octobre 1996 à 13 h 30, à ce bureau.

AVIS est donné aux héritiers de la Succession Elizabeth Aher, décédée à Pointe-Claire, le 9 février 1995, veuve de Téléphone Camille, de communiquer avec Me Paul-Emile Faucher, notaire, relativement à cette succession.

Me Paul-Emile Faucher, notaire 450 Chemin Chamby #100 Longueuil, Québec J4H 3L7 Tel. (514) 442-9791

718 ARGENT À PRÊTER OU DEMANDE

AI ARGENT À PRÊTER, FINANCEMENT CORPORATIF, EXPANSION, INVENTION OU AUTRE GROUPE MAXIMUM 514-868-0433 819-751-3000

BESOIN D'ARGENT? Prêt sur votre véhicule. Rapide. Cash Mobile 968-3444, 891-3131

BESOIN 10 000 \$ condo ou cottage, 2e, bon taux, 364-2611

PROJET accepté programme ATI, besoin argent 30 000 \$ Fond de roulement. Retour 15% 246-3401

Un Don IN MEMORIAM à la Fondation Diane Hébert permettra de Redonner la Vie! (514) 965-0333

SITES INTERNET 780

Tous les samedis
Faites connaître l'adresse de votre site Internet dans les propositions d'affaires de la section "Économie" (rubrique 780)
La Presse
285-7111

Prenez les devants !

La formation en administration publique à l'ENAP

PROGRAMMES COURTS EN

- **Management public** offert à Québec, Montréal et Hull
- **Management international** offert à Québec, Montréal et Hull
- **Gestion des ressources humaines** offert à Québec et Montréal
- **Gestion financière du secteur public** offert à Québec et Montréal
- **Systèmes et technologies de l'information** offert à Québec et Montréal
- **Administration locale et régionale** offert à Québec et Montréal

CARACTÉRISTIQUES

- des programmes d'études avancées de 15 crédits
- répondant à un besoin particulier de formation
- où l'étudiant peut cheminer à son rythme (1 ou 2 cours par session)
- intégrables aux autres programmes de l'ENAP

Renseignements additionnels

Québec	Montréal	Hull
France Mailly (418) 657-2485	Marie-Pierre Larose (514) 522-3641	Nicole Dumas (819) 771-6095

Date de fin de concours : 18 octobre 1996

Université du Québec
École nationale d'administration publique

RPM Tech exportera encore davantage

JACQUES BENOÎT

Chef de file canadien des fabricants d'équipements de déneigement de routes et d'aéroports, RPM Tech, de Cap-Santé, au sud de Québec, qui réalise déjà environ 20 % de son chiffre d'affaires à l'exportation, s'attend à voir ce pourcentage passer à 30 % cette année.

« Mon directeur des ventes est revenu ce matin de Chine. Et si ce n'est pas à la Chine qu'on vendra, ça pourra être à la Russie, où on a déjà fait des ventes, ou au Pakistan », signalait hier, peu avant l'assemblée générale annuelle, M. Da-

niel Piché, vice-président-directeur général et secrétaire, dans une interview à *La Presse*.

Les ventes de souffleuses à la Chine ont ainsi totalisé l'an passé près de trois millions de dollars, comparativement à 2,5 millions en ce qui regarde les États-Unis.

Déjà, ajoute M. Piché, le groupe doit livrer en novembre, à l'aéroport O'Hare (Chicago), huit souffleuses de même que quatre véhicules servant au déglacage des pistes et des avions, commande d'une valeur de plus de trois millions.

Pour ses ventes à l'exportation, notamment aux États-Unis, RPM table aussi sur sa filiale Tor Truck, de Mississauga, en Ontario, qui fabrique entre autres des grues. « C'est des appareils qui se vendent de 200 000 à un million, dit-il, et tout le marché est du côté

américain. » Toutefois, et alors qu'elles augmentent à l'exportation, les ventes de RPM diminuent sur le marché intérieur en raison des compressions budgétaires des villes qui sont lentes à renouveler leurs équipements.

Concepteur et fabricant de souffleuses, RPM elle-même a vu ainsi son chiffre d'affaires reculer de 25 % au dernier exercice, avec pour résultat une diminution de 14 % du chiffre d'affaires consolidé, qui a glissé à 23,7 millions, comparativement à 27,7 millions en 1995.

Le bénéfice net, qui avait atteint 592 000 \$, soit 12 cents par action, en 1995, a lui aussi été moindre en 1996, soit 499 000 \$, ou 10 cents par action.

Comment s'annonce l'exercice en cours ?

« Disons que l'objectif est de regagner les 14 % de chiffre d'affaires

qu'on a perdus, et même chose pour le bénéfice », dit M. Piché.

En ce qui a trait au premier trimestre, toutefois, les résultats ne sont pas prêts et ne seront connus que d'ici quelques semaines.

Fabrique aussi de l'équipement d'exploitation forestière et de forage, RPM a affecté l'année dernière près de 1,4 million à la recherche et au développement, contre un peu plus d'un million en 1995.

Principal produit du groupe, les souffleuses, dont les ventes comptent pour environ 35 % du chiffre d'affaires.

Les filiales de RPM Tech sont Tor Truck (100 %), Equipement Nenuk (100 %) et Equipements Blanchet (100 %), l'entreprise détenant aussi 50 % de Trudel & Piché (Agriculture) Inc.

NOMINATION



Hélène Desmarais

Le Centre d'Entreprises et d'Innovation de Montréal (CEIM) et Monsieur Jacques Pelland, président-directeur général, ont le plaisir d'annoncer la nomination de Madame Hélène Desmarais au poste de présidente du conseil d'administration et du conseil exécutif.

Madame Desmarais détient un BAA en finance de l'école des Hautes Études Commerciales. Elle est vice-présidente du conseil international des H.E.C. et du CETAI, présidente et chef de la direction du Centre de la Photo de Montréal, administrateur d'Inno-Centre, de l'Institut de Design de Montréal et du Public Technologies Multimedia Inc.

Le Centre d'Entreprises et d'Innovation de Montréal, une société à but non lucratif, en partenariat avec les H.E.C., l'école Polytechnique de l'Université de Montréal, la faculté de management et de médecine de McGill et le monde des affaires, se dédie à la création et au développement de nouvelles entreprises dans le domaine de l'innovation technologique. Le CEIM s'emploie à identifier les projets porteurs. Il joue un rôle d'accompagnement, d'orientation et de formation auprès des entreprises en démarrage. De plus, par ses services de gestion-conseil, de courtage de l'information de bureau, de location d'espace et de recherche de financement auprès des institutions financières, il appuie et accompagne les entreprises en phase de démarrage et de développement.

Le dynamisme de ses entrepreneurs et la réussite des entreprises graduées sont les garants d'une société florissante et prospère.

S2422181

Construction : l'Ontario menace d'imposer des restrictions

MARIE TISON

de la Presse Canadienne TORONTO

Le gouvernement ontarien est tellement insatisfait des dernières offres du Québec dans le conflit touchant les travailleurs de la construction qu'il menace d'imposer des restrictions aux travailleurs québécois oeuvrant en Ontario.

« Nous sommes forcés de considérer des mesures de réciprocité », a commenté hier M. Tony Maxwell, un porte-parole de la ministre ontarienne du travail Elizabeth Witmer, au cours d'une entrevue téléphonique.

Il a déclaré que le ministère était présentement à compiler certaines informations, et qu'au début de la semaine prochaine, la ministre Witmer allait présenter une série de solutions visant à faire disparaître les différences entre le traitement

des travailleurs de la construction du Québec et celui des travailleurs de l'Ontario.

Le gouvernement ontarien soutient que les travailleurs ontariens ont difficilement accès aux chantiers du Québec, alors que les travailleurs québécois peuvent facilement travailler en Ontario.

M. Maxwell a affirmé que les entrepreneurs ontariens qui voulaient faire affaires au Québec devaient payer des frais de 750 \$ et passer un examen.

Il a soutenu que les travailleurs ontariens devaient aussi payer des frais, qu'ils devaient s'enregistrer et qu'ils devaient parfois passer un examen.

« Un travailleur québécois, lui, n'a qu'à conduire sa voiture jusqu'au chantier en Ontario », a-t-il déclaré.

Il a soutenu que les Ontariens devaient pratiquement avoir un avocat à leur disposition pour comprendre tous les détours de la réglementation québécoise.

« Nous voulons un accès complet, nous voulons la reconnaissance

de nos qualifications, et nous ne voulons pas que nos gens aient à payer ces frais », a déclaré la ministre Witmer jeudi.

Le député libéral ontarien de Prescott-Russell, Jean-Marc Lalonde, a déjà déposé un projet de loi visant à rétablir un certain équilibre en forçant les travailleurs et les entrepreneurs du Québec à obtenir un permis s'ils voulaient travailler sur les chantiers de construction en Ontario.

Négociations

Les deux gouvernements ont entamé des négociations sur cette question au cours de l'été.

Au début de la semaine, le ministre québécois du Travail Mathias Rioux a envoyé une série de propositions à la ministre Witmer. Selon toutes évidences, les Ontariens n'ont pas apprécié leur contenu.

M. Maxwell a affirmé qu'il n'y avait eu du progrès que dans deux des quatre grands aspects du conflit. Selon lui, il y a même eu du recul dans un de ces aspects : le gou-

vernement québécois exigerait que les Ontariens choisissent une seule région du Québec où ils pourraient opérer.

L'attaché de presse du ministre Rioux, M. Pierre Ostiguy, a refusé d'entrer dans les détails des négociations, expliquant qu'il n'était pas question de négocier par la voie des médias.

Il a affirmé que le gouvernement québécois avait demandé au cabinet de la ministre Witmer de lui envoyer par écrit ses commentaires au sujet des propositions québécoises.

« Nous l'attendons », a-t-il déclaré.

L'attaché de presse a tenu à faire savoir qu'il y avait déjà 110 entrepreneurs ontariens à l'oeuvre au Québec, et que le gouvernement québécois avait assuré la mobilité de presque toute la main d'oeuvre de la construction grâce à une entente conclue en 1994 et à la loi 46, adoptée en 1995.

Il a cependant admis que la Commission de la construction du Québec faisait passer des examens.



James de Gaspé Bonar

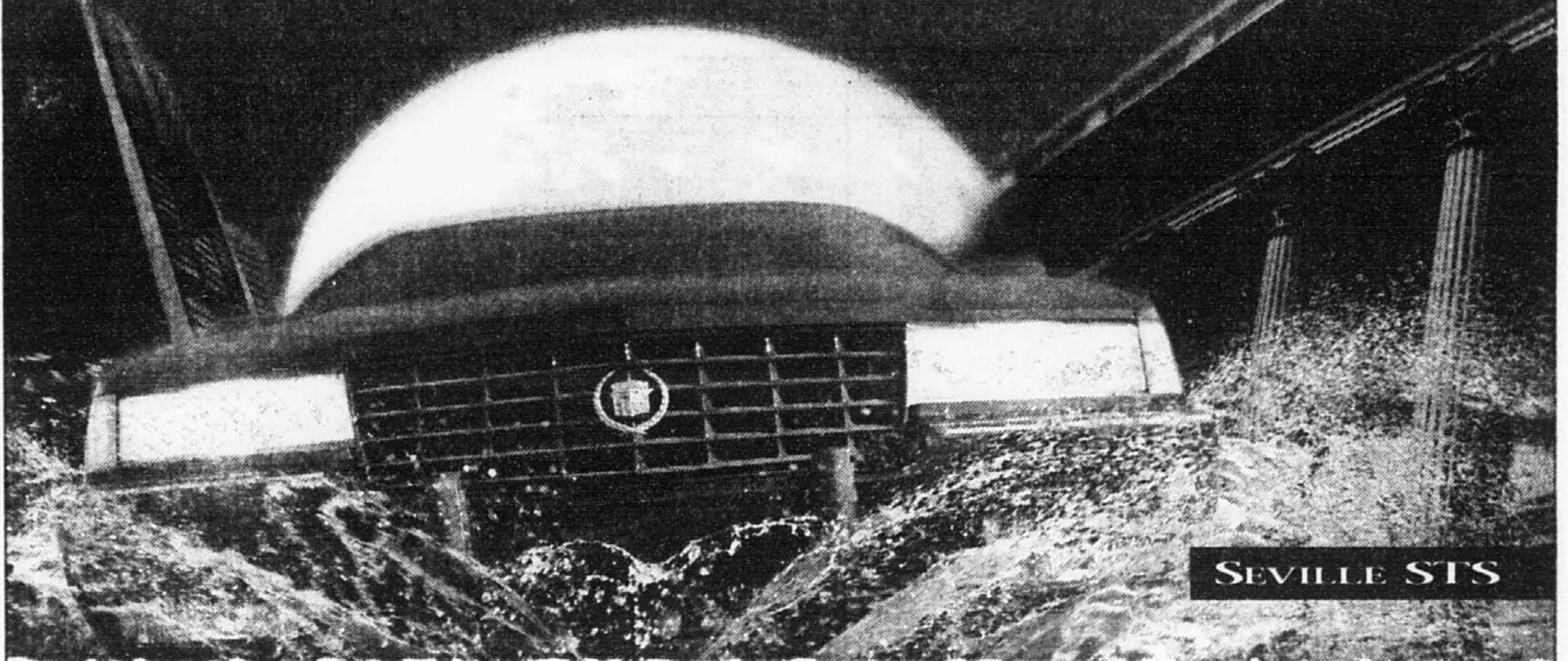
Monsieur John F. Pineo, président-directeur général de CCH Canadian Limited et président du conseil d'administration de sa filiale les Publications CCH/FM, a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur James de Gaspé Bonar au poste de directeur général des Publications CCH/FM ltée.

Détenteur d'un doctorat de littérature française de l'Université de Montréal et fort d'une riche expérience gouvernementale, Monsieur Bonar est avantageusement connu du milieu du livre où il s'est distingué depuis plus de sept ans comme vice-président et éditeur du groupe Sogides; il a également siégé au bureau des conseils d'administration de l'Association nationale des éditeurs de livres (ANEL) et de l'Association pour l'exportation du livre canadien (AELC).

Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, M. Bonar a pour mandat d'élaborer et de mettre en oeuvre les stratégies qui permettront à CCH/FM de demeurer le chef de file de l'édition fiscale et juridique de langue française et de s'imposer comme le leader de l'édition électronique au Québec.

Les origines des Publications CCH/FM, propriété de l'important groupe d'édition Wolters Kluwer U.S., remontent au Québec à 1886.

APPRIVOISEZ LE LOUP.



SEVILLE STS

645\$* Système Northstar, 300 chevaux, gueule d'enfer. La nouvelle

PAR MOIS
VERSEMENT
INITIAL DE
4 500 \$

Seville STS 1997 est en liberté. Apprivoisez-la pour aussi peu que

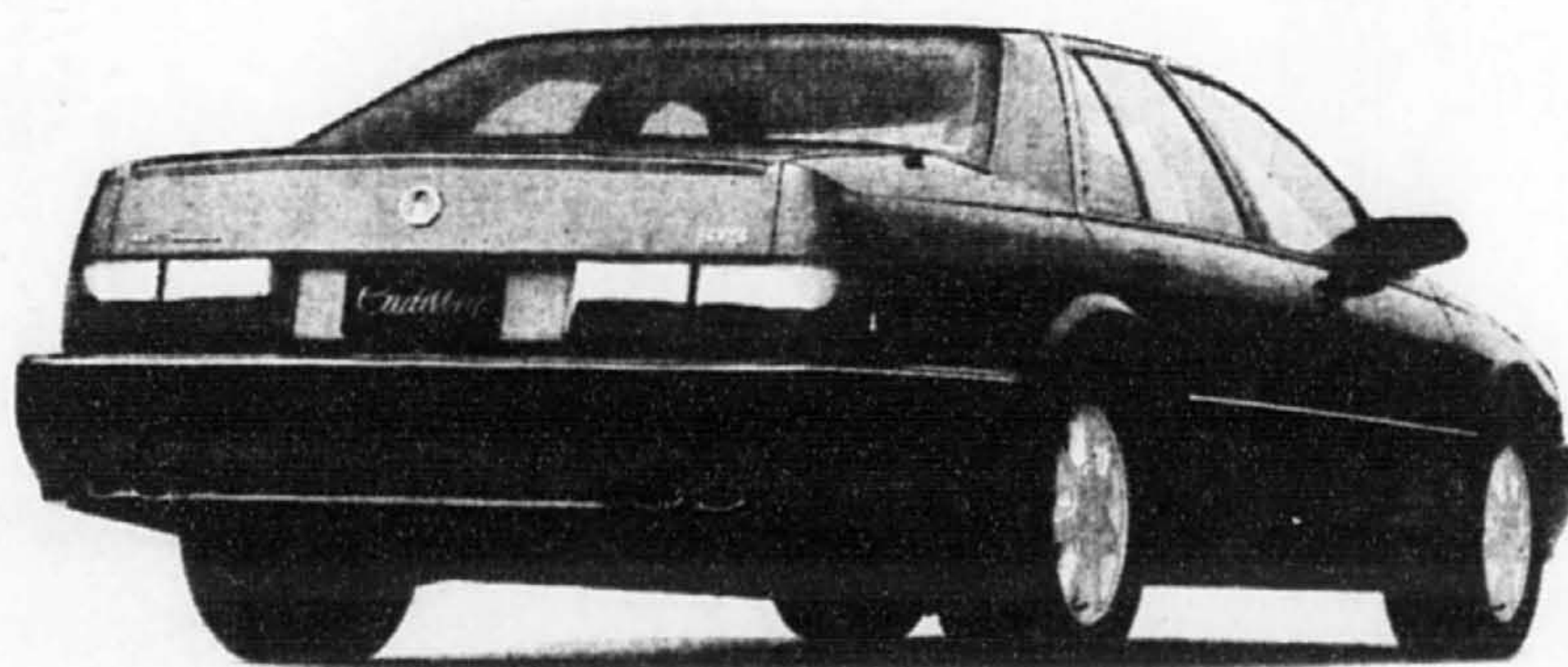
645 \$ par mois et un versement initial de 4 500 \$. Cette nouvelle

mensualité exceptionnelle comprend aussi le programme d'entretien de 4 ans

ou 80 000 km sans frais. Ce programme unique à Cadillac couvre entièrement

l'entretien prescrit pour votre nouveau véhicule. Raison de plus pour venir faire

quelques kilomètres d'essai au volant d'une Seville STS.



CADILLAC SEVILLE STS 1997

3,9%
TAUX DE
LOCATION
POUR 36 MOIS

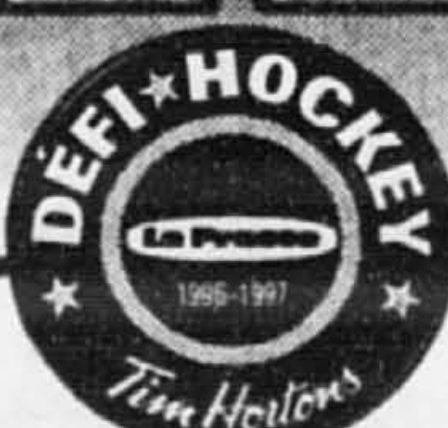


Vos concessionnaires

Cadillac

*Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers, s'appliquant aux véhicules de base neufs 1997 en stock. Photo à titre indicatif seulement. Paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial (ou échange équivalent) de 4 500 \$. Sujet à l'approbation du crédit. Dépôt remboursable de 750 \$ exigé. Préparation et transport inclus. Assurances, immatriculation et taxes en sus. Frais de 5 \$ du kilomètre après 72 000 km. Taux de location de 2,9 % pour 24 mois ou 3,9 % pour 36 mois disponibles.

Formez
Votre Équipe!



Le pool de hockey par excellence

LA BOURSE EN BREF

MONTREAL

Volume:	
Vendredi	14 480 000
Jeudi	23 294 000

Indices de Montréal:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
Marché (XXM)	2612.46	2605.36	2608.99	-5.29
Marché bancaire (XC8)			3430.32	-18.63
Hydrocarbures			2028.25	-5.30
Mines et Métaux			2952.63	-6.30
Produits forestiers			2446.16	+9.58
Biens d'équipements			2452.93	+1.82
Services publics			2316.45	+6.43

Faits saillants:

	Vendredi	Jeudi
Actions trans.	459	467
Gains	181	179
Pertes	173	198
Inchangées	105	90
Hauts 96	23	34
Bas 96	11	11

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Bombardier B	612 370	19.25	+0.750
Trizec Corp. Wts A	430 102	2.15	+0.28
Provigo Inc.	314 500	6.15	stable
La Banque Royale	213 753	38.80	-0.30
Molson Cos A	202 800	19.60	-0.05

Juniors / Mines et pétroles:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Minière du Nord	1 079 120	1.50	+0.300
Nora Inc.	335 166	2.50	stable
Minorca Inc.	271 712	4.10	-0.20
Chesbar Res.	270 717	2.20	+0.15
Vior Inc.	236 200	1.07	stable

TORONTO

Volume:	
Vendredi	83 086 000
Jeudi	109 410 000

Indices de Toronto:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
TSE 35	276.81	275.72	276.45	-0.01
TSE 100	320.86	320.08	320.45	-0.30
TSE 300	5304.58	5297.41	5301.05	-3.51
Aurifères			11150.54	-47.56
Les financiers			4518.90	-19.03
Mines et Métaux			4999.48	-14.25
Pétroles et Gaz			5536.40	-6.71
Industrielles			3593.18	-9.08

Faits saillants:

	Vendredi	Jeudi
Actions trans.	1 184	1 241
Gains	472	456
Pertes	404	523
Inchangées	308	260
Hauts 96	43	90
Bas 96	15	24

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Russel A	1 671 218	3.35	-0.09
Horsham Corp.	1 504 783	22.10	+0.73
Nova Corp.	1 461 960	12.05	stable
T35 Index Fund	1 405 543	27.75	+0.10
La Banque Royale	1 310 408	38.80	-0.33

Mines et pétroles:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Aurox Res.	2 295 257	0.42	stable
Pegasus	2 175 800	14.20	+0.53
Dayton Mining	1 585 475	9.20	-0.53
Bre-X Minerals	1 508 832	26.65	-1.09
Westmin Res.	1 055 832	6.20	stable

NEW YORK					NASDAQ				
Volume:					Volume:				
Vendredi					Vendredi				
Jedi					Jedi				
406 785 730					561 538 000				
499 852 820					721 816 300				
Indices Dow Jones:					Indices NASDAQ:				
	Haut	Bas	Clôt	Var.		Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	5903.99	5819.65	5872.92	+4.07	Composite	1230.80	1227.08	1230.05	+2.01
20 Transports	2076.74	2035.65	2067.04	+18.27	Industrielles	1107.85	1105.86	1107.54	+2.71
15 Serv. pub.	219.67	216.67	218.14	-0.14	Banques	1151.29	1147.54	1149.50	+2.41
65 Composés	1864.56	1835.23	1854.66	+4.80	Assurances	1340.72	1331.37	1340.72	+12.71
					Finances	1427.74	1423.79	1427.59	-0.51
					Transports	854.50	846.07	847.77	-6.51
					Telecom.	215.40	212.92	215.40	+12.21
Faits saillants:					Faits saillants:				
	Vendredi	Jedi				Vendredi	Jedi		
Actions trans.	3 207	3 222			Actions trans.	5 637	5 633		
Gains	1 296	1 396			Gains	2 057	2 041		
Pertes	1 007	1 005			Pertes	1 775	1 761		
Inchangées	904	621			Inchangées	1 805	1 811		
Hauts 96	122	161			Hauts 96	163	181		
Bas 96	33	31			Bas 96	56	51		
Valeurs les plus actives:					Indices Standard & Poor's:				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.			Haut	Bas	Clôt	Var.
PepsCo	22 631 300	28 1/4	-2 1/4		400 Industrielles	812.62	808.41	811.13	-0.11
K mart	6 870 700	9 1/4	-1/4		20 Transports	510.50	502.67	510.16	+5.81
Micron Tech.	6 493 900	31 1/8	-7/8		40 Serv. pub.	189.91	188.95	189.38	-0.41
Tag Heuer Intl.	6 241 000	20	stable		40 Finances	72.36	72.05	72.36	+0.21
Univision Comm.	5 473 900	31 1/2	stable		500 Composés	687.11	683.73	686.19	+0.31
Grace WR & Co	5 367 200	53	+1 1/8		100 Composés	663.41	659.00	661.08	-0.51
Univision Comm.	5 473 900	31 1/2	stable						

Le marché obligataire

CANADA	Année dernière	Semaine dernière	Cette semaine
Taux d'escompte	6.71	4.25	4,25
Taux préférentiel	8.00	5.75	5,75
Fonds à un jour	6.13	4,05	3,98
Bons du trésor (3 mois)	6.57	3,87	3,87
Bons du trésor (1 an)	6.97	4,69	4,41
Obligations (3 ans)	7.22	5,85	5,62
Obligations (5 ans)	7.52	6,45	6,29
Obligations (10 ans)	7.89	7,36	7,15
Obligations (30 ans)	8.26	7,85	7,71
QUÉBEC			
Bons du trésor (3 mois)	6.70	3,97	3,97
Obligations (5 ans)	7.90	6,70	6,54
Obligations (10 ans)	8.45	7,75	7,54
Obligations (30 ans)	8.92	8,37	8,24
ONTARIO			
Obligations (5 ans)	7.71	6,55	6,39
Obligations (10 ans)	8.13	7,49	7,28
Obligations (30 ans)	8.59	8,11	8,00
ÉTATS-UNIS			
Taux d'escompte	5.25	5,00	5,00
Taux préférentiel	8.75	8,25	8,25
Fed Funds	5.75	4,96	4,96
Bons du trésor (3 mois)	5.40	5,28	5,02
Bons du trésor (1 an)	5.68	5,83	5,65
Obligations (3 ans)	5.96	6,41	6,21
Obligations (5 ans)	6.11	6,61	6,42
Obligations (10 ans)	6.26	6,83	6,66
Obligations (30 ans)	6.58	7,04	6,90

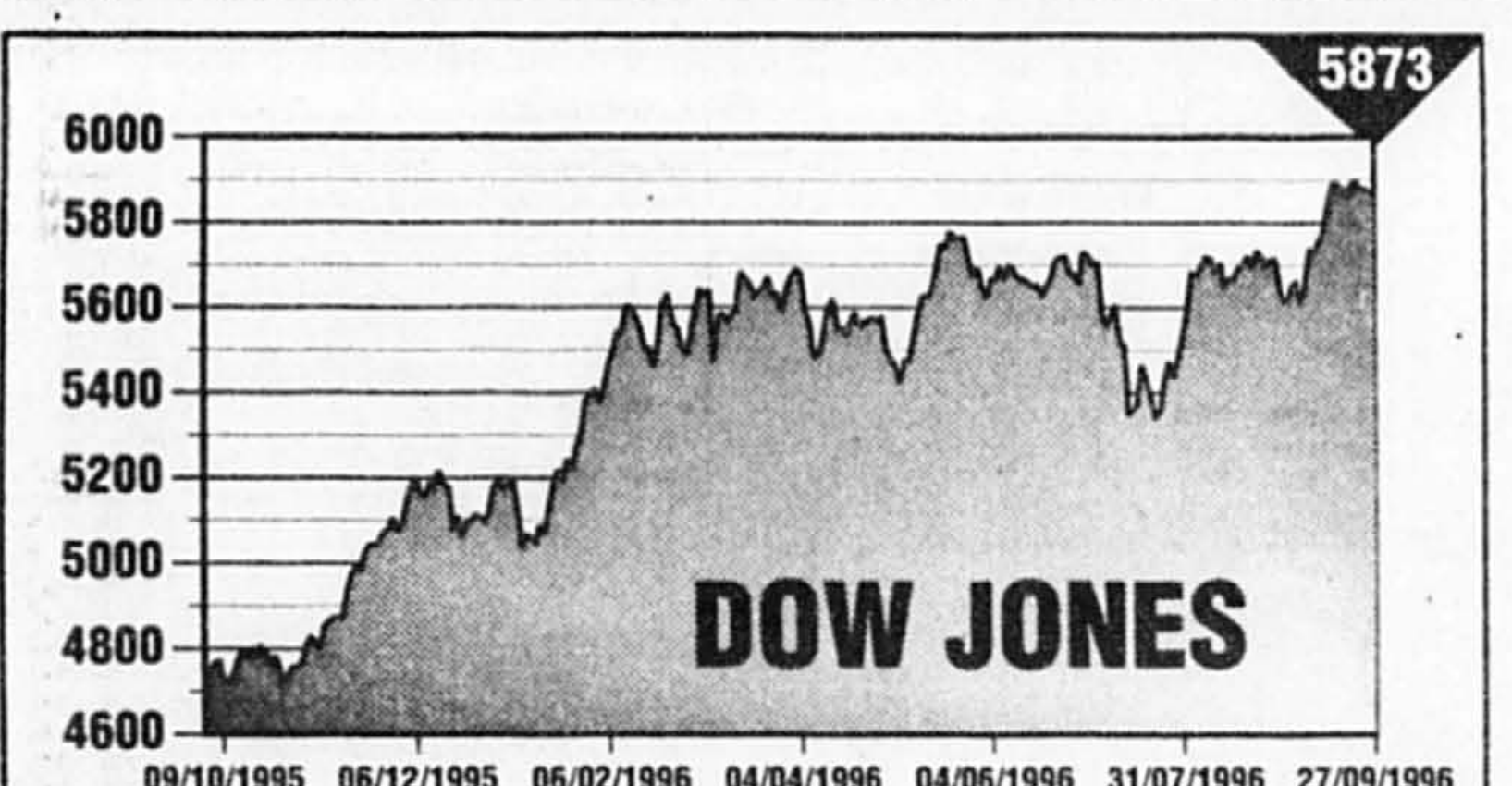
Les dividendes

	Taux	Paiement	Enreg.
Binks-Manufacturing	0.10 trim.	01-11-96	18-10-96
Biomet Inc.	0.10 trim.	22-11-96	25-10-96
Central Hudson G&E	0.53 trim.	01-11-96	10-10-96
Echlin Inc.	0.22 trim.	18-10-96	11-10-96
Graco Inc.	0.12 trim.	06-11-96	04-10-96
Homestake Mining	0.05 trim.	22-11-96	01-11-96
Monmouth Real Estate	1.25 trim.	16-12-96	15-11-96
Ralston Purina	0.30 trim.	06-12-96	18-11-96

Les bourses étrangères

	Auj.	Hier	Haut	52 sem.	Bas
Amsterdam (AEX)	571.92	571.37	571.92	495.2	1575.9
Bruxelles (Bel-20)	1773.21	1773.98	1773.98	1575.9	2284.8
Frankfort (dx)	2659.04	2666.55	2666.55	10204.8	2668.0
Hong Kong	11759.39	11636.13	11759.39	3632.0	2820.3
Londres (FT30)	2822.4	2817.8	2885.2	914.0	1877.0
Londres (FT100)	3946.4	3933.2	3977.2	2096.0	19734.7
Mexico (ipc)	3236.79	3239.53	3433.75	319.0	3696.6
Milan (m)	10154	9849	10911	914.0	1877.0
Paris (cc)	2107.05	2104.14	2146.79	2096.0	19734.7
Sydney (o)	2283.0	2273.4	2326.0	319.0	3696.6
Tokyo (ndj)	21547.02	21461.37	22666.80	319.0	3696.6
Zurich (sm)	3696.6	3699.5	3810.0	319.0	3696.6

urse de New York



Infographie La Presse

Values	Div	Ventes	Huz	Bas	Fem.	net	ch.	Values	Div	Ventes	Huz	Bas	Fem.	net	ch.	Values	Div	Ventes	Huz	Bas	Fem.	net	ch.
A / B								C								D / F							
AAR	48	130	23.12	22.75	22.87	0.12		BarM	5	2855	7.78	7.42	7.82	-0.12		ColpPal	1.88	3559	88.7	87.7	88.37	-0.37	
ACM	90	371	10.00	9.97	9.87	-0.12		BatMtl	3.25	38	48.97	49.02	49.03	-0.01		ColHln	5.80	457	81.7	80.0	80.67	-0.33	
ACM1M	90	371	10.00	9.97	9.87	-0.12		BauchL	1.04	67.1	37.12	36.37	37.12	-0.50		CoHCA	51	331	71.2	70.0	71.00	-0.50	
ACD	49	7013	20.25	19.95	19.87	-0.37		Baxker	2.12	9168	46.48	46.40	46.25	-0.25		Comc	12	6396	57.0	56.82	57.00	-0.60	
ACR	50	49	12.07	12.75	12.87	-0.12		Beamg	56	249	28.37	28.01	28.12	-0.15		Comc	156	1269	57.5	51.1	51.62	-0.52	
ACR1	10331	6925	75.75	75.97	75.92	-0.12		BckDks	23	37	29.25	29.00	29.00	-0.12		Comc	70b	303	27.62	27.25	27.25	-0.12	
ASR	123	279	38.75	38.37	38.57	-0.12		BckDks	100	3555	1.12	43.00	43.00	-0.75		Comc	12	1211	17.5	11.62	11.62	-0.12	
ATL	132	1527	52.25	51.25	51.37	-0.62		BckDks	100	3555	1.12	43.00	43.00	-0.75		Comc	52	402	36.87	36.37	36.75	-0.12	
ATCAB	56	6734	45.37	45.37	45.25	-0.50		BckDks	154	8072	36.50	36.12	36.12	-0.37		Comc	14335	645.00	63.00	63.75	-0.47		
AUC	40	49	12.07	12.75	12.87	-0.12		BelMo	21	6197	34.25	33.50	33.42	-0.12		Comc	101	1275	12.50	12.50	12.50	-0.12	
AUC1	763	17	12.75	12.75	12.75	-0.12		BeneCfP	2.08	371	10.72	10.67	10.72	-0.01		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
AUC2	1696	1035	10.12	10.67	10.20	-0.12		BeneCfP	55	5	23.25	23.25	23.25	-0.50		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
AMD	7760	1525	14.50	14.50	14.50	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
AME	26	587	9.75	9.75	9.75	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Amelia Inc	80	6625	70.37	70.37	70.37	-1.37		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Amirgo	104	446	21.00	21.00	21.00	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
ApCo	30	483	20.75	20.75	20.75	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
AtiQuich	4732	277	27.62	27.62	27.62	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alaska	1513	205	23.43	23.43	23.43	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alberin	40	275	21.62	21.62	21.62	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alberin	40	275	21.62	21.62	21.62	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alberten	80	6665	42.37	42.37	42.37	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcan	60	2530	32.25	32.25	32.25	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	31e	738	16.57	16.57	16.57	-0.12		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	
Alcatel	56	1816	45.37	45.37	45.25	-0.50		BarkH	8	34	32.00	32.00	32.00	-0.12		Comc	10	7401	61.12	56.62	60.12	-0.60	</

[illegible]

Petite journée en bourse

VALÉRIE BEAUREGARD

Le marché boursier a connu une séance plutôt tranquille hier alors que la direction à suivre demeure incertaine à la suite de la décision de la Réserve fédérale américaine de ne pas relever les taux d'intérêt, mardi.

Voilà quatre séances que la bourse languit depuis. C'est que la non-intervention de la Réserve fédérale a convaincu les investisseurs que l'économie américaine ne surchauffait plus.

Une hausse des taux d'intérêt aurait rendu les actions moins attractives comparativement à d'autres types de placements. Là-hic, c'est que le marché ne craignait déjà plus la crise inflationniste et qu'il ne sait plus s'il doit se réjouir davantage.

La bourse de New York a fracassé de nombreux records ces derniers temps et plusieurs se demandent si elle a la capacité de monter encore plus.

La moyenne Dow Jones des titres industriels a gagné quatre petits points à 5872,92. Le comportement des investisseurs américains continue d'avoir une grande influence sur celui des boursicoteurs canadiens. L'indice TSE 300 de Toronto glisse de seulement 3,57 points tandis que le XXM de Montréal recule de 5 majores points.

Notons que la bourse électronique que Nasdaq rapporte une mauvaise performance des titres des sociétés informatiques. L'indice de cette industrie affiche une baisse de 0,1 %. L'indice composé de Nasdaq a maintenant perdu 1,5 % de sa valeur depuis son niveau record du 4 juin.

Ceci n'a pas empêché l'action de Clearnet Communications de bondir de 1,75 \$ à 22,45 \$ à la Bourse de Toronto après que la compagnie ait dévoilé son nouveau service de téléphonie.

