

la presse

LA PRESSE, MONTRÉAL, JEUDI 15 NOVEMBRE 1984

## Universalité: ne touchez pas aux rentes


 Alain Dubuc

■ C'est bien connu, les péquistes de Québec et les conservateurs d'Ottawa vivent une lune de miel. On en a eu un bel exemple cette semaine quand le premier ministre Lévesque a dit se poser, lui aussi, des questions sur l'universalité de certains programmes sociaux.

Mais, dans son enthousiasme et dans son «ottawaphilie» toute fraîche, notre premier ministre provincial est allé un peu vite en affaires. Il s'est fait plus catholique que le pape ou, plus précisément, plus conservateur que les «bleus».

Tout comme le ministre fédéral Michael Wilson, M. Lévesque s'est interrogé sur le bien-fondé de verser des allocations familiales aux riches. Fort bien. Mais dans sa lancée, il a aussi remis en cause l'universalité de notre Régie des Rentes.

C'était une gaffe. M. Wilson n'a jamais rien évoqué de pareil, pour la simple raison que le régime des rentes du Québec n'est pas et n'a jamais été un régime universel! M. Lévesque a sans doute confondu deux éléments très différents de la politique du troisième âge.

### Le régime des rentes n'est pas universel

La question de la retraite est en effet très complexe. Avant d'aller plus loin, pour éviter toute confusion, il faut rappeler quels sont les éléments des politiques de l'État face aux revenus des retraités. Il y en a quatre.

■ Le premier, c'est la Sécurité de la vieillesse, un chèque de \$272 par mois, versé par le fédéral à toutes les personnes âgées. L'argent vient de nos impôts. Ça, c'est un programme universel. C'est celui sur lequel on s'interroge le plus, parce que les riches touchent aussi ce chèque.

■ Le second programme, c'est le supplément de revenu garanti, également fédéral, destiné uniquement aux personnes âgées dans le besoin. Il est payé par nos impôts, mais il n'est pas universel et personne ne le remet en cause. Même à Ottawa, on le trouve insuffisant.

■ Le troisième mécanisme, ce sont les exemptions personnelles additionnelles avec lesquelles les retraités peuvent réduire leur impôt, à Ottawa et à Québec. M. Wilson le remet en cause parce que le cadeau fiscal augmente quand le revenu augmente.

■ Le quatrième mécanisme, ce sont les fonds de pension publics, le Canada Pension Plan dans neuf provinces et son frère jumeau québécois, la Régie des rentes du Québec. M. Wilson, dans son document de réflexion «Une nouvelle direction pour le Canada», n'en a absolument pas parlé, parce que c'est intouchable.

### Un vol de l'État

Pourquoi M. Wilson n'a pas voulu toucher au Canada Pension Plan et pourquoi M. Lévesque a-t-il probablement fait un lapsus en remettant en cause l'universalité du régime des rentes?

Tout d'abord, parce qu'on ne peut mêler le régime des rentes à un débat sur l'universalité. Le RRQ n'est pas universel parce que, pour y avoir droit, il faut y participer. Il fonctionne comme un plan de pension d'entreprise, sauf qu'il est public. Seuls les employés et les travailleurs autonomes qui le veulent y contribuent, à même leur chèque de paye. Les sommes qu'ils toucheront à la retraite dépendent de leur salaire et du nombre d'années où ils ont contribué.

Deuxièmement, cet argent ne vient pas du gouvernement, et ne va pas au gouvernement. Ce sont les employés et leurs employeurs qui cotisent et l'argent va à la Régie des rentes, qui en confie la gestion à la Caisse de dépôt. Le magot appartient aux cotisants. Priver certains citoyens de ces chèques serait une forme de vol. Une entreprise privée qui tenterait de faire cela avec son fond de pension aurait de jolis problèmes légaux.

### Avant de couper; deux réformes

Cela dit, le projet de M. Wilson, même s'il est plus approfondi que les réflexions à voix haute de M. Lévesque, ne se réalisera pas sans écueil. Déjà, il sera très compliqué de toucher à l'universalité des allocations familiales; ce sera encore plus complexe avec les pensions. L'idée de départ est simple: les «riches» n'ont pas besoin de \$272 par mois.

Le principal problème provient du fait que les régimes privés de pension, auxquels contribuent des millions de travailleurs, sont articulés autour du fait qu'à la retraite, ils toucheront deux chèques gouvernementaux; la sécurité de la vieillesse et la régie des rentes.

Ces régimes privés, qui visent à assurer une retraite confortable, servent souvent à combler l'insuffisance des deux chèques gouvernementaux. Si on les coupe à certains individus, leur pension privée sera bien inférieure à ce qu'ils prévoyaient retirer au moment de leur retraite. Qui comblera la différence.

En fait, on ne pourra jouer là-dedans que lorsqu'on aura déterminé un nouvel équilibre entre les trois de revenu pour la retraite; les fonds de l'État, ceux de l'entreprise, et ceux provenant de l'épargne personnelle. On parle de cette refonte de la politique du revenu des retraités depuis quelques années; il faudra encore plusieurs années avant qu'elle aboutisse.

L'autre problème est de nature fiscale. La main gauche de l'État ne peut plus ignorer ce que fait sa main droite. Il est de plus en plus absurde de considérer de façon distincte les chèques que l'État verse aux individus, les transferts, sans tenir compte des chèques que lui versent les citoyens, les impôts.

Dans le cas des pensions, le fait de couper certains versements aux mieux nantis alourdit encore plus la facture de leurs versements à l'État. Cela revient à accroître leur fardeau fiscal. Or, tous les gouvernements admettent que la charge fiscale des citoyens les plus riches est trop élevée, du moins pour ceux qui paient leurs impôts. Encore là, il serait difficile de jouer dans leurs pensions sans le faire dans le cadre d'une refonte de la fiscalité.

On peut comprendre pourquoi le ministre Wilson a été si prudent dans ses formulations. L'abandon de l'universalité est un problème complexe: il l'est encore plus dans le domaine des pensions.

## Ottawa envisage de créer les «contrats d'impôt»

■ TORONTO (PC) — Le gouvernement fédéral envisage d'instituer des contrats d'impôt, c'est-à-dire des ententes par lesquelles les entreprises peuvent négocier des concessions fiscales, a révélé hier Sinclair Stevens, ministre de l'Expansion industrielle régionale.

M. Stevens a expliqué, lors d'une conférence sur les entreprises nouvelles, que les Conservateurs visaient instituer des mesures fiscales plus souples pour stimuler l'investissement. L'une d'elles consiste à faire usage de contrats, au moyen desquels les compagnies pourraient négocier des concessions sur leurs impôts si elles s'engagent à remplir cer-

taines obligations concernant l'investissement.

Il a cité à titre d'exemple la compagnie Michelin Tires (Canada) Ltd, qui a obtenu une concession sur les droits d'importation pour investir dans son usine de Nouvelle-Écosse. Cette compagnie, qui emploie 4,000 personnes, réalise un chiffre d'affaires de \$585 millions dont plus de 50 p. cent à l'exportation.

«Ce que fait le gouvernement c'est lui accorder une exonération de droits et cela suffit, en somme, à l'inciter à faire là-bas ce qu'elle doit», a dit M. Stevens à quelque 200 hommes d'affaires réunis.

## DES PAIEMENTS D'INTÉRÊT JUSQU'EN 1991

# La dette de De Havilland et de Canadair coûtera \$2,2 milliards

■ OTTAWA — Les contribuables canadiens devront payer plus de \$2,2 milliards d'ici à 1991 pour éponger les dettes des sociétés Canadair et De Havilland.

Des chiffres fournis par le ministre des Finances, Michael Wilson, dans son document publié la semaine dernière, «Une nouvelle direction pour le Canada», montrent que les intérêts versés pour la dette de ces deux sociétés aéronautiques deviendront de plus en plus onéreux pour le trésor public au cours des prochaines années.

### MAURICE JANNARD de notre bureau d'Ottawa

Durant la présente année fiscale, Ottawa — et le contribuable canadien — déboursa \$190 millions pour les intérêts de la dette de Canadair et De Havilland. L'an prochain, ce montant s'élèvera à \$245 millions. Puis, le remboursement augmentera d'année en année pour atteindre la somme de \$455 millions lors de l'exercice financier 1990-91.

C'est en avril dernier que le gouvernement fédéral, sous les libéraux, a pris en main la totalité des dettes de ces deux canards boiteux afin qu'ils puissent présenter une meilleure image commerciale devant leurs éventuels clients. Au 31 décembre 1983, Canadair avait une dette à long terme de \$1,1 milliard, tandis que sa jumelle de Toronto affichait un montant de \$286 millions à ce poste.

Il a été impossible hier de savoir du ministère des Finances en quelle année exactement Ottawa aura fini de déboursa pour cet endettement passé. Dans son document, le ministre Wilson indique que les intérêts payés pour ces deux entreprises contribueront à accroître les besoins financiers du gouvernement car celui-ci doit recourir à son tour à des emprunts pour éponger les dettes.

Les projections du ministère des Finances dans le document Wilson se terminent au début de la prochaine décennie concernant les futures dépenses du gouvernement.

Canadair et De Havilland font partie de la Corporation du développement des investissements du Canada (CDIC), société de la Couronne que le nouveau gouvernement conservateur a décidé de vendre au secteur privé.

Le président de Canadair, Bill Bennett, a déclaré hier à une agence de presse que quelques entreprises aérospatiales américaines et européennes avaient exprimé leur intérêt pour acquérir l'avionnerie montréalaise depuis qu'Ottawa avait dévoilé ses intentions, il y a deux semaines.

«Ces sociétés n'ont pas perdu de temps à se montrer et à regarder de plus près Canadair», a affirmé M. Bennett. «Avec le genre de réponses que le gouvernement a reçu jusqu'à présent, je m'attendrais à ce que la vente soit complétée d'ici les six prochains mois», a-t-il dit.

Sans dévoiler de nom, M. Bennett a souligné que l'acheteur le plus probable serait une firme américaine cherchant à obtenir

accès à une technologie de pointe dans le secteur des réactifs d'affaires.

Après des années de déficits galopants, Canadair a affiché un modeste profit au cours des derniers mois, grâce surtout au transfert de sa dette entre les mains du gouvernement. Pour le troisième trimestre de 1984, M. Bennett prévoit un léger profit de \$1 million.

Par ailleurs, les négociations entre la British Columbia Resources Investment Corp. (BCRIC) et la CDIC débuteront lundi prochain à Calgary. Paul Marshall, président de CDIC, et Michael McGibbon, vice-président au développement de la BCRIC, meneront les discussions pour leur groupe respectif.

La BCRIC est la première société à avoir manifesté un intérêt sérieux pour l'achat complet de la CDIC. Le ministre de l'Expansion industrielle régionale, Sinclair Stevens, a déclaré que le gouvernement préférerait liquider la CDIC d'un seul bloc plutôt qu'en parties.

## Achat de voitures: les Québécois rattrapent maintenant le temps perdu

■ Les Québécois achètent de plus en plus de voitures neuves et ils auront dépensé quelque \$4 milliards, à la fin de 1984, pour acquérir des véhicules sortis des usines canadiennes et américaines surtout.

### FRANÇOIS BERGER

L'augmentation du nombre de véhicules neufs vendus au Québec depuis le début de l'année (de janvier à août, période la plus récente dans les statistiques) est de 31 p. cent, par rapport à la même période en 1983, selon Statistique Canada. Le Québec, ou 257 083 véhicules neufs ont été vendus depuis janvier, à la plus forte progression des ventes au Canada: pour l'ensemble du pays, où les ventes ont atteint 892 749 unités, la hausse est de 23 p. cent (voir tableau ci-contre). Dans la région de Montréal, les ventes d'autos neuves ont continué à augmenter, dans une proportion de 15 p. cent, cet automne, signale M. Gary Bérubé, directeur général de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal (CCAM).

L'augmentation des ventes correspond, selon divers porte-parole de l'industrie, à un rattrapage d'après-récession. «Les gens qui avaient décidé d'attendre, pendant la récession de 1981-82, avant de changer de voiture, et ils étaient nombreux, se montrent aujourd'hui prêts à acheter des véhicules neufs», commente M. Denis Demers, directeur général de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ), qui regroupe 720 des 850 marchands de voitures de la province.

La reprise des ventes, qui a commencé à se faire sentir il y a un an et demi, a permis aux concessionnaires qui avaient abandonné les affaires de rouvrir leurs établissements. Ainsi, le nombre de concessionnaires a augmenté de 12 p. cent depuis la fin de la récession. A la CCAQ, on compte 75 membres de plus; dans la région de Montréal, la Corporation régionale, qui regroupe 200 marchands, signale une quinzaine d'ouvertures de concessionnaires depuis un an et demi.

Pendant la récession, les Québécois ont appliqué la politique du «bas de laine», ils ont gardé leurs vieilles voitures et les ont fait réparer, note M. Michel de Blois, spécialiste du secteur de l'automobile au sein du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec. S'ils ont fait des achats de voitures au cours de la récession, ajoute M. de Blois, les Québécois ont préféré les autos usagées, moins dispendieuses à l'achat.

Depuis longtemps, le vieillissement du parc automobile québécois n'avait été aussi prononcé. Actuellement, la moyenne d'âge des véhicules circulant au Qué-

## LES VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU CANADA (janvier à août 1984)

	NOMBRE D'UNITÉS	VARIATION PAR RAPPORT A 1983	VALEUR EN MILLIONS \$	VARIATION PAR RAPPORT A 1983
Terre-Neuve	15693	+ 10%	174	+ 19%
Ile-du-Prince-Édouard	4511	+ 23%	48	+ 33%
Nouvelle-Écosse	34290	+ 25%	379	+ 37%
Nouveau-Brunswick	25884	+ 21%	296	+ 34%
Québec	257083	+ 31%	2900	+ 46%
Ontario	341165	+ 26%	4200	+ 38%
Manitoba	32038	+ 21%	401	+ 34%
Saskatchewan	29283	+ 7%	388	+ 18%
Alberta	78183	+ 9%	1000	+ 16%
Colombie-Britannique	74619	+ 12%	928	+ 20%
<b>Canada</b>	<b>892749</b>	<b>+ 23</b>	<b>10800</b>	<b>+ 35</b>

Source: Statistique Canada

bec est de 5,6 ans, tandis qu'il s'agissait de 3,3 ans en 1981. Dans l'industrie de l'automobile, le cycle (de remplacement des voitures) est habituellement de quelque trois années, explique M. de Blois en prédisant un retour au cycle normal d'ici quelques années (les manufacturiers offrent, pour la plupart des marques, des garanties de trois ans ou 50 000 km).

Depuis que la récession s'est résorbée, ce sont la baisse des taux d'intérêt et surtout la quasi assurance que les prix de l'essence vont demeurer stables au Canada, au cours des prochaines années, qui ont stimulé la demande, remarquent MM. Demers et de Blois.

### Autos plus chères

Le prix moyen des voitures neuves achetées par les Québécois, cette année, s'établit à \$11 300, soit \$1 000 ou 10 p. cent de plus que l'an dernier.

Outre les augmentations de prix décidées par les manufacturiers, la hausse du prix moyen payé cette année peut être en partie due au fait que les consommateurs effectuent un retour vers les automobiles de grosse taille et luxueuses, indique M. Guy Oddo, du bureau montréalais de Statistique Canada.

M. Michel de Blois, du ministère de l'Industrie et du Commerce, confirme cette tendance des consommateurs, au Québec comme ailleurs en Amérique du Nord: «Les consommateurs reviennent à la traction arrière et à la voiture de taille intermédiaire, dans laquelle il est plus de confort», souligne-t-il.

Les gens n'abandonnent pas pour autant la voiture de format compact, précise M. de Blois. Ainsi, il vont préférer la petite automobile, dont les coûts sont avantageux, pour leur transport au travail ou pour faire du magasinage, mais ils se tourneront vers l'auto de taille intermédiaire,

plus confortable, pour les voyages, dit-il. Les ménages qui possèdent deux voitures vont en avoir une petite et une plus luxueuse, ajoute M. de Blois.

«Les grosses voitures sont encore très en demande», remarque pour sa part M. Gary Bérubé, de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal.

Ce changement d'attitude de la part des consommateurs, qui s'étaient auparavant tournés de plus en plus vers les petites autos, explique que General Motors ait renoncé à un investissement de \$700 millions à Boisbriand, destiné initialement à la production de modèles compacts à traction avant.

### Moins d'importées

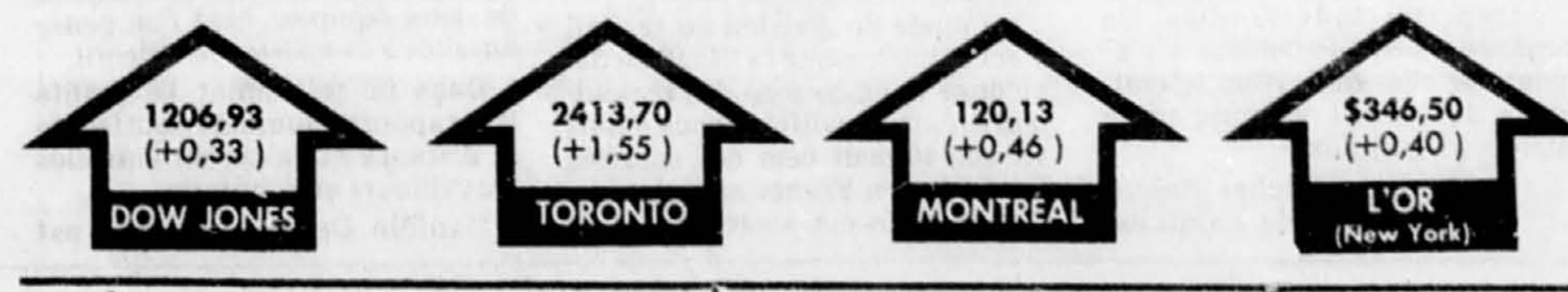
Parallèlement à ce revirement des consommateurs, le nombre de voitures d'importation vendues au pays ne progresse que très lentement, tandis que les autos fabriquées aux USA et au Canada se vendent beaucoup mieux.

Pendant que les ventes de véhicules neufs de fabrication nord-américaine ont augmenté de 36 p. cent au Québec, de janvier à août dernier, les ventes de voitures importées n'ont augmenté que de 7 p. cent (près de 60 000 véhicules importés vendus au Québec). Dans l'ensemble du Canada, les voitures *homemade* ont augmenté leurs ventes de 24 p. cent et les importées de 9 p. cent.

Les voitures japonaises, soumises à des contingents, ont vu leurs ventes décliner de 5 p. cent au Canada, depuis le début de l'année, signale Statistique Canada (114 000, de janvier à août 1984, contre 120 000 au cours de la même période l'année précédente). Ce sont les manufacturiers étrangers autres que japonais (européens et coréens notamment) qui ont augmenté leurs ventes au pays (47 000 en 1984, par rapport à 28 000 en 1983).

## DANS NOS PAGES

- Un «Maxi»**  
 Provigo donne la réplique à Super Carnaval et ouvre un hypermarché «Maxi» sur la Rive-Sud  
 page E 2
- Dome**  
 Malgré une perte de \$4,2 millions au troisième trimestre, Dome Petroleum continue d'améliorer sa situation  
 page E 2
- Taxe**  
 L'augmentation de la taxe d'aéroport rapportera \$35 millions au gouvernement fédéral.  
 page E 2
- Assurances**  
 Les primes d'assurance auto devraient augmenter partout, sauf au Québec  
 page E 3
- CAE**  
 CAE Electronics, de Montréal, vient de décrocher un contrat de \$85 millions de l'armée américaine  
 page E 3



## Malgré son déficit, Dome demeure dans la bonne voie

■ Au troisième trimestre, Dome Petroleum a subi une perte de \$4,2 millions, comparativement à un profit de \$10,3 millions un an auparavant. Ce déficit n'a rien de dramatique cependant, car dans l'ensemble, la situation de Dome s'améliore et la compagnie pourrait redevenir rentable au dernier trimestre de 1984.

**FRANCINE OSBORNE**

Pour les neuf premiers mois de l'année, Dome enregistre un déficit de \$105,4 millions, ou 46 cents par action, en regard d'une perte de \$68,5 millions ou 33 cents par action au 30 septembre 1983.

Dome explique cependant que le déficit des neuf premiers mois de 1984 est largement dû à des pertes de change non réalisées, à la suite de la dévaluation de 5 p. cent du dollar canadien par rapport à la monnaie américaine au cours des premiers mois de l'année. Ces pertes de change sont imputées à la dette à court terme de Dome, qui s'élève à \$2,6 milliards. La dette totale de la compagnie est de \$6 milliards.

Le porte-parole René Lemaire explique que la compagnie a commencé à rembourser sa dette, de sorte que ses frais d'intérêt, qui s'élevaient à \$190,7 millions au troisième trimestre, vont diminuer, si les taux d'intérêt ne montent pas évidemment. Une hausse de 1 p. cent des taux d'intérêt se traduit par une hausse de \$52 millions par an des frais d'intérêt de Dome.

À la suite de l'assouplissement des règlements concernant les exportations de gaz naturel, Dome espère se procurer des revenus additionnels, qui amélioreront sa marge de manœuvre. La participation de Dome à des projets de mise en valeur de pétrole lourd devrait également produire des revenus



additionnels, tout comme ses contrats de forage dans la partie américaine de la mer de Beaufort. En outre, Dome devrait vendre, d'ici au 30 novembre, sa filiale des chantiers maritimes Davie, à Lévis.

Bill MaGee, analyste pétrolier chez Nesbitt Thomson Bongard, trouve très encourageant que le cash-flow de Dome soit positif, ce qui dénote une amélioration de sa situation. Le poste des fonds auto-générés était déficitaire de \$0,8 millions au deuxième trimestre de l'année, tandis qu'au troisième trimestre, il était en surplus de \$27 millions.

Selon M. MaGee cependant, Dome ne sera pas vraiment sortie du pétrin tant que le plan de rééchelonnement de sa dette ne sera pas accepté et mis en vigueur. L'acceptation finale est conditionnelle au succès de l'émission d'actions de \$350 millions que doit faire Dome sur le marché d'ici au 5 février prochain. L'émission d'actions était prévue pour le 5 octobre, mais Dome a jugé que le marché n'était pas propice à un tel geste. Cinq importantes maisons de courtage canadiennes ont accepté de participer à l'émission, Nesbitt Thomson Bongard, McLeod Young Weir, Richardson Greenshields, Dominion Securities et Wood Gundy.

Selon M. MaGee, il n'est pas impossible que Dome fasse appel au marché d'ici à la fin de 1985, car les prix pétroliers internationaux semblent s'être stabilisés et les taux d'intérêt ont tendance à baisser.

## L'augmentation de la taxe d'aéroport rapportera près de \$35 millions à Ottawa

■ L'augmentation de la taxe d'aéroport que doivent payer les voyageurs permettra au gouvernement fédéral de récolter \$34,6 millions supplémentaires en 1985-86, portant ainsi le fruit de cette taxe à quelque \$245 millions.

**GILLES GAUTHIER**

La hausse, annoncée la semaine dernière par le ministre conservateur des Finances Michael Wilson dans le cadre de son exposé sur l'économie, rapportera \$50 millions de plus annuellement par la suite.

À compter du 1er avril 1985, pour les vols au Canada et en direction des États-Unis, la taxe passe de 8 p. cent du prix du billet, avec un maximum de \$23, à 9 p. cent et un plafond de \$30.

Pour les envolées internationales, le montant est fixe et passe de \$12,50 à \$15.

Transports Canada précise que la taxe d'aéroport pour les vols au Canada est calculée sur le coût total du billet. Un voyageur ne la paie donc qu'une seule fois s'il achète un billet aller-retour.

En ce qui a trait aux vols internationaux, la taxe est perçue pour l'embarquement au Canada, ce qui explique entre autres qu'une personne qui achète un billet à l'étranger en direction d'un aéroport canadien ne la paie pas.

Ce qui n'exclut pas bien sûr que des droits puissent être prélevés par les aéroports américains ou européens.

Le gouvernement a par ailleurs annoncé son intention de percevoir, vraisemblablement à compter du 1er avril 1986 une taxe, nouvelle, sur le transport aérien des marchandises. On n'a pas encore déterminé comment elle sera calculée.

## L'OFFENSIVE DE SUPER CARNAVAL

# Provigo riposte et ouvre un « Maxi » à Longueuil

■ Pour contrer l'avance de Super Carnaval dans la région métropolitaine, Provigo ouvre lundi un « Maxi », deux fois plus vaste que la moyenne des huit Héritage, avec 55 000 pieds carrés de surface et une plus grande gamme de produits et de comptoirs.

**Laurier Cloutier**

Résultat de la transformation d'un ex-K Mart, à Longueuil, au coût de plusieurs millions de dollars, Maxi voisine un des deux Super Carnaval actuels.

Déjà de bonne taille, les huit Héritage (des ex-Dominion, Jato, Provigo, AVA, etc) connaissent « beaucoup de succès », déclare Jacques Lesage, vice-président de Provigo. Le volume des ventes a triplé ou quadruplé.

Comparativement aux Provigo traditionnels, les Héritage présentent des produits en vrac et le géant de l'alimentation continue de « raffiner » leur formule.

Le Maxi, lui, proposera « plus de variétés, charcuterie, coupe française, dans une nouvelle atmosphère ».

« On va essayer d'être différent du Marché du Jour (Steinberg) et

de Super Carnaval. Comme le disait en boutade le président du conseil, Antoine Turmel: on a laissé passer Super Carnaval à Québec mais il n'est pas question de le laisser faire à Montréal ».

Le premier Maxi comptera 125 employés, contre de 25 à 100 dans les Provigo.

Il ne restera sans doute pas orphelin longtemps. Le deuxième Maxi « ouvrira peut-être pas ses portes au cours des prochains mois mais on a d'autres projets sur la table. Ça dépend de la réaction de la clientèle ».

« Une couple de Provigo ont été affectés par l'ouverture des

Super Carnaval à Montréal mais ils reprennent maintenant leur volume d'affaires, comme à Québec ».

Jacques Lesage conclut que les consommateurs profiteront des hypermarchés.

Avec Maxi, la région en comptera cinq d'ici Noël (dont un Super Carnaval à Saint-Léonard et un autre le mois prochain à Brossard).

## 30% DES AFFAIRES À L'ÉTRANGER

# Adam, Authier, Boyer a tout investi dans les PME

■ Depuis sa fondation, le cabinet de comptables agréés Adam, Authier, Boyer, Therriault & Associés se consacre exclusivement aux PME (petites et moyennes entreprises) de la région et elle vient de gagner la médaille d'or du Concours-Prix-PME, du Salon de la PME. Mais après ses premiers pas à l'étranger, il prévoit que ses affaires internationales représenteront 30 p. cent du total dès l'an prochain et 50 p. cent en 1986.

**Laurier Cloutier**

Les associés ne se sont pas contentés des services comptables standards pour les PME à la naissance de leur cabinet, en 1976.

Jacques Authier explique en entrevue qu'en plus de gagner leur vie dans ce champ d'activités, les comptables agréés ont donné des cours, organisé des programmes de formation des gens d'affaires (« comme des cours de préparation au mariage »), trouver de la documentation, rédiger des articles...

Le printemps dernier, la firme ajoutait la gestion et l'évaluation et, cette année, l'informatique et la consultation en agro-alimentaire.

Le cabinet de Saint-Lambert peut ainsi fournir de l'expertise pour des subventions, acquisitions, redressements, investissements, etc.

**Non conformistes**

Non conformistes dans leur approche, les associés jouent un peu le rôle du vice-président des Finances de la PME, mais de l'extérieur. S'il faut travailler durant la fin de semaine pour conclure une transaction, pas de problème. « On lâche tout et on y va, même si toute la famille s'apprête à quitter la maison pour un week-end de ski lorsque le téléphone a sonné ».

« Nous sommes nous-mêmes partis de rien. Nous comprenons donc facilement nos clients, souvent des PME qui débutent en affaires. Nous n'offrons pas de produit miracle ».

Les projets comprennent le développement des affaires internationales par la division de la consultation en agro-alimentaire.

Le cabinet vient de se placer les pieds à l'ONU et à la Banque



MM Pierre Adam, Michel Therriault, Arthur Pontbriand, Serge Boyer et Jacques Authier exhibent la médaille d'or du Concours-Prix-PME, du Salon de la PME, que vient de remporter leur firme.

Mondiale (« il suffit de suivre la filière, à New York, Rome et Paris) et des associés ont déjà visité l'Algérie, les Caraïbes et Haïti pour des mandats éventuels.

Jacques Authier ne veut pas préciser le chiffre d'affaires du groupe, avec des effectifs de 45 personnes, des professionnels en majorité.

**Développer le marché**

Mais il enchaîne que son marché s'étend dans un rayon de 100 km de Montréal et qu'on étudie son extension dans tout le Québec. D'autres projets nécessiteraient une augmentation des ef-

fectifs, pour fournir des services multidisciplinaires.

Le chiffre d'affaires des clients varie de \$200 000 à \$60 millions, avec une forte concentration entre \$1 et \$2 millions.

Comme leur marché se limite souvent au Québec, le cabinet peut se contenter d'ententes internationales ponctuelles avec des firmes de comptables internationales, contrairement à une pratique fort répandue.

Le caractère peu orthodoxe d'Adam, Authier, Boyer s'explique peut-être en partie par la moyenne d'âge des employés, d'au plus 30 ans.

## Imasco veut acquérir une chaîne de 134 pharmacies

■ La société montréalaise Imasco Ltée a l'intention d'acquérir au coût de \$85 millions l'entreprise américaine Rea and Derick Inc., consistant en une chaîne de 134 pharmacies.

Conformément à la loi antitrust, le gouvernement américain dispose de 30 jours pour contester cette transaction. M. Roy

Schwartz, porte-parole d'Imasco, a toutefois rappelé qu'une telle période d'attente n'était en fait qu'une formalité.

Imasco acquérait Rea and Derick de la société-mère de Rea, American Stores Co., de Salt Lake City, Utah, par l'intermédiaire de sa filiale Peoples Drug Stores Inc.

Presse canadienne

## L'ÉCONOMIE QUI S'ÉCRIT

# Les coops de production: entre efficacité et démocratie

■ L'intérêt croissant qui se manifeste pour les coopératives de production est lié non seulement à la crise économique avec son lot de faillites et la crainte du chômage, mais aussi à une nouvelle sensibilité pour la démocratie au sein même de l'entreprise.

C'est ainsi qu'en France Danièle Demoustier relève dans son étude sur « Les coopératives de production », que de janvier 1978 à décembre 1982, l'effectif global des SCOP (sociétés coopératives ouvrières de production) a plus que doublé, et qu'en décembre 1983 la Confédération générale des SCOP regroupait 1 300 coopératives de production avec 41 000 salariés dont 24 000 (60 pour cent) étaient sociétaires, c'est-à-dire participaient à la gestion comme copropriétaires.

Mais comme toutes les entreprises marchandes, les coopératives sont confrontées aux contraintes du marché même si, en même temps, elles se doivent de répondre aux attentes de leurs travailleurs.

Ces attentes ne s'expriment pas uniquement en termes d'emplois et de pouvoir d'achat, mais aussi en qualité des relations de travail, en capacité d'expression sur le fonctionnement de l'ate-

lier, en opportunités de formation et de promotion.

Autrefois, mais de moins en moins aujourd'hui, les coopératives affirmaient la primauté de la qualification sur l'investissement



**JEAN POULAIN**

— le travail, sur le capital — sur l'expression collective plutôt que l'autorité hiérarchique, sur la maîtrise d'un métier au lieu de la spécialisation des tâches.

**Pas de modèle de production coopératif**

Malheureusement, comme le souligne à plusieurs reprises Danièle Demoustier dans son ouvrage de 123 pages, il n'y a pas d'organisation du travail coopératif: ceci veut dire qu'en grandissant ou en se créant sur les débris d'entreprises industrielles, de nombreuses SCOP tendent à s'aligner sur « l'organisation scientifique » du travail, comme toute entreprise capitaliste.

Le spécialiste Michel Beaud dans son « Histoire du capitalis-

me » et son second ouvrage: « Histoire du socialisme », même si de toute sa sincérité il opte pour la seconde forme, reconnaît avec beaucoup de lucidité, comme Danièle Demoustier le fait pour les SCOP, que « le capitalisme est une logique de production » alors que le socialisme a oublié d'en rechercher une (Michel Beaud a lui-même cherché un mode de production socialiste mais sans succès).

Il résulte de ceci que les petites coopératives de production réussissent à maintenir leur « esprit de famille » mais le problème du développement est souvent crucial car des leaders contrôlent progressivement les rapports: la première division se dessine entre les responsables de la gestion, au sens large, et ceux qui se cantonnent à la production.

Une seconde étape peut parfois mener à une division plus poussée de la production elle-même.

Comme le regrette l'auteur: « l'absence d'alternative aux formes « normales » d'organisation du travail pèse lourdement sur l'adhésion des travailleurs ».

Le mode de division du travail s'accroît lorsque la SCOP se développe et embauche des travailleurs moins qualifiés (nous avons vu que 40 pour cent des salariés des SCOP en France sont de simples salariés non sociétaires): or

les coûts de production passent souvent d'abord par les coûts de main-d'oeuvre...

Cette absence de perspective sur l'organisation du travail fait cruellement défaut aux SCOP issues de luttes syndicales: lors de la reprise de l'entreprise par les travailleurs, le syndicat affirme bien souvent sa volonté de rompre avec l'organisation hiérarchique et parcellarisée antérieure. Mais il ne trouve guère ni dans le mouvement coopératif, ni dans le mouvement syndical d'ailleurs, de quoi alimenter sa réflexion, souligne l'auteur.

Et de donner l'exemple d'une importante entreprise française du meuble, tombée en faillite et reprise en 1979 sous forme de SCOP.

Le plan de restructuration ayant permis la réembauche des 350 salariés mit l'accent sur la productivité, par une hausse des cadences de travail jugées anormalement basses, la construction de chaînes de production, l'instauration d'un système de primes au rendement pour motiver les travailleurs, avec l'instauration de deux équipes: bref l'on pense aussitôt à l'expérience Tricofil.

Dans un tel climat la qualité des rapports humains souffre de la distance qui s'établit entre les travailleurs eux-mêmes.

Danièle Demoustier, qui est

aussi l'auteur de « Entre l'efficacité et la démocratie, les coopératives de production » (Éditions Entente) ne manque cependant pas de réalisme dans son penchant pour ce type d'organisation du travail.

Elle remarque en effet que « lorsque les travailleurs s'expriment on s'aperçoit qu'ils ne forment pas, en toute occasion, un ensemble homogène, mais qu'ils ont, sur bon nombre de questions, des points de vue différents, permettant de distinguer des sous-groupes au sein de chaque SCOP ».

De fait, entre les gestionnaires et les exécutants s'insinue une troisième classe de participants, les professionnels, sorte de contre-pouvoir technique face à la direction gestionnaire.

Mais comme sociétaires et salariés, les travailleurs coopérateurs seront amenés à adopter spontanément des attitudes que l'auteur qualifie — un peu caricaturalement, dit-elle — de comportements de « salariés », « épargnants » ou « investisseurs », différents, voire contradictoires.

Les trois objectifs de création d'une SCOP sont, en premier lieu la création ou la défense d'emplois, ensuite (ou en priorité pour certains) la volonté de participer collectivement et démocratiquement à la gestion de l'entreprise.

Enfin, les SCOP, pour remplir ces objectifs, deviennent des lieux d'échange et de formation.

Le début de l'ouvrage montre comment les SCOP sont nées au 19e siècle des associations ouvrières, d'ouvriers-artisans, contre les manufactures capitalistes, associations ou maîtres, ouvriers et apprentis partageaient le travail dans l'atelier: l'une de ces associations fut l'Union des cochers, ancêtre des coopératives de taxis.

De nos jours les SCOP se diversifient puisqu'on y retrouve des troupes de théâtre et des firmes d'ingénieurs-conseils.

En conclusion, Danièle Demoustier indique que « si la crise est bien aussi une remise en cause du taylorisme dans l'organisation de la production, il faut reconnaître que, sur ce point, les SCOP n'apportent pas de réponse. En revanche, pour les relations sociales, elles peuvent apporter leur expérience, notamment en matière d'implication des travailleurs, de souplesse d'adaptation, d'engagement des membres au-delà de strictes considérations financières ».

**LES COOPÉRATIVES DE PRODUCTION** par Danièle Demoustier Collection Repères publié par Les Éditions La Découverte à Paris

# ÉCONO-FLASHES

par ANDRÉ CHÉNIER

## Les profits de la Fiducie du Québec

■ Bien que le bénéfice net de la Fiducie du Québec ait quelque peu diminué au troisième trimestre, ce bénéfice s'est néanmoins accru de six p. cent pour les neuf premiers mois de l'exercice, passant de \$2 245 000 l'an dernier à \$2 376 000 cette année. Au troisième trimestre, le profit net est tombé de \$706 000 à \$557 000 en raison surtout d'une forte augmentation des frais d'exploitation. Des sommes importantes ont été consacrées au développement de plusieurs activités, dont le régime d'épargne-actions qui est maintenant offert par l'entremise des caisses populaires et d'économie. Les revenus ont augmenté de 20 p. cent au troisième trimestre, passant de \$27 millions l'an dernier à \$32,5 millions cette année. Quant à l'actif, il atteignait \$985,8 millions au 30 septembre, en hausse de 22 p. cent par rapport à l'an dernier.



## AMCA complète son offre

■ AMCA International a complété son offre publique de quatre millions d'actions privilégiées convertibles, rachetables et cumulatives à 9,5 p. cent, série 2, au prix de \$25 par action. Les recettes permettront de rembourser des emprunts à court terme contractés au Canada. Comme, par ailleurs, les Entreprises Canadiennes-Pacifique ont acheté au même prix 4 165 000 actions privilégiées série 2 supplémentaires, les ECP conserveront leurs quelque 50,7 p. cent d'intérêts directs et indirects dans AMCA.

## Taux hypothécaires réduits

■ Le Canada Trust a réduit deux de ses taux hypothécaires de ¼ de point. L'hypothèque de six mois est maintenant à 12 p. cent et celle de trois ans à 12,75 p. cent. La Banque de Nouvelle-Écosse, de son côté, a réduit de ½ point ses taux hypothécaires de un an, deux ans, trois ans et quatre ans et ces taux sont respectivement à 12, 12,75, et 13 p. cent. L'hypothèque de cinq ans est réduite de ¼ de point à 13,25 p. cent. Le Trust général du Canada a également modifié ses taux hypothécaires qui, pour une maison unifamiliale, sont maintenant les suivants: 12¼ pour un an, 12¾ pour deux ans et 13 p. cent pour trois ans. Pour un immeuble à logements, les taux sont les suivants: 12¼ pour un an; 13 p. cent pour deux ans; 13¾ pour trois ans, quatre ans et cinq ans.

## Morgan Trustco: piètres résultats

■ En raison de piètres résultats financiers, Morgan Trustco a décidé de ne pas payer de dividendes jusqu'à nouvel ordre. Le dernier dividende trimestriel était de cinq cents et il a été payé en septembre. Pour les neuf premiers mois de l'exercice Morgan Trustco accuse un déficit de \$657 633, en regard d'un bénéfice de \$1 005 747 ou 45 cents par action pour la même période l'an dernier. Au troisième trimestre, le déficit net s'élevait à \$956 215, comparativement à un profit de \$403 896 ou 18 cents par action l'an dernier. Des pertes sur les hypothèques et l'immobilier supérieures à ce qu'on prévoyait en Alberta ont contribué à ces déficits.



## Un dividende de Ivaco

■ Le conseil d'Ivaco Inc. a déclaré un dividende supplémentaire de 12 cents sur les actions de catégorie A et un dividende supplémentaire de 10 cents sur celles de catégorie B. Un dividende régulier trimestriel de 12 cents a été déclaré sur les actions de catégorie A et de 10 cents sur celles de catégorie B. Tous ces dividendes seront payés le 28 décembre aux actionnaires inscrits au 30 novembre.

## Des actions de CDC Life Sciences

■ CDC Life Sciences Inc., filiale à part entière de la société de développement du Canada, a déposé un prospectus provisoire pour une émission d'actions ordinaires. Le gros de ces actions se composera d'actions du trésor mais la SDC vendra également certaines de ses actions ordinaires de CDC Life. On croit que les actions ordinaires vendues au public formeront environ 35 p. cent du total de ces actions. Le syndicat de souscription se composera de Wood Gundy, Burns Fry et Dominion Securities Pitfield.

## Un contrat pour Northern Telecom

■ Northern Telecom Inc., filiale américaine de Northern Telecom Ltée, a obtenu de six sociétés des contrats d'une valeur globale de \$15 millions (US) pour des unités de disque de huit pouces Mercury et des dérouleurs de bande ultra-rapides Flashback. Les contrats viennent de US Design Corp., de Lanham, au Maryland; Data plus, de Torrance, en Californie; Sentinel Corp., de Cincinnati; Everex Corp. de Mountain View, en Californie; E-Systems, de Falls Church, en Virginie, et Business Operating Systems, de Colorado Springs.

## Une autre coupure fédérale

■ Le gouvernement fédéral a décidé de contremander la construction de deux Centres de traitement des données de l'impôt, l'un à Ottawa et l'autre à Toronto. D'après un porte-parole de Revenu Canada, l'abandon de ces projets pourrait diminuer les immobilisations prévues d'un montant de \$75 millions.

## 3 700 tonnes de poisson à l'URSS

■ L'accord sur les pêcheries que le Canada a conclu avec l'Union soviétique a débouché sur un premier gros contrat. Le Canada doit en effet livrer à l'URSS, par l'entremise de 14 poissonneries de l'Atlantique, 3 682 tonnes métriques de poisson qu'on évalue à environ \$3 millions.

## 120 jours pour acheter

### Maison neuve Broadcasting

■ En vertu d'une option, Allan Waters, président de CHUM Ltée, dispose de 120 jours pour acheter les actifs de Maison neuve Broadcasting Ltd. (Radiodiffusion Maison neuve Ltée) qui exploite les postes de radio CKGM et CHOM-FM de Montréal, et de Radio Windsor Canadian Ltd., qui exploite les postes CKWW et CJOM-FM de Windsor, en Ontario. C'est ce qu'annonçait hier Geoff Stirling, président de Maison neuve Broadcasting et de Radio Windsor Canadian, en précisant qu'il a décidé de vendre ces postes de radio pour pouvoir s'occuper davantage de ses entreprises de Terre-Neuve, à savoir le réseau de télévision NTV, le réseau de radio OZ-FM et une maison d'édition. La transaction reste soumise à l'approbation du Conseil de la radio-télévision et des télécommunications. M. Stirling désire également diriger ses efforts vers les nouvelles technologies qui se développent dans le domaine des médias.

## Celanese verse un dividende

■ Le conseil de Celanese Canada a déclaré un dividende trimestriel de cinq cents par action sur les actions ordinaires de la compagnie. Ce dividende sera payé le 28 décembre aux actionnaires inscrits au 7 décembre.

## L'or de Joubi de Valmac

■ En dépensant \$500 000 comptant et en s'engageant à déboursier \$300 000 de plus pour l'exploration, Western Quebec Mines recevrait 40 p. cent d'intérêts dans la propriété aurifère Joubi de Valmac Inc. qui s'étend sur 344 hectares près de Val D'Or. Western Quebec pourrait aussi obtenir les 60 p. cent d'intérêts restants en échange de 2,5 millions de ses actions avant le 31 décembre 1987. Afin de pouvoir financer le projet, Western Quebec Mines s'est entendue avec MacDougall, MacDougall et Mactier Inc. sur un placement privé de un million d'actions au prix de \$1 par action. Quelque 500 000 de ces actions seront accompagnées de bons de souscription permettant d'acheter 50 000 actions de plus au prix de \$1,20 pendant une période de 18 mois. Ces transactions dépendent toutefois du feu vert des régies intéressées et des actionnaires.

## Brock vend à Erskine Resources

■ La société américaine Brock Exploration, de la Nouvelle-Orléans, s'est engagée à vendre à Erskine Resources, de Calgary, pour une somme de \$7 087 000 (canadiens), toutes ses propriétés pétrolières et gazières du Canada, propriétés situées dans le sud de l'Alberta et en Saskatchewan. Au 31 mars, ces réserves étaient évaluées à 762 000 barils de pétrole et 1,1 milliard de pieds cubes de gaz.

# Les primes d'assurance auto grimperont partout... sauf au Québec

■ Mis à part quelques petits réajustements, les primes d'assurance automobile ne devraient pas augmenter au cours de l'année prochaine au Québec.

MICHEL GIRARD

C'est ce qu'a déclaré à LA PRESSE M. Raymond Medza, directeur général du Groupement des assureurs automobiles du Québec.

« Il n'y a actuellement aucun assureur, dit-il, qui nous ait donné des indices sur une éventuelle hausse des primes d'assurance auto en 1985. Cependant, la longue période des réductions successives de primes est maintenant chose du passé. »

Les automobilistes québécois se retrouveront ainsi dans une situation privilégiée car dans les autres provinces canadiennes les primes grimperont d'environ 15 p. cent en 1985 et ce à cause d'une

augmentation du nombre d'accidents.

Mais il n'y a rien de coulé dans le béton avec les compagnies d'assurance. Si les automobilistes québécois continuent de se relâcher, comme c'est notamment le cas depuis le mois de septembre, et que par conséquent le nombre d'accidents augmente, ils risquent de se retrouver avec une hausse imprévue de primes vers le milieu de 1985.

### Fréquence à la hausse

Selon M. Medza, le nombre d'accidents avec dommages matériels a augmenté de 20 p. cent en septembre et octobre, par rapport aux deux mêmes mois de 1983.

Non seulement la fréquence est en hausse, mais il y a aussi le degré de gravité qu'il l'est.

Cela s'explique par le fait que les automobilistes du Québec, qui avaient fait pourtant preuve de

prudence lors des deux dernières années, ont tout bonnement tombé dans le laisser-aller.

Autre facteur: le laisser-aller des services de police en matière de surveillance routière a également ouvert la porte à la folie de la vitesse, principale cause des accidents.

Mais heureusement que de janvier à la fin d'octobre 1984, la hausse enregistrée au niveau de la fréquence des accidents avec dommages matériels n'est pas aussi élevée. Au cours de cette période, le nombre d'accidents a grimpé de 12 p. cent comparativement à l'an dernier. Cela représente tout de même une augmentation appréciable.

Espérons que les assureurs continueront l'an prochain de se livrer une « guerre des primes » au Québec. C'est le moyen le plus sûr d'éviter une hausse... d'ici à ce que les automobilistes reviennent à la prudence!

# CONSUMMATION

## Un prudent optimisme

■ OTTAWA (PC) — Le déclin de la confiance des consommateurs, qui s'était amorcé à la fin de l'année dernière, connaît une pause, du moins pour le moment, fait savoir aujourd'hui le Conference Board du Canada.

Mais, a noté le Board, les résultats de son sondage trimestriel sur les prévisions d'achat du consommateur, alliés à la tendance à la baisse enregistrée plus tôt, demeurent cohérents avec l'opinion voulant que la reprise dans le secteur des achats, à la consommation perdrait de son accélération à court terme. Le dernier sondage du Conference Board s'est déroulé durant le troisième trimestre.

Les dépenses des consommateurs sont considérées comme un facteur particulièrement important de la croissance économique.

Le Board a également souligné qu'au regard de son sondage précédent, les consommateurs semblaient légèrement moins optimistes quant au climat économique général.

# Tom Hopkins, gourou de la vente

■ Le grand gourou de la vente aux États-Unis c'est Tom Hopkins: 40 ans, plusieurs fois millionnaire, propriétaire notamment d'une Rolls Royce et d'une villa de \$5 millions.

MICHEL GIRARD

Depuis 12 ans, il ne vend qu'un seul produit: du « Tom Hopkins ».

Est-ce payant? A vous de juger: ses spectacles sur l'art de la vente, pardon ses conférences, lui rapportent \$15 millions par année.

Le « Tom Hopkins » est produit extrêmement populaire auprès des vendeurs de n'importe quoi: maisons, ordinateurs, souliers, assurances... bobettes.

« Jusqu'à présent, a-t-il confié à LA PRESSE, plus d'un million de vendeurs ont assisté à mes conférences. » Il en a données 1 500 à travers le monde.

Mercredi dernier, il en a donnée une au Théâtre Saint-Denis de Montréal sur l'art de vendre dans le secteur immobilier.

Résultat: 1 800 agents d'immeuble, venus de tous les coins du Québec, ont déboursé la somme de \$60 pour écouter religieusement les secrets de leur gourou.

Le 26 avril dernier, il avait attiré au Sheraton de Montréal 1 500 vendeurs de différents secteurs.

Que les vendeurs ayant raté les conférences de Tom Hopkins se consolent: il reviendra à Montréal les 17, 18 et 19 avril prochains... à la Place des Arts.

Tom Hopkins n'a jamais perdu son temps sur les bancs de l'école. Il a quitté l'école après ses études secondaires. Et il s'est déniché un emploi comme vendeur d'immeubles.

A 26 ans, il était déjà devenu maître dans son domaine alors qu'il obtenait son premier million de dollars. A 28 ans, il décide de parcourir l'Amérique en vendant « ses » secrets sur l'art de vendre. Il n'a jamais arrêté de se « promouvoir » depuis ce temps-là.

N'importe quel produit, fut-il bien emballé, ne peut rester sur le marché s'il n'est pas de qualité et s'il ne répond pas à un besoin.

Il faut croire que le « Tom Hopkins » est de qualité puisque sa popularité ne cesse de s'accroître d'une année à l'autre auprès de sa clientèle, les vendeurs.

Plus de 3 000 entreprises, dont un grand nombre de multinationales, ont retenu jusqu'à présent les services de Tom Hopkins pour enseigner à leur personnel les techniques de la vente.

Hopkins n'est pas un théoricien de la vente. C'est un praticien qui transmet à ses pairs les trucs du métier!



photo Robert Nadon, LA PRESSE

Tom Hopkins

## DES CONTRATS DE \$85 MILLIONS

# CAE Electronics perce le marché militaire américain

■ CAE Electronics de Montréal vient d'obtenir des contrats de \$85 millions pour la fabrication de 13 simulateurs de vol, dont 10 serviront à l'entraînement des équipages des gros porteurs C-5 militaires américains. C'est la première fois que CAE perce le marché militaire des États-Unis.

Cette commande pour les simulateurs d'appareils C-5 a été placée par la compagnie United Airlines Aircrew Training Inc., filiale de la société aérienne United Airlines. Le fait que le gouvernement américain confie à l'entreprise privée la formation d'équipages militaires constitue également une première. L'entente conclue par la compagnie montréalaise porte sur une somme de \$56 millions.

CAE Electronics, qui est une filiale à part entière de CAE Industries de Toronto, a également vendu deux simulateurs à la société Fokker des Pays-Bas et deux à Swissair. Chaque contrat a une valeur de \$14 millions.

L'usine montréalaise a porté cette année sa main-d'œuvre à 1 700 et prévoit embaucher une centaine d'autres personnes grâce aux contrats qu'elle vient d'obtenir. Elle complète un projet d'expansion de \$7 millions qui permet d'ajouter 80 000 pieds carrés de superficie aux bureaux et ateliers, soit une augmentation de 25 pour cent. Les nouvelles

commandes permettront une activité soutenue jusqu'en 1987.

CAE Industries de la Ville-Reine compte 13 filiales qui oeuvrent dans quatre secteurs: électronique et aviation, pièces d'automobiles, autres activités manufacturières et distribution industrielle. Lorsqu'elle fut créée à Montréal en 1947, elle se spécialisait dans la réparation et les services à l'industrie de l'électronique et plus particulièrement les radars.

Elle s'est diversifiée par la suite pour devenir une spécialiste des systèmes de contrôle électroniques et des simulateurs pour l'aviation et pour les centrales nucléaires tout en fabricant de la machinerie et des pièces pour une foule d'industries, dont celles des produits de la forêt, et les chemins de fer. Le secteur qui a connu la plus forte croissance au cours des deux ou trois dernières années est toutefois celui des pièces d'automobiles.

### \$420 millions de commandes

Le carnet de commandes des diverses filiales s'élève à l'heure actuelle à \$420 millions, dont un peu plus de la moitié est constitué de contrats pour les simulateurs et les systèmes de contrôle de l'usine montréalaise.

Les ventes totales des filiales pour l'exercice financier le 31 mars 1984 se sont élevées à \$310,5

millions, comparativement à \$269,8 millions pour l'année précédente. Les bénéfices ont été de \$22,7 millions par rapport à \$11 millions.

À Montréal, des simulateurs ont été mis au point pour tous les genres d'appareils à réaction construits par Airbus, Boeing, Lockheed et McDonnell Douglas, ainsi que pour 18 appareils militaires, dont des hélicoptères et les nouveaux chasseurs F-18 et Tornado. Depuis la fin des années 70, les ventes de CAE se sont portées à peu près également entre les secteurs militaires et civils. Un simulateur pour l'aviation commerciale coûte entre \$7 millions et \$10 millions et pour les appareils militaires, entre \$10 millions et \$15 millions, dépendant des « options ».

Les simulateurs de centrales nucléaires de CAE ont été installés dans toutes les usines de ce genre au Canada. La compagnie a également fourni les systèmes de contrôle de tous les réacteurs CANDU vendus dans le monde, sauf un, ainsi qu'un système pour une usine italienne. CAE perçoit récemment le marché américain en vendant des simulateurs aux compagnies Boston Edison et Florida Power and Light.

L'entreprise a également obtenu des contrats pour dix systèmes destinés à autant de centres de contrôle régionaux d'Hydro-Québec.

## MARCHÉS BOURSIERS

# Le marché reste indécis à Wall Street

■ La tendance a évolué irrégulièrement et dans des écarts étroits hier à Wall Street dans un marché calme. Après une faiblesse initiale, l'indice des valeurs industrielles s'est modérément raffermi mais s'est à nouveau détendu vers la fin de la séance. Cet indice s'est établi à 1 206,93 en baisse de 0,33 point. Quelque 73 millions d'actions ont été échangées.

### Bell Cda Entreprises en vedette à Montréal

La tendance était irrégulière

hier à la Bourse de Montréal. L'indice général du marché a terminé la séance en hausse de 0,46 point, à 120,13. Le volume des échanges a gonflé jusqu'à 5 409 311 actions, contre 1 381 095 la veille. Les forestières ont cédé 1,65 à 140,30, les minières 1,08 à 120,92 et les pétrolières 0,05 à 128,86, tandis que les bancaires montaient de 0,93 à 112,57, les industrielles de 0,44 à 111,37 et les services publics de 0,23 à 115,98.

La séance terminée on dénombre 84 titres en hausse, 107 en recul et 107 stationnaires. Dans les valeurs de second ordre, Abitibi Limited perd deux cents à 32 cents, Muscocho gagne 10 cents à \$2,70 et Kewagama Gold prend quatre cents à 40 cents.

### Volume de 14,46 millions à Toronto

Le marché était à la hausse et une bonne activité régnait, hier à la Bourse de Toronto. L'indice composé a monté de 1,55 point et

se trouvait à 2413,70 au terme de la séance. Un important volume a été traité: 14,46 millions d'actions, comparativement à 11,62 millions le jour précédent.

### Marché terne à Vancouver

Les cours ont fluctué dans un marché léger, hier à la Bourse de Vancouver, et 9 367 846 actions ont changé de main. On comptait 212 titres en hausse, 228 en baisse et 418 stables. L'indice global du marché affichait en clôture 938,31 un gain de 0,02 point

Des amis... bien placés.

## SIX FAÇONS DE TIRER PROFIT DE VOTRE PROCHAINE RÉUNION D'AFFAIRES.

Vous prévoyez tenir une réunion d'affaires entre les 1<sup>er</sup> décembre 1984 et 30 avril 1985? Le réputé Château Champlain de Montréal vous propose les "Mois-Profit", un nouvel ensemble d'avantages pour réunions d'affaires dont vous pouvez nettement tirer profit.

- **Tirez profit** des bas tarifs sur les chambres. 75 \$ par chambre, par jour, si vous réservez avant le 30 novembre 1984.
- **Tirez profit** des possibilités multiples de nos onze salles de réunion entièrement équipées.
- **Tirez profit** du confort de nos installations. Choix de films à votre disposition dans nos chambres luxueuses.
- **Tirez profit** de la fine cuisine de nos trois restaurants et des plaisirs du Café Concé.
- **Tirez profit** de notre nouveau studio de santé "Le Spa".
- **Tirez profit** de notre situation stratégique au cœur du centre-ville avec accès direct au métro.

\*Bloc minimum de 15 chambres par nuit.

CP Hôtels Le Château Champlain



1 Place du Canada  
Montréal, Québec  
H3B 4C9  
(514) 878-9000

Pour renseignements, composez 1-800-763-1121 ou mandez à votre club de tourisme de groupe.

CP et E sont les marques déposées de Canadian Pacific Limited.

## RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

COMPAGNIES	PROFITS (PERTES) (\$000)			REVENUS BRUTS (\$000)		
	Courant	L'an dernier	Variation	Courant	L'an dernier	Variation
<b>Gas Métropolitain</b> (gaz naturel) Mont. Qué. 9mois 30 sept.	20,812	16,430	+26%	517,000	446,200	+15%
<b>International Paints (Canada)</b> (revêtement) Mont. Qué. 9mois 30 sept.	2,062	1,035	+99%	57,200	50,900	+12%
<b>Northgate Exploration</b> (mines) Tor. Ont. 9mois 30 sept.	4,655	(7,062)	—%	51,851	46,275	+12%
<b>Phillips Cables Corp.</b> (fils électrique) Brockville, O. 9mois 30 sept.	(2,352)	(230)	—%	132,655	129,037	+2%
<b>Trimac Ltd.</b> (transport) Cal. Alb. 9mois 30 sept.	3,900	3,100	+25%	235,300	193,700	+21%
<b>Transalta Utilities</b> (serv. pub.) Cal. Alb. 9mois 30 sept.	133,394	109,909	+21%	555,765	454,091	+22%
<b>Newfoundland Light &amp; Power</b> (serv. pub.) St. Johns, Nfld. 9mois 30 sept.	17,695	15,675	+12%	150,500	126,100	+19%
<b>Carnation Co.</b> (alimentation) Los Ang. Cal. 9mois 30 sept.	149,451	142,710	+4%	2,564,146	2,480,825	+4%

## Crédit Foncier

FIDUCIE CRÉDIT FONCIER

**11 1/4%** payé annuellement  
**12 1/8%** payé annuellement

1 AN 55 MOIS

PLACEMENTS À TERME GARANTI

Taux passibles de changer sans préavis.

Montréal: 612, rue Saint-Jacques (514) 282-1880  
Québec: (418) 681-0277 • Ottawa: (613) 238-6084

Institution inscrite. Régie de l'assurance-dépôts du Québec. Membre Société d'assurance-dépôts du Canada.

## CARRIÈRES ET PROFESSIONS

**Bélanger Hébert**

COMPTABLES AGRÉÉS

## offre d'emploi

Nous sommes présentement à la recherche d'un comptable agréé et d'un technicien en comptabilité qui désirent se tourner vers une carrière au service d'une clientèle de P.M.E. Sous la direction d'un associé de la firme, les ambitions des candidats pourront être assouvies par d'excellentes possibilités d'avancement professionnel.

Les candidats devront avoir un minimum de trois années d'expérience et la rémunération traduira les qualifications et l'expérience des élus.

Toute personne intéressée, homme ou femme devra soumettre son curriculum vitae au plus tard le 20 novembre 1984 à

Maurice Di Stéfano, c.a.  
234, rue Dufferin  
Bureau 400  
Sherbrooke (Québec)  
J1H 4M2

SHERBROOKE • LAC-MÉGANTIC • COATICOOK • ASBESTOS • COWANSVILLE  
MAGOG • RICHMOND • WEEDON • SUTTON • STANSTEAD

## A.C.D.I.: UN POSTE OUTRE-MER POUR UN CADRE FINANCIER DE HAUT NIVEAU

Notre client, l'agence canadienne de développement international, recherche un cadre d'expérience pour diriger son équipe de financiers canadiens travaillant dans un pays politiquement stable de l'Afrique de l'Est.

Votre mission sera de renforcer la gestion financière et les contrôles d'exploitation d'une importante société de services, en qualité de chef adjoint des finances. À ce titre, vous dirigerez la planification et le contrôle financiers ainsi que l'établissement des systèmes budgétaires et des mécanismes d'encadrement des coûts, contrôlerez la situation financière courante, y compris la marge d'autofinancement et le fonds de roulement, et superviserez les fonctions comptables et informatiques de la société.

Votre expérience de la gestion financière des entreprises, votre connaissance des systèmes et procédures de contrôle d'exploitation, et votre compétence professionnelle en comptabilité, seront indispensables à l'exercice des fonctions qui seront les vôtres dans cette intéressante affectation. Par vos antécédents, vous avez l'envergure correspondant à ce poste de haute responsabilité et les aptitudes de communication nécessaires pour rendre compte de votre travail à tous les niveaux. Une expérience acquise dans plusieurs organismes d'importance ou dans une entreprise de services variés constituera un atout majeur.

Cette mission d'une durée déterminée commandera une rémunération incluant une généreuse indemnité pour affectation à l'étranger et la gratuité de logement. Le travail se fera en anglais; aucune formation linguistique ne sera donnée. Le poste est ouvert aux candidats masculins et féminins.

Veuillez adresser votre demande en toute confiance à D. J. Richards, Bryce, Haultain & Associates, One St. Clair Avenue East, Toronto (Ontario), M4T 2V7, sous la référence 7X555.

## Bryce, Haultain & Associates

Executive Recruiting & Personnel Consulting  
TORONTO • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER

**Bélanger Hébert**

COMPTABLES AGRÉÉS

## offre d'emploi

Nous sommes présentement à la recherche d'un comptable agréé et d'un technicien en comptabilité qui désirent se tourner vers une carrière au service d'une clientèle de P.M.E. Sous la direction d'un associé de la firme, les ambitions des candidats pourront être assouvies par d'excellentes possibilités d'avancement professionnel.

Les candidats devront avoir un minimum de trois années d'expérience et la rémunération traduira les qualifications et l'expérience des élus.

Toute personne intéressée, homme ou femme devra soumettre son curriculum vitae au plus tard le 20 novembre 1984 à

Maurice Di Stéfano, c.a.  
234, rue Dufferin  
Bureau 400  
Sherbrooke (Québec)  
J1H 4M2

SHERBROOKE • LAC-MÉGANTIC • COATICOOK • ASBESTOS • COWANSVILLE  
MAGOG • RICHMOND • WEEDON • SUTTON • STANSTEAD

## Agissez REapidement!

« Un abri fiscal doit aussi être un bon investissement »

Faites appel à des spécialistes reconnus:

Montréal: 875-4810 Québec: 647-4026

St-Hyacinthe: 773-1520

**MC NEIL MANTHA**

McNeil, Mantha, Inc.  
Courtier en valeurs mobilières

**Crédit Foncier**

FIDUCIE CRÉDIT FONCIER

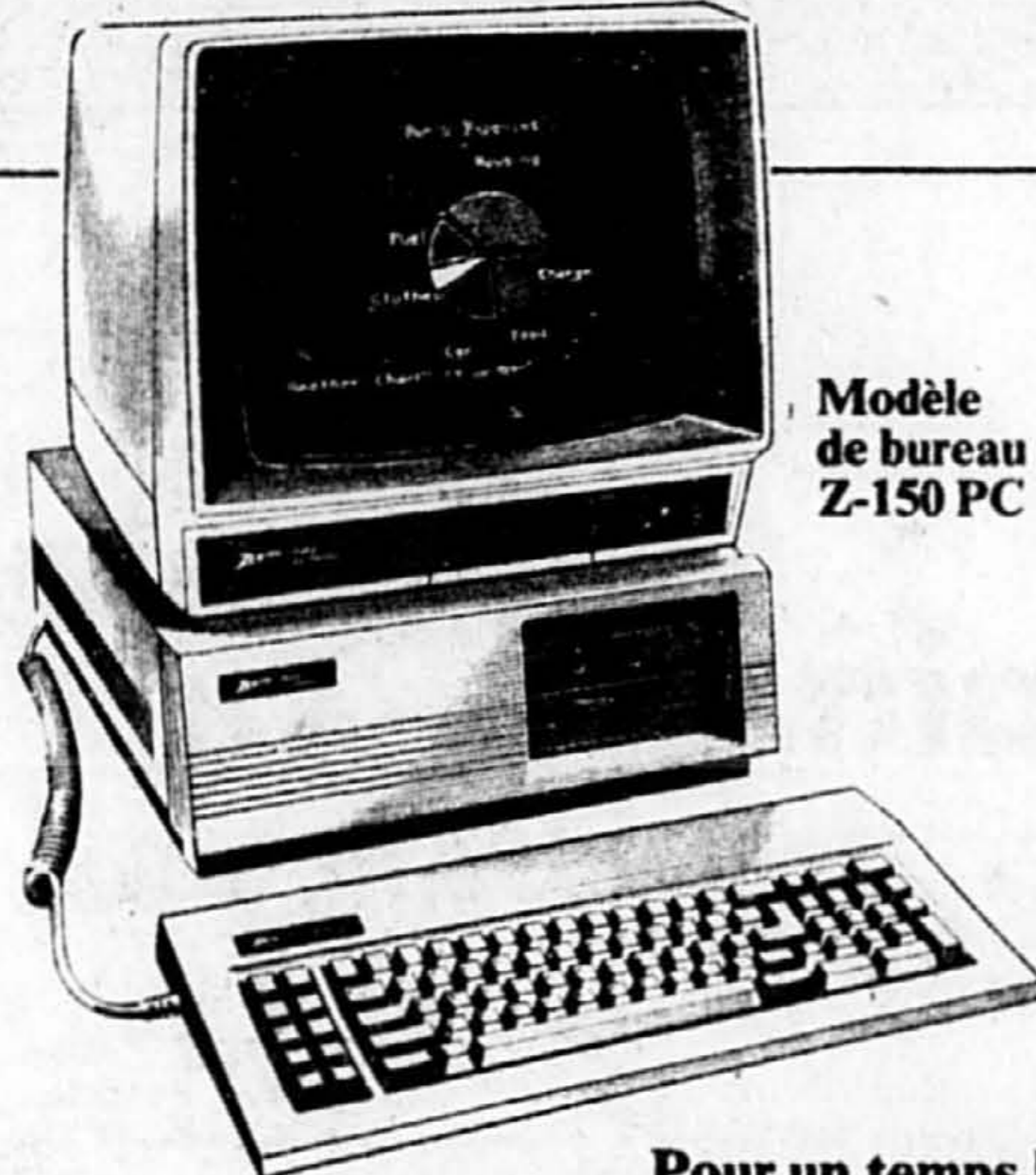


MICHEL M. LESSARD

M. Claude Castonguay, président du Conseil d'administration du Crédit Foncier, annonce la nomination de M. Michel M. Lessard au poste de président et chef de la direction de la Société. M. Lessard était président et chef des opérations depuis 1981. Diplômé de l'Université Laval et du Harvard Business School, il est entré au Crédit Foncier en 1971. Il est membre du Conseil d'administration et du Comité exécutif de la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal. Il est également administrateur de d'autres sociétés canadiennes et est actif auprès de plusieurs organismes communautaires.

Le Crédit Foncier, dont l'actif dépasse \$2.8 milliards, a comme activité principale de consentir des prêts à terme sur des propriétés et autres immobilisations, et de distribuer des produits d'épargne et de placement concurrentiels, au public, aux investisseurs ainsi qu'aux institutions financières. Fondée en 1880, la Société sert sa nombreuse clientèle à partir d'un réseau de succursales qui s'étend de St. John's à Victoria.

Il y a de tout dans les ANNONCES CLASSÉES de la presse 285-7111



Modèle de bureau Z-150 PC



Modèle portatif Z-160 PC

## ÉCONOMISEZ \$800\*

Pour un temps limité seulement, une offre de Zenith/Data Systems

**SUR L'ENSEMBLE PC QUI ASSURE LE FONCTIONNEMENT COMPLET DE TOUTES LES FACETTES DE VOS AFFAIRES**

Achetez un Zenith Z-150/160 PC «Performance totale» avant le 31 décembre 1984 et vous recevrez deux des meilleurs logiciels de l'heure.

Microsoft Word & Multiplan (valeur de \$800\*)

Des mots... un programme unique, «Word» pour le traitement des mots qui se charge de tous vos travaux de rédaction; il possède aussi une commande magique «undo» qui effectue les révisions en un clin d'oeil. Multiplan... une feuille ventilée qui permet l'étude des multiples possibilités «et si...», pour analyse, calculs techniques et vous pourrez même vous charger de votre déclaration d'impôts. Ces deux logiciels de pointe — une valeur de \$800 — vous sont offerts sans frais à l'achat d'un Zenith Z-150/160 PC que vous effectuerez avant le 31 décembre 1984.

Lorsque le maximum de performance est votre option. Choisissez le Zenith Z 100 PC, comptable IBM PC.

Les ordinateurs parfaits pour les gens d'affaires car ils peuvent utiliser virtuellement tous les programmes IBM PC, tout en offrant plus encore que le «rendement total» IBM, y compris toute une gamme de fonctions spécialisées et un clavier «plus intelligent». Il a été choisi par des dizaines de compagnies et universités réputées.

\*Prix de détail suggéré

**ZENITH data systems**

La qualité doit y être pour que le nom soit opposé.

Offre valable uniquement chez les détaillants Zenith participants Association des marchands Zenith/Data Systems

<b>INFOLOGIC ENR.</b> Domaine du Parc, 175, Principale, Cowansville (514) 263-2277	<b>VISIONTRONIQUE</b> 218, Alexandre, Sherbrooke (819) 569-7415	<b>ORDINATEUR MICRO</b> 200, boul. Brien, Repentigny 581-1902
<b>CLAJEC inc.</b> 6032, rue St-Hubert, Montréal 279-8414	<b>MAGISYSTEM</b> 16, rue Nicholson, C.P. 98, Valleyfield (514) 371-7310	<b>Omnilog inc.</b> Place Sauvé, 350, boul. Arthur Sauvé, St-Eustache 472-0646
<b>MICRO SELECT inc.</b> Centre d'ordinateurs 6780, 1 <sup>re</sup> Avenue, suite 150, Charlesbourg (418) 622-9000	<b>LES PRODUITS DE L'INDUSTRIE (DE LAVAL) ET DU LOGICIEL (DE LAVAL)</b> Centre 2000, 3195, boul. St-Martin Ouest, Laval 687-9897	<b>Société informatique Nelmart</b> 4240, Seré, St-Laurent 733-5283
<b>DBI INFORMATIQUE ENR.</b> Carrefour Rimouski 419, Jessop, Rimouski 722-6211	<b>Dimoulin</b> 388-4777 783, rue Mistral, Montréal	<b>SOPEX</b> 2300, rue Bellefeuille (2 <sup>e</sup> étage), Trois-Rivières (819) 379-5511

## Carrière dans la vente industrielle

L'histoire Hilti  
Hilti (Canada) Limitée est une société à succès, orientée vers la vente. Nous avons une équipe nationale de vente dépassant 100 Représentants vendant des systèmes de fixation aux clients existants et en perspective sur les marchés industriels et de la construction d'un bout à l'autre du Canada.

Compétences exigées et défis  
Si vous possédez les compétences suivantes:  
• Un minimum de 3 années d'expérience dans la vente technique.  
• Un professionnel dynamique motivé à la vente et non un «preneur de commandes».  
• Une excellente habileté à communiquer.  
• Une motivation envers l'atteinte des résultats.  
• Bilingue.

Si vous possédez les aptitudes personnelles et d'affaires nécessaires et aimeriez en savoir plus long sur ce poste, s'il vous plaît communiquer avec:

R. Forest  
Directeur des ventes  
(514) 735-4175

## Lorsque l'opportunité frappe... considérez ce que Hilti a à vous offrir!

Opportunité de carrière

À titre de nouveau Représentant des ventes, vous recevrez un minimum de deux semaines d'entraînement sur la route sous la surveillance de votre Directeur local des ventes pour vous préparer à deux semaines d'entraînement intensif à nos locaux modernes. Après quoi vous représenterez Hilti à titre de Représentant des ventes techniques, recevant un entraînement au travail, des conseils et des recommandations de votre Directeur local. Cette opportunité saura intéresser ceux gagnant en ce moment aux environs de 25,000\$ et qui sont à la recherche du plateau de revenu suivant basé sur leur performance.

S'il vous est impossible de téléphoner, s'il vous plaît faire parvenir votre curriculum vitae en toute confiance à:

7250, route Transcanadienne  
Saint-Laurent, Québec  
H4T 1A3

**HILTI**  
(Canada) Limitée

PRIVATISATION D'AIR CANADA

# Jeannot favorise les subventions sur les lignes déficitaires

■ PARIS (PC) — La privatisation au moins partielle de la société aérienne Air Canada est souhaitable et probable a déclaré mercredi à Paris le PDG de la société, M. Pierre J. Jeannot.

Le président ne croit pas qu'il soit question « à ce stade-ci de privatisation totale », mais estime que « les possibilités sont très fortes pour une privatisation partielle » qui permettrait à des capitaux privés d'acquiescer « de 10 à 20 pc » des actions de la compagnie.

« J'espère fortement, et c'est la recommandation que j'ai faite au gouverne-

ment, que les employés (d'Air Canada) seront les premiers à qui on offrira de participer à la compagnie », a-t-il déclaré.

Interrogé sur la perspective, à moyen ou à long terme, d'une privatisation totale, M. Jeannot a expliqué que « le gouvernement voudra conserver un droit de regard » en ce qui concerne le réseau international d'Air Canada.

Pour le réseau intérieur canadien, cependant, il a indiqué que compte tenu du nombre de compagnies aériennes présentes au pays, il ne pensait pas « que le gouvernement veuille

nécessairement conserver un intérêt important » dans la société.

« Les notions d'entreprise privée et de service public se concilient fort bien », a-t-il ajouté, en proposant que « sur les lignes qui sont déficitaires, l'Etat puisse offrir des subventions pour que le service soit maintenu d'une façon adéquate ».

M. Jeannot discutait de ces questions avec les journalistes après avoir prononcé un discours sur la « déréglementation aérienne » devant un groupe d'hommes d'affaires français.

A ce sujet, il a affirmé qu'un abus de déréglementation pouvait « mettre en danger la cohésion et la fiabilité du système mondial de transport aérien, qui dépend d'une étroite coordination entre les pays. »

Il n'en a pas moins estimé qu'une « certaine déréglementation est inévitable, bénéfique » et « irréversible ».

## Le Tandy 2000: il est vraiment supérieur!

Le Tandy 2000 offre beaucoup plus que les autres ordinateurs à MS-DOS. Même le PC d'IBM® ne peut se comparer avec le Tandy 2000.

Voici pourquoi il est un appareil vraiment supérieur!

Le "2000" est plus rapide, sa mémoire sur disque plus étendue. Il produit des graphiques plus détaillés. Il offre facilité d'extension et conception ergonomique pour une exploitation optimale.

Choisissez parmi les applications MS-DOS les plus puissantes. Prévisions financières, traitement de textes, classement électronique... **Faites la comparaison.** Venez voir le Tandy 2000. Son prix et ses performances en font l'appareil supérieur parmi les ordinateurs à MS-DOS.

**Nos offres bonis font du Tandy 2000 l'appareil supérieur par excellence!**

À l'achat d'un Tandy 2000 de 128 K à 2 unités, vous recevrez, sans frais supplémentaires, un kit de mémoire de 128 K, installation comprise, et un logiciel Lotus 1-2-3 avec programmes tableur, base

de données et graphiques. Une valeur de plus de \$1060.

Achetez un Tandy 2000 de 256 K à disque dur (26-5104) et recevez le logiciel Lotus 1-2-3 sans frais supplémentaires. Une valeur de \$665.

Ces offres bonis sont en vigueur du 16 novembre au 31 décembre 1984.



Le système tel qu'illustré comprend un Tandy 2000 à 2 unités, un écran VM-1 et une imprimante DMP-500 (avec câble). \$257.95

IBM, MD de International Business Machines Corp.

**32 Centres d'ordinateurs au Canada**  
Venez nous décrire vos besoins et laissez-nous vous montrer comment TRS-80 peut aider à rationaliser l'exploitation de votre entreprise tout en épargnant temps et argent.

**Le plus grand choix**  
Nous avons de nombreux ordinateurs, accessoires et logiciels pour une plus grande flexibilité et un plus grand choix d'options et de prix.

**Formation pratique complète**  
Nous offrons des cours pour que vous et votre personnel puissiez passer à l'exploitation immédiate de votre équipement TRS-80.

**Soutien après-vente**  
Un représentant de service dans chaque Centre peut répondre à toutes vos questions d'exploitation. Un appel suffit pour obtenir l'aide dont vous avez besoin.

**Soutien technique complet**  
Nous sommes là lorsque vous avez besoin de nous. Nous pouvons protéger votre investissement avec un contrat de service rapide et efficace, sur place ou en atelier.



**SEIKO**

*"Mon être était semblable à une statue inachevée; L'amour m'a ciselé; je suis devenu un homme."*

Mubammad Iqbal

**Seiko pour hommes**  
Grande valeur à prix exceptionnel

Garantie de 2 ans

**325\$**

**doucet**  
BIJOUTIERS

Pour laisser parler votre coeur

DE C'EST DOUCET LES TERRASSES • PLACE VERTU • MAIL CHAMPLAIN BROSSARD  
• PROMENADE SAINT-BASILE • CARREFOUR DE KÉJELLES SAINT-JEAN  
• CARREFOUR DU NORD SAINT-JEROME  
• MONTELEONE • TROIS-RIVIERES • JACQUES-CARTIER • VAL D'OR • OTTAWA ET HILL

**TANDY/Radio Shack**  
DIVISION, ELECTRONIQUES TANDY LIMITEE

**NOS ORDINATEURS C'EST DU SÉRIEUX**

**CENTRES D'ORDINATEURS RADIO SHACK:**  
Montréal 1255, rue Guy, 931-4494 • 2001, rue University, 849-2031 • St-Laurent 8092, Voie de service sud, 337-2741 • Centre d'achats Greenfield Park, 465-0441 • Laval 1970 boul. St-Martin, 687-4454

**Magasins Radio Shack «Plus» Centre d'ordinateurs:**  
Sherbrooke 562-3677 St-Bruno 653-4122 Rosemère 437-1211  
Trois-Rivières 379-3036 St-Laurent 332-0246

## UNE NUIT DE SOMMEIL VAUT 1 000 MILLES AU RÉVEIL



Voilà comme c'est facile d'obtenir des primes-voyage avec l'Aéroplan, le programme pour les grands voyageurs d'Air Canada.

Inscrivez-vous à l'Aéroplan dès aujourd'hui et parcourez 1 000 milles (1 609 km) sans même vous déplacer. En fait, c'est ce que vous obtenez pour chaque nuit que vous passez à un hôtel Hilton International Canada! là où tout le monde est chez soi. A Saint-Jean N.-B., à Québec, à Montréal (Bonaventure), à l'aéroport de Montréal (Dorval), à Toronto (Harbour Castle), à l'aéroport de Toronto, ou encore à Windsor.

\*À l'exception de la Suisse.  
\*Offre valable jusqu'au 31 décembre 1985.  
Sujet à l'homologation du gouvernement.  
\*L'Aéroplan est une marque de commerce d'Air Canada.

**Avec l'Aéroplan, p'tit dodo vaut gros!**

Maintenant, les voyageurs ayant logé à un hôtel Hilton International Canada<sup>†</sup> peuvent obtenir des milles Aéroplan valables pour des vols gratuits, de classe supérieure ou à tarifs réduits, ou encore pour des nuits à l'hôtel ou des locations d'auto. Et cela vaut pour n'importe quelle destination où les services réguliers d'Air Canada sont offerts\*. Vous trouverez les formules d'adhésion à l'Aéroplan et toute l'information s'y rattachant à la réception de l'hôtel, chez Air Canada ou chez votre agent de voyages. Inscrivez-vous dès ce soir. Parce qu'avec l'Aéroplan, un p'tit dodo vaut gros.

**Hilton International Canada**  
OÙ TOUT LE MONDE EST CHEZ SOI

**AEROplan**  
Le programme pour les grands voyageurs

**AIR CANADA**





OPTIONS TRANS-CANADA (non transigées)

Table of financial options data for Trans-Canada, including columns for Option, Mois, Prix, Offre, Dem, and various market indicators.

MARCHÉ DES OPTIONS Chicago

Table of financial options data for the Chicago market, including columns for Option et prix, Nov, Dec, and various market indicators.

OFFRE ET DEMANDE (de Toronto)

Table of financial offers and demands for Toronto, including columns for Stock, Offer, Demand, and various market indicators.

INDICES STANDARD & POOR'S DES OPTIONS DE CHICAGO

Table of Standard & Poor's indices for Chicago options, including columns for Option et prix, Nov, Dec, and various market indicators.

OPTIONS TRANS-CANADA (transigées)

Table of financial options data for Trans-Canada (transigées), including columns for Option, Mois, Prix, Offre, Dem, and various market indicators.

TITRES AU COMPTOIR (de Toronto)

Table of financial titles at the counter for Toronto, including columns for Stock, Offer, Demand, and various market indicators.

INDUSTRIELLES (offre et demande à Toronto)

Table of industrial titles (offer and demand in Toronto), including columns for Stock, Offer, Demand, and various market indicators.

MINES ET PÉTROLES (offre et demande à Toronto)

Table of mining and petroleum titles (offer and demand in Toronto), including columns for Stock, Offer, Demand, and various market indicators.

Il y a de tout dans les ANNONCES CLASSÉES de la presse 285-7111



MARCHÉ DES OPTIONS SUR DEVISES

Table with columns: Série, Int en cours, Offre, Demande, Ferm. Containing data for Canadian Dollar, British Pound, and Canadian Dollar.

CANADIAN DOLLAR - 50,000 CANS

Table with columns: Série, Int en cours, Offre, Demande, Ferm. Containing data for Canadian Dollar options.

BRITISH POUND - 5,000 BRP

Table with columns: Série, Int en cours, Offre, Demande, Ferm. Containing data for British Pound options.

CANADIAN DOLLAR - 50,000 CANS

Table with columns: Série, Int en cours, Offre, Demande, Ferm. Containing data for Canadian Dollar options.

SWISS FRANC - 25,000 SF

Table with columns: Série, Int en cours, Offre, Demande, Ferm. Containing data for Swiss Franc options.

FONDS MUTUELS

Table with columns: Institute, Members, Temielon Group, Temp Gwth 12.71, etc. Containing data for various mutual funds.

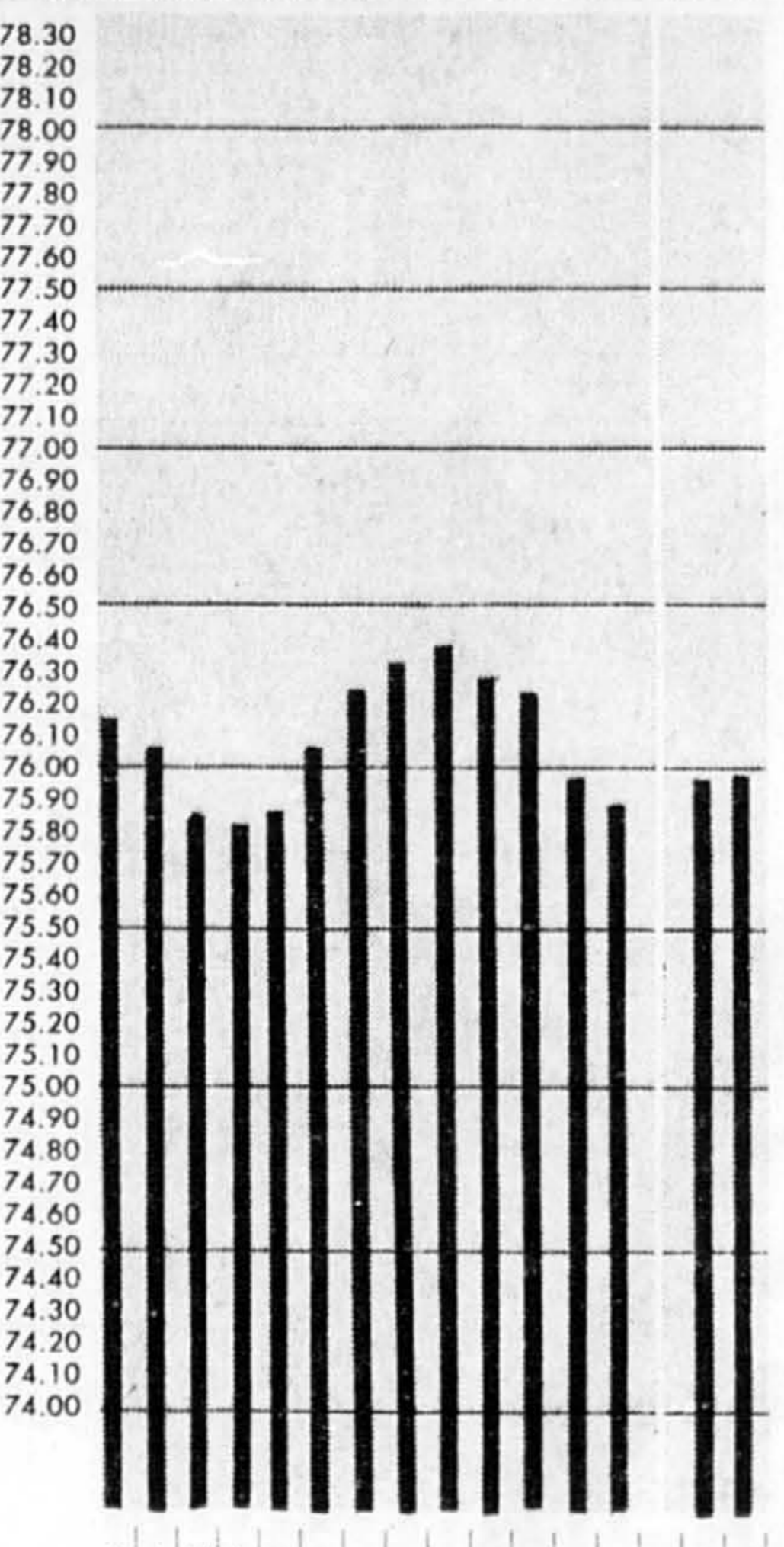
LES DEVISES

(PC) - Voici les taux des devises étrangères tels que fournis par la Banque de Montréal. Les cotes sont en monnaie canadienne.

LES OBLIGATIONS

Table with columns: GOUVERNEMENT DU CANADA, PROVINCIALES, CORPORATIONS. Containing data for government and corporate bonds.

LE DOLLAR CANADIEN



VANCOUVER

suite de la page E6

Table with columns: Valeurs, Ventes, Haut, Bas, Form, ch, Net. Containing market data for Vancouver.

LES OBLIGATIONS

Table with columns: GOUVERNEMENT DU CANADA, PROVINCIALES, CORPORATIONS. Containing data for government and corporate bonds.

Advertisement for Mazda RX-7 1985. Includes text: 'SI VOUS PASSEZ PAR LE NORD... VENEZ FAIRE L'ESSAI D'UNE... AUTONOR'. Features an image of the car and contact information for Raymond, Chabot, Martin, Paré.

Advertisement for Raymond, Chabot, Martin, Paré. Includes a portrait of M. Pierre Lessard and text: 'Les associés de Raymond, Chabot, Martin, Paré ont le plaisir d'annoncer l'admission de M. Pierre Lessard à titre d'associé responsable de la FISCALITÉ INTERNATIONALE.'.

Télémarketing: une nouvelle ère commence...

... et l'horizon qui s'ouvre au chef d'entreprise n'est plus le même. Aujourd'hui, nul ne doit se contenter d'une croissance lente ou de ventes anémiques. Le télémarketing est en mesure de donner à votre démarche marketing le souffle qui lui permettra d'accroître rapidement et considérablement les profits de votre entreprise.



Multiplier les ventes Le télémarketing, c'est une approche marketing qui repose sur un usage complètement repensé des télécommunications dans l'entreprise. En intégrant à la base les télécommunications à votre effort marketing, le télémarketing vous permet d'augmenter de façon décisive le chiffre des ventes tout en diminuant le coût relatif à chaque vente.

bien supérieure à ce qui vous avait semblé possible jusque-là. Le télémarketing vous permet en outre d'effectuer le traitement des commandes avec une efficacité qui vous donne un avantage marqué sur la concurrence. Il vous permet également d'améliorer la rentabilité des comptes marginaux, et même de rationaliser et de rentabiliser davantage l'ensemble de la gestion des comptes.

Développer les marchés Le télémarketing s'appuie sur une compilation systématique de l'information; il vous permet ainsi d'identifier et de conquérir de nouveaux marchés à un rythme étonnant, tout en vous offrant la possibilité d'exploiter de façon optimale les marchés où vous êtes déjà implantés.

Contrôler et planifier Le télémarketing comporte des mécanismes de contrôle et de mesure des résultats d'opération qui lui permettent d'évaluer avec précision et régularité sa propre performance. Vous êtes ainsi en mesure de planifier et d'ajuster vos stratégies marketing en fonction d'une connaissance toujours supérieure et de votre marché et de vos opérations.

Accroître le service et la productivité En incorporant le service à la clientèle de votre entreprise à l'ensemble des opérations prises en charge par le télémarketing, vous pouvez jouir d'une plus grande considération de la part de vos clients et d'une fidélité

Telecom Canada est le réseau national qui regroupe les dix compagnies de télécommunications à travers le Canada. L'ère du télémarketing

Advertisement for 'un vrai week-end' at Auberge Chéribourg. Text: 'Du 19 octobre au 9 décembre 1984 88\$ par pers. pour le week-end, occ. double.' Includes contact information: 1-800-567-6132.

**LES GRAINS**

**WINNIPEG**  
(CONTRATS EN TONNES)

Nov.	420.00	421.50	418.50	418.50	419.50
Déc.	424.50	424.50			
Jan.	424.50	424.50			
Fév.	424.50	424.50			
Mars	424.50	424.50			
Avril	424.50	424.50			
Mai	424.50	424.50			
Jun.	424.50	424.50			
Juillet	424.50	424.50			
Sept.	424.50	424.50			
Oct.	424.50	424.50			

**MARCHE À TERME**  
Ouv. Haut Bas Fer. Hier

Nov.	361.50	366.00	361.50	362.70	360.60
Déc.	375.00	378.70	374.00	375.80	373.80
Jan.	383.00	383.80	382.70	383.50	381.50
Fév.	390.50	391.50	388.50	389.90	388.00
Mars	395.00	395.00	392.00	393.50	392.00

**VANCOUVER**

Nov.	408.50	408.50	403.25	405.00	404.20
Déc.	413.00	413.00	410.90	413.90	411.40
Jan.	419.00	422.10	417.10	418.80	417.70
Fév.	423.90	427.90	423.00	423.70	423.50
Mars	425.00	425.00	422.00	424.60	423.50

**BLE-FOURRAGER**

Déc.	162.00	163.80	162.00	162.00
Jan.	159.40	160.80	159.40	159.40
Fév.	157.50	157.80	157.50	158.10
Mars	157.50	157.50	157.00	157.00

**AVOINE**

Déc.	123.50	124.00	123.50	124.00
Jan.	126.70	126.90	126.70	126.10
Fév.	127.70	127.90	127.70	127.10
Mars	127.70	127.90	127.70	127.10

**MARCHE AU COMPTANT:**  
Avoine: 1 cw 132.00 2 cw 132.00 ex  
1 fourragère 131.00 2 fourragère  
123.50 2 fourragère 120.00 3 fourragère  
117.00 fourragère mélange  
72.00  
ORGE (Thunder Bay): 1 cw 6 rang

**CHICAGO**

Ouv.	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Nov.	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Déc.	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Jan.	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Fév.	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Mars	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Avril	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Mai	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Jun.	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Juillet	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Sept.	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%
Oct.	3.53	3.53	3.51	3.51%	-02%

**MAIS**

Déc.	2.75%	2.76	2.75	2.75%	-01%
Jan.	2.82%	2.83%	2.82%	2.82%	-01%
Fév.	2.89	2.89%	2.88%	2.88%	-00%
Mars	2.92%	2.93%	2.92	2.92%	-00%
Avril	2.88%	2.89%	2.88%	2.88%	-00%
Mai	2.85%	2.87%	2.85%	2.85%	+01%

**BLE FOURRAGER**

Nov.	137.50	1 cw 2 rang	137.50	2 cw 2 rang	137.50
Déc.	137.50	2 cw 6 rang	137.50	1 fourragère	137.50
Jan.	137.50	2 fourragère	137.50	3 fourragère	130.00
Fév.	137.50	1 cw 144.50	2 cw 142.50	3 cw 114.50	ergate 105.50
Mars	137.50	1 cw 339.90	2 cw 337.90	3 cw 324.90	

**GRAINE COLZA:** Thunderbay no 1 canadienne 370.00  
Vancouver no 1 canadienne 405.00

**BLE FOURRAGER:** 3 rouge printemps  
169.80 Fourragère Canadienne 168.80

**ORGE ALTA:** Calgary 136.50 Edmonton 136.50 Lethbridge 136.50

**AVOINE**

Déc.	1.83%	1.83%	1.82%	1.83%	-00%
Jan.	1.81%	1.82%	1.81	1.82	
Fév.	1.79	1.79%	1.78%	1.79%	+00%
Mars	1.75%	1.76	1.75%	1.75%	+00%
Avril					
Mai					
Jun.					
Juillet					
Sept.					
Oct.					

**FÈVES-SOYA**

Nov.	6.19	6.21%	6.14%	6.16%	-05
Déc.	6.31	6.23%	6.26%	6.28	-07
Jan.	6.45	6.47	6.40%	6.41%	-03%
Fév.	6.59	6.59%	6.53	6.53%	-05
Mars	6.66%	6.69	6.62%	6.64%	-03%
Avril	6.86	6.87%	6.82%	6.83%	-03%
Mai	6.53	6.52	6.52%	6.53	-01
Jun.	6.50	6.52	6.48%	6.50	-00%

**LE DOLLAR**

MONTREAL (PC) — Le dollar américain a clôturé inchangé hier, à \$1,3180 par rapport à la devise canadienne. La livre sterling a gagné 37-100 à \$1,6634.

A New York, le dollar canadien a gagné 1-100 à \$0,7599 et la livre 7-25 à \$1,2640.

**LES BESTIAUX**

Les arrivages au marché de Montréal hier comprenaient 983 bovins, 1.044 veaux, 47 moutons et 22 porcs.

Les prix s'établissaient ainsi:

Génisses: commercial: \$47-56.50.  
Vaches: D3: \$44-50.50; D5: \$40-45.  
Tauraux: \$52-59.25.  
Génisses engraisées, moyennes et communes, de plus de 500 lb: \$50-65.  
Veaux de choix: \$95-117; bons animaux: \$75-95; moyens et communs: \$40-75.  
Bons veaux de remplacement: \$75-96; moyens et communs: \$40-75.  
Agneaux: \$77-84.  
Moutons: \$27-30.  
Truies: \$44-49.50.  
Prix moyen du porc ontarien, lundi: \$71.71; mardi: \$72.99.

# Économies instantanées

## PRODUITS VIDÉO RCA

Les marchands RCA ont obtenu d'importantes remises du fabricant et vous en font bénéficier!

À Noël, offrez le cadeau dont le charme demeure et économisez gros en plus. Pendant un certain temps seulement, les clients pourront bénéficier des remises du fabricant sur les tout nouveaux produits vidéo 1985 de RCA, jusqu'à 300\$ de réduction sur le prix habituel d'un système moniteur-VCR. C'est l'occasion que vous attendiez... c'est le temps idéal... et ça se passe chez votre marchand RCA!

Économisez JUSQU'À

# 70\$

Le rendement ColorTrak de luxe dans un récepteur-moniteur de 48 cm (20 po)\*

Le rendement d'un moniteur à un prix populaire... plus une réduction de jusqu'à 70\$!

- Télécommande numérique 22 fonctions
- Autoreglage de la couleur
- Syntonisation multibande

**Télécouleur XL-100 Compagnon de 48 cm (20 po)\* de RCA**

Déjà un des meilleurs achats RCA... maintenant réduit de jusqu'à 50\$!

- Syntonisation électronique à monosélecteur 18 positions
- Accord précis automatique
- Autoreglage de la couleur

Économisez JUSQU'À

# 50\$

Économisez JUSQU'À

# 100\$

Économisez JUSQU'À

# 200\$

Économisez JUSQU'À

# 100\$

**Récepteurs-moniteurs ColorTrak 2000 omnisp spectraux de styles magnifiques**

Jusqu'à 100\$ d'économies, plus les caractéristiques RCA les plus populaires:

- Signal audio-vidéo traité à 100%
- Stéréocompatibilité
- Centre de commande numérique TV-VCR
- Panneau d'entrée du moniteur vidéo pour la connexion directe d'accessoires
- Image de 63 cm (26 po)\*

**Super bas prix POUR CET ÉVÈNEMENT SEULEMENT**

Un des meilleurs achats RCA! Meuble XL-100 pleine grandeur 63 cm (26 po)\* à un prix si bas qu'on ne peut l'annoncer.

- Télécommande numérique 17 fonctions
- Syntonisation multibande
- Autoreglage de la couleur
- Coffret de style traditionnel au fini pacanier attrayant

**Récepteurs-moniteurs ColorTrak 2000 omnisp spectraux de 63 cm (26 po)\* de RCA**

Un produit vedette de RCA! Obtenez toute la couleur, tout le son, en tout temps et économisez instantanément jusqu'à 200\$.

- Le premier télécouleur grand public à traiter 100% du signal audio-vidéo.
- Son stéréo réel de sources audio à deux voies, stéréo d'antenne BTSC ou vidéocassettes stéréo.
- Centre de commande numérique pour la télécommande intégrée du téléviseur et d'un VCR RCA compatible.
- Flexibilité d'un moniteur vidéo: connexions directes de plusieurs sources d'émission, y compris entrées RVB numériques pour ordinateur.
- Le GK2080 offre des portes en acrylique teinté et un dessus ouvrant pour le rangement d'accessoires; 3 autres modèles offrent le plein rendement ColorTrak 2000 dans un coffret mince et économique d'espace.

**VCR VHS Hi-Fi stéréo à télécommande infrarouge**

Bénéficiez de son incroyablement réel du VHS Hi-Fi stéréo... et économisez jusqu'à 100\$

- Chargement pratique par l'avant
- Programmeur 14 jours, 6 événements
- Sauvegarde de la mémoire du programmeur
- Effets spéciaux, dont l'exploration visuelle rapide et l'arrêt sur image

**NOUVEAU DE RCA... L'ULTIME VCR!**

Convertible... téléprogrammable... son VHS Hi-Fi stéréo

- Couplage modulaire permettant la transformation instantanée en portatif avec pile et caméra facultatives
- Téléprogrammation électronique jusqu'à un an à l'avance
- 5 têtes d'enregistrement-lecture
- Plus presque toutes les caractéristiques imaginables d'un VCR de luxe!

Image de 63 cm en diagonale/tube-image de 26 po  
Image de 48 cm en diagonale/tube-image de 20 po

**RCA**

Le degré de participation à cette promotion est laissé à la discrétion de chaque marchand participant.

**ROLLAND INC.**  
**AVIS DE DIVIDENDES**  
 AVIS est donné par les présentes que les dividendes trimestriels suivants ont été déclarés payables le 14 décembre 1984, aux actionnaires inscrits à la fermeture des livres le 26 novembre 1984.

**ACTIONS PRIVILÉGIÉES**  
 \$1,062.5 par action sur les actions privilégiées cumulatives de \$4.25.

**ACTIONS ORDINAIRES**  
 CLASSE «A» — \$0.25 PAR ACTION  
 CLASSE «B» — \$0.2375 PAR ACTION

PAR ORDRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION, LE SECRÉTAIRE ADJOINT,  
 LUC O. DESY

**Montréal Trust**



Dr. Guy Roberge, FRCP, FACC

Le président du conseil et chef de la direction du Montréal Trust, M. Robert Gratton, a le plaisir d'annoncer la nomination du docteur Guy Roberge au conseil d'administration de la société.

Outre ses fonctions de chef de service de Cardiologie de l'hôpital Saint-Luc, le docteur Roberge est professeur agrégé au Département de médecine de l'Université de Montréal et chargé de cours à la Faculté de médecine à l'Université McGill. Il est aussi membre de nombreuses associations médicales bien connues, d'Amérique du Nord.

Le Montréal Trust compte parmi les compagnies de fiducie les plus importantes du Canada. Il offre une vaste gamme de services fiduciaires, financiers et immobiliers aux particuliers et aux entreprises. À l'heure actuelle, il exploite plus de 75 succursales réparties sur l'ensemble du pays.

**DOMINION TEXTILE INC.**



J.V. Raymond Cyr H. Purdy Crawford, c.r.

Thomas R. Bell, président et chef de l'administration de Dominion Textile Inc., a le plaisir d'annoncer l'élection de Messieurs J.V. Raymond Cyr et H. Purdy Crawford, c.r., au conseil d'administration de la société.

Monsieur Cyr est président et chef de la direction de Bell Canada. Il est membre du conseil d'administration de plusieurs entreprises canadiennes importantes et siège à diverses associations et institutions éducatives. Monsieur Cyr est aussi président des Pionniers du Téléphone d'Amérique, la plus grande association bénévole d'employés de l'industrie au monde.

Monsieur Crawford est associé de la firme d'avocats Olser, Hoskin & Harcourt de Toronto. En plus d'être membre du conseil d'administration de nombreuses sociétés canadiennes et internationales, son expérience légale touche tous les aspects administratifs des grandes entreprises.

Dominion Textile Inc. est le plus important manufacturier canadien de textiles et de produits connexes. Elle exploite 35 usines à travers le monde et sa main-d'œuvre totale atteint 11 500 employés.

**FRUITS/LÉGUMES**

(PC) — Voici les prix payés au Marché central métropolitain tels que fournis par le ministère de l'Agriculture du Québec.

**Fruits**  
 Pommes: Lobo et Cortland: 12x3 lb ou 9x4 lb, au détailant \$10.50, au grossiste \$9.19; 8x5 lb, au détailant \$11.00, au grossiste, \$9.63; Cell pack, grosseur 120, au détailant \$14.00, au grossiste \$12.25; Cell pack, grosseur 140, au détailant \$12.00, au grossiste \$10.50; 4x4, au détailant \$7.00, au grossiste \$6.13, minot (en vrac) au détailant, \$7.50, au grossiste, \$6.56.

McIntosh, Spartan hâtes et High River: 12x3 pintes ou 9x4 pintes, au détailant, \$11.50, au grossiste, \$10.06; 8x5 lb, au détailant, \$12.00, au grossiste, \$10.50; Cell pack, grosseur 120, au détailant, \$15.00, au grossiste, \$13.13; Cell pack, grosseur 140, au détailant, \$13.00, au grossiste \$11.38; 4x4 pintes, au détailant, \$8.00, au grossiste, \$7.00; minot en vrac, au détailant, \$8.50, au grossiste, \$7.44.

Régions à plus de 290 km de Montréal: ajoutez \$0.50. Une allocation de transport de \$0.35 est allouée aux détaillants qui vont chercher les pommes chez le producteur ou l'emballer.

Ces prix sont fournis par le Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec.

**Légumes**  
 Betteraves moyennes, \$2.00 à \$2.50 le sac de 25 lb.

Brocoli: glacé \$9.00 à \$10.00 la caisse de 14 unités; ordinaire \$8.00 à \$9.00 la caisse de 12 ou 14 unités; Carottes: \$1.50 à \$1.75 le

sac de 25 lb; \$5.00 à \$5.50 le sac de 24 sachets de 2 lb ou 10 sachets de 5 lb; carottes mini: \$5.50 à \$6.00 la caisse de 20 sachets de 12 oz; grosses, \$3.00 à \$3.50 la caisse de 50 lb.

Choux chinois: \$5.00 à \$5.50 la caisse de 12 unités. Choux de Bruxelles: \$6.00 à \$6.50 la caisse de 12 caisses de 10 oz; la caisse de 9 liges \$9.00 à \$10.00; glaces, la caisse de 25 lb, \$13.00 à \$15.00.

Choux de Savoie: \$4.50 à \$5.00 la caisse de 12 unités. Choux-fleurs: \$8.00 à \$9.00 la caisse de 12 unités. Choux-fleurs en vrac: \$9.00 à \$10.00 pour 12 unités.

Choux rouges: \$4.00 à \$4.50 la caisse de 12 unités. Choux verts: \$3.00 à \$3.50 la caisse de 40 lb; \$3.00 le sac de 50 lb; gros, \$2.75 à \$3.00 le sac de 50 lb.

Echalotes françaises: \$7.00 à \$8.00 la boîte de 10 lb; \$7.00 à \$8.00 la caisse de 12 sachets de 250 gr.

Endives, en caisse de 5 lb, \$7.50 à \$8.50. Haricots verts: \$18.00 le sac de 20 lb.

Laitue Boston de serre, \$6.00 à \$7.00 la caisse de 12 ou 16 unités; la caisse de 24 unités, \$13.00. Navets blancs: \$5.00 à \$5.50 le sac de 25 lb.

Oignons jaunes: gros, \$8.00 à \$9.00 les 50 lb; moyens, en 50 lb, \$3.50 à \$4.00; moyens, sac de 25 lb, \$1.75 à \$2.00; oignons jaunes moyens: le sac de 10 lb, \$1.25 à \$1.50; oignons jaunes moyens, sac de 24 sachets de 2 lb ou 10 sachets de 5 lb, \$4.50 à \$5.00; oignons jaunes petits, \$0.75 à \$0.85 le sac de 10 lb.

Oignons rouges, \$7.00 le sac de 50 lb. Panais: \$5.50 à \$6.50 le sac de 20 lb; \$7.00 à \$7.50 12 sachets de 2 lb. Persil: \$9.00 à \$10.00 les 5 doz de paquets. Poireaux: \$2.50 à \$3.00 la boîte de 12 unités.

Pommes de terre: la caisse de 50 lb, (lavées) \$5.00; le sac de 50 lb, \$2.75; le sac de 20 lb (lavées) \$1.20; le sac de 10 lb (lavées) \$0.70; la grosse, le sac de 50 lb, \$3.50 à \$3.75; rouges, le sac de 50 lb, \$3.50 à \$4.00; la caisse de 50 lb (lavées) \$5.50. Arrivages: 250,000 lb.

de 50 lb, (lavées) \$5.00; le sac de 50 lb, \$2.75; le sac de 20 lb (lavées) \$1.20; le sac de 10 lb (lavées) \$0.70; la grosse, le sac de 50 lb, \$3.50 à \$3.75; rouges, le sac de 50 lb, \$3.50 à \$4.00; la caisse de 50 lb (lavées) \$5.50. Arrivages: 250,000 lb.

Radio: la caisse de 30 sachets de 6 oz ou 12 sachets de 16 oz \$4.00 à \$4.50. Rutabaga: moyens \$3.50 à \$4.25 le sac de 50 lb; gros, \$3.50 à \$4.00 le sac de 25 lb; gros, sac de 50 lb, \$2.25 à \$2.50. Tomates de serre, \$8.00 à \$8.50 la caisse de huit lb.

**DÉNREES AGRICOLES**

(PC) — Cours des denrées transmis par le ministère fédéral de l'Agriculture:

Beurre: Commission canadienne de l'industrie laitière, prix d'achat, No 92, \$4.76 le kg; No 93, \$4.78 le kg; prix moyen du grossiste au détaillant, \$5.15 le kg.

Fromage cheddar au kilo: blanc, \$4.869; coloré, \$4.876.

Produits concentrés: lait en poudre écrémé: No 1, sac de 25 kg, \$2.851 le kg; lait écrémé destiné à l'alimentation: \$1.103; petit lait en poudre comestible, \$0.474 le kg; petit lait destiné à l'alimentation, \$0.352 le kg; lait de beurre, \$1.947 le kilo.

Oeufs: prix moyens des grossistes aux détaillants, boîte d'une douzaine, A-extra-gros, \$1.34 1-10; A-gros, \$1.32 9-10; A-moyens, \$1.27 8-10; A-petits, \$0.92 3-10.

Prix de gros aux distributeurs établis par la Fédération des producteurs avicoles du Québec: A-extra-gros, \$1.30; A-gros, \$1.29; A-moyens, \$1.24; A-petits, \$0.89; A-poe-wee, \$0.53.

Pommes de terre, prix de gros: Québec, nouvelles: \$0.70 à \$0.75 le 10 lb; \$1.30 à \$1.35 le 20 lb; \$3.00 à \$3.25 le 50 lb; Canada No 1 lavées, \$4.00 à \$4.50 le 50 lb; Ile du Prince-Edouard: \$0.90 à \$1.00 le 10 lb, \$1.80 à \$1.85 le 20 lb, \$3.75 à \$4.00 le 50 lb.

**L'OR À TERME**

MARCHÉ DE WINNIPEG

Cours des contrats à terme de l'or, en dollars américains, à la Bourse des denrées de Winnipeg.

Contrats de 20 onces	Ouv.	Mout.	Bas	Ferm.
Déc. 84	—	—	—	347.80
Mars 85	—	—	—	358.00
Juin 85	—	—	—	368.00
Sep. 85	—	—	—	377.70
Déc. 85	—	—	—	386.00

Volume de Mardi: nul

CONTRATS DE 200 ONCES D'ARGENT

	Ouv.	Mout.	Bas	Ferm.
Jan. 85	7.69	7.77	7.67	7.77
Avril 85	—	—	—	8.15
Juil 85	—	—	—	8.15
Oct. 86	—	—	—	8.36
Jan. 86	—	—	—	8.62

Volume de Mardi: 3 contrats

**L'ARGENT**

Les courtiers londoniens ont baissé hier le prix de l'argent de \$0.171 cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.

Mercredi: \$7.657

MONTRÉAL — Handy and Harman évaluent le prix de l'argent canadien à \$10.033 l'once troy.

NEW YORK — Handy & Harman évaluent le prix de l'argent américain à \$7.620 l'once troy.

**Banque Commerciale du Canada**

**3/4%**

ANNUUELLEMENT

DÉPÔTS À TERME 180-364 JOURS

- dépôt minimum \$5000
- taux spéciaux sur dépôts au-dessus de \$100,000
- taux sujets à changements
- taux disponibles sur les valeurs américaines
- ces dépôts sont admissibles pour votre REER (plan auto-géré)
- INTÉRÊTS PAYÉS SEMESTRIELLEMENT

Bureau 1400, 1981 Ave. du Collège McGill, Montréal H3A 2Y1 283-2311

**Woolco**

**Vente au rabais**

DE VÊTEMENTS D'EXTÉRIEUR MI-SAISON POUR HOMMES ET GARÇONS

**Garçons: \$29 chac. Hommes: \$49 chac.**

Chaudes vestes dans une vaste sélection de couleurs et de modèles qui vous plairont sûrement. P. à TG. 36 à 46. Garçons: prix courants, chac.: 29.88 à \$45. Hommes: prix courants, chac.: \$59 à \$69.

**LES OFFRES D'AFFAIRES**

**705 HYPOTHÈQUES**  
 ACCEPTATION en 7 jours, 1ère et 2e hypothèques. Caisse Pop. St-René Goupi, 321-2610.

**710 OCCASIONS D'AFFAIRES**  
 A-A Service Télécommunications. 12-30 mois. Télé. Réception, groupes 1-2-3, etc. Téléphoné 861-2841, 861-1729.

**A BUREAU (34) SERVICE TELEX**  
 TEL-ECONO-284-2246 (7 lignes)

**DISTRIBUTEURS** extérieur Montréal, organisez votre réseau de ventes, parfums, cosmétiques importés Europe. Revenu illimité, investissement minime \$1425-893.

**INVESTISSEURS** actifs ou passifs, société déjà en opération, aucune compétition, \$10,000 et plus avec taux d'intérêt au-dessus de la moyenne. 254-3927.

**INVESTISSEZ \$50,000** pour faire \$1 million en un an. 255-2388

**MONTRÉAL** site exclusif, commerce et loisir, salle de réception, discothèque, cuisine toute équipée, stationnement, 30,000 pi. ca. comptant \$300,000. Gilles Bergeron 353-9942, 253-3065.

**TRUST GENERAL, COURTIER** équipement de haute qualité, ultra moderne (1984) pour développement photo 1 heure; local complet studio et chambre noire; situé dans centre commercial très connu. Prix discutable. 682-2724

**VOULEZ-VOUS** savoir comment devenir riche en perdant du poids. Demandez immédiatement Gilles Giguère au 254-0215.

**712 ASSOCIÉS DEMANDÉS**  
 ASSOCIÉ demandé, pour nouvelle ligne de vêtements exclusifs (maille de bain et lingerie fine) Capital requis: 376-4030.

**714 FRANCHISES**  
 "MENAGE-AIDE" Le nouveau concept en entretien ménager, résidentiel, à visites régulières, offre l'opportunité à des candidats sérieux (s) couples, désirant être leur propre patron, de se joindre à notre équipe-ressources, dynamique, de franchisés. Programme d'entraînement complet et assistance continue. Rendement élevé sur capital investi de \$12,000. Demandez croissance pour les prochains 10 ans. Pour informations: M. Gilbert, 464-5864.

**714 FRANCHISES**  
 COMPTOIR 2000 Partez votre propre commerce, avec des produits exclusifs et une méthode de vente facile et rentable. Investissement initial \$200 Pour rendez-vous 383-6520.

**715 SERVICES FINANCIERS**  
 ADMINISTRATEUR d'immeubles recherche travail, expérience administration, règle des loyers, renouvellements et achats. Libre immédiatement. 620-9653 ou 688-8278.

**CONSULTANT** en développement de projet et demandes de subvention. J. Charoeb, 482-5168.

**FONDS** pour commerce, industrie, affaires, appartements, etc. Dental Mtg: 342-1356.

**INVESTISSEUR** demande pour nouvelle entreprise en expansion. Après 30 am 488-2881.

**PRETS 14%**, actracts commerces C. Quintal 844-2647 réputé

**720 EXPERTISES IMMOBILIÈRES**  
 VENTE, comptabilité et ordonnance, propriétaires d'immeubles, Gestion, rap. à la règle. Après 17h, 725-6987.

**725 TENUE DE LIVRES, DECLARATIONS D'IMPÔT**  
 EXPERT en comptabilité préparé et commenté et états financiers. Services gratuits aux organisations oeuvrant pour les personnes dans le besoin. 845-2655.

Les gens d'affaires avisés font confiance à la rubrique des OFFRES D'AFFAIRES de LA PRESSE pour obtenir les MEILLEURS RESULTATS 285-7111 INTERURBAIN SANS FRAIS 1-800-361-5013 ANNONCES ENCADRÉES 285-7000

**20% de rabais! Gants pour hommes et jeunes hommes**

Gants habillés pour hommes. Modèles et tons variés. P. à TG. Prix courant, la paire: 4.88

**3.90** la paire

Gants de ski pour jeunes hommes. Couleurs à la mode. P.M.G. Prix courants, la paire: 3.88 à 5.88

**3.10 à 4.70** la paire

Gants de ski pour hommes. Idéal pour les températures froides. P.M.G. Prix courants, la paire: 6.88 à 11.88

**5.50 à 9.50** la paire

Prix en vigueur jusqu'au 17 novembre 1984. Venez tôt pour un meilleur choix!

**Woolco**

**BRASSARD** PLACE PORTOBELLO 7200, boul. Taschereau pont Champlain

**LAVAL** CENTRE LAVAL Sortie 8 de l'autoroute des Laurentides et boul. St-Martin

**ST-LÉONARD** CARREFOUR RABAIS LANGELIER 7445, boul. Langelier et Jean-Talon est

**KIRKLAND** PLAZA ST-CHARLES Sortie 50 de la Transcanadienne et boul. St-Charles

**LONGUEUIL** PLACE CENTREVILLE boul. Roland-Therrien et Cure-Parier

**REPENTIGNY** LES GALERIES RIVE-NORD 100, boul. Brien

**ROSEMÈRE** PLACE ROSEMÈRE 401, boul. Labelle

**LaSALLE** CENTRE LE CAVALIER 8248, boul. Champlain

**SAINT-JEAN** LES GALERIES D'HELIEU 978, boul. du Séminaire

**VILLE ST-LAURENT** Centre Commercial Le Bazar

## LA BOURSE EN BREF

MONTRÉAL				TORONTO				NEW YORK					
<b>Volume:</b>				<b>Volume:</b>				<b>Volume:</b>					
Mercredi	5,409,000			Mercredi	14,461,000			Mercredi	74,150,000				
Mardi	1,381,000			Mardi	11,621,000			Mardi	70,500,000				
<b>Faits saillants:</b>				<b>Faits saillants:</b>				<b>Faits saillants:</b>					
Actions trans.	298	Mardi	318	Actions trans.	943	Mardi	937	Actions trans.	2,005	Mardi	1,975		
Gains	84		90	Gains	263		270	Gains	660		460		
Pertes	107		127	Pertes	337		351	Pertes	820		1,049		
Inchangées	107		101	Inchangées	343		316	Inchangées	525		466		
Hauts 84	10		14	Hauts 84	18		23	Hauts 84	18		24		
Bas 84	7		9	Bas 84	31		21	Bas 84	19		15		
<b>Valeurs les plus actives</b>				<b>Valeurs les plus actives</b>				<b>Indices Dow Jones:</b>					
Volume	Valeurs	Ferm.	Var.	Volumes	Valeurs	Ferm.	Var.	30 Ind.	1206.05	1215.08	1198.99	1236.93	-0.33
1,531,723	Bell Cda Ent.	34%	inch.	1,964,380	Ipsco Inc.	13%	+%	20 Tr	527.46	530.93	523.52	526.74	-0.54
1,049,964	T-D Bank	17%	+%	429,600	Intl Thomson	7%	-%	15 S/P	144.13	145.00	142.90	143.62	-1.03
1,025,154	Bk. N. Scotia	13%	+%	398,800	Acklands	17%	+%	65 Comp	478.74	482.28	475.53	478.53	-0.56
342,700	Cdn Tire-A	9	+%	269,330	Alberta N. Gas	13%	+%						
104,011	CP Enterp.	24%	+%	168,708	Systemh.-A	1.31	inch.						
<b>Juniors/Mines et pétroles</b>				<b>Mines et pétroles</b>				<b>Indices Standard &amp; Poor's:</b>					
Volume	en cents	Ferm.	Var.	Volumes	en cents	Ferm.	Var.	500 composé	166.43	165.39	165.99	+0.02	
24,400	Abitibi Asb.	.30	-0.02	3,485,539	Blake res.	.01	-0.005	480 Industries	187.12	185.81	186.52	+0.14	
22,600	Muscocho	2.70	+10	311,000	Pamour P.	7%	-1%	20 Transport	138.34	137.22	137.92	+0.23	
16,000	Kewagama G.	.40	+0.04	258,200	Atlas Yellowk.	.35	-0.03	15 Sv. publique	72.99	72.84	72.83	-0.15	
10,500	Lynx Cda Exp.	.65	-0.06	144,000	Nearctic Res.	.40	+0.06	40 Finances	18.09	17.93	17.98	-0.11	
8,100	Rouyn Res.	.58	inch.	136,400	Barrick Res.	1.97	-0.01						

**SDI** société de développement industriel du Québec

### NOMINATIONS AU CONSEIL D'ADMINISTRATION



Madame Nycol Pageau-Goyette Monsieur Jean-Guy Frenette

Monsieur Rodrigue Biron, ministre de l'Industrie et du Commerce et monsieur François Lebrun, président et directeur général de la SDI, sont heureux d'annoncer les nominations de madame Nycol Pageau-Goyette et de monsieur Jean-Guy Frenette au conseil d'administration de la Société de développement industriel du Québec (SDI).

Madame Nycol Pageau-Goyette est présidente de Pageau-Goyette et Associés Ltée et oeuvre au sein de plusieurs associations d'entreprises.

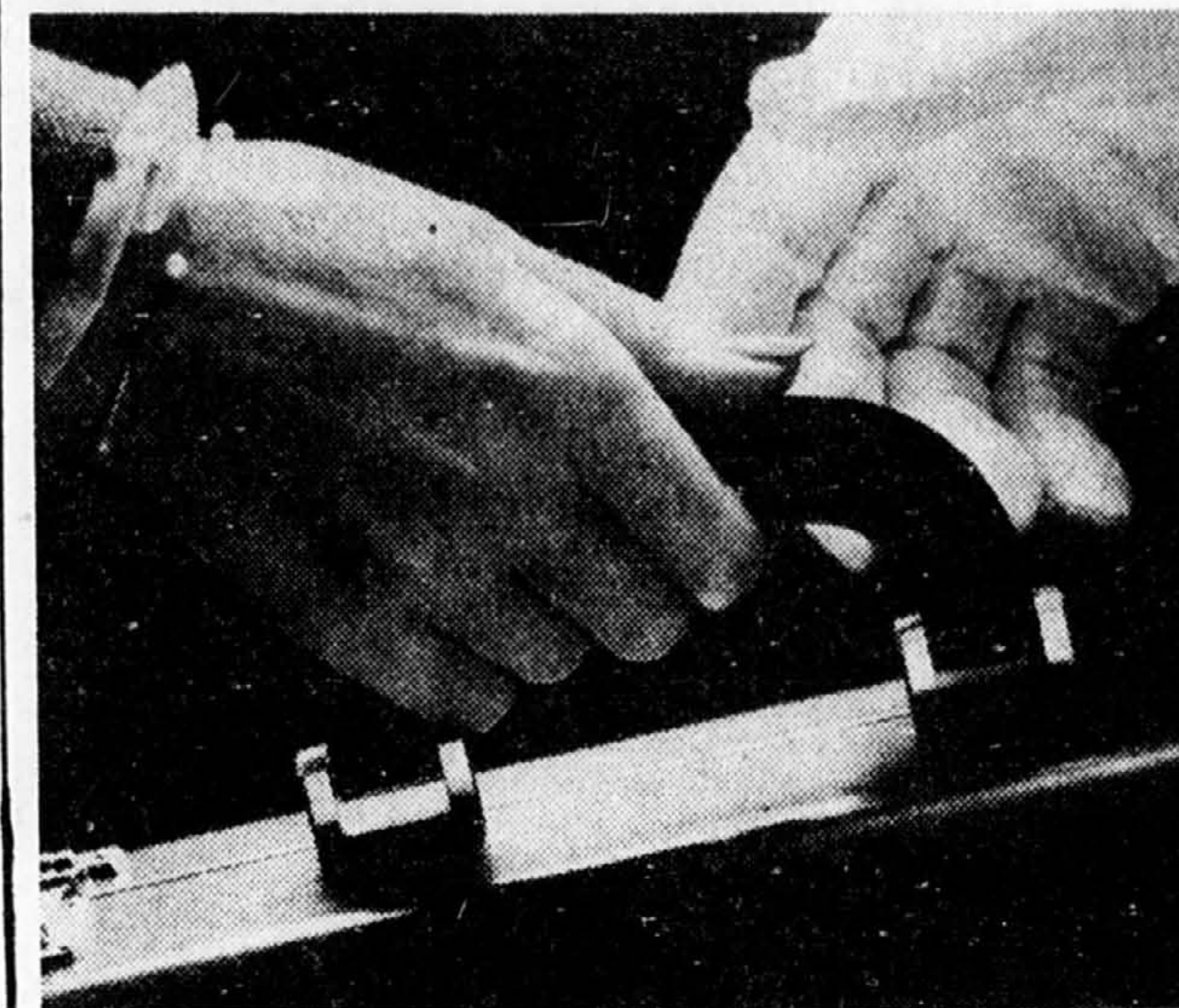
Monsieur Jean-Guy Frenette est directeur de la recherche à la Fédération des travailleurs du Québec et est aussi administrateur de plusieurs sociétés.

Ces nouveaux membres remplacent monsieur Yvon Dolbec, président de Dolbec Y Logistique International Inc. et monsieur Jean-Paul Hétu, président de la centrale des Syndicats démocratiques dont les mandats se sont terminés récemment. (Agn.)

TORONTO  
AIRPORT  
HILTON  
INTERNATIONAL

MONTRÉAL  
AÉROPORT  
HILTON  
INTERNATIONAL  
(DORVAL)

*Vous êtes entre les mains d'experts* en hôtellerie, dès votre arrivée. *Nous nous occupons de tous vos besoins* d'une façon personnelle, professionnelle. *Nous sommes bien situés*, près de l'aéroport. Nous offrons un service de navette gratuit et le stationnement est également gratuit. *Pour réserver*, communiquez avec votre agent de voyages, le service de réservations Hilton, tout hôtel Hilton International, ou encore appelez-nous à: Toronto (416) 677-9900 et à Montréal (514) 631-2411.



OÙ TOUT LE MONDE EST CHEZ SOI

### VENTE CENTRE D'ACHATS

#### BROSSARD

126,000 pi car.

\$5,400,000

#### ST-FRANÇOIS

93,000 pi car.

\$5,000,000

POUR RENSEIGNEMENTS

1 (416) 862-8936

Dépôt à terme  
1 an

11 3/4 %



caisse populaire  
saint-stanislas  
de montréal

1350, rue Gifford  
Montréal, Québec  
H2J 1R7  
Téléphone: (514) 524-7521

Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôt.

Une voiture à vendre ou à acheter?

Les ANNONCES CLASSÉES de

la presse

285-7111

# DÉSORMAIS, SEULES LES SAISONS CONTINUERONT DE CHANGER.

D'une année à l'autre, la même histoire se répète.

À l'automne, il faut poser les pneus d'hiver. Au printemps, c'est au tour des pneus d'été.

Le radial 4-saisons ceinturé d'acier Michelin XA4 vient changer tout ça.

Le XA4 offre une traction exceptionnelle tout au long de l'année. Dans la neige, sous la pluie, sur l'asphalte surchauffé de juillet.

Mais il ne sacrifie pas pour autant la durabilité à la traction. Michelin apporte une solution au problème de durabilité que pose l'usure rapide et irrégulière de la bande de roulement, et qui affectait beaucoup de pneus 4-saisons.

Que Michelin ait été l'artisan de cette réussite n'a pas de quoi surprendre. Michelin, c'est Michelin. Avec son



### Le Michelin XA4. L'infatigable pneu 4-saisons.

expérience, ses standards de qualité élevés et sa recherche constante du meilleur produit possible.

Fidèle à sa tradition, Michelin a tout mis en oeuvre pour faire du XA4 un pneu hors du commun. Un équipement unique a été spéciale-

ment mis au point pour assurer sa fabrication. Les matériaux de la plus grande qualité possible (caoutchouc, acier...) ont fait l'objet de recherches partout dans le monde afin de procurer au XA4 une durabilité en tous points conforme aux exigences Michelin.

Le pneu lui-même a été mis à rude épreuve sur route pendant plus de 32 millions de kilomètres.

Lorsque vous changerez vos pneus actuels, pensez donc aux 4-saisons Michelin XA4. Ils prendront soin de vous tout au long de l'année.

Les saisons, elles, pourront facilement prendre soin d'elles-mêmes.

**MICHELIN**  
c'est toute la différence.



# AUCUN AUTRE PROGRAMME POUR LES GRANDS VOYAGEURS NE VOUS MÈNE AUSSI LOIN



Air Canada

Air France†

Air Ontario

British Airways†

First Air

Lufthansa††

Pacific Western Airlines



LE RÉSEAU AÉROPLAN: GRANDIR POUR MIEUX VOUS SERVIR

L'Aéroplan d'Air Canada pour les grands voyageurs: plus de vols vers plus de grandes villes à travers le Canada et au-delà que toute autre compagnie aérienne. Avec plus de partenaires pour plus de primes-voyage telles que des surclassements ou des services gratuits pour l'avion, l'hôtel et la location d'une voiture. Et tout ça, plus que tout autre programme pour les grands voyageurs.

## Aux départs fréquents, un programme avantageux

Avant de vous inscrire à un programme pour les grands voyageurs, voyez quelle est la fréquence des vols du transporteur qui l'offre. A toutes les 2 minutes, 18 heures par jour, sept jours par semaine, un avion d'Air Canada\* s'envole vers l'une de ses 63 destinations à travers le monde. Pas étonnant que des milliers de voyageurs canadiens se soient déjà inscrits à l'Aéroplan. Et à ce nombre, des centaines s'ajoutent chaque jour. Chez Air Canada, nous croyons que la fréquence des vols fait le succès d'un programme pour les grands voyageurs. Voilà pourquoi nous déployons tous nos efforts pour qu'il vous soit encore plus facile d'obtenir des primes-voyage plus rapidement.

## Les chances se multiplient

La plupart des programmes pour les grands voyageurs récompensent leurs membres en fonction du nombre de milles parcourus avec une ligne aérienne donnée. Air Canada offre un choix de sept compagnies aériennes régionales, nationales et internationales. Et le nombre de partenaires Aéroplan ne cesse d'augmenter. Ensemble, nous parcourons plus d'un demi-million de milles quotidiennement, desservant plus de 116 destinations dans plus de 18 pays à travers l'Amérique du Nord, les Antilles, l'Europe et le Sud-Est asiatique. En fait, peu importe votre destination, vous êtes toujours gagnant. Avec l'Aéroplan.

## EXEMPLE DE MILLAGE AÉROPLAN

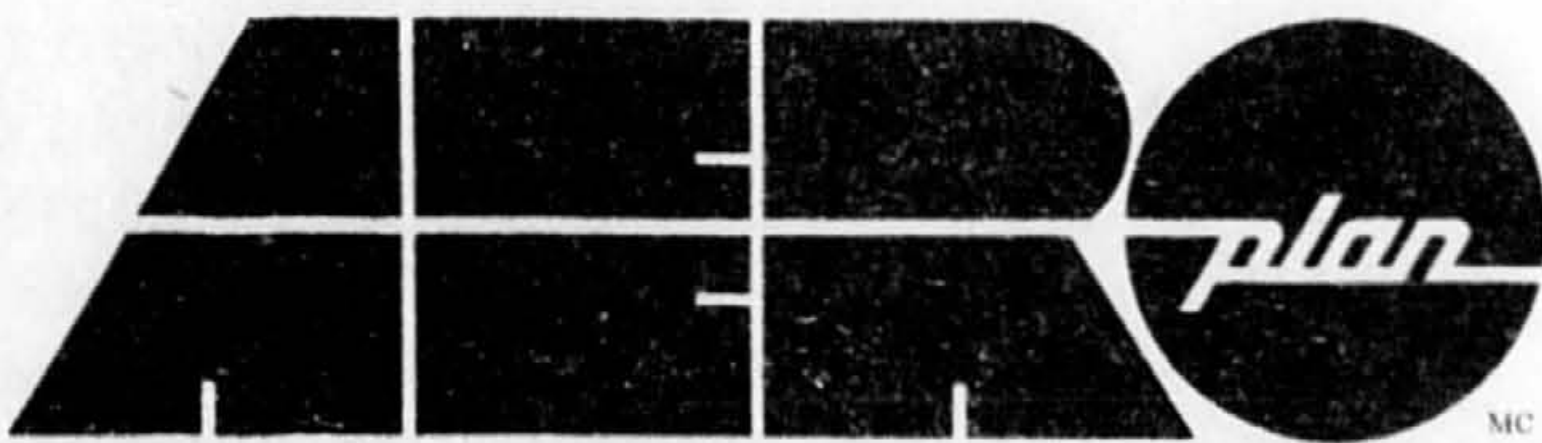
VOYAGE ALLER-RETOUR	MILLES	KILOMÈTRES
VANCOUVER	4 574	7 360
CALGARY	3 734	6 008
WINNIPEG	2 258	3 633
TORONTO	2 000*	3 218*
HALIFAX	1 500	2 414
PARIS	6 872	11 057
NEW YORK	3 000*	4 827*

\*En vigueur jusqu'au 15 décembre 1984.

Tous vos milles Aéroplan sont comptabilisés par ordinateur et vous recevez un relevé tous les mois.

## Des milles Aéroplan, sur terre comme dans les airs

Bien entendu, on ne voyage pas que par la voie des airs. C'est pourquoi nous vous donnons des milles Aéroplan supplémentaires chaque fois que vous louez une auto à l'un des centres de location participants à travers le monde.



Pour les grands voyageurs

En fait, vous pouvez accumuler des milles Aéroplan sans même vous déplacer. Plus précisément, vous obtenez 1 000 milles Aéroplan pour chaque nuit où vous logez dans un hôtel Hilton International Canada. Et à compter du 1<sup>er</sup> décembre 1984, dans tous les hôtels Westin à travers le Canada.

## Le programme sensé des grands voyageurs avisés

L'adhésion à l'Aéroplan coûte 25\$, mais ses avantages valent des milles et des milles. L'inscription à elle seule vaut 3 000 milles Aéroplan gratuits. Et des milliers de plus chaque fois que vous voyagez, conduisez ou logez avec l'un de nos nombreux partenaires Aéroplan. Chaque mille Aéroplan compte pour obtenir des surclassements ou des services gratuits pour l'avion, l'hôtel ou la location d'une voiture. Vous pourriez obtenir jusqu'à deux billets de Première classe gratuits, sept nuits à l'un des hôtels participants à travers le Canada plus la location gratuite d'une auto pour une semaine à l'un des centres de location affiliés.\*\*

## Ça compte! Et ça monte vite!

Aucun autre programme pour les grands voyageurs ne vous mène aussi loin que l'Aéroplan. Plus de vols vers plus de villes avec plus de partenaires pour plus de milles Aéroplan plus rapidement et plus facilement. Assurément.

## Faites le premier pas...

Pour plus d'informations, communiquez avec votre agent de voyages ou la billetterie d'Air Canada, ou encore appelez sans frais au: **932-9828**



# AIR CANADA

## Le régime de l'assurance-chômage coûtera \$11,2 milliards en 84

OTTAWA (PC) - Le régime des prestations de l'assurance-chômage coûtera \$11,2 milliards en 1984, dont \$10 milliards seront versés directement aux chômeurs. Les employeurs et les travailleurs acquitteront des primes de \$7,8 milliards, tandis que le gouvernement versera \$2,9 milliards pour financer les allocations complémentaires.

### PIERRE APRIL

Cette simple constatation du coût du programme incitera sans aucun doute le nouveau gouvernement conservateur à réexaminer le fonctionnement de l'ensemble du régime. Déjà, les grands commis de l'État ont proposé des solutions.

S'ils reconnaissent l'importance de ce programme dans le système de sécurité sociale, il n'en demeure pas moins que les conservateurs ont exprimé leur intention de le modifier en profondeur.

Selon le ministre des Finances, M. Michael Wilson, la grande majorité des Canadiens sans emploi veulent trouver du travail. Mais il estime que, sous sa forme actuelle, le programme de l'assurance-chômage « crée peut-être des obstacles à l'adaptation du marché du travail, de même qu'à la croissance économique et à l'investissement ».

« Les études effectuées sur ce programme, souligne un document du ministère des Finances, portent à croire que ce dernier décourage peut-être la recherche d'un emploi, et dans certains cas, incite les gens à travailler juste assez longtemps pour avoir droit aux prestations. Certains soutiennent également que le programme peut décourager la mobilité des travailleurs entre les régions

et les secteurs industriels, et inciter les employeurs à recourir exagérément aux mises à pied pour s'adapter aux variations du niveau d'activité. »

### Nombreuses questions

Dans le cadre de ses politiques de compressions budgétaires, le nouveau gouvernement conservateur s'est déjà posé une série de questions et proposé pour étude un certain nombre d'options.

Voici d'abord les questions qu'il pose :

— la période d'inadmissibilité aux prestations pour les personnes qui abandonnent volontairement leur emploi devrait-elle être portée du maximum actuel de six semaines à dix, voire même à 12 semaines ?

— la période d'attente avant que les prestations ne commencent à être versées pourrait-elle être portée de deux semaines à trois ?

— la durée minimale de travail donnant droit à l'assurance-chômage devrait-elle être augmentée ?

— convient-il de modifier la formule qui détermine la hausse annuelle du maximum de la rémunération assurée ?

— le taux des prestations versées, actuellement fixé à 60 pour cent, devrait-il être modifié ?

— la durée actuelle des prestations, soit 50 semaines, peut-elle être raccourcie à 40 semaines par exemple ?

— pour aider au financement du programme, devrait-on réexaminer la responsabilité des coûts de la création des emplois et du travail partagé, ainsi que des prestations de maternité ?

— les cotisations au régime devraient-elles être rattachées plus étroitement aux

risques de chômage liés à certains secteurs industriels, en tenant compte des mises à pied qu'ils ont effectuées dans le passé ?

— devrait-on accorder plus d'importance aux objectifs d'adaptation du marché du travail, en autorisant les prestataires de l'assurance-chômage à participer à des programmes de formation et de perfectionnement ?

— devrait-on utiliser ce programme pour favoriser le lancement d'entreprises ?

— devrait-on consacrer davantage de fonds de l'assurance-chômage à des programmes tels les prestations de maternité ?

— la proportion des prestations versées aux personnes à revenu relativement élevé est-elle trop forte ?

### Les options

Pour répondre à ces questions, le ministre des Finances, Michael Wilson, offre les options suivantes :

— le traitement du revenu de pensions et des indemnités de départ devrait être considéré comme un revenu aux fins de la définition des prestations d'assurance-chômage ;

— l'intensification des entrevues menées auprès des requérants afin de déterminer leur disposition à travailler et d'éliminer ceux qui ne sont pas admissibles ;

— l'amélioration des effets incitatifs du programme sur le marché du travail ;

— accroissement du recours à l'assurance-chômage pour aider les travailleurs à s'adapter à l'évolution rapide de la situation sociale, économique et technologique.

### Mesures déjà prises

Le nouveau gouvernement est par contre

conscient qu'un réaménagement en profondeur de ce programme risque de susciter une discussion très vive dans la population et il propose des consultations indispensables entre les pouvoirs publics, les employeurs et les travailleurs.

Déjà, sans autre consultation populaire que la dernière élection générale, le ministre des Finances et le président du Conseil du trésor ont entrepris de réaliser certains de ces objectifs et pris des mesures qui contredisent dans certains cas l'esprit de l'étude proposée du programme :

— à compter de 1985, le revenu à titre de pension sera considéré comme un gain aux fins de l'admissibilité à l'assurance-chômage, ainsi que les indemnités de cessation d'emploi (paie de séparation) ;

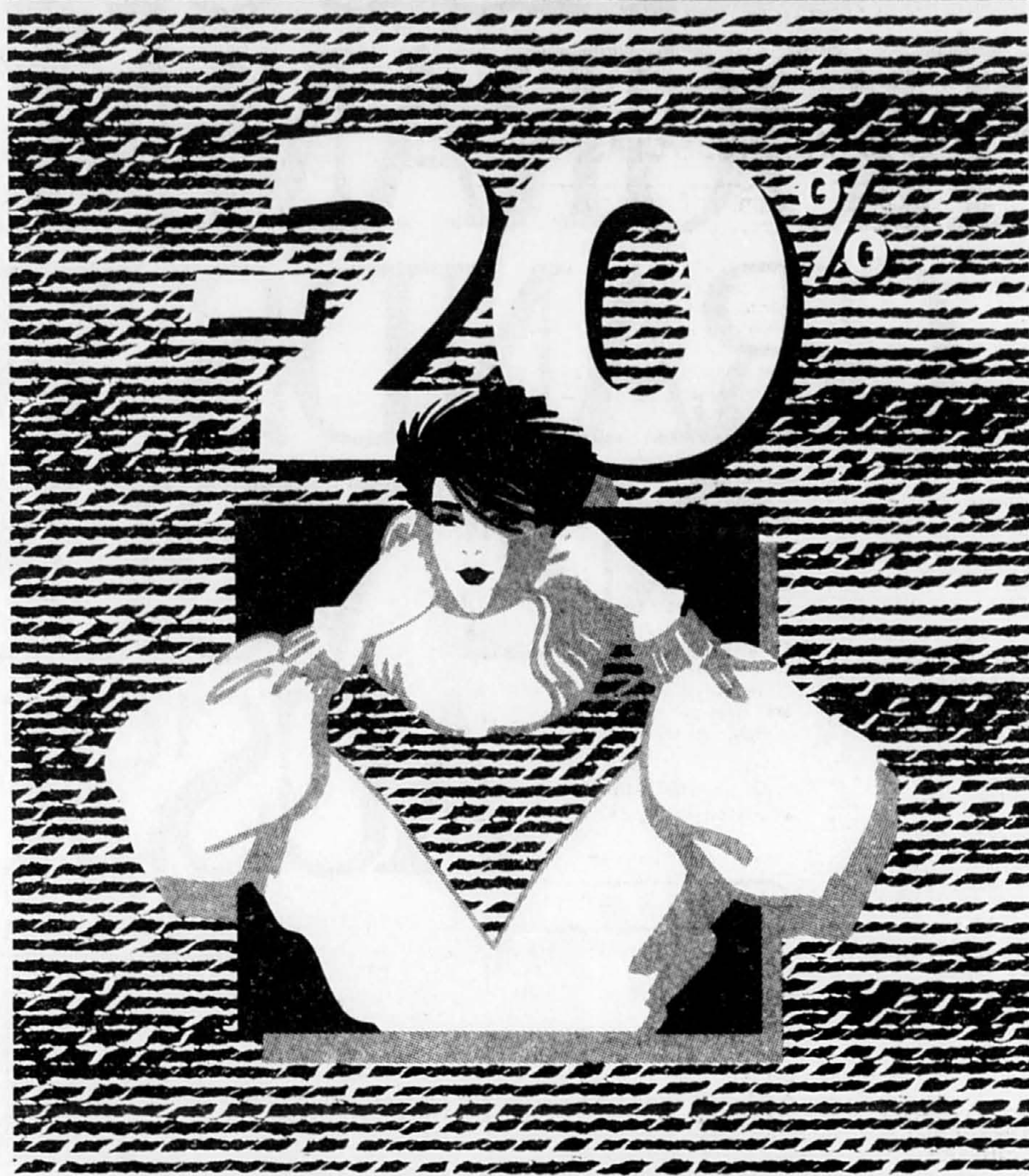
— l'an prochain, le ministère de l'Emploi demandera à ses responsables des bureaux régionaux de multiplier les entrevues des requérants pour s'assurer que seuls ceux qui y ont vraiment droit reçoivent des prestations ;

— les diplômés d'un programme de formation d'emploi ou bénéficiaires d'un projet de créations d'emplois verront leur période d'admissibilité raccourcie de six à trois semaines après la période habituelle ;

— le programme de relocalisation des travailleurs dans d'autres régions sera restructuré par suite d'un resserrement des critères d'admissibilité.

## PINGOUIN

DERNIÈRE CHALEUR AVANT LES GRANDS FROIDS



SUR TOUS LES FILS À TRICOTER PINGOUIN EN MAGASIN

DU 5 AU 17 NOVEMBRE

DANS TOUTES LES BOUTIQUES PINGOUIN ET CHEZ LES DÉTAILLANTS PARTICIPANTS

## Wilson choisit Mackness comme conseiller spécial

OTTAWA (PC) — Le ministre fédéral des Finances a annoncé hier la nomination de M. William Mackness comme son conseiller spécial.

M. Mackness, a rappelé M. Michael Wilson dans un communiqué, est un ancien vice-président et économiste en chef de la Banque de Nouvelle-Ecosse, en plus d'avoir agi comme conseiller du

Trésorier de l'Ontario.

Outre M. Mackness, M. John McCallum, professeur de finances à l'université du Manitoba, a été nommé conseiller économique, mais il conservera son poste à l'université.

M. Mackness s'est montré un critique sévère de la politique économique nationaliste de l'ancien gouvernement libéral.

## SONDAGE GALLUP

### 60 % des électeurs voteraient pour les conservateurs

Les résultats du premier sondage Gallup effectué depuis le balayage conservateur à l'élection fédérale de septembre indiquent que le parti conservateur, qui avait obtenu 50 p. cent des votes le 4 septembre, en obtiendrait maintenant 60 p. cent.

Le Parti libéral et le NPD ont perdu des appuis : la popularité des libéraux a fléchi de 28 (palier du 4 septembre) à 21 p. cent tandis que celle du NPD a chuté de 19 à 17 p. cent.

Cet effet de « lune de miel » n'est pas aussi prononcé que celui auquel on a assisté après la campagne au leadership conservateur et l'arrivée de Brian Mulroney au Parlement. En septembre 1983, le parti conservateur attirait 62 p. cent des électeurs décidés à voter, les libéraux 23 p. cent et les néo-démocrates, 14 p. cent.

Le PC a obtenu à peu près le même degré d'appui dans les différentes régions du pays. Les libéraux ont obtenu un meilleur appui dans le Québec et les néo-démocrates dans l'Ouest tandis que l'Ontario reflète plus fidèlement les tendances manifestées au plan national.

Le nombre des indécis, actuellement de 22 p. cent, équivaut sensiblement aux 24 p. cent d'électeurs qui n'ont pas voté, le 4 septembre.

La question posée était la suivante : « Si une élection fédérale avait lieu aujourd'hui, quel serait le parti du candidat de votre choix ? »

Dans le tableau suivant, les résultats du dernier sondage sont comparés à ceux de l'élection, tenue le 4 septembre, et à ceux du sondage précédant l'élection.

	P.C.	Libéraux	NPD	Autre parti
Gallup (11-13 oct.)	60	21	17	2
Election (4 sept.)	50	28	19	3
Gallup (27-29 août)	50	28	19	3

L'addition des pourcentages ne donne pas toujours 100, les chiffres étant arrondis.

Les résultats d'aujourd'hui sont fondés sur des entrevues personnelles à domicile, effectuées entre les 11 et 13 octobre 1984, auprès de 1,041 adultes âgés de 18 ans et plus. Pareil échantillonnage est, 19 fois sur 20, exact à quatre points de pourcentage près.

Tout un concours!

# « PRÊT-AUTO... »

# MATIQUEMENT

# PAYÉ »

Votre décision est prise; vous achetez une voiture. Venez nous rencontrer à la Banque de Montréal, nous avons une occasion en or pour vous.

Jusqu'au 1<sup>er</sup> décembre 1984, lorsque vous obtenez un prêt-auto d'au moins \$3 000 et d'une durée minimum d'un an, vous devenez admissible au concours «Prêt-auto...matiquement payé». Les vingt gagnants de ce concours verront leur prêt-auto...matiquement acquitté, en entier, par la Banque de Montréal. N'est-ce pas là une occasion en or!

De plus, durant la même période, vous bénéficiez d'un taux d'intérêt réduit sur votre prêt-auto. Et tout ça à la Banque de Montréal où vous avez changé notre façon de faire.



Banque de Montréal

Renseignez-vous

Taux pour les durées d'un an  
**13,750%**

\*En vigueur le 19 octobre 1984