

la presse

LA PRESSE, MONTRÉAL, MARDI 29 OCTOBRE 1985



Des comptoirs de Distribution aux Consommateurs dans les Provigo

Provigo aménagera au printemps une trentaine de comptoirs de Distribution aux Consommateurs dans ses supermarchés et dépanneurs. À partir de l'automne prochain, le leader de l'alimentation en ajoutera des centaines.

LAURIER CLOUTIER

Le président de Provigo, Pierre Lortie, aurait aimé lancer des comptoirs de Distribution aux consommateurs — dont Provigo prenait le contrôle récemment — dès les Fêtes. Après le rodage, Provigo pousserait le développement « le plus rapidement possible. Le but, c'est d'amener dans les petits centres la gamme de produits et les prix des grands centres urbains. Les gens auront le même choix et obtiendront livraison en quelques jours ».

Gobeil démissionne

M. Lortie a par ailleurs déclaré à l'issue de l'assemblée générale des actionnaires sur le fractionnement des actions que H. Paul Gobeil, vice-président exécutif, démissionnera dès qu'il sera élu député libéral dans Verdun. Ce sera la 21ème démission importante à la haute direction de Provigo, après celle de l'ex-président, Pierre H. Lessard, depuis l'arrivée de Pierre Lortie.

Les actionnaires ont par ailleurs accepté hier de fractionner en deux les 19,6 millions d'actions en 39,2 millions nouvelles.

Restructuration

Pierre Lortie a aussi annoncé aux actionnaires qu'il restructurerait Provigo, qui se trouve « à une croisée de chemins ». Maintenant que Provigo a bien défini son orientation, Pierre Lortie peut « lâcher » ses

bulldozers du développement.

Provigo se veut un leader nord-américain dans la distribution de biens et services de consommation au gros et au détail. La diversification sera géographique et dans des secteurs très précis. Le groupe a donc vendu sa part des restaurants Les Prés. D'ici à la mi-décembre par contre, des guichets automatiques de la Banque Nationale et des Caisses pop de Montréal s'étendront à six autres supermarchés et dépanneurs. De plus, on détient ou négocie des ententes avec la Banque de Montréal, la Banque Royale et quatre autres institutions financières. Si le projet connaît le succès, Provigo répandra rapidement les guichets au Québec.

Pour faciliter le développement de ses différents secteurs, Provigo crée par ailleurs le groupe de la distribution alimentaire, celui des produits pharmaceutiques, celui des dépanneurs, celui de la distribution non-alimentaire et celui des USA.

Géant canadien dans l'alimentation et la pharmacie, Provigo est aussi un leader des dépanneurs au Québec. Il est aussi le plus important détaillant indépendant d'essence au Canada et détient l'unique chaîne d'articles de sport.

La restructuration vise la croissance soutenue, interne ou par acquisitions, en Amérique du Nord. Déjà, les profits du 21ème semestre afficheront une augmentation sensible.

Pierre Lortie affirme qu'il n'est pas intéressé à acheter les succursales de la SAQ (Société des alcools du Québec). « C'est un concept archaïque des années 1940. Il faut faire comme le reste du monde et vendre l'alcool dans les épiceries et les pharmacies ».

L'achat de Nordair : une affaire que devront trancher les tribunaux

Pendant que Quebecair poursuit ses efforts pour augmenter le nombre d'actions de Nordair qu'elle détient, il y a fort à parier que la bataille qui l'oppose à CP Air pour le contrôle de cette compagnie se règlera éventuellement devant les tribunaux.

GILLES GAUTHIER

Des porte-parole des deux parties, Lise Ravary chez CP Air et Jean Guy, président de la Société québécoise des transports (SQT), propriétaire de Quebecair, sont de cet avis.

Entre-temps, CP Air est décidée à aller de l'avant. « Même si Quebecair a recueilli 34 p. cent des actions, dit Mme Ravary, nous estimons que l'accord de fusion de Nordair et CP Air est définitif. CP Air procédera à la fusion des actions de Nordair et CP Air aura obtenu 66 p. cent des actions pour procéder à une fusion ».

Air Canada a par ailleurs confirmé que les gestionnaires du fonds de pension de

ses employés avaient déposé chez le représentant de Quebecair leurs actions (4,84 p. cent du total) de Nordair. La Caisse de dépôt et placement du Québec (4,78 p. cent) et le fonds de pension des policiers de la CUM (2,3 p. cent) sont, selon toute vraisemblance, les autres actionnaires de Nordair qui, s'ajoutant à la SQT (22,9 p. cent), ont permis à Quebecair d'arracher de justesse à la dernière minute un peu plus que les 33 p. cent (soit 34,82 p. cent) des actions qui lui permettraient en vertu des lois du Québec de faire échec à la fusion CP Air-Nordair. Il faut obtenir 66 p. cent des actions pour procéder à une fusion.

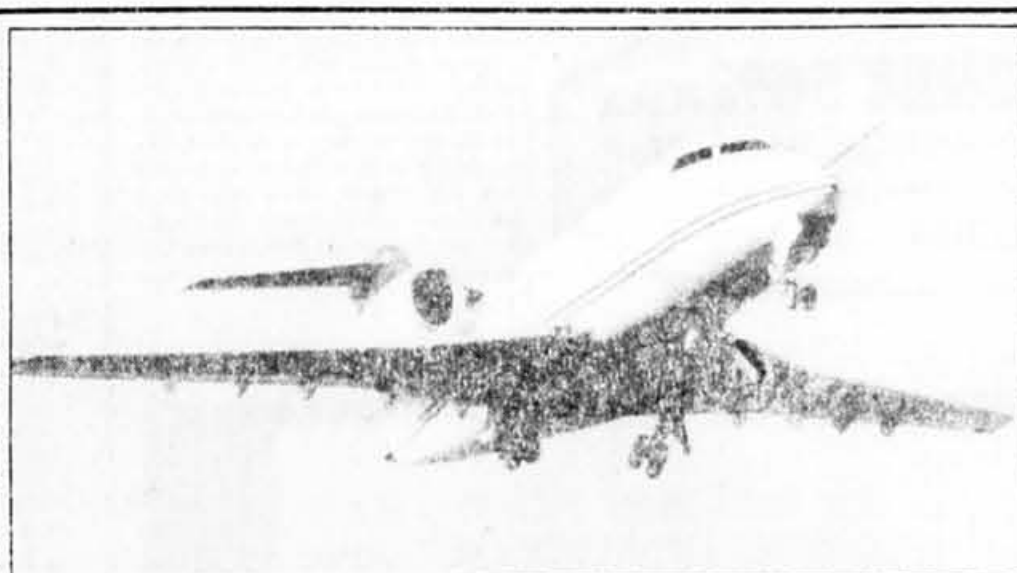
N'ayant semble-t-il pas déposé le bloc (2,8 p. cent) d'actions qu'ils détiennent par le biais de leur fonds de pension, les employés du Canadien National pourraient devenir actionnaires de CP Air, filiale du Canadien Pacifique, qu'ils concurrencent sur les rails et dans les secteurs du camionnage et des hôtels entre autres. Parmi les autres organismes qui ont penché du côté de CP Air, on note Sun Life, Canada Permanent, Canada

Trust, la direction d'Innocent, Participation Nordair (qui regroupe plus de la moitié des employés de la société aérienne) et les fonds de pension des employés de la Banque Royale, de la Banque de Nouvelle-Ecosse et de Dupont du Canada.

Question d'interprétation

Sur le plan légal, tout tourne autour de l'interprétation d'une convention signée par la société de placements montrealaise Innocent et ses actionnaires, Innocent, qui avait acquis d'Air Canada une participation majoritaire dans Nordair, a remis, pour des raisons fiscales d'ailleurs, ces actions à ses propres actionnaires tout en conservant, en vertu de la dite convention, les droits de vote rattachés à ces actions et qui représentent 68 p. cent du total.

Innocent pouvait-elle, en vertu de cette convention, signer un accord de fusion de Nordair avec CP Air sans l'approbation de ses actionnaires? Non, soutient la SQT, oui, disent Innocent et CP Air. La réponse appartiendra semble-t-il aux tribunaux.



Canadaair a maintenant vendu 14 Challenger pour l'année 1985. Le programme Challenger est considéré comme rentable à partir d'une quinzaine d'appareils par année.

La Chine achète trois Challenger de Canadaair

La Chine populaire achète 3 avions Challenger de Canadaair, ce qui porte à 14 le nombre total d'appareils de cette catégorie vendus par la société de Saint-Laurent en 1985. Il lui faut en vendre 15 par an pour que le programme Challenger soit rentable.

GILLES GAUTHIER

L'aménagement intérieur et l'installation du système d'aviation des trois Challenger 601 destinés à la Chine, qui les utilisera pour le transport des passagers, seront effectués par Innotech Aviation de Montréal, qui recevra un premier appareil de cette semaine. La livraison des trois avions à la Chine est prévue pour l'été 1986.

Jusqu'à maintenant cette année, 4 Challenger ont été vendus au gouvernement fédéral, 2 à des sociétés canadiennes (il s'agit selon les rumeurs de Power Corporation et de la Banque Royale) et 5 à des compagnies américaines. Canadaair refuse de donner les noms de ses clients, disant qu'il appartient à ces derniers de se faire connaître. L'aviation de Saint-

Laurent refuse pour les mêmes raisons de divulguer le montant de la transaction avec la Chine, qui prévoit également certains services ainsi que la livraison de pièces de rechange et d'équipements connexes.

Le contrat final sera signé à la fin de novembre prochain avec la société « Poly Technologies Inc. », qui a été mise sur pied par le gouvernement de la République populaire de Chine pour l'importation d'équipements techniques spécialisés.



SAQ : un lamentable échec

Le gouvernement péquiste a l'air un peu fou dans le dossier de la privatisation de la Société des Alcools. Les choses vont tellement mal que le ministre Rodrigue Biron a dû remettre son projet au mois de janvier; comme par hasard, longtemps après les élections.

Le premier ministre Johnson a voulu minimiser la chose en affirmant que ce n'était pas un dossier chaud, que « l'avenir du Québec n'est pas accroché » à la vente des 52 succursales.

En soi, il est bien vrai que la vente du vin n'a rien de vital pour la collectivité québécoise. Mais ce n'est pas le parti au pouvoir qui décide de ce qui sera chaud ou de ce qui ne le sera pas dans une campagne électorale.

Même si c'est un domaine mineur, la question de la SAQ réunit tous les ingrédients d'un excellent thème électoral. Le gouvernement s'est « enfargé » dans sa tentative de privatisation; c'est du bonbon pour l'opposition libérale.

L'alcool, une vache sacrée

Le monde du vin et de l'alcool n'a pas un poids économique important, ce n'est pas non plus un bien de consommation essentiel. Pourtant, le dossier est chaud parce qu'il touche un nerf sensible. Les citoyens réagissent de façon excessive, comme quand le litre d'essence augmente de quelques dizaines de cents.

Il n'y a qu'à se souvenir de tout le plat que l'on a pu faire autour de la vente du vin dans les épiceries, les mois pendant lesquels on a discuté de la forme des présentoirs, du nombre de marques de vin, de la capacité d'un épicerie de vendre des bouteilles. On sait maintenant qu'il n'y avait rien là. Plus récemment, lorsque la SAQ a décidé de vendre des tire-bouchons, elle a eu droit à des manchettes et même à des éditoriaux.

On sent là une certaine disproportion. D'où vient cette sensibilité à fleur de peau? Le vin et l'alcool contiennent très cher, parce que la société des alcools est une vache à lait pour le trésor public. C'est le genre de taxe très visible, qui a le don de mettre les gens de mauvaise humeur.

C'est donc un irritant. Bien exploité par l'opposition, c'est une excellente façon de raviver l'agressivité suscitée par un fardeau fiscal élevé et par un État trop envahissant.

La piteuse privatisation

Ca, c'est pour la SAQ en général. En plus, il faut bien le dire, la façon dont le gouvernement a voulu privatiser sa société d'État a été un lamentable échec. Le budget du ministre des Finances, Yves Duhaime, en avril dernier, annonçait un peu pompeusement un virage majeur dans le monde des sociétés d'État. Quelques semaines plus tard, le maître d'œuvre de ce projet, le ministre de l'Industrie et du Commerce Rodrigue Biron, accouchait d'une souris.

Au lieu de privatiser la SAQ, on a tout au plus décidé de vendre ses succursales, sous forme de franchises sans autonomie réelle. L'État continuait à contrôler tous les aspects essentiels du commerce des boissons alcooliques: l'importation, la distribution, les politiques de prix. Pour le consommateur, c'était « quatre trente sous pour une piastre ».

Au fil des mois, on s'est aperçu que la souris de M. Biron était bien chétive. La moitié des succursales mises en vente n'ont pas trouvé preneur et l'opération a suscité de vives résistances syndicales. Bref, le gouvernement était mal pris. Devait-il mettre en branle une moitié de privatisation partielle, pouvait-il risquer une grève des employés? On a donc décidé de remettre le tout aux calendes grecques, ce qui ressemble étrangement à un constat d'échec.

Cet échec peut paraître étonnant, surtout parce que le dossier était piloté par Rodrigue Biron, le ministre le plus proche du monde des affaires et le plus à l'aise avec les lois du marché. Les lacunes du projet semblent toutefois plus être celles du cabinet Lévesque que celles du ministre.

Le côté « bâtarde » de cette privatisation semble refléter la nature hétérogène de l'équipe Lévesque. Le projet est hybride, une solution de compromis entre diverses tendances du gouvernement péquiste et leurs tiraillements.

On a tenté à la fois de privatiser sans remettre en cause le rôle de l'État, de penser en termes d'efficacité sans toucher à la lourdeur bureaucratique que l'on sent à la SAQ et dans ses succursales. Qui trop embrasse, mal étirent; on a accouché d'un monstre.

Du bonbon pour les libéraux

On devine donc l'utilisation que les libéraux peuvent faire de cet échec. Pour le gouvernement Lévesque, l'opération SAQ revêtait une très forte valeur symbolique. C'était une façon de démontrer le virage idéologique du PQ, d'indiquer de façon concrète que l'on croyait au marché et au secteur privé et que l'on n'échappait pas au vent de privatisation qui souffle sur l'Amérique. Bref, une façon de s'affirmer sur un terrain qui est traditionnellement celui des adversaires libéraux.

Mais on constate maintenant que les péquistes, malgré leur virage, ne sont pas des « pros » de la privatisation. Quand ils mettent la main à la pâte, ils ont du mal à se débarrasser de leurs vieilles habitudes.

Même si toute l'histoire n'a rien de vital, c'est donc un thème électoral en or. Il serait par conséquent étonnant que l'équipe Johnson réussisse à faire oublier cet échec en remettant les décisions à plus tard.

C'est d'autant plus vrai que ce dossier semble avoir fait l'objet de dissensions au cabinet. On peut d'ailleurs le sentir dans les propos du premier ministre Johnson. « Je peux vous dire que l'attitude qui consiste à que seul un monopole d'État peut garantir une distribution adéquate de cette denrée qu'est l'alcool est pour moi éminemment questionnable », a-t-il déclaré en fin de semaine dans son inimitable style sybillin.

Est-ce que cela veut dire qu'il préfère une privatisation franche? Il aura du mal à traverser la campagne sans préciser sa position.

Un prix citron à Star Kist et à Heinz

OTTAWA (PC) — La compagnie Star Kist, du Nouveau-Brunswick, et la société mère américaine H. J. Heinz se partagent le deuxième trophée annuel Caveat Emptor décerné par l'Association des consommateurs du Canada.

Il s'agit en quelque sorte d'un prix citron décerné à l'occasion de la Semaine nationale de la consommation pour ce que l'association qualifie « l'insensibilité

envers les consommateurs, les insultes à leur intelligence ou qui a fait preuve de mauvais goût ».

Les deux entreprises se sont signalées en distribuant un million de boîtes de thon en conserves que des inspecteurs du gouvernement fédéral avaient pourtant jugé impropre à la consommation humaine. Cet incident a provoqué la démission du ministre fédéral des Pêches, John

Fraser, et le rappel du thon de qualité douteuse.

Le trophée tire son nom de l'expression latine Caveat Emptor qui signifie littéralement « aux risques de l'acheteur ».

Le premier lauréat du trophée Caveat Emptor fut Postes Canada dont l'Association des consommateurs avait l'an dernier signalé le mauvais service couplé à des hausses de tarifs.

128 85
(+0 11)
MONTREAL

2637 25
(+4 36)
TORONTO

1359 99
(+3 47)
DOW JONES

L'OR
(New York)
\$326 60
(-0 30)

\$ CANADIEN
- 1/100
0,7316

CPG
Certificats de placement garanti

1 AN
9 %

3 ANS
10 3/8 %

5 ANS
11 %

Montant minimum 500 \$
Intérêts payés annuellement
Sans frais
Autres taxes et termes disponibles de 30 jours à 5 ans
Taux sujets à changement
Les FIDUCIAIRES* sont inscrits à la Régie de l'Assurance-dépôts du Québec.

1253, ave McGill College
Metro McGill
(514) 878-3351
Centre commercial Place Rosemere
(514) 437-0710
6633, rue Sherbrooke Est
Metro Longueuil
(514) 253-1720
Fiduciaires
LE TRUST DE LA BANQUE D'ÉPARGNE

ACHETEZ VOS OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU CANADA PAR TÉLÉPHONE!

Rabais chocs

* 50000\$ rabais chèque!

* Obtenez un chèque directement de Chrysler à l'achat d'un modèle 1985 ou 1986 OMNI — CHARGER — ARIES ou de CHRYSLER — LASER — DAYTONA ou d'un PICK-UP DODGE

BOULEVARD
DODGE-CHRYSLER
330, boulevard CRÉMAZIE
Ovest

Tél.: 389-7871

Dodge
Chrysler

LA FCP SE DONNE UN PRÉSIDENT À PLEIN TEMPS



ALAN J. RAE

La Fondation canadienne de la publicité a le plaisir d'annoncer la nomination de son premier président à plein temps en la personne de Alan J. Rae.

Au service des spécialistes du marketing, des groupes de consommateurs et des agences gouvernementales, la Fondation fait autorité au Canada en matière de publicité. Fondée en 1981 suite à la réorganisation du Canadian Advertising Advisory Board, elle recueille ses fonds chez les médias, les annonceurs et les agences de publicité. Voici les deux objectifs que poursuit la Fondation: l'établissement et le maintien de hautes normes professionnelles en publicité et une plus grande notoriété du rôle de la publicité au service du consommateur et dans la création d'emplois.

Alan Rae est particulièrement bien doué pour diriger une telle entreprise. Au cours de sa longue carrière, il a occupé entre autres des postes importants dans des agences de publicité et de grandes sociétés de biens de consommation. Il fut président de Lever Detergents Limited pendant les 16 dernières années. Ancien directeur de United Way, il fut récemment président bénévole du comité de la FCP sur les stéréotypes sexistes formé à la demande de l'industrie de la publicité. Ce comité avait pour mandat de recevoir les critiques et de gérer des programmes éducatifs se rapportant aux inquiétudes de la population constatées par le groupe de travail mis sur pied par le CRTC pour l'étude des stéréotypes sexistes dans les médias.

ÉCONO-FLASHES

ANDRÉ CHÉNIER

Memotec Data dépose un prospectus

■ Memotec Data Inc., de Montréal, a déposé un prospectus provisoire auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec. La compagnie, qui se spécialise dans le développement, la fabrication et la vente de microprocesseurs et qui vient d'acheter 97,1 p. cent d'intérêts dans Real Time Datapro, de Don Mills, en Ontario, se propose d'émettre des actions ordinaires. Le produit de la vente servira surtout à amortir la dette et à donner de l'expansion au réseau de marketing aux USA. McLeod Young Weir et McNeil Mantha s'occuperont de la souscription. Pour les neuf premiers mois de son exercice, Memotec a enregistré un bénéfice net de \$1 633 000 ou 51 cents par action (avec dilution) sur un chiffre d'affaires de \$9 598 000, comparativement à un bénéfice de \$532 000 ou 18 cents par action (avec dilution) sur des revenus de \$5 623 000 pour la période correspondante l'an dernier. Pour le troisième trimestre, la compagnie rapporte un bénéfice net de \$744 000 ou 23 cents par action sur des revenus de \$1 195 000 (ces chiffres ne comportant que les résultats de septembre en ce qui concerne les intérêts de la compagnie dans Real Time Data).

Campeau déclare un dividende

■ Le conseil de Campeau Corp., a déclaré un dividende semestriel de huit cents, soit deux cents de plus que le dividende précédent. Ce dividende sera payé le 16 décembre aux actionnaires inscrits au 2 décembre.

Des actions de Continental Pharma Cryosan

■ La firme montréalaise Continental Pharma Cryosan Inc., compte émettre 1,2 million d'unités au prix de \$10 l'unité et à cette fin a déposé un prospectus définitif auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Chaque unité se compose d'une action subalterne de catégorie A (avec droit de vote) et d'une action de catégorie B à droit de vote multiple. Le produit de cette émission, dont s'occupe McLeod Young Weir, servira à amortir la dette et à accroître l'activité en matière de trousses de soins à domicile.

Subventions gouvernementales

■ La compagnie Diachem Chimique Inc., qui se propose d'investir \$2,8 millions dans une nouvelle usine dans le parc industriel de Trois-Rivières, recevra une aide de \$162 000 de la Société de développement industriel du Québec dans le cadre du programme d'aide aux entreprises à technologie moderne. Diachem met au point, fabrique et commercialise des produits chimiques destinés principalement à l'industrie des pâtes et papiers, aux usines de traitement des eaux usées et aux compagnies minières et pétrolières. Par ailleurs, Purdel, coopérative agro-alimentaire du Bic, reçoit de la SDI une aide de \$565 000 dans le cadre du programme d'aide aux entreprises dynamiques. Un investissement de \$14 millions permettra notamment à sa division Laval-Cité de centraliser son activité de transformation du lait de consommation dans de nouveaux établissements.

Nomination chez Alcan

■ M. J. Edward Newall, président du conseil, président et chef de la direction de Du Pont du Canada Inc., a été nommé au conseil d'administration d'Alcan Aluminium Ltée. M. Newall succède à Eric F. West qui, après 38 ans au service d'Alcan, prend sa retraite à titre de vice-président directeur principal.

Bénéfice pour Giant Yellowknife Mines

■ Giant Yellowknife Mines Ltd., de Toronto, a terminé les neuf premiers mois de son exercice avec un bénéfice consolidé de \$3 700 000 ou 86 cents par action sur des revenus de \$11 199 000, en regard d'un bénéfice de \$680 000 ou 15 cents par action sur des revenus de \$35 307 000 pour la période correspondante l'an dernier. Au troisième trimestre, la compagnie a enregistré un bénéfice consolidé de \$1 735 000 ou 40 cents par action, comparativement à un bénéfice de \$531 000 ou 12 cents par action au troisième trimestre de l'an dernier. Les divisions Yellowknife et Salmita ont produit 96 211 onces d'or pour les neuf premiers mois, en regard de 74 993 onces pour la même période l'an dernier.

Pacific Telecom sextuple son bénéfice

■ Pacific Telecom Inc., dont le siège est à Vancouver, a presque sextuplé son bénéfice net au troisième trimestre, si bien que pour les neuf premiers mois, la compagnie déclare un bénéfice de \$30 512 000 ou 81 cents par action, en regard d'un bénéfice de \$20 229 000 ou 51 cents par action pour la période correspondante l'an dernier. Au troisième trimestre, le bénéfice a été de \$11 643 000 ou 31 cents par action, comparativement à un bénéfice de \$2 226 000 au troisième trimestre de 1984.

« Absences autorisées » chez Inco

■ À la suite de pourparlers avec le local 6500 du Syndicat des métaux d'Amérique, Inco Ltd., a modifié son plan d'incitation à la retraite volontaire et institué un programme d'absences autorisées pour les employés payés à l'heure. Il sera désormais possible aux employés qui se qualifient pour une retraite anticipée d'accroître de 12 p. cent leurs prestations de retraite pour la durée du régime en ne les touchant pas la première année. Par ailleurs, tous les employés payés à l'heure bénéficieront d'un programme amélioré d'absences autorisées peu importe leurs années de service. Ce programme autorise un congé d'au moins six mois et d'au plus un an avec tous les avantages médicaux payés par la compagnie. Inco a enregistré, pour les neuf premiers mois de son exercice, un bénéfice net de \$14,6 millions ou 25 cents par action sur des revenus de \$1,11 milliard, comparativement à un déficit de \$81,8 millions ou \$1 par action sur des revenus de \$1,08 milliard pour les neuf premiers mois de 1984. Au troisième trimestre, le bénéfice a été de \$11,6 millions ou 5 cents par action, en regard d'un déficit de \$31,6 millions au troisième trimestre de l'an dernier.

Nouveau service micro-informatique

■ De concert avec le groupe I.S.I. (Intégration des services informatiques), la Corporation des comptables en administration industrielle du Québec lancera mercredi un nouveau service en micro-informatique à Montréal. M. Denis Gerette, président du conseil de la Corporation, présidera au lancement.

Meilleurs états financiers pour CCL

■ Les Industries CCL Inc., de Toronto, ont quelque peu amélioré leurs états financiers. Pour les neuf premiers mois, CCL a enregistré un bénéfice de \$27 651 000, 92 cents par action de catégorie B sans droit de vote ou 90 cents par action de catégorie A avec droit de vote, sur des revenus de \$517 280 000, en regard d'un bénéfice de \$24 521 000 (85 cents par action de catégorie B ou 81 cents par action de catégorie A) sur un chiffre d'affaires de \$156 039 000 l'an dernier. Au troisième trimestre, le bénéfice a été de \$10 450 000 (35 cents par action de catégorie B ou 31 cents par action de catégorie A), en regard d'un profit de \$9 519 000 (33 cents par action de catégorie B ou 31 cents par action de catégorie A) pour la période correspondante l'an dernier.

Plus d'exportations de pétrole

■ Les pétrolières canadiennes ont exporté en juillet 1,89 million de mètres cubes de pétrole brut, soit 19,6 p. cent de plus qu'en juillet 1984, et en ont importé 1,37 million de mètres cubes, six pour cent de plus que l'an dernier pour la période correspondante. Selon Statistique Canada, la production de brut et hydrocarbures équivalents était de 7,69 millions de mètres cubes en juillet, en baisse de trois pour cent. Quant au gaz naturel, les exportations étaient en hausse de 21,5 p. cent à 1,63 milliard de mètres cubes et les ventes au Canada se sont accrues de 4,2 p. cent à 2,52 milliards de mètres cubes.

C-I-L améliore son bénéfice

■ C-I-L Inc., a accru son bénéfice net de huit p. cent au troisième trimestre et de 12 p. cent pour les neuf premiers mois. Le bénéfice du troisième trimestre, avant postes extraordinaires, a été de \$9,4 millions ou 59 cents par action sur un chiffre d'affaires de \$291 millions, en regard d'un bénéfice de \$8,7 millions ou 52 cents par action sur des revenus de \$279 millions pour la période correspondante l'an dernier. Pour les neuf premiers mois, le bénéfice avant postes extraordinaires a été de \$35,5 millions ou \$2,19 par action sur des revenus de \$918,6 millions, comparativement à un bénéfice de \$30,9 millions ou \$1,91 par action sur des revenus de \$902 millions pour la même période l'an dernier. Au cours du trimestre, la compagnie a acheté le solde des actions en circulation de Canadian Mud Lab Chemicals and Manufacturing et porté à 90 p. cent ses intérêts dans National Mud Control Laboratories. Le bénéfice de l'exercice devrait être quelque peu supérieur à celui de l'an dernier.



FUTUR BYTE + MACComptabilité = la SOLUTION*

Depuis 1977... LES PROFESSIONNELS EN INFORMATIQUE!

*** GRATUIT SÉMINAIRES MACComptabilité PME et PROFESSIONNELS**
composer l'un des numéros ci-dessous

CONTRAT DE SERVICE ANNUEL et PROLONGATION DE GARANTIE
(disponibles à nos magasins)
MAXIMISEZ L'EFFICACITÉ DE VOTRE SYSTÈME INFORMATIQUE
(renseignements aux numéros ci-dessous)

332, rue Lindsay (819) 477-8786 DRUMMONDVILLE
1295, chemin Chambly 677-5264 LONGUEUIL
1189, Place Phillips 861-2831 MONTRÉAL

GRATUIT! sur présentation de cette annonce à l'un de nos bureaux **TASSE APPLE valeur 4"**

GRATUIT Séminaire «Jazz»
Rens.: 677-5264 861-2831

ÉPARGNEZ 50% et plus SUR «AMEUBLEMENT INFORMATIQUE»*
(pupitres, tables, chaises, classeurs, etc.)
INF.: 677-5264

COMPAQ et ComputerLand vous offrent le summum en matière de systèmes de sécurité.

Système de copie de sécurité sur cartouche **GRATUIT**

Les meilleures aubaines sur le COMPAQ DESKPRO 286™ ou le COMPAQ PORTATIF 286™ vous les trouverez chez ComputerLand. Pour une période de temps limitée, nous vous offrons tout à fait gratuitement, à l'achat au prix courant de tout modèle COMPAQ 286™ avec une unité de disque rigide, le système de copie de sécurité sur bande magnétique*... une valeur de \$1,428 au détail! Mais notre rôle ne se limite pas à protéger vos données grâce à un système de copie de sécurité sur bande de COMPAQ. A preuve: si vous achetez votre ordinateur personnel COMPAQ chez ComputerLand, vous aurez à votre disposition une équipe de spécialistes hautement qualifiés qui protégeront votre investissement après la vente grâce à leur formation, leur expérience et le service qu'ils sont en mesure de vous offrir. C'est là un autre système de "sécurité" qui vaut son pesant d'or. Passez-nous voir et demandez-nous comment nous entendons vous offrir la sécurité dont vous avez besoin pour assurer le parfait fonctionnement de votre bureau.

L'offre se termine le 30 novembre 1985.

COMPAQ

27 rue Racine Est Chicoutimi (418) 696-0206	114 Promenade du Portage Hull (819) 777-7799	1 Place Laval Blvd. St-Martin Laval (514) 667-5701	4160 Ste-Catherine Montréal (514) 933-4208	2075 rue Université Montréal (514) 845-0131
888, rue St. Jean Québec (418) 524-5265	2524 rue King Ouest Sherbrooke (819) 564-1534	2600 Blvd. Laurier Ste-Foy (418) 659-6540	3402 Côte Vertu St. Laurent (514) 337-6625	

ComputerLand®

QUESTIONS D'ARGENT

Alain Dubuc Claude Picher

Il n'est pas toujours avantageux de liquider son hypothèque

QUESTION : Lorsqu'on dispose d'un montant au moins équivalent à son hypothèque, est-ce qu'il vaut mieux prendre cet argent et liquider son hypothèque d'un seul coup, ou alors continuer de payer son hypothèque et placer son argent ailleurs? Que faire, par exemple, dans le cas d'une hypothèque de \$17 500, à 11 1/4 p. cent, amortie sur six ans?

REPONSE : Voyons quelle serait la situation dans six ans, dans un cas comme dans l'autre. Première hypothèse : on conserve son hypothèque, et on place ses \$17 500 sous forme de dépôt à terme. En supposant un rendement annuel de 10 p. cent, et un taux d'imposition de 35 p. cent, on se retrouve ainsi, au bout de six ans, à la tête d'un capital de \$27 000. Cependant, notre hypothèque aura coûté \$6 500 en intérêts seulement. Deuxième hypothèse : on paie son hypothèque au complet, dès le début. À ce moment, on n'a plus à faire de versements mensuels. Si on prend le montant de ce versement mensuel, et qu'on l'épargne au fur et à mesure, on se retrouve, au bout de six ans, avec un capital de \$30 000. Par contre, on n'aura rien payé en intérêts. Il est donc plus avantageux, ici, de liquider son hypothèque d'abord, mais à condition de déposer l'équivalent du versement mensuel à chaque mois. Mais ceci ne représente pas la meilleure solution dans tous les cas. Si vous possédez une maison à revenus, ou si vous avez toujours une vieille hypothèque à taux très bas, ou si vous avez d'autres revenus de placement, il peut être plus avantageux de conserver son hypothèque. On doit faire le calcul dans chaque cas, armé d'une table d'amortissement des hypothèques.

Sommes-nous plus riches ou moins riches que dans les années cinquante?

REPONSE : Oui, on est nettement plus riches qu'il y a 25 ou 35 ans! Pour s'en rendre compte, il faut regarder ce qui est arrivé au pouvoir d'achat au cours de cette période, c'est-à-dire les salaires d'où il faut enlever le gonflement dû à l'inflation. Les chiffres montrent que, de 1950 à 1985, les salaires ont décuplé, tandis que les prix ont quintuplé. Cela signifie que le pouvoir d'achat, le vrai niveau de vie des gens, a doublé. C'est beaucoup. Mais il faut noter qu'après des bonds phénoménaux jusqu'à il y a dix ans, le niveau de vie s'est mis à baisser depuis 1977; rien d'énorme, une baisse de 4 p. cent, due au contrôle des prix et des salaires et ensuite à la récession. Ils n'en restent pas moins que les Canadiens ne s'enrichissent plus. Par ailleurs, même s'ils sont deux fois plus riches qu'il y a trente-cinq ans, les comparaisons sont difficiles à faire, parce que la situation financière des familles n'est pas la même. Par exemple, il y a souvent deux salaires, moins d'enfants, plus de programmes de sécurité, ce qui contribue à élever encore plus le niveau de vie. Pourtant, les consommateurs ne se sentent pas plus riches. L'impôt, plus vorace, y est pour quelque chose. Mais surtout, les besoins et les habitudes ont beaucoup changé. Un seul exemple suffira : en 1950, on était bien contents d'avoir un radiateur. Maintenant, on a du mal de se passer d'une télé couleur, d'un système de son et souvent d'un magnétoscope. Bref, on est plus riches, mais ça nous coûte beaucoup plus cher pour avoir l'impression d'être heureux!

Le Fonds de solidarité est-il un bon placement, pour une personne qui prendra sa retraite dans quelques années et qui a déjà un REER avoué?

Il faut d'abord rappeler ce qu'est le Fonds de solidarité. C'est l'initiative la plus audacieuse du monde syndical québécois depuis des années. La Fédération des travailleurs du Québec, au moment de la crise, a décidé de consacrer ses énergies à sauver les emplois. Pour ce, dans un virage important, la FTQ a choisi d'investir dans des entreprises et de participer en tant qu'actionnaire à leur gestion. Cela ne se fait pas par le biais du syndicat local mais de façon centrale, par le biais d'un organisme chargé de la gestion des fonds. On choisit des entreprises rentables pour qui l'apport financier permet de créer ou de sauver des emplois, par exemple, les Camions Pierre Thibault, qui fabriquent des camions de pompiers. Les participants, syndiqués ou non, achètent des parts du Fonds de solidarité, qui ressemblent un peu à un fonds mutuel. Elles permettent une double déduction fiscale aux deux niveaux de gouvernement : le même argent peut être déduit deux fois, une première pour le Fonds de solidarité, une seconde en tant qu'investissement à un Régime enregistré d'épargne-retraite. Ainsi, un investissement de \$1000 peut permettre un retour d'impôt de \$800. Ce gain fiscal permet de compenser en très grande partie tout risque lié à un investissement dans une entreprise. Mais comme ces titres peuvent augmenter ou baisser, comme les actions, il reste un risque, qu'il faut évaluer en analysant les compagnies dans lesquelles le Fonds investit. Par ailleurs, l'argent que l'on investit dans le fonds, sauf de rares exceptions, est gelé jusqu'à 60 ans. Il ne faut donc pas voir cet investissement comme un abri fiscal mais comme un outil de retraite qui ressemble beaucoup à un fonds de pension.

Allied-Lyons prend une part dans William Mara

La société britannique Allied-Lyons PLC a décidé d'acheter des intérêts minoritaires dans William Mara Co., filiale des Distilleries Corby spécialisée dans la commercialisation des vins et spiritueux.

Corby a fait savoir hier que, conséquemment, William Mara bénéficiera d'une nouvelle gamme de produits, dont le sherry Harvey's Bristol Cream, le scotch Teacher's Highland Cream et le rhum Lemon Hart. L'entreprise décentralisera son activité qui se concentre présentement au Québec et en Ontario, pour prendre de l'expansion dans tout le pays à compter du début de l'an prochain.

LA BOURSE

Les candidats à des mainmises sont moins recherchés

Les entreprises susceptibles d'offrir de meilleurs bénéfices ont remplacé hier les candidats à des mainmises pour les investisseurs à Wall Street et la moyenne des industrielles de Dow Jones a fermé à 1 359,99, en hausse de 17. Les titres en recul l'emportaient cependant à huit contre sept sur les valeurs en progression, sur un virement global de 98,28 millions d'actions comparativement à 101,81 millions vendredi dernier.

Southern Co., à 20%, a été le titre le plus actif et Consolidated Edison, qui est resté sans changement à 35%, a pris le deuxième rang. Les pétroliers ont gagné du terrain à la dernière heure, des cambistes ayant laissé entendre que de meilleurs prix pour le mazout devraient entraîner de meilleurs bénéfices.

À Toronto, bien que les titres en recul l'emportaient aussi sur ceux en progrès, l'indice composé a avancé de 4,36 pour écloquer à 2 637,25. Neuf des sous-indices ont progressé, à commencer par les transports qui ont gagné 1,28 p. cent. Noranda Inc., qui a réduit à \$30,6 millions son déficit de \$48,1 millions du troisième trimestre de l'an dernier, a été active avec un gain de 1/4 à 14% sur un virement de 179 785 actions. Inco, qui a transformé un déficit de \$36,1 millions au troisième trimestre de l'an dernier en un bénéfice de \$11,6 millions cette année, a avancé de 1/2 à 15. Steinberg A a avancé de 3/4 à 30.

À Montréal, le portefeuille du marché a gagné 0,24 et fermé à 126,30 sur un virement global de 2 119 000.

GAZ MÉTROPOLITAIN FAVORISE LA DÉRÉGLEMENTATION

Pour prendre sa part de marché, le gaz doit se vendre encore moins cher

—Pierre Martin

À quelques jours d'une décision fédérale sur la déréglementation des prix du gaz naturel, le président de Gaz Métropolitain, Pierre Martin, a profité de la tribune offerte par l'Association canadienne du gaz, hier, à Montréal, pour secouer les oreilles des producteurs et des transporteurs de gaz.

CLAUDE PICHÉ

Le débat sur la déréglementation des prix du gaz traîne depuis plusieurs années. Il a débouché sur une impasse, parce que les différents secteurs en cause expriment de profonds désaccords sur la question. Il appartient maintenant à l'Office national de l'énergie de trancher la question, et c'est cette décision qui est attendue d'un jour à l'autre.

Les producteurs de gaz américains s'opposent clairement à la déréglementation. Les prix actuels font bien leur affaire et ils redoutent qu'une déréglementation les force à vendre moins cher et affecte leurs résultats en conséquence.



Pierre Martin, président de Gaz Métropolitain.

Les transporteurs, et au premier chef Trans Canada Pipe Lines, expriment des réticences d'un autre ordre. Leurs engagements envers les producteurs sont à long terme (on parle de contrats de 15 ou 20 ans) et leurs investissements sont planifiés en fonction de cela.

Quant aux distributeurs, dont Gaz Métropolitain, ce sont d'ardents partisans de la déréglementation. Le distributeur achète le gaz du transporteur et le revend au consommateur. Si les prix baissent, cela n'affecte aucunement sa marge de profit, et la baisse est reflétée au client.

« Nous vivons », a rappelé M. Martin, « dans un monde où la compétition est de plus en plus féroce ». Environ 95 p. cent des nouveaux projets domiciliaires adoptent le chauffage à l'électricité. Les tarifs du gaz, certes, sont encore avantageux, mais, selon le président de Gaz Metro, « il ne faut pas se leurrer : si nous voulons augmenter notre part de marché, nous devons à tout prix offrir des prix encore plus attractifs ».

Mis à part le marché des maisons neuves, deux importants secteurs échappent encore en grande partie à la pénétration du gaz naturel. Le premier, c'est la rénovation domiciliaire. De plus en plus, observe M. Martin, des logements anciens sont remis à neuf dans les centres-villes, et la

majorité des propriétaires optent pour l'électricité : « Nous perdons là un marché potentiel de 5 000 clients à chaque année qui passe! ».

Le deuxième secteur est celui des clients industriels, où Gaz Metro offre déjà des tarifs intéressants pour les clients importants. Mais ces tarifs préférentiels n'ont pu être introduits qu'après de longues et pénibles négociations avec les autorités. Il a fallu, estime M. Martin, dix-huit mois de pourparlers pour convaincre tout le monde de la nécessité d'offrir des tarifs intéressants aux industries. « Voilà qui n'est pas précisément faire preuve d'une grande sensibilité à l'égard du marché! », conclut-il.

Le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire de la Caisse de dépôt et de placement du Québec et de la Société québécoise d'initiatives pétrolières (SO-QUIP), détient une participation de 12 p. cent dans Gaz Métropolitain. Le reste est réparti entre 15 000 petits actionnaires.

Le gouvernement ne répond plus aux questions sur les faillites bancaires

OTTAWA (PC) — Le gouvernement fédéral n'acceptera plus de questions sur les faillites bancaires tant que la commission Estey, chargée de mettre le dossier en lumière, n'aura pas conclu son enquête, ont clairement indiqué hier le premier ministre Mulroney et son lieutenant aux Finances, Michael Wilson.

Aux Communes, les deux hommes ont soulevé le voile de l'opposition en repoussant chacune de ses interrogations sur les faillites de la Banque Commerciale et de la Norbanque en septembre.

Sans succès, l'opposition a martelé le même clou sans parvenir à l'enfoncer. Le gouvernement s'est catégoriquement refusé à indiquer s'il savait, avant de le proposer aux grandes banques canadiennes, que son plan de sauvetage de \$255 millions était insuffisant, ainsi que l'a soutenu un fonctionnaire de l'inspecteur général des Banques.

Hier, devant la commission présidée par le juge Willard Estey, de la Cour suprême, M. James Johnston, de la Banque Toronto-Dominion, a soutenu que la Banque commerciale s'était d'elle-même plongée dans des problèmes. « Dans l'ensemble, la BCC s'était elle-même infligée les blessures dont elle souffrait », a-t-il lancé, contredisant du même coup les allégations précédentes du ministre Barbara McDougall et de M. Mulroney voulant que le Programme énergétique national ait provoqué ce premier naufrage bancaire au pays en 60 ans.

Aux Communes le ministre des Finances, Michael Wilson, et le premier ministre Mulroney ont eu passablement de fil à retordre devant une opposition nourrie des révélations de la Commission Estey.

L'enquêteur fut la semaine dernière informé par M. Neville Grant, représentant de l'inspecteur des Banques, que le gouvernement savait que les \$255 millions consentis pour un plan de sauvetage en mars n'étaient pas suffisants pour couvrir les pertes de la BCC pour mauvaises créances.

Profits record pour Chrysler

DETROIT (d'après AP) — En dépit de fortes dépenses occasionnées par un vigoureux programme d'encouragement des ventes et par des impôts élevés, la société Chrysler a enregistré pour le troisième trimestre de l'année un profit de \$36,2 millions, le plus gros de son histoire. Le président de la compagnie, Lee Iacocca, a précisé que ce bénéfice était de 21 p. cent supérieur à celui du troisième trimestre de 1984, qui, avec \$261,6 millions, avait déjà représenté un record pour cette période de trois mois.

Bons résultats chez Montréal Trustco

Montréal Trustco Inc. a amélioré de 20 p. cent son bénéfice net du troisième trimestre et de 27 p. cent celui des neuf premiers mois de l'exercice.

Le bénéfice net du trimestre a été de \$5 191 000 ou 43 cents par action sur des revenus bruts de \$103 325 000, en regard de \$4 333 000 ou 36 cents par action au troisième trimestre de 1984. Pour les neuf premiers mois, le bénéfice net a été de \$11 069 000 ou \$1,15 par action sur des revenus de \$301 872 000, comparativement à \$11 119 000 ou \$0,99 par action sur des revenus bruts de \$216 391 000.

La société de fiducie note que les activités d'intermédiaire financier sont restées l'instrument principal de cette augmentation. Les commissions nettes sur les ventes d'immobiliés sont en progression de 20,2 p. cent, ce qui traduit un raffermissement du marché.



Le chic. Notre manteau de tweed signé Sedgewick

Voici un parfait exemple du chic que peut avoir un manteau.

Confectionné à partir d'un classique et robuste tweed à chevrons, ce manteau est d'une coupe ample et jeune. Une coupe qui rappelle discrètement celle du "trench coat" - ceinture, poignets-martingale, col militaire et poches en biais.

Confectionné exclusivement pour nous, en pure laine, par Sedgewick.

Le prix, 395 \$.

Nous offrons aussi des manteaux Sedgewick plus habillés, en tissus foncés, de coupe plus classique, et de prix semblables.

Notre collection comprend également les grands classiques Samuelsohn, dont la coupe, plus ample, a été légèrement modernisée. À partir de 495 \$.

Tous nos manteaux sont chauds et appelés à faire beaucoup d'usage. Leur finition est impeccable et conforme à notre philosophie - seul un manteau de bonne coupe peut rendre justice à la bonne coupe de vos complets.

Pour en découvrir davantage, consultez le Rapport sur la mode masculine d'Harry Rosen, guide d'une valeur inestimable pour nos clients. Le numéro d'automne/hiver 1985 vous est offert, gratuitement, dans nos magasins. Vous pouvez aussi le recevoir en envoyant 3 \$ à Harry: Centre Rockland, 2305, chemin Rockland, Mount Royal, Québec H3P 3E9.



PURE LAINE VIERGE



HARRY ROSEN

TORONTO OTTAWA MONTRÉAL QUÉBEC EDMONTON CALGARY VANCOUVER

CENTRE ROCKLAND - 735-6227 • FAIRVIEW POINTE CLAIRE - 695-8921

Les assureurs investissent dans l'installation du « cyclope »

Pour « cimenter ses relations d'affaires avec les assureurs », G. Lebeau lance une campagne de sécurité pour couvrir de 54 p. cent les accidents par collision arrière. La compagnie

LAURIER CLOUTIER

installera au moins 200 000 « Cyclope », un feu arrière surélevé, dans les 12 prochains mois. En fait, elle devrait rejoindre 35 p. cent des automobilistes québécois.

Michel Saint-Pierre, vice-président marketing, révèle dans le

cadre d'une conférence de presse que 20 assureurs, représentant 70 p. cent du marché, ont déjà accepté de participer et que 20 autres devraient bientôt en faire autant.

Ils distribueront un million de dépliants, avec leur renouvellement de polices, offrant un rabais de \$10 sur la pose du feu arrière surélevé — standard sur les modèles 86 — coûtant de \$44,95 à \$49,95. Les Coopérants offriront un rabais supplémentaire de \$10. Avec la baisse des accidents, les primes diminueraient aussi.

La campagne se financera



Le feu arrière surélevé est plus visible que les feux traditionnels et permet d'éviter bien des tamponnages.

tout juste parce qu'elle a déjà coûté \$45 000 en dépliants et mise en marché.

Mais Lebeau n'a pas hésité parce que des tests et des études de l'Insurance Institute for Highway Safety, des USA, montrent que le Cyclope devient indispensable pour ceux qui se préoccupent de la sécurité de leurs enfants sur le siège arrière par exemple.

\$60 millions de frais et moins de morts

S'il avait été obligatoire en 1980, le Cyclope aurait réduit de 900 000 le nombre d'accidents cette seule année, avec 40 000 blessures, des milliers de morts et \$431 millions de réparations en moins. Au Canada, on espère diminuer les accidents de l'équivalent du dixième des USA et éviter des réparations de \$60 millions.

Lebeau n'a pas l'exclusivité de ce produit américain et le bricoleur averti peut se débrouiller seul. Mais le Cyclope s'est révélé le plus efficace — par sa localisation, son intensité de lumière, etc. — et Lebeau peut l'installer en 20 minutes.

Les collisions causent près de 75 p. cent des accidents. Environ 40 p. cent sont des collisions arrière.

Dans les circonstances, Lebeau prend le risque de voir chuter ses affaires dans les réparations.

LES TAUX D'INTÉRÊT

	EPARGNE STABLE	INTÉRÊT QUOTIDIEN	DÉPÔTS À COURT TERME							DÉPÔTS À TERME INTERÊT VERSÉ ANNUELLEMENT					CERTIFICATS GARANTIS INTERÊT VERSÉ ANNUELLEMENT					PRÊTS PERSONNELS	HYPOTHÈQUES RESIDENTIELLES					HYPOTHÈQUES COMMERCIALES					
			DÉPÔT min(\$)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	DÉPÔT min(\$)	1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS	DÉPÔT min(\$)	1 AN	2 ANS	3 ANS		4 ANS	5 ANS	1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS	1 AN	3 ANS	5 ANS	
BANQUES																															
COMM.ITAL CAN.	6%	6%	5000	7%	7%	7%	7%	8%	8%	1000	8%	9%	10%	10%	10%	1000	8%	9%	10%	10%	10%	12% et +	10%	10%	11%	12%	12%	11%	12%	13%	
COMMERCE	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	1000	8%	8%	8%	8%	9%	1000	8%	9%	10%	10%	10%	10% et +	10%	10%	11%	11%	12%	—	—	—	
CONTINENTALE	5%	—	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	1000	8%	8%	8%	9%	9%	1000	9%	10%	10%	10%	11%	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
d'ÉPARGNE	5%	5%	3000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	1000	8%	8%	9%	9%	9%	1000	8%	9%	10%	10%	11%	11% à 16%	10%	10%	11%	11%	12%	10%	11%	12%	
CAISSE POP (Que.)	5%	5%	3000A	6%	7%	7%	7%	7%	7%	1000	8%	8%	8%	9%	9%	1000	8%	9%	10%	10%	11%	10% à 14%	10%	10%	11%	11%	12%	10%	12%	—	
• FED. CAIS. POP MTL	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	2000	8%	9%	9%	—	—	—	—	—	—	—	—	11% et +	10%	10%	11%	—	—	11%	et +	—	
MERCANTILE	—	—	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	5000	8%	8%	8%	8%	9%	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
MONTRÉAL	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	1000	8%	8%	8%	8%	9%	1000	8%	9%	10%	10%	10%	11% à 16%	9%	10%	11%	11%	12%	—	—	12%	
NATIONALE	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	1000	8%	8%	8%	8%	9%	1000	8%	9%	10%	10%	11%	11% et +	10%	10%	11%	12%	12%	10%	12%	12%	
NOUVELLE-ÉCOSSE	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	1000	8%	8%	8%	9%	9%	1000	9%	9%	10%	10%	10%	11% et +	10%	10%	11%	11%	—	—	—	—	
ROYALE	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	1000	8%	8%	8%	8%	9%	1000	8%	9%	10%	10%	10%	10% et +	10%	10%	11%	11%	—	—	—	—	
TORONTO-DOMINION	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	1000	8%	8%	8%	8%	9%	1000	8%	9%	10%	10%	10%	10% et +	10%	10%	11%	11%	—	—	—	—	
SOC. GEN. CAN.	—	—	10000	7%	7%	7%	7%	7%	7%	—	—	—	—	—	—	1000	8%	9%	10%	10%	10%	11% et +	10%	10%	11%	11%	11%	10%	11%	12%	
FIDUCIES																															
CANADA TRUST	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	—	—	—	—	—	—	1000	8%	9%	10%	10%	10%	12% et +	9%	10%	11%	11%	11%	—	—	—	—
CAN. ITALIENNE	—	—	5000	7%	7%	7%	7%	7%	7%	—	—	—	—	—	—	1000	8%	9%	10%	10%	10%	11% et +	10%	—	—	—	—	10%	—	—	—
CONTINENTAL	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CREDIT FONCIER	—	—	5000	7%	7%	7%	7%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	500	9%	10%	10%	10%	11%	—	10%	10%	11%	11%	12%	10%	11%	12%	
EATON BAIE	5%	5%	5000	7%	7%	8%	8%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	500	9%	10%	10%	10%	11%	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
FIDUCIAIRES	—	—	5000	7%	7%	7%	7%	7%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	9%	9%	10%	10%	11%	—	10%	10%	11%	11%	12%	10%	11%	12%	
FIDUCIE QUEBEC	—	—	5000	7%	7%	7%	7%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	9%	9%	10%	10%	11%	—	10%	10%	11%	—	12%	10%	11%	12%	
TRUST NATIONAL	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	—	—	—	—	—	—	500	8%	9%	10%	10%	11%	10 à 14%	9%	10%	11%	11%	11%	10%	11%	12%	
FINANCIAL TRUST	—	—	5000	8%	8%	8%	8%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	500	9%	9%	10%	10%	10%	—	—	—	—	—	—	12%	13%	13%	
FIRST CITY	7%	—	5000	8%	8%	8%	8%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	500	9%	10%	10%	10%	11%	—	—	—	—	—	—	10%	11%	11%	
GUARANTY TRUST	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	8%	9%	10%	10%	11%	10% et +	10%	—	—	—	12%	—	—	—	—
GUARDIAN	—	5%	5000	8%	8%	8%	8%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	9%	10%	10%	10%	11%	—	10%	11%	11%	12%	—	—	—	—	—
MONTRÉAL TRUST	—	—	5000	6%	7%	7%	7%	7%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	8%	9%	10%	10%	11%	—	10%	10%	11%	11%	11%	10%	11%	11%	
MORGAN	—	—	5000	8%	8%	8%	8%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	500	9%	9%	10%	10%	11%	—	10%	10%	11%	11%	12%	—	—	—	—
MORGUARD	—	—	10000	8%	8%	8%	8%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	9%	10%	10%	10%	11%	—	—	—	—	—	—	10%	11%	11%	
PERMANENT	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	7%	—	—	—	—	—	—	1000	8%	9%	10%	10%	10%	—	9%	10%	11%	11%	11%	9%	11%	11%	
PRET ET REVENU	—	—	5000	7%	7%	8%	8%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	9%	9%	10%	10%	11%	—	10%	11%	11%	11%	12%	—	—	—	—
SOC. NAT. DE FIDUCIE	—	—	2000	7%	7%	7%	8%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	500	9%	9%	10%	10%	10%	—	10%	11%	11%	12%	—	—	—	—	—
TRUST CENTRAL	—	—	5000	6%	7%	7%	7%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	8%	8%	10%	10%	10%	—	10%	10%	11%	11%	12%	—	—	—	—
TRUST GENERAL	—	—	5000	7%	7%	7%	7%	8%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	9%	10%	10%	10%	11%	—	10%	10%	11%	11%	12%	10%	11%	12%	
TRUST ROYAL	5%	5%	5000	6%	7%	7%	7%	7%	8%	—	—	—	—	—	—	1000	8%	9%	10%	10%	10%	12% à 13%	9%	10%	11%	11%	11%	9%	11%	11%	
Taux en vigueur le 26 octobre 1985 — *Versement semi-annuel — **Minimum \$5,000 — *Taux recommandés par la Fédération — Taux recommandés par la Fédération — Ces taux sont sujets à changement. — A: \$3,000 30 à 89 j. — \$1000 89 à 364 j.																															
— Compilation: Nathalie Viau, LA PRESSE — Ces taux sont sujets à changement. — A: \$3,000 30 à 89 j. — \$1000 89 à 364 j.																															
* Taux recommandés par la Fédération — Ces taux sont sujets à changement. — Versement semi-annuel — ** Minimum \$5000																															

Taux en vigueur le 26 octobre 1985. — *Versement semi-annuel — **Minimum \$5 000 — *Taux recommandés par la Fédération — Ces taux sont sujets à changement — Compilation: Nathalie Viau, LA PRESSE — Ces taux sont sujets à changement — A: \$3 000, 30 à 89 j. — \$1000, 89 à 364 j.

*Taux recommandés par la Fédération — Ces taux sont sujets à changement — Versement semi-annuel — **Minimum \$5000

CHEVEUX ÉTAPE PAR ÉTAPE



Si vous avez essayé toutes sortes de traitements sans résultats... et que vous voulez des cheveux sans aucune chirurgie, VOICI LA SOLUTION...

Étape par étape est une marque déposée de «Regence Inc.». À cause de la grande demande, nous avons maintenant un service téléphonique 24 heures par jour, 7 jours par semaine.

POUR RÉSERVER VOTRE BROCHURE EN COULEURS

GRATUITE Téléphonez sans frais au

1-800-267-8339

ou écrivez-nous au

centre capillaire "Regence"

325 DALHOUSIE, suite 464

Ottawa, Ontario

K1N 7G2

«Où l'on fait tout pour votre apparence»

LE 1180 DRUMMOND



BUREAUX À LOUER

L'emplacement idéal pour votre bureau: coin Dorchester, voisin du Centre Sheraton et du nouvel édifice du Groupe La Laurentienne. Accès facile par métro et autoroutes. Étage type: 9950 pi car. • Rez-de-chaussée: 4500 pi car. Stationnement intérieur disponible.

Renseignements: 878-1573

«courtiers protégés»

dépôts garantis

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

10 1/2%
3 ANS
taux annuel



FIDUCIE PRÊT ET REVENU
225, ouest St-Jacques 288-1221

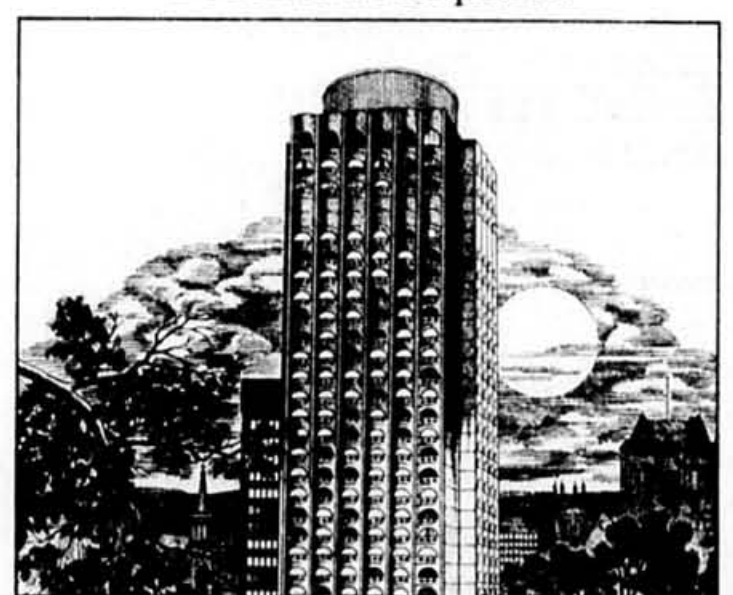
CHATELAINE/CHÂTELAINE

Léo Vallée Directeur de la publicité pour l'est du Canada a le plaisir d'annoncer la nomination de Carole Petel comme administratrice publicitaire pour Chatelaine/Châtelaine à Montréal. Madame Petel a obtenu son B.A. à l'Université d'Ottawa et avant de se joindre à Chatelaine/Châtelaine occupait les fonctions de représentante publicitaire pour une autre maison d'édition.



CAROLE PETEL

Des amis... bien placés.



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

Vous prévoyez tenir une réunion d'affaires d'ici le 31 décembre 1985? Le réputé Château Champlain de Montréal vous propose les "Mois-Profits", un nouvel ensemble d'avantages pour réunions d'affaires dont vous pouvez nettement tirer profit.

- Tirez profit des bas tarifs sur les chambres. Seulement 89 \$ par chambre, par jour, si vous réservez avant le 30 novembre 1985.
- 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, la plupart équipées de mini-bars.
- Tirez profit de la fine cuisine de nos trois restaurants et des dîners dansants du "Café Conc'".
- Tirez profit de notre nouveau studio de santé "Le Spa" et de notre piscine intérieure.
- Tirez profit de notre situation stratégique au cœur du centre-ville avec accès direct au métro.
- Bloc minimum de 15 chambres par nuit.

Appelez-nous sans frais au 1 800 268-9420 et demandez le service des réservations de groupe.

CP Hôtels Lt

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

Vous retrouverez "des amis bien placés" dans les hôtels CP de Ban

Encore heureux que Charles Bronfman n'ait pas tout misé sur le baseball!

■ Le baseball n'est pas une bonne affaire par les temps qui courent; l'économie de ce sport, pour tout dire, est « en deroute » (out of whack) et il va falloir prendre des moyens radicaux pour corriger les choses. L'un des ces moyens passe par la dissociation des joueurs de toute implication dans l'usage des drogues illégales; l'autre touche la réduction des salaires des joueurs. Sinon...

JEAN-PIERRE BONHOMME

L'industrie du baseball, puisqu'il faut bien appeler les choses par leur nom, affiche un déficit global pour les 26 clubs, de \$50 millions en 1981; voilà ce que déplore le bailleur de fonds du club montréalais « Les Expos ». M. Charles Bronfman, la perte devrait monter à \$90 millions en 1988. Cela, a dit l'important financier, montre que « le baseball n'est pas une industrie très stable ». Les temps, pour lui, sont donc « très durs », mais ils le sont particulièrement pour les deux clubs « nationaux » de Montréal et de Toronto, dont les revenus sont en argent canadien et qui payent les salaires et les systèmes de repérage en argent américain. La dévaluation du dollar canadien fait en sorte que chacune des équipes canadiennes commence sa saison avec \$3 millions de dépenses de plus que celles des concurrents américains a dit le conférencier.

M. Charles Bronfman s'exprimait hier devant les membres

bien nantis du Canadian Club de Montréal. L'homme d'affaires, dont les racines ont longtemps été à Montréal, se sentait manifestement chez lui à cette tribune. Le nom même de Canadian Club, du reste, n'est-il pas la plus importante marque de commerce de Seagram's? Seagram's, une maison à la tête de laquelle la conférence a été portée à la suite de son père, Samuel, est la plus importante distillerie du monde. Ce même Canadian Club accueillera le chef du parti libéral, M. Robert Bourassa, lundi prochain.

M. Bronfman, comme tous les autres participants, du reste, n'a parlé qu'en anglais à son auditoire. Il a limité ses propos à ses seules relations avec le monde du baseball, mais il a facilement reconnu, lors de conversations avec la presse, que l'implication de sa famille avec les Expos n'est qu'une affaire marginale. La fortune Bronfman se mesure en effet en termes de centaines de millions de dollars. Il a dit, à cet égard, que la partie immobilière du portefeuille familial, est « heureusement », elle, en bonne santé. Les prochains investissements de la filiale Cadillac-Fairview, dans le cœur de la ville — cette entreprise projette de construire un immense centre commercial rue Sainte-Catherine — « de vrait constituer un bon apport pour Montréal », selon lui.

Sus à la drogue

Dans sa conférence, pour revenir à nos moutons dans les champs du baseball, M. Bronf-

man a dit qu'il va falloir instituer prochainement un système d'examen médical pour détecter la drogue dans le sang des joueurs. Le sport du baseball, a-t-il lancé, ne devrait pas être associé, de près ou de loin, à la consommation des stupéfiants illégaux. Le propriétaire des Expos a indiqué que les joueurs devront se conformer, de gré ou de force à cette nouvelle procédure. Les drogues illégales, a-t-il lancé, « n'ont pas leur place dans la société ». Il faisait naturellement allusion aux inculpations pour possession de drogues de certains joueurs de baseball américains connus, une affaire qui a bouleversé l'opinion américaine.

M. Bronfman a indiqué qu'il va falloir contenir la hausse des prestations des joueurs, en revoquant le système d'arbitrage obligatoire. L'augmentation des salaires des joueurs, a-t-il regretté, a septuplé depuis 1973. La moyenne des salaires est passée de \$14 000 en 1975 à \$363 000 actuellement. Les salaires représentent donc 60 p. cent des dépenses des clubs. Il a dit qu'il faudra « mettre de la discipline là-dedans ». Le financier a souligné que son implication dans le baseball montréalais remonte à 1966 et que, depuis ce temps, la propriété de 23 clubs a changé de mains. Certains des nouveaux propriétaires « semblent avoir oublié les bonnes pratiques commerciales qui les ont incités au départ à s'engager dans l'entreprise du baseball », a-t-il affirmé.

Le libre-échange, c'est la chance de vendre du haut de gamme

— Robert Reich

■ Si les industries canadiennes ont quelque chose à gagner du libre-échange avec les États-Unis, ce n'est pas la capacité d'accroître leurs économies d'échelle par la production massive, mais bien la possibilité de se spécialiser et de vendre des produits de haut de gamme.

MIVILLE TREMBLAY de la Presse Canadienne

Cet argument inusité pour le libre-échange a été servi au dessert d'un important groupe de gens d'affaires et d'universitaires canadiens et américains, réunis à Montréal sous les auspices du State University of New York de Plattsburg, par M. Robert Reich, professeur de Politiques des Affaires au John F. Kennedy School of Government de l'université Harvard.

M. Reich est considéré par plusieurs comme l'un des plus brillants économistes américains de la jeune génération. Il poursuit le travail de John Kenneth Galbraith, qu'il considère d'ailleurs comme son mentor et son ami. Les livres de M. Reich, notamment *The Next American Frontier* et *New Deals: The Chrysler Revival and the American System*, ont été des best-sellers et sont proches des thèses néolibérales défendues par le sénateur Gary Hart du Colorado, qui a disputé l'investiture démocrate en 1984.

Pour l'économiste, l'argument voulant que les petites entreprises canadiennes se feront littéralement dévorer par les géants américains dans une zone de libre-échange ne tient pas. Tout au contraire, les petites entreprises possèdent généralement davantage de cette flexibilité nécessaire pour la production en « petites » séries de biens spécia-

lisés. Il suffit de trouver les bonnes niches et de les quitter dès que la technologie devient accessible aux pays nouvellement industrialisés. Cette stratégie des niches est d'autant plus indiquée que les consommateurs, de plus en plus exigeants, cherchent maintenant le produit qui les distingue, plutôt que le bien standard.

Dans une telle perspective, M. Reich ne voit qu'un leurre dans les décisions qu'ont prises les manufacturiers japonais et coréens de venir implanter des usines d'assemblage sur le continent. Ce sont des emplois de faible valeur qui seront créés avec ces « trousseaux d'assemblage », dénonce-t-il. Les pièces stratégiques à haut contenu technologique seront toujours importées.

L'obstacle le plus important pour la revitalisation de l'économie n'est pas l'ampleur des investissements qu'il faudra réaliser, mais le changement de mentalité des gestionnaires moulus par les écoles de management. Plutôt que de se concentrer sur la mise au point de systèmes de production flexibles et modernes, les gens d'affaires se laissent enivrer par les profits faciles que l'on peut réaliser par des réorganisations financières.

M. Reich dénonce ces « entrepreneurs du papier » qui ne créent rien par leurs prises de contrôle, leurs fusions et autres artifices comptables, et qui dans une atmosphère de casino, ne font que redistribuer les actifs.

Attention aux barrières non tarifaires!

— Bernard Landry

■ M. Bernard Landry, ministre des Finances, a réitéré son appui au libre-échange entre le Canada et les États-Unis et ne croit pas, qu'il faille des le départ des discussions, exclure un quelconque secteur économique de la table des négociations.

Le ministre a reconnu que l'exercice sera long et difficile, et souligné que les partenaires auront à porter une attention particulière aux barrières non tarifaires, qui sont proportionnellement de plus en plus importantes.

En réponse à une question de la salle, M. Landry a appuyé l'approche globale du gouvernement conservateur, qu'il croit plus prometteuse que l'appro-

che sectorielle qu'avait mise de l'avant les libéraux fédéraux. Selon le ministre, il ne faut pas exclure de secteurs des le départ, si ce n'est les dossiers qui ne sont pas économiques comme la culture et les affaires sociales.

Pour ce qui est des secteurs économiques vulnérables, M. Landry propose d'utiliser les mécanismes traditionnels qui sont prévus par le GATT, telles les périodes de transition spéciales et les mesures de protection en cas d'urgence. Il a rappelé qu'il a fallu dix ans pour appliquer toutes les dispositions du Traité de Rome, qui a donné naissance à la Communauté économique européenne. — La Presse Canadienne

ABRI FISCAL

oeuvres d'art d'artistes canadiens et québécois cotés

LOCATION/ACHAT

B. Madeste
L. Brunet
I. Karacsony
G.E. Gingras

Jeannine Roy
Monique Bédard
Etienne Windisch
Serge Dubreuil

Marcelle Hamelin
Jean-Paul Lapointe
Stanley Cosgrove
Léo Ayotte

Tex Lecor
Fernand Labelle
Claude Carrette
et autres

À PARTIR DE **18⁰⁰** /mois sans intérêt

Pour la modique somme de 18,00\$ par mois, devenez propriétaire d'un tableau de qualité de peintre coté.

Cette formule permet à nos clients de faire l'acquisition permanente de un ou plusieurs tableaux de qualité, sans débours d'argent comptant et d'étales ces achats sur une période de deux ans, à un coût moindre que la valeur probable du ou des tableaux acquis à la fin du bail.

Une bonne affaire!

Retournez à:

MAISON D'OEUVRES D'ART
REGENCY INC.

400, boul. Labelle
Bureau 440
Chomedey, Laval (Qué.)
H7V 2S7

☐ Je désire obtenir plus d'informations sur la formule location/achat des tableaux de qualité.

Nom Prénom

Titre Compagnie

Adresse Tél.

Ville Code postal

Tél.: (514) 687-2096 Ext. sans frais: 1-800-361-9322



Recevez ce livre gratuitement

DATA-BEC INC.



JEAN-GUY DUPLESSIS



RICHARD TADROS



HARVEY LABAR



BILL FREELAND

Messieurs Jean-Guy Duplessis, Richard Tadros, Harvey LaBar et Bill Freeland, sont heureux de vous annoncer leur association. L'Imprimerie Data-Bec Inc., distributeur professionnel de formules d'affaires, se spécialise en formules continues pour ordinateur, jeux unitaire en multiples copies, étiquettes pour ordinateur, carte de membre, enveloppe éclair simple / retour, formules pour traitement de texte et application pour lecteur optique.

Ayant à leur crédit plus de 50 ans d'expérience, acquises avec les compagnies telles que Moore, R.L. Crain et Paragon, nous invitons nos clients et amis à nous joindre à 5000 rue Buchan, Suite 100, Montréal. Tél.: 739-7621 ou 342-5692.

LE CENTRE SHERATON



AU CENTRE DES AFFAIRES

Joignez l'utile à l'agréable, affaires et plaisir au Centre Sheraton.



Gagnant du Grand prix du tourisme québécois!

Le Centre Sheraton Montréal
Hotel & Towers
Hôtels et auberges Sheraton internationaux
Le service hôtelier d'ITT
1201, boulevard Dorchester ouest, Montréal,
Québec H3B 2L7 (514) 878-2000

À PARTIR DE **90\$** par jour, 1 ou 2 personnes par chambre, réservations obligatoires suivant disponibilité; ce tarif ne s'applique pas aux groupes.
800-368-9998 Est du Canada
800-368-9330 Ouest du Canada et T.N.
ou appelez votre agent de voyages.

Le spécial de l'année!



EQUIPEMENT:

- IBM-XT
- Disque rigide 20 Mb
- Moniteur monochrome
- DOS 3.1
- Imprimante Panasonic 1093



LOGICIEL DE COMPTABILITÉ:

- version disque rigide
- Grand livre
- Comptes-fournisseurs
- Comptes-clients
- Facturation/Analyse des ventes
- Inventaire
- Paye

Disponible en français ou en anglais.

LE TOUT POUR

8495⁰⁰

Prix régulier: 12 391,94 \$

* Location aussi disponible.

IBM® est une marque de commerce de International Business Machine Corporation.
MAGICIEL® est une marque de commerce de "Corrimer & Associés".

INNOVATIONS EN INFORMATIQUE

La où tout devient logique

Disponible dans les magasins suivants jusqu'au 31 décembre 1985:

Innovations en informatique
1 Place Ville-Marie
Place 12, 107
Montréal (Qué.)
H3B 4E6
Tél.: (514) 866-6571

Innovations en informatique
Simpson (De l'âge)
Centre d'Achats Fairview
Pointe-Claire (Qué.)
H9R 1C3
Tél.: (514) 694-4550

Innovations en informatique
La Baie (Centre-Ville)
4e étage
Montréal (Qué.)
H3C 3Y5
Tél.: (514) 288-7521

Innovations en informatique
La Baie
Les Galeries de la Capitale
Charlebourg (Qué.)
G2K 1N4
Tél.: (418) 268-1844

8 Combien d'économies véritables réalisez-vous?

Avec Marathon Brown à titre de courtier

COMMISSION SUR	500	1000	2000
A 20 \$	A 15 \$	A 25 \$	
TAUX DES COURTIER À SERVICE COMPLET*	215 \$	370 \$	740 \$
TAUX DE MARATHON BROWN	55 \$	80 \$	150 \$
VOUS ÉCONOMISEZ	160 \$	290 \$	590 \$

Escomptes et service Marathon Brown — une combinaison incroyable!

*selon une étude réalisée en mai 1985

875-7421 au Québec, hors de Montréal
1-800-361-8600

Prière de nous faire parvenir votre dossier "escomptes véritables". FRANÇAIS ANGLAIS

Nom: _____
Adresse: _____

Ville: _____ Prov: _____

Code postal: _____ Tél: _____

Marathon Brown
Édifice Sun Life,
1155, rue Metcalfe, bureau 2160,
Montréal, Québec H3B 2X8
Marathon Brown est une division de la
Société de valeurs First Marathon
Limitée, membre des bourses de Toronto,
de Montréal, de l'Alberta et de Vancouver
ayant accès à toutes les bourses de valeurs
mobilières et d'options aux États-Unis.
ESCOMPTES VÉRITABLES POUR L'INVESTISSEUR AVERTI

Scepter construit une usine de \$ 10 millions à Saint-Laurent

■ Une entreprise de produits de plastique bien connue au Canada puisqu'elle y compte déjà six usines, Scepter Manufacturing, a fait savoir hier qu'elle construit à Saint-Laurent (au 6665, chemin Saint-François) une usine d'extrusion de tuyaux en PVC au coût de \$10 millions, en concertation avec la ville et le gouvernement du Québec qui souscrit \$816 500.

Le président Thomas Torokvei a précisé que l'usine de 70 000 pieds carrés, abritant les locaux

de gestion et d'administration ainsi qu'un centre de distribution, commencera son activité au printemps de l'an prochain et devrait produire 30 millions de livres de tuyaux des la première année. Elle devrait créer 70 emplois au départ.

Outre ses usines au Canada, Scepter en compte une aux USA, en plus de six centres de distribution qui emploient plus de 750 personnes. Son chiffre d'affaires dépasse les \$100 millions.

Pas d'échange d'actions entre Daon et EBC

■ Les Entreprises Bell Canada ont fait savoir hier que leur filiale, la Société de développement des EBC, ne procédera pas à un échange d'actions contre celles de Daon Development Corp. avant que soit dissipée l'équivoque qui règne présentement au sujet de cette offre.

La Cour suprême de la Colombie-Britannique a refusé la so-

maine dernière d'émettre une injonction interlocutoire que réclamaient le National Trust et le Central Trust au nom de détenteurs de débentures de Daon. Les deux sociétés de fiducie allaient qu'un échange d'actions viendrait en conflit avec un accord de restructuration financière de Daon. Une autre injonction a été levée. La cause sera entendue à Vancouver le 1 novembre.

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

705 HYPOTHÈQUES A VENDRE, 1re hypothèque 1180,000, Hôtel-Motel, échangeant pour 6 à 12 logements 514-325-5044. ACCEPTATION en 7 jours, 1er et 2e hypothèques, Caisse Pop. St. René Goulet, 321-2510. FINANCEMENT DE TOUS GENRES 1er et 2e hypothèque, résidentiel, commercial, industriel, crédit bancaire, construction bridge, jour et soir, 334-8115, Martin, St-Onge. PRETS 1er et 2e et temporaire, ville, banlieue, privé, 254-3484.	710 OCCASIONS D'AFFAIRES PARTIR en affaires? AMWAY, un commerce accessible, 638-0428. PERSONNES sérieuses pour organiser réseau de ventes dans votre région. Produits et produits de beauté importés de France. Revenu illimité. Appels à frais virent acceptés 285-8983. RECHERCHE Station service en opération au non, sur l'île de Montréal. Contacter M. Christian Leroux 273-2373. 712 ASSOCIÉS DEMANDES ENTREPRISE informatique avec expertise en réseaux de micro (Novell, 3Com) recherche associé intéressé à apporter: énergie, talents et contacts. Jean 749-9464. IMPORTATEUR de pièces électroniques, recherche vendeur sur route comme associé. 435-2729. 714 FRANCHISES \$40,000 COMPTANT Prix total \$83,500 - \$122,000 de profit net annuel projeté. Pour un temps limité seulement, offre de franchise dans votre localité de chaînes "fast food" à grand achalandage en voie d'expansion au Canada. Service "de en main". 876-8827. AI METHODE pour normaliser poids et cellulite, sans diète, sans médicaments, facile. 363-6592.	715 SERVICES FINANCIERS ABRI FISCAL , en 857 Pensez-vous? Appeler Charles Gervais, 288-4500 pour détails. Pare et Associés. FONDS pour commerce, industrie, affaires, appartements, etc. Den. Col. Mfg. 342-1356. 718 ARGENT DEMANDÉ MONTREAL, \$8,000, 2e desiré, 15%-3 ans, 691-3357. 725 TENUE DE LIVRES, DECLARATIONS D'IMPÔT A BON PRIX, tenue de livres, impôt, incorporation, subvention et financement, 382-0242 ou 922-3803. Les gens d'affaires avisés font confiance à la rubrique des PROPOSITIONS D'AFFAIRES de LA PRESSE pour obtenir les MEILLEURS RESULTATS 285-7111 INTERURBAIN SANS FRAIS 1-800-361-5013 ANNONCES ENCADREES 285-7000
--	---	--

Banque **Morguard** du Canada

Pour un placement garanti de choix

8.35 **9.25**
 dépôt à terme pour 90 jours taux annuel
 dépôt à terme pour un an taux annuel

Autres taux et termes sont disponibles

Téléphonez Maryse Marsan au (514) 866-1071 ou votre courtier en placements.

Banque Morguard du Canada, 5, pl. Ville Marie, N° 1234, Montréal, Québec H3B 2G2

Membre de l'assurance-dépôts du Canada

Centre de perfectionnement

HEC 75
une affaire d'excellence

Programmes de prévention et de santé

Modes d'intervention en santé et sécurité du travail

27, 28 et 29 novembre 1985
09:00 à 17:00

Voyez les répercussions de la législation sur la gestion de l'entreprise et quelle est l'incidence de la Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles. Familiarisez-vous avec les différents outils d'intervention dans l'implantation de programmes efficaces de santé et sécurité du travail.

Professeur:



Me Gaston Meloche
LL.L.
D.E.S. droit adm. et pub.
D.E.S. écon. (Ottawa)
C.D.

Professeur agrégé à l'École des H.E.C. Me Meloche est membre du Groupe de recherche sur le travail, s'intéressant particulièrement aux aspects santé-sécurité et «cercles de qualité».

Participants: Les personnes impliquées au niveau de la santé-sécurité dans l'entreprise.
(Aucun préalable académique n'est requis).

Date limite d'inscription: Le 13 novembre 1985.
(Le nombre d'inscriptions est limité; réservez dès maintenant).

Comment s'inscrire: communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales, au (514) 340-6001.

Obligations d'épargne du Canada

Le service Télé-obligations de Guardian.*

L'accessibilité par excellence aux OEC. Achetez vos Obligations confortablement installé dans la chaleur de votre foyer. Signalez simplement le numéro du service Télé-obligations de Guardian:
842-7161
(618, St-Jacques)
875-5600
(950, Ste-Catherine O.)



Appelez dès maintenant! C'est le placement le plus facile que vous ayez jamais réalisé.

Compagnie de fiducie Guardian

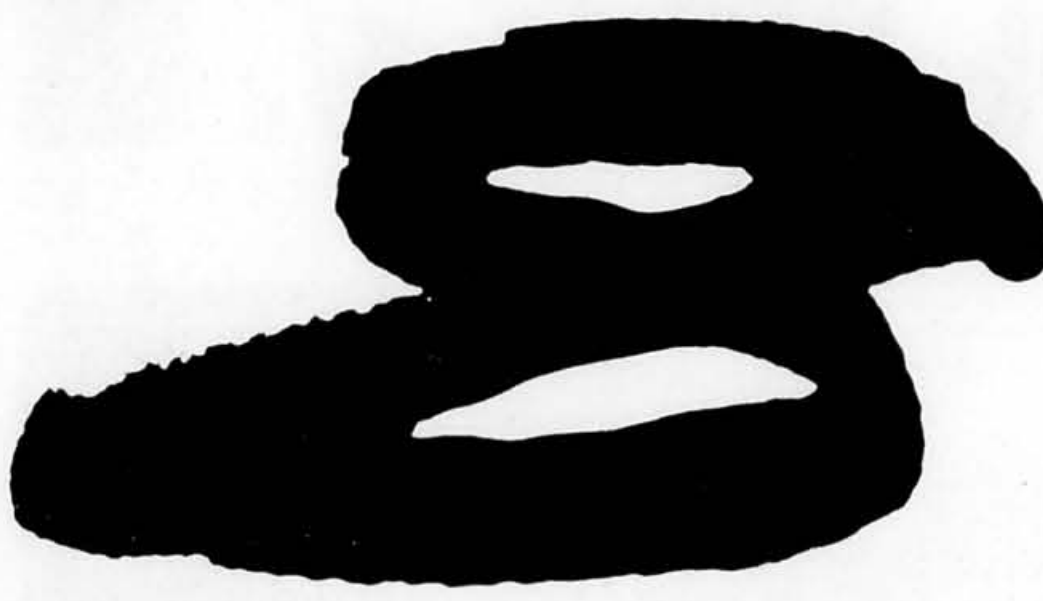
Heures du service
Télé-obligations:
Lun.-Ven.
9h00 - 19h00
Sam.
10h00 - 14h00

*Les commandes ne seront acceptées que si le paiement entier parvient aux bureaux de Guardian avant 16h00 le jour de la fermeture de la campagne d'Obligations d'épargne du Canada 1985.

Le dépôt à terme

ÉNERGIQUE

3/4%*



Terme: 1 an. Intérêts versés annuellement.

Le dépôt à terme de la caisse populaire Desjardins vous assure d'un rendement très énergétique. C'est un placement sûr et le taux d'intérêt est garanti pour toute la durée du terme.

Passez sans tarder à votre caisse populaire. Notre personnel se fera un plaisir de vous renseigner et de vous conseiller.

Le dépôt à terme de la caisse populaire, quand vous décidez de rendre vos épargnes vraiment productives.

Disponible dans les caisses populaires participantes affiliées à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec.

L'Épargne avec un grand E

*Taux sujet à changement sans préavis.



desjardins
Une ressource naturelle.

LOUEZ LA NOUVELLE VOLVO 240 DL 1986

3 ANS DE GARANTIE, KILOMÉTRAGE ILLIMITÉ

Constatez sa plus grande transformation depuis 20 ANS

Pour aussi peu que **\$316** par mois plus taxe

* Location 60 mois \$2,100. Comptant, valeur résiduelle \$3,400

aux 25 premiers clients:
une radio AM-FM stéréo fournit GRATUITEMENT

up-town
automobiles itée

Le seul concessionnaire exclusivement Volvo à Montréal

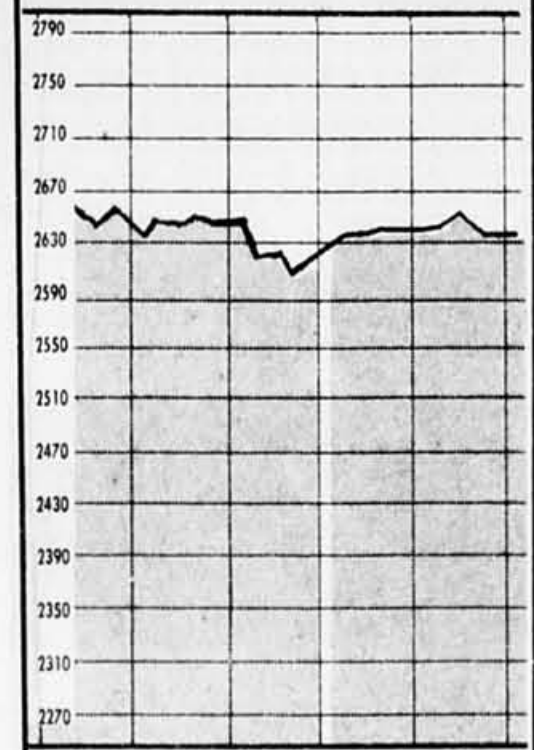
8300, boul. Décarie (près de Royalmount)

737-6666 métro de la Yvonne

TORONTO

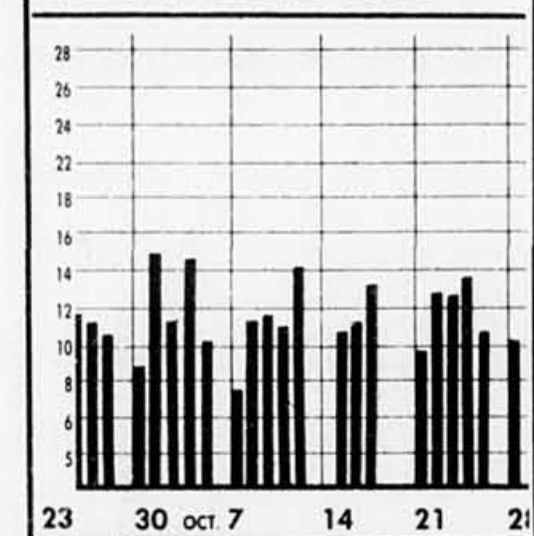
VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

(Indice composé 300 titres)



23 30 OCT. 7 14 21 27

VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 10 000 000



23 30 OCT. 7 14 21 27

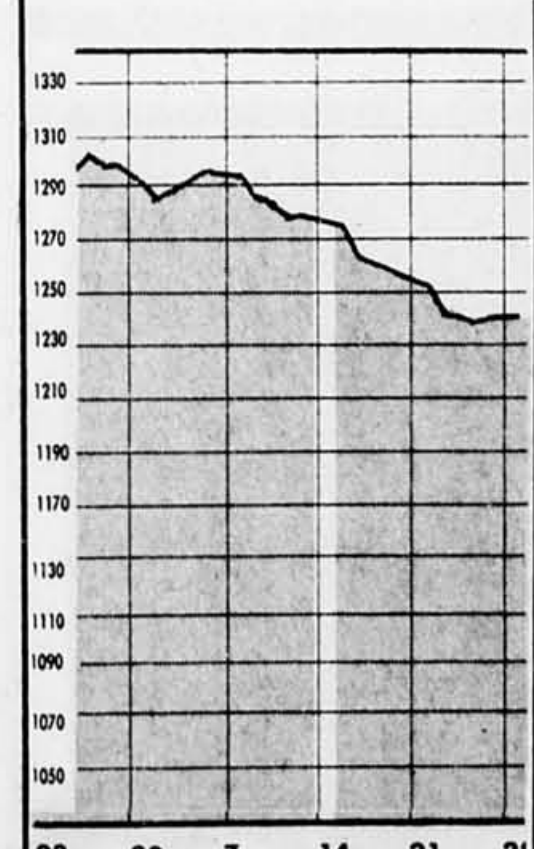
INDICES À LA BOURSE DE TORONTO

300 COMPOSÉ 2637 25 +4 36
SERV. FINANCIERS 2021 42 +10 13
MINES ET MÉTAUX 1760 91 +14 52
PÉTROLES ET GAZ 3229 36 -19 80
INDUSTRIELLES 1778 60 -4 77

Table with 3 columns: Valeurs, Ventes, Haut Bas Form. Net. Lists various stock indices and their performance.

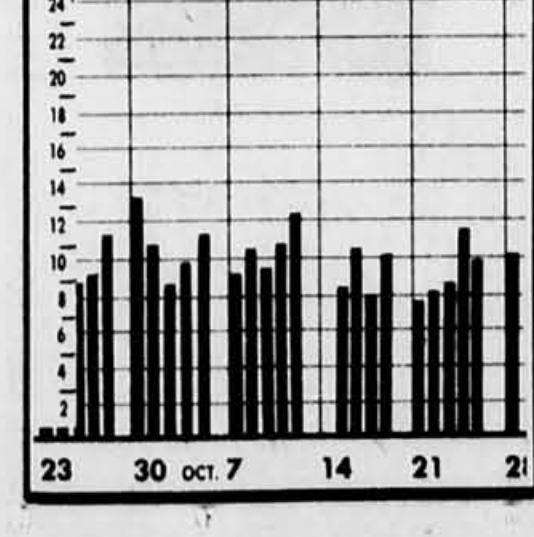
VANCOUVER

INDICE GÉNÉRAL



23 30 OCT. 7 14 21 27

VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 10 000 000



23 30 OCT. 7 14 21 27

Ventes Ventes Haut Bas Form. Net

Main table containing stock market data for Toronto, organized by sector (A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z).

Ventes Ventes Haut Bas Form. Net

Table with 3 columns: Valeurs, Ventes, Haut Bas Form. Net. Lists various stock indices and their performance.

Ventes Ventes Haut Bas Form. Net

Main table containing stock market data for Vancouver, organized by sector (A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z).

Ventes Ventes Haut Bas Form. Net

S.T.C.U.M. Intervention anti-fraude

Chaque année, la S.T.C.U.M. perd d'importantes sommes d'argent à cause de la fraude dans le métro et dans l'autobus. Cartes C.A.M. fausses ou périmées, billets non remis, monnaie non conforme au tarif en vigueur... Pour certaines personnes, tous les moyens sont bons pour «passer sans payer».

Mesures préventives

Afin de contrer ce phénomène sans cesse grandissant, la S.T.C.U.M. prendra à court et à moyen terme, toute une série de mesures préventives:

- escouades de «contrôles éclair» des titres de transport
- verrouillage du tourniquet du changeur
- modification de la carte C.A.M.
- distributrice de billets dans le métro, etc...

Ces mesures aideront le changeur de métro et le chauffeur d'autobus à mieux effectuer leur travail de perception.

Campagne de publicité comportementale

Dans le même ordre d'idées, la S.T.C.U.M. lance sous peu une campagne de publicité anti-fraude ayant pour thème: «Passer sans payer, c'est frauder» et pour symbole, le renard. Cette campagne se retrouvera un peu partout dans le métro, de même qu'à l'intérieur des autobus.

Pour la S.T.C.U.M., le problème de la fraude en est un d'importance, qui concerne tout le monde, puisqu'en fin de compte, tout le monde finit par payer la note.



La S.T.C.U.M.
vous facilite
la vie

Caterpillar distribuera les équipements forestiers des Industries Tanguay

■ Les Industries Tanguay, filiale de la Société générale de financement, ont signé hier, à Saint-Prime, un accord dont le président et chef de la direction Gilles Filion a dit qu'il était «déterminant» pour le développement à long terme de l'entreprise.

Aux termes de cet accord, la société américaine Caterpillar Tractor, de Peoria, en Illinois, devient le distributeur mondial exclusif des principaux produits de la gamme d'équipements forestiers de Tanguay, en l'occurrence trois modèles de chargeurs (sur roues, sur chenilles et stationnaire), deux modèles

d'ébrancheuses (sur roues et sur chenilles) et un modèle d'abat-teuse sur chenilles.

Ces produits, dont le marché est évalué à environ \$200 millions par année, seront identifiés sous le nom de Caterpillar qui en assurera la promotion, la vente, le

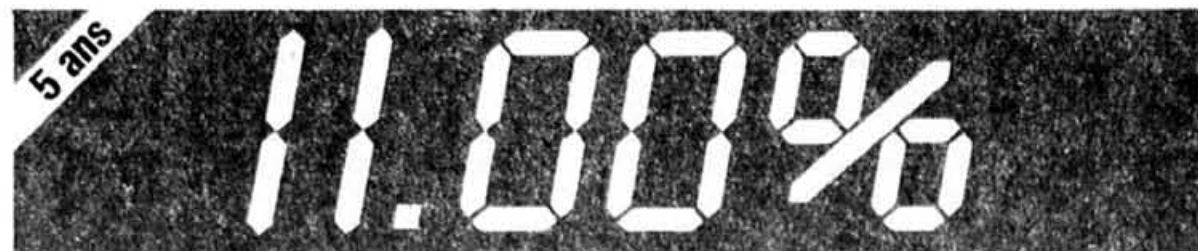
service après vente et la distribution des pièces de rechange. De son côté, Tanguay s'engage à développer et à fabriquer en exclusivité les produits sélectionnés par Caterpillar, tout en gardant ses droits sur leur conception et leur technologie.

Chômage: hausse du revenu assurable

■ Le ministre fédéral de l'Emploi et de l'Immigration, Flora Macdonald, a établi à \$195 par semaine le maximum du revenu qui pourra être assuré l'an prochain à des fins d'assurance-chômage. C'est \$35 de plus par semaine que cette année. Il s'ensuit que le maximum des prestations hebdomadaires d'assurance-chômage, prestations qui représentent 60 p. cent des gains moyens assurables, passera l'an prochain de \$267 à \$297.

CPG à meilleur taux?
Comptez sur
le Montréal Trust.

Maximisez vos revenus avec un certificat
de placement garanti du Montréal Trust.
Intérêts versés annuellement.



Montréal: 1, place Ville Marie, 397-7000
Pointe-Claire: Centre Fairview Pointe-Claire, 695-5230
Ville Mont-Royal: 1335, Chemin Canora, 735-1314

Dépôt minimum: 500 \$
Les taux sont sujets à changement sans préavis



Montréal Trust

Membre de la Régie
de l'assurance-dépôts du Québec

SERVICE À JET CONTINU



EPA! Le service et les horaires que veulent les gens d'affaires!

MONTREAL - HALIFAX

PV130	DÉPART	8h	ARRIVÉE	10h18
PV132	DÉPART	11h50	ARRIVÉE	14h08
PV112	DÉPART	15h15	ARRIVÉE	18h15
PV134	DÉPART	17h55	ARRIVÉE	20h25
PV114	DÉPART	20h05	ARRIVÉE	23h09

L'horaire peut varier en week-end

Appelez votre agent de voyages ou EPA au
631-9431.

CPAair
EPA



CPAair
Les
Bonis-Voyages

OM
2500
25

PAYSAGE D'AUTO.

Conduire aujourd'hui, c'est indispensable, mais pas toujours bien drôle... il y a les autres sur la route! Les camions, les autocars, les intrépides et les traînants. Quel paysage, quelle détente!... Hum!

Il faut tellement faire attention en conduisant que la seule image du voyage qui vous reste en mémoire, c'est l'arrière de la semi-remorque que vous avez suivie pendant des kilomètres avant de pouvoir dépasser. Essayez donc le train VIA et vous verrez la différence! Vous vous rendrez à destination en tout confort et dans une atmosphère détendue, sans autre souci que d'apprécier la beauté des paysages traversés. C'est l'art de voyager en toute magie, par le train.

LES GRAINES

WINNIPEG

(CONTRATS EN TONNES)

MARCHÉ À TERME

Ouv. Haut Bas Firm. Her

LIN

Oct. 314.50 314.50 314.50 314.50 317.00

Dec. 305.8006.002 305.00 305.00 307.00

Mars 313.20 313.70 312.90 312.90 314.60

Mai 319.00 319.00 317.80 317.80 319.60

Juil. — — — — — 325.00 325.00

Vancouver

GRAINE COLZA

Nov. 303.50 303.50 303.10 305.50 305.20

Janv. 311.50 313.70 310.70 313.70 312.50

Mars 318.00 320.50 317.80 320.50 318.50

Juin 328.40 330.50 328.40 330.40 329.00

Sept. — — — — — 335.00 335.00

Nov. — — — — — 330.00 330.00

SEIGLE

Oct. — — — — — 112.70 112.70

Dec. 115.10 115.10 114.60 114.60 115.00

Mars 119.80 119.80 119.80 119.80 119.50

Mai — — — — — 122.20 122.20

ORGE (Alberta)

Nov. — — — — — 125.00 125.00

Fev. — — — — — 124.00 124.00

ORGE (Thunder Bay)

Oct. 104.00 104.00 104.00 104.00 103.90

Dec. 106.00 106.00 106.00 106.00 106.40

Mars 111.80 112.80 111.80 112.10 112.00

Juil. 115.50 115.50 115.00 115.00 115.20

RLE-FOURRAGER

Oct. 127.00 127.00 126.10 126.40 127.20

Dec. 123.50 123.50 123.50 123.80 124.10

Mars 126.50 126.50 126.20 126.30 126.40

Ma. 126.20 126.40 126.00 126.20 126.20

Juil. — — — — — 128.00 128.00

AVOINE

Oct. — — — — — 98.50 98.50

Dec. 98.50 98.80 98.50 98.80 98.80

Mars 100.80 101.00 100.80 101.00 100.90

Mai 103.50 103.50 103.50 103.50 103.50

MARCHÉ AU COMPTANT

AVOINE: 1 cw 102.50; 2 cw 102.50

FOURRAGER: 101.50; 1 fourragère

98.50; 2 fourragère 95.00; 3 fourragère

92.00; mélange 60.00

ORGE: Thunder Bay: 1 cw 6-rang

104.00; 1 cw 2-rang 104.00; 2 cw 2-

rang 104.00; 2 cw 6-rang 104.00; 1

fourragère 104.00; 2 fourragère

103.00; 3 fourragère 97.50

SEIGLE: 1 cw 112.70; 2 cw 110.70; 3

cw 82.70; ergote 73.70

LIN: 1 cw 314.50; 2 cw 312.50; 3 cw

279.50

GRAINE: COLZA: Thunder Bay no 1

canadienne 285.50

Vancouver no 1 canadienne 305.20

BLE FOURRAGER: 3 rouge prin-

temps 126.40; fourragère Cana-

dienne 121.40

Orge Alta: Calgary 125.00; Lethbr-

idge 125.00

CHICAGO

Ouv. Haut Bas Firm. Her

BLE

Dec. 3.20 3.23 3.17 3.17 3.17

Mars 3.26 3.29 3.23 3.24 3.24

Mai 3.14 3.15 3.10 3.11 3.11

Juil. 2.91 2.92 2.89 2.89 2.89

Sept. 2.95 2.95 2.92 2.92 2.92

Dec. — — — — — 3.05 3.05

Ventes: 5 987

MAIS

Dec. 2.20 2.24 2.20 2.22 2.22

Mars 2.20 2.24 2.20 2.24 2.24

Mai 2.38 2.42 2.38 2.40 2.40

Juil. — — — — — 3.05 3.05

Ventes: 20 222

Juil. 2.41 2.44 2.38 2.40 2.41

Sept. 2.28 2.29 2.28 2.28 2.28

Dec. 2.25 2.25 2.25 2.25 2.25

Mars 2.30 2.34 2.30 2.34 2.34

Ventes: 14 699

AVOINE

Dec. 1.20 1.23 1.20 1.21 1.21

Mars 1.28 1.31 1.28 1.29 1.29

Mai 1.34 1.34 1.34 1.34 1.34

Juil. — — — — — 1.33 1.33

Sept. — — — — — 1.31 1.31

Ventes: 194

FEVES-SOYA

Nov. 4.97 5.03 4.97 4.98 4.98

Juin 5.10 5.17 5.10 5.12 5.12

Mars 5.25 5.30 5.24 5.25 5.25

Mai 5.35 5.41 5.35 5.36 5.36

Juil. 5.43 5.50 5.43 5.44 5.44

Sept. 5.30 5.35 5.30 5.31 5.31

Nov. 5.27 5.32 5.27 5.29 5.29

Juil. 5.42 5.42 5.41 5.41 5.41

Ventes: 20 222

La Voie maritime devrait rouvrir le 6 novembre

■ THOROLD, Ont. (PC) — La circulation dans la Voie maritime du Saint-Laurent, paralysée depuis le 14 octobre quand un pan de mur en béton long de 46 mètres de l'écluse No 7 du canal Welland s'est effondré, devrait reprendre à compter du 6 novembre.

Un porte-parole de la Voie maritime a dit que les travaux procédaient conformément au calendrier.

Environ une centaine de cargos sont bloqués dans la voie fluviale, ce qui entraînerait des pertes financières évaluées à \$1 million par

jour pour les armateurs et les entreprises qui comptent sur les livraisons par bateau.

La saison de navigation entre les Grands Lacs et le Saint-Laurent prend généralement fin au début de décembre, avec l'apparition de la glace, mais il est possible que, dans les circonstances, la date de fermeture soit reportée de quelques semaines pour reprendre le temps perdu.

Les armateurs estiment qu'il leur en coûte \$1000 pour chaque heure qu'un navire est immobilisé.

PEPIN, LÉTOURNEAU & ASSOCIÉS



JACQUES MOCHON

L'étude légale PEPIN, LÉTOURNEAU & ASSOCIÉS souhaite la bienvenue à un nouvel associé, Me JACQUES MOCHON. Admis au Barreau en 1966, Me MOCHON a depuis exercé sa profession d'avocat en pratique privée.

Me MOCHON est bien connu pour son implication professionnelle et sociale dans différents milieux dont ceux des affaires sociales et éducatives, des clubs de services ainsi que des milieux commerciaux et financiers. Il a ainsi acquis une vaste expérience en droit commercial, corporatif, contractuel ainsi qu'immobilier, secteurs dans lesquels il continuera de pratiquer.

DENRÉES AGRICOLES

(PCI) — Cours des denrées transmis par le ministère fédéral de l'Agriculture.

Beurre: Commission canadienne de l'industrie laitière, prix d'achat: No 92, \$4.909 le kg. No 93, \$4.929 le kg; prix moyen du grossiste au détaillant: \$5.41 le kg.

Fromage cheddar au kilo: blanc, \$5.002; coloré, \$5.009.

Produits concentrés: lait en poudre écrémé: No 1, sac de 25 kg, \$2.926 le kg; lait écrémé destiné à l'alimentation: \$1.091; petit lait en poudre comestible, \$0.490 le kg; petit lait destiné à l'alimentation: \$0.396 le kg; lait de beurre pulvérisé, \$2.127 le kg.

Oeufs: prix moyens des grossistes aux détaillants, boîte d'une douzaine, A-extra-gros, \$1.28; B-10, A-gros, \$1.27; 5-10, A-moyens, \$1.24; 5-10, A-petits, \$0.87; 2-10.

Prix de gros aux distributeurs établis par la Fédération des producteurs avicoles du Québec: A-extra-gros, \$1.24; A-gros, \$1.23; A-moyens, \$1.20; A-petits, \$0.84; A-pee-wee, \$0.53.

Pommes de terre: prix de gros: Québec, \$0.65 à \$0.70 le 10 lb; \$1.05 à \$1.10 le 20 lb; \$1.90 à \$2.05 le 50 lb; IPE, \$0.70 à \$0.75 le 10 lb; \$1.25 à \$1.35 le 20 lb; \$2.90 à \$3.00 le 50 lb.

espace
à bureau

397-2211

Place Bonaventure

DÉJEUNER D'AFFAIRES

LE POINT DE VUE



PARADIS DES GOURMETS

Où les plaisirs de la table sont à la hauteur des plaisirs de la vue

Le Centre
Sheraton
Montréal

Hôtels et ouverts Sheraton International
Le service hôtelier d'ITL
1201, boulevard Dorchester ouest, Montréal,
Québec H3B 2L7 (514) 874-2000



25%

DE RABAIS
PAR DUO

À L'OCCASION DE L'HALLOWEEN

Le duo Nautilus: un homme et une femme ou deux femmes ou deux hommes. Qu'importe. Du moment que vous êtes deux. Car du 26 au 31 octobre 1985, tous les duos qui s'inscrivent obtiendront soit, 25% de rabais sur le prix total de deux abonnements individuels au prix régulier aux Centres de conditionnement Nautilus® ou 25% de rabais sur les frais d'inscription initiaux (125\$) aux clubs Nautilus Plus®. Alors hâtez-vous de retrouver votre forme et de profiter de nos bas prix. Mais avant: trouvez-vous un ou une partenaire pour former un duo Nautilus.

La forme
au maximum

Centre de
conditionnement
Nautilus®

CENTRE-VILLE
1226 Ste-Catherine O
866-1953

LAVAL
Centre Sportif
Carrefour Laval
3095 Autoroute Laval
681-6455

LAVAL
Club de Tennis
Val des Arbres
1555 St-Martin est
668-2686

ESSAI GRATUIT SUR RENDEZ-VOUS

LONGUEUIL
Club de Tennis Interieur
de Longueuil
550 Cote Poirier ouest
674-6264

POINTE-CLAIRE
Mirabel Racquet Club
355 boul. Brunswick
694-4748

ST-LAURENT
Côte de Liesse
Racquet Club
8305 Côte de Liesse
739-2289

Nautilus Plus®
AFFILIÉS:
ANJOU
7777 Metropolitain est
353-7860

PLACE VICTORIA
Tour de la Bourse
Niveau du métro
871-9544

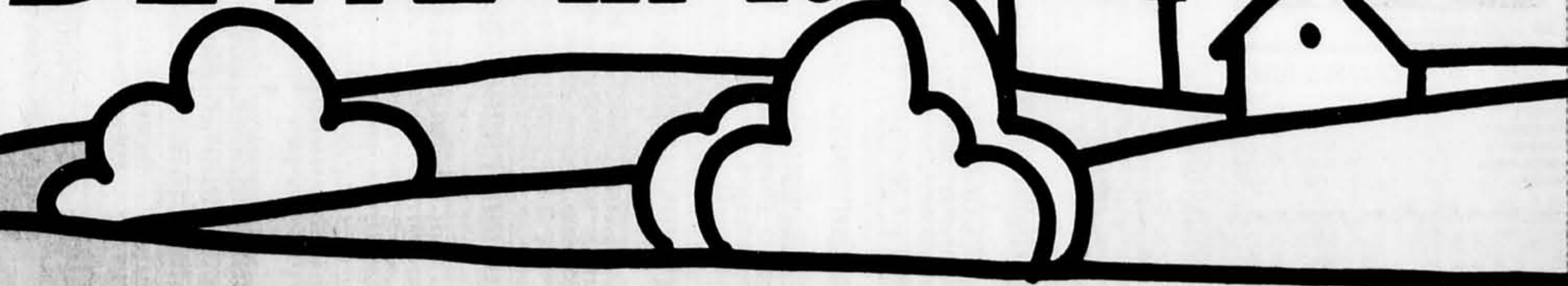
REPENTIGNY
Club de Tennis
de Lanaudière
740 Pontbriand
582-0961

VILLE MONT-ROYAL
Centre d'achats Rockland
Niveau des restaurants
341-1553

BROSSARD
1870 Panama
465-6113

LASALLE
1050 Shevchenko
366-0711

PAYSAGE DE TRAIN.



50% DE RABAIS GRÂCE AUX TARIFS «VA BON TRAIN» SUR LE PRIX DES VOYAGES À DESTINATION DES MARITIMES.

Mais hâtez-vous! Cette offre n'est valable que du 16 octobre au 30 novembre 1985.

Par exemple HALIFAX 84\$ Aller et retour en voiture-coach.

36-2

OTTAWA

Aller et retour en voiture-coach
Tarif excursion d'une journée

QUÉBEC (STE-FOY)

Aller et retour en voiture-coach
Tarif excursion d'une journée

23\$
33\$



EN TOUTE MAGIE!



Certaines conditions s'appliquent et les tarifs sont sujets à changement. Pour renseignements et réservations, appelez votre agent de voyages ou VIA Rail, 24 heures sur 24, au 871-1331. 025

RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

COMPAGNIES	PROFITS (PERTES) (\$000)			REVENUS BRUTS (\$000)		
	Courant	L'an dernier	Variation	Courant	L'an dernier	Variation
C-I-L Inc. (prod. chimique) Mont. Que. 9 mois 30 sept.	34.500	30.900	+12 %	948.800	902.000	+5 %
Montréal Trustco (soc. de fiducie) Mont. Que. 9 mois 30 sept.	14.069	11.119	+27 %	301.872	246.394	+23 %
INCO Ltd. (mines) Tor. Ont. 9 mois 30 sept.	44.600	(81.800)	— %	1.110.000	1.080.000	+3 %
Falconbridge Copper (mines) Tor. Ont. 9 mois 30 sept.	(1.057)	780	— %	76.389	64.810	+18 %
Noranda Inc. (mines) Tor. Ont. 9 mois 30 sept.	(54.900)	4.000	— %	2.750.000	2.540.000	+8 %
United Keno Hill (mines) Tor. Ont. 9 mois 30 sept.	(4.516)	(3.041)	— %	8.156	10.189	+20 %
Dofasco Inc. (acier) Hamilton, Ont. 9 mois 30 sept.	140.400	136.600	+3 %	1.524.400	1.450.400	+5 %
National Sea Products (fruits de mer) Halifax, N.E. 9 mois 30 sept.	3.853	(10.498)	— %	347.140	305.728	+14 %
Weldwood of Canada (pâtes à bois) Vanc. CB. 9 mois 30 sept.	6.221	(1.680)	— %	482.394	434.737	+11 %
Chrysler Corp. (véhicules) Highland Park, Mich. 9 mois 30 sept.	1.420.000	987.900	+44 %	15.870.000	14.230.000	+12 %
American Motors Corp. (véhicules) Detroit, Mich. 9 mois 30 sept.	(118.553)	12.344	— %	2.911.940	3.168.751	+8 %
Amex Inc. (mines métallurgie) NY, NY. 9 mois 30 sept.	(518.400)	21.100	— %	1.535.700	1.856.900	+17 %
Merrill Lynch & Co. (courtier) NY, NY. 9 mois 30 sept.	161.600	65.800	+146 %	5.095.000	4.403.000	+16 %
Atlantic Richfield Co. (pétroles) Los Ang. Cal. 9 mois 30 sept.	191.000	1.048.000	+82 %	17.040.000	18.594.000	+8 %
Greyhound Corp. (transport électr.) Chic. Ill. 9 mois 30 sept.	85.322	88.454	— 4 %	2.436.628	2.065.987	+18 %
Boeing Co. (aéronautique) Seattle, Wash. 9 mois 30 sept.	378.000	266.000	+42 %	9.397.000	7.027.000	+34 %
Murphy Oil Corp. (pétroles) Eldorado, Ark. 9 mois 30 sept.	62.634	75.232	+17 %	1.661.560	1.650.614	— %
UAL Inc. (comp. aérienne) Chic. Ill. 9 mois 30 sept.	(69.475)	196.868	— %	4.490.941	5.296.560	+15 %

L'OR

(AP) — Voici les cours de l'or hier sur les principales places, en dollars US l'once Troy avec, entre parenthèses, les cours de vendredi dernier.

Londres : 326.50 (\$325.50)
Paris : 327.61 (\$326.50)
Francfort : 326.67 (\$326.08)
Zurich : 327.00 (\$325.50)
Hong Kong : 327.28 (\$326.78)

L'once d'or hier à la fermeture était cotée en devises canadiennes à 443.36 à l'offre comparativement à \$450.73 à la demande par la FIDUCIE GUARDIAN et l'argent à \$8.30 à l'offre comparativement à \$8.56 à la demande.

L'or cotait \$444 à l'offre et \$452 à la demande lundi en clôture chez Deak-Perera Canada Inc. courtier en métaux précieux.
Ces cotes sont en dollars canadiens.

LE DOLLAR

MONTRÉAL (PC) — Le dollar américain a clôturé hier en hausse de 1-100 et cotait \$1.3658 contre la devise canadienne. La livre sterling a monté de 7-10 pour finir la journée à \$1.9525.
Par rapport à la devise US, le dollar canadien a perdu 1-100 à 0.7316 mais le sterling a gagné 1-2 à \$1.4285.

L'ARGENT

Les courtiers londoniens ont baissé hier le prix de l'argent de \$0.007 cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.
Lundi : \$6.155
MONTRÉAL — Handy & Harman évaluait le prix de l'argent canadien à \$8.463 l'once troy.
NEW YORK — Handy & Harman évaluait le prix de l'argent américain à \$6.150 l'once troy.

FRUITS/LÉGUMES

(PC) — Voici les prix de gros des fruits et légumes.

Fruits
McIntosh, Cortland, Spartan et Empire : 12x3 lb ou 9x4 lb, au détailant \$12.00, au grossiste \$10.50; 8x5 lb, au détailant \$12.50, au grossiste \$10.84; cell pack grosseau 120, au détailant \$15.00, au grossiste \$13.13; cell pack grosseau 140, au détailant \$14.00, au grossiste \$12.25; 4x4, au détailant \$7.00, au grossiste \$6.13; minot en vrac, au détailant \$10.00, au grossiste \$8.75.
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'emballleur.
Ces prix sont fournis par le Plan conjoint des producteurs de pommes du Québec.

Légumes
Prix aux détaillants dans la région de Montréal, tels que fournis par le ministère de l'Agriculture du Québec.
Aubergines : \$10.75 le 25 lb.
Bettes à carde : \$6.10 la caisse de 12 paquets.
Betteraves : \$7.50 à \$8.65 la botte de 24 paquets.
Betteraves : \$3.95 à \$4.50 pour 12 pqt de 2 lb.
Betteraves : \$3.00 à \$3.50 le sac de 25 lb.
Brocoli : \$11.00 les 14 unités.
Carottes : \$5.50 à \$5.75 2x4 lb ou 10x5 lb.
Carottes : \$8.55 à \$9.00 la caisse de 30 pqt.
Carottes (mini) : \$6.75 à \$7.25 les 20 paquets de 12 onces.
Celeri : \$14.25 à \$14.55 la caisse de 24 unités.
Coeur de celeri : \$8.50 à \$9.80 la caisse de 12 unités.
Chicoree : \$7.75 la caisse de 12 unités.
Choux chinois (neppa) : \$6.20 à \$6.50 la caisse de 12 unités.
Choux de Bruxelles : \$8.25 à \$9.65 la caisse de 9 tiges.
Choux : \$6.10 à \$6.75 la caisse de 12x10 oz.
Choux : \$12.65 à \$14.25 la caisse de 25 lb.
Choux de Savoie : \$5.50 à \$6.75 la caisse de 12 unités.
Choux-fleurs : \$9.75 à \$12.50 la caisse de 12 unités.
Choux rouges : \$5.50 à \$6.50 les 12 unités.
Choux verts : \$4.25 à \$5.25 les 14 à 16 unités.

SOCIÉTÉ D'INVESTISSEMENT DESJARDINS



Pierre Brunet, Ing., M.B.A.

Monsieur Paul Gauthier, président-directeur général de la Société d'investissement Desjardins, a le plaisir d'annoncer la nomination de Pierre Brunet au poste de vice-président investissement.

Monsieur Brunet est actif dans le financement d'entreprises depuis 1975, particulièrement dans le domaine de l'investissement en capital-actions. Il s'est joint à la Société d'investissement Desjardins au début de 1983. Le service d'investissement est responsable d'identifier les entreprises susceptibles d'intéresser la SID pour un investissement en capital-actions. De plus, il analyse, recommande et procède à la négociation et à la mise en place des participations.

La SID, une institution du Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, a pour mission de favoriser le développement industriel au Québec par des investissements dans les capital-actions d'entreprises en croissance.

LES BESTIAUX

(PC) — Les arrivages au marché de Montréal lundi comprenaient 338 bovins, 433 veaux, un agneau et 37 porcs.

Les prix s'établissaient ainsi :
Vaches : \$46-49.25; D5 : \$41-45.75

Veaux de choix et bons animaux : \$85-116, moyens et communs : \$50-83.

Bons veaux de remplacement : \$85-124, moyens et communs : \$65-83.

Prix moyen du porc ontarien, la semaine dernière : \$68.74.

En vente maintenant

Assurez-vous une moisson abondante

Achetez vos Obligations d'épargne du Canada; c'est l'un de vos meilleurs placements.

PROFITABLES

- 8 1/2 % d'intérêt la première année.
- Taux minimum garanti de 6 1/2 % chacune des six années suivantes jusqu'à l'échéance.

SÛRES ET FACILES À ENCAISSER

- Garanties par le Gouvernement du Canada.
- Encaissables en tout temps.
- Aucune pénalité d'intérêt à l'encaissement après les deux premiers mois.

LIMITE D'ACHAT

- \$75 000 par individu pour les achats au comptant.
- Pour les détenteurs d'obligations des émissions S-28 émise en 1973, S-31 émise en 1976 et S-33 émise en 1978, \$75 000 plus le montant correspondant à la valeur nominale de ces obligations.

PÉRIODE DE VENTE

- Du 23 octobre au 8 novembre 1985 inclusivement au comptant sans avoir à payer l'intérêt couru.

8 1/2 %
la première année

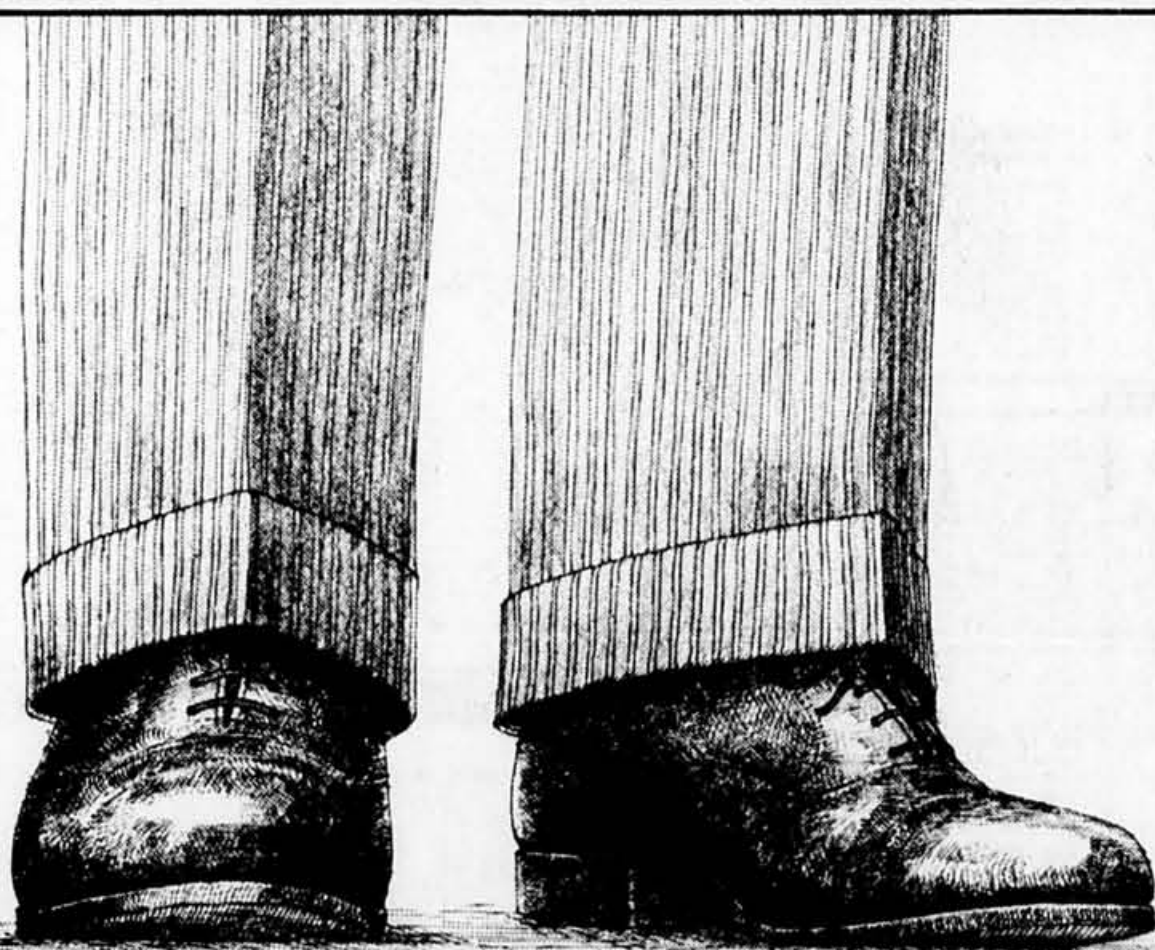
Le ministre des Finances peut, à sa discrétion, mettre fin à la vente de cette émission en tout temps.

Achetez vite les vôtres!

LES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU CANADA

Canada

HILTON INTERNATIONAL CANADA



VOUS AIMERIEZ ENJAMBER LA CAISSE? ALLEZ-Y AVEC NOS DÉPARTS EXPRESS!

Inscrivez-vous avec une carte de crédit reconnue et Hilton vous inscrira à ses *Départs Express*. Dites-nous quand vous partirez et, la nuit précédente, nous glisserons sous votre porte le reçu de votre carte de crédit ainsi que votre note détaillée.

Le matin, déposez la clé de votre chambre dans la boîte des *Départs Express*, dans le hall de l'hôtel. Vous n'aurez pas à attendre votre tour à la caisse. Ni à patienter jusqu'à l'arrivée

de vos reçus. C'est ça, les *Départs Express* de Hilton. C'est vite!

Pour réserver, communiquez avec votre agent de voyages, le service de réservations Hilton ou tout hôtel Hilton International.

SAINT-JOHN, N.-B. • QUÉBEC •
MONTRÉAL (Bonaventure) • MONTRÉAL
AÉROPORT (Dorval) • TORONTO (Harbour Castle) •
TORONTO AÉROPORT • WINDSOR

OÙ TOUT LE MONDE EST CHEZ SOI



Tecsult International Limitée

MARCEL SICARD, Ing.
Président du ConseilLUC BENOÎT, Ing.
Président

Monsieur Guy Fournier, ing., Président de TECSULT-ABBDL, annonce la nomination de Monsieur Luc BENOÎT, ing., à titre de Président de la compagnie TECSULT INTERNATIONAL LIMITÉE. Pour sa part Monsieur Marcel Sicard, ing., accède au poste de Président du Conseil de la compagnie TECSULT INTERNATIONAL LIMITÉE.

Le Groupe TECSULT, qui fête cette année son 25^e anniversaire, est un bureau d'experts-conseils qui offre une gamme complète de services en ingénierie et gestion de projets dans les domaines suivants : Énergie (hydroélectrique, thermique, nucléaire), Réseaux électriques, Transports (ferroviaire, maritime, routier), Installations industrielles, Génie municipal, Environnement, Bâtiments, Urbanisme et Forêtierie.

TECSULT INTERNATIONAL, présente dans plus de 15 pays, est la filiale du Groupe TECSULT responsable des activités à l'échelle internationale.



1 2 5 3
McGill
College
Avenue

Un des meilleurs emplacements d'affaires du centre-ville de Montréal... et une de ses meilleures valeurs locatives.

Les taux de location vont de 7 \$ à 9 \$ le pied carré net net, par an (jusqu'au 31 décembre 1985). Ce taux comprend la planification, l'harmonisation des coloris et la réalisation complète de l'agencement de votre bureau.

Pour de plus amples renseignements et une visite personnelle, veuillez appeler : 843-4271.

Devencore
COURTIER