

ÉDITORIAL / RÉPLIQUES / FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Gaz Métro prend sa place dans le résidentiel

LISA BINSSE

Gaz Métropolitain a obtenu le feu vert de la Régie de l'énergie pour développer davantage le marché résidentiel, marché qu'elle a longtemps délaissé et dans lequel elle revient en force.

Le distributeur gazier pourra injecter près de 10 millions dans ce créneau au cours des cinq prochaines années.

Cette autorisation a été accordée par la Régie la semaine dernière lorsque le tribunal quasi judiciaire a rendu sa décision acquiesçant partiellement à la demande tarifaire de la société gazière. La Régie a autorisé cet ajout au budget pour les cinq prochaines années.

Gaz Métropolitain veut intensifier ses efforts pour pénétrer le marché résidentiel et veut y consacrer 1,9 million par année. Cet argent doit servir à la réalisation d'un

plan d'action dont l'objectif est un meilleur positionnement dans le marché.

Selon les informations soumises à la Régie par le distributeur, un million de dollars servira à la préparation de propositions d'offres commerciales. Ces offres comprendront un support pour les partenaires potentiels pour la communication et la publicité. Le reste permettra à la société d'embaucher le personnel nécessaire, environ 10 postes additionnels, ainsi que de faire de la recherche et de la formation.

La société cible deux marchés, la

nouvelle construction et le marché existant. Elle estime à 100 000 le nombre de clients potentiels qui sont présentement au mazout ou sur le réseau gazier. Compte tenu que le réseau gazier est sous-utilisé, elle pourrait ainsi raccorder des clients additionnels à peu de frais tout en réduisant ses coûts.

Dans son plan d'action, la société prévoit consacrer 7,5 millions à la nouvelle construction et 1,9 million à la densification du réseau.

La Régie s'inquiète de l'accent qui est mis sur la nouvelle construction. « Même si le plan d'action visant à s'impliquer davantage dans le secteur résidentiel apparaît opportun et essentiel, peut-on lire dans la décision, il demeure que les moyens visés par rapport au nombre de clients qu'il est prévu raccorder sont onéreux. »

Elle demande à la société, dont l'actionnaire principal est Hydro-

Québec, de la tenir informée des progrès accomplis. Elle désire également qu'un effort accru soit mis sur la densification du réseau pour maximiser les infrastructures existantes. Cela permettrait à Gaz Métropolitain d'augmenter sa clientèle à moindre coût.

Gaz Métropolitain projette de raccorder 750 nouveaux clients dans le secteur résidentiel en 1999 et pense atteindre 2490 nouveaux clients dans l'an 2003, pour un cumulatif de 7475 nouveaux clients y compris ceux ajoutés par la densification du réseau.

Gaz Métropolitain s'est retirée du secteur résidentiel en 1988 parce qu'elle ne pouvait concurrencer le surplus d'électricité de l'époque. Elle a décidé d'y revenir en 1996. Dans sa preuve devant la Régie, elle explique que « les signaux en provenance du marché ont changé et que les résultats de pro-

jets pilotes mis en place dernièrement se sont avérés encourageants ». De plus, de noter la société dans sa preuve, le marché résidentiel est sous-représenté dans l'ensemble de sa clientèle.

La Régie autorise aussi un budget additionnel de 610 000 \$ pour une année seulement pour la mise au point d'un plan global d'efficacité énergétique qui lui sera présenté pour examen. Gaz Métropolitain a notamment besoin de cette somme pour faire de la recherche.

Par ailleurs, Gaz Métropolitain devra présenter une nouvelle grille tarifaire dans les 30 jours suivant la décision de la Régie. La société ne peut dire quel sera l'impact tarifaire de la décision. Toutefois, l'augmentation provisoire de 1,4 % des tarifs de transport et de distribution sera transformée en une légère baisse moyenne des tarifs.

CETTE SEMAINE

La caravane des banques se remet en branle

Les grandes banques canadiennes continueront cette semaine à publier leurs résultats pour leur premier trimestre terminé le 31 janvier.

La Banque de Montréal en fera l'annonce devant ses actionnaires qui se retrouveront à Halifax, demain, pour leur 181^e assemblée annuelle.

La Banque Royale fera de même devant les siens, mercredi à Calgary. Les dirigeants des banques se baladent ainsi, loin de la ville hôte de leur siège social, afin de rencontrer leurs mandataires à travers le Canada.

Les analystes s'attendent en général à voir baisser légèrement les bénéfices des grandes banques par rapport à la même période de l'an dernier. Cela n'en représenterait pas moins une reprise marquée par rapport au trimestre précédent.

L'amélioration de la situation sur les marchés de capitaux devrait en effet compenser pour la contraction des marges bénéficiaires et la hausse des taux d'intérêt sur le marché obligataire où les banques financent leurs prêts hypothécaires.

La Banque Toronto-Dominion a lancé le bal jeudi dernier en dévoilant un profit net de 312 millions au premier trimestre de 1999. Il s'agit d'une augmentation de 6 % par rapport à la période correspondante en 1998.

Les revenus générés par les services de gestion de patrimoine de la TD, dont sa division canadienne Green Line et sa filiale américaine Waterhouse, ont plus que doublé d'où sa performance exceptionnelle. Après le ressac ressenti l'automne dernier par les grandes banques à la suite de la crise des marchés internationaux, la reprise nord-américaine survenue entre novembre et janvier a provoqué une hausse des revenus tirés des frais de transaction et de courtage.

Dans l'ensemble, les experts entrevoient pour la Banque de Montréal un profit par action de 1,24 \$, soit cinq cents de moins qu'à la même période de l'année dernière. La Royale afficherait 1,34 \$ l'action, comparé à 1,38 \$ il y a un an. La première banque canadienne profite (comme d'autres) de gains non récurrents à la suite du rachat de sa participation dans les services de téléphone interurbains d'ATT Canada.

En fait, seule la Scotia augmentera son profit par action (de 63 à 68 cents), s'il faut croire les experts. La Banque Nationale est la plus susceptible de maintenir (à 55 cents) la part des profits attribuables à ses actionnaires au terme de ce trimestre. La CIBC accuserait le pire recul, soit de 84 à 74 cents.

Paul Durivage

PROFIL BOURSIER

Les défis de Pierre-Karl



Sophie Cousineau

À

moins d'un revirement inattendu, Pierre-Karl Péladeau sera sacré successeur de son père à la réunion du conseil qui suivra

l'assemblée annuelle de Quebecor, le 29 avril.

Voilà 14 mois que Pierre Péladeau a succombé à l'arrêt cardiaque qui l'avait plongé dans un coma. Mais l'empire érigé en 48 ans à partir du *Journal de Rosemont* a déjà passablement changé.

Certes, les imprimeries conservent leur primauté, avec les deux tiers des revenus de 8,4 milliards de 1998. Mais avec l'achat des tabloïds de Sun Media, l'édition a pris du galon.

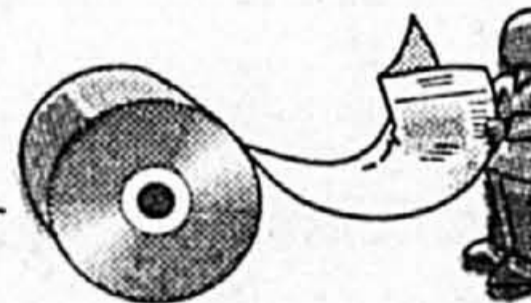
Les neuf quotidiens, le distributeur Messageries Dynamiques et les hebdomadaires détachés du fourre-tout des communications pour former un groupe de presse avec des revenus de 800 millions.

Cette deuxième chaîne de journaux du pays, pilotée depuis Toronto par le patron des Suns, Paul Godfrey, sera lancée en Bourse, mais pas avant de dégager des profits reluisants, ce qui pourra difficilement se faire avant deux ans.

« Ils ont maintenant l'infrastructure et l'équipe de direction pour effectuer une série d'acquisitions (de journaux) partout en Amérique du Nord », note Benoît Dubé, analyste chez Canaccord Capital. Celui-ci croit même que ce groupe de presse connaîtra une trajectoire aussi fulgurante que celle des Imprimeries Quebecor, nées des restes de l'empire Maxwell il y a 10 ans.

Mais d'ici-là, Quebecor devra d'abord créer une société d'édition rentable à partir de morceaux épars. Aux yeux des analystes interrogés, cette intégration constitue le plus grand défi de Pierre-Karl Péladeau et de sa nouvelle équipe.

La pression est grande vu le prix élevé payé par Quebecor pour Sun Media, soit 21 \$ l'action de Sun ou 10 fois le bénéfice d'exploitation (BAIIA) par action, alors que le marché lui accordait un multiple de huit. « Les investisseurs s'attendent à ce que Quebecor réduise sensiblement les frais d'exploitation en édition », dit Bill Wolfenden, analyste de Dundee Securities.



QUEBECOR INC.

Activités : société de holding avec des participations majoritaires dans les Imprimeries Quebecor, la société papetière Donohue et des activités dans les communications (édition, distribution, télédiffusion, multimédia).

Siège social : Montréal

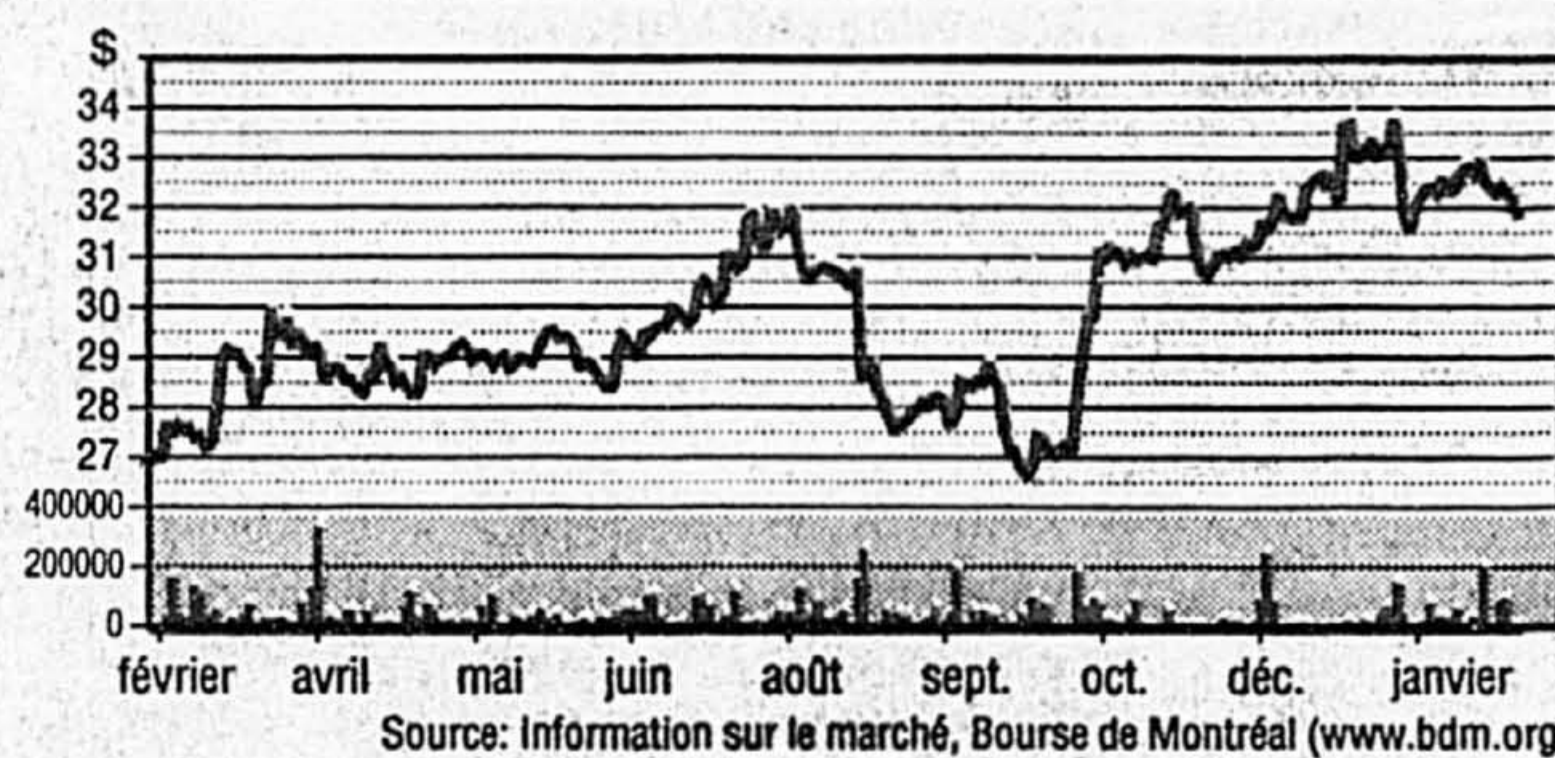
Employés : 43 000 personnes dans 14 pays

Défis : assurer la transition de la vieille garde de Pierre Péladeau à la nouvelle équipe de Pierre-Karl Péladeau; création d'un nouveau groupe de presse qui intégrera les tabloïds Sun.

Rétrospective financière (au 31 décembre)

(en millions \$ sauf pour le bénéfice net par action)

	1998	1997	1996	1995
Revenus:	8425	7013	6253	5549
Bénéfice net:	173	143	147	187
Bénéfice net par action:	2,64	2,18	2,23	2,83



Infographie La Presse

M. Dubé chiffre ces économies à près de 30 millions, dont plus de la moitié se réaliseraient dès cette année. Rédaction, publicité, impression et distribution: aucun secteur ne sera épargné, affirme cet ancien employé de Quebecor.

Ces « synergies » réduiront l'effet négatif de la transaction Sun sur les résultats de Quebecor. Cette acquisition éliminera tout de même de 8 à 9 cents de bénéfice net par action en 1999 et sera neutre en 2000, calcule M. Dubé. Cela ramène à 2,82 \$ sa prévision de bénéfice net par action pour 1999 et à 3,09 \$ celle pour 2000.

Les acquisitions, les intégrations, Pierre-Karl Péladeau connaît. Avec son mentor Charles Cavell, cet avocat de formation vient de passer quatre ans en Europe à redresser des imprimeurs en difficulté pour en faire une filiale de 800 millions US.

Décrit comme un gestionnaire impatient au style parfois cassant, Pierre-Karl Péladeau, 37 ans, a échoué à acheter l'imprimeur britannique Wamoughs. L'offre publique d'achat, arrivée un peu cavalièrement sur le bureau des investisseurs institutionnels, a choqué, dit-on. Mais il apprend vite de ses erreurs, et il s'est repris avec TINA. Cet imprimeur scandinave acheté en août pour 272 millions US contribue déjà aux profits.

« Il est bon pour négocier des acquisitions et assurer leur intégration, dit Denis Giroux, analyste chez Valeurs Mobilières BLC. Mais il doit encore prouver qu'il peut gérer un holding au quotidien, ce qui fait appel à d'autres talents: la constance, la rigueur, la faculté de recruter et de motiver des gens forts. »

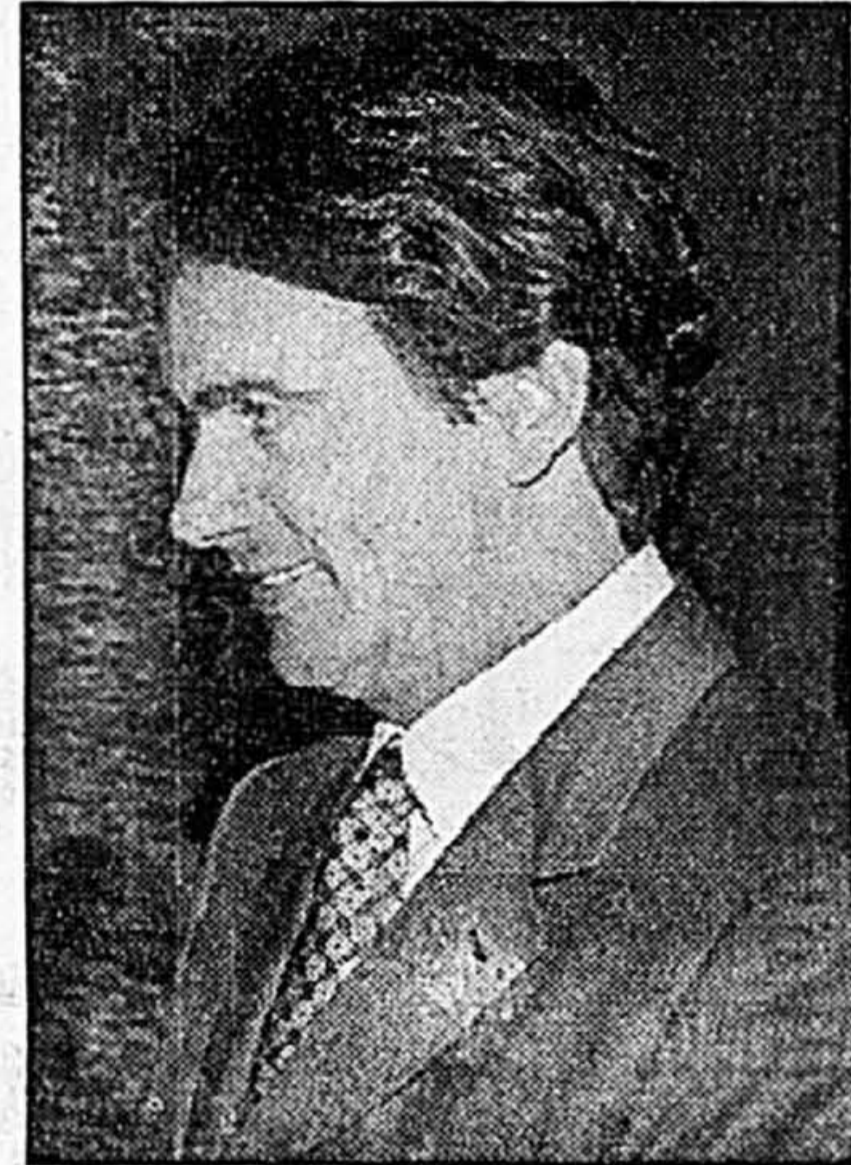
Les nominations de la semaine dernière annoncent le changement de la garde. Exit Charles-Albert Poissant, qui part à la retraite. Jean Neveu le remplace à la présidence du conseil. Erik Péladeau monte aussi en grade avec la vice-présidence du conseil.

Reste à savoir qui seront les principaux lieutenants de Pierre-Karl, note M. Dubé. « Il y a eu beaucoup de roulement de personnel à la haute direction des Imprimeries: il faudra rétablir la stabilité », dit M. Giroux.

Justement dans ce secteur, que Pierre-Karl Péladeau connaît sans doute le mieux, des défis attendent la nouvelle équipe.

De un, l'entreprise devra affronter un R.R. Donneley plus combatif, selon M. Giroux. Le premier imprimeur américain, qui s'était un peu assoupi ces dernières années, s'est réveillé.

Autre défi: digérer les acquisitions des dernières années. M. Giroux prévoit que les Imprimeries Quebecor feront une pause pour



Pierre-Karl Péladeau

optimiser les équipements acquis, surtout aux États-Unis. « Il serait sage de ralentir la cadence », dit-il.

M. Dubé n'en croit rien, toutefois, et selon lui, d'autres transactions sont dans le collimateur au sud de la frontière.

Pierre-Karl Péladeau pourra se fier à la direction de Donohue, la meilleure entreprise de pâtes et papiers au Canada, selon M. Giroux. « Ils font des profits quand les autres n'en font pas, et ils en font encore plus quand les autres en font », dit cet analyste. Donohue devra tout de même digérer les deux usines de papier journal acquises en juin au coût de 450 millions US.

Autre défi, et de taille: rentabiliser TQS.

Le déménagement de la chaîne télé au siège social de Quebecor n'a pas fait taire les rumeurs — qui se confondent peut-être avec des rêves — de voir le holding se départir de TQS.

TQS a perdu de sept millions à huit millions l'an passé, selon les calculs de M. Dubé. « Ce ne sera pas rentable avant l'an 2001, si jamais ils réussissent cet exploit », dit-il. TQS, c'était le rêve de Pierre Péladeau.

Que représente la chaîne aux yeux de Pierre-Karl? « Je ne crois pas qu'il soit prêt à lancer l'éponge », dit Wolfenden.

En conclusion, M. Dubé recommande l'achat de Quebecor, situant l'action à 41 \$ d'ici 12 mois. M. Wolfenden aussi, mais son cours cible est de 40 \$.

M. Giroux, qui suit plus les filiales, estime que l'action des Imprimeries Quebecor s'appréciera jusqu'à 38 \$, mais il recommande de les conserver plutôt que de les acheter.

En revanche, il recommande l'achat de Donohue avec la perspective que le titre touche les 35 \$ d'ici un an.



1 877 OSM-AIDE

1 8 7 7 6 7 6 - 2 4 3 3

Orchestre Symphonique de Montréal
260, boul. De Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec) H2X 1Y9 • Tél.: (514) 842-9951 • Téléc.: (514) 842-0728 • Internet: www.osm.ca • Courriel électronique: general@osm.ca

Par téléphone, par la poste ou par télécopieur, l'OSM acceptera vos dons avec une infime reconnaissance. Les chèques et les cartes de crédit sont acceptés. Les dons sont déductibles d'impôt. Numéro d'enregistrement: -0156893-22



L'OSM ne peut jouer sans vous...

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

Le G7, l'euro et Paul Martin

Paul Martin a terminé la semaine du budget par un petit voyage à Bonn pour y rencontrer les autres ministres des Finances du G7. À l'exception du secrétaire au Trésor américain, ses collègues ont sûrement dû envier le problème budgétaire d'Ottawa, qui consiste à trouver la meilleure utilisation de son excédent. En effet, les pays européens et le Japon se débattent avec la nécessité de relancer leur économie, alors qu'ils essaient d'éliminer leur déficit budgétaire. Ce problème évoque des souvenirs douloureux du début de la dernière décennie au Canada.



Frédéric Wagnière
fwagnier@lapresse.ca

C'était la première réunion du G7 depuis la création de l'euro. La nouvelle monnaie européenne — ou plutôt la querelle au sein de l'Union européenne au sujet de la politique monétaire — a été au centre des discussions. La Banque centrale européenne (BCE) tient à maintenir son taux de base à 3 %, alors que la France et l'Allemagne exercent des pressions pour qu'elle l'abaisse.

Le président de BCE, Wim Duisenberg, est d'avis que les taux d'intérêt sont bas, selon des critères historiques, et que les conditions

financières et monétaires sont favorables à une croissance soutenue et non-inflationniste de la production et de l'emploi dans la zone de l'euro. Il pense également que les pays européens devraient faire un plus grand effort pour diminuer leurs déficits.

Mais la France et l'Allemagne, où le chômage dépasse 11 % depuis des années, estiment qu'il faut relancer l'économie par une baisse des taux. À Bonn, ils ont reçu l'appui des États-Unis, qui s'aperçoivent qu'ils sont devenus « l'importateur de dernier recours » du monde. Il suffirait, en effet, que les Américains cessent d'acheter autant de produits étrangers pour que de nombreux pays subissent du coup une récession. Washington a donc grand intérêt à ce que l'Europe et le Japon relancent la consommation.

Mais la querelle européenne est aussi de nature politique. Il est important que M. Duisenberg maintienne l'indépendance de la BCE par rapport aux gouvernements, comme le prévoient ses statuts. Mais le ministre des Finances allemand, Oskar Lafontaine, et son collègue français, Dominique Strauss-Kahn, voudraient que la BCE appuie leur politique conjoncturelle. Sans le carcan de la BCE, ils privilégieraient une politique de relance qui rappellerait celle qui a mal tourné lors du premier gouvernement de François Mitterrand.

Cela fait peur aux Allemands, très attachés à la stabilité financière. Dans un éditorial, la *Süddeutsche Zeitung* explique qu'un gouvernement ne peut avoir une politique conjoncturelle que si les finances publiques sont saines et non s'il y a un déficit structurel.

Dans ces circonstances, Paul Martin, son budget sous le bras, est un homme qu'on écouterait, même si le Canada est le plus petit des Sept. Depuis quelques années, le Canada a démontré qu'il est possible de remettre sur pied les finances d'un pays, non par des mesures draconiennes et des sacrifices, mais par un profond changement dans la façon de gouverner, pour qu'elle corresponde mieux aux besoins d'une société moderne.

Le « bon » citoyen

Les anciens alliés de Claude Brochu dans l'organisation des Expos sont beaucoup trop polis avec lui quand ils l'invitent à « se comporter comme un bon citoyen ».

Même si beaucoup d'éléments demeurent obscurs dans ce dossier en ce qui a trait à la survie du club à Montréal, il apparaît par contre de plus en plus évident que M. Brochu, lui, a toujours su que la vente de la franchise était l'option la plus rentable pour lui. Et que ses prétendus scénarios pour tenter de garder ici les Expos n'étaient que des astuces pour faire monter les enchères et que lui-même n'a jamais vraiment cru à la viabilité de ce projet.

Comment expliquer autrement que, selon le constat fait par ses propres partenaires, M. Brochu n'ait rien fait qui vaille, depuis l'automne, pour faire progresser la concrétisation du plan visant à sauver les Expos avant l'échéance finale qui demeure toujours fixée, pour l'instant du moins, au 6 mars prochain ?

Jouissant d'une position de force qui lui garantit le dernier mot en tant que « commandité », même s'il ne détient que 7,6 % des actions des Expos, M. Brochu voudrait en plus avoir l'assurance d'une participation

accrue aux profits découlant d'une vente éventuelle du club. Venant d'un individu qui a pu ériger sa bonne fortune actuelle en exploitant la naïveté des partisans des Expos, la fierté des Montréalais et la conscience corporative de grands organismes dont plusieurs fonctionnent avec l'argent de simples citoyens — le Fonds de solidarité de la FTQ, le Mouvement Desjardins —, ce n'est plus de la gourmandise, c'est nettement de l'indécence.

Cela étant dit, les critiques que l'on peut formuler à l'égard de M. Brochu et de son sens civique ne doivent pas nous faire oublier que le « problème Brochu » n'est pas le seul obstacle qu'auront à surmonter ceux qui rêvent de garder les Expos à Montréal. Même si les actionnaires réussissent à s'entendre à l'amiable avec M. Brochu, le problème des Expos restera entier. Le casse-tête du financement d'un nouveau stade ne sera pas résolu et, surtout, la viabilité d'une équipe de baseball dans une petite ville, quand les coûts salariaux sont en croissance exponentielle, restera plus qu'incertaine.

BOUCHARD TENTANT DE RÉUNIR LES CONDITIONS GAGNANTES



DRÔTES RÉSERVÉS

serge.chapleau@lapresse.ca

LA BOÎTE AUX LETTRES

Élucubrations malades

Monsieur François Legault,

Vous semblez avoir attrapé la maladie de Bernard Landry. Ce ministre a même laissé entendre dans ses élucubrations malades que le verglas de



François Legault

l'an dernier était la faute du fédéral. Si vous changez les règles du jeu pour pénaliser les étudiants (es) québécois (ses) qui recevront les bourses du millénaire, vous serez, monsieur le ministre, responsable d'avoir pénalisé les bénéficiaires de ces bourses canadiennes. Votre entrée en politique, venant du secteur privé, vous a-t-elle perturbé au point de perdre tout sens des responsabilités.

Je recommande aux bénéficiaires qui seraient privés de leurs droits de faire appel à la Commission des droits de la personne.

Robert RIVARD
Shawinigan Sud

La mondialisation : plus près qu'on pense

Je vais vous raconter une anecdote. Je devais réserver une chambre à Québec. Je téléphone donc à l'hôtel Ramada. J'avais retranscrit le numéro de téléphone dans un agenda du Mouvement Desjardins. Je compose le numéro 1-800 et la téléphoniste me répond en anglais. Je lui demande, en français, s'il est possible d'obtenir le service en français. Visiblement, elle ne me comprend pas. Je lui pose donc la question en anglais. Elle me donne un autre numéro 1-800.

Mais, avant de raccrocher, je m'informe du lieu géographique où elle travaille. Elle me répond Oakland! Bon. Je réserve un hôtel à Québec en passant par les USA. Je n'étais pas au bout de mes surprises.

Je compose le second numéro 1-800. Encore une fois, on me répond en anglais. Je lui demande si elle parle français. Elle me répond que oui avec un fort accent anglais. Je lui pose la question : où êtes-vous au moment où on se parle? Au Nouveau-Brunswick, monsieur, me répond-elle. Pourrais-je avoir un numéro de téléphone 1-800 au Québec pour réserver ma chambre? Non Monsieur. Mais j'ai le numéro de l'hôtel. Toutefois vous devez composer le 1-418 et cela signifie des frais interurbains.

Comme je tenais absolument à réserver ma chambre à l'hôtel directement, je compose le 418. On me répond et avant même de réserver ma chambre, je demande si je peux composer un numéro 1-800 sans frais au Québec. On me répond que oui mais que, pour l'instant, cette ligne est défectueuse! J'insiste pour qu'on me donne ce numéro. Je le compose et, effectivement, je me fais répondre par un traitement vocal, et uniquement en anglais, que je ne peux accéder à ce numéro d'où je téléphone. Je recompose donc le numéro 1-418 et je réserve finalement ma chambre directement à l'hôtel. J'ai donc payé des frais interurbains à la compagnie Bell qui s'apprête à vendre son service, pour ne pas dire ses téléphonistes, à une compagnie américaine.

OUF! J'ai voyagé en l'espace de quelques minutes de Montréal, à Oakland, USA, puis au Nouveau-

Brunswick, pour finalement aboutir à Québec à mes frais. Drôle de monde. Je peux, sans frais, parler aux États-Unis, au Canada, mais pas au Québec. Je donne de l'emploi à l'étranger — probablement mal payé — pendant que je prive le Québec d'emplois. Ça doit être ça la mondialisation.

J'aime bien l'Australie et l'Irlande. Qui sait, peut-être un jour que je réserverai la chambre d'un citoyen de Dublin ou de Canberra en l'informant que je suis au Québec! KWÉBEK? « Where is it? » Ou encore un ou une téléphoniste de l'Allemagne m'informera des services offerts par le gouvernement du Québec. On me répondra Communication Québec et, si je ne le demande pas, je ne saurai jamais que j'ai parlé à un citoyen de Berlin.

Moi qui croyais être protégé par la forteresse de Québec!

Paul de BELLEFEUILLE

Une mentalité d'assistance sociale

À titre de présidente de l'Union des municipalités régionales de comté et des municipalités locales du Québec, madame Jacinthe B. Simard associe, pour les pourfendre, les demandes d'aménagements fiscaux de la Ville de Montréal à une « mentalité d'assistance sociale » (*La Presse*, 99-02-09).

Ce « diagnostic » sur les difficultés de gestion de Montréal, qui ne saurait



Jacinthe Simard

résister à une analyse un peu rigoureuse de la réalité, porte encore une fois préjudice aux personnes démunies et vient nourrir les préjugés envers les personnes assistées sociales. Il traduit à lui seul l'attitude commune des mieux nantis à l'égard de ceux que les règles de la nouvelle économie rejettent dans la misère. Un tel jugement permet néanmoins de présager du type de compassion et de solidarité que les plus pauvres de notre société doivent s'attendre à recevoir des membres de l'UMRCQ.

Madame Simard devrait savoir que la « gestion » d'une prestation d'aide sociale n'a rien à voir avec les chinoïseries du maire Bourque. Quand plus de 70 % du chèque tant honni servira à couvrir les frais fixes du loyer, du chauffage de l'éclairage et du téléphone, le prestataire n'a d'autres choix que celui de la marque et du format du pot de beurre d'arachides qui lui permettra peut-être de manger jusqu'à la fin du mois. L'enveloppe budgétaire des personnes assistées sociales, rappelons-le, est plus fermée que celle des municipalités et souvent vide avant même d'avoir pu s'interroger sur les services essentiels qu'elles pourraient s'offrir.

En laissant ainsi entendre que les assistés sociaux ont délibérément résolu de se faire vivre par l'État en lui refusant les factures qu'ils n'arrivent pas à régler, l'UMRCQ et sa présidente font preuve de mépris pour la vérité autant que pour près d'un million de citoyens qu'ils ont par ailleurs mandat de représenter et de servir.

Jean-Pierre BOUCHARD
Montréal

Claude Brochu, c'est assez!

Amateur de baseball? Non, pas vraiment... Amoureux de Montréal, oui, ça je m'en confesse.

La saga qu'apparaît avoir créé de toutes pièces notre ex-héros mont-



Claude Brochu

réalais autour de la relance des Expos devient plus que lamentable. Tellement que, même un sportif refroidi comme moi, commence à s'échauffer. Bon dieu, s'il faut secouer notre impuissance chronique face à un système de plus en plus désincarné, je suis prêt à me joindre aux partisans. Donnez-moi un fanon: on ne peut plus laisser faire. L'indignation est à son comble. Claude Brochu, c'est assez!

Scott McKAY
Montréal

Quelques réflexions sur le cinéma d'ici

Je reproche au cinéma fait au Québec d'utiliser un langage beaucoup trop local et de montrer des personnages dont le comportement est en général beaucoup exagéré. On en met toujours trop, ce qui fait que les acteurs jouent souvent mal. Le cinéma québécois manque de retenue et d'authenticité.

D'un autre côté, les Québécois aiment et regardent beaucoup les films américains traduits. Le résultat d'un comportement américain dans un français à peu près international a créé à mon avis une culture virtuelle qui n'existe pas dans les faits mais qui pourrait finir par exister si les Québécois y sont soumis assez longtemps.

Je suis d'avis qu'ici au Québec, on devrait faire des films qui ressemblent aux films américains traduits. Les acteurs pourraient parler un français convenable mais québécois; mais le comportement devrait être plus près de ce que nous sommes: des Américains, francophones, mais des Américains quand même.

De cette façon, ces films étant assez près de la structure des films américains seraient plus faciles à traduire en américain et pourraient, une fois traduits, venir à plaire aux Américains, même doublés. Je crois que la raison pour laquelle les Américains n'aiment pas les films traduits est que les mots dits en anglais ne sont pas crédibles avec le comportement pas du tout américain des acteurs. Ce qui n'est pas le cas avec les films américains traduits à cause de l'attrait de la culture américaine.

Nous, Québécois, pourrions faire ce genre de films étant nous-mêmes américains avec la mentalité américaine, en étant de langue et de culture française. Ce serait faire un peu un compromis par rapport à notre façon d'être véritable; mais nos films seraient plus vendables à l'étranger et donc plus profitables.

Possiblement que la version originale en bon français pourrait être vendue telle quelle dans la francophonie et que la version anglaise traduite pourrait être séduisante pour le monde anglophone. Et tant qu'à y être, possiblement que le film « à l'américaine » pourrait être populaire si traduit dans d'autres langues.

Roger LANCTÔT
Rosemère

Répliques

À l'ère du juke-box planétaire

Il faut prendre pour acquis que la vente de disques dans les magasins (dans deux, cinq, ou dix ans), c'est fini !

STÉPHANE VENNE
M. Venne est un ex-auteur-compositeur

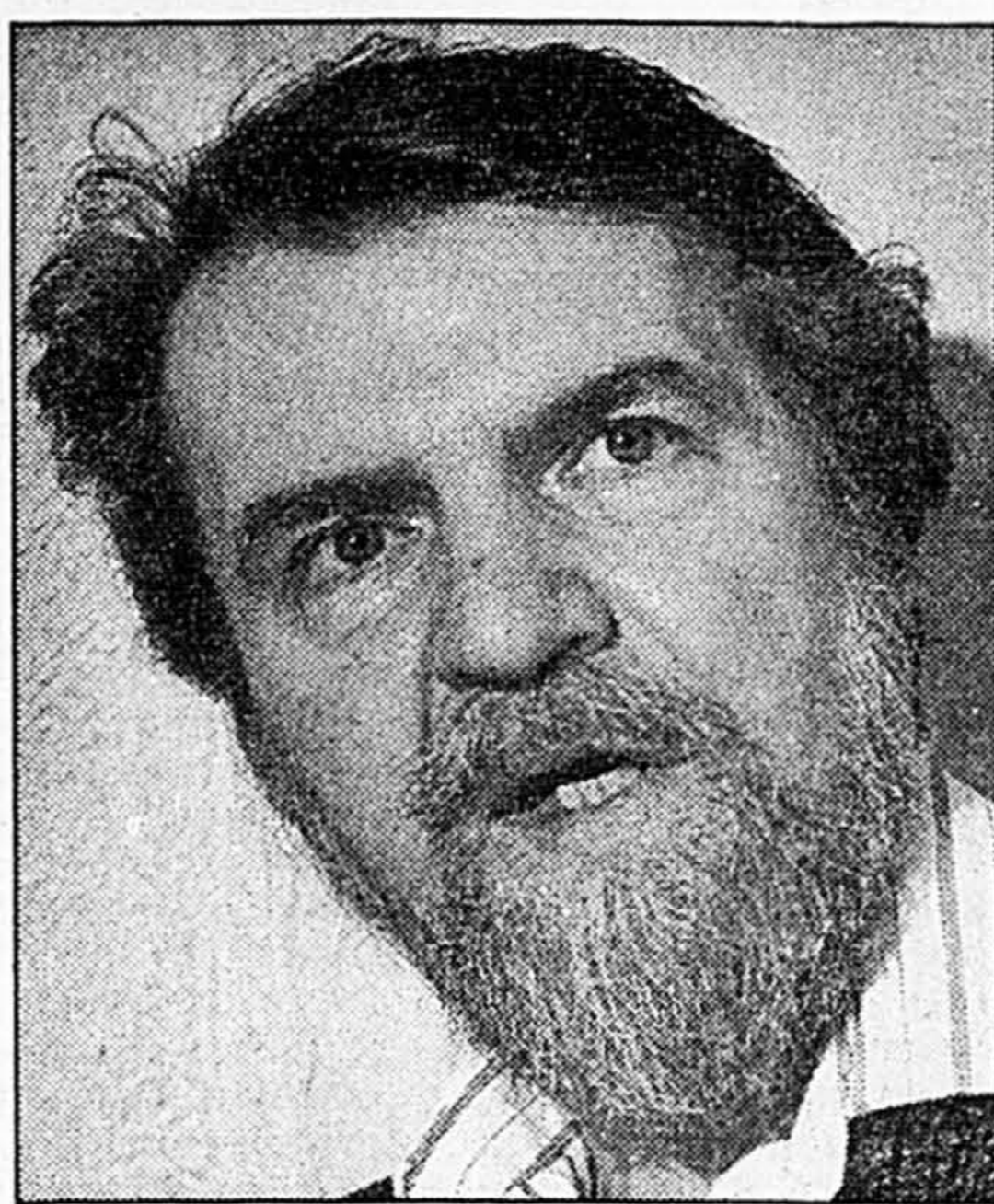
Je viens de lire dans la chronique « Le monde Internet » de *La Presse* (15 février), sous la signature de Danny J. Sohler, la phrase la plus injurieuse que j'ai jamais lue à l'égard des auteurs de chansons, et la plus imbécile, donc indigne de votre journal.

Monsieur Sohler, parlant du nouveau logiciel MP3 qui permet aux usagers d'Internet de télécharger dans leur ordinateur des enregistrements de chansons et de les collectionner sans payer quoi que ce soit aux créateurs, écrit que cela « fait peur... à tous les artistes... qui comptent sur votre argent pour mettre du champagne dans leurs coupes ». Sous-entendu (à peine) : les auteurs n'ont pas besoin de leurs royalties sauf pour se payer des frivolités de gens riches.

Monsieur Sohler traite ici de deux sujets distincts mais connexes : les revenus des auteurs, et les répercussions de MP3 sur nos moeurs de consommateurs. Passons vite sur l'imbécillité consistant à dire qu'un individu (le consommateur) peut s'approprier le fruit du travail d'un autre (le créateur) sans le payer ; car je suppose que monsieur Sohler se fait rémunérer par *La Presse* pour son propre travail de création. Attachons-nous plutôt à la notion odieuse de « frivolité » que l'article laisse insidieusement flotter. Quels sont les faits sur la rémunération des auteurs de chansons ? Les vrais faits, pas la légende ? Les paroliers et compositeurs (comme les interprètes) touchent pour chaque chanson une royauté de 7,5 cents environ sur chaque copie vendue. Disons, pour faciliter le calcul,

que ça donne globalement cinq pour cent du prix de vente d'un disque. Ça veut dire que si un disque comportant 15 chansons se vend 20 \$, et qu'il s'en écoule 10 000 copies, chaque chanson rapportera environ 150 \$ à son parolier et à son compositeur respectivement (après prélèvement de 8 % par l'organisme de perception). Et si, comme c'est rarement le cas, le créateur a écrit à la fois les paroles et la musique de toutes les chansons du disque, ce qui était généralement mon cas, il touchera 4600 \$. Pourquoi je dis 10 000 copies vendues ? Parce que — et je me mets au blanc — c'est la quantité qui s'est vendue du récent CD-compilation des mes propres oeuvres (et il s'est pourtant classé durant des semaines parmi les meilleurs vendeurs ; la plupart des disques publiés ici vendent moins que ça). Parce qu'un tel chiffre de 10 000 correspond, en termes de pénétration du marché, à ce que les Américains appellent chez eux un « Gold record » (i.e. environ 400 000 copies aux USA, donc 40 fois moins au Québec par rapport à la population, donc 10 000 ; un tel résultat est donc un succès, le dessus du panier). Parce que la presse a la mauvaise habitude de croire naïvement les chiffres de vente fabuleux que les agents de promotion au Québec font circuler à des fins de marketing (ne les croyez plus ; demandez à voir les rapports de ventes ou les chèques aux auteurs ; ne confondez plus les quantités livrées et les quantités vendues ; ne confondez pas passages-radio avec succès en magasins, c'est pas pareil). Et enfin, parce que le public, ainsi désinformé, est amené à considérer les super-tubes comme des cas typiques de l'état du marché alors que ce sont des exceptions, et il pense que tout va bien, qu'on roule sur l'or, qu'on se tape le Dom Pérignon.

Or ça va mal. Écrire assez de chansons pour qu'il en soit finalement publié quinze



Stéphane Venne

PHOTO THÉQUE, La Presse

sur disque (donc facilement une vingtaine) requiert près d'une année de travail pour la plupart des auteurs-compositeurs. Tout ça, au Québec, pour 4800 \$? Et même en ajoutant à cela les royalties provenant des exécutions publiques, radio, télé, concerts (disons qu'on multiplie par cinq... et je suis généreux), ça totalise toujours bien rien qu'environ 25 000 \$! Sur un an ! Alors pour le champagne, on repassera. Apprenez à compter, monsieur Sohler.

Alors comment se fait-il que certains auteurs québécois subsistent, donnant ainsi à penser que ça ne va pas si mal (et oublions le cas exceptionnel de Plamondon, s'il vous

plaît, de même que le cas opposé des auteurs amateurs sans velléité professionnelle) ? Parce que la plupart de nos auteurs font généralement un métier additionnel à celui d'auteur : celui d'interprète. Et ça mêle tout, ça fait illusion, ça fait croire qu'un auteur peut s'en tirer alors que ses revenus d'auteur « pur » sont en vérité insuffisants, et qu'ils le sont pour des raisons qui ont tout à voir avec la petite taille de notre marché, et rien d'autre. Remettons l'analyse « sur la bonne traque », pas sur la base idiote exprimée par monsieur Sohler. Ni non plus sur des fausses pistes comme de réclamer la hausse du montant de royalties par disque vendu. La hausse serait de toute manière marginale, donc sans effet significatif. Et ce mode de paiement est d'ailleurs dépassé.

Car le logiciel MP3 (lui et ses perfectionnements) est là pour rester. Il va donc, à moins de mesures compensatoires, faire crever les auteurs « purs » (ceux qui ne sont pas interprètes) et avec eux les maisons de disques qui les diffusent. Ce n'est rien à prendre par-dessus la jambe. Alors la seule stratégie sensée est non pas de croire qu'on pourra empêcher le piratage par Internet par des lois, mais de prendre réalistement pour acquis que la vente de disques dans les magasins (dans deux, cinq, ou dix ans), c'est fini. Car l'ère du juke-box planétaire est arrivée. Il faut donc, tout de suite et à tout prix, imaginer d'autres manières de faire payer le consommateur pour ce qu'il consomme. On ne peut pas « barrer » les sites Web qui distribuent du son. C'est impossible. Ni les « policier ». Ils sont partout sur la planète, y compris dans les pays sans loi du Droit d'auteur. La solution est technologique, pas législative. Car on peut rendre les pistes sonores des CD impossibles à copier, de la même manière qu'on le fait déjà pour les cartes de crédit utilisées dans le commerce en ligne. Ça presse.

L'industrie forestière coincée entre l'arbre et l'écorce

ALAIN PERRON

Il semble que la bataille des idées entre le grand public et l'industrie forestière soit amorcée au Québec depuis l'annonce de la sortie prochaine du film de Richard Desjardins. D'abord reçu par Stéphane Bureau, au *Point*, il a ensuite donné son point de vue dans votre journal. À chaque endroit, M. Desjardins a eu le privilège de présenter les grandes lignes de son film d'opinion.

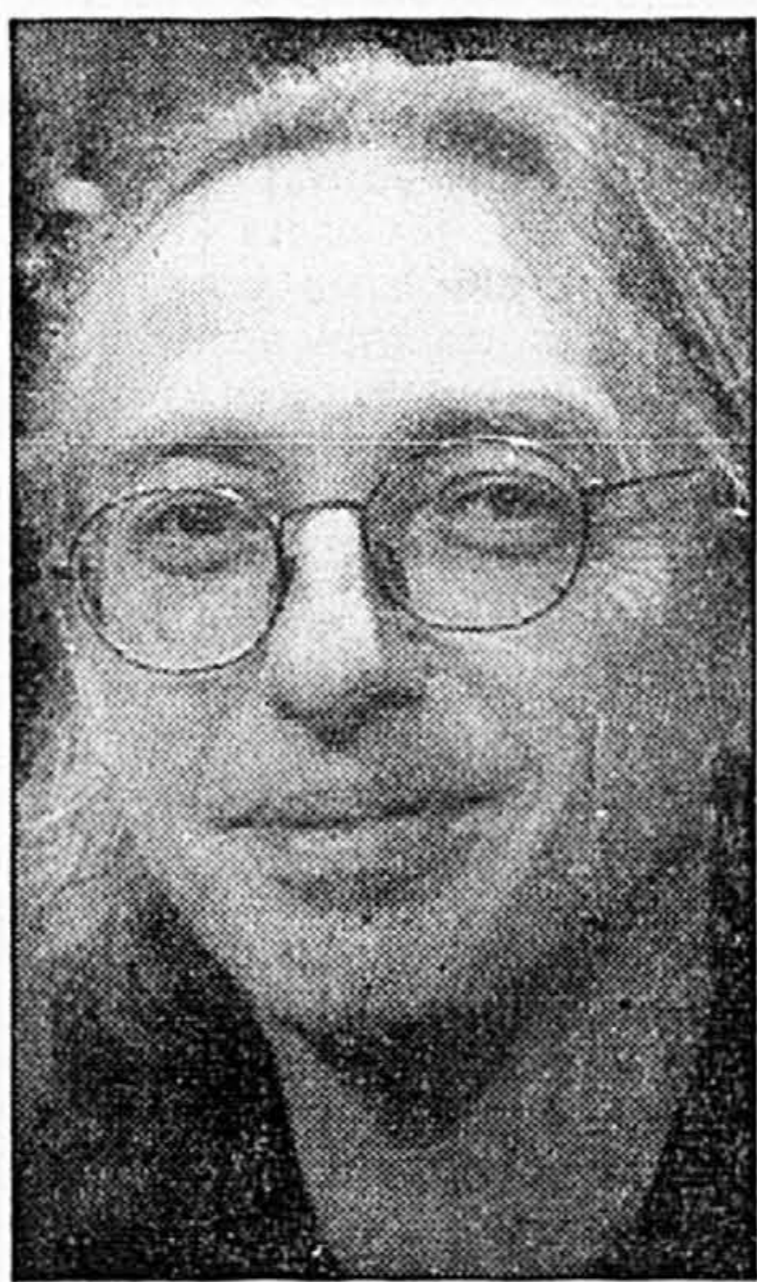


PHOTO THÉQUE, La Presse

Richard Desjardins

Je trouve déplorable que l'industrie forestière soit abaissée au simple rôle de spectateur car aucun média n'a encore présenté l'envers de la médaille. J'espère que l'Ordre des ingénieurs forestiers réagira, car il est attaqué au plus haut point. En tout cas, voici ma contribution personnelle, aussi humble soit-elle.

J'ai une formation en génie forestier et je travaille présentement comme directeur du marketing pour Quadco, un fabricant d'équipement forestier de Saint-Eustache. Cette PME d'environ 100 employés, présente dans plusieurs pays forestiers de la planète, est active dans la conception, la fabrication et la vente au détail d'équipements pour l'exploitation forestière dont il est question dans le film (abatteurs, ébrancheuses, transporteurs, tronçonneuses, chargeuses, etc.).

Si, un jour, vous songez à offrir à vos lecteurs un reportage sur notre industrie, je m'offre pour rencontrer votre reporter. Je lui expliquerai comment, dans notre R&D, en plus des critères habituels de productivité et de fiabilité, la variable la plus significative est le besoin de nous conformer aux normes de protection de l'environnement. Heureusement, il y a quelques années, notre industrie a compris la menace de ne pas assurer son avenir comme il se doit — autant les gouvernements, les grandes entreprises, les entrepreneurs indépendants que les fabricants d'équipement ont réagi.

Nous sommes constamment à l'écoute de nos clients, les contracteurs forestiers, souvent les premiers à penser à des mé-

thodes de travail mieux adaptées à la réalité d'aujourd'hui. Nous parcourons la planète pour trouver de meilleures méthodes de faire les choses. Nous participons aux audiences publiques sur la nouvelle Loi forestière pour savoir comment nous adapter aux nouvelles exigences de qualité vis-à-vis de l'environnement. Tous ces efforts que nous jugeons essentiels risquent de ne mener à rien si l'opinion publique se retourne subitement contre nous. L'absence d'information non biaisée empêche la population de porter un jugement réfléchi.

Encore une fois, vous êtes le bienvenu chez nous. Si cela vous intéresse, je vous ferai parvenir des feuillets techniques et des vidéos sur nos produits. Si vous désirez pousser l'aventure plus loin que Saint-Eustache, je pourrai vous mettre en contact avec des confrères en charge d'aménagement forestier pour de grandes entreprises.

Je regrette pour la coupe de bois autour de la cabane de monsieur Desjardins. Je le comprends. J'ai un affreux triplex de trois étages qui a poussé dans la cour de mon bungalow de Laval. Je n'ai pas lancé de campagne de salissage contre le développement urbain pour autant. Les aménagés urbains ou forestiers font quelquefois des erreurs. Heureusement, la Loi forestière du Québec permet aux intervenants du milieu d'avoir un mot à dire sur le développement de leur forêt publique (jusqu'à 15 ans avant toute intervention). Peut-on en dire autant de nos lois municipales ?

La religion à l'école: tout vient à temps...

JEAN-PIERRE PROULX

L'auteur est président du Groupe de travail sur la place de la religion à l'école

La Presse a publié récemment un article intitulé « L'école bientôt en proie à une nouvelle guerre de religion ».

Votre journaliste, Mme Katia Gagnon, m'y implique directement à titre de président du Groupe de travail sur la place de la religion à l'école à partir de spéculations et de rumeurs.

Elle écrit d'abord que « Jean-Pierre Proulx (...) comme tout semble l'indiquer, s'apprêterait à proposer au gouvernement d'évacuer l'enseignement religieux des écoles québécoises ». Elle répète plus bas : « Tout indique que le comité Proulx se prépare à recommander qu'on évacue la religion des écoles québécoises. »

J'ai eu l'occasion de préciser à Mme Gagnon, il y a déjà

quelques semaines, que si les travaux de notre Groupe sont terminés, il n'a pas encore déposé son rapport au ministre à qui il appartiendra de le rendre public au moment où il le jugera opportun. Pour l'heure, on en est aux travaux d'édition et de traduction. Il ne sert donc à rien de spéculer sur les recommandations de ce rapport. *La Presse* en sera saisie comme tout le monde en même temps. Mme Gagnon écrit encore que « la rumeur veut que (les membres de notre Groupe) aient remis une première version du rapport à la ministre Marois avant les élections. Or, la ministre aurait demandé de retravailler le rapport, reportant la publication d'un ouvrage potentiellement explosif à un moment moins politiquement délicat ».

Il est surprenant que *La Presse* décide de colporter une telle rumeur sans vérifier si elle est fondée ou non. Quoi qu'il en soit, si Mme Gagnon m'avait appelé pour la vérifier, je lui aurais répondu qu'elle est sans fondement à tous égards et sous tous rapports.

La SIQ et les professionnels

MAURICE ARCHAMBEAULT

M. Pierre Gravel,

Votre propos du 15 février dans *La Presse* (« L'assiette au beurre ») est consternant. On dirait que vous vous êtes forgé une opinion uniquement en fonction de ce que *La Presse* a rapporté du désaccord entre la SIQ et les architectes et ingénieurs, des positions qui ont été prises et des déclarations qu'on y a faites.

La problématique soulevée par le débat entre la SIQ et les professionnels est infiniment plus complexe que ce que votre éditorial suggère. C'est un peu ici comme si on avait

demandé au barbier du coin de commenter l'impact de l'introduction de l'euro sur le marché monétaire mondial.

Il me semble pourtant qu'il devrait vous paraître un peu simpliste et un peu suspect qu'un fonctionnaire vous dise qu'on peut avoir une BMW au prix d'une Lada et, qu'autrement, les professionnels sont tous des pourris qui s'enrichissent honteusement aux crochets des contribuables. Comme si ça ne coûtait rien de rendre les services demandés et peu importe les obligations qu'impose la SIQ.

Comme si les firmes de professionnels ne payaient aucun salaire, ou que les assurances professionnel-

les, obligatoires par la loi, ne coûtaient rien, ou comme si la SIQ était l'organisation la plus transparente, la plus efficace et la plus honorable qui soit.

Dans un dossier comme celui-là, il me semble qu'à moins de vouloir régler des comptes ou de servir un maître, la plus élémentaire circonspection interdit de peindre une image en blanc et noir aussi tranchée. Ce n'est sans doute pas votre rôle de faire preuve de tact, mais cela ne devrait pas vous dispenser du discernement que seule l'admission préalable de votre ignorance de tous les moeurs sous-jacents à la situation peut vous permettre d'espérer honorer.

Laboratoires privés ou publics?

ALESSANDRA VM DUNCAN

et LOLA CARTIER

Les auteures sont respectivement directrice du Laboratoire de cytogénétique de l'Hôpital de Montréal pour enfants et coordonnatrice du Service prénatal du Centre universitaire de santé McGill.

Nous désirons faire suite à la publication de l'article intitulé « Le diagnostic prénatal, un guide pour un safari génétique », publié dans votre édition du dimanche 7 février dernier. Nous sommes conscients que la situation budgétaire des institutions publiques de santé est actuellement très discutée, tant au Québec que dans les autres provinces du Canada. Néanmoins, nous sommes déçus que l'auteur du texte ait négligé de vérifier les données sur le temps requis pour les analyses de liquide amniotique dans les laboratoires publics tel que le nôtre.

Pour l'année 1998, le Laboratoire de cytogénétique du Centre universitaire de santé McGill (situé à l'Hôpital de Montréal pour enfants) a émis les résultats pour environ 2000 analyses de liquide amniotique. La

moyenne de temps écoulé entre la date du prélèvement (qui se fait généralement à 14-15 semaines) et celle du rapport écrit final est de 14 jours. La période d'émission du résultat se situe entre 7 et 28 jours, (28 jours étant plutôt rare). 74 % des analyses étant rapportées entre le 10^e et le 15^e jour après l'amniocentèse. 6 % des analyses sont complétées avant 10 jours, le reste, soit 20 %, étant complétées après 15 jours pour des raisons biologiques (par exemple, croissance lente des cellules). Dans la majorité des cas, le laboratoire communique les résultats au médecin. Les couples qui subsistent une amniocentèse sont, bien sûr, anxieux et, par conséquent, vulnérables. Il est donc très important que les données qui leur sont présentées sur les différences entre le secteur public et le secteur privé (si elles existent à part les coûts) soient correctes. Nous invitons donc *La Presse* à nous consulter pour la validation des données de notre service et nous sommes très ouverts à vous fournir toute information pouvant vous aider à compléter d'éventuels reportages liés à la cytogénétique.

Que font les autres ministères?

MICHEL GAGNON

L'auteur est ingénieur et secrétaire-trésorier de l'Association professionnelle des ingénieurs du gouvernement du Québec (APIGQ).

Monsieur Gravel,

Nous avons apprécié votre éditorial intitulé « L'assiette au beurre » (*La Presse*, 15 février). Notre association a justement émis un communiqué de presse mardi dernier concernant les honoraires versés aux firmes d'architectes et d'ingénieurs. La SIQ a tenté de changer cet état de choses. Mais que font les autres ministères qui sont des donneurs d'ouvrages encore plus importants que la SIQ, tels le ministère des Transports du Québec et le ministère de la Santé et des Services sociaux ? C'est pourquoi, nous entendons maintenir nos pressions afin que le gouvernement adopte une gestion plus rigoureuse à ce sujet, surtout à la veille d'importants travaux dans le secteur des transports (autoroute métropolitaine, autoroute 15 à Laval, prolongation du métro, boulevard Ville-Marie, pont de la 25, etc.).

Les fonds : est-ce pour vous ?

FONDS COMMUNS



Michel Girard

En raison de la piètre performance enregistrée par la Bourse canadienne en 1998, les épargnants restent « frileux » devant les fonds communs de placement.

Ceux qui y ont déjà investi une partie de leurs épargnes s'interrogent sur le bien-fondé de leur placement tandis que les néophytes hésitent à « embarquer » dans le bateau des fonds communs de placement. Dans les deux cas, il s'agit d'une attitude tout à fait normale et surtout très saine.

Il est faux de croire que les fonds communs de placement conviennent à tous les épargnants. Les gens qui ne peuvent supporter (ou tolérer) la moindre petite fluctuation à la baisse de la valeur d'un portefeuille de fonds communs de placement ne devraient jamais y investir un sous. Il n'y a rien à faire.

Ils vont être malheureux une journée sur deux, le reste de leurs jours. C'est beaucoup de mauvaises journées en perspective !

À ces personnes, je leur conseille de ne courir aucun risque et d'opter prioritairement pour les traditionnels certificats de placement garantis ou les obligations d'épargne du Québec ou du Canada. Rendement assuré d'avance. Et surtout : pas de

fluctuation en perspective. Fini le mauvais sang !

Et les obligations négociables ?

Nos épargnants inquiets pourraient également investir dans l'achat d'obligations négociables totalement sécuritaires, comme celles émises par les municipalités, les gouvernements de Québec et d'Ontario.

Le problème avec ces obligations ? Même si on est assuré de récupérer à l'échéance la totalité de notre capital (plus les intérêts courus), la valeur marchande de ces obligations, entre leur émission sur le marché et l'échéance, va fluctuer au gré de l'évolution des taux d'intérêt.

Quand la tendance des taux est à la hausse, la valeur marchande des obligations baisse et vice-versa, quand les taux d'intérêt baissent, la valeur marchande des obligations a tendance à monter.

L'inconvénient ? Ces fluctuations de valeur marchande vont obligatoirement être rapportées sur le relevé mensuel que l'institution (où vous avez investi votre argent) vous enverra. Ainsi, à tous les mois, la valeur de votre portefeuille d'obligations oscillera, elle aussi, à l'instar d'un portefeuille d'actions ou de parts de fonds communs de placement.

Encore une fois, si vous ne pouvez supporter des fluctuations mensuelles, temporairement à la baisse, dans votre portefeuille, oubliez à la fois les obligations négociables.

Les fonds à revenus fixes

Une mauvaise nouvelle attend également les épargnants inquiets qui voulaient tenter leur chance du côté des fonds communs de placement dits à revenus fixes ou d'obligations.

Je m'explique.

Les gestionnaires des fonds d'obligations et autres titres à revenus fixes sont généralement très actifs dans la gestion quotidienne des portefeuilles.

Ils gèrent généralement ces portefeuilles d'une façon aussi active que les gestionnaires de portefeuilles d'actions.

Ainsi, ils achètent et revendent des obligations dans le but de réaliser des gains de capital.

Ils tentent de deviner la tendance des taux d'intérêt à court, moyen et long termes, et partant de là, ils optent pour les obligations et les stratégies obligataires susceptibles de rentabiliser le plus possible leurs portefeuilles spécialisés.

Quand vous voyez un fonds d'obligations afficher 12 % de rendement en un an, dites-vous que le gestionnaire a fait preuve de beaucoup d'agressivité pour réussir à obtenir une telle performance.

Obtenir du 12 % de rendement quand les obligations rapportent un rendement annuel moyen d'intérêt de 5 %... c'est du sport ! D'autant plus, que ce même fonds d'obligations de haute performance a sans doute enregistré à certains moments des périodes creuses.

Tout cela pour vous dire que même les fonds communs dits à revenus fixes (ou d'obligations) ne conviennent absolument pas aux épargnants incapables de supporter la moindre fluctuation à la baisse de la valeur de leur portefeuille.

Les fonds distincts

Bien des épargnants regardent de ce temps-ci du côté des fonds distincts : ce sont des fonds communs de placement qui garantissent 100 % du capital, généralement après dix ans. Que la Bourse s'effondre ou pas, les investisseurs sont assurés de remettre le grappin sur leur capital.

Exclusivement offerts par les

compagnies d'assurance jusqu'à tout récemment, l'accès aux fonds distincts est maintenant « démocratisé ».

On peut acheter comme fonds distinct à peu près n'importe quel fonds commun (actions, équilibré, obligations) vendu sur le marché. Il y en a 500 de disponibles. Pour obtenir la protection « fonds distinct », les fonds exigent un supplément de frais annuels de gestion, allant de 0,5 à 1 point de pourcentage. C'est cher mais...

Cependant, avant d'investir dans un fonds distinct, posez-vous la question suivante : est-ce que je suis capable de supporter, d'ici l'échéance de 10 ans, les fluctuations quotidiennes... à la baisse ?

Sinon...

Que reste-t-il ?

En bout de ligne, il reste quoi comme investissement totalement sans risque et sans fluctuation dans le monde des fonds communs de placement ?

Il ne reste que les fonds de marché monétaire.

Ces derniers investissent leurs liquidités (l'épargne des gens) dans des placements à court terme sécuritaires, comme les bons du Trésor, les obligations à courte échéance (moins d'un an), le papier commercial de grande qualité (prêts aux grandes entreprises).

Mais pourquoi les épargnants investiraient-ils dans les fonds de marché monétaire s'ils n'ont pas l'intention de transférer plus tard une partie de leur capital dans les fonds d'actions ou d'obligations ?

Les fonds de marché monétaire ne leur rapporteront qu'un maigre rendement, plus faible que celui des obligations d'épargne ou des certificats de placement garantis.

Un conseil aux gens inquiets : oubliez les fonds communs de placement, vous allez vous stresser pour rien. La vie est trop courte.



LES PROSPECTEURS

Michel Girard

Virginia et son Grand Nord

Virginia ne lâche pas. Toujours à la recherche de « sa » mine, Virginia continue de multiplier les travaux de forage et les ententes de partenariat sur ses multiples propriétés québécoises.

On accumule les indices et les réserves. Et qui sait, un de ces beaux matins, Virginia annoncera peut-être qu'une de ses propriétés renferme maintenant suffisamment de réserves pour passer à l'étape de la production.

« Des travaux de reconnaissance et de prospection ont permis d'identifier plusieurs contextes géologiques à la fois aurifères et polymétalliques sur certaines propriétés réparties sur différentes ceintures volcaniques inexplorées du Grand Nord québécois », d'ajouter la direction de Virginia.

Des indices intéressants et prometteurs ont été découverts sur les projets Gayot, Duquet, Payne et Kogaluk.

Même chose pour le projet Olympic.

« Sur le projet Olympic, Virginia, en partenariat avec Soquem et Cambior, a mis au jour au sein de ceintures volcaniques un environnement géologique très prometteur pour des gisements aurifères polymétalliques. Les travaux préliminaires de surface ont rapporté plusieurs indices qui ont titré jusqu'à 6,95 grammes d'or la tonne de minerai ; 524 grammes d'argent ; 5,8 % Cu et 0,68 % Zn. »

En outre, la direction de Virginia vient de conclure des nouvelles ententes de coparticipation avec les mines juniors Osisko Exploration (pour le projet Baie Payne) et Ressources Orezone (projet Duparquet).

Hebron et son projet Torrecillas

■ Ressources Hebron Fjord vient de débiter une nouvelle campagne de forage sur la propriété péruvienne Torrecillas.

Trois cibles seront testées.

La première cible est localisée dans la zone de brèche Torrecillas où, nous dit-on, une dizaine de mineurs artisans exploitent un minerai supérieur à 30 grammes d'or la tonne de minerai. Un minerai associé, précise-t-on, à une brèche de pyrite.

Le deuxième forage a pour objectif de confirmer l'extension de la zone épithermale Retorno, située plus au nord de la propriété.

Un sondage antérieur avait mis au jour la découverte d'une minéralisation aurifère.

« Le sondage précédent, de nous dire la direction de la compagnie, avait recoupé un horizon stratigraphique injecté de quartz épithermal de 84 mètres d'épaisseur incluant deux intersections minéralisées (0,41 grammes d'or la tonne de minerai sur 28,5 mètres et 0,29 grammes d'or 25,5 mètres). »

Quant au troisième sondage, il devra tester le « dessous du cap de silice » de diamètre kilométrique dans le corridor d'enrichissement en arsénique et en or.

Mines Dynacor

■ Une zone minéralisée près de la surface a été découverte par Mines Dynacor sur sa propriété Siscoe.

Le forage a recoupé une minéralisation qui a titré 8,8 grammes d'or la tonne de minerai, sur une distance de 3,8 mètres.

C'est l'automne dernier, qu'un premier sondage avait recoupé la nouvelle zone minéralisée, à l'ouest de l'intrusif de Siscoe.

« Pour mines Dynacor, de dire la direction, cette découverte revêt une importance considérable car elle semble indiquer la présence d'or syn-volcanique sur sa propriété Siscoe. »

Les attributs fiscaux des REER

VOS IMPÔTS

Michel Lanteigne

collaboration spéciale

Il ne reste que quelques jours avant la date limite où vous pouvez cotiser à un REER. Peut-être n'avez-vous pas cotisé parce que vous éprouvez encore quelques difficultés à vous décider sur le type de placements que vous effectuerez dans votre REER. En effet, pour bien des gens, le principal outil de placement est le REER. Lorsque le REER est autogéré, il peut détenir une vaste gamme de placements admissibles.

La combinaison de placements la plus appropriée à détenir dans un REER autogéré dépend d'un certain nombre de facteurs, dont les attributs fiscaux des REER. Étant donné qu'il n'y a pas d'impôt sur le revenu de placements au sein d'un REER et que les intérêts reçus ne bénéficient pas d'un traitement fiscal privilégié à l'extérieur d'un REER, vous pouvez envisager de détenir les placements portant intérêt dans votre REER.

Toutes les distributions provenant d'un REER sont entièrement imposables comme revenu dès leur

réception. Lorsqu'on détient des titres dans un REER, on perd tout avantage rattaché aux dividendes et aux gains en capital détenus à titre personnel.

Cependant, cet inconvénient peut être largement compensé par le report de l'impôt sur le revenu et les gains qui fructifient dans le REER. La valeur du report dépendra de votre âge et du moment prévu du retrait. Un autre facteur à considérer est la croissance du capital de votre REER nécessaire pour satisfaire vos attentes pour la retraite. Dans certains cas, il est peut-être approprié de détenir des placements axés sur la croissance et plus risqués dans un REER, afin de maximiser la valeur de celui-ci. En général, il faut détenir les placements dans un REER pendant une longue période pour que cette stratégie permette de contrebalancer l'impôt plus élevé qui s'applique aux retraits d'un REER, comparativement à l'impôt sur les gains en capital ou sur les dividendes.

Votre REER peut acquérir des placements sur le marché ou encore vous pouvez y transférer des placements que vous détenez à titre personnel ou par l'entremise d'une société.

Ce transfert doit s'effectuer soit à la juste valeur marchande, soit sous forme de cotisation déductible

payée en nature en contrepartie d'espèces ou d'autres placements détenus dans le REER. Le transfert entraînera probablement un gain ou une perte en capital aux fins fiscales. Un particulier qui transfère des placements dans un REER ne peut déduire les pertes en capital qui en résultent ; les gains en capital sont cependant imposables.

Stratégies de placements

En résumé, lorsque vous voulez combiner des placements pour votre REER autogéré, tenez compte :

- de vos besoins en capital pour votre retraite ;
- du temps qui s'écoulera avant le premier retrait de votre REER ;
- des taux marginaux d'impôt applicables aux intérêts, aux dividendes et aux gains en capital ;
- de la possibilité de détenir vos obligations à coupons détachés dans un REER puisque dans le cas contraire, les intérêts seront assujettis annuellement à l'impôt, même s'ils ne sont reçus qu'à l'échéance ;
- de la possibilité de détenir vos placements en capital admissibles à la déduction pour gains en capital résiduelle ailleurs que dans un REER, afin d'utiliser la déduction pour gains en capital au moment de leur vente (ces placements sont

parfois considérés comme des placements admissibles au REER).

Envisagez aussi d'adopter certaines stratégies pour accroître le contenu étranger de votre REER, par exemple :

- placements dans des fonds communs de placement qui détiennent au plus 20 % d'éléments d'actif étrangers, considérés comme étant canadiens à 100 % aux fins de la restriction sur le contenu étranger ;
- placements dans des fonds indiciels étrangers synthétiques ;
- placements dans des sociétés exploitant une petite entreprise (parfois considérés comme des placements admissibles au REER).

Conclusion

Les variations du taux de rendement d'un régime ont d'importantes répercussions sur le total des fonds que vous y accumulez. C'est pourquoi, il est important pour vous de choisir les stratégies de placements qui maximisent votre rendement, compte tenu des risques que vous êtes prêts à assumer. Évitez donc de choisir à la légère et trop rapidement vos placements dans votre REER.

Michel Lanteigne, FCA, est associé-directeur de la fiscalité pour le Canada chez Ernst & Young.

« And the winner is... »

VOS ASSURANCES

Christian N. Dumais

collaboration spéciale

Cette phrase rendue célèbre lors de la soirée des Oscars à Hollywood aurait pu être empruntée par Jean Bélanger, avocat de Lavery, de Billy, à l'occasion de sa revue annuelle des jugements marquants en assurance devant ses confrères exerçant dans le domaine.

Déclaration mensongère

À tout seigneur tout honneur, c'est la Cour d'appel, le plus haut tribunal de la province, qui a été citée la première (1). Elle a substitué la souplesse à la rigueur d'antan quand elle a décidé de la sanction d'une déclaration mensongère à l'occasion d'un sinistre.

Une assurée avait tenté de frauder en réclamant pour des biens qui n'existaient pas. Elle avait même été reconnue coupable d'une accusation criminelle de fraude. L'assureur a refusé de l'indemniser non seulement pour ces biens mais aussi pour l'immeuble incendié.

La Cour d'appel a référé au Code civil du Bas Canada qui s'appliquait en l'espèce et même au nouveau Code civil qui a repris le grand courant jurisprudentiel : l'auteur d'une déclaration mensongère perd ses droits « au risque au-

quel est rattachée la dénaturation ». Ainsi, parce que l'assurance offre des garanties pour l'habitation principale, les meubles, les dépendances, les frais de subsistance et des montants distincts pour chacun, l'assuré perd son droit de réclamer pour le risque d'incendie de ses meubles qu'il a dénaturé mais pas ceux relatifs au risque d'incendie de l'immeuble.

L'acte intentionnel

C'est plutôt un prix citron que Me Bélanger aurait décerné au jugement qui suit (2). La Loi empêche d'assurer les conséquences d'une faute intentionnelle et les tribunaux ont depuis longtemps précisé que la faute intentionnelle est plus qu'un geste volontaire ; c'est celui dont les conséquences sont voulues ou prévisibles.

On n'a pas vu de faute intentionnelle dans le geste d'un jeune fugeur qui a menacé le caissier d'un dépanneur, l'a enfermé dans un congélateur, a saigné et mit le feu au commerce, puis s'est enfermé lui-même dans le congélateur.

Le Tribunal de la jeunesse l'avait condamné à des travaux communautaires. L'assureur de responsabilité de ses parents ne voulait pas le défendre dans la poursuite pour les conséquences de l'incendie en invoquant la faute intentionnelle.

La Cour a cru devoir rechercher une intention maligne derrière cette faute intentionnelle mais n'en a pas vu ; elle a plutôt détecté une détresse psychologique, des gestes

impulsifs et désorganisés quoique spectaculaires, et a imposé à l'assureur de rembourser les frais d'avocat du jeune et la condamnation contre lui.

Responsabilité générale

Un chauffeur de taxi poursuivi pour ne pas avoir veillé à la sécurité d'une cliente blessée est-il couvert par son assurance automobile ou son assurance de responsabilité civile générale pour les actes de la vie privée ? Dans cette troisième décision (3), la Royale assurait le taxi contre « la responsabilité résultant de la propriété, l'usage ou la conduite d'une automobile » et même s'il n'y a pas eu d'accident, la Cour a conclu qu'elle avait l'obligation de prendre sa défense.

Une autre affaire semblable : deux ingénieurs chargés d'enquêter sur les circonstances d'un sinistre ont maladroïtement causé un déversement d'huile. Après avoir marché sur un tuyau, ils ont provoqué une fuite qu'ils ont en vain tenté de colmater. Quand est venu le temps de déterminer qui de l'assureur de responsabilité professionnelle ou de l'assureur de responsabilité générale s'occuperait de la poursuite contre les ingénieurs, le tribunal a retenu la thèse de l'accident en dehors, bien qu'à l'occasion, de l'exécution de services professionnels (4).

L'aptitude à conduire

La FPQ ns 1, l'assurance automobile standard des Québécois, interdit à l'assuré de conduire « sans

être soit autorisé par la loi, soit apte à conduire ou à faire fonctionner le véhicule, ni sans avoir atteint son seize ans, soit l'âge légal ». Les assureurs interprétaient cette disposition en refusant de dédommager ceux qui conduisaient en état d'ébriété autant que ceux qui conduisaient sans permis de conduire.

Les tribunaux ont à quelques occasions dans le passé et encore une fois l'an dernier fait droit à la réclamation d'un automobiliste détenteur d'un permis de conduire qui avait les facultés affaiblies (5). Ici, on a déterminé que ces conditions d'aptitude physique et légale sont alternatives et non cumulatives : si l'on a soit un permis, soit l'aptitude physique pour conduire, il faut en plus qu'on ait soit seize ans, soit l'âge légal. Il faut donc remplir l'un des deux premières conditions et l'un des deux dernières. Ce jugement est cependant en appel et la Cour d'appel sera bientôt saisie de cette question fort controversée.

Christian N. Dumais, avocat, est vice-président chez Dale-Parizeau L.M. inc. 868-6431 ou www.dplm.com

(1) Marenger c. Royale du Canada (1998) R.J.Q. 2306 (C.A.)

(2) American Home c. I (R.W.) JE 98-2320 (C.S.)

(3) Royale du Canada c. Murray JE 98-2037 (C.S.)

(4) Souveraine c. Études pyrotechniques (M.J.R. JE 98-2120 (C.S.))

(5) ns Groupe Commerce c. General Accident (1998) R.R.A. 354 (C.S.)

EN BREF

OPA inamicale sur Telecom

■ La société Olivetti a annoncé ce week-end qu'elle lançait une OPA inamicale sur son grand rival Telecom Italia pour un montant de 58,3 milliards de dollars. Olivetti a déposé son offre publique d'achat auprès de l'autorité régulatrice de la Bourse, la Consob et précisé qu'elle revendrait ses parts dans deux sociétés dont elle partage la propriété avec Mannesmann. Telecom Italia s'appête à entreprendre une bataille juridique pour contrer l'offre publique.

L'État n'a pas bradé Air France

■ Le ministre de l'Économie et des Finances Dominique Strauss-Kahn a affirmé dans une interview au *Journal du Dimanche* que le prix de l'action Air France, qui sera mise sur le marché aujourd'hui, « garantit les intérêts du contribuable ». À une question demandant « si l'État n'a pas bradé Air France en évaluant sa valeur globale à 20,5 mds F, soit le montant qui a été versé par le contribuable en 1994 pour remettre à flot la compagnie », M. Strauss-Kahn a répondu que « la comparaison n'est pas pertinente, car Air France était alors en très grande difficulté ». Rappelant que le prix de l'action a fait l'objet d'une évaluation par une commission indépendante, il souligne que « la presse anglo-saxonne a elle considéré que le prix était plutôt élevé ».

Pas de commentaire

■ Air France s'est refusé à tout commentaire sur une information d'Alitalia selon laquelle les deux

compagnies auraient discuté à Paris le 12 février d'une « méga-alliance » baptisée « Wings », au sein de laquelle figureraient l'américain Northwest et le néerlandais KLM. « Nous n'avons aucun commentaire à ce sujet », a déclaré un porte-parole de la direction générale de la compagnie aérienne française, interrogé par l'AEP. Il a cependant rappelé que le PDG d'Air France Jean-Cyril Spinetta avait affirmé récemment que la compagnie française doit avoir choisi avant la fin de l'année son partenaire stratégique aux États-Unis, entre ses deux partenaires actuels Delta Airline et Continental Airlines.

Bookmaker vendu

■ Le deuxième bookmaker anglais, William Hill, a été vendu en extrême samedi par Nomura Principal Finance pour quelque 1,21 milliard d'euros (un Euro vaut 1.64 \$CAN) aux groupes d'investissements Cinven et CVC Capital Partners et il ne fera donc pas son entrée en Bourse à Londres, a-t-on appris auprès des acheteurs. « L'acquisition fait suite à la décision de Nomura de ne pas mettre en Bourse la société », qui devait être cotée à partir du 1er mars, ont indiqué Cinven et CVC, qui détiennent désormais 45 % des parts chacun, les 10 % restants étant entre les mains des cadres dirigeants. La demande pour les futures actions William Hill était faible chez les grands investisseurs et le prix offert ressortait autour de 135 pence contre la fourchette de 155 à 175 pence visée par Nomura et ses conseils financiers. En revanche, 220 000 particuliers étaient intéressés et les réservations seront remboursées avec un intérêt sur deux semaines. Nomura avait acheté l'affaire à Brent Walker pour 730 millions de livres en 97.



Pierre Bonneau gagne sa vie en retrouvant de vieilles actions pour le compte de leurs propriétaires.

De vieilles actions peuvent valoir leur pesant d'or

ALLAN SWIFT
de la Presse Canadienne

Le vieux contrat d'achat d'actions qui traîne au fond du garde-robe, jauni par le temps et présumé inutile n'est peut-être pas sans valeur. En fait, le cinquième de ces archives de haute finance familiale valent quelque chose, affirme Pierre Bonneau, qui gagne sa vie en retrouvant les parts d'actionnaires soudainement nostalgiques.

Quand des sociétés publiques changent de nom, fusionnent avec un concurrent ou se font racheter, les actionnaires sont souvent laissés dans l'ombre. Mais il peut également arriver que les investisseurs eux-mêmes oublient d'aviser la compagnie de leur nouvelle adresse.

« Il y a un manque de communication », croit M. Bonneau, interrogé lors d'un récent salon de l'in-

vestissement à Montréal. « Les gens perdent leur placement de vue et l'abandonnent. »

Ce placement, cependant, peut valoir beaucoup plus que ne le pense l'investisseur, à condition que la société n'ait pas déclaré faillite et que les actifs n'aient pas disparu. La compagnie d'origine peut même subir des transformations, voire être retirée de la Bourse, mais la valeur des actions, elle, reste.

Un bel exemple d'évolution corporative est celui d'une société minière fondée en Alberta dans les années 1960. En 1983, son nom fut changé pour Koala Bear Co., une compagnie de yogourt glacé franchisée sous une entreprise australienne. Les vieilles actions minières sont encore parfaitement valides, dit M. Bonneau, mais c'est aux investisseurs qu'incombe vraiment le devoir de tenir compte de la valeur de ces actions.

L'entreprise de M. Bonneau — diplômé en commerce de l'Université McGill et vivant à Tucson, en Arizona — emploie trois autres personnes et demande un montant fixe de 85 \$ US pour décider s'il vaut la peine d'entamer les recherches. Si c'est le cas, Stock Search International se met à fouiller.

Lorsque les actions valent quelque chose, la compagnie se voit dans l'obligation de verser un dividende. Stock Search en garde ensuite 30 %, l'autre 70 % étant remis au propriétaire des actions.

C'est le père de M. Bonneau qui a tout d'abord eu l'idée de mettre sur pied ce genre de service, ayant lui-même constaté, au moment de retrouver des vieilles actions, qu'aucune compagnie n'exerçait cette pratique. Au cours des 28 années d'existence de Stock Search — fondée à Montréal en 1968 —, l'entreprise a ainsi déniché cinq millions pour ses clients.

Le petit univers financier montréalais a lui aussi des histoires à raconter. En 1969, John Labatt Ltée décide de se porter acquéreur de la minoterie Ogilvie et de la transformer en société privée.

Des centaines d'actionnaires minoritaires n'ayant pas réclamé leur dividende, il y aurait encore, au fond des garde-robes ou dans des coffres familiaux, des contrats d'achat pour des parts d'Ogilvie. Il en coûte 90 \$ pour les rendre. « Si vous ignorez qu'il faut s'adresser à Labatt, dit M. Bonneau, ils sont inutiles. »

Réduire la dette des plus pauvres redevient essentiel

Agence France-Presse
BONN

La réduction de la dette des pays les plus pauvres semble être redevenue une priorité des sept pays les plus riches du monde (G7), qui se donnent jusqu'à juin pour trouver un terrain d'entente et multiplient les propositions concrètes.

Les grands argentiers du G7, réunis à Bonn, ont fait savoir, qu'ils espéraient parvenir à un accord lors du Sommet de leurs chefs d'État et de gouvernement début juin à Cologne et faire « le maximum de progrès » dans les douze mois qui viennent.

La pression de l'opinion publique monte. Des stars du sport, des arts, des organismes laïques et chrétiens sont partis résolument en campagne en faveur de l'annulation de la dette des pays les plus pauvres, fédérés sous le nom de coalition Jubilee 2000. Ils promettent de rassembler des dizaines de milliers de personnes à Cologne pour se faire entendre.

Pour l'heure, le G7 a seulement dessiné les contours d'un éventuel accord, en indiquant qu'à ses yeux, l'initiative pour les pays les plus gravement endettés du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque mondiale (HIPC/PPTE), est la plus appropriée même s'il faut l'améliorer.

700 Affaires	800 Avis
710 OCCASIONS D'AFFAIRES EN 99, oubliez le 9 à 5, cie internationale de distribution recherche associée. 514-981-5957	850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM PRENEZ AVIS que JAYA PUJOL, domicilié au 1451 William David, Montréal, Québec H1V 2R5, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de Jay Pujol.
717 SERVICES SPECIALISES CONSEILLER financier, investissement 25%, 521-4580	800 Avis PRENEZ AVIS que LA COMPAGNIE DE THEATRE ALBERT-MILLAIRE demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Claude Pichette.
850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM PRENEZ AVIS que la compagnie AIDEX-PORT INC., ayant son siège social au 4868, L'Esplanade, Montréal, Qc, H2T 2Y7, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.	800 Avis PRENEZ AVIS que Marisa Simard domiciliée au 3840 St-Kevin à Montréal présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de Marisa Simard Swangha.
800 Avis PRENEZ AVIS que Aurberge du Parc-épiscopi demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Montréal le 19 février 1999.	800 Avis PRENEZ AVIS que Stephen Tremblay, domicilié à 5975, Place de L'Authier, app. 10, Montréal (Québec) présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de Stephan Tremblay.

CANADA 3000
Une envolée fiable Incomparable
aller/retour à **159\$** taxes incluses

Toronto
2 vols quotidiens

Départ de Dorval	Lundi 9 h 45 22 h 45	Mardi 9 h 35 22 h 15	Mercredi 9 h 35 20 h 10	Jeudi 9 h 35 22 h 15
Retour de Toronto	7 h 35 20 h 45	7 h 35 20 h 15	7 h 35 16 h 55	7 h 35 20 h 15

Les prix et les horaires sont sujets à changement sans préavis.
PAX Pour réservation communiquez avec votre agent de voyages.

Nouvelles Obligations d'épargne du Canada
Placement sûr et garanti. En vente maintenant.

OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU CANADA Émission 58	
3,65 % AN 1	
OBLIGATIONS À PRIME DU CANADA Émission 7	
4,25 % AN 1	4,50 % AN 2
5,00 % AN 3	

Taux d'intérêt annuel composé de 4,58 % pour les obligations «C» détenues pendant 3 ans.

NOUVELLES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU CANADA BÂTISSEZ SUR DU SOLIDE Canada

Les émissions 58 et 7 sont en vente jusqu'au 1^{er} mars à votre établissement bancaire ou financier.



La Lexus ES 300 1999

LA PERFORMANCE INTELLIGENTE

Et à **3,9%*** (498\$/mois*).
elle est carrément brillante.

Muscle et cerveau. Mécanique et électronique. Unions bénies que voilà! Le V6 VVT-i de 3 litres à gestion électronique vous catapulte de 0 à 60 mi/h en 8,3 secondes. Aimée pour son allure. Respectée pour son intelligence. Voilà ce que vous offre votre concessionnaire Lexus.

Mais pas pour très longtemps. Louez une Lexus ES 300 1999 avant le 1^{er} mars 1999 et vous ne paierez que 498 \$ par mois*, pour 48 mois. C'est beaucoup de voiture et de performance pour bien peu d'argent. Alors, faites vite! Ce serait trop bête de le regretter longtemps.

LEXUS
À la conquête de la perfection

Spinelli Lexus Toyota 561, boul. St-Joseph Lachine (514) 634-7171 1 800 352-6111	Lexus Toyota Gabriel 3333, Côte-de-Liesse Ville Saint-Laurent (514) 748-7777	Vimont Lexus Toyota 255, boul. St-Martin Est Laval (450) 668-2710 1 800 625-3987
--	---	--

*Offre applicable sur la location d'une ES 300 1999 neuve, à suffixe A, pour une période de 48 mois, auprès de Toyota Crédit Canada. Sujet à approbation de crédit. Livraison avant le 1^{er} mars 1999. Véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Acompte de 5 800 \$ ou échange équivalent. Limite de kilométrage : 96 000 km (15 ct de km excédentaire). Coût total de la location : 29 704 \$. Valeur de rachat à la fin du contrat : 19 021,05 \$.

Besoin d'aide?
Composez l'un de ces numéros d'urgence

24 hrs \ 7 jours	S.O.S. Violence conjugale	☎ 873-9010 (Ext.: 1-800-363-9010)
24 hrs \ 7 jrs	Urgence sociale	☎ 896-3300 ou 896-3100
8 - 24 hrs \ 7 jrs	Déprimés anonymes	☎ 278-2130
24 hrs \ 7 jrs	Drogue : aide et référence	☎ 527-2626 (Ext.: 1-800-265-2626)
24 hrs \ 7 jrs	Parents anonymes	☎ 288-5555 (Ext.: 1-800-361-5085)
24 hrs \ 7 jrs	Suicide-Action Montréal	☎ 723-4000
24 hrs \ 7 jrs	iel-Jeunes	☎ 288-2266 (Ext.: 1-800-263-2266)
24 hrs \ 7 jrs	Tel-Aide	☎ 935-1101
24 hrs \ 7 jrs	Grossesse-Secours	☎ 527-5717
5 jours \ sem.	Centre de référence du Grand Montréal	☎ 527-1375
24 hrs \ 7 jrs	Aggression sexuelle (centre pour victimes)	☎ 934-4504
24 hrs \ 7 jrs	Jeunesse J'écoute	☎ 1-800-668-6868
24 hrs \ 7 jrs	Jeu: aide et référence	☎ 527-0140 (Ext.: 1-800-461-0140)
18 - 23 hrs \ 7 jrs	Gai Écoute	☎ 866-0103 (Ext.: 1-888-505-1010)
5 - 23 hrs \ sem.	CLSC de votre quartier ou votre région	
24 hrs \ 7 jrs	CLSC Info-Santé de votre quartier ou votre région	

Fonds communs de placement (revue hebdomadaire)

Notre tableau présente le rendement des fonds d'investissement pour la période se terminant le 19 fév 1999... 1) La valeur liquidative nette par action (VANPA)...

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

4-5) Rendement en % sur 1 mois et 1 an, incluant le réinvestissement des dividendes et 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 FOND CANADIEN, FOND AMÉRICAIN, FOND MONDIAL, etc.

Table of fund performance data for the second column, including categories like FOND CANADIEN, FOND AMÉRICAIN, FOND MONDIAL, etc.

Table of fund performance data for the third column, including categories like FOND CANADIEN, FOND AMÉRICAIN, FOND MONDIAL, etc.

Table of fund performance data for the fourth column, including categories like FOND CANADIEN, FOND AMÉRICAIN, FOND MONDIAL, etc.

Table of fund performance data for the fifth column, including categories like FOND CANADIEN, FOND AMÉRICAIN, FOND MONDIAL, etc.

Table of fund performance data for the sixth column, including categories like FOND CANADIEN, FOND AMÉRICAIN, FOND MONDIAL, etc.

Toronto 89\$* advertisement with details on departure and return times, and a list of participating travel agencies.

Fonds

Table of financial data for various funds, including columns for fund names, VANPA, Chg, % Chg, 1m, % 1m, and 1an. The table is organized into multiple columns and rows, listing various investment funds and their performance metrics.

Suite à la page B 8

Mercury Sable GS 99 ou Ford Taurus SE 99 berline

299\$/mois

LOCATION 36 MOIS TRANSPORT INCLUS AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ REQUIS

OPTION \$ COMPTANT DISPONIBLE

Sable et Taurus en version familiale disponibles moyennant un léger supplément.



OBJECTIF 6000 VÉHICULES EN 60 JOURS FORD ET MERCURY

100 VÉHICULES PAR JOUR! 6000 EN 60 JOURS! LOUEZ SANS DÉPÔT DE SÉCURITÉ, TRANSPORT INCLUS! VENEZ FAIRE UNE OFFRE AVANT QUE LA COUR NE SOIT VIDE!



- Moteur V6 et transmission automatique à surmultiplie
• Climatiseur
• Lève-glaces et verrouillage des portes électriques
• Programmeur de vitesse

Vos concessionnaires Ford et vos concessionnaires Lincoln Mercury www.acfmq.qc.ca

Photos à titre indicatif seulement. Transport inclus. Aucun dépôt de sécurité requis. Mise de fonds de 2995 \$ et première mensualité exigées. Immatriculation, assurances et taxes en plus. Des frais de 0,08 \$ du kilomètre après 60000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. Sujet à l'approbation du crédit. Voyez votre concessionnaire pour obtenir tous les détails.

JUSQU'à 1000\$ DE RAIS AUX DIPLÔMÉS!



