

ÉDITORIAL / RÉPLIQUES / FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

## Les Québécois ont hâte à la retraite

Sondage CROP-LA PRESSE

### Vos finances sous la loupe



#### RETRAITE

Alors que chez les employés syndiqués, on souhaite dans une proportion de 67 % se retirer avant l'âge de 60 ans, chez les non-syndiqués la proportion tombe à 47 %.

On retrouve plus de gens intéressés à prendre leur retraite avant 60 ans chez les employés du secteur public (66 %) que dans les secteurs privés (56 %) ou à son propre compte (47 %).

Maintenant jetons un coup d'œil du côté des gens qui résistent, c'est-à-dire ceux qui entendent prendre leur retraite après 65 ans.

Ils représentent 8 % des Québécois encore actifs. On ne surprendra personne en disant que cette proportion augmente à 16 % chez les gens qui travaillent à leur propre compte.

#### De quoi allez-vous vivre à la retraite ?

Ce sont surtout sur leurs épargnes personnelles, comme les REER, que le tiers des Québécois (34 %) comptent vivre une fois à la retraite.

Et cela est encore plus vrai pour les jeunes adultes de 18 à 34 ans,

qui, dans une proportion de 56 %, comptent prioritairement sur leurs propres épargnes pour arrondir les fins de mois à la retraite.

Explication de ce résultat élevé : les « jeunes adultes » estiment vraisemblablement qu'une fois arrivés à la retraite, ils ne pourront plus compter sur les pensions et rentes gouvernementales.

Au nombre des gens qui misent beaucoup sur les épargnes personnelles pour s'assurer une retraite potable, on note les gens à scolarité élevée (42 % des répondants ayant plus de 13 ans de scolarité) ; les travailleurs à leur propre compte (+54 %) ; les employés non syndiqués (35 %).

Point important à signaler : il y a proportionnellement beaucoup plus de non-francophones (45 %) qui, en vue de la retraite, misent sur leurs épargnes personnelles qu'il y a de francophones (32 %). D'autre part, les épargnes personnelles ne pèsent pas lourd dans le portefeuille de retraite chez les plus de 55 ans (16 %) ; les gens de faible scolarité (15 %) ; et bien entendu ceux qui gagnent moins de 20 000 \$ l'an.

Un coup d'œil maintenant sur l'importance relative que les Québécois accordent aux rentes gouvernementales (pension de sécurité de la vieillesse, rentes du Québec ou du Canada) en vue de leur retraite.

À peine un Québécois sur cinq prévoit vivre surtout desdites rentes gouvernementales à la retraite. On les retrouve majoritairement chez les gens de faible scolarité (52 %) ; les gens actuellement âgés de 55 ans et plus (41 %) ; et les gens à faible revenu (50 %).

Il y a proportionnellement plus de femmes (24 %) que d'hommes (16 %) qui prévoient devoir vivre surtout des rentes gouvernementales à la retraite.

**MARDI : Comment vont vos dettes ?**

#### ■ Prévoyez-vous prendre votre retraite... ?

	Avant 55 ans	Entre 55 et 60 ans	Entre 60 et 65 ans	à 65 ans	après 65 ans	NSP/ refus
<b>Total Québec</b>	<b>16%</b>	<b>36%</b>	<b>17%</b>	<b>13%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>
<b>Revenu personnel</b>						
Moins de 20 000	16	25	19	14	11	16
De 20 000 à 40 000	14	44	15	17	4	5
40 000 et plus	21	43	19	6	5	5
<b>Travail</b>						
À son compte	18	29	14	12	16	10
Privé	14	42	20	11	6	7
Public	21	45	18	6	5	6
<b>Syndiqué</b>						
Oui	19	48	15	8	4	6
Non	15	32	18	14	9	11
<b>Âge</b>						
18-34 ans	20	37	13	8	7	14
35-54 ans	15	39	17	14	6	8
55 ans et plus	5	14	34	23	20	4
<b>Langue d'usage</b>						
Francophone	17	38	16	12	8	10
Non-Francophone	13	24	25	17	11	11

Infographie La Presse

#### ■ À la retraite, prévoyez-vous vivre surtout... ?

	Des rentes du gouvernement	Épargnes personnelles	Régimes des entreprises	Autant de chacune	NSP/ refus
<b>Total Québec</b>	<b>20%</b>	<b>34%</b>	<b>15%</b>	<b>23%</b>	<b>8%</b>
<b>Revenu personnel</b>					
Moins de 20 000	32	33	7	16	12
De 20 000 à 40 000	10	35	19	29	7
40 000 et plus	4	34	30	30	2
<b>Âge</b>					
18-34 ans	5	56	11	14	14
35-54 ans	18	28	19	27	8
55 ans et plus	41	16	14	26	2
<b>Langue d'usage</b>					
Francophone	20	32	16	24	9
Non-Francophone	18	45	12	17	8

Infographie La Presse

## EATON

L'avenir de l'entreprise se décide aujourd'hui à Toronto

Page B 7

### CETTE SEMAINE

#### Mardi

Le Groupe Jean Coutu tient son assemblée annuelle à son siège social, à Longueuil. La société a réalisé un profit de 57 millions lors du dernier exercice, soit la meilleure performance du groupe depuis sa fondation en 1969. La chaîne de pharmacies est à l'affût d'une acquisition aux États-Unis (la direction parlait récemment d'un réseau d'environ 150 établissements) pour assurer la croissance la filiale Brooks Pharmacy.

#### Mercredi

Après quelques ratés et plusieurs mois de retard, ExpressVu lance finalement son service de télévision par satellite au Canada. Le service comprendra entre autres 55 canaux de télévision et plusieurs chaînes de radio. ExpressVu est détenu par BCE, WIC Western International Communications et Cancom.

#### Vendredi

Les boursicoteurs seront sur le qui-vive avec la sortie de données économiques importantes aux États-Unis : l'indice des prix des producteurs et les ventes au détail pour le mois d'août. Ces résultats devraient permettre de dresser un portrait plus clair de l'inflation chez nos voisins du Sud.

Richard Dupaul



Laurier Cloutier

Métro-Richelieu réalise la meilleure performance de son industrie. Mais des turbulences sont en vue qui pourraient même résulter en une guerre de prix. C'est l'opinion qui accélère la cadence et planifie des innovations.

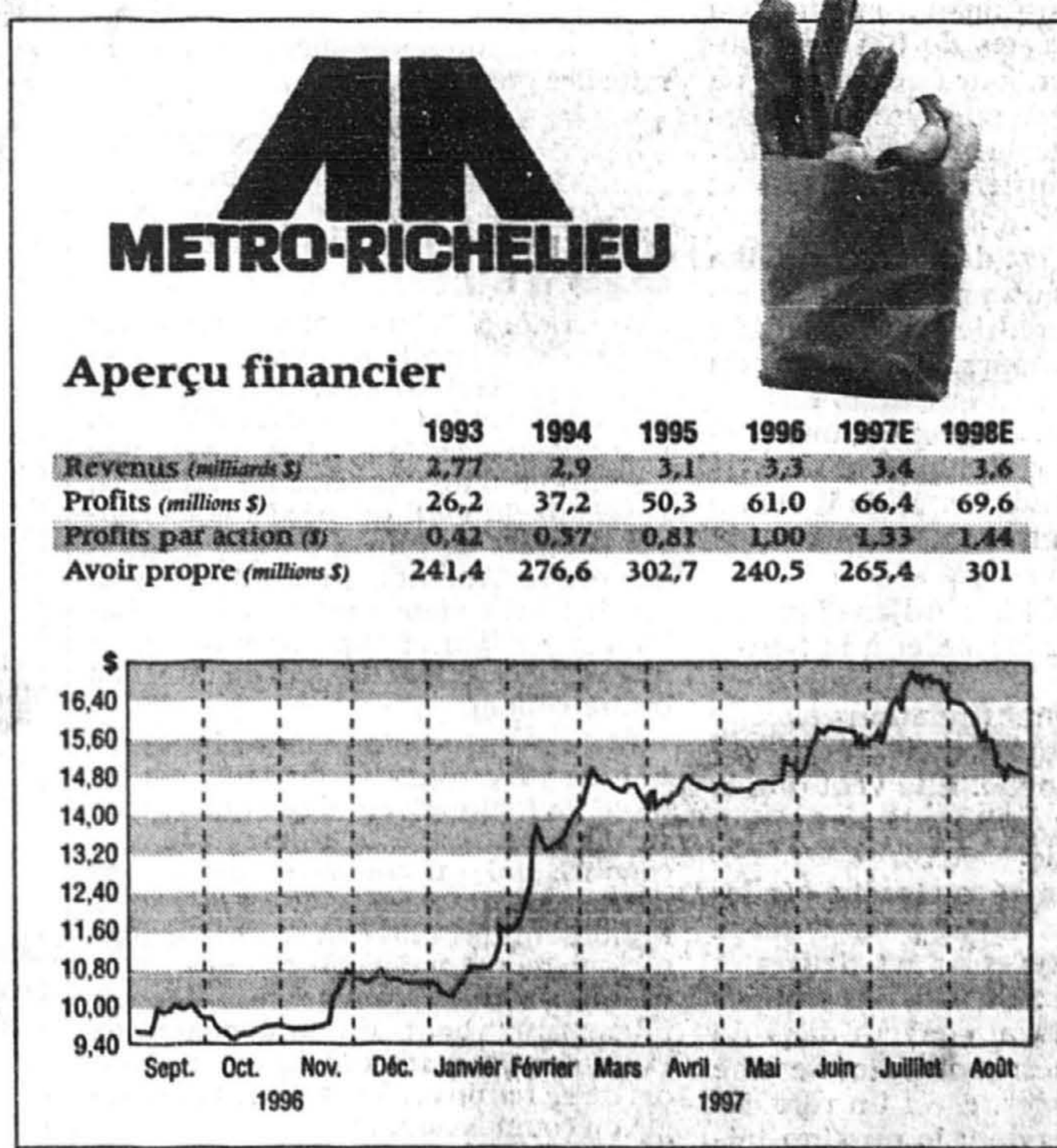
Le leader de la distribution alimentaire du Québec a connu un redressement spectaculaire de ses profits depuis 1992, sous la barre du président, Pierre H. Lessard. Mais les marges brutes de l'industrie atteignent leur sommet au Québec et subissent de fortes pressions, estime l'analyste Denyse Chicoyne, du courtier Nesbitt Burns.

Il n'y a tout simplement pas de place au Québec pour cinq acteurs, dit-elle commentant l'arrivée des Loblaw et Sobeys. En Ontario, il n'y a encore que quatre grandes chaînes pour un marché de 15 milliards, mais Sobeys et Maxi & Co, de Provigo, se pointent toutefois.

Le Québec semble mûr pour une guerre de prix prochaine, telle celle tentée et perdue par Oshawa-IGA à Toronto au début de l'année, dit Perry Calico, de First Marathon Securities. Mais passera-t-on aux actes ici ? Chose certaine, tous les concurrents triment dur.

### PROFIL BOURSIER

## Métro fait mieux que l'industrie, mais attention à une guerre des prix



Infographie La Presse

Les Métro, Provigo et IGA ont reflé en douce des hausses de prix au consommateur de Montréal depuis un couple d'années, mais pas à Toronto, où la concurrence plus vive.

Pour conserver sa part de marché de 33 % — avec 3,4 milliards de chiffre d'affaires sur les 12,9 milliards du Québec — Métro investit à fond de train. Serge Gadbois, vice-président principal aux finances, a misé 65 millions durant

les trois premiers trimestres de l'année, sur les rénovations, agrandissements et ouvertures. Pour tout l'exercice 97-98, terminé à la fin de septembre, il en prévoit 75 ou 80 millions. Métro poursuivra avec 180 millions durant la période 96-99.

Longueuil comptera trois Super C, de Métro, après les ouvertures d'octobre et du début de 1998. L'un d'eux se joint à Wal-Mart et Canadian Tire dans un centre de

grandes surfaces, directement en face de l'éventuel Loblaw, seul. À Brossard, deux Super C encerclent déjà le Loblaw, qui n'a toujours pas levé de terre, non plus.

Des gens de Provigo se bidonnent de cette « surcapacité » de Métro. Mais Provigo ouvrira elle-même en décembre son huitième Maxi & Co et vient de lancer son supermarché de la nouvelle génération où la moitié de la superficie sera consacrée aux viandes et produits frais. Le tandem Michaud-Migneault veut rapidement bonifier les profits de ce réseau de 5,8 milliards d'affaires, incluant la filiale ontarienne Loeb qui traîne de la patte, quitte à racheter des supermarchés d'affiliés.

Oshawa-IGA mène de son côté une restructuration majeure, avec centralisation de services (achats, informatique, logistique, finances et design de magasins) à Toronto, malgré sa force dans les régions.

Pourquoi tout ce brasse-camараde ? Si le géant Loblaw reporte à l'an prochain son entrée dans la région de Montréal, Sobeys s'en vient aussi. Wal-Mart Canada ouvrirait dès le début de 98 des SuperCentres, ajoutant l'alimentation aux marchandises dans des proportions inverses des Maxi & Co. Zellers suivrait cette piste de Wal-Mart, même si Price/Costco en mène large et que les comptoirs de plats préparés occupent plus de terrain.

Serge Gadbois ne croit pas toutefois à l'arrivée soudaine d'un grand nombre de concurrents, qui frapperont d'abord les petits indépendants. Certains des 530 Métro-Richelieu seront touchés mais le groupe investit tellement qu'il résistera. Devant trois Sobeys à Québec, Métro continue de progresser.

Voir **MÉTRO FAIT MIEUX** en B 7

Bleue présente **SPECTRUM 15ans**  
Venez célébrer le 15<sup>e</sup> anniversaire du Spectrum avec :



En supplémentaire **Daniel Bélanger**  
Samedi 18 octobre, 19h et 22h

BILLETTS EN VENTE MAINTENANT !

au Spectrum, aux comptoirs Admission et au 790-1245\* (\*taxes et frais de service)



# Éditorial

La Presse

ANDRÉ DESMARAIS  
PRÉSIDENT DU CONSEIL  
D'ADMINISTRATION

ROGER D. LANDRY  
PRÉSIDENT  
ET ÉDITEUR

CLAUDE MASSON  
ÉDITEUR ADJOINT  
MARCEL DESJARDINS  
DIRECTEUR DE L'INFORMATION  
ALAIN DUBUC  
ÉDITORIALISTE EN CHEF

## Un exemple et une leçon

**L**a déconfiture totale de Métro-Richelieu face à ses employés dont elle a tenté de se débarrasser par une astuce qui n'a trompé personne constitue finalement un exemple à ne pas suivre et une leçon à retenir.

Tout au long des cinq années qu'aura duré cette triste guerre d'usure, cette entreprise a en effet affiché toutes les attitudes typiques d'un employeur méprisant qui confond sa puissance avec son bon droit. Et qui se dit que, sans égard aux lois en vigueur dans une société civilisée, il réussira bien, avec infiniment de mauvaise foi et beaucoup d'entêtement, à épuiser la capacité de résistance de ses travailleurs.

Même aujourd'hui, alors qu'ils sont forcés par les plus hautes instances judiciaires de discuter avec le syndicat pour fixer les modalités de retour au travail des employés qu'ils n'avaient pas le droit de congédier, ses dirigeants envoient un signal ambigu de l'improbabilité d'en venir à un accord dans les 90 jours prescrits par le tribunal, ils ont décidé d'aller en appel de cette décision pour, disent-ils, « protéger leurs recours ». Un geste sans aucun doute inspiré par une prudence légitime mais qui aura aussi comme effet d'accréditer l'impression de négociateurs butés qui ont bien l'intention de faire traîner les choses.

Cette pénible saga devrait également faire réfléchir beaucoup d'autres employeurs qui ont entonné avec trop d'enthousiasme les airs à la mode sur les thèmes de la mondialisation des marchés, de la concurrence, de la rationalisation des opérations ou d'un nécessaire retour à une absolue liberté de manoeuvre.

La sévère rebuffade que vient de subir Métro-Richelieu leur rappelle que, même si le contexte économique s'est modifié, les travailleurs ont encore des droits et des conventions collectives. Et que, même si tout le monde doit faire un effort pour s'adapter aux nouvelles réalités, ce n'est pas une excuse pour se croire revenu au capitalisme sauvage du XIX<sup>e</sup> siècle.

## Chute libre

**L**es élections municipales en Bosnie, la fin de semaine prochaine, tiennent du fabuleux. Elles devaient être l'occasion de créer des institutions démocratiques locales, un premier pas vers une certaine unité, dans cet État scindé en deux par les antagonismes nationalistes.

Mais on pourra constater que les deux parties de la Bosnie sont, elles-mêmes, profondément divisées. Et il n'y a aucune raison pour que cette marche de l'esprit de clocher vers la petitesse s'arrête là.

Cela vient du fait que même les politiciens qui appuient le processus de paix de Dayton n'y croient pas vraiment et rêvent à d'autres solutions qui favoriseraient davantage leur communauté. Ainsi, la Fédération croato-musulmane souffre du fait que les Croates de Bosnie espèrent toujours un jour être rattachés à la Croatie. Cela paralyse plusieurs régions, comme la ville de Mostar, divisée en quartiers musulmans et quartiers croates.

Mais le pire est dans la Republika Srpska où le torchon brûle entre les ultranationalistes serbes. L'ancien président Radovan Karadzic continue à tirer les ficelles à Pale, dans sa partie du pays. Il a l'appui du représentant serbe à la présidence collégiale de la Bosnie, du Parlement et de la Cour suprême, ainsi que d'une partie de l'armée et de la police. C'est beaucoup pour un personnage qui n'a aucune fonction officielle. Mais il est au centre d'un réseau de corruption, un atout énorme dans un pays dont l'économie est par terre.

À Banja Luka, siège la présidente, Mme Biljana Plavsic. Or, cette partie du pays n'est reliée à Pale et à la Serbie que par un corridor très étroit. Mme Plavsic conçoit donc mieux l'importance d'établir de bonnes relations avec la Croatie et la Fédération croato-musulmane, pour reconstruire le pays et relancer l'économie. Elle veut que la paix de Dayton marche et cherche à extirper la corruption qui émane de l'entourage de Karadzic.

La situation a maintenant dégénéré au point où les troupes de l'OTAN ont presque plus à faire pour éviter la violence entre Serbes eux-mêmes qu'entre les Serbes et leurs adversaires croato-musulmans. En fait, les troupes britanniques et américaines se trouvent souvent dans un rôle d'arbitre entre factions différentes, et obligées de faire respecter leurs décisions par les armes. C'est un rôle extrêmement dangereux pour des troupes dont la mission initiale était plus simple et moins engagée.

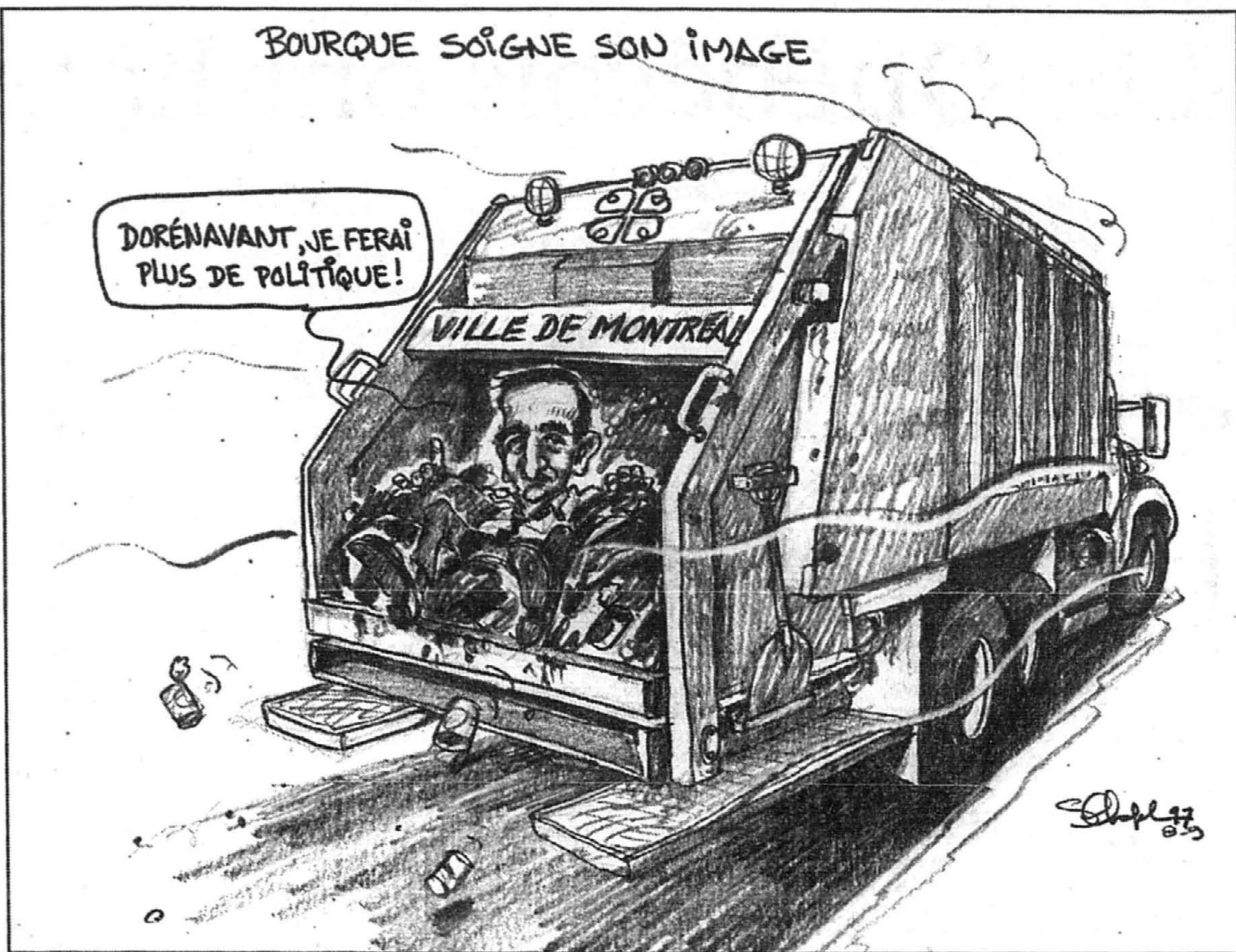
Le pourrissement politique en Bosnie se produit au moment où il est prévu de retirer les troupes de l'OTAN dans moins d'un an. À moins d'un changement draconien, les Bosniaques s'en vont donc vers la fin du processus de paix et la reprise des hostilités. Cette situation déplorable vient principalement du fait que ni les Bosniaques, qui cherchent une solution politique constructive, ni les personnalités occidentales, qui les épaulent, n'ont beaucoup de crédibilité, tant que des gens comme Radovan Karadzic mènent le bal de façon aussi éhor.

Le Tribunal pénal international a émis des mandats d'arrêt contre Karadzic pour crimes contre l'humanité. Ce mandat n'a pas été exécuté, de peur qu'un affrontement avec la garde personnelle de Karadzic ne mette le feu aux poudres. Mais la situation a complètement changé, depuis quelques mois. Une reprise de la guerre est maintenant beaucoup plus probable si Karadzic, en liberté, continue à saper les efforts de paix et de reconstruction.

Un coup de main militaire, pour arrêter Karadzic et le traduire devant la Cour de La Haye, devient de plus en plus urgent pour sauver la Bosnie de l'anarchie totale qui la guette.



Pierre Gravel



DROITS RÉSERVÉS

## LA BOÎTE AUX LETTRES

### Un projet équitable

■ Actuellement, au niveau municipal, on investit beaucoup d'énergie à redéfinir le terme « équité » quand vient le temps pour chaque individu de payer pour les services qu'il obtient.

Tout en sachant qu'aucun projet, programme ou politique ne peut être parfait, je considère que le projet du ministre des Affaires municipales, monsieur Rémi Trudel est équitable.

Oui il faut, comme citoyens des banlieues, payer pour des services que nous obtenons des villes-centre. Je suis moi-même résidente de la banlieue et je considère que ce choix doit comporter des responsabilités. Je ne vis pas en région mais bien près d'une ville-centre qui m'offre mon emploi, de même que plusieurs de mes divertissements. Et c'est cette même ville-centre qui m'assure plus souvent qu'autrement mes soins de santé.

Pourquoi les ex-citoyens de Montréal sont-ils partis vers la banlieue? Chacun peut avoir diverses raisons, mais l'avantage premier des banlieues est justement que ces sites sont à proximité des grands centres.

Hélène LORRAIN TARDIF  
Sainte-Julie

### Vers une nouvelle régie d'État

■ Ainsi donc, l'eau étant une ressource nationale, il faut la nationaliser. Il faut sans doute croire que le whisky en est également puisque c'est l'État qui s'en occupe avec la SAQ. À travers une résolution d'une percutante actualité, l'exécutif du Parti québécois nous convie une fois de plus à un grand débat de société. Alors que, dans le reste du monde, la tendance est à la privatisation, il y a lieu encore une fois d'affirmer notre caractère distinct en ramant à contre-courant.

Si le principe d'une autre intervention de l'État dans ce domaine est accepté, la logique veut donc que l'étape suivante consiste à créer une régie, une commission, ou un autre bidule du même type qui va assurer les multiples responsabilités reliées à ce secteur stratégique de notre devenir collectif. C'est ici que la chose commence à devenir intéressante pour les promoteurs de l'idée dont certains ont de fortes chances de se retrouver à la tête de ladite régie ou commission.

Il suffit pour s'en convaincre d'observer la composition des organismes d'État qui encombrant l'administration gouvernementale. Par exemple, l'ancien ministre péquiste Guy Tardif préside actuellement la nouvelle Commission pour le développement du territoire de Mirabel. Devant les difficultés à se trouver des emplois dans le secteur privé forcément « connecté » sur le monde réel, quoi de plus simple en effet pour les apprentis technocrates que de mettre sur pied une nouvelle structure gouvernementale qui permet à la fois de créer des emplois et de récompenser les sympathisants.

Pierre AUBRY  
Montréal

### Une leçon pour les souverainistes ?

■ Voilà qu'on utilise encore les Franco-Ontariens (« Les francophones à Toronto: une minorité invisible », *La Presse*, 5 août 1997) à des fins politi-

ques. Premièrement, je voudrais dire que, contrairement à M. Lachapelle et Mme Thérberge, les Franco-Ontariens et les autres « French Canadians », sont ici pour de bon, et non temporairement exilés comme eux.

Malgré la qualité ou le manque de services francophones à Toronto, je veux leur faire remarquer que le gouvernement de l'Ontario, (du Nouveau-Brunswick et même du Manitoba continuant d'accroître les services bilingues à leurs concitoyens, contrairement à ce qui se passe au Québec. Et si nous avons ces services, quoique limités, c'est en grande partie grâce à nous, et non aux souverainistes Québécois qui nous ont abandonné depuis longtemps.

Et, malgré la limite des services francophones, j'ai pu, comme tant d'autres, faire toutes mes études en français en Ontario. Cela, grâce à des gens comme M. Trudeau qui ont su reconnaître qu'un Canadien sur sept demeure toujours hors Québec, et que le fait français au Canada est bel et bien une réalité.

Si M. Lachapelle et Mme Thérberge prenaient le temps de bien observer, ils se rendraient compte que les Franco-Ontariens et les « French Canadians », ont su et ont dû s'adapter à leur réalité. S'ils croient que la minorité francophone à Toronto est invisible, c'est qu'elle est presque entièrement bilingue.

Ce n'est pas un hasard si Toronto a pris son essor économique après l'arrivée au pouvoir du Parti québécois, en 1976. Toronto est devenue, depuis, le centre économique et boursier du Canada aux dépens de Montréal. Voilà de très bons indices que la souveraineté et la loi 101 ont eu des effets néfastes pour la ville de Montréal. En Ontario comme au Nouveau-Brunswick, on a vite compris que le bilinguisme et la connaissance d'autres langues sont enrichissants, autant du point de vue des affaires qu'au point de vue personnel. Le gouvernement du Québec et les souverainistes pourraient en tirer une leçon.

Mario JACQUES  
Toronto

### Un ajout au territoire du Québec ?

■ C'est le comble ! Les « Anglais » du Québec viennent demander aux « Français » de l'Ontario un appui dans leur démarche séparatiste faite contre les « Français » du Québec. Ils refusent de reconnaître que le Québec est un territoire géographique et veut plutôt des régions ethniques et linguistiques.

C'est le maire de l'Île-aux-Allumettes Est, un Anglais raciste, qui vient mettre le feu aux poudres ! Après avoir obtenu l'appui des comités anglais orangistes de Frontenac, Lanark et Renfrew, il a eu l'outrecuidance de croire qu'ils pouvaient recevoir le même accueil favorable chez les préfets des dix-huit municipalités de Prescott et Russell. Il aurait dû plutôt se préparer à une douche d'eau froide. Qu'il ne prenne pas les représentants politiques de ces comités pour des imbéciles. Seize (et demi) de ces dix-huit préfets sont de langue française et tous représentent des majorités françaises.

Il serait bon qu'on se rappelle que les premiers séparatistes au Québec furent des Anglais loyalistes arrivés des États-Unis.

Les Canadiens français de l'Est ontarien ont toujours beaucoup de parenté

et d'amis au Québec. Si les Anglais du Québec veulent jouer la carte partitionniste, lors de l'avènement bientôt inévitable du seul pays français en Amérique du Nord, pourquoi les Canadiens français de Prescott et Russell ne souhaiteraient-ils pas que leur territoire fasse naturellement partie de ce nouveau pays ?

Yves SAINT-DENIS  
Hawkesbury

### Nomination partisane injustifiable

■ Le 16 juillet dernier, en lisant un article dans le journal *La Presse*, j'ai constaté avec stupéfaction que notre député de Richelieu, ministre des Relations internationales et délégué de la région de l'Outaouais, M. Sylvain Simard, avait accordé, en pleine période estivale, un plantureux contrat pour services professionnels au coût de 577 328\$ à un sympathisant politique, monsieur Jean Fournier, ex-chef de cabinet de Jean Rochon, ministre de la Santé et des Services sociaux. Ainsi, depuis le 14 août dernier, M. Fournier agit à titre de conseiller aux nouvelles technologies et à la santé à la Délégation générale du Québec à Paris, une fonction jusque-là inédite!

Il n'en fallait pas plus pour que je m'insurge devant cet argent dilapidé et gaspillé pour des amis du parti. Le contenu du contrat comprenant son salaire annuel de 70 000\$, plus une prime de séparation de 40 000\$, plus les avantages sociaux de 8 750\$ par an, plus une allocation annuelle de fonction au coût de la vie de 32 941\$ et les allocations de logement de 48 564\$ par an.

Selon les chiffres fournis par la Délégation québécoise à Paris, monsieur Jean Fournier touchera en plus sur une base annuelle des frais de voyages et de représentations de 10 000\$ et des frais de déménagement et d'entreposage de 12 500\$.

Étant donné le contexte économique très difficile de la région de Sorel, la population est en droit d'attendre des explications publiques sur cette nomination partisane. Comment, le ministre Simard peut-il honnêtement justifier l'octroi d'un contrat semblable, automatiquement renouvelable jusqu'au 14 août de l'an 2000, alors qu'il invite et convie les citoyens et citoyennes de son comté à se serrer la ceinture pour atteindre le déficit zéro, en coupant sauvagement 4 000 000\$ dans les services hospitaliers du comté et en refillant également 4 000 000\$ de responsabilités nouvelles aux municipalités de Richelieu. Sans oublier les compressions dans le secteur de l'éducation et dans les services offerts dans le domaine public et parapublic.

Continuons, Monsieur Simard à jouer au grand seigneur aristocrate parmi les pompeux et empressés « politicailleurs » du monde diplomatique parisien au détriment des intérêts primordiaux de la population du comté de Richelieu qui s'enlise et agonise dans la pauvreté, la misère et le chômage. Monsieur Simard, ce n'est pas compliqué, votre toute première priorité c'est de trouver du pain et du beurre... de l'ouvrage pour les gens de Richelieu. Richelieu « était un comté de travailleurs » il est devenu un comté d'indigents. Ceux-ci n'ont que faire de cette onéreuse, farfelue et partisane nomination.

André PLANTE  
Sorel

## À votre tour

## « Salut mom! »

GINETTE BRISEBOIS

La mort de Vincent Desjarlais, ce jeune cycliste de Vaudreuil-Dorion de 14 ans renversé par un chauffard, au début de l'été, m'a fait bien de la peine, comme à tout le monde. Fuyant habituellement le fait divers, par saturation ou par ennui je ne sais trop, je me suis laissée happer par celui-là. C'est différent quand ça se passe chez nous, sur nos routes et que ça pourrait arriver à notre enfant, je suppose. Et par ricochet, ça me semble plus normal de s'y intéresser.

Quand on a vu, à la une de tous les quotidiens, le visage de celui qui l'a renversé, plusieurs ont été satisfaits et se sont dits soulagés. Moi, ça ne m'a apporté aucun bien-être.

Je n'ai jamais eu l'âme d'un badaud. S'il y a un incendie terrible quelque part, je n'irai pas voir. Si un horrible accident se produit, je ferai des kilomètres pour éviter les lieux. Rien, hormis le fait que je pourrais contribuer à sauver une vie, ne me ferait courir ce genre d'événements. Je n'éprouve aucune curiosité, je ne veux pas savoir comment ça s'est passé et je fuis à toutes jambes les détails morbides et révoltants.

Qu'une personne soit honnie par l'opinion publique me fait souvent l'effet inverse de celui produit chez certains. Je suis portée à la défendre. On ne frappe pas un homme déjà à terre. C'est contraire à toute logique. Cette fois, j'ai arrêté de lire les articles et comptes rendus des journaux à un moment bien précis. Au moment où l'avocat a déclaré que son client était bien content de mettre un terme à toute la tension que lui et sa famille vivaient depuis la tragédie, en s'exprimant de plaider son innocence. Dans les circonstances, c'était normal! Mais tout à coup la normalité a pris un goût de bicyclette renversée et une couleur de phares qui aveuglent.

Je ne crois pas à la justice des hommes. Je crois à la justice immanente. J'ai trouvé qu'il y avait quelque chose d'absolument indécent dans ce soi-disant souci de l'avocat de mettre un terme à la tension que vivait son client. Je me suis sentie comme projetée hors de moi-même sur le mur de l'inconscience. Qui, mieux qu'un avocat, peut zigzaguer sans fin sur la route de l'inconscience? Après avoir évacué toute émotion, il travestit, au meilleur de l'intérêt de son client, le sens des mots et des lois. Et j'ai fermé les journaux, la télévision, le cirque.

Et j'ai pensé à Vincent. Quand on est soi-même mère d'un adolescent à peu près du même âge que Vincent, on revoit sans cesse ce petit visage innocent, qui se croyait en sécurité de l'autre côté de la rue, parce qu'il pouvait voir venir. Et pourtant, l'ennemi l'a ramassé par en arrière. Quatorze ans, c'est jeune pour l'irréversible. C'est encore l'enfance et, simultanément, un âge où on est comme catapulté de son corps vers la vie adulte. Et ça ne se fait pas toujours confortablement. C'est l'âge où le bébé tout rose et le

voyou cuirassé se côtoient parfois. C'est l'âge où pour Vincent, le catapultage a pris la couleur d'une bicyclette renversée et de phares qui aveuglent... pour l'éternité. Ce que le chauffeur ne mesure peut-être pas encore, c'est que ce catapultage, il l'a fait lui aussi. Peu importe le prix qu'il est prêt à payer pour s'en dissuader, sa vie a basculé. Peu importe l'apparence d'immunité et les mots creux dont son avocat l'entoure.

Et à chaque fois que mon fils s'en va voir son copain à Pointe-des-Cascades, je pense à la mère de Vincent qui n'entendra plus jamais « Salut mom ». Et j'éprouve comme un serrement de cœur. Même si je me dis que nous sommes tous mortels. Qu'il y a un plan pour chacun. Que l'heure n'est pas la même pour tous. Et patati! et patata! Mais l'humanité n'aurait pas beaucoup avancé si chacun s'était dit ça à chaque décès, à chaque injustice. J'en arrive donc à la conclusion qu'il y a des colères indispensables, qu'elles doivent être portées comme l'amour, avec dignité, à la face de ceux qui mettent dans la même balance tension et arrachement.

## Répliques

## Coûts de la police: des précisions

JACQUES DESBIENS

L'auteur est professeur à l'Université du Québec à Chicoutimi.

M. Pierre Grignon, maire de Sainte-Adèle

Pour faire suite à l'article paru dans le journal *La Presse* du mercredi 20 août dernier sous le titre « Sainte-Adèle défend sa police », permettez-moi d'apporter les précisions suivantes concernant la méthode utilisée dans notre étude sur la police municipale au Québec.

D'abord, contrairement à ce que vous semblez croire, selon l'article de *La Presse*, ce n'est pas parce que le coût réel par habitant encouru par le service de police de Sainte-Adèle, en 1995, s'élevait à 231,07 \$ que nous considérons que le coût de la police est trop élevé à Sainte-Adèle. C'est parce que ce montant de 231,07 \$ dépasse de 59,43 \$ le coût que nous estimons que coûterait le service de police de votre ville (171,64 \$), s'il avait une productivité égale à la moyenne de celle des 152 corps de police municipaux du Québec que nous avons examinés.

Pour obtenir ce coût estimé de 171,64 \$, nous tenons précisément compte du fait qu'à Sainte-Adèle, vous avez 10 policiers permanents

pour une population officielle de 5 314 personnes, soit 1,88 policiers permanents par 1 000 habitants. Compte tenu de cela, nous estimons ainsi que votre coût par habitant devrait être de 23,38 \$ + (78,86 \$ x 1,88), soit 171,64 \$ (Voir page 32 du document *La Police municipale au Québec*).

Par ailleurs, quant à votre point de vue selon lequel il faudrait plutôt considérer une population totale égale au double de la population officielle soit 10 000 habitants, ce qui ramènerait votre coût réel par habitant pour 1995 à 122,79 \$, alors permettez-moi de vous signaler que, selon votre méthode, votre coût par habitant serait, même dans cette hypothèse, encore une fois trop élevé par rapport à la moyenne des corps de police municipaux au Québec.

En effet, ce coût réel de 122,79 \$ dépasserait de 20,55 \$ le coût que nous estimons que devrait alors vous coûter le service de police, soit 102,24 \$ par habitant. En effet, votre nombre de policiers permanents par 1 000 habitants serait dans ce cas réduit à 1,00 (10 policiers/10 000 habitants), donc votre coût par habitant devrait être de 23,38 \$ + (78,86 \$ x 1,00), soit 102,24 \$.



L'initiation de cette année aux HEC a-t-elle été bien différente de celle des autres années?

## Le dérapage des grands méchants loups aux HEC...

MARIÈVE THOUIN

L'auteure est étudiante de 3<sup>e</sup> année aux HEC.

Le rituel des initiations à l'École des Hautes études commerciales est le même depuis des lustres. Les étudiants de deuxième année, devenus initiateurs, font vivre aux nouveaux étudiants de première ce qu'ils ont eux-mêmes vécu, l'année précédente. Les activités se répètent d'année en année, à quelques variantes près. Peut-on alors parler de dérapage cette année (*La Presse*, 29 août)?

Il ne faut pas se leurrer: la bière, les bananes et les fusils à eau font partie intégrante des traditionnelles initiations. Il ne s'agit pas d'une trépanation, cuvée 1997. Tout cela était là quand je me suis fait initier, en 1995. Tout cela était toujours présent, en 1996, quand j'ai initié les plus jeunes. Et tout cela sera certainement encore de la partie, l'an prochain, comme c'est le cas depuis plusieurs années. (...)

Au-delà des « blagues sexuelles de mauvais goût » et des séances d'arrosage qui, semble-t-il, ont dégénéré en concours de t-shirts mouillés, les initiations contribuent d'abord à créer des liens durables entre les étudiants qui, rappelons-le, chemineront au sein du même groupe tout au long de leur première année. Vraisemblablement, on n'a pas besoin de bananes, de bière ou de fusils à eau pour ce faire. (...)

Si l'on fait abstraction de quelques cas isolés, les initiations sont appréciées de tous. Après tout, on est libre d'y assister ou non. Les étudiants y participent en grand nombre car on s'y fait des amis et, somme toute, on y a beaucoup de plaisir. Ce dont les étudiants se rappellent, après trois ans, ce ne sont ni les bananes, ni les fusils à eau, ni la bière, ni les Joe Louis au dentifrice, mais plutôt les liens qu'ils ont tissés, la dynamique et la camaraderie qui se sont créées au sein de leur groupe. (...)

## Options d'achat d'actions: c'est surtout le fisc qui fait la « passe »

LUC BEAUREGARD

L'auteur est président et chef de la direction du cabinet de relations publiques National.

Il y a quelque temps, le journaliste Michel Girard a écrit une chronique intitulée « La passe des salaires déguisés en options ». Cette chronique a suscité l'étonnement dans les milieux d'affaires. Les dirigeants d'entreprise ont le sentiment que c'est plutôt l'État qui fait une solide « passe » avec les options d'achat d'actions.

Personne ne peut prétendre détenir la vérité absolue dans une matière aussi complexe. Après vérification auprès de fiscalistes, je crois cependant qu'il y a lieu d'offrir aux lecteurs de *La Presse* une perspective passablement plus large que celle qui leur a été présentée par M. Girard.

Les idées à la mode dans le domaine de la régie d'entreprise veulent qu'au-delà du salaire et du boni accordés au dirigeant, on octroie à ce dernier des options lui donnant la possibilité d'acheter plus tard au prix d'aujourd'hui des actions de sa société, s'il réussit à les faire monter. C'est un outil de recrutement et de rétention des cadres supérieurs, ainsi qu'un puissant incitatif pour les pousser à se dépasser.

Le but de cette forme de bonification est de faire en sorte que le chef d'entreprise se soucie non seulement de la croissance de l'entreprise ou de sa rémunération personnelle, mais tout autant de l'intérêt des actionnaires. En octroyant des options au chef d'entreprise, on s'assure qu'il ne perdra pas de vue sa responsabilité d'accroître la valeur des actions. Les régimes d'options n'existent donc pas qu'en raison des avantages fiscaux qu'ils offrent aux chefs d'entreprise.

M. Yves Michaud va jusqu'à préconiser qu'on abolisse entièrement les bonis et qu'on les remplace par l'octroi d'actions. M. J. E. (Ted) Newall, chef de la direction de la société albertaine Nova Corp., a poussé l'exercice au point d'exiger de se faire payer strictement en actions, au cours des deux prochaines années, pour des montants équivalant à son salaire et à son boni.

L'impôt qui grève les options d'achat d'actions est le même que celui qui frappe tout gain de capital à l'occasion de la vente d'actions.

Dans beaucoup de pays, il n'y a aucun impôt qui frappe le gain de capital. C'était le cas ici même au Canada jusqu'en 1972. (...) L'appétit des gouvernements allant grandissant, l'imposition a ensuite été portée à 75 % des gains de capital. Ce taux s'applique à tous les gains de capital au Canada, que l'on soit patron ou employé, actionnaire de grande entreprise ou de PME, grand investisseur ou petit boursicotier.

Peut-on vraiment parler de privilège accordé aux cadres de sociétés à capital ouvert parce que, comme tout le monde, 25 % de leurs gains de capital ne sont pas assujettis à l'impôt? Le contribuable ordinaire doit-il considérer qu'il fait la « passe » sous prétexte que, le taux marginal d'imposition s'élevant jusqu'à 53 %, il « bénéficie » d'une exemption de 7 % sur le reste de ses revenus?

S'il y a quelqu'un qui fait la



Luc Beauregard

« passe », pour reprendre l'expression populaire, c'est surtout le fisc et cela de trois manières.

La première « passe » du fisc: les options ne sont pas déductibles comme dépenses de l'entreprise. Lorsqu'une entreprise paie un employé, qu'il soit chef d'entreprise ou simple manoeuvre, le salaire versé fait partie des dépenses que l'entreprise doit engager. L'impôt corporatif sur les revenus de l'entreprise ne s'applique que sur le revenu net, après déduction des dépenses. C'est normal. Or, il faut savoir que, contrairement aux salaires et bonis, l'octroi d'options d'achat d'actions n'entraîne aucune déduction pour l'entreprise et ne réduit donc pas le montant d'impôt corporatif qu'elle doit payer. (...)

En définitive, en utilisant les taux d'imposition corporatifs et personnels applicables aux contribuables du Québec, on constate que cette soi-disant largesse des autorités fiscales se traduit pour elles par des recettes additionnelles de l'ordre de 180 millions.

Les options ne permettant aucune déduction aux entreprises ou à leurs actionnaires, ce mode de rémunération est très désavantageux pour les payeurs. Ce sont les actionnaires qui se sacrifient, en diluant leur participation, pour motiver leurs gestionnaires. Les options d'achat sont en fait beaucoup plus avantageuses pour le fisc que les salaires et les bonis. Nous verrons maintenant qu'elles rapportent même encore beaucoup plus à l'État.

La deuxième « passe » du fisc: l'impôt doit être acquitté immédiatement même si les actions ne sont pas revendues. Les cadres des sociétés à capital ouvert sont obligés d'exercer leurs options à l'intérieur d'un certain délai et, dès l'année qu'ils ont levé leurs options, ils doivent payer l'impôt sur le gain en capital réalisé, même s'ils ne revendent pas immédiatement les actions qu'ils ont acquises. (...)

La majorité des cadres des sociétés à capital ouvert n'ont tout simplement pas le choix: il leur faut absolument lever leurs options avant leur expiration puis revendre sans délai une bonne partie des actions obtenues pour tout simplement acquitter les impôts exigibles dans l'année même

sur l'ensemble des actions qu'ils ont obtenues.

Devraient-ils emprunter pour payer leurs impôts et conserver toutes leurs actions? Très dangereux. Rien ne garantit que les actions acquises vont se maintenir à leur cours actuel. On connaît les cas de sociétés comme le Trust Royal où les cadres s'étaient lourdement endettés pour acquérir des actions de leur entreprise et qui furent acculés à des faillites personnelles au moment où l'effondrement immobilier a provoqué la déconiture de leur entreprise.

La troisième « passe » du fisc: l'impôt par rapport au prix moyen des actions et non sur le gain réel.

Le fisc établit un coût moyen des actions détenues par le cadre, ses actions acquises au moyen d'options étant assimilées aux actions qu'il détient déjà. Dans le cas de dirigeants qui ont fondé leur entreprise et qui détiennent des actions émises des décennies plus tôt à un prix très inférieur au cours actuel de l'action, ce phénomène entraîne une nouvelle imposition immédiate fort substantielle. En tenant compte de l'effet de multiplication, l'impôt à acquitter immédiatement peut atteindre une proportion qui frise la saisie pure et simple du gain réalisé lors de l'exercice de l'option.

Toutes ces explications devraient porter les observateurs à être très prudents lorsqu'ils cherchent à attribuer des intentions aux cadres qui vendent des actions de leur entreprise. Comme on vient de le voir, beaucoup vendent tout simplement pour pouvoir payer l'impôt qui les frappe dès qu'ils lèvent leurs options. Les options servant de mode de rémunération, d'autres cadres vendent tout simplement leurs actions pour avoir accès à l'argent liquide qu'ils auraient normalement touché s'il s'était agi d'un boni. Le fait de vendre ces actions ne témoigne pas nécessairement d'un manque de confiance envers leur entreprise.

Dans le cas des cadres supérieurs, l'important est surtout de savoir combien ils conservent d'actions de leur entreprise. Si un chef d'entreprise vend 100 000 actions mais en conserve deux millions, on peut difficilement parler d'un manque de confiance envers sa propre compagnie. Les chroniques sur les transactions d'initiés doivent fournir cette information essentielle, sans quoi elles risquent d'inclure leurs lecteurs en erreur. (...)

L'information de *La Presse* aurait été plus complète et donc plus juste si non seulement elle avait présenté à ses lecteurs les mécanismes fiscaux exposés ci-dessus, mais aussi si elle avait expliqué, chiffres détaillés à l'appui, combien des hommes exceptionnels comme Laurent Beaudoin et Francesco Bellini ont enrichi leurs actionnaires depuis qu'ils sont aux commandes de leur entreprise. On aurait pu constater que leur rémunération, certes beaucoup plus élevée que celle du plus petit dénominateur auquel beaucoup voudraient la réduire, n'est que proportionnelle aux gains qu'ils ont procurés à leurs actionnaires.

Est-il interdit au Québec de faire fortune?

## Économie

# Quand les fonds ferment leurs portes aux nouveaux venus

## FONDS COMMUNS

Fidelity est le rendement de ses fonds et nous aurons une augmentation de nos commissions de gestion qui sont assises sur le rendement», a déclaré M. Robert Pozen, un dirigeant de Fidelity.

Les fonds communs de placement sont victimes de leur popularité. Plus les millions affluent, plus il devient difficile de les placer sagement dans des titres de qualité. D'autre part, si la décision de placement tarde à être prise et que les liquidités s'accumulent, c'est le rendement qui en souffre. Les frais de gestion qui s'amassent au rythme de l'entrée de nouveaux capitaux sont menacés si la performance du fonds dégénère au point où les investisseurs désertent. Voilà pourquoi certains gestionnaires jouent de prudence et adhèrent à la maxime populaire du « un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ».

Au Canada, les compagnies de fonds BPI Capital Management Corporation et AIC Limited ont toutes deux récemment fermé la porte de certains de leurs fonds aux nouveaux venus.

BPI a fermé l'accès à son fonds Opportunités (actif sous gestion de 125 millions) en décembre et a fait de même pour son fonds Canadian Small Companies (actif de 750 millions) en mars. Le premier avait été lancé il y a environ deux ans tandis que le deuxième existait depuis 10 ans, soit depuis les débuts de cette entreprise de Toronto.

C'était la première fois que BPI prenait une telle décision concernant l'accès à ses fonds et son président Jim McGovern dit prêter ainsi l'oreille à ses investisseurs. « Nous avons agi dans le meilleur intérêt des détenteurs de parts », déclare-t-il au cours d'une entrevue à *La Presse*.

C'est que dans le cas de ces deux fonds, il y a une grande corrélation entre la taille et la performance. Le fonds Canadian Small Companies, comme son nom l'indique, investit



dans des titres de petite capitalisation tout comme le fait en grande partie le fonds Opportunités, un fonds spéculatif destiné aux investisseurs sophistiqués. Cette spécialisation ouvre la porte à une foule de règles non traditionnelles comme la possibilité de vendre des titres à découvert. « Il n'y a qu'une quantité limitée d'actions de compagnies de petite taille qui offrent de bonnes occasions d'investissement », note M. McGovern. De plus, des investissements majeurs dans des petites sociétés sont fort peu liquides.

Investir 5 % d'un fonds de 250 millions dans un même titre cela veut dire acheter pour 12,5 millions d'actions dans une même compagnie. Investir 5 % d'un mil-

liard équivaut à une somme de 50 millions. Le genre de placements qui ne courent pas les rues surtout lorsqu'on s'intéresse à des titres de petite capitalisation ou en émergence.

Et c'est sans compter les problèmes de confidentialité liés à la détention d'un bloc majeur dans une petite compagnie. « Le monde entier devient vite au courant que tel fonds détient des actions », indique M. McGovern.

Les fonds fermés par BPI avaient affiché de fort beaux résultats en 1996 (le rendement de ces portefeuilles dépassait 50 %) et figuraient parmi les coqueluches au Canada. Or, en 1997, la performance chute. « S'ils étaient restés ouverts peut-être auraient-ils encore moins

bien fait », avance M. McGovern.

M. Benjamin Horwood, président de Value Contrarian Asset Management et gestionnaire du fonds Value Contrarian Equity Fund, à Montréal, considère déjà la possibilité de fermer l'accès à son fonds quand l'actif sous gestion, actuellement de l'ordre de trois millions de dollars, aura atteint le quart de million. Après cela, il songera à lancer un nouveau fonds, sous la gouverne d'un autre gestionnaire auquel il s'associera.

Son fonds également destiné à l'investisseur sophistiqué (nécessitant un investissement minimum de 150 000 \$ au Québec) se concentre sur les titres offrant une valeur fondamentale et qui ne sont pas les vedettes de l'heure, M. Horwood étant un théoricien du contraire. Environ le tiers des sommes confiées au Fonds Value Contrarian Equity sont investies dans des titres québécois comme la Banque Laurentienne et Papiers Rolland.

Il faut, explique Benjamin Horwood, chercher le juste équilibre entre les économies d'échelle - plus les entrées de fonds sont importantes plus, par exemple, l'équipe d'analystes s'enrichit - sans pour autant nuire à la performance du fonds. Lui aussi cite les difficultés auxquelles un gestionnaire est confronté quand il faut investir des millions dans des PME.

Quand une compagnie prend une décision de fermer l'accès à son fonds, les investisseurs sont préalablement avertis de façon à leur laisser la chance d'y entrer une dernière fois. Une fois le fonds fermé, les détenteurs de parts ont toute la liberté de réduire ou de liquider leur position.

Le gestionnaire peut rouvrir la porte de son fonds à tout moment. Ainsi, BPI considérerait le faire si, par exemple, l'actif sous gestion de son fonds Canadian Small Companies tombait sous la barre des 500 millions.



Valérie Beauregard

Les fonds communs de placement accumulent typiquement le plus d'argent possible question d'empiler les millions et de réaliser des économies d'échelle.

L'extrême popularité de ce mode de placement, dopée par l'explosion des marchés boursiers qui offre des rendements de plus de 20 % depuis le début de l'année, du moins aux États-Unis, a donné naissance à quantité de fonds dont la taille excède le milliard de dollars. (Au Canada, le quart de la population adulte détient des parts dans au moins un fonds commun de placement.)

Mais voilà que des gestionnaires ferment l'accès de leurs fonds à de nouveaux investisseurs. Le ton a été donné par Fidelity Investments, la première société de placements des États-Unis avec 580 milliards d'actif sous gestion, qui fermera l'accès de son fonds vedette Magellan à partir du 30 septembre. Plus de 63 milliards ont jusqu'ici été dirigés vers le fonds Magellan. Cette montagne de dollars inquiète les souscripteurs, notamment en ce qui concerne son effet sur le rendement.

« Nous allons perdre un peu sur les commissions d'entrée mais, à long terme, la meilleure chose pour

## La rentrée

## VOS IMPÔTS

Michel Lanteigne, FCA

Associé

Caron Bélanger Ernst &amp; Young

C'est le temps de la rentrée. Cette année, elle est encore plus triste.

Le vent d'automne se fait déjà sentir et nous démarrons la saison avec la perte de deux personnes dévouées et charitables, Lady Di et mère Teresa. Et vous n'avez pas réussi à oublier le fisc et son appétit féroce durant les mois de canicule.

Vous avez par contre probablement mis de côté votre planification fiscale. C'est pourquoi, afin de vous remettre dans le bain et d'éveiller à nouveau votre agressivité fiscale en matière de planification, nous vous proposons des stratégies à mettre en pratique d'ici le 31 décembre.

## Stratégies

Si vous devez verser des acomptes provisionnels, n'oubliez pas d'effectuer aujourd'hui, si ce n'est déjà fait, les versements dus le 15 septembre 1997 et le 15 décembre 1997. (Revenu Canada et Revenu Québec vous ont fait parvenir des avis d'acompte provisionnel indiquant des versements que vous devez effectuer, le cas échéant.)

Passer en revue tous les avis de cotisation que vous avez reçus et donnez suite à tout désaccord avant la fin de la période d'opposition.

Achetez, s'il y a lieu, le peu d'abris fiscaux qui restent pour réduire vos impôts sur le revenu à payer.

Envisagez de vendre des titres entraînant des pertes pour compenser les gains en capital de cette année ou pour créer des pertes pouvant être reportées sur des années antérieures.

Versez la cotisation maximale déductible à votre REER pour 1997 le plus tôt possible pour profiter au maximum de la protection de votre revenu contre l'impôt. Revenu Canada a indiqué le plafond de vos cotisations à un REER pour 1997 dans l'avis de cotisation de 1996.

Envisagez un REER pour votre conjoint pour fractionner votre revenu à la retraite.

Si vous atteignez l'âge de 69, 70 ou 71 ans cette année, n'oubliez pas de verser vos cotisations à un REER avant la fin de 1997 puisque, dans votre cas, vous n'avez pas le droit de le faire pendant les 60 premiers jours après la fin de l'année.

Si vous célébrez votre 69<sup>e</sup>, 70<sup>e</sup> ou 71<sup>e</sup> anniversaire de naissance en 1997, penchez-vous sur les options offertes à l'échéance de

vos REER avant la fin de l'année.

Déposez la prestation pour enfants dans un compte en banque au nom de votre enfant, pour que le revenu gagné sur ces dépôts soit imposé comme revenu de votre enfant.

N'oubliez pas de payer les frais de location de votre compartiment de coffre, les frais de gestion de votre REER, les honoraires de comptabilité, les honoraires de vos conseillers en placements, vos frais de déménagement et vos dons de bienfaisance, si vous avez l'intention de les déduire ou de réclamer un crédit dans vos déclarations de revenus pour l'année en cours.

Songez à convertir vos frais d'intérêts non déductibles en frais déductibles.

Faites des économies avantageuses sur le plan fiscal pour les études de vos enfants, y compris des cotisations à un régime enregistré d'épargne-études.

Fractionnez votre revenu avec votre conjoint ou vos enfants, afin de leur procurer un revenu suffisant pour tirer parti du crédit pour frais de scolarité non transférable, des crédits d'impôt non remboursables et de taux d'impôt moins élevés.

Si vous faites l'acquisition d'une maison, envisagez de retirer des fonds de votre REER pour en payer une partie en vertu du régime d'accession à la propriété.

Envisagez un REER-hypothèque si vous faites l'acquisition d'une nouvelle résidence ou si vous devez renouveler votre hypothèque.

Procédez à la planification annuelle de votre succession et de votre testament.

Si vous avez séjourné pendant de longues périodes aux États-Unis en 1995 et en 1996, tenez un journal du nombre de jours que vous y aurez passés en 1997, pour déterminer si vous devez produire un formulaire de divulgation fondée sur la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis ou une déclaration de lien plus étroit aux États-Unis.

## Conclusion

Ces stratégies vous ont probablement permis de relever un certain nombre de mesures applicables dans votre cas. Passez à l'action dès maintenant, sinon le fisc s'emparera du peu dont vous disposez.

N'oubliez pas que, pour être efficaces, vos stratégies de planification fiscale doivent concorder avec vos objectifs financiers personnels.

Vous devriez revoir régulièrement ces stratégies afin de vous assurer qu'elles tiennent compte des nouvelles possibilités et restrictions.

Bon retour à la triste réalité!

## Quiz

## VOS ASSURANCES

Christian N. Dumais

Vice-président

Dale-Parizeau L.M. inc.

Nous vous proposons, pour la dixième année déjà, notre quiz de la rentrée. Ce quiz a pour but de tester vos connaissances en assurance et les questions sont tirées des articles parus au cours des douze derniers mois dans la chronique « Vos assurances » publiée tous les lundis dans *La Presse*.

## Questions

1- Quel est le nom de votre courtier d'assurances ?

2- Êtes-vous couvert selon une formule tous risques ou une formule risques spécifiés ? Avez-vous la valeur à neuf sur le contenu ou sur le bâtiment aussi ?

3- Une action en dommages est prise contre un portier qui a blessé un client éméché. La poursuite allègue une faute intentionnelle de sa part, mais ce genre de faute fait l'objet d'une exclusion de son assurance de responsabilité. Si le jugement conclut à l'absence de toute faute intentionnelle, l'assureur de responsabilité du portier devra-t-il rembourser les frais de défense de cette poursuite ?

4- Votre assurance salaire prévoit-elle que vous êtes considéré invalide :

a) si vous ne pouvez occuper une fonction lucrative pour laquelle vous êtes raisonnablement qualifié en raison de votre instruction, votre degré de formation et votre expérience ?

b) si vous ne pouvez occuper le poste que vous aviez au moment de l'accident ou de la maladie ?

c) pour les deux premières années, si vous ne pouvez occuper le poste que vous aviez au moment de l'accident ou de la maladie et par la suite, si vous ne pouvez occuper une fonction lucrative pour laquelle vous êtes raisonnablement qualifié en raison de votre instruction, votre degré de formation et votre expérience ?

5- Certains résidents de Chambly victimes d'inondation ne peuvent espérer aucun dédommagement de leur compagnie d'assurances parce que :

a) il s'agit d'un act of God (un cas de force majeure) ;

b) les inondations ne sont pas un risque assuré ;

c) ils n'ont pas souscrit l'avenant de refoulement d'égoûts.

6- Quelles sont les conséquences d'une fausse déclaration ou d'une réticence à l'occasion de la souscription d'une assurance ?

a) l'assuré perd son droit à toute indemnité ;

b) l'assureur peut annuler la police.

c) aucune de ces réponses.

7- Un intermédiaire d'assurances file dans le Sud plutôt qu'au siège social de la compagnie d'assurances avec vos primes pour assurer, non pas vos biens, mais sa retraite dorée. Pourriez-vous espérer, un jour, revoir vos primes ?

8- La victime d'un dommage matériel, d'une blessure corporelle ou d'un préjudice personnel peut poursuivre non seulement le responsable de l'accident, mais aussi son assureur de responsabilité. Comment faire pour savoir qui est cet assureur ?

## Réponses

1- Si vous avez répondu Desjardins ou la caisse, vous faites erreur. Les Assurances Générales des caisses Desjardins sont une compagnie d'assurances, pas un courtier. Vous n'avez qu'à regarder sur votre carte rose d'assurance automobile ou sur la page frontispice de votre assurance habitation pour connaître son identité. Si vous ne connaissez pas le nom de votre intermédiaire, vous vous privez d'un conseiller indépendant et d'un précieux allié en cas de besoin.

2- Des études démontrent que des gens qui croient connaître la réponse à cette question se trompent la moitié du temps. Vous pouvez vérifier en consultant le chapitre Risques garantis de votre police d'assurance et vous pourriez découvrir en même temps d'autres surprises, des bonnes et peut-être des moins bonnes.

3- Non. C'est à partir de la réclamation telle qu'adressée qu'on détermine s'il y a ou non une obligation de défense, peu importe que les faits allégués soient prouvés ou non. L'assureur n'est pas obligé de défendre son assuré poursuivi, ni de rembourser ses frais une fois le jugement rendu.

4- a, b ou c : ce sont là trois exemples d'une définition d'invalidité dans une assurance salaire qui démontrent son importance et sa complexité.

5- b ou c, tout dépendant de la cause du sinistre pour chacun.

6- a, b ou c : dans une assurance automobile, habitation ou responsabilité, l'assureur peut demander l'annulation du contrat s'il peut démontrer que ces fausses déclarations ou réticences ont été faites de mauvaise foi ou qu'elles sont de nature à influencer sensiblement un assureur dans sa décision d'accepter le risque. À défaut de telles preuves, l'assureur est tenu de verser une indemnité dans le rapport de la prime perçue à celle qui aurait dû l'être.

7- Oui, vous n'avez qu'à adresser une réclamation au Fonds d'indemnisation créé en vertu de la Loi sur les intermédiaires de marchés pour protéger le public en cas de fraude, d'opération malhonnête ou de détournement. Il n'est pas nécessaire d'intenter un recours contre cet intermédiaire.

8- Dans une convention, on peut au préalable exiger une preuve d'assurance de responsabilité de son cocontractant. On peut aussi, comme les tribunaux le permettent maintenant, forcer le dépôt de la police d'assurance responsabilité.

Notre boîte vocale : (514) 982-4754



**Nortel = Réseaux**

Nous avons aidé

à bâtir

le nouveau

réseau

de communications

du vaisseau

spatial

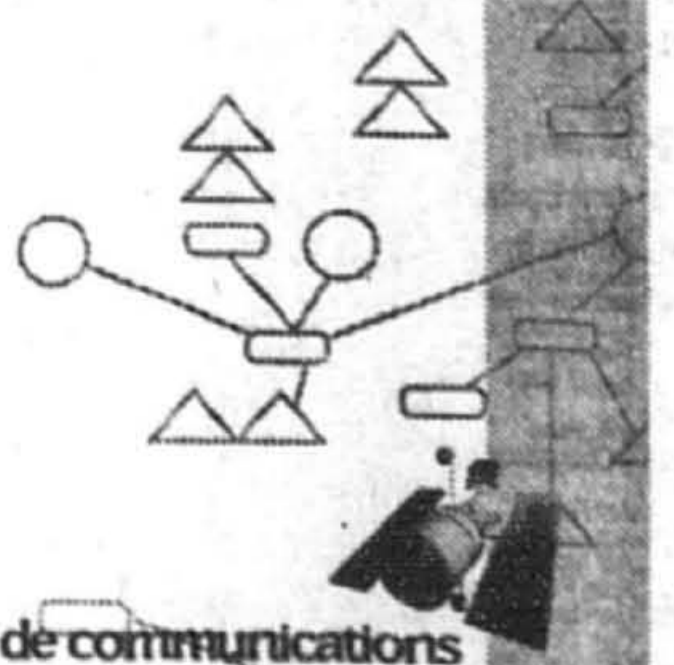
de la NASA.

Et oui,

c'est de la

science

« infusée ».



Maintenant, avec son logiciel de communications Nortel, la NASA peut transmettre l'information rapidement et sûrement depuis des centaines de millions de kilomètres dans l'espace. Nous sommes donc tout à fait confiants de pouvoir aider votre entreprise à communiquer rapidement et facilement ici, sur notre planète. 1-800-4NORTEL. [www.nortel.com/networks](http://www.nortel.com/networks).

**NORTEL**  
NORTHERN TELECOM

Fonds communs de placement (revue hebdomadaire)

Notre tableau présente le rendement des fonds d'investissement pour la période se terminant le 05 septembre 1997... 1) La valeur liquidative nette par action (VANPA)...

2-3) La variation de prix en valeur en % durant la semaine.

4-5) Le rendement en % sur 1 mois et 1 an, incluant le réinvestissement des dividendes et de la déduction faite des frais de gestion et autres dépenses du fonds.

Fonds VANPA Chg % Chg 1 m. 1 an %

Table of fund performance data for the first column, including categories like HYPOTHÉCAIRES, AGF, and various international and domestic funds.

Table of fund performance data for the second column, including categories like FONDIS, FRIEDBERG, and various international and domestic funds.

Table of fund performance data for the third column, including categories like FONDIS, FRIEDBERG, and various international and domestic funds.

Table of fund performance data for the fourth column, including categories like FONDIS, FRIEDBERG, and various international and domestic funds.

Table of fund performance data for the fifth column, including categories like FONDIS, FRIEDBERG, and various international and domestic funds.

Table of fund performance data for the sixth column, including categories like FONDIS, FRIEDBERG, and various international and domestic funds.

Table of fund performance data for the seventh column, including categories like FONDIS, FRIEDBERG, and various international and domestic funds.

# L'avenir d'Eaton décidé par ses créanciers aujourd'hui

MARTIN VALLIÈRES  
envoyé spécial, TORONTO

L'avenir de l'un des plus grands détaillants canadiens, Eaton, se décide aujourd'hui par ses nombreux créanciers qui sont réunis en assemblée spéciale à Toronto.

Ils se prononceront à tour de rôle, selon leur type de créances, sur un plan de restructuration et d'étalement de dettes qui est évalué à 400 millions. Eaton, un symbole centenaire de l'establishment torontois et du paysage commercial au Canada, est sous la protection de la loi des faillites depuis février dernier.

Les assemblées successives de ses créanciers ont lieu au Centre des congrès de Toronto, à quelques pas du quartier financier de Bay Street et du Centre Eaton de la rue Yonge, chef-lieu du détaillant en péril et où trône encore une statue de son fondateur, Timothy Eaton.

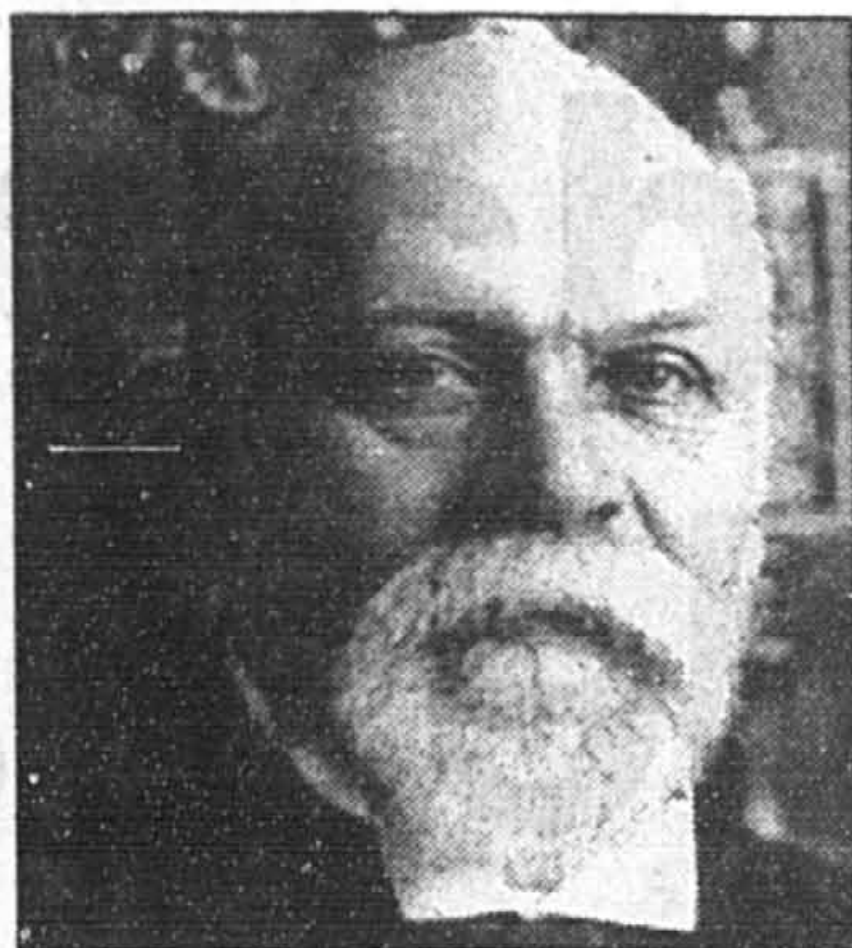
Par ailleurs, le résultat de ce vote crucial pour la survie d'Eaton vient tempérer un peu l'ambiance triomphante qui prévaut ces jours-ci dans les médias torontois et les lieux à la mode du centre-ville avec le défilé des stars du Festival international du film, inauguré samedi.

Parce que si les créanciers d'Eaton votent non au plan proposé depuis la mi-août, et bonifié par la suite sous la pression des fonds «vautours» américains qui ont acheté des créances de banques et de fournisseurs, le détaillant n'aura que trois jours de grâce de protec-

tion du tribunal.

À moins d'une nouvelle prorogation par le tribunal, Eaton se retrouverait alors à la merci d'une requête en faillite de ses créanciers. Quelque 15 000 emplois directs et de nombreux emplois indirects sont en jeu, faisaient valoir encore il y a quelques jours les représentants de certains créanciers plus conciliants. Il s'agit notamment des fournisseurs à qui Eaton doit 190 millions, à qui le détaillant propose un paiement complet mais échelonné jusqu'en juin 1998, avec intérêt jusqu'à 12 %. Ce groupe comprend surtout des fabricants et importateurs-grossistes de vêtements, dont plusieurs de la région de Montréal. Ces gens d'affaires du vêtement représentent près des deux tiers des voix parmi le groupe des créanciers non-garantis.

Toutefois, chacun des groupes de créanciers doit approuver majoritairement la proposition de Eaton à leur endroit pour que l'ensemble du plan survive. Et encore vendredi dernier, les propriétaires de centres commerciaux touchés par la fermeture de magasins Eaton réclamaient une bonification aux 30 millions offerts en compensation. Certains veulent aussi une redistri-



Le fondateur d'Eaton, Timothy Eaton.

bution de cette compensation en fonction de leur taille respective. Les plus grands d'entre eux, comme Cambridge, dont la Caisse de dépôt et placement est un actionnaire important, obtiendraient une part réduite. Les plus petits exploitants immobiliers, tel que Cavendish, à Montréal, auraient davantage.

Enfin, dans une manœuvre de dernière minute, aussi vendredi, Eaton a annoncé l'obtention d'un crédit additionnel de 200 millions pendant trois ans avec la Banque Royale et GE Capital, une filiale financière du conglomerat américain General Electric.

# Métro fait mieux que l'industrie, mais attention à la guerre des prix

MÉTRO FAIT MIEUX /  
Suite de la page B 1

Loblaws a trois supermarchés dans l'Outaouais mais Métro s'en tire très bien. Sa superficie de ventes continue d'augmenter de 3 % par an.

Depuis un an, Métro a affiché la meilleure performance côtés revenus et profits au Québec et a battu souvent celle de l'industrie, y compris Loblaws. Mais le marché boursier préfère Loblaws, de trois fois la taille de Métro. Sa cote boursière reflète un multiple de 24 fois ses profits anticipés, contre la moitié pour celle de Métro. « Ça aiderait d'avoir davantage d'analystes à Montréal », dit Serge Gadbois.

Investir dans les actions de Métro, concentrée au Québec, est plus risqué, explique Denyse Chicoyne, surtout lorsque des concurrents coupent les marges et déclenchent une guerre de prix.

Métro vient de perdre aussi deux causes contre la CSN. Serge Gadbois qualifie de marginal le coût de la réintégration des 10 employés d'imprimerie congédiés. Celle des 150 chauffeurs atteindrait cependant 50 millions, selon la CSN. Le dossier a été porté en appel.

D'ici un an, Denyse Chicoyne croit que la valeur de l'action de Métro n'avancera que de 15 \$ à 17 \$. La stratégie de Métro doit porter sur les rénovations et les ouvertures, de même que l'expansion à l'extérieur du Québec. Mais il n'y a même pas une petite chaîne à vendre en Ontario, note-t-elle.

Serge Gadbois mise aussi sur des réductions de coûts et des augmentations de la productivité. La direction de Métro planifie en outre actuellement « de nouvelles façons de faire » et des innovations pour rester compétitive.

La croissance des profits ralentit, malgré les efforts, en raison du haut niveau atteint. Métro n'a pas besoin de liquidités. Après le rachat d'un million d'actions l'an dernier, Métro n'a toutefois toujours pas complété celui projeté de deux autres millions, préférant investir dans son réseau.

Métro fournit le meilleur rendement au Canada, dit Perry Caico, et devrait être le meilleur concurrent de Loblaws au Québec. À tel point que des rumeurs ont circulé sur l'achat de Métro par Loblaws qui a dû consacrer sept ans pour ravir 30 % du marché des Maritimes au nez de Sobeys.

## 700 Affaires

### 710 OCCASIONS D'AFFAIRES

**ABSOLUMENT LE #1 DES PRODUITS VENDUS EN DISTRIBUTRICE**  
Coke, Pepsi, 7-Up, etc.  
\* Gagnés 1 500 \$/sem. + \$35  
\* Emplacements disponibles  
\* Investissement min. 109 500 \$  
Pour brochure (24h)  
(514) 963-8181

### 710 OCCASIONS D'AFFAIRES

**\$\$\$ ATTENTION \$\$\$**  
Aucune mise de fond. Aucun investissement. Aucun débourse. Bonne réf. bancaire requise. Excellent revenu garanti. Domaine hypothécaire. Contactez le 655-2019

### 714 FRANCHISES

**"BUSINESS DE L'AN 2000"**  
Clé en main. Etabli depuis 12 ans au Canada, formation et soutien fournis. Prix de vente 75 000 \$ à 100 000 \$. Capital requis 40 000 \$. Financement possible pour candidats qualifiés(e)s. 514-392-4255

### 718 ARGENT A PRÊTER OU DEMANDÉ

ARGENT à prêter sur 1ère hyp. seulement 324-8535  
ARGENT IMMÉDIAT  
Résidentiel - commercial ou sur actifs. 448-5652

### COMMENT utiliser l'argent de vos REER ou C.P.I. pour aider vos affaires à l'abri de l'impôt.

COOP PLUS 340-9010

### COMPAGNIE nationale dans secteur automobile, bien établie, offre territoires exclusifs. Capital requis: 75 000 \$ min. Écrire à:

Box: 33547, 50 Dundurn st., S. Hamilton, Ont. L8P 4X4.

### 717 SERVICES SPECIALISES

**B.E.S.T. INVESTIGATION**  
Filature - recherches - surveillance. 270-2394

### AVIS 800

**805 AVIS DIVERS**  
C.Q.V. Tirage 35: 0788 0688  
0993 0608 0881 0645 0247  
Tirage 36: 0771 0963 0471  
0212 0303 0734 0129

### OCCASION extraordinaire de débiter en affaires dans les télécommunications.

(514) 851-1761 infos 24h

### PHILIPSBURG, site enchanteur 25 000 pi carr. face lac Champlain avec imm. idéal pour auberge. 514-465-7329

### SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC



NE LA LAISSEZ PAS PASSER.  
L'OCCASION.

**INFINITI i30 1998**

**510 \$/mois**

Taux de 4,8 %  
location 24 mois  
avec seulement  
**3 900 \$\***  
d'acompte

\* Location-bail 24 mois  
Transport et préparation inclus  
Taxes, immatriculation et assurances en sus.  
20 000 km alloués,  
0,08 ¢ du km additionnel  
Valeur résiduelle : 28 531 \$

à 130 d'Infiniti

L'Infiniti i30 est bel et bien unique en son genre. Elle présente un nombre étonnant d'équipements de série. Pour n'en citer que quelques-uns, signalons le moteur V6, les sièges chauffants en cuir et le système de sonorisation Bose de 200 watts avec lecteur de disques compacts et 6 haut-parleurs pour vous procurer un confort de conduite et d'écoute exceptionnel. Les deux coussins gonflables, le système ABS à 4 voies et 4 capteurs ainsi que la télécommande de verrouillage / déverrouillage des portes avec antivol devraient, pour leur part, grandement contribuer à votre tranquillité d'esprit.

**INFINITI LAVAL**  
305, boul. Saint-Martin Est, Vimont, Laval **382-8550**

**MERIDIEN INFINITI**  
4000, rue Jean-Talon Ouest, Montréal **731-7977**

# Offrez-vous du cinéma en roulant!

## Ne payez rien avant septembre 1998

**Prix: 1499\$\***  
installation incluse

**Procurez-vous la nouvelle carte de crédit LEBEAU**

**GRATUIT**  
Avec tout achat de console, recevez une carte d'appel de 50 minutes d'interurbains partout en Amérique du Nord.

(12 mois sans intérêt sans versement)  
Financement disponible sur place

L'ensemble comprend un appareil téléviseur de 5", un lecteur de cassette vidéo, deux écouteurs, un haut-parleur et une console pré-fichée qui se loge entre les sièges du conducteur et du passager. Convient à la plupart des fourgonnettes. Fiche compatible pour jeux vidéo. Idéal pour les voyages.

**50ans d'expertise**

**Lebeau VITRES D'AUTOS**

Consultez les pages jaunes sous la rubrique Radios d'autos

\* Taxes en sus



# Pendant la saison des amours on vous prend par les sentiments



**MAXIMA GXE 1998**

Moteur V6 3,0 litres de 190 ch • Groupe électrique  
Climatiseur sans CFC  
Télécommande de déverrouillage/verrouillage  
des portes avec antivol  
Radiocassette AM/FM avec lecteur DC, 100 watts  
Transmission automatique à 4 rapports

**398\$** par mois  
location 24 mois  
acompte 2 495 \$



**ALTIMA GXE 1998**

Moteur 2,4 litres de 150 ch  
Transmission automatique à 4 rapports  
Groupe électrique • Banquette arrière rabattable 60/40  
Climatiseur sans CFC

**298\$** par mois  
location 36 mois  
acompte 995 \$



**SENTRA XE 1998**

Climatiseur sans CFC  
Radiocassette AM/FM 4 haut-parleurs  
Direction assistée  
Banquette arrière rabattable 60/40

**228\$** par mois  
location 36 mois  
acompte 995 \$



**PATHFINDER CHILKOOT TRAIL 1998**

Climatiseur sans CFC  
Radiocassette AM/FM avec lecteur DC, 100 watts  
Groupe électrique  
Télécommande de déverrouillage/verrouillage  
des portes avec antivol  
Différentiel autobloquant

**398\$** par mois  
location 24 mois  
acompte 1 995 \$

Votre <sup>très</sup> affectueux  
concessionnaire



www.nissancanada.com  
1 800 387-0122

