

La hausse des prix décourage de plus en plus de fumeurs

La hausse régulière du prix des cigarettes — consécutive aux augmentations de taxes — est la cause principale de la chute de la consommation depuis 1983, selon les témoignages unanimes des porte-parole de l'industrie du tabac.

JACQUES BENOIT

L'époque bénie, pour l'industrie, dura jusqu'au début de la présente décennie.

Ainsi, en 1975, les taxes ne représentaient au Québec que 43 p. cent du prix d'un paquet de cigarette, selon Mme Andrée MacNamara, coordonnatrice des communications chez Benson & Hedges.

En 1980 (c'était encore le bon temps) 51 p. cent, cette fois pour l'ensemble du Canada, alors qu'on en est maintenant à plus de 60 p. cent.

«Avant, il y avait une hausse continue de la consommation», dit M. Jean

Clavel, secrétaire adjoint du Conseil canadien des fabricants des produits du tabac, qui impute aux «taxes excessives» la diminution des ventes.

M. Neil Collishaw, chef du service d'analyse des politiques, au bureau de contrôle des produits du tabac (ministère fédéral de la Santé): «Les ventes augmentaient depuis toujours, d'environ deux p. cent par année. Pour la première fois en 1983, il y a eu une baisse marquée. Un des facteurs très importants, selon les analyses, est le prix.»

Il faut toutefois noter que le prix réel du paquet de cigarettes, en dollars constants, n'avait pas cessé de diminuer depuis 1968, ajoute celui-ci. «C'est seulement en 1984 que le prix réel a rejoint, en dollars constants, le niveau de 1970», dit-il.

Jusqu'à-là, les fabricants vogaient donc sur un tapis magique grandissant de cigarettes: ventes de 43 mil-

liards de cigarettes en 1965, puis de 57,1 milliards en 1975, et puis encore de 66,3 en 1982, contre, brusquement, 62,8 milliards en 1983.

Le tournant était pris. Depuis, la machine tourne en sens exactement inverse, avec une baisse annuelle de la consommation d'environ deux p. cent, selon M. Collishaw.

Ainsi, les ventes glissent en 1984 à 61,7 milliards de cigarettes, puis à 58,9 milliards en 1985, selon les données de Statistique-Canada transmises par M. Clavel.

Un autre facteur de la baisse est la prise de conscience du danger que représente la cigarette pour la santé. Toutefois, dit M. Collishaw, l'impact des campagnes d'information sur le sujet est difficile à mesurer.

Les mesures prises par les grandes entreprises y sont également pour quelque chose, signale Mme Nicole Trudel, responsable de

l'éducation à l'Association pulmonaire du Québec (ex-Ligue anti-tuberculeuse).

Car, dit-elle, des firmes offrent des primes à leurs employés qui abandonnent la cigarette («Coke le fera bientôt»), ou encore elles les incitent à suivre des thérapies dans ce but. «Bell, la Ville de Montréal le font. Des études américaines faites en 1983 montrent que quelqu'un qui fume coûte annuellement \$4 000 en moyenne, pendant sa carrière, à son employeur, à cause de la diminution de sa productivité, de congés de maladie, etc.»

La cigarette a besoin... de fumeurs, mais là aussi les choses ont commencé à changer. Depuis 1968, le pourcentage de Canadiens qui fument diminue, inexorablement.

En 1966, 50 p. cent des Canadiens fumaient, dit M. Collishaw. En 1983, ils n'étaient plus que 38 p. cent.

«Il est à noter que les Québécois fument plus que

les Canadiens des autres provinces», précise-t-il, soit environ 39 p. cent.

Autres données intéressantes, mais préoccupantes: le nombre de fumeurs, qui diminue dans l'ensemble de la population, reste stable ou est même en hausse chez certaines catégories de jeunes. Ainsi, 21 p. cent des garçons de 12 à 19 ans fumaient en 1982 et même chose en 1985, alors que chez les filles la proportion est passée de 24 p. cent à 25 p. cent.

Hommes de 20 à 29 ans: 44 p. cent de fumeurs en 1983, contre 46 p. cent en 1985, et phénomène similaire chez les femmes qui étaient 36 p. cent alors, contre 49 p. cent en 1985.

En chiffres absolus, néanmoins, toujours selon les données de M. Collishaw, le nombre de fumeurs oscille toujours dans les sept millions, malgré l'augmentation de la proportion de non-fumeurs, phénomène qu'explique la hausse de la population.



Alain Dubuc

L'inflation: un terme rétro?

Il n'y a presque plus d'inflation au Canada. Entre 1984 et 1985, les prix ont augmenté de quatre p. cent. On n'avait pas fait mieux depuis quatorze ans. Ne l'oublions pas, le rythme d'inflation est trois fois moins élevé qu'il ne l'était il y a à peine quatre ans.

Ce n'est pas tout. Rien, dans le ciel ou dans les boules de cristal n'indique que la menace d'une flambée inflationniste pèse sur le Canada. Au contraire, tout semble stable du côté des prix.

Et curieusement, les mouvements des prix dans l'économie canadienne sont plus modérés que ne le laissent entendre les données officielles de Statistique Canada.

Inflation et hausses de prix

La hausse de quatre p. cent de l'indice des prix à la consommation masque des variations très différentes selon les secteurs. Le sous-indice de l'alcool et du tabac a grimpé de 9,5 p. cent, celui des transports de 4,8 p. cent, celui des loisirs, de 4,0 p. cent, tandis que tous les autres, alimentation, vêtements, habitation, ont connu des hausses nettement inférieures à la moyenne.

Or, dans les deux secteurs où les hausses de prix ont été fortes, ce sont les taxes qui en sont responsables. Dans le cas de l'alcool et du tabac, le gouvernement fédéral, fidèlement suivi par ceux des provinces, s'est généreusement servi.

Dans le cas des transports, le prix des produits pétroliers a joué sensiblement. Or, comme on le sait, le prix de l'essence et du mazout a augmenté d'environ 20 p. cent depuis le printemps dernier au Canada, quand il a baissé d'autant à l'échelle mondiale.

Autrement dit, sans l'intervention fiscale gouvernementale dans ces deux domaines, les prix auraient augmenté beaucoup moins vite. En fait, sans ces deux secteurs, l'inflation aurait été de 3,28 p. cent en 1985.

Évidemment, cela ne change rien au sort des consommateurs. Mais ce chiffre est utile pour les économistes parce qu'il permet de distinguer les vraies hausses de prix de celles qui sont artificielles.

Cela permet ainsi de mieux mesurer quelles sont les véritables pressions sur les prix dans l'économie canadienne. Et quand on exclut l'apport extérieur des taxes, on constate que les mouvements des prix sont très modérés. 3,28 p. cent, c'est très honorable.

Des perspectives rassurantes

Par ailleurs, les facteurs qui pourraient mettre fin à cette ère d'inflation faible ne sont pas au rendez-vous. On peut donc s'attendre à ce que les prix restent relativement stables encore en 1986.

Les spécialistes, dont les prévisions ont été compilées dans les *Boules de cristal* de La Presse, s'attendent à ce que l'IPC augmente de 4,2 p. cent en 1986, soit un tout petit peu plus que l'an dernier.

Il faut cependant ajouter que, depuis trois ans, les économistes ont tendance à surestimer l'inflation. En 1984, ils s'attendaient à ce que les prix augmentent de 4,5 p. cent en 1985. Dans les faits, ce ne fut que 4,0 p. cent, comme on l'a appris cette semaine.

Les facteurs de stabilité sont là. Tout d'abord, en général, on s'attend à ce que les prix augmentent plus rapidement quand la croissance est forte. Or, cette année, on s'attend à une croissance plus modeste que celle de l'an dernier, 3,4 au lieu de 4,5 p. cent: la surchauffe des prix risque peu de survenir. Par ailleurs il faut noter que pendant les deux dernières années, le Canada a réussi à concilier une croissance forte avec une baisse de l'inflation.

Deuxièmement, les hausses salariales ne seront pas élevées elles non plus. On prévoit que, cette année encore, le revenu des citoyens augmente un peu moins que l'inflation. Il y aurait encore une légère perte de pouvoir d'achat. Cela peut difficilement provoquer un emballement des prix.

Des pressions à la baisse

Il faut ajouter que les prix des matières premières jouent souvent un rôle important dans l'évolution de l'inflation, car ils peuvent avoir un effet en cascade sur les autres secteurs de l'économie. Mais là non plus, on ne sent pas de menace.

C'est particulièrement vrai des prix pétroliers, qui ont un gros impact sur les autres prix. Ils affichent une solide tendance à la baisse. Depuis mars dernier, le prix du baril de brut est passé de \$28 US à un peu moins de \$20 US. L'effet de cette baisse ne s'est pas encore répercuté au Canada. Cela améliorera sans doute le rythme d'inflation dans les mois qui viennent.

Enfin, un retour de l'inflation est toujours menaçant quand les agents économiques, salariés, consommateurs ou producteurs, manifestent une psychologie inflationniste. Lorsque les gens sont persuadés que les prix vont remonter, ils agissent en conséquence d'une façon qui a souvent tendance à raviver l'inflation.

Or, ce n'est plus le cas maintenant. Nous venons de traverser notre quatrième année pendant laquelle la hausse des prix s'est atténuée. On commence donc à s'y habituer. Certains facteurs renforcent en outre ce processus. Entre autres, les prix alimentaires jouent un rôle important dans la façon dont les citoyens mesurent l'inflation. Or, les prix alimentaires n'ont grimpé que de 2,9 p. cent entre 1984 et 1985. Cela aura un impact psychologique positif.

La menace du dollar?

Il reste une menace, celle du dollar. Une baisse forte du taux de change peut avoir un effet sur les prix, parce que le quart de ce que l'on consomme provient des États-Unis. Si notre dollar vaut moins, ces produits nous coûteront plus cher.

Mais l'an dernier, notre dollar a perdu quatre cents, passant de 75,5 cents US à environ 71,5. Or, cela n'a manifestement pas propulsé notre taux d'inflation à des sommets!

On voit mal alors pourquoi le fait qu'il tourne autour du seuil de 71 cents US provoquerait une crise inflationniste.

Vidéotron: une concurrence plus vive qu'il n'y paraît

Malgré des apparences de monopole, le câblodistributeur Vidéotron fait face à une concurrence de plus en plus importante, plus particulièrement depuis l'avènement des magnétoscopes et des antennes paraboliques domestiques. En outre, cette société tirera dans dix ans 50 p. cent de ses revenus de services qui n'existent pas encore aujourd'hui.

GUY PINARD

Telles sont les deux idées principales défendues par M. Jean-Pascal Lion, vice-président des Ventes, lors d'une conférence prononcée devant l'Association de marketing de Montréal, hier soir.

La concurrence

Comme le soulignait M. Lion à LA PRESSE, la concurrence vient de plusieurs directions, à commencer par la télévision traditionnelle. «Je dois distribuer des canaux de télévision qui sont disponibles gratuitement avec de simples oreilles de lapin», a-t-il dit en précisant bien sûr qu'il s'agit là d'une infime partie de son produit.

En deuxième lieu, il y a bien sûr le magnétoscope, dont le niveau de pénétration au Québec est remarquable. «Les câblodistribu-



Jean-Pascal Lion, de Vidéotron

teurs, dit-il à ce sujet, ont appris à travailler dans un marché concurrentiel avec la télévision payante, au point, précise-t-il, qu'elle a même permis aux câblodistributeurs de profiter de la popularité du magnétoscope. Les chiffres semblent lui donner raison: le nombre de ses abonnés qui sont des clients de la télévision payante est passé de 8 p. cent en 1984 à 12 p. cent en 1985.

En troisième lieu, l'antenne parabolique. «La soucoupe (comme on l'appelle communément) est une forme de concurrence avec laquelle il a fallu composer, surtout dans les édifices à logements», dit M. Lion. Vidéotron y est parvenu en insistant sur la qualité supérieure de son service. Et de toute façon, les canaux normalement exclusifs aux câblodistributeurs (comme HBO, CNN, TSN, MuchMusic, TVFQ99, TV5) sont ou seront éventuellement brouillés.

Enfin, il reste les décodeurs illégaux, une forme de concurrence que Vidéotron souhaite éliminer le plus rapidement possible. D'ailleurs, les résultats sont probants. Les modifications des appareils d'encodage et

de décodage sur le marché de Sherbrooke a permis une percée importante, qui s'est traduite par une augmentation spectaculaire des abonnés de la région en décembre dernier. D'autre part, Vidéotron s'est doté de trois unités mobiles qui permettent de déceler de l'extérieur l'utilisateur d'un décodeur illégal. L'expérience réalisée sur le marché de Victoriaville s'est avérée très concluante selon M. Lion.

La télévision de l'an 2000

Mais tôt ou tard, la société Vidéotron (elle sert actuellement 660 000 abonnés, contre 400 000 en 1980) atteindra le seuil de saturation, et il lui faudra donc trouver d'autres sources de revenus. Et ces nouveaux services, qui n'exis-

tent actuellement qu'à l'état expérimental, représenteront éventuellement pas moins de 50 p. cent des revenus de Vidéotron en 1995, selon M. Lion.

Ces nouveaux services, tous basés sur le vidéotexte et confiés à la filiale Videoway, sont la télébanque, la boîte aux lettres par télécommunication, le téléchargement de logiciel, le télémagasinage, etc. Chez Vidéotron, tout est prêt pour la mise en exploitation, et d'ailleurs on procèdera à très court terme à une expérience avec 3 000 postes à Brossard.

Pourquoi Brossard? Parce que ses résidents représentent un microcosme intéressant de la société québécoise en matière de marketing, dit M. Lion en guise de conclusion.

Une première à la SAQ: un président qui vient de l'intérieur

Le Conseil des ministres a confirmé hier, lors de sa réunion hebdomadaire, la nomination de Jocelyn Tremblay à la présidence de la Société des alcools du Québec. Cette nomination a été faite par M. Daniel Johnson, ministre de l'Industrie et du Commerce, et parrain de la SAQ.

GUY PINARD

Jusqu'à sa promotion, M. Tremblay agissait à titre de vice-président à la production et à la gestion des stocks, après avoir occupé pendant 12 ans les fonctions de responsable du contrôle de la qualité à la SAQ.

Cette nomination à caractère plus «professionnel» que «politique» est une première dans l'histoire de cette société d'État, responsable de la commercialisation des boissons alcoolisées au Québec, et qui, depuis 1921, a successivement porté les noms de «Commission des liqueurs du Québec» et «Régie des alcools du Québec» avant d'être connu sous son vocable actuel. Avant Jocelyn Tremblay, tous les présidents antérieurs de



Jocelyn Tremblay, nouveau président de la SAQ.

l'organisme (CLQ, RAQ ou SAQ) étaient venus de l'extérieur de la boîte.

Joint par LA PRESSE à ses bureaux du *Pied-du-Courant*, le nouveau pdg de la SAQ, s'est dit très heureux d'accéder à ce poste, malgré la tâche énorme qui l'attend pour

rétablir le climat, gâché par les récents déboires relatés au plan de «privatisation» du précédent gouvernement.

«Le gros avantage à venir de l'intérieur, c'est que je connais bien les gens qui eux connaissent les solutions», a dit M. Tremblay.

Selon M. Tremblay, le mandat qu'il détient du ministre consiste à «gérer la boîte de façon rationnelle et intelligente», et c'est ce qu'il entend faire tant pour les consommateurs que pour les producteurs, les fournisseurs et les employés de la SAQ. Les engagements qu'il entend apporter seront ressentis par les consommateurs à très court terme, assure-t-il.

Quant aux décisions et aux orientations à caractère purement «politique», M. Tremblay verra à ce que la SAQ présente au ministre les informations les plus exactes possibles afin de le guider dans les importantes décisions à prendre au cours des prochains mois, et dont la moins importante n'est certainement pas la complète libéralisation de la vente des alcools au Québec.

Trois pétrolières baissent les prix du baril de brut

TORONTO (PC) — Trois pétrolières canadiennes ont annoncé hier des baisses substantielles des prix de leur baril de pétrole brut.

Petro-Canada, Shell Canada et Imperial Oil ont toutes coupé les prix qu'elles sont disposées à payer pour s'approvisionner en brut léger aéroporté de première qualité.

Les grands raffineurs sont en effet en mesure de fixer les prix parce qu'ils sont beaucoup moins nombreux que les producteurs.

Leurs prix doivent toutefois demeurer compétitifs avec ceux de Chicago, qui constitue le principal marché d'échange pétrolier en Amérique du Nord.

Shell a sabré ses prix de \$3,81, ce qui ramène le coût de son baril à \$31,80.

Les prix de Petro-Canada passent également à \$31,80, en baisse de \$4. Quand à ceux d'Imperial, ils diminuent de \$3,97, pour atteindre \$30,20.

Un porte-parole de Texaco Canada a indiqué que les prix de l'entreprise faisaient actuellement l'objet de révisions.

D'autre part, à Londres le marché pétrolier s'est légèrement raffermi après sa très rapide baisse des jours précédents mais n'a pu maintenir entièrement sa reprise, et en fin de journée, la tendance était à nouveau à la baisse, a-t-on appris de bonne source.

Le Brent britannique est remonté aux environs de \$20,80 US le baril pour livraisons en février mais a terminé à \$20,15 contre \$19,80 la veille, a-t-on précisé.

MONTREAL	TORONTO	DOW JONES	L'OR (New York)	\$ CANADIEN
132 26 (-3 08)	2758 80 (-55 42)	1502 29 (-12 16)	\$350 75 (-1 35)	INCHANGÉ

LOUEZ LA NOUVELLE VOLVO 740 GLE 1986

Complètement équipée. Incl. l'air climatisé.
POUR SEULEMENT
\$39800*
PAR MOIS
+ TAXES



3 ANS DE GARANTIE
KILOMÉTRAGE ILLIMITÉ.

8300, boul. Décarie (près de Royalmount)

737-6666

LE SEUL CONCESSIONNAIRE EXCLUSIVEMENT VOLVO À MONTRÉAL



AVIS DE DIVIDENDE

Les dividendes suivants ont été déclarés payables le 1er février 1986 aux actionnaires inscrits à la fermeture des affaires le 2 janvier 1986.

Actions ordinaires
(dividende no. 400)
Un dividende trimestriel régulier de 25 cents par action.

Actions privilégiées, série 1
(dividende no. 12)
Un dividende trimestriel régulier de 65.625 cents par action sur les actions privilégiées de catégorie A, série 1, remboursables au gré du détenteur rachetables, à dividende cumulatif de \$2.625.

Par ordre du conseil d'administration
PIERRE GOYETTE
Président et
chef de la direction

LA BANQUE D'ÉPARGNE



Fiscalité et courtage immobilier

*Vous êtes cordialement invité
à une présentation sur la rentabilité de
l'investissement dans l'immobilier
et les abris fiscaux s'y rapportant.*

*Nous profiterons de l'occasion
pour vous présenter nos projets en cours*

DU LUNDI AU VENDREDI DE 9 h A.M. à 20 h
RÉSERVATION SANS FRAIS

R.S.V.P.: Madame DANIELLE BELLE 425, boul. De Maisonneuve ouest
(514) 288-8500 Suite 701, Montréal (Québec)
1-800-361-2134 H3A 3G5

Centre de
perfectionnement



une affaire d'excellence

Comment tirer profit des
systèmes d'information

L'informatique pour le cadre non-informaticien

10, 11 et 12 mars 1986
09:00 à 17:00

Quel est le rôle du gestionnaire dans l'analyse, la conception, le développement et l'implantation d'un système d'information? Comment les gestionnaires pourront-ils utiliser l'informatique de façon efficace?

Initiez-vous à l'utilisation du I.B.M. P.C. et du logiciel Lotus 1-2-3 au cours d'un laboratoire de micro-informatique.

Coordonnatrice:



Mme Suzanne Rivard
Ph.D. Information Systems

Professeur à l'École des H.E.C., Mme Rivard s'intéresse particulièrement aux systèmes d'information d'aide à la décision et au développement d'applications informatiques par les utilisateurs non-informaticiens.

M. Paul Mireault, M.Sc. informatique, M. Claude Chiqui, M.Sc., Ph.D. informatique, M. Jean Talbot, M.B.A., M. André Perès, L.Sc. compt., C.A. et M. Pierre-Paul Pilon, L.Sc. compt., M.Ph. Stat. viendront traiter certaines parties de ce programme.

Participants: tous les cadres qui désirent se familiariser avec l'informatique de l'entreprise.
(Aucun préalable académique n'est requis.)

Date limite d'inscription: le 24 février 1986.
(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.

Centre de
perfectionnement



une affaire d'excellence

Comment résoudre les problèmes de
rendement de vos employés?

Habilités d'intervention auprès d'employés-problèmes

5, 6 et 7 mars 1986
09:00 à 17:00

Apprenez à diagnostiquer les comportements inadéquats au travail, à interpréter la nature de ces problèmes (alcoolisme, absentéisme, toxicomanie, etc.) et à choisir une intervention appropriée. Maîtrisez des habiletés d'intervention en communication interpersonnelle, en modification de comportement et en relation d'aide.

Animateur:



M. François Boulard
M.Ps. psychologie industrielle
et organisationnelle

M. Boulard est actuellement gestionnaire des ressources humaines dans une importante institution universitaire. Ses champs d'intérêt vont principalement à la sélection du personnel, au counselling industriel, au développement organisationnel et à l'évaluation du rendement et du potentiel.

Participants: les professionnels de la gestion des ressources humaines et les cadres qui dirigent du personnel.
(Aucun préalable académique n'est requis.)

Date limite d'inscription: le 19 février 1986.
(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.

BRANCHEZ-VOUS SUR LES PIÈCES ÉLECTRIQUES VOLVO.



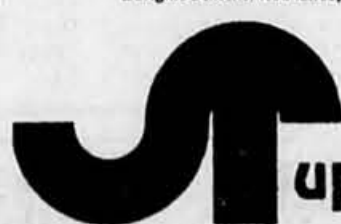
Les pièces électriques Volvo sont présentement offertes à prix spécial. Mais êtes-vous au courant de tous leurs avantages? Comme la plupart des autres pièces Volvo, nous les avons généralement en stock. Ainsi, vous les obtenez rapidement quand vous en avez besoin rapidement! Et vous les installez tout aussi rapidement car elles sont conçues par Volvo express pour les Volvo.

De plus, chaque pièce porte la garantie

limitée Volvo: «Remplacement gratuit (12 mois/kilométrage illimité. (Venez nous voir pour plus de détails.) Et n'oubliez pas que les propriétaires de Volvo sont déjà branchés sur les pièces d'origine Volvo: près de 70% les préfèrent.* Les utilisateurs peuvent être à l'origine de nouvelles affaires pour vous.

Autant de raisons de prendre contact avec nous... dès maintenant!

LES PIÈCES D'ORIGINE VOLVO
L'origine d'excellentes affaires pour vous.



8300, boul. Décarie (près de Royalmount)

737-6666

LE SEUL CONCESSIONNAIRE EXCLUSIVEMENT VOLVO À MONTRÉAL

ÉCONO-FLASHES

ANDRÉ CHÉNIER

Logiciel pour accents français chez IBM

■ IBM Canada a lancé du matériel de soutien français qui perfectionne le jeu de caractères français programmé pour la famille des ordinateurs personnels IBM. Appelé «l'Accent», ce matériel a été développé par le Centre technique de soutien linguistique d'IBM Canada, qui a d'ailleurs mis au point du logiciel pour de nombreuses langues dont l'arabe, le grec et l'hébreu.

Nette amélioration chez Standard Trustco

■ À la fin de son dernier exercice financier, Standard Trustco de Toronto, enregistrait un bénéfice net de \$6 770 000 ou \$1,82 par action, comparativement à un bénéfice net de \$4 621 000 ou \$1,20 par action à l'exercice précédent. Au dernier trimestre, le bénéfice était de \$2 027 000 ou 56 cents par action, comparativement à un bénéfice de \$782 000 ou 14 cents par action pour la période correspondante à l'exercice précédent. L'actif s'élevait à \$1,12 milliard, en regard de \$1,04 milliard l'année précédente.

Augmentation des ventes de gaz naturel

■ De 4,58 milliards m³ en novembre 1984, les ventes de gaz naturel au Canada sont passées à 4,79 milliards m³ en novembre dernier, ce qui représente une augmentation de 4,5 p. cent. Du début de 1985 à la fin de novembre, les ventes se sont élevées à 44,02 milliards m³, soit 4,7 p. cent de plus que l'année précédente pour la période correspondante. Les ventes aux propriétaires de maisons ont été de 1,32 milliard m³ (hausse de 10,9 p. cent), aux industries de 2,34 milliards m³ (baisse de 0,7 p. cent) et aux établissements commerciaux de 1,13 milliard m³ (hausse de 9,1 p. cent).

Inglis: bénéfice net de \$8 millions

■ La firme d'appareils électroménagers Inglis Ltd., de Mississauga, a terminé son exercice financier avec un bénéfice net de \$8 154 000 ou \$1,55 par action sur un chiffre d'affaires de \$334 770 000. Au dernier trimestre, qui a pris fin avec un bénéfice net de \$2 421 000 ou 46 cents par action sur des revenus de \$94 472 000, la compagnie a réservé une somme de \$2 651 000 pour la fermeture de son établissement de Stoney Creek, en Ontario.

Émission de la BNE sur le marché européen

■ La Banque de Nouvelle-Ecosse émet, sur le marché européen, pour \$50 millions (australiens) d'obligations à 14½ p. cent échéant le 27 février 1989 et cotées à 100½ p. cent pour un rendement de 14,16 p. cent à l'échéance. Goldman Sachs International dirige le syndicat de souscription. Insrites au Luxembourg, et garanties par un dépôt à la succursale londonienne de la BNE, les obligations se présentent en coupures de \$1 000 et \$5 000. Le dollar australien vaut présentement \$0,9728 (canadiens).

Interdiction de la CVMQ

■ La Commission des valeurs mobilières du Québec a interdit de négocier les titres de Sprint Resources Ltd., qui ne s'est pas encore conformée aux exigences de la loi en matière d'information. Par ailleurs, la CVMQ a levé l'interdit de négocier qui pesait sur les titres de Société de prospection et d'exploitation minière Nouveau-Québec Ltée, Projet d'investissement immobilier 79-1 et Consolidated Louanna Gold Mines Ltd.

Ressources Oasis à la Bourse de Montréal

■ Les actions ordinaires de Ressources Oasis Inc. seront inscrites demain (24 janvier) à la cote de la Bourse de Montréal et admises à la négociation sous le symbole «OAS» au téléscripteur. Les transactions apparaîtront dans la presse financière sous le nom abrégé de «OASIS RES». Conformément à un prospectus daté du 15 juillet 1985, la compagnie a vendu récemment 350 unités au prix de \$1 999,80 l'unité. Ressources Oasis s'occupe surtout d'acquisition de propriétés minières et d'exploration minière.

Subvention aux chantiers Versatile Pacific

■ Les chantiers maritimes Versatile Pacific, de North Vancouver, recevront des contributions de \$87 643 dans le cadre du Programme fédéral d'aide aux constructeurs de navires. Du total, \$42 000 serviront à apporter certaines améliorations à l'atelier de fabrication, \$23 310 à l'achat d'une scie à tronçonner les tuyaux de 50,8 cm et \$22 333 à la rénovation de l'atelier d'usinage des tôles.

Guichets automatiques chez le dépanneur

■ Sur une base expérimentale de quelques mois, le Mouvement Desjardins a activé hier trois nouveaux guichets automatiques à l'intérieur de locaux commerciaux non-financiers, à savoir trois dépanneurs Provi-Soir, deux à Montréal et l'autre à Québec. Ces guichets automatiques, qui fonctionneront pour l'instant 18 heures par jour (de 6 heures du matin à minuit), effectueront toutes les transactions que ces équipements rendent disponibles, sauf la fonction dépôt. Les deux Provi-Soir de la région de Montréal munis de guichets Desjardins sont situés au 1134 ouest de la rue Laurier, à Outremont, et au 5355 du boulevard Milan, à Brossard. À Québec, l'expérience-pilote est en cours au 241 du chemin Sainte-Foy.

Prospectus provisoire de Peerless

■ Le Conseil d'administration de la Corporation des tapis Peerless a approuvé hier le dépôt au Canada d'un prospectus provisoire concernant une nouvelle émission et une offre secondaire d'actions ordinaires de la société. Cette offre prévoit l'émission de 1,8 million d'actions, et le placement sera admissible aux fins du régime d'épargne-actions du Québec.

Contrat pour Fenco Lavalin

■ Oxychem Canada Inc., filiale des sociétés Atochem (groupe Elf-Aquitaine) et Air Liquide, annonce l'attribution à la firme Fenco Lavalin du contrat d'ingénierie de détail et de surveillance des travaux de construction de l'usine de peroxyde d'hydrogène d'Oxychem. Cette usine sera construite à Bécancour, au coût de \$50 millions.

Aide financière à Créations Angebelt

■ Les Créations Angebelt Enr., de Saint-Félicien, recevront une aide financière de \$6 500 du ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale pour agrandir leur établissement de fabrication de bijoux et d'accessoires mode. À la gamme de colliers, boucles d'oreilles et de ceintures en cuir souple qu'elle fabrique, la société veut ajouter notamment des ceintures larges en cuir épais et des médailles ou médaillons.

Hôtel à l'aéroport d'Ottawa

■ L'aéroport international d'Ottawa sera doté d'un nouvel hôtel de dix étages et de 300 chambres d'ici le début de 1988. La société J. Pérez, de Nepean, a fait savoir qu'elle construira cet établissement, qu'administrera ITT Industries of Canada, société affiliée à la Sheraton Corp., en vertu d'une entente de gestion conclue entre les deux compagnies. La construction de l'hôtel, conçu par le cabinet d'architectes torontois Clifford Lawrie, Bolton & Ritchie, constituera la première phase de l'aménagement d'un complexe polyvalent de 52 acres (bureaux, unités résidentielles et port de plaisance), le Riverwalk Park, dont J. Pérez Corp. sera le promoteur. Les travaux de construction de l'hôtel, une addition à la chaîne Sheraton, devraient commencer vers le milieu de la présente année.

Continental: redressement spectaculaire

■ À peine deux ans après s'être placé sous la protection de la loi afin d'éviter la faillite, le transporteur américain Continental Airlines a enregistré un bénéfice record de \$62,2 millions en 1985. De fait, les états financiers projettent un revenu net de \$93,9 millions, mais il a fallu en déduire des dépenses spéciales de \$17,5 millions en guise de compensations financières consenties aux ex-pilotes de la société, et une autre somme de \$14,2 millions pour couvrir les dépenses de réorganisation. Ces données ont été fournies au moment où la société aérienne a soumis un plan selon lequel elle serait en mesure de rembourser en totalité ses dettes de \$900 millions, sur une période de dix ans.

Rogers Cablesystems au Tennessee

■ Filiale de Rogers Cablesystems Inc., de Toronto, Rogers Cablesystems of America Inc. a conclu un accord portant sur la vente de son service de câblodistribution du Tennessee qui dessert environ 10 000 abonnés. Rifkin and Associates, de Denver, au Colorado, se porte acquéreur du système.

HILTON INTERNATIONAL CANADA

• **Vous pourriez gagner l'utilisation d'une Buick Park Avenue de Avis pendant un an!** La prochaine fois que vous descendrez à un hôtel Hilton, remplissez le formulaire du concours qu'on vous remettra à l'inscription et déposez-le dans la boîte prévue à cet effet dans le hall d'entrée. Il y a deux prix à gagner: l'utilisation pendant un an d'une Buick Park Avenue (1^{er} prix) ou d'une Buick Century (2^e prix), ou l'équivalent. Chaque prix a une valeur approximative de 5 000\$. Le concours se termine le 30 avril 1986.

• **36,95\$ par jour pour une Cadillac (ou l'équivalent)**
Les coupons seront disponibles jusqu'au 30 avril 1986 dans tous les hôtels Hilton International Canada et devront être utilisés avant le 31 mai 1986.

• **Voiture de location Avis et hébergement gratuits pendant un week-end** sur présentation de 5 contrats de location Avis Canada portant le timbre de n'importe quel hôtel Hilton International Canada en date du 15 octobre 1985 au 30 avril 1986. (Les week-ends gratuits doivent être utilisés avant le 31 décembre 1986.) Tous les détails dans les hôtels Hilton International Canada ou dans les bureaux de location Avis Canada.

EN ROUTE VERS LA GRANDE VIE



Saint John, (N.-B.) • Québec • Montréal (Bonaventure)
Montréal Aéroport (Dorval) • Toronto (Harbour Castle) • Toronto Aéroport • Windsor

OÙ TOUT LE MONDE EST CHEZ SOI

SELON DES SPÉCIALISTES EN PLACEMENT

Le marché boursier atteindra de nouveaux sommets en 1986

Le marché boursier devrait poursuivre sa progression tout au long de 1986, et même des deux années suivantes. À tel point que l'indice Dow Jones, baromètre de la santé du marché, devrait pratiquement doubler d'ici la fin de 1988, fran-

CLAUDE PICHÉ

chissant ainsi la marque des 3 000 points! L'indice de la Bourse de Toronto, le TSE 300, devrait suivre pas loin derrière...

L'auteur de cette prévision optimiste est Andrew Sarlos, président de la société torontoise Sarlos & Zuckerman, conseillers en placement.

M. Sarlos, qui parlait hier devant les membres de l'Association des analystes financiers de Montréal, appuie cette prévision sur plusieurs facteurs : le jeu de l'offre et de la demande sur le

marché boursier qui, aux États-Unis, continuera de favoriser les hausses, phénomène explicable en grande partie par la vague des prises de contrôle; les taux d'intérêt devraient demeurer à des niveaux acceptables (quand les taux d'intérêt montent, les investisseurs délaissent la Bourse pour se tourner vers les obligations ou les dépôts à terme; à l'inverse, lorsqu'ils sont bas, les investisseurs achètent des actions, ce qui fait monter les cours); les marchés boursiers nord-américains, New York en particulier, conserveront leur attrait même si leur rendement est souvent inférieur à ceux des marchés européens; les cours des devises, après les folles embardées des derniers mois, devraient se stabiliser; enfin, il y aura amélioration générale de la situation économique mondiale, y compris aux États-Unis.

M. Sarlos s'attend que le Dow

Jones gagne environ 250 points au cours de la première moitié de l'année 1986, ce qui le hisserait aux alentours de 1 750 points. Au cours des six derniers mois de l'année, il faut s'attendre à une stabilisation relative. La hausse de l'indice new-yorkais ne sera cependant pas constante: il y aura, prévoit le spécialiste, des hauts et des bas dramatiques, et la brusque chute enregistrée il y a trois semaines n'est qu'un aperçu de ce qui pourrait se passer.

«Trop de choses», explique M. Sarlos, «peuvent alimenter la nervosité des marchés: il y a la montée du terrorisme international, l'instabilité politique chez certains producteurs pétroliers, des situations explosives un peu partout à travers le monde, voire l'état de santé du président Reagan: s'il lui arrive une crise cardiaque, vous verrez le

Dow Jones plonger de 200 à 500 points avant d'avoir eu le temps de le réaliser!»

Ces hauts et ces bas fournissent d'excellentes occasions, pour l'investisseur averti, d'acheter à bon compte. Après la catastrophe de Bhopal, tous les détenteurs d'actions d'Union Carbide vendaient, et le cours du titre est tombé à \$30. M. Sarlos, lui, achetait... et les actions de la Union Carbide s'échangent aujourd'hui à \$75!

Un autre spécialiste, Wakeham Pilot, de la maison Jones Heward, a abondé dans le même sens. S'appuyant lui aussi sur la relative stabilité des taux d'intérêt, M. Pilot prévoit une hausse de 20 à 25 p. cent du TSE 300 d'ici la fin de l'année. Si cela se produit, l'indice torontois devrait osciller aux alentours de 3 500 en décembre.

Comterm poursuit Commodore pour \$ 18 millions

Comterm poursuit Commodore pour avoir manqué à son contrat en ne lui payant pas toutes les royalties convenues.

CAROLE THIBAUDEAU

Elle lui réclame \$18 millions en dommages et intérêts devant la Cour Suprême de l'Ontario, un tribunal de première instance,

l'équivalent de la Cour Supérieure du Québec.

Comterm demande à Commodore International et à toutes ses filiales des royalties de \$800 000 sur la vente de micro-ordinateurs Commodore IBM-compatibles PC10 et PC-20. Ces appareils utilisent une technologie mise au point par Bytec, firme qui a fusionné avec Comterm en février 1984. Le contrat conclu

entre la multinationale et Bytec le 30 décembre 1983 stipule, entre autres, que Commodore doit présenter un état de comptes et un chèque au plus tard 45 jours après chaque trimestre.

Or, les relevés et les chèques des deux derniers trimestres, le premier se terminant le 30 juin 1985 et l'autre le 30 septembre 1985, sont insuffisants selon les

administrateurs de Comterm.

Dans la correspondance entretenue avec la Cour, Comterm écrit en septembre dernier que Commodore veut cesser le paiement de ses redevances pour placer plutôt cet argent dans un fonds d'entiercement (escrow funds).

Les \$18 millions réclamés incluent les redevances non payées depuis le 15 novembre, de même qu'une compensation pour le temps d'administration perdu, les frais d'avocat et l'atteinte portée à sa réputation.

La Commission des transports donne le feu vert à Quebecair

La Commission canadienne des transports (CCT) a décidé de ne pas s'opposer à la demande de Quebecair portant sur l'acquisition d'un bloc de 34,5 p. cent des actions de Nordair dans le but éventuel d'en prendre le contrôle et de fusionner les deux compagnies. La décision ne présume aucunement de la possibilité que CP Air puisse obtenir un

jugement semblable ultérieurement.

Le Comité des transports de la CCT «est convaincu que l'opération proposée par Quebecair ne restreindra pas indûment la concurrence ni ne portera autrement préjudice à l'intérêt public. Par conséquent, ne sont pas refusés le changement de contrôle et l'unification de Nordair

à Quebecair, incluant l'acquisition par cette dernière des actions ordinaires de Nordair», lit-on dans la décision rendue publique hier à Ottawa.

Mais si Quebecair a obtenu la permission de réaliser son projet, il n'en demeure pas moins qu'elle a perdu la bataille des enchères pour obtenir une majorité des actions. Son dernier espoir, et plutôt mince, est que la CCT refuse une permission analogue à CP Air.

— La Presse Canadienne

LA BOURSE

Déroute à Toronto et à Montréal

Si la Bourse de New York a pu endiguer des pertes assez substantielles, c'était par contre ce qu'on pourrait qualifier de déroute sur les marchés de Toronto et Montréal.

À Toronto notamment, avec douze des 14 sous-indices en baisse et des titres pétroliers ou bancaires en forte régression, l'indice composé a plongé de 55,42 points, sa plus forte chute en une séance depuis le 25 septembre 1981, pour fermer à 2758,80. Depuis le début de la semaine, l'indice composé a perdu 110 points environ. Les titres en recul l'emportaient à 553 contre 207 pour les titres en progrès, sur un virement de 26 millions d'actions.

L'Imperiale (A) a flechi d'un point à 46 et Shell Canada de 1/8 à 2178 mais, préalablement à une assemblée extraordinaire de réorganisation, Gulf Canada, tout en restant la plus active avec un virement de 6 505 015 actions, a gagné un point à 20 1/2. Une des plus actives a cependant été Northern Telecom qui a cédé un point à 38, des analystes ayant mis en doute qu'elle puisse réaliser cinq p. cent de profit au cours du nouvel exercice.

Le mouvement a été similaire à la Bourse de Montréal où, sur un virement de 5,4 millions d'actions, le portefeuille du marché a reculé de 3,08 à 132,26.

Tout a commencé, semble-t-il, à Wall Street où les blue chips, après avoir évolué en dents de scie une bonne partie de la journée, se sont inscrits nettement à la baisse dans le sillage des titres pétroliers, bancaires et technologiques. La moyenne des industrielles de Dow Jones s'est arrêtée à son plus bas niveau depuis le 10 décembre dernier, soit à 1502,29, sur un gros virement de 131,1 millions d'actions. La perte de 12,16 points aurait sans doute été plus forte, n'eût été d'un gain de 3% de Union Carbide qui a fini à 79. Paul Lemming, de Kidder Peabody, avait chaudement recommandé ce titre qui, à son avis, était dévalué vu le dividende qu'elle paiera sur la vente prévue de sa division de consommation.

L'aide à la Continentale

TORONTO (CDJ) — «Nous aiderons cette institution aussi longtemps que le gouverneur (de la Banque du Canada) et le ministre des Finances voudront que nous l'aidions cette institution».

C'est ce que le président du conseil et chef de la direction de la Banque Toronto-Dominion, Richard Thomson, a répondu hier, après l'assemblée annuelle des actionnaires, à ceux qui l'interrogeaient sur les prêts d'urgence que six banques canadiennes, dont la banque TD, consentent présentement à la Banque Continentale du Canada.

Entre-temps, le président de la Continentale, David Lewis, qui accède à la présidence du conseil en plus de conserver ses autres fonctions, a déclaré que sa banque avait employé entre \$2,3 milliards et \$2,4 milliards des crédits négociés en octobre dernier et avait entrepris de faire renouveler l'accord de \$1,5 milliard conclu avec d'autres institutions bancaires au Canada. Il a ajouté que la Continentale espérait finir le premier trimestre, le 31 janvier, avec de meilleurs résultats qu'au premier trimestre de 1985 (bénéfice net de \$3,39 millions).

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

N.B. Tous les postes disponibles sont ouverts également aux femmes et aux hommes.

DEVENEZ COURTIER EN PLANIFICATION FINANCIÈRE

Grâce au courtage, vous avez accès aux produits les plus compétitifs offerts sur le marché par des institutions financières bien établies.

Ainsi vous offrirez à vos clients, une gamme complète de services financiers pour une planification financière objective. Vous apporterez des solutions à leurs problèmes d'impôt avec des techniques de planification pour faire fructifier leur portefeuille et pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers à court et à long termes.

SERVICES TELS QUE:

Obligations d'épargne du Canada et du Québec; fonds d'investissement à revenu fixe et d'équité; REER autogéré; fiducie d'éducation; assurance-vie; fonds immobiliers; fonds d'or et fonds de marché monétaire et des programmes collectifs.

QUALIFICATIONS:

Courtier en valeurs mobilières, en assurance-vie, en assurance générale, banque, fiducie ou toute autre expérience d'affaires pertinentes.

NOUS OFFRONS:

- un plan de carrière offrant plusieurs débouchés dans l'industrie de services financiers
- des outils de travail sophistiqués et l'appui d'un centre de recherche
- formation complète et continue
- avantages sociaux
- excellentes possibilités d'avancements
- un revenu de niveau exécutif

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS

veuillez communiquer avec nous entre 9 et 17 heures (514) 335-5744

Ingénieurs de procédés (bilingues)

Notre client, une importante société engagée dans le secteur des ressources naturelles, désire s'adjoindre immédiatement des ingénieurs de procédés chevronnés pour oeuvrer dans le domaine de la recherche et du développement. Jeune et dynamique, cette société laisse prévoir une croissance remarquable.

Les mandats initiaux porteront sur des projets reliés à la valorisation de l'huile lourde. Les responsabilités à plus long terme engloberont la conception et la construction d'installations destinées à la production et au traitement de cette même huile.

Les personnes choisies tiendront un diplôme universitaire en génie chimique et auront acquis au moins trois années d'expérience pertinente en industrie. Les postulants qui posséderont des antécédents reliés à l'exploitation d'une usine et des aptitudes manifestes pour la recherche recevront une attention particulière. Étant donné que le premier mandat à court terme exigera un séjour en France, le bilinguisme est essentiel. Les candidats doivent être souples quant au lieu de travail au Canada et doivent, en outre, être prêts à accepter des mandats à court terme à l'étranger.

Un programme de rémunération et d'avantages sociaux des plus attrayants accompagne ces postes. Cette société offre de plus un contexte professionnel très stimulant et d'excellentes possibilités de cheminement personnel.

Nous ferons suivre les demandes au client concerné. Veuillez inclure le nom des sociétés auxquelles nous ne devrions pas faire parvenir votre curriculum vitae. Prière d'indiquer clairement le numéro de référence CA-126-6 sur votre envoi. Seules les personnes dont la candidature sera retenue recevront un accusé de réception du client.

Notre client offre des chances égales d'emploi à tous.



CALA H.R.C. Ltée
Publicité confidentielle,
534 - 17e avenue S.O.
Bureau 320
Calgary, (Alberta) T2S 0B1

NOMINATION



David P. O'Brien

Pétro-Canada a le plaisir d'annoncer la nomination de David P. O'Brien au poste de Vice-président Exécutif de la Société.

M. O'Brien a joint les rangs de Pétro-Canada en 1978 et était Vice-président principal, finances et planification avant sa dernière nomination.

Il continuera à travailler au siège social de la Société à Calgary.



BANQUE NATIONALE DU CANADA

AVIS D'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE EXTRAORDINAIRE DES DÉTENTEURS D' ACTIONS ORDINAIRES ET DES DÉTENTEURS D' ACTIONS PRIVILÉGIÉES DE PREMIER RANG, SÉRIE 1, SÉRIE 2, SÉRIE 3, SÉRIE 4 ET SÉRIE 5

Avis est, par les présentes, donné qu'une assemblée générale extraordinaire des détenteurs d'actions ordinaires et des détenteurs d'actions privilégiées de premier rang, série 1, série 2, série 3, série 4 et série 5, de la Banque Nationale du Canada se tiendra, à l'hôtel Ritz-Carlton, 1228 rue Sherbrooke ouest, Montréal, Canada, jeudi le 30 janvier 1986 à 9h30, pour:

a) étudier et, si jugé à propos, adopter la résolution spéciale suivante:

«Il est résolu que:

a) la convention de fusion entre la Banque Nationale du Canada et La Banque Mercantile du Canada soit approuvée;

b) deux administrateurs ou deux dirigeants ou un dirigeant et un administrateur soient autorisés à signer la convention de fusion et à présenter conjointement avec La Banque Mercantile du Canada, pour et au nom de la Banque Nationale du Canada, une demande pour l'octroi de lettres patentes;»

b) étudier toute autre question dont l'assemblée pourrait être régulièrement saisie.

Par ordre du conseil d'administration
La vice-présidente et secrétaire
LOUISE VAILLANCOURT-CHÂTILLON

Montréal, le 29 décembre 1985.

CITÉ DE DORVAL

SERVICE DES TRAVAUX PUBLICS (1) TECHNICIEN(NE)

FONCTION:

Fournir au directeur du service des travaux publics, une assistance technique en matière de conception, préparation de devis divers, d'analyse de coûts et budgets. Analyser et recommander de nouvelles techniques ou procédures dans les opérations d'entretien et être responsable de l'informatique pour le service ainsi que du comité santé-sécurité au travail.

QUALITÉS REQUISES:

- Bilinguisme (français et anglais, parlé et écrit);
- Diplôme en technologie en Sciences appliquées, option génie civil de préférence;
- Bonne connaissance de l'informatique;
- Connaissance de la Loi sur la Santé et Sécurité, de préférence;
- Combinaison d'expérience d'au moins cinq (5) années dans des domaines connexes.

Les personnes qualifiées et intéressées sont priées de faire parvenir leur demande, par écrit, avant le 31 janvier 1986 à 16h00 au:

DIRECTEUR DU PERSONNEL
CITÉ DE DORVAL
60, avenue Martin
Dorval, Québec
H9S 3R4

YAMAHA

Représentants des ventes

Chez Yamaha Moteur du Canada Ltée, nous cherchons avant tout à fournir un produit et un service de qualité. Dans ce contexte, nous désirons actuellement nous adjoindre des représentants des ventes disposés à se déplacer fréquemment.

La responsabilité première des candidats choisis consistera à agrandir notre réseau de concessionnaires au Québec.

Les personnes retenues posséderont de trois à cinq ans d'expérience dans l'industrie marine, plus particulièrement dans le domaine des moteurs hors-bord ou des bateaux. Fortes de leurs antécédents chez un grossiste ou chez un détaillant, elles sauront mettre à profit leurs aptitudes pour la vente et la gestion dans l'accomplissement des tâches qui leur seront confiées. Des talents manifestes pour la communication et le bilinguisme sont essentiels.

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae détaillé, en indiquant vos rémunérations précédentes, à:

Monsieur Weinberg
Directeur du personnel
Yamaha Moteur du Canada Ltée
480, Gordon Baker Road
North York (Ontario) M2H 3B4



COMME IL SE DOIT

L'ÉCONOMIE QUI S'ÉCRIT

Le coût du tabac pour les non-fumeurs

■ Si le tabac tuait les bébés phoques, il y a fort à parier que le mouvement Greenpeace interviendrait en leur faveur...



JEAN POULAIN

Pourtant, il existe des millions de victimes sans défense officielle, pour qui le tabac coûte très cher et que personne ne vient secourir: les non-fumeurs. Quatre sur cinq d'entre eux prétent, sans le vouloir, leurs poumons, comme filtres de l'air des adeptes de la cigarette, multipliant par trois leur risque de mourir du cancer des voies respiratoires.

C'est là une des différences entre la cigarette et l'alcool: lorsqu'un individu a un penchant marqué pour la bouteille, il endommage son foie avec les années, sans que, pour autant, son conjoint craigne la cirrhose. Avec le tabac ce choix n'existe pas, le risque se partage, même si les degrés varient.

Des recherches faites aux États-Unis montrent que 63 p. cent des travailleurs américains sont exposés à la fumée du tabac, et que 60 p. cent des foyers «abritent» au moins un fumeur.

Les experts calculent qu'au total seulement 14 p. cent de la population échappe à la fumée.

Dans son étude pour le compte du Worldwatch Institute de Washington, intitulée *Banishing tobacco* (Interdire le tabac) William U. Chandler nous précise par ailleurs que 32 p. cent des Américains sont des fumeurs, ce qui mène le lecteur au raisonnement suivant:

Si 14 p. cent de la population est protégée alors que 32 p. cent de l'ensemble fume, c'est qu'environ 4 non-fumeurs sur 5 sont victimes de ce penchant des autres (sur 100 personnes, 32 fument et, sur 68 qui ne fument pas, 54 absorbent la fumée des fumeurs). Il y a donc plus de victimes contre leur gré que de jouisseurs du plaisir de fumer...

Une récente étude destinée à quantifier le risque couru aux États-Unis avec la seule fumée ambiante de tabac, a montré qu'elle cause plus de morts de cancers chez les non-fumeurs que tous les polluants industriels réglementés réunis.

Les coûts financiers

Mais la «participation» des non-fumeurs ne s'arrête pas aux dommages à leur santé, puisque le coût social découlant de l'usage du tabac est à la charge de la collectivité.

Comme cette dernière compte plus de non-fumeurs que de fumeurs (volontaires) l'on peut

même affirmer que les coûts financiers du tabagisme sont plus supportés par ceux qui ne fument pas que par ceux qui s'adonnent à cette habitude (seuls les coûts personnels sont à retrancher de la charge qui pèse sur la société).

Aux États-Unis toujours, les seules dépenses de santé reliées directement au tabac se chiffrent entre \$12 et \$35 milliards par an, auxquelles il faut ajouter le manque-à-gagner ou à produire dû aux salariés décédés du cancer, ou qui ont interrompu leur travail, soit \$27 à \$61 milliards.

Au total, sous son aspect financier, la cigarette coûte ainsi, chez nos voisins, entre \$38 à \$95 milliards, soit une dépense de la communauté équivalente à \$1,25 à \$3,15 par paquet fumé.

Logiquement, l'État, qui défend les intérêts de la société dans son ensemble, devrait se faire rembourser cette énorme dépense par ceux qui en sont les «bénéficiaires» au départ, ce qui signifie qu'une taxe de \$1,25 à \$3,15 par paquet devrait s'ajouter au prix du tabac lui-même, tel que fourni par les entreprises spécialisées.

Les populations de nombreuses régions du monde peuvent craindre les fumées renouvelées de certains volcans, mais elles oublient que le tabac est chaque année sur cette terre responsable de deux millions et demi de

morts, soit presque 5 p. cent de toutes les causes de décès: or la cigarette est de plus en plus populaire au tiers monde.

Aux États-Unis elle tue 13 fois plus que les drogues dures, huit fois plus que les accidents de voitures.

L'usage du tabac y provoque 375 000 décès annuellement, à comparer à 100 000 pour l'alcool, 50 000 pour l'automobile, 30 000 pour les drogues dures, 27 500 pour les suicides et 19 000, pour les assassinats ajoutés, en passant, que ce mot vient du turc Hashashin, ou fumeur de hashisch).

Les décès dus au «mal du fumeur» sont de trois ordres: cancer du poulmon, maladies cardio-vasculaires et emphyseme, auxquels il faut ajouter ceux dus au tabac à chiquer ou à mâcher (amenant le cancer de la vessie, les lèvres, de la bouche, de l'oesophage et du pharynx).

Enfin on ne peut oublier non plus les décès par incendies reliés à la cigarette.

Aux États-Unis, on impute 30 p. cent des cas d'infarctus à l'usage du tabac.

Selon l'auteur de l'ouvrage qui cite une étude canadienne, les femmes qui fument beaucoup sont de 7 à 34 fois plus susceptibles de subir des crises cardiaques.

Après les adultes, les adolescents sont victimes du tabac.

Banishing Tobacco

(Interdire le tabac)

par William U. Chandler

publié en anglais, (au coût de \$4 américains), (étude No 68, 47 pages) par le Worldwatch Institute 1776 Massachusetts Avenue NW, Washington, D.C. 20036 USA

INVESTISSEMENT D'OERLIKON-BURHLE

Saint-Jean est choisi comme site d'une usine d'armement

■ OTTAWA (PC) — L'usine d'assemblage de la Oerlikon-Burhle (Suisse), qui produira des systèmes de défense antiaériens et antichar (ADATS) sera construite à Saint-Jean, dans la circonscription du ministre fédéral d'État à la Petite et Moyenne entreprise, M. André Bissonnette.

Cette nouvelle sera confirmée aujourd'hui, à Montréal, au cours d'une conférence de presse donnée par le directeur du projet, M. Marco Genoni, de Oerlikon-Burhle, accompagné du ministre québécois de l'Industrie et du Commerce, M. Daniel Johnson.

Oerlikon, de concert avec une brochette d'entreprises canadiennes spécialisées dans le domaine aérospatial, est une de celles qui a été retenue pour participer à la réalisation d'un premier contrat canadien de défense de l'ordre de \$600 millions pour le compte des bases militaires de l'OTAN.

Les participants dans l'équipe Oerlikon sont: Litton Systems Canada Ltd; Cae Electro-

nics Ltd; Devtek Corp; Bendix; Dowty; Diesel Division GMC; Lavalin Inc.; Marin Marietta Aerospace et Spar Aerospace.

La construction de l'usine, un investissement de \$2 millions, pourrait commencer dès le 2 avril. C'est la firme Lavalin qui a obtenu le contrat de préparation des plans de l'usine.

En plus de l'assemblage de ces systèmes de défense qui s'installent sur des chars d'assaut, Oerlikon Aerospace fabriquera les composants électroniques du système.

Le projet emploiera 200 personnes, surtout des ingénieurs. Un centre d'entraînement compléterait les installations puisque c'est à l'usine que les clients internationaux pourraient venir examiner le produit.

La ville de Saint-Jean a été choisie à cause de sa proximité de Montréal, de la Voie maritime, du Collège militaire, de l'aéroport et surtout parce que la population est habituée à côtoyer les militaires.

Cette annonce ne constitue pas une opinion quant au caractère équitable des termes de la fusion de La Banque Mercantile du Canada et de la Banque Nationale du Canada, lesquels termes sont décrits dans les circulaires de procuration et documents y relatifs de chacune des banques. La Banque Mercantile du Canada et la Banque Nationale du Canada ont mandaté, moyennant une rémunération, McLeod Young Weir Limitée et Lévesque, Beaubien Inc. pour solliciter les procurations des porteurs des titres sousmentionnés.

Aux porteurs:

Des actions privilégiées catégorie A, série 1 et série 2, de La Banque Mercantile du Canada;

Des actions privilégiées de premier rang, série 4, de la Banque Nationale du Canada.

FUSION

Des assemblées d'actionnaires auront lieu les 30 et 31 janvier 1986 afin d'approuver la fusion de La Banque Mercantile du Canada et de la Banque Nationale du Canada. À cette fin vos votes favorables sont requis. **SI VOUS NE POUVEZ ASSISTER À CES ASSEMBLÉES VEUILLEZ REMPLIR UNE PROCURATION ET LA RETOURNER À:**

La Banque Mercantile du Canada
a/s Compagnie Trust Royal
C.P. 1810, Station "B"
Montréal (Québec)
H3B 3L5

ou

Banque Nationale du Canada
a/s Compagnie Montréal Trust
Service des Transferts
1, Place Ville Marie
12ième étage
Montréal (Québec)
H3B 3L6

Les procurations sont disponibles auprès des fiduciaires susmentionnés ou auprès de votre courtier.

Le conseil d'administration de chacune des banques recommande la fusion.

McLeod Young Weir Limitée
frais virés (514) 287-3630

MICROCOM

SOLDE COMPATIBLE AVEC APPLE^{MD}

ORDINATEUR MICROCOM MASTER 64 KO, AVEC CLAVIER ENTièrement PROGRAMMABLE COMPRENANT 10 TOUCHES PROGRAMMABLES PAR L'UTILISATEUR ET 52 TOUCHES PRÉPROGRAMMÉES, TOUCHE N-ROLLOVER, BLOC D'ALIMENTATION ROBUSTE, 8 FENTES D'EXPANSION, GARANTIE COMPLÈTE D'UN AN. LE MASTER EST COMPATIBLE AVEC APPLE II^{MD} MAIS OFFRE DE NOMBREUSES CARACTÉRISTIQUES SUPÉRIEURES À APPLE II STANDARD.

CONTRÔLEUR ET UNITÉ DE DISQUES COMPATIBLES AVEC APPLE^{MD}, MONITEUR MICROCOM 18 MHZ, MANUEL COMPLET, TOUS LES CÂBLES ET CONNECTEURS REQUIS, GARANTIE D'UN AN SUR PIÈCES ET MAIN-D'OEUVRE.

SOLDE SYSTÈME COMPLET

MANETTE
DE JEU
GRATUITE

\$799

GARANTIE DE
12 MOIS
SUR TOUS
PRODUITS
LISTÉS

MICROCOM-XT LECTEUR COUPLE MODÈLE 8 FENTES

COMPRED: RAM à 640 Ko, 8 fentes plus disque rigide BIOS (modèle disque rigide disponible), 2 lecteurs de disques souples Silentype 360 Ko, prise en parallèle, prise en série intégrée, horodateur avec alimentation d'appui à pile, prise de manette de jeu compatible avec IBM^{MD}, clavier amélioré, boîtier anti-éclaboussures rabattable, prise pour co-processeur numérique 8087 disque rigide 130 watts (4 prises), graphique couleur ou monochrome, nombreuses autres caractéristiques qui en font l'un des meilleurs ordinateurs compatibles avec IBM.

SOLDE
\$2,495*

FABRIQUÉ AU CANADA

Garantie étendue, installation sur place et service offerts.

LE MICROCOM XT débute à \$1,899 SEULEMENT

MICROCOM

SIEGE SOCIAL ET
MAGASIN
2060, autoroute
Transcanadienne
Tél. 683-4030

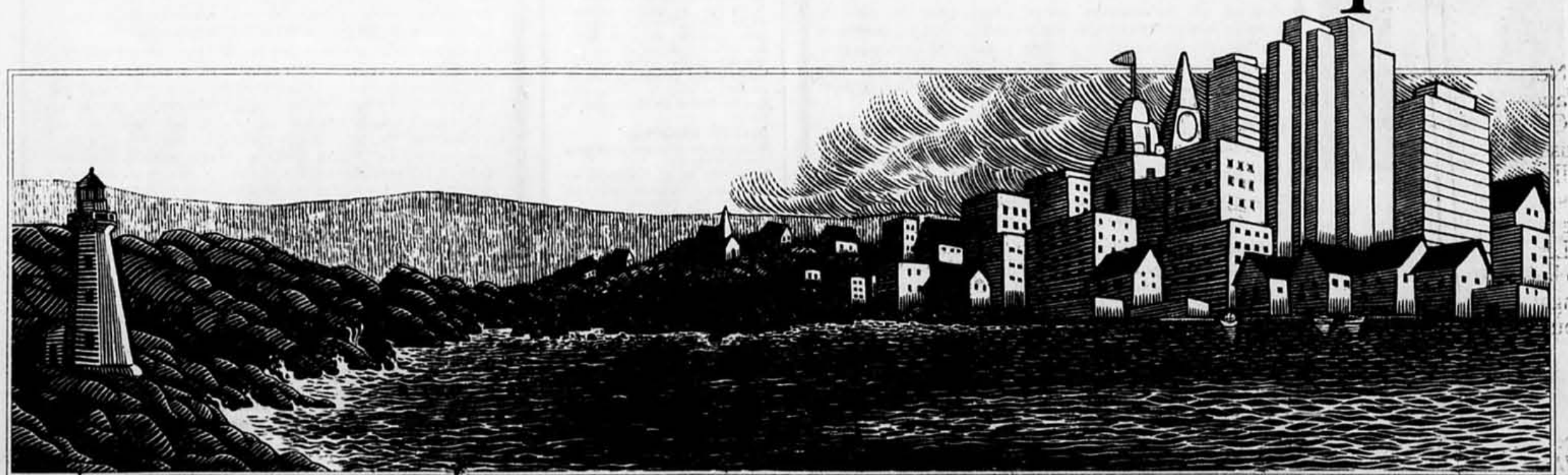
CENTRE-VILLE
4142, rue Sainte-
Catherine ouest
(en face de Westmount Square)
Tél. 931-0183

OTTAWA
107, Colonnade,
Ottawa
Tél. 727-1650

MICRO-ORDINATEURS
5512, rue Jean-
Talon est, Montréal
Tél. 255-3799

291, boul. de la
Concorde est, Laval
Tél. 667-4971

Les Provinces Atlantiques



La Caisse de dépôt doit se soumettre aux orientations du gouvernement — Jean Campeau

La Caisse de dépôt doit favoriser les orientations du gouvernement en place, tout en conservant son autonomie et en respectant son double mandat de rentabilité et de développement économique, a déclaré son président, M. Jean Campeau, lors d'une interview exclusive accordée à la Presse Canadienne.

MIVILLE TREMBLAY
de la Presse Canadienne

«La Caisse de dépôt doit considérer un gouvernement et aller dans le sens des orientations économiques du gouvernement, les favoriser. La Caisse de dépôt ne peut pas se permettre d'aller contre l'orientation du gouvernement; elle ne peut même pas être neutre», a-t-il répondu, interrogé sur le désir éventuel du nouveau gouvernement Bourassa de placer «son homme» à la tête de cette importante institution financière.

M. Jean Campeau, ancien sous-ministre adjoint aux Finances, a été nommé à son poste en 1980 par le précédent gouvernement; il lui reste encore cinq ans avant de compléter son mandat de dix ans. Sauf s'il démissionne, il ne peut être remplacé que par un vote de l'Assemblée nationale.

M. Campeau dit ignorer la rumeur (répandue mais infirmée) voulant que certains membres du nouveau gouvernement se soient donné pour objectif d'obtenir sa tête. Comptait-il terminer son mandat? «Je ne prend pas les décisions d'avance», répond-il de façon évasive à cette question qui semble l'embarrasser.

Malgré l'appui que le président de la Caisse doit donner aux politiques gouvernementales, M. Campeau n'aime pas l'expression «l'homme du gouvernement», qui selon lui, «attaque l'autonomie de la Caisse».

Une assistance aux politiques économiques peut même se faire lorsque la Caisse investit à l'étranger, quoique cela est plus difficile et plus long à réaliser, explique M. Campeau.

Pour appuyer les efforts récents du ministère de l'Industrie et du Commerce pour attirer au Québec des investissements par des manufacturiers automobiles japonais, la Caisse a mis à profit l'expérience et les contacts qu'elle a développés dans ce pays.

M. Campeau se refuse à identifier quelque projet que ce soit, mais affirme qu'à la Caisse, «on a travaillé et on continue à faire valoir les bons côtés qu'il y a à venir s'établir au Québec. On peut leur faire de beaux «packages» financiers, pourvu qu'il y ait de bons rendements. On est à l'affût de toute bonne proposition».

22 milliards à gérer

Les données financières de 1985 ne seront pas connues avant avril, mais au fil de la conversation, M. Campeau laisse tomber que les sommes gérées par la Caisse atteignent maintenant \$22 milliards, comparativement à \$20,8 milliards à la fin de 1984. L'actif devrait croître d'environ \$2 milliards au cours de 1985.

Sur ces \$22 milliards, il y a \$13 milliards de bénéfices accumulés, qui selon lui, témoignent favorablement de la qualité de l'administration de la Caisse.

Aussi, lorsqu'on lui demande s'il faut revoir la formule après 20 ans, il répond qu'on «ne change pas une machine qui marche bien», bien qu'il admette que «tout peut être amélioré».

Il appartient au gouvernement de revoir les objectifs, s'il le désire, mais selon M. Campeau, il sera difficile de battre le dis-

cours en deuxième lecture de Jean Lesage, lors de l'adoption de la loi créant la Caisse en 1965. Le premier ministre avait alors dit de la Caisse qu'elle «doit à la fois satisfaire à des critères de rentabilité convenable et rendre disponibles ses fonds pour le développement à long terme du Québec».

Quant à la suggestion maintes fois entendue de morceler une caisse qui serait devenue trop grosse, M. Campeau reprend patiemment son argumentation: «Si on voit la Caisse grosse, c'est qu'on voit petit, parce que la Caisse n'est pas grosse si on la compare avec d'autres fonds de pension aux États-Unis. Vit-on seul dans un petit Québec ou sur le continent nord-américain?»

Est-ce que quelqu'un propose de morceler la Banque Royale (qui affiche un actif de \$96 milliards)?

Devrait-on par contre confier à une deuxième Caisse de dépôt privée, comme l'avait évoqué le précédent gouvernement, le soin de recueillir les sommes accumulées dans les fonds de pension privés par les travailleurs qui changent d'employeur, une fois que sera légalisée la transférabilité des fonds de pension?

Par ailleurs, M. Campeau refuse l'interprétation voulant que ce soit la Caisse qui ait orchestré le putsch à la direction de Provigo, lequel a eu pour effet d'écarter le dauphin, M. Pierre Lessard, pour y installer M. Pierre

Lortie, alors président de la Bourse de Montréal.

«La Caisse est respectueuse du conseil d'administration et n'a pas imposé ses vues. On écoute quand-même. Les (frères) Sobey sont venus nous voir avec leurs préoccupations; ils sont des actionnaires importants (20 p. cent), on est partenaire avec eux, on a des ententes de signées dans le but de garder Provigo au Québec. On a donné notre opinion, mais c'est le conseil d'administration qui a pris la décision et celui-ci n'a pas besoin de l'unanimité pour prendre une bonne décision», d'expliquer M. Campeau.

Mais même si la Caisse s'entend bien avec les Sobey de Nouvelle-Écosse, elle a cherché

un troisième partenaire pour remplacer la direction de Provigo, qui au cours des derniers mois, avait vendu sa part de 10 p. cent.

Quand M. Bertin Nadeau, président d'Unigesco, s'est présenté en acheteur à la Caisse, cette dernière était heureuse de pouvoir réaliser une prise de profit sur une partie de son bloc. Présente dans Provigo depuis sa création, la Caisse a en déjà possédé 28 p. cent et détient maintenant un bloc de 15 p. cent. Unigesco en possède 11 p. cent et aimerait accroître sa part à 20 p. cent. Toutefois, affirme M. Campeau, «je ne vois pas comment la Caisse pourrait réduire encore beaucoup sa part, mais peut-être encore un peu».

GESTION

Êtes-vous à l'écoute de vos clients?

Vos objectifs d'affaires sont-ils ambitieux? Voulez-vous augmenter votre part du marché? Désirez-vous être parmi le peloton de tête? Plusieurs entreprises ont su s'assurer d'avantages compétitifs considérables par des programmes destinés à resserrer leurs rapports avec leurs clients. Grâce aux rapports établis, ils connaissent les goûts de leur clientèle et ils sont capables de vérifier rapidement auprès d'elle la pertinence des réponses apportées.

Nous vous proposons un moyen simple d'obtenir des renseignements précis de votre clientèle afin de mieux répondre à ses besoins, et de mobiliser activement votre personnel à cette fin. Ce moyen fait appel aux deux notions suivantes.

PIERRE BOUTIN
de Caron Belanger Woods Gordon,
conseillers en administration

1- L'importance du client

L'influence que le client exerce sur le produit ou le service offert est un bon indice de l'importance qui lui est accordée. Cette influence peut varier énormément, comme nous le démontre l'évolution de la relation entre les clients et la majorité des entreprises.

Au départ, une entreprise est créée pour répondre à un besoin ou à un problème identifié chez le consommateur. L'entreprise assure sa survie dans la mesure où elle satisfait à ce besoin; aussi, la plupart des entreprises jugent qu'il est nécessaire d'établir et de maintenir une relation suivie avec leurs clients. Avec le temps, le nombre de clients s'accroît et ils deviennent de plus en plus anonymes; puis, l'importance de maintenir le rythme de la production et donc, celle de faire acheter le produit, deviennent les préoccupations majeures. Le contact avec le consommateur est souvent perdu. Son influence, singulièrement réduite, se borne à acheter ou à ne plus acheter.

Ce qui est abandonné dans ces entreprises, c'est une attitude orientée vers la recherche de solutions aux problèmes de la clientèle. Pour la retrouver et redonner de l'importance à la clientèle, il est nécessaire de reconnaître l'expertise du client sur ce qu'il veut et de rechercher ses critiques à la suite de l'utilisation du produit ou du service qu'il a acheté.

2- La mobilisation du personnel

Pour la grande majorité des employés, la notion de client en est une très abstraite. Ils ne voient jamais, n'entendent jamais parler de lui, ne connaissent pas ses réactions sauf de façon indirecte, par exemple quand on les informe d'une hausse ou d'une baisse du volume des ventes ou quand on leur reproche une telle baisse. Ce n'est qu'à ce moment-là qu'on leur rappellera la nécessité de maintenir ou d'a-

méliorer la qualité de leur travail, ce qui ne fait que perpétuer dans l'esprit du personnel, l'importance du patron au détriment de celle du client. Pour susciter auprès du personnel une attitude orientée vers le client, une information précise est nécessaire, comme des commentaires de la part de la clientèle sur le produit ou le service qui les concerne. Le groupe d'employés visés doit ensuite être en mesure de rechercher et d'appliquer des solutions aux problèmes identifiés par les clients.

Une rencontre «à la base»

Le moyen proposé met en présence clients et membres du personnel. Il s'agit d'organiser une véritable séance de travail où on leur permet d'échanger sur ce qu'ils ont en commun: le produit ou le service que les uns offrent et que les autres utilisent.

Si la formule de la rencontre peut varier selon les besoins, certains points demeurent essentiels.

- 1- Déterminez quels clients sont les plus susceptibles de vous fournir l'information pertinente. Pour que vos invités sachent à quoi s'attendre, joignez à votre invitation l'ordre du jour de la rencontre.
- 2- Réunissez les membres de votre personnel intéressés par les sujets discutés et expliquez leur rôle et leur contribution au moment de cette rencontre. Choisissez parmi un membre de la direction une personne habituée au travail en groupe pour animer la rencontre.
- 3- Détaillez le déroulement de la rencontre. Prévoyez un temps précis pour que vos invités puissent donner leurs avis sur les sujets abordés. Le personnel présent pourra noter ces renseignements, puis s'adresser ensuite aux clients pour obtenir des précisions. Une seconde période permettra au personnel de discuter des priorités cernées et de suggérer sur place des solutions possibles aux points soulevés. Les clients pourront ensuite se prononcer sur les réponses apportées.
- 4- Prévoyez des mécanismes qui permettront au personnel intéressé d'évaluer et de raffiner les solutions envisagées lors de la rencontre... et de passer à l'action.
- 5- Vérifiez, après un délai raisonnable, la qualité des réponses apportées auprès des clients invités et faites part de ces commentaires à tout votre personnel.

Un investissement stratégique

L'intégration de cette formule à votre fonctionnement habituel aura un impact majeur à tous les niveaux de votre entreprise. Elle suscitera une attitude stimulant la recherche de solutions aux problèmes de votre clientèle, une diminution du temps de réponse à l'évolution des besoins de la clientèle et une réputation d'entreprise orientée vers le client.

L'ÉNERGIE ATOMIQUE DU CANADA, LIMITÉE



Dr Stanley R. Hatcher

M. James Donnelly, président de L'Énergie Atomique du Canada, Limitée, annonce la nomination de Dr Stanley R. Hatcher, Ph.D., au poste de président de la Société de recherche de l'EACL; cette nomination entrera en vigueur le 1er février 1986.

La Société de recherche a récemment fait l'objet d'une restructuration en vertu de laquelle ses activités ont été divisées en quatre Centres de responsabilité de programmes orientés vers les besoins des marchés. Ces centres se situent aux laboratoires de classe mondiale de l'EACL à Chalk River (Ontario) et à Whiteshell (Manitoba).

Dr Hatcher revient à la Société de recherche où il occupa le poste de vice-président et directeur général de l'Établissement de recherches nucléaires de Whiteshell, de 1978 à 1981. Il a été depuis lors vice-président du marketing et des ventes d'Opérations CANDU.

L'Énergie Atomique du Canada, Limitée est l'organisme principal chargé de développer les produits et la technologie de l'industrie nucléaire canadienne.

Retirez 50 000\$ de plus de vos REÉR!

Sans blague. Ni ficelle. Un beau 50 000 \$ additionnels au moment de votre retraite!

Comment faire? En exigeant tout simplement de votre argent un rendement supérieur.

Le calcul est simple: Chaque année, chaque hausse de 1% du taux de rendement sur un placement REÉR annuel de 5500 \$ représente 50 000 \$* ajouté à la valeur de votre REÉR en tout juste 21 ans. Les REÉR portés aux comptes d'épargne rapportent actuellement 8% d'intérêt. Les Sentinelles de Wood Gundy offrent un rendement jusqu'à 10,8%**.

C'est garanti. Certaines actions

dans des fonds mutuels ont connu une croissance à long terme de 18%.

Songez sérieusement à la qualité de vie accrue dont vous pourriez jouir au moment de la retraite grâce à d'aussi formidables possibilités de revenus.

Tout repose sur les conseils professionnels pouvant vous faire découvrir le placement REÉR qui vous convienne le mieux. 50 000 \$ de plus au moment de votre retraite... parlons-en donc ensemble!

* Écart entre des rendements de 9% et 10%, composés annuellement.

** Au 26 novembre 1985. Les taux sont sujets à changement.

À: WOOD GUNDY INC., 1 Place Ville-Marie, Suite 3625, Montréal, Québec H2B 3P2
À l'attention de: Wendy Grayson, Service des placements
Téléphone: (514) 879-2600

□ Veuillez me faire parvenir plus de renseignements sur les suggestions REÉR de Wood Gundy pour 1986.

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Prov. _____ Code postal _____

Tél.: _____

affaires _____ résidence _____

Si vous comptez déjà parmi les clients de Wood Gundy, veuillez indiquer le nom de votre conseiller.

WOOD GUNDY

LP-50

Voyagent Canadien Pacifique.

Notre engagement envers l'Est canadien est tel qu'aucun autre transporteur ne peut l'égaliser.

Cet engagement, vous le vivez dès l'instant où vous nous choisissez.

Il s'affirme aussi par des vols plus fréquents vers plus de villes, à des heures plus pratiques que jamais.

Les Provinces atlantiques méritent un service de classe internationale. Canadien Pacifique s'engage à vous offrir l'excellence en tout temps et où que vous alliez.

Profitez de notre service un seul transporteur en vous envolant vers l'une des nombreuses destinations qui l'offrent, dont :

Halifax, Sydney, Charlo, Chatham, Moncton, Saint John, Fredericton, Deer Lake, Stephenville, Churchill Falls, Gander, Goose Bay, Wabush, St. John's, Îles de la Madeleine, Charlottetown, Vancouver, Calgary, Edmonton, Ottawa, Montréal, Toronto, Winnipeg, Fort Nelson, Grande Prairie, Prince Rupert, Fort St. John, Whitehorse, Watson Lake, Terrace, Amsterdam, Lima, Milan, Lisbonne,

Rome, Tokyo, Hong Kong, Fidji, Honolulu, Sydney (Aus.), San Francisco, Auckland, Buenos Aires, Santiago, Los Angeles.

Chaque fois que vous voyagez avec nous, vos points-bonis sont automatiquement comptabilisés.

Mentionnez simplement votre numéro d'inscription au programme Bonis-Voyages au moment de réserver.

Communiquez avec votre agent de voyages ou Canadien Pacifique.

Lignes Aériennes Canadien Pacifique

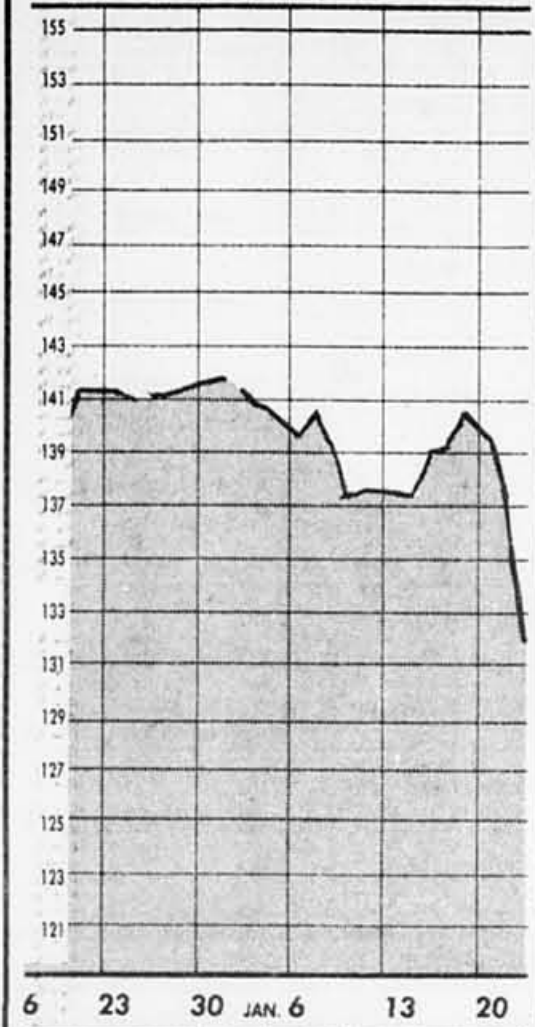
Le souci d'être meilleur.

MONTRÉAL

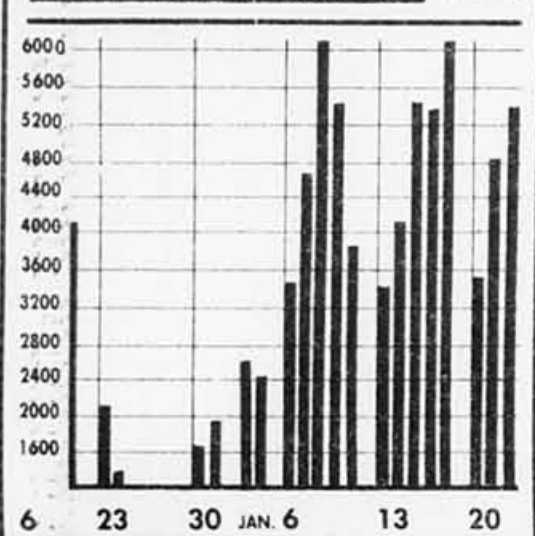
VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

Haut:	137.34
Fermure:	132.26
Bas:	132.26

(Indice canadien du marché 25 titres)



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 5 380 000

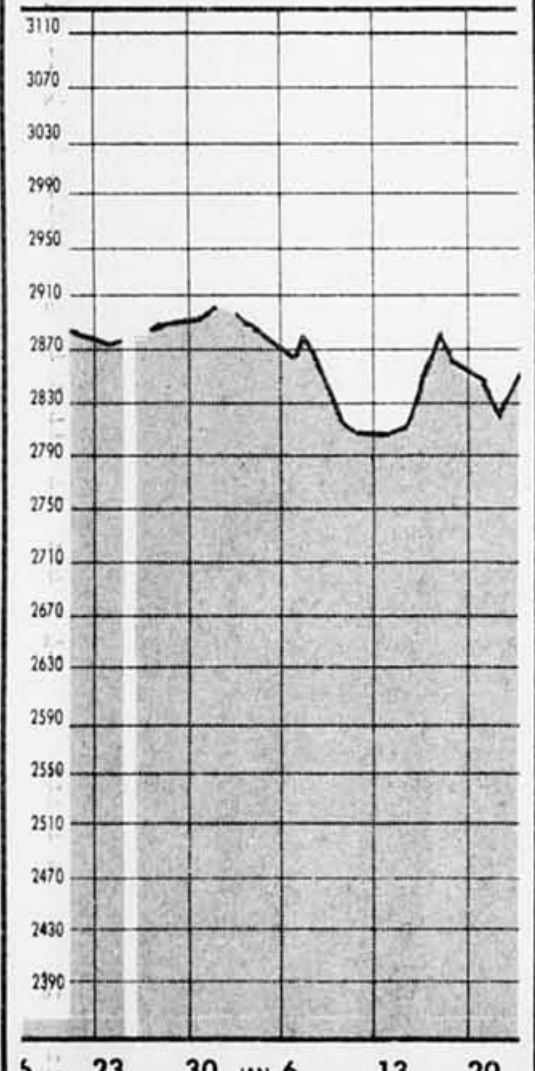


TORONTO

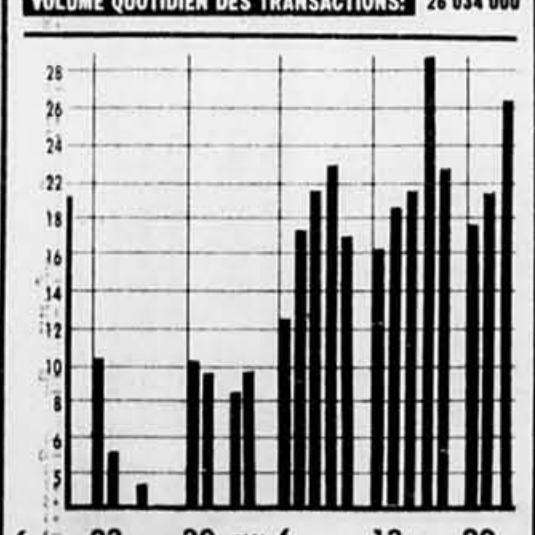
VARIATIONS QUOTIDIENNES DE L'INDICE COMPOSÉ

Haut:	2805.52
Fermure:	2758.80
Bas:	2758.80

(Indice composé 300 titres)



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS: 26 034 000



INDICES À LA BOURSE DE TORONTO

300/COMPOSÉ

SERV. FINANCIERS	2758.80	-55.42
MINES ET MÉTAUX	2060.37	-45.65
PÉTROLES ET GAZ	2146.34	-48.86
INDUSTRIELLES	3072.19	-55.31
	1841.83	-56.77

INDICES À LA BOURSE DE MONTRÉAL

Var 22 Jan. -3.08 -3.64 -3.06 -2.63 -3.78 -1.93 -1.63

Bas 86	140.97	154.32	133.97	134.42	156.85	121.78	140.34
Bas 86	132.26	142.88	122.76	124.04	149.40	119.46	132.70
Bas 85	142.23	160.61	129.47	144.62	161.56	126.27	142.45
Bas 85	116.62	114.79	105.96	115.37	121.50	105.50	120.68

NOTE: Cotes en cents sauf lorsque indiqué; f = actions non votantes, a = votes limités ou restrictifs; u = titre négocié en dollars US; Z = lot irrégulier.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Hausse, Bas. Ferm. Net. Lists various stocks and their prices.

Valeurs Ventes Hausse Bas. Ferm. Net.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Hausse, Bas. Ferm. Net. Lists various stocks and their prices.

Valeurs Ventes Hausse Bas. Ferm. Net.

Table with 4 columns: Valeurs, Ventes, Hausse, Bas. Ferm. Net. Lists various stocks and their prices.

LES DEVISES

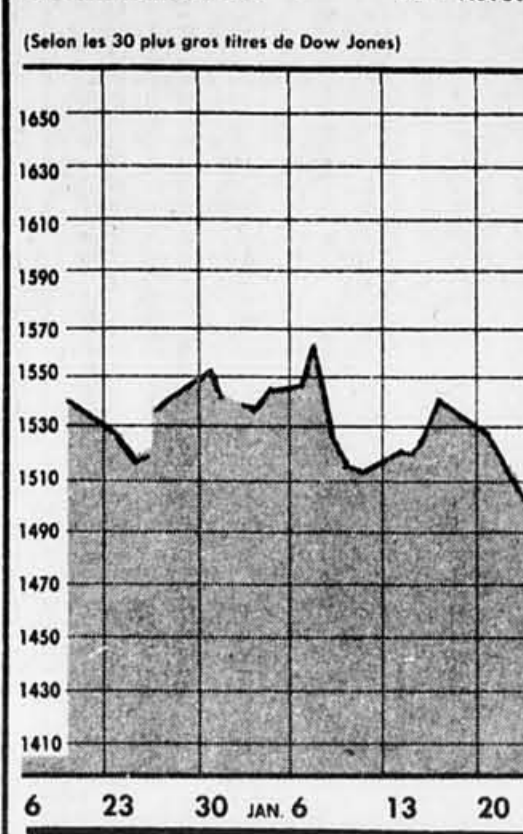
Table with 2 columns: Devise, Taux. Lists exchange rates for various currencies.

LES MÉTAUX

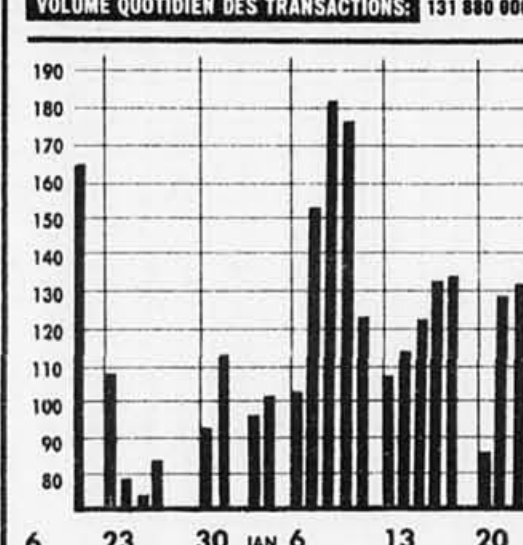
Table with 2 columns: Métal, Prix. Lists prices for various metals.

NEW YORK

VARIATIONS	Haut: 1525 57
QUOTIDIENNES	Fermeture: 1502 20
DE L'INDICE COMPOSÉ	Bas: 1494 84



VOLUME QUOTIDIEN DES TRANSACTIONS 000 000 00



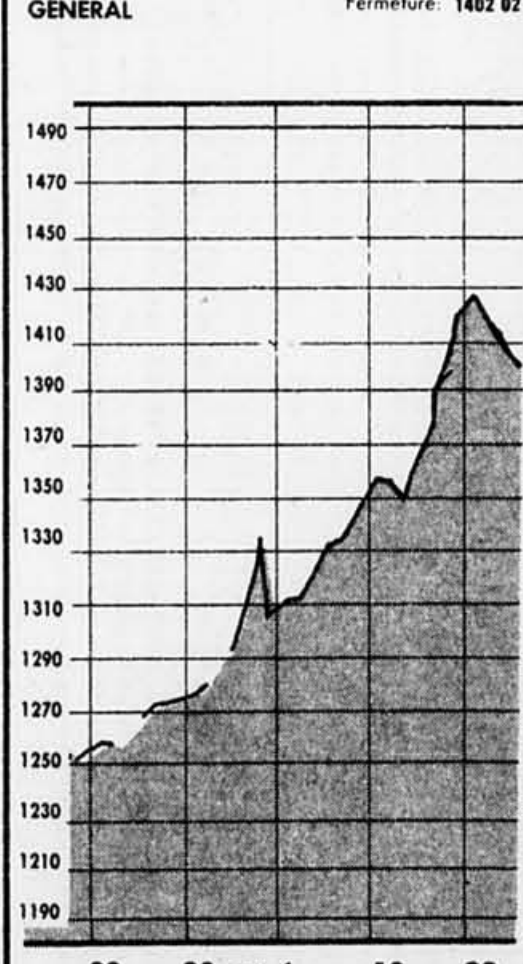
0 25 50 JAN 6 15 25

	Ferm.	Var.
COMPOSE	117 75	- 1 20
INDUSTRIELLES	134 22	- 1 55
TRANSPORTS	115 12	- 1 13
SERVICES PUBLICS	61 35	- 0 35
FINANCE	129 70	- 1 00

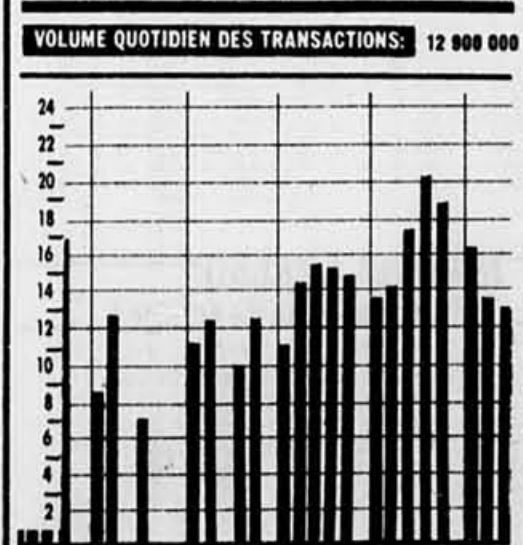
[illegible]

VANCOUVER

INDICE



23 30 JAN. 6 13 20



6		23		30 JAN. 6		13		20			
ch.						ch.					
Valeurs Ventes Haut Bas Pm. Net						Valeurs Ventes Haut Bas Pm. Net					
Acron	Mig	3598	36	38	30	Adia	i	14300	63	62	-3
Abbot	i	12500	90	85	85	Adia	w	17000	22	22	22
Abby	Inv	o	1000	1	8	-7	Adia	r	1	100	100
Abc	oil corp	200	75	75	75	-4	Adia	r	1	500	24
Academy	i	2000	45	45	45	-1	Adia	r	1	500	24
Accor	i	125000	158	145	155	+12	Aspi	r	20000	44	44
Acetates	r	1200	85	85	85	-1	Aspi	r	1	500	82
Activities	i	2200	125	125	125	-1	Aspi	r	1	500	16
Adair	i	1000	45	45	45	-1	Almo	rev	2500	11	75
Adair	r	22500	39	34	37	-3	Almo	rev	2500	11	75
Adacast	i	2500	10	18	18	-2	Alban	exp	2500	25	25
Adair	diem	140	140	140	140	-2	Alkore	r	1000	30	30
Adair	diem	140	140	140	140	-2	Alm	r	1000	42	37
Adair	diem	140	140	140	140	-2	All	st	7000	20	20
Adair	diem	140	140	140	140	-2	All	st	7000	20	20
Adair	diem	140	140	140	140	-2	Allure	r	19500	46	45

[illegible][illegible][illegible][illegible]

OFFRE ET DEMANDE (de Toronto)

1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024		2025		2026		2027		2028		2029		2030		2031		2032		2033		2034		2035		2036		2037		2038		2039		2040		2041		2042		2043		2044		2045		2046		2047		2048		2049		2050		2051		2052		2053		2054		2055		2056		2057		2058		2059		2060		2061		2062		2063		2064		2065		2066		2067		2068		2069		2070		2071		2072		2073		2074		2075		2076		2077		2078		2079		2080		2081		2082		2083		2084		2085		2086		2087		2088		2089		2090		2091		2092		2093		2094		2095		2096		2097		2098		2099		2100		2101		2102		2103		2104		2105		2106		2107		2108		2109		2110		2111		2112		2113		2114		2115		2116		2117		2118		2119		2120		2121		2122		2123		2124		2125		2126		2127		2128		2129		2130		2131		2132		2133		2134		2135		2136		2137		2138		2139		2140		2141		2142		2143		2144		2145		2146		2147		2148		2149		2150		2151		2152		2153		2154		2155		2156		2157		2158		2159		2160		2161		2162		2163		2164		2165		2166		2167		2168		2169		2170		2171		2172		2173		2174		2175		2176		2177		2178		2179		2180		2181		2182		2183		2184		2185		2186		2187		2188		2189		2190		2191		2192		2193		2194		2195		2196		2197		2198		2199		2200		2201		2202		2203		2204		2205		2206		2207		2208		2209		2210		2211		2212		2213		2214		2215		2216		2217		2218		2219		2220		2221		2222		2223		2224		2225		2226		2227		2228		2229		2230		2231		2232		2233		2234		2235		2236		2237		2238		2239		2240		2241		2242		2243		2244		2245		2246		2247		2248		2249		2250		2251		2252		2253		2254		2255		2256		2257		2258		2259		2260		2261		2262		2263		2264		2265		2266		2267		2268		2269		2270		2271		2272		2273		2274		2275		2276		2277		2278		2279		2280		2281		2282		2283		2284		2285		2286		2287		2288		2289		2290		2291		2292		2293		2294		2295		2296		2297		2298		2299		2300		2301		2302		2303		2304		2305		2306		2307		2308		2309		2310		2311		2312		2313		2314		2315		2316		2317		2318		2319		2320		2321		2322		2323		2324		2325		2326		2327		2328		2329		2330		2331		2332		2333		2334		2335		2336		2337		2338		2339		2340		2341		2342		2343		2344		2345		2346		2347		2348		2349		2350		2351		2352		2353		2354		2355		2356		2357		2358		2359		2360		2361		2362		2363		2364		2365		2366		2367		2368		2369		2370		2371		2372		2373		2374		2375		2376		2377		2378		2379		2380		2381		2382		2383		2384		2385		2386		2387		2388		2389		2390		2391		2392		2393		2394		2395		2396		2397		2398		2399		2400		2401		2402		2403		2404		2405		2406		2407		2408		2409		2410		2411		2412		2413		2414		2415		2416		2417		2418		2419		2420		2421		2422		2423		2424		2425		2426		2427		2428		2429		2430		2431		2432		2433		2434		2435		2436		2437		2438		2439		2440		2441		2442		2443		2444		2445		2446		2447		2448		2449		2450		2451		2452		2453		2454		2455		2456		2457		2458		2459		2460		2461		2462		2463		2464		2465		2466		2467		2468		2469		2470		2471		2472		2473		2474		2475		2476		2477		2478		2479		2480		2481		2482		2483		2484		2485		2486		2487		2488		2489		2490		2491		2492		2493		2494		2495		2496		2497		2498		2499		2500		2501		2502		2503		2504		2505		2506		2507		2508		2509		2510		2511		2512		2513		2514		2515		2516		2517		2518		2519		2520		2521		2522		2523		2524		2525		2526		2527		2528		2529		2530		2531		2532		2533		2534		2535		2536		2537		2538		2539		2540		2541		2542		2543		2544		2545		2546		2547		2548		2549		2550		2551		2552		2553		2554		2555		2556		2557		2558		2559		2560		2561		2562		2563		2564		2565		2566		2567		2568		2569		2570		2571		2572		2573		2574		2575		2576		2577		2578		2579		2580		2581		2582		2583		2584		2585		2586		2587		2588		2589		2590		2591		2592		2593		2594		2595		2596		2597		2598		2599		2600		2601		2602		2603		2604		2605		2606		2607		2608		2609		2610		2611		2612		2613		2614		2615		2616		2617		2618		2619		2620		2621		2622		2623		2624		2625		2626		2627		2628		2629		2630		2631		2632		2633		2634		2635		2636		2637		2638		2639		2640		2641		2642		2643		2644		2645		2646		2647		2648		2649		2650		2651		2652		2653		2654		2655		2656		2657		2658		2659		2660		2661		2662		2663		2664		2665		2666		2667		2668		2669		2670		2671		2672		2673		2674		2675		2676		2677		2678		2679		2680		2681		2682		2683		2684		2685		2686		2687		2688		2689		2690		2691		2692		2693		2694		2695		2696		2697		2698		2699		2700		2701		2702		2703		2704		2705		2706		2707		2708		2709		2710		2711		2712		2713		2714		2715		2716		2717		2718		2719		2720		2721		2722		2723		2724		2725		2726		2727		2728		2729		2730		2731		2732		2733		2734		2735		2736		2737		2738		2739		2740		2741		2742		2743		2744		2745		2746		2747		2748		2749		2750		2751		2752		2753		2754		2755		2756		2757		2758		2759		2760		2761		2762		2763		2764		2765		2766		2767		2768		2769		2770		2771		2772		2773		2774		2775		2776		2777		2778		2779		2780		2781		2782		2783		2784		2785		2786		2787		2788		2789		2790		2791		2792		2793		2794		2795		2796		2797		2798		2799		2800		2801		2802		2803		2804		2805		2806		2807		2808		2809		2810		2811		2812		2813		2814		2815		2816		2817		2818		2819		2820		2821		2822		2823		2824		2825		2826		2827		2828		2829		2830		2831		2832		2833		2834		2835		2836		2837		2838		2839		2840		2841		2842		2843		2844		2845		2846		2847		2848		2849		2850		2851		2852		2853		2854		2855		2856		2857		2858		2859		2860		2861		2862		2863		2864		2865		2866		2867		2868		2869		2870		2871		2872		2873		2874		2875		2876		2877		2878		2879		2880		2881		2882		2883		2884		2885		2886		2887		2888		2889		2890		2891		2892		2893		2894		2895		2896		2897		2898		2899		2900		2901		2902		2903		2904		2905		2906		2907		2908		2909		2910		2911		2912		2913		2914		2915		2916		2917		2918		2919		2920		2921		2922		2923		2924		2925		2926		2927		2928		2929		2930		2931		2932		2933		2934		2935		2936		2937		2938		2939		2940		2941		2942		2943		2944		2945		2946		2947		2948		2949		2950		2951		2952		2953		2954		2955		2956		2957		2958		2959		2960		2961		2962		2963		2964		2965		2966		2967		2968		2969		2970		2971		2972		2973		2974		2975		2976		2977		2978		2979		2980		2981		2982		2983		2984		2985		2986		2987		2988		2989		2990		2991		2992		2993		2994		2995		2996		2997		2998		2999		3000		3001		3002		3003		3004		3005		3006		3007		3008		3009		3010		3011		3012		3013		3014		3015		3016		3017		3018		3019		3020		302	
------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	-----	--

[illegible]

Code	F	w	\$8 1/2	9	Halfx	D	\$7 1/2	8	Cliffex	38	43	TrA	4	\$55%	
Price	\$20	30%			HGr	A	\$4 3/4	7	Old	Can	210	225	TrA	4 1/2	\$62

[illegible]

Option et prix	Fév.	Mars	Fév.	Mars	Option et prix	Fév.	Mars	Fév.	Mars
----------------	------	------	------	------	----------------	------	------	------	------

Unit (HS)	500	25	25	25	Unit (Kings)	4000	21	21	21
System (Int)	4000	250	250	250	Unit (leader)	800	57	57	57 + 1

Offre et demande à Toronto

Ontario.

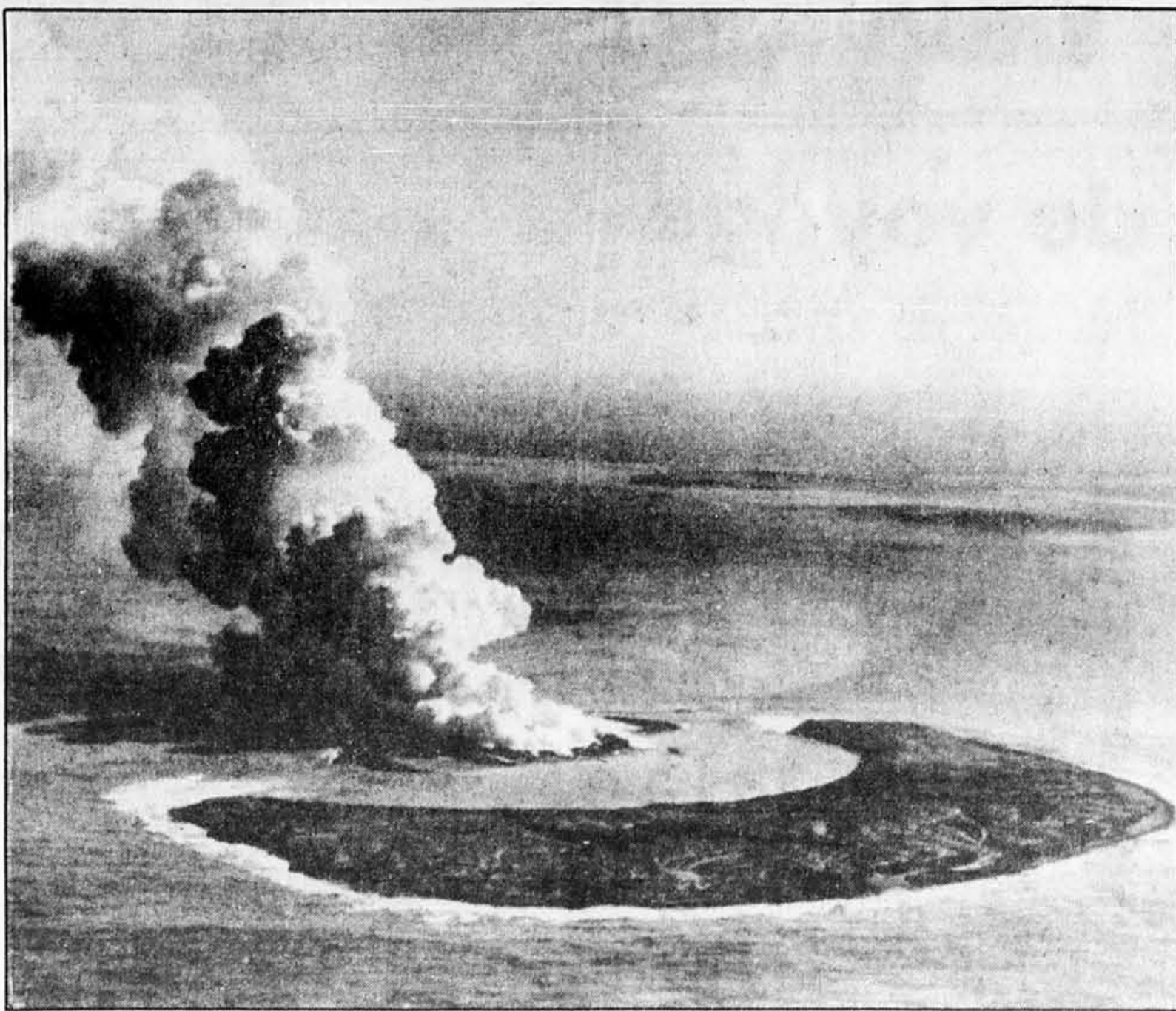
74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

	On	farm		On	farm		P	T
1970								
1971								
1972								
1973								
1974								
1975								
1976								
1977								
1978								
1979								
1980								
1981								
1982								
1983								
1984								
1985								
1986								
1987								
1988								
1989								
1990								
1991								
1992								
1993								
1994								
1995								
1996								
1997								
1998								
1999								
2000								
2001								
2002								
2003								
2004								
2005								
2006								
2007								
2008								
2009								
2010								
2011								
2012								
2013								
2014								
2015								
2016								
2017								
2018								
2019								
2020								
2021								
2022								
2023								
2024								
2025								
2026								
2027								
2028								
2029								
2030								
2031								
2032								
2033								
2034								
2035								
2036								
2037								
2038								
2039								
2040								
2041								
2042								
2043								
2044								
2045								
2046								
2047								
2048								
2049								
2050								
2051								
2052								
2053								
2054								
2055								

BCE	My 45	P	10	57%	57%	Cmc	Jan 12	P	10	54%	54%	Gresh	My 27	P	10	52%	52%	Moore	My 27	P	10	52%	52%	Obo	01	My 10	P	30	34%	34%	Segm	Ap 45	P	40	29%	29%	T-0	01	My 23	P	14	23%	23%
ACE	My 45	P	10	57%	57%	Cmc	Jan 12	P	10	54%	54%	Gresh	My 27	P	10	52%	52%	Moore	My 27	P	10	52%	52%	Obo	01	My 10	P	30	34%	34%	Segm	Ap 45	P	40	29%	29%	T-0	01	My 23	P	14	23%	23%

Montreal Bois de sciage

DIVIDENDS



La nouvelle île, née du volcan Fukutokuokanoba au large d'Iwo Jima, a une circonférence de quelque 700 mètres. Elle pourrait cependant disparaître d'ici quel-

ques mois comme l'ont déjà fait précédemment deux autres îles volcaniques.

photo Reuter

L'île née du volcan

■ TOKYO (AFP) — Colonnes de fumée et explosions au milieu de l'océan, la guerre du Pacifique semble avoir soudain repris près de l'île d'Iwo Jima où Japonais et Américains s'entretenaient en février 1945.

Mais l'Armée impériale n'est pas ressuscitée et les Marines sont loin. Le Japon s'agrandit cette fois sans violence ni conquête. Une éruption sous-marine a simplement fait naître une île cette semaine, la première en 12 ans, dans les eaux japonaises de la ceinture de feu du Pacifique.

Des colonnes de fumée blanche se sont élevées jusqu'à une hauteur de 1 000 m mercredi au large d'Iwojima, à 1 250 km au sud de Tokyo. Elles sont ensuite retombées après que les éruptions se soient interrompues. Elles avaient atteint la veille le rythme d'une toutes les cinq secondes à deux minutes, selon les observations de l'agence de sécurité maritime.

Apparue dimanche, l'île est formée de laves grises déversées dans les eaux turquoises par le Fukutokuokanoba, un volcan sous-marin de la chaîne de l'archipel des Ogasawara, ou îles Bonins.

Cela faisait une dizaine d'années que les bateaux n'approchaient plus de la zone où des traînées brunâtres signalaient une activité volcanique. Des recherches effectuées il y a quatre ans par l'Agence de l'environnement et l'Agence de sécurité maritime avaient confirmé il y a quatre ans la rapide émergence du volcan.

En quelques mois, la distance

séparant son sommet de la surface était passée de 30 à 18 mètres.

Après trois jours d'éruption, la nouvelle île s'est agrandie. D'un croissant semblable, disent les Japonais, à la lune du troisième jour, elle avait mercredi une circonférence de quelque 700 m pour une hauteur de 15 m.

Surveillance

L'Agence de sécurité maritime qui surveille son évolution ne lui a pas encore donné un nom et attend de voir si elle se stabilise. Car la nouvelle île risque de disparaître, comme deux autres avant elle. Nées dans la même zone d'intense activité volcanique, une île de 4,5 km de circonférence et 145 m de haut était apparue en novembre 1904. Une autre, plus grande (11,8 km de circonférence et 300 m de haut) avait surgi dix ans après. Toutes deux avaient ensuite sombré dans les deux à trois ans.

La nouvelle île se situe le long d'une chaîne volcanique qui s'étend au nord jusqu'à Kamchatka soviétique, en passant par la péninsule d'Izu, le mont Fuji et se prolonge au sud par l'archipel des Mariannes.

L'activité volcanique est provoquée par l'enfoncement (de 8 à 10 cm par an) de la plaque tectonique du Pacifique sous la plaque dite des Philippines. Le phénomène, que les géophysiciens appellent la subduction, est également à l'origine des tremblements de terre qui se courent périodiquement le Japon.

L'immigration, un problème en France

■ PARIS (AFP) — Personne n'est raciste. Jamais. Nul ne le part. D'ailleurs, chacun prend toujours soin de l'annoncer. Mais en période de récession économique, les travailleurs immigrés, même s'ils occupent les postes délaissés par les nationaux dans l'appareil productif, deviennent rapidement la cible de tous les mécontents. En France, leur insertion paraît plus que jamais compromise.

OLIVIA ZÉMOR

Pour le ministère de l'Intérieur, la population étrangère résidant en France représentait 4 450 000 personnes au 1^{er} janvier 1983, chiffre obtenu en totalisant le nombre de cartes de séjour attribuées (ne comptabilisant ni les retours, ni les décès, ni les clandestins). Quelque 150 000 clandestins ont été régularisés en 1982-83.

On note que l'immigration des Marocains, Tunisiens, Turcs et réfugiés du Sud-Est asiatique augmentent alors que l'immigration sud-européenne régresse, et que la « nouvelle migration » est essentiellement composée de femmes et d'enfants venus rejoindre maris et pères émigrés plusieurs années avant.

Ainsi, de 1962 à 1973, le nombre de migrants entrant régulièrement en France varie entre 150 000 et 250 000 personnes par an, dont les deux tiers sont des travailleurs et le tiers des membres des familles. À partir de 1974, date de l'arrêt officiel de l'immigration des travailleurs, les pourcentages respectifs s'inversent et le nombre d'étrangers entrant annuellement en France baisse régulièrement, atteignant 50 000 personnes par an.

Aujourd'hui, sur les quelque 4 millions d'émigrés, moins de 50 p. cent sont des hommes, évolution qui traduit une volonté d'insertion et une impossibilité de retour.

Des mesures insuffisantes

Mais les mesures adoptées ou promises pour favoriser l'insertion sont plus que modestes et aucun problème de fond concernant la famille, le travail, l'école ou le logement n'est en voie d'être résolu. La seule proposition clairement annoncée est la sensible majoration de la prime d'incitation au retour.

Le départ massif des immigrés ne permettrait pourtant pas de résoudre le problème du chômage en France. Une commission interministérielle a démontré que le retour de 150 000 immigrés n'offrirait guère plus de 13 000 emplois à des nationaux. En prolongeant ce calcul, on voit que le retour intégral des quelque 1 500 000 immigrés qui constituent la population

étrangère active ne créerait au mieux que 150 000 emplois — sûrement pas tous pris — alors que le nombre de chômeurs en France dépassera bientôt les 2 500 000.

Si le racisme n'existe pas officiellement la discrimination à l'égard des immigrés s'exerce de diverses manières.

Ainsi, à l'école, les enfants de migrants, qui représentent 10 p. cent des effectifs du primaire, ne sont plus que 3 p. cent dans le cycle long du secondaire. Officiellement, cette situation est déplorée, mais aucune mesure pratique ne cherche à réduire cette inégalité.

En matière de logement, la politique de résorption des bidonvilles, surgis anarchiquement, a bien été entreprise, mais les cités-dortoirs ou de transit qui leur ont succédé, ne constituent pas une solution satisfaisante. Seulement 9 p. cent des logements sociaux en France sont occupés par des immigrés et au moins 150 000 travailleurs immigrés vivent dans des foyers qui n'offrent aucune perspective d'ouverture vers la société d'accueil.

Foyers, hôtels, transit, tous ces logements du « bas de gamme » s'inscrivent dans le provisoire.

Sur le lieu de travail, la tension sociale et économique s'est accrue. Les communautés nationales et étrangères sont parfois en situation de concurrence avec rejet explicite ou inavoué de l'ouvrier immigré.

Pourtant, les travailleurs immigrés occupent le plus souvent des emplois sous-qualifiés, notamment les femmes qui, lorsqu'elles travaillent, sont généralement cantonnées dans certains secteurs comme ceux des gens de maison, du nettoyage et de l'entretien des collectivités.

Que peut espérer le million d'enfants qui hésitent sur leur nationalité, ceux qu'on appelle la « deuxième génération » ou encore les « beurs » (Arabes dans le langage codé des jeunes) ?

Échec scolaire, classes d'apprentissage et chômage sont les trois étapes qui marquent majoritairement le parcours de cette génération. Et, lorsque l'adolescent prend conscience de l'impasse où il est engagé, il ne lui reste souvent que les longues marches, comme celles organisées à Paris deux années de suite, pour affirmer son existence. Quelques discours officiels diront qu'il a été entendu, sans réparer un quart de siècle d'exclusion.



Manifestation d'immigrés sans papiers, à Paris.

Photos AFP



Mangin (Gérard Depardieu), et Maria (Sophie Marceau) dans une scène du film.

Une belle réussite du cinéma français : «Police» de Maurice Pialat

■ PARIS (AFP) — Cinéaste talentueux qui fignole chacun de ses films jusqu'à en faire une «œuvre», Maurice Pialat s'est fait connaître et applaudir avec des films comme «l'enfance nue» (prix Jean Vigo), «Nous ne vieillirons pas ensemble», «Loulou», «À nos amours» (prix Louis Delluc), pour ne citer que ceux-là.

CLAUDE LE GENTIL

Avec «Police», qui vient d'être présenté au jury de la Mostra de Venise, il nous offre une histoire bouleversante de réalisme, dramatique et drôle tout à la fois qui prendra place dans la lignée des meilleures réalisations françaises de ces dernières années.

Le personnage autour duquel tourne cette histoire est un flic, Mangin (Gérard Depardieu), un homme simple et complexe à la fois. En fait, c'est un tendre sous des dehors de brute. Quand on l'énerve, quand quelque chose ne tourne pas comme il le voudrait il se fâche méchamment. Et il cogne. Sa mère, il s'en souvient, ne l'aimait pas. Alors il se venge sur les femmes: un macho odieux. Mangin n'a jamais aimé personne jusqu'au jour où Maria (Sophie Marceau) survient.

Maria est, en quelque sorte, l'égérie d'un gang de Nord-Africains qui trafique de l'héroïne sur une grande échelle. Ses parents croient qu'elle suit des cours de l'école hôtelière de Paris, elle leur ment comme elle ment à tout le monde. Car le mensonge est la dominante de son caractère. Elle ment à sa famille, elle ment à Simon, son jeune amant, elle ment à ses amis et, bien sûr elle ment à la police, à Mangin qui vient de l'arrêter.

Maria s'est acoquinée avec le gang mais avec l'arrière-pensée qu'un jour elle leur dérobera le magot, produit de la vente de la drogue, ce qu'elle fait et, du coup, la voilà en danger de mort.

Entre elle et Mangin une folle passion se déve-

loppe. Pour la sauver le policier ira jusqu'à se compromettre en restituant au gang la valise aux millions après que Maria lui eût révélé qu'elle l'avait cachée dans une consigne de gare. Elle est sauvée? Voire! Car elle a trahi Simon, actuellement derrière les verrous, pour se donner à un flic... et dans ce milieu de truands maghrébins on ne badine pas avec un certain code qui exige que «la femme» demeure fidèle au «frère» momentanément en difficulté.

Entre les deux personnages principaux évoluent maître Lambert, un jeune avocat qui manœuvre dangereusement entre les truands et le policier, entretient avec les uns et avec l'autre des rapports d'amitié qui promettent de se terminer bien mal pour lui.

Personnage haut en couleur avec son diamant dans l'oreille (il l'enlève au moment de plaider) maître Lambert est campé par Richard Anconina, ce jeune interprète qui, de film en film, («Cap Canaille», «Le choix des armes», «Tchao Pantin», «Partir revenir») se hisse résolument dans le peloton de tête des meilleurs comédiens français.

De ce trio Depardieu-Marceau-Anconina, Maurice Pialat a su tirer le meilleur en le malmenant, en le rabrouant, en l'injuriant parfois, selon son habitude. Ce réalisateur a, en effet, la réputation d'être tout simplement odieux sur le plateau avec ses interprètes. Cela n'a pas empêché de faire des étincelles avec ces fortes personnalités que sont Sophie Marceau et Gérard Depardieu, et tous ceux qui ont participé au tournage mouvementé de «Police» s'en souviendront.

En tout cas le résultat est là: un film enlevé, au ton juste, une mise en scène originale, à l'interprétation remarquable de bout en bout.

Et le spectateur se demande en sortant de la salle comment s'y prend ce diable de Pialat pour entretenir une atmosphère angossante, tout en faisant rire avec des dialogues d'une grande drôlerie qui collent parfaitement à l'action.



Entrer à Rio sur un feu vert

■ A l'aéroport de Rio de Janeiro, les Douanes s'en remettent tout-à-fait au hasard: la physionomie des passagers n'inspire plus les agents.

Si l'on n'a «rien à déclarer», on n'échappe pas pour autant à la fouille mais l'on a une chance sur cinq de s'en tirer. En passant dans l'étroit couloir réservé à cette fin, les arrivants, munis de leurs bagages, doivent appuyer sur un bouton. Aussitôt un signal lumineux s'allume: il est vert, vous passez sans autre formalité; il est rouge, vous êtes dévié vers les douaniers inquisiteurs. Le feu rouge immobilise un passager sur cinq environ mais le compte est réglable à volonté. A la volonté des autorités, s'entend.

À 40 minutes du centre-ville

■ Aménagé dans l'île du Gouverneur et relié à la ville par un pont, l'aéroport international de Galeão est situé dans la périphérie nord de Rio. On gagne le centre-ville en 40 minutes environ, au moyen d'autobus spéciaux.

Les jardinières pour mieux voir

■ On vient de mettre en service à Rio de nouveaux autobus urbains, tout pimpants, dont les parois entièrement de verre permettent de voir les plages et la foule des baigneurs. Les Cariocas les ont baptisées du nom poétique de «jardinières».

Le métro est français

■ Le métro de Rio est de construction française. Mais il n'est pas très étendu, reliant uniquement le centre-ville au quartier voisin de Botafogo. Les travaux ont dû être arrêtés, faute de fonds suffisants. Mais le système est parfaitement intégré à celui des autobus roulant en surface: un

Notes de voyage

■ Rio de Janeiro

ticket unique permet de passer de l'un à l'autre sans autre forme de paiement.

Popularité de la Coccinelle

■ Dans les rues de Rio, une nuée de petites voitures, en majorité des «Coccinelles» de Volkswagen, toutes fabriquées au Brésil. Peintes en jaune avec une bande médiane noire, un grand nombre de ces puces sont utilisées comme taxis. Et plusieurs sont propulsées à l'alcool.

Nid de violence

■ La colline de la Favela, au cœur de Rio, a donné son nom à tous les bidonvilles du Brésil. Sur ces hauteurs, les miséreux ont installé leur refuge: des bicoques insalubres démunies d'électricité, sans eau courante.

Plus loin, mêlée aux riches condominiums et aux prestigieux centres commerciaux de São Conrado, la favela de Rocinha abrite à elle seule 300 000 victimes des tares sociales du Brésil. Cette favela, immense, a son système de vie propre avec ses banques, ses boutiques. De cet enfer, dit-on, émane toute la violence déferlant sur Rio.

Les autorités municipales, soucieuses de ne point voir diminuer le tourisme, ont créé il y a un an une police spéciale dont la protection s'exerce exclusivement sur les touristes. Le soir, surtout, sur toute l'avenue Atlântica qui longe la baie de Guanabara, ces policiers montent la garde en nombre, à tous les coins de rue. Il y a eu nette amélioration de l'incidence criminelle depuis que cette police a été implantée.

Plan d'urbanisme... mal observé

■ Le nouveau quartier de Barra da Tijuca qui s'étend à l'ouest de São Conrado et sa plage Pepino, enregistre le taux actuel de croissance le plus élevé de Rio. Il est le seul de l'ancienne capitale à répondre à un plan d'urbanisme. Par exemple, aucun gratte-ciel ne sera toléré devant la mer. Par contre, on observe déjà de nombreuses entorses au plan établi et son aménagement menace d'être chaotique et confus.

La plage, merveilleuse, s'étend

sur 24 kilomètres sur la Costa Verde, en direction d'Angra dos Reis, lieu de villégiature de plus en plus fréquenté par les touristes qui y font des excursions d'une journée.

Dans ce quartier, on trouvera aussi cinq immenses lagunes d'eau salée...non polluée!

La secte bouddhiste à l'oeuvre

■ Dans votre chambre d'hôtel, dans le meuble de chevet, vous trouverez, à côté du Nouveau Testament (en anglais et en portugais) que l'on trouve dans tous les hôtels du monde, un exemplaire de la «Doctri-

ne de Bouddha», aussi dans les deux langues.

Les Cariocas boudent le cinéma

■ Il y a eu en novembre à Rio un important festival interna-

tional du cinéma. Toutefois, le septième art n'est pas très prisé des Cariocas. Il y a peu de salles et les films qu'on y montre, passent avec beaucoup de retard. Les plages sont peut-être trop tentantes et le Carioca typique, amant du soleil, n'est pas homme à s'enfermer dans des salles obscures.

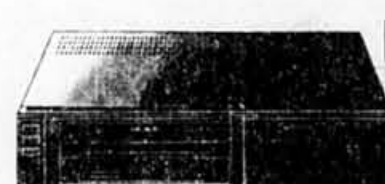
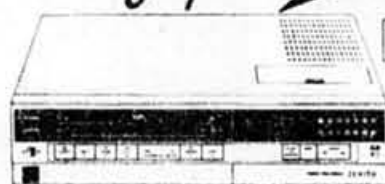
La rafale des aubaines ZENITH

SUR TOUS LES
Télélogiques
ZENITH
EN MAGASIN

SÉRIE
SYSTÈME 3
SYSTÈME 3
PERFECTIONNÉ

AUSSI

Voyez la gamme complète des
Vidéologiques **ZENITH**



LE CHOIX DES APPAREILS PEUT VARIER D'UN MARCHAND À L'AUTRE

OFFERT CHEZ VOTRE MARCHAND ZENITH PARTICIPANT

ALMAR ELECTRONIQUE & T.V. L.TEE
5850, boul. Decarie,
Montréal
739-2443

AMEUBLEMENT FIRENZE L.TEE
5950, rue Jean-Talon est,
Montréal
255-8227

AMEUBLEMENT HENAU L.TEE
300, rue St-Charles,
Dorion
455-5601 ou 453-7410

AMEUBLEMENT JEAN-GUY HOGUE
3685, boul. Industriel,
Montréal
381-2501

121, rue Blainville est,
St-Thérèse
435-6566

AMEUBLEMENT MAMMA
(1975) L.TEE
7422, rue St-Hubert,
Montréal
272-8202

AMEUBLEMENT RIVIERA L.TEE
6525, rue St-Laurent,
Montréal
274-5461

ATELIER AUDIO-VISION
666, St-Régis
St-Jude
454-9322

B.H. ELECTRONIQUE INC.
1306, rue des Anglais
Lachine
471-5525 ou 492-3367

BOB'S RADIO & T.V. SERVICE
1457 Van Horne
Montréal
271-4192

BRAULT & MARTINEAU
— 625, Parc Industriel
Longueuil
522-5656

— 3245, Chemin Chambly
Longueuil
679-1260

— 382, boul. des Laurentides
Pont-Viau, Laval
667-3210

— 6875 Jean-Talon est
Montréal
254-9455

— 7930, Sherbrooke est
Montréal
353-7330

U. CARDIN & FRERES
55, rue Augusta
Sorel
743-4110

CENTRAL T.V. SERVICE
172, boul. St-Joseph
St-Jean-sur-Richelieu
348-4383

CENTRE D'AUDIO VIDÉO
FAUBERT INC.
32, rue Illice
Braharnois
429-4080

CHAMPLAIN T.V. ENR.
213-A Champlain
St-Jean
347-3913

CHARLEBOIS T.V. INC.
101, 6e Avenue
Lachine
634-9648 ou 637-5578

GILLES COMEAU ENR.
163, de la Naudière
St-Gabriel de Brandon
835-7455

MAURICE DELAGRAVE INC.
709, rue Montcalm
Sorel
743-3397

GUY DE SERRES T.V. SERVICE
749, Notre-Dame
Joliette
756-8185

ROBERT DESJARDINS RADIO
& T.V. INC.
22, rue Principale
L'Annonciation
275-2582

DIVERTISSEMENT VIDÉO
DU QUÉBEC INC.
247, boul. d'Anjou
Châteauguay
691-8801

DOMON L.TEE
— 1360, Notre-Dame
Lachine
637-5835

— 12, boul. St-Jean Baptiste
Châteauguay
692-1040

— 5355 Wellington
Verdun
766-2331

PAUL DUBÉ T.V. INC.
2719, Des Ormeaux
Montréal
352-2130

RADIO T.V. J.P. DUFRESNE L.TEE
917, boul. Périgny
Chambly
658-2231

R.E. DUMOULIN T.V. INC.
8390, rue St-Hubert
Montréal
388-4636

5916 Bélanger est
Montréal
256-7571

ELECTRONIQUE B.R. ENR.
9, Principale Sud
L'Annonciation
275-5677

ELECTRONIQUE CLAUDE
GENDRON INC.
4, Académie
Valleyfield
371-1208

ELECTRONIQUE MAMBO INC.
400, boul. Cartier
Laval-des-Rapides
663-2351

LES ENTREPRISES DE TÉLÉ-VIDÉO
D.S. INC.
173, rue Hémond
St-Eustache
473-9488

ERIC T.V.
5017, Park Avenue
Montréal
270-2125

YVON ETHIER T.V.
952, boul. Labelle
Blainville
435-3142

A. FORTIN T.V. INC.
47, rue Fleury ouest
Montréal
381-9261

GRÉGOIRE ELECTRONIQUE INC.
200, rue Charron
Ville Lemoine
671-9572

IMPORTATIONS CAMEO INC.
3556, rue St-Laurent
Montréal
845-7172

IMPORTATIONS JHAMB L.TEE
5337, Ferrier
Montréal
738-0288

R. LABELLE & FILS L.TEE
989, rue Oulmet
St-Jovite
425-3733

GERMAIN LARIVIÈRE (1970) L.TEE
4060, boul. Laurier est
St-Rosalie
866-8691

LASALLE T.V. L.TEE
344, Strathmore
Verdun
768-3414

L'ÉCUYER T.V. SERVICE INC.
101, rue St-Anne
St-Anne-de-Bellevue
457-5448

LESSARD (G.B.) INC.
2219, Chemin Chambly
Longueuil
468-1993

GILLES LÉTOURNEAU
384, rue Du Pont
Mont-Laurier
623-2407

M.P.M. ELECTRONIQUE INC.
325, Grand Boulevard
Ile Perrot
453-3980

LA MAISON ÉTHIER FRERES
(ST-JEAN) INC.
126, rue Jacques Cartier Nord
St-Jean
346-3686

MARCHE DE L'ELECTRONIQUE INC.
— 6060, boul. Métropolitain Est
Montréal
253-1122

— 999, boul. Taschereau
Greenfield Park
466-1555

— 3460, Des Sources
Dollard-des-Ormeaux
685-3600

— 381, boul. des Laurentides
Pont-Viau, Laval
669-0809

C. MARCIL RADIO & T.V.
563, rue St-Georges
St-Jérôme
438-8418

LA MEUBLERIE DE SOREL INC.
2, rue Georges
Sorel
743-0015

MEUBLES ARCA INC.
— 4117, rue St-Laurent
Montréal
845-6470

— 5840, boul. Taschereau
Brossard
445-8185

MEUBLES NAPOLI L.TEE
7035, rue St-Laurent
Montréal
271-3543 ou 271-3544

MEUBLES CHRISTIAN RIPOEL ENR.
7320, Route 125
Chertsey
882-1233

MEUBLES LARRY SINRAY L.TEE
39, rue Grande Ile
Valleyfield
373-1222

MOLLE ELECTRONIQUE INC.
5106, rue Jean-Talon est
Montréal
374-1935

MONTEAL STEREO 1980 CORP.
1485, rue Catherine Ouest
Montréal
931-0323

MONTEAL STEREO VERDUN INC.
4324, rue Wellington
Verdun
767-7749

MULTI ELECTRONIQUE ENR.
67, Sir Wilfrid Laurier
Beloeil
467-8273

JACQUES PETITFILS SERVICE
175, rue Messier
Mont-St-Hilaire
467-3151

LE PÈRE DU MEUBLE INC.
— 12306, Albert Hudon
Montréal-Nord
323-4950

— 3675, boul. St-Martin Ouest
Chomedey, Laval
682-1414

— 2391, Chemin Chambly
Longueuil
647-1141

— 4646, avenue Du Parc
Montréal
273-9901

PRODUITS ELECTRONIQUES EN
GROS L.TEE
1935, avenue de l'Eglise
Verdun
769-8861

ROBILLARD ELECTRONIQUE ENR.
351, Robillard
St-Émile de l'Énergie
886-2948

ROCHEFORT RADIO T.V. INC.
468, rue St-Jean
Drummondville
472-6555

ROCHELEAU ELECTRONIQUE ENR.
1100, Notre-Dame
St-Alphonse de Rodriguez
883-5656

LE ROI DE LA RADIO
— 555, rue St-Zotique est
Montréal
270-8261 ou 270-7342

— 48, boul. des Laurentides
Pont-Viau, Laval
668-6544

— 5980, boul. Métropolitain est
Montréal
255-4609

RAYMOND SEVIGNY INC.
11, Du Centenaire
Valleyfield
373-7933

SPRINT ELECTRONIQUE
5750-8, boul. Taschereau
Brossard
445-9582

TECHNITRONIQUE Y.L. L.TEE
628, rue Bernard
Ville des Laurentides
439-3291

TÉLÉVISION MARCEL HÉBERT ENR.
529, boul. Séminaire
St-Jean
348-1675

TÉLÉVISION R. CARDIN (1980) ENR.
10, rue Oulmet
St-Agathe-des-Monts
326-2571

M.D. VAILLANCOURT L.TEE
2400, boul. Le Corbusier
Laval
687-5221

Le Manoir Pinoteau

MONT-TREMBLANT

SPÉCIAL JANVIER 86

5 NUITS 357\$ à partir de 258\$

- Hébergement 5 nuits débutant le dimanche
- 5 déjeuners et 5 soupers
- Remontée mécanique pour 5 jours
- Transport aller-retour au mont Tremblant
- Séance d'information sur le ski le dimanche soir et film
- Cocktail de bienvenue et fondue suisse offerts gratuitement
- Musicien et danse au Petit Bar et à l'Opéra Bar

En option: leçons de ski alpin, 5 jours, 80\$
Tél. (819) 425-2795

CHINE

OCCASION UNIQUE DE VISITER LA CHINE!
DEMANDEZ LE PROGRAMME TRÈS DÉTAILLÉ

Départ de Montréal le 15 avril 1986
Retour le 6 mai. Guidé en français.

Prix en occupation double
avion, excursions, repas inclus: **4375\$**



VOYAGE-GROUPE EXCLUSIF ET ACCOMPAGNÉ



Permis du Québec