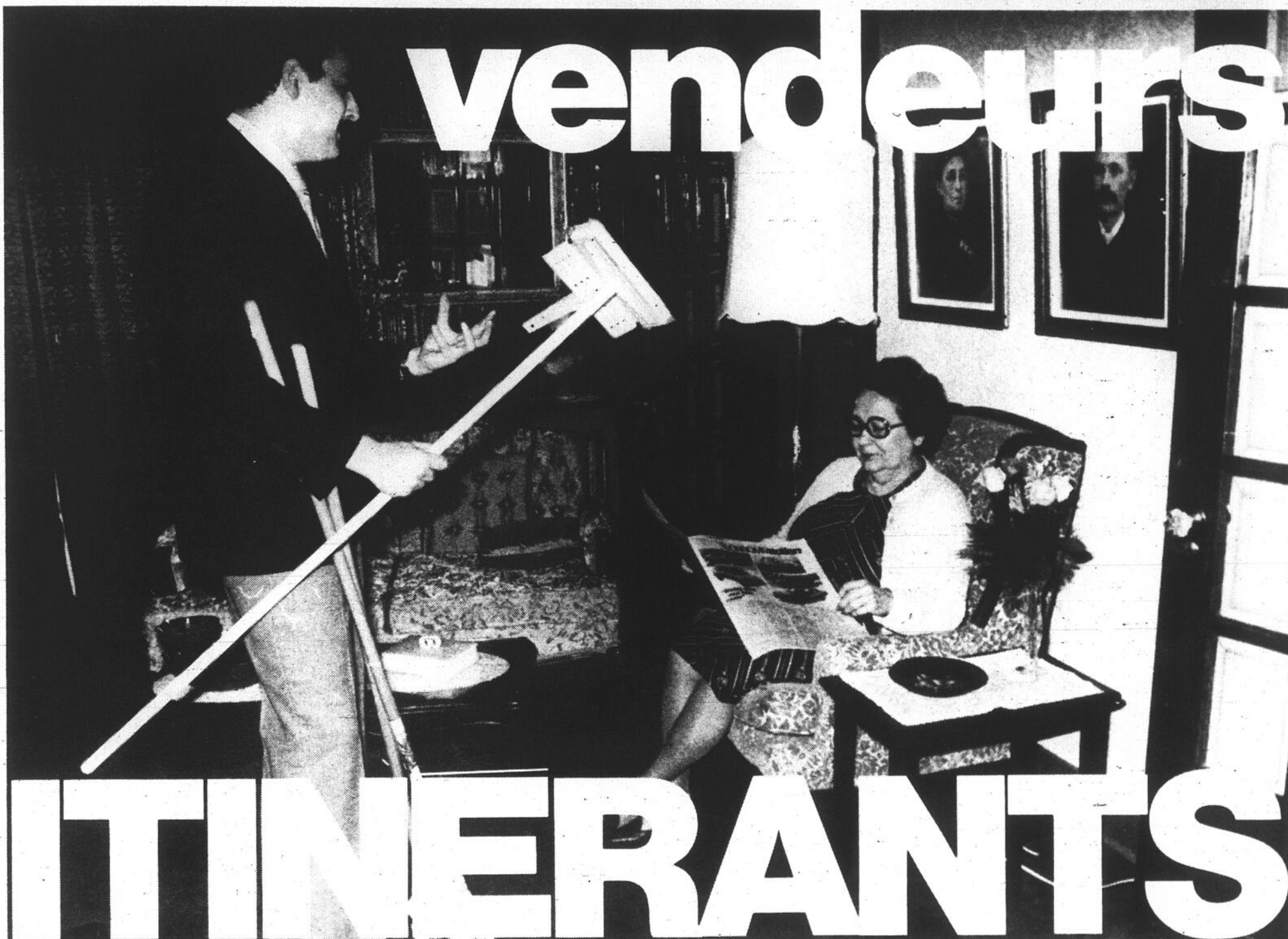


# CONSOMMATION *action*

## vendeurs



## ITINÉRANTS

Si vous ne l'écoutez pas, le vendeur itinérant comprendra forcément qu'il a intérêt à tenter une vente ailleurs...

# Ce qu'il faut savoir

par Gilles St-Jean  
Photos: Pierre LaSalle

Ceux d'entre vous qui connaissent l'ineffable Achille Talon et ses aventures rocambolesques ont peut-être vu celle où le héros sympathique de ces dames est harcelé par un colporteur, à qui il tente de faire comprendre, mitrailleuse et bombe microbiologique à l'appui, qu'il n'a pas du tout l'intention d'acheter les brosse à dents que vend le dit vendeur itinérant, mais où ce dernier, grâce à l'aide inopinée du patron d'Achille, parvient tout de même à lui en vendre...

Ce qui suit n'est pas tellement une dénonciation - qui sommes-nous pour dénoncer?... de certaines pratiques commerciales de certains vendeurs itinérants, qu'une tentative de vous mettre en garde, tous autant que vous êtes, contre les pièges au moyen desquels ces vendeurs vous attirent - ou plutôt: s'attirent chez vous...

Nous avons rencontré un ancien vendeur itinérant, un jeune homme qui a été malgré lui initié aux pratiques plutôt discutables - mais tout à fait légales - que nous avons relevées; puis, nous avons relevé le témoignage de deux personnes aux prises avec ce type de personnages, soit un Monsieur dérangé au téléphone cinq fois dans le même avant-midi par les racleurs de la compagnie, ainsi qu'un autre Monsieur qui a subi la visite d'un vendeur...

Le premier nous a raconté ce qui suit...

### L'école du harcèlement

"J'ai été amené à la succursale de la compagnie 'x' par une annonce parue dans un journal. Je me cherchais du travail, étant étudiant en congé sabbatique, et l'an-

nonce mentionnait qu'on recherchait des étudiants à titre de représentants; j'étais donc intéressé.

"Mon intérêt a tout de même pris une douche froide presque dès le début, d'abord quand je me suis rendu au bureau de la compagnie; nous étions quelques-uns à avoir lu les annonces, et on nous a fait remplir des questionnaires sur nous, avec des renseignements sur notre passé, etc. On nous a ensuite introduits au produit à vendre - nous ne nommerons pas le produit, pour des raisons évidentes.

"Il s'agissait pour nous de voir comment un vendeur itinérant, une fois qu'il a réussi à s'introduire chez un client, doit FAIRE ACHETER À TOUT PRIX; QUITTE À PASSER TOUTE UNE NUIT CHEZ LA PERSONNE. J'avoue que cela m'a un peu choqué, étant donné que je n'estimais pas cette pratique tout à fait honnête. J'ai encore subi une désillusion quand je me suis rendu compte que je ne serais pas payé au salaire, mais à la commission, ce qui était contraire à ce que le Monsieur qui m'avait accueilli m'avait dit.

"Toujours est-il que je suis resté là jusqu'à très tard dans la soirée - nous avons commencé vers 18 h. ce soir-là, pour voir comment le vendeur expérimenté procédait pour vendre sa marchandise...

"Précisons que les démonstrations, d'abord par le vendeur d'expérience puis celles que nous devons nous faire entre nous, étaient tout à fait bénévoles; il s'agissait d'une formation, en quelque sorte. Nous avons vu un gars qui terminait son stage nous faire son baratin - c'était son examen.

"Le type a commencé par nous démontrer le fonctionnement du produit, insistant sur la qualité, le prix éco-

nomique, sur l'importance d'avoir ça dans sa maison. On nous a expliqué par la suite quelques principes qui devaient conduire vers une vente certaine, ce qu'appliquait le démonstrateur.

"D'abord, on nous a dit que quand on entre chez quelqu'un, il faut IMMÉDIATEMENT DÉCROCHER LE TÉLÉPHONE! Si le client pose des objections, il faut lui expliquer que c'est pour ne pas être dérangés durant la démonstration. Ensuite, il faut PRENDRE LE CONTRÔLE DE LA SITUATION, ne pas laisser une chance au client de placer une idée cohérente si c'est possible. Au cas où il dit quelque chose, il faut prendre note de ses objections et les utiliser.

"D'autre part, comme le produit à vendre était assez cher, nous devions offrir un plan de financement assez brillant; mais avant de dire au client comment il pouvait s'endetter sans douleur, plusieurs petits trucs préparatoires nous ont été expliqués.

"C'est ainsi que quand on nous demande le prix, il faut lui faire une surprise d'abord désagréable; le seul énoncé du prix, au moment où par exemple ON L'EMMÈNE DE FORCE DANS SA CUISINE, où on l'assoit à sa table - ça discute mieux d'affaires - peut l'inciter à devenir plus docile. ON LUI DIT QU'IL S'AGIT D'UNE PROMOTION, D'UNE DURÉE TRÈS COURTE et que le fait d'acheter également des accessoires peut lui sauver de l'argent. Tout de suite, comme on aura sorti les papiers de l'attaché case qu'il nous fallait transporter avec nous dans nos ventes, on demande à quel nom il faut mettre la garantie. Cela prend le client par surprise.

Suite C-3



## Rappel sur "Jouets 79"

Depuis la publication dans CONSUM-MACTION de deux articles portant sur "Jouets 79", une oeuvre collective de l'Association des consommateurs du Canada (section Québec), organisme devenu depuis peu Association des consommateurs du Québec, plusieurs consommateurs nous ont appelé ou écrit afin de savoir où ils pourraient se procurer cet ouvrage, dont nous n'avons pu reproduire ici que les grandes lignes, notamment les critiques de l'ACC-Q sur les nouveaux modèles de jouets.

Nous vous rappelons l'adresse de l'ACC (ou ACQ): 45 est, rue Jarry, à Montréal. Pour vous assurer des frais postaux, vous pouvez tout aussi bien appeler auparavant aux numéros suivants: Montréal, 388-2709; Québec: 529-6811; Trois-Rivières: 373-2484; LaTuque: 523-3229; Valleyfield: 371-6165.

### Le rouli-roulant

Puisque l'on parle de "Jouets 79", soulignons que cet ouvrage comporte un

mini-chapitre portant exclusivement sur le rouli-roulant, un jouet fort dangereux et décrié, surtout en raison de l'imprudence des jeunes qui le pratiquent sans protecteurs. Ne serait-ce qu'au niveau de l'équipement (des enquêtes ont été effectuées sur les divers types de planches sur le marché), on ne saurait trop recommander aux parents, s'ils achètent un rouli-roulant à leur progéniture, de leur offrir en même temps de bonnes espadrilles, des gants, un casque protecteur comme au hockey, des genouillères et des protège-coudes.

Il ne saurait être trop recommandé d'interdire aux enfants d'utiliser leur rouli-roulant dans la rue. Si au demeurant la municipalité que vous habitez ne l'interdit pas, pourquoi ne feriez-vous pas des pressions auprès de votre hôtel de ville afin que l'on procède à cette interdiction? Le rouli-roulant ne devrait pas être pratiqué en dehors de certains parcs, et sans la surveillance de personnes qualifiées...

## La psychologie (pour une fois) au service des consommateurs...

Savez-vous tous les trucs utilisés par les publicitaires afin de vous allécher devant tel ou tel produit? Savez-vous à quels instincts — ceux que tout le monde possède — ont fait appel les concepteurs de messages particulièrement affriolants?

Saviez-vous que du caractère presque purement informateur qu'elle possédait il y a une cinquantaine d'années, la publicité s'est engagée sur la voie de l'incitation psychologique et pourquoi? Jacques Castonguay peut vous aider à le

découvrir. Il donne réponse à toutes ces questions dans un ouvrage intitulé "La psychologie au secours du consommateur", publié aux Éditions Fides. M. Castonguay, doyen de la faculté d'administration au Collège militaire royal de Saint-Jean, professeur de psychologie appliquée, décrit, selon Nicole Forget, ex-présidente de l'Association des consommateurs du Canada section Québec (maintenant Association des consommateurs du Québec), les mécanismes utilisés pour amener les consommateurs à se conformer aux choix que l'on a déjà faits pour eux.

Sa table des matières illustre son cheminement; au terme duquel le consommateur saura, par exemple, qu'il est plus prudent de ne faire son marché qu'après avoir mangé, question d'économiser quelques dollars. La table des matières se compose des chapitres suivants: les facteurs contribuant à la décision de l'achat; l'univers des motivations ou des besoins du consommateur; le Québécois francophone, un consommateur pas comme les autres; comment on brise les freins des acheteurs indécis; de la manipulation en laboratoire à la manipulation de masse; la publicité subliminale ou le viol du consommateur; la sexualité au service de la consommation de masse;

l'attention, du gigantesque panneau-réclame au petit écran; pourquoi et comment on fouille le subconscient des consommateurs; l'appropriation commerciale des saveurs et des odeurs; l'influence de l'environnement et la liberté de choix; les émotions, ou l'ennemi numéro un du consommateur; de l'hypnose des supermarchés à la passion des ventes aux enchères.

Bien qu'il traite de notions relativement compliquées, la psychologie étant une science exacte dans le contexte des sciences humaines, M. Castonguay réussit tout de même, du moins après l'impression d'une lecture rapide, à parler de tout cela sur un ton où domine la simplicité mais où ne passe pas le simplisme, si vous voyez le genre. Le lecteur normal arrivera sûrement à s'y retrouver.

Donc, pour une fois que quelqu'un peut nous expliquer d'une manière simple mais précise comment les publicitaires arrivent à nous faire acheter des choses dont nous n'avons souvent pas besoin, il est presque essentiel de lire cet ouvrage. Le consommateur y verra comment les concepteurs ont évolué au cours des temps, rendant de plus en plus difficile la résistance à leurs sollicitations.

"La psychologie au service du consommateur" est vendu \$5.95.

## Difficile à joindre!

M. A.C., Saint-Isidore

"Le 15 mai dernier, j'ai commandé des timbres-poste de plusieurs pays étrangers pour une somme de \$26.14 chez Timbres-Laval Enr., Boîte postale 66, Station R, à Montréal, mais je n'ai encore rien reçu, après plusieurs tentatives pour entrer en communication avec cette entreprise.

"Le chèque a été endossé par M. René Girard, ce que j'ai vérifié après avoir demandé copie de mon mandat postal au ministère fédéral des Postes.

"Auriez-vous l'obligeance de m'aider à obtenir mes timbres, sinon de ravoir mon argent?"

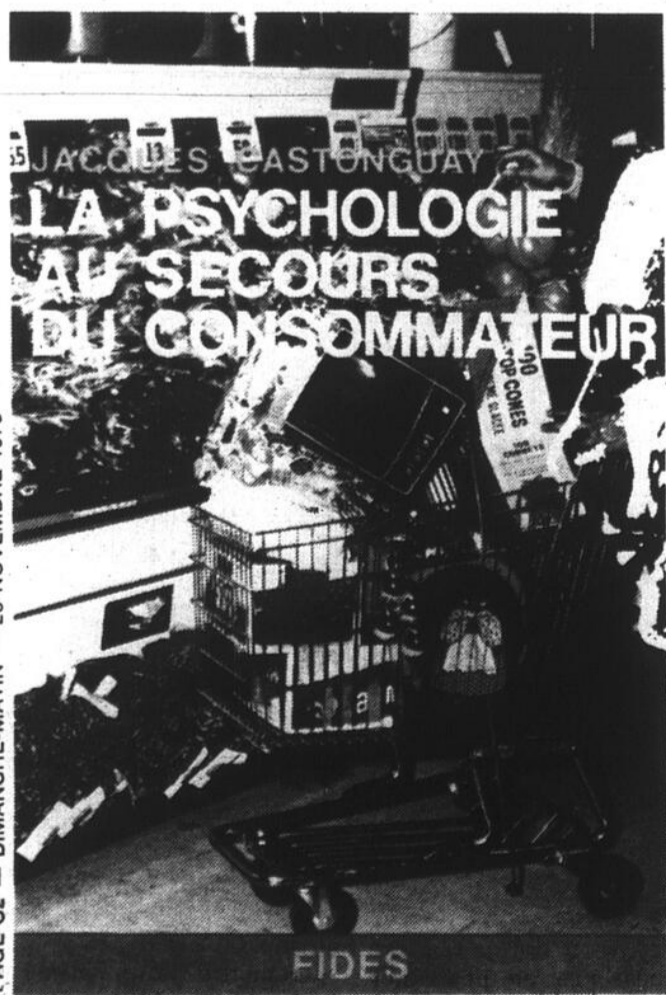
Nous nous sommes renseignés du côté du ministère des Postes, où l'on nous a dit qu'il était impossible de dévoiler le nom du détenteur d'un casier postal. Auparavant, nous avions pris des renseignements au Bell Téléphone, où aucune compagnie du nom de Timbres-Laval ne serait enregistrée. Cette compagnie ne figure pas non plus à l'annuaire.

Nous nous trouvons en quelque sorte devant un mur: Timbres-Laval peut très bien exister et une erreur peut s'être produite dans le processus d'achèvement, sans que nous puissions le vérifier. Il semblerait que Timbres-Laval soit une petite entreprise, qui contacte ses clients par des offres postales; M. C., notre correspondant, nous a déclaré qu'il aurait été contacté de cette manière. Il ajoute qu'il a déjà fait affaire avec cette entreprise et qu'il a toujours été bien servi.

Si M. René Girard, qui a endossé le chèque de M. C. lit ces lignes, nous aimerions qu'il communique avec nous.

Nous pourrions ainsi lui expliquer qu'il risque de donner des problèmes à ses clients, quand ceux-ci cherchent à le joindre. Nous pourrions également lui souligner que de plus en plus, les consommateurs vont avoir tendance à se méfier des compagnies qui n'opèrent que sous une boîte postale: cela fait peut-être un peu anonyme...

Si M. Girard le préfère, il peut envoyer directement ses timbres à M. C., et celui-ci nous prévendra par la suite de l'exécution de la commande. M. Girard devrait posséder l'adresse de notre correspondant, qui affirme lui avoir écrit quatre fois depuis le mois de mai.



# vendeurs ITINERANTS

"C'est là qu'on parle de plan de financement. Si le client prend les accessoires, on lui baisse ses versements mensuels de \$45 à \$35, par exemple, de sorte QU'IL PENSE QUE ÇA LUI COÛTE MOINS CHER. Il vaut mieux, bien sûr, NE PAS PARLER DE NOMBRE DE VERSEMENTS... et surtout, NE PAS LES PRÉVENIR QU'ILS ONT CINQ JOURS POUR ANNULER LA VENTE, ce qui est indiqué dans la Loi de protection des consommateurs. En fait, à ce qu'on nous a dit, MOINS LE CLIENT EN SAIT, MIEUX C'EST.

"Préparez-vous à passer des nuits blanches", nous a déjà dit un entraîneur. S'il le faut, vous devrez passer trois à quatre heures chez le client, recommencer la démonstration, tant qu'il n'aura pas enfin accepté de signer le contrat; il ne faut même pas l'écouter.

"Le principe semble être, bien que le tout puisse être payant, de changer régulièrement les vendeurs. J'ai cru comprendre que les plus anciens de ceux qui étaient avec moi étaient dans le système depuis quatre mois seulement. Ce doit être assez dur pour les nerfs, probablement...

"Pour ma part, je n'ai pas eu besoin de chercher bien longtemps pour me rendre compte que c'était absolument effrayant. Les vendeurs ne semblaient pas capables de comprendre qu'ils sont malhonnêtes, du moins moralement. J'ai abandonné tout ça pas longtemps après avoir terminé mon stage, et j'ai prévenu

l'Office de la protection des consommateurs de ce qui se passait dans cette compagnie, qui possède plusieurs agences de distribution, apparemment toutes indépendantes les une des autres.

"Ils semblent avoir beaucoup de misère à garder leur monde, comme j'ai dit auparavant. En cherchant attentivement dans une seule édition d'un journal du matin de Montréal, je me suis aperçu qu'ils avaient pas moins de 75 offres d'emplois, payées par six agences. Une de ces agences en avait publié une vingtaine...

"Cela ressemble à une pyramide, où l'on peut se partir son agence et recruter son monde, de sorte que le marché se trouve inondé au bout d'un certain temps. Remarquez que je n'ai rien contre le produit vendu, qui me semblait excellent, quoi qu'un peu cher, mais ce sont les méthodes qui sont révoltantes..."

## Les "victimes" parlent

Un Monsieur qui travaille tard la nuit se fait réveiller à huit heures le samedi matin par le téléphone...

"Je réponds. On me dit que j'ai gagné un prix lors d'un tirage au sort et qu'on pourra venir me le porter bientôt, à condition que j'accepte, sans obligation de ma part, bien entendu, de recevoir une démonstration du produit "x". Je suis méfiant face à ces affaires-là, alors je lui réponds non. Je raccroche et retourne me coucher.

"Une demi-heure plus tard, le téléphone me réveille à nouveau. On me redit que j'ai gagné à un concours... l'interrompt la personne, une femme, pour lui dire que j'ai déjà refusé leur truc. Je désire qu'on cesse de m'importuner. Je raccroche, furieux, et retourne me coucher.

"Je finis par me lever. Comme je mange, ça recommence. Et l'on rappellera encore deux fois cet avant-midi là. Je menace finalement la téléphoniste de porter plainte au Bell, et je me renseigne au près de cette compagnie, avant que les harcèlements ne recommencent. On me répond à la compagnie de téléphone qu'on ne peut rien faire, qu'un commerçant ayant payé sa ligne peut très bien l'utiliser comme bon lui semble. Je me renseigne, dans la semaine qui suit, auprès du Conseil de la radio-télévision canadienne (CRTC), responsable de l'éthique dans les communications, et je comparais même durant les audiences du CRTC à Montréal, pour me plaindre du manque de protection dont nous sommes victimes. On me répondra encore là qu'il n'y a rien à faire...

"J'ai heureusement fini par découvrir le numéro du responsable de l'agence qui m'a téléphoné. J'ai donc appelé le Monsieur, après avoir reçu d'autres appels de sa compagnie, pour lui dire que si ça continuait, je pourrais fort bien lui retourner ses appels vers trois heures du matin. Je crois qu'il a saisi le message!", conclut notre consommateur avec un rire satisfait.

## Une visite amusante...

Notre troisième informateur est un Monsieur habitant Laval qui, un bon soir, a été appelé par la téléphoniste de l'agence locale de la compagnie "x"...

"Un après-midi, je réponds au téléphone, et je m'entends dire que J'AI ÉTÉ CHOISI POUR PARTICIPER À UN GRAND CONCOURS ORGANISÉ DANS LE CADRE D'UNE PROMOTION pour la compagnie "x". La téléphoniste me dit qu'elle a quatre enveloppes devant elle, et que j'ai une chance de gagner soit \$100 comptant, soit une somme de \$25 pour un dîner à deux, ou 50 gallons d'essence, et enfin un ensemble de couteaux à cuisine. On me dit de choisir un numéro; j'en prend un. La téléphoniste me dit alors que quelqu'un viendra me porter mon enveloppe, à condition que j'accepte que le Monsieur me fasse une démonstration du produit de la compagnie "x".

"Le représentant est venu le lendemain - la téléphoniste m'avait dit qu'elle n'ouvrait pas l'enveloppe, pour me faire une surprise... Il ouvre l'enveloppe, me dit que j'ai gagné les couteaux et me remet le tout. En lisant l'en-

veloppe, après coup, je me rendrai compte qu'ils ont écrit sur chacune d'elles que SUR 500 ENVELOPPES DONNÉES, UNE SEULE CONTENAIT LE \$100, DEUX CONTENAIENT DES COUPONS POUR 50 GALLONS D'ESSENCE, CINQ DES COUPONS POUR DES DINERS POUR DEUX ET LES 492 AUTRES DES ENSEMBLES DE COUTEAUX...

"Puisqu'il est là et que j'ai donné mon accord, je donne au Monsieur le feu vert pour sa démonstration, qu'il a d'ailleurs fort bien faite, mais sans pousser la vente cependant. Il n'a pas cherché à me presser, et je dois dire que c'est aussi bien pour lui. Il s'est rendu compte après que je n'étais pas intéressé. Juste avant de partir, il m'a confié que si lui avait été aussi correct, certains de ses confrères ne l'étaient pas, qu'ils cherchaient seulement à vendre leur produit par tous les moyens possibles.



# Quelques conseils pratiques...

Une petite brochure de l'Office de la protection du consommateur signale les règles d'or suivantes. Vous auriez, selon l'Office, intérêt à vous en souvenir si vous êtes sollicité à domicile.

**Ne signez jamais sous le coup d'une impulsion.**

Vérifiez si la date inscrite sur le contrat correspond bien à celle de la signature du contrat (ceci au cas où vous voudriez par la suite résilier le contrat).

Assurez-vous d'avoir bien compris tout ce qu'il y a sur le contrat; durée de

l'engagement, coût réel de l'engagement — intérêt sur le prêt.

Voyez à ce que toutes les caractéristiques du produit acheté soient indiquées sur le contrat (modèle, couleur, numéro de série).

Gardez un ou des doubles du contrat.

Faites signer le vendeur avant vous; c'est d'ailleurs ce qu'il doit faire.

N'allez pas croire que vous pouvez résilier un contrat de vente itinérante par un simple appel téléphonique à votre banque pour faire bloquer le

"De toute manière, j'ai cru comprendre, à la lecture de la carte énonçant la liste de prix, que la majorité des gens devaient se faire prendre au piège lorsque la téléphoniste leur disait qu'elle avait quatre enveloppes devant elle et qu'une variété de quatre prix était offerte. Quoi qu'il en soit, je n'ai toujours pas eu mes couteaux et toutes les fois où j'ai appelé, personne ne répondait. Ils peuvent toujours les garder, ces couteaux..."

## Encore des trucs...

Nous avons vu comment, au moyen d'une publicité ambiguë, on pouvait s'introduire chez les consommateurs en allumant leur convoitise. D'autres compagnies, vous vous en doutez, ont développé des techniques d'approche différentes mais d'où l'aspect ambiguïté n'est pas exclu.

Nous avons parlé, il n'y a pas si longtemps, de techniques où un vendeur itinérant pouvait passer chez vous vous projeter un film montrant un grave incendie, pour vous proposer ensuite un détecteur de fumée.

D'autres, plus subtils, vous raconteront verbalement l'incendie de la maison de leur voisin, et conclueront par cette sentence fort sage, au demeurant: "On dit toujours que ça n'arrive que chez les autres..." Cette technique, qui n'a rien d'illégal, consiste simplement à mettre sur le client une pression psychologique très forte. Beaucoup de vendeurs, et pas seulement dans la vente itinérante, l'utilisent avec succès.

Le consommateur n'a donc pas le loisir, s'il se laisse prendre au piège, d'exercer son jugement.

## Méthodes de prévention

Le meilleur moyen de s'éviter des regrets, à la suite d'un achat fait sous la pression, est de remettre l'achat à quelques jours, le temps, disons, de vous accorder une période de réflexion. Le vendeur, sachant que le temps peut devenir son plus grand ennemi, pourra vous répondre que si vous remettez, vous ne pourrez pas bénéficier de telle ou telle promotion qui vous fait épargner tant ou tant de dollars. Répondez-lui alors que vous achèterez d'un autre; demandez-lui sa carte et dites que vous le rappellerez si vous désirez acheter ce produit. La perspective d'une vente au bout de quelques jours peut le rasséréner, bien qu'il sache que ses chances mathématiques diminuent.

Dites-lui que vous êtes fatigué ou que vous avez quelque chose à faire et remerciez-le de sa démonstration. Mais surtout ne vous laissez pas prendre à son jeu; donnez-vous du temps pour réfléchir!

Si le Monsieur voulait recommencer sa démonstration, plongez-vous dans la lecture d'un livre (ou de consommation...), et ne l'écoutez pas. S'il touche à quelque chose, prévenez-le que vous allez vous fâcher. Il aura de toute façon compris qu'il perd son temps si vous ne l'écoutez pas et continuera ailleurs à vanter son produit.

Après le départ du vendeur, dont vous aurez la carte d'affaires, téléphonez à l'Office de protection du consommateur situé le plus près de chez vous et demandez à un de ses agents d'information si la compagnie pour laquelle travaille le monsieur possède un permis de vente itinérante. Si oui, vous pouvez bénéficier de certains avantages du point de vue juridique; sinon, ne le rappelez pas car s'il s'agissait d'un arnaqueur et que vous achetiez de lui, vous vous exposeriez à des problèmes si vous ne receviez pas la marchandise. C'est clair?

Si le produit proposé par le vendeur vous a plu et que son prix vous semble intéressant, vous pouvez le rappeler et lui dire que vous seriez prêts à acheter aux conditions qu'il a proposées l'autre jour. Il serait étonnant qu'il vous réponde qu'il est trop tard pour profiter des conditions avantageuses: généralement, les vendeurs vous disent que vous ne pouvez profiter de ces conditions qu'un soir, mais en fait, ils disent cela à la majorité de leurs clients... Si vous êtes au courant, parlez-en au vendeur. Il serait, surtout que là, il n'aura aucune démonstration à faire...

Les samedi, dimanche et jours fériés sont exclus de ce délai de cinq jours. **Notez cependant que le contrat doit dépasser un montant de \$25.**

D'autre part, le contrat est annulé "de plein droit" au moment où vous remettez l'article au vendeur, ou au moment de l'expédition de l'avis par courrier recommandé. Dans ce dernier cas, le vendeur et le consommateur ont sept jours pour se remettre ce qu'ils ont reçu l'un de l'autre.

# Débat ardu sur la publicité AUX ENFANTS

Lors de la Commission parlementaire sur le projet de Loi 72 de Mme Lise Payette, projet de loi qui propose notamment l'abolition de toute publicité destinée aux enfants de moins de 13 ans, le débat, loin de prendre la tangente à teneur de compromis à laquelle plusieurs s'attendaient, s'est cristallisé de chaque côté, à savoir chez les abolitionnistes et les tenants du statu quo.

Ces derniers, comme de juste, sont les publicitaires

et les radiodiffuseurs privés, pour qui les publicités de jouets et de produits alimentaires "pour enfants" (cela faut un peu cynique, étant donné que ces produits sont généralement trop sucrés...) constituent des revenus non négligeables.

Les tenants de cette position inclinent à croire, selon des porte-paroles cités notamment par le Service de la recherche du ministère et Radio-Canada, qui a livré une entrevue télévisée avec

eux, que si l'on interdit aux radiotélédiffuseurs privés de réaliser des revenus de cette source, la qualité des émissions présentées aux enfants pourrait en souffrir. Cette question fait l'objet, au dire des porte-parole, d'une importance capitale dans le contexte québécois. "Si l'on ne veut pas

se voir obligés de passer uniquement du produit étranger acheté à meilleur marché, nous devons pouvoir compter sur les revenus publicitaires", a déclaré notamment un porte-parole de Télé-Métropole, le plus gros télédiffuseur francophone privé au Québec.

Au demeurant, les aboli-

tionnistes pourront toujours préconiser aux parents de faire regarder la télé d'État à leurs enfants...

Quoi qu'il en soit, la thèse de ces derniers repose sur les points suivants: le Canada est l'un des cinq seuls pays au monde qui permettent la publicité aux enfants d'âge préscolaire; les enfants québécois voient en moyenne 20.800 publicités par an à la télévision; l'enfant n'a aucune défense psychologique contre la publicité; les

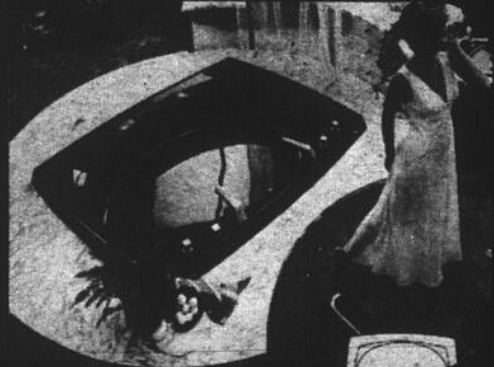
celle-ci, selon eux, est au demeurant très bien réglementée par le Code de la publicité radiotélévisée destinée aux enfants et les règlements à cette fin de l'Office de la protection du consommateur.

Quant à la remarque posée plus haut selon laquelle les parents mécontents peuvent toujours aiguiller leurs enfants vers les émissions de la télévision d'État, qui ne contiennent pas de publicité, les partisans du statu quo la font leur. Le ministère souligne tou-

les plus belles armoires de cuisine jamais vues  
directement de notre usine.



SALLE DE BAINS

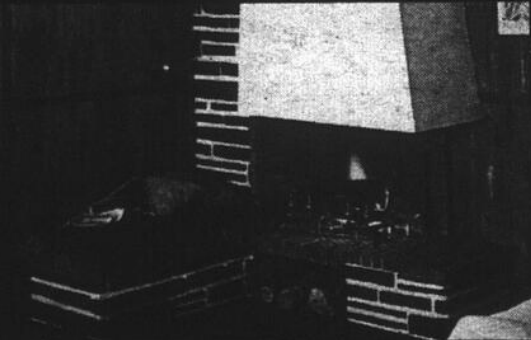


Nos conseillers en rénovation vous guideront judicieusement dans le reamenagement de votre salle de bains, ils la personnaliseront à votre goût pour beaucoup moins cher que vous pensez.

SALLE DE JEUX

Un choix varie et des décors adaptés à vos goûts et à vos besoins feront de votre salle de jeux le lieu de prédilection de la famille pour si peu cher que vous en serez surpris.

FOYERS



Un choix varie de foyers.

Du portatif au foyer en pierre construit par nos experts chez vous. Nous pouvons satisfaire absolument tous les goûts et toutes les bourses.

## AUSSI OFFERTS

- Bains - Saunas, Vanités.
- Bibliothèques.
- Bars - Escaliers en chêne
- Travaux de ciment.
- Choix de céramiques.
- Artisanat québécois.
- Portes - Fenêtres.
- Rajouts - Toitures.

## SPÉCIAUX D'OUVERTURE

De la cave au grenier — De l'intérieur à l'extérieur

SANS INTERMÉDIAIRE

Détaillant  
autorisé des  
Produits de Bâtiment -  
Portes - Fenêtres



### HEURES D'OUVERTURE DE NOTRE SALLE DE MONTRE

Lundi au Mercredi 9h.30 à 6h.  
Jeudi, Vendredi 9h.30 à 9h.  
Samedi 9h.30 à 5h.  
Dimanche 11h. à 5h.

# JOBIL

7991 EST, rue JARRY 353-7441

VILLE D'ANJOU  
LTÉE

Metropolitain est. sortie Jarry



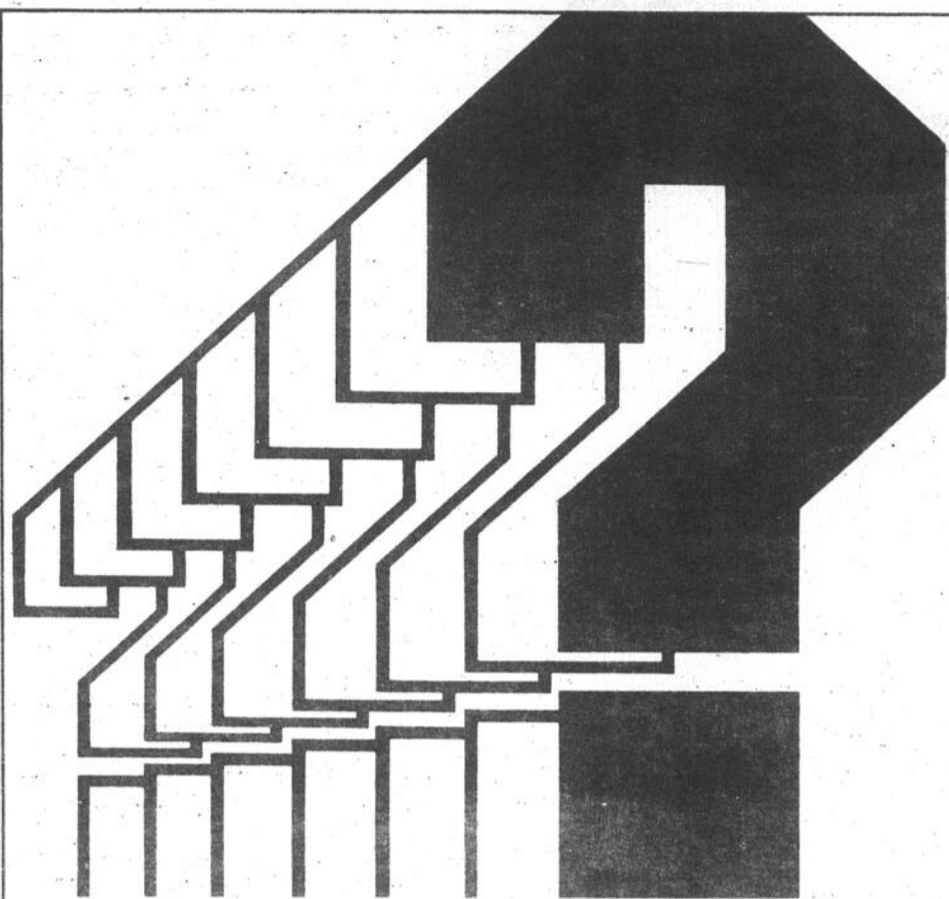
enfants ne sont pas les acheteurs des produits annoncés, mais forcent souvent la main à leurs parents, cause de conflits familiaux; une grande partie des publicités aux enfants annonce des produits alimentaires contenant de trop grandes proportions de sucre — jusqu'à 50%; au Québec, les aliments sucrés représentent 30% des messages publicitaires destinés aux enfants, contre plus de 50% de ces messages aux États-Unis. D'autre part, les abolitionnistes, dans la foulée de Mme Lise Payette elle-même, notent que le rôle joué par la télévision et ses implications sociales auprès des jeunes sont de plus en plus contestées, que la télévision a un impact plus grand dans les milieux défavorisés.

Dans leur perspective, les partisans du statu quo estiment que l'abolition des publicités destinées aux enfants ne peut réduire de beaucoup l'exposition des jeunes aux effets de la publicité;

tefois que malgré la publicité, les émissions pour enfants de TVA recueillent une audience de 54% contre 46% pour celles de Radio-Canada, selon une compilation des données BBM (Bureau of Broadcast Measurement) effectué par le ministère provincial des Communications; il se pourrait, souligne le document du ministère des Consommateurs, que cette tendance soit plus accentuée encore dans les milieux défavorisés, où l'on est généralement beaucoup plus vulnérable aux effets de la publicité.

Selon les "statistes", d'autre part, la publicité joue un rôle de formation et aiderait les enfants à faire montre de plus de discernement. Il ne serait pas, non plus, démontré scientifiquement que la publicité soit nocive pour les enfants...

Question à l'endroit des partisans du statu quo — question signée CONSUMMACTION: avez-vous des enfants pour parler comme ça?



# LISEZ...

LANGAGE TRADITIONNEL  
DES ASSURANCES

“La présente police couvre le bâtiment décrit dans les déclarations y compris les annexes contiguës, occupé principalement pour fins d’habitation.”

# ET COMPRENEZ!

NOUVEAU LANGAGE  
SIMPLIFIÉ

“Votre maison décrite au sommaire de la protection est couverte, ainsi que tout autre bâtiment se trouvant sur les lieux et tout chemin et entrée privés pouvant y mener.”

l'Assurance Royale   
Canada

#### L'ASSURANCE ROYALE SIMPLIFIÉE LE LANGAGE DES ASSURANCES DES HABITATIONS

Le défi était de taille et commandait même une certaine hardiesse puisqu'il impliquait l'abandon du langage juridique et technique utilisé depuis toujours dans la rédaction des polices d'assurances.

L'Assurance Royale est donc fière, et à juste titre, d'offrir en primeur au public la première police d'assurance rédigée en langage simplifié et facile à comprendre. Grâce à cette innovation majeure, la Royale bat la marche une fois de plus dans le domaine des assurances des habitations où la réputation de ses services en a fait un leader reconnu.

#### C'EST FACILE DE PARLER ASSURANCE AVEC LE COURTIER DE L'ASSURANCE ROYALE

Le second texte que vous avez lu illustre bien le nouveau type de langage utilisé dans la rédaction des polices Bouclier du propriétaire et du locataire.

Ce nouveau langage simplifié vous permettra donc de discuter en toute connaissance de cause des détails de votre police avec votre courtier de la

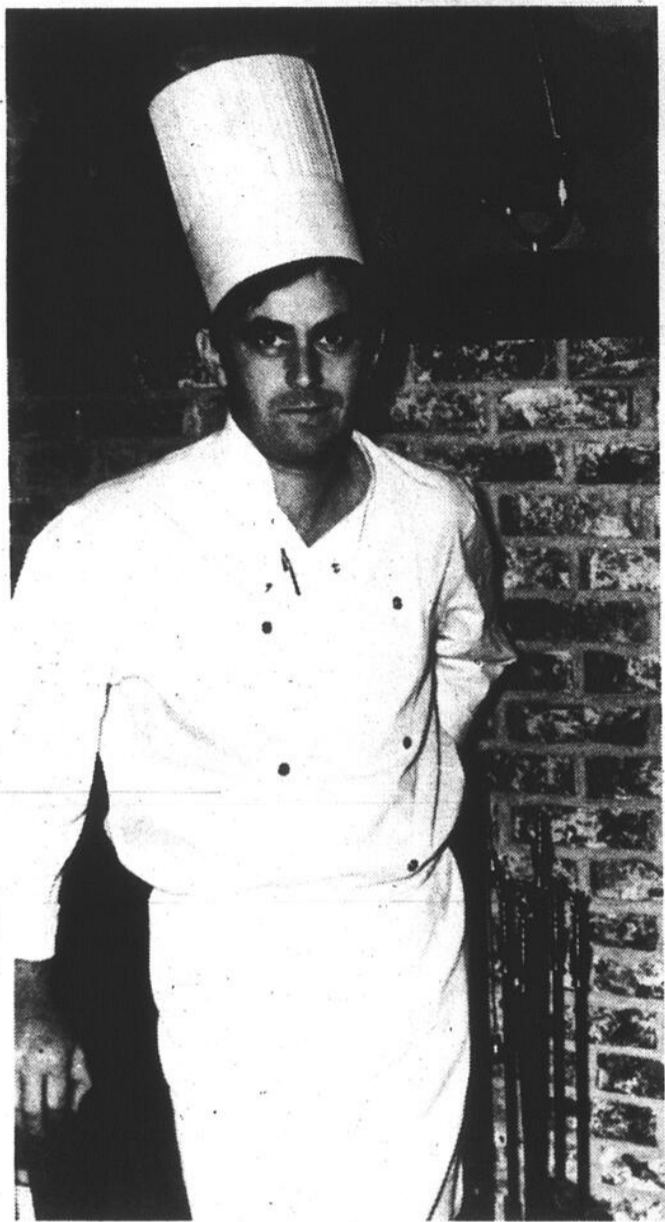
Royale. On a même prévu des exemples appropriés pour mieux expliquer la portée des différentes clauses de votre protection. Et en cas de réclamation, votre police constitue un guide de référence pratique et facile à comprendre.

Le français simplifié des polices Bouclier de la Royale. La preuve écrite que vous êtes protégé bel et bien comme vous le voulez.

**Vous êtes assuré de tout comprendre.**

# l'Assurance Royale

Canada 



## Sole de Douvres à la Normande du Chef Bernard Chazé Au Grand Veneur à Carignan

- 1 belle sole de Douvres
- 12 moules
- 2 douzaines de crevettes
- 6-8 huîtres
- 3-4 belles têtes de champignons
- fumet de poisson
- ½ verre de vin blanc sec
- 1 jaune d'œuf
- crème à 35%
- garniture de pommes de terre persillées
- ou pommes de terre Duchesse

Faire pocher une belle sole de Douvres dans un bouillon composé de 2/3 de fumet de poisson et 1/3 de vin blanc sec (le même que l'on servira). Il faut compter à feu moyen environ 15 minutes. Egoutter la sole et soulever délicatement les filets du dessus pour ôter l'arête centrale sans casser la chair. Reconstituer la sole. La dresser sur le plat de service. L'entourer de moules, pochées environ 3 ou 4 minutes auparavant, de crevettes, cuites à part également, garnir le dessus d'huîtres pochées 2 à 3 minutes et de tête de champignons que l'on aura passées au beurre dans la poêle. Faire la réduction du fumet de poisson et du vin blanc, lier avec le jaune d'œuf et la crème à 35%, le tout rapidement, et servir bien chaud. Garnir à volonté de pommes de terre persillées (cuites à la vapeur) ou Duchesse. Vin suggéré par la maison: une bouteille de Meursault Drouhin.

Le chef Bernard Chazé est né en Bretagne. A l'âge de 16 ans, il commence son apprentissage à l'Hôtel de la Duchesse Anne, à Nantes. Il travaille aussitôt après dans de petits restaurants gastronomiques de Bretagne, puis s'initie à la charcuterie, tant française qu'allemande.

Il arrive à Montréal, il y a maintenant 13 ans, et travaille successivement dans les meilleurs restaurants et les grands hôtels de la métropole en cuisine française, italienne et suisse. Il fait aussi des stages à New York et en Floride. Durant l'Exposition universelle, il s'engage au restaurant du Pavillon français.

En 1966, il suit les cours de garçon de table de l'École internationale d'hôtellerie fondée par M. Léon Buyse, maintenant propriétaire du restaurant "Au Grand Veneur", au 3575, boulevard Bellerive, à Carignan. Installé dans une grande maison de style canadien, faisait genre relais de campagne ou rendez-vous de chasse, ce lieu de gastronomie, fondé par un Belge ayant une longue expérience de la salle, est clair, accueillant. On y respire, on y flâne sans contrainte après le diner (ouvert à partir de 17h, il est préférable de réserver les fins de semaine: à 653-3023 ou 653-4966). Le patron accueille en personne les clients et exécute les flambées en salle (à ne pas manquer à ce sujet les crêpes Léon au dessert).

La carte est composée de spécialités traitées façon gibier: filet mignon en chevreuil, cailles aux chanterelles, civet de lapereau au romarin, carré d'agneau aux herbes, steak tartare du patron, etc... et d'une bonne liste de fruits de mer, brochette, langoustines Riviera, homard Thermidor, auxquels viennent s'ajouter potages, soupes et quelques entrées bien choisies et de grand style, sans compter un café d'Arabie exquis.



**LA MAISON DU BIFTECK** \$795  
EN SPECIAL  
Tous les jours

**LA CÔTE DE ROTI DE BOEUF AU JUS**  
Servie avec soupe à l'oignon gratinée, pomme de terre au four ou frites, salade verte et café

**GEORGE'S STEAK HOUSE**  
Situé au Café du Nord  
FRUITS DE MER  
Stationnement gratuit  
10715, boul. Pie-IX  
Montréal-Nord  
322-2020

# La merveilleuse aventure des épices

Quand on se penche sur l'origine des épices, c'est comme si on lisait les récits d'aventures de pionniers ou de pirates des siècles passés, c'est refaire avec eux la route des Indes, des expéditions en Méditerranée, ou dans les îles du Pacifique. C'est aussi réviser ses notions de géographie et même d'histoire tant il est vrai que des hommes ont traversé des mers pour vendre ou troquer leurs épices et même que certaines graines ont servi de monnaie d'échange!

Quoi qu'il en soit, en dépit de ces considérations culturelles, il est agréable de varier leurs emplois pour changer le goût des viandes, des mets ou encore d'en améliorer l'apparence, ce qui va l'un avec l'autre. Essayons de faire un rapide tour d'horizon.

La poudre de cari ou curry est originaire de Bombay aux Indes. Le mot cari en hindou veut dire sauce. Elle peut enrober la viande, la volaille, le poisson ou les légumes. Il existerait aux Indes autant de variétés de cari que de cuisiniers! Toutes les poudres de cari que l'on trouve en flacons sont des mélanges composés, plus ou moins forts. Toutes con-

tiennent du cayenne, du coriandre, du cumin, du fénugrec et du curcuma. Quelquefois aussi du clou de girofle et de la cardamome. On l'utilise dans le poulet, dans l'agneau, pour les crevettes, et des plats de légumes (épinauds) en sauce.

Le paprika est connu sous deux variétés: le doux et le fort. La Hongrie en a produit du fort, l'Espagne du doux. Il est fait de plusieurs piments. On l'utilise dans les plats de nouilles et boeuf (Stroganof), la soupe au concombre, les champignons farcis, la salade de chou à la crème sure, les crevettes et les queues de homard.

L'origan provient de feuilles séchées d'une herbe de la famille de la menthe. Il est originaire de la Méditerranée mais on l'importe ici du Mexique et du Chili ainsi que d'Italie et de Grèce. Sa saveur est forte et un peu amère. On en met dans les courges zuchinis, les pâtés et dans la sauce à spaghetti.

Le gingembre apparaît autant dans les poissons et les viandes que dans les desserts. Il était utilisé dans l'ancienne Grèce. On l'utilise à Hawaii, en Orient, pour le poulet, le

canard, le boeuf et le porc.

Le safran est l'épice la plus coûteuse au monde. Elle est fournie par les stigmates d'une sorte de crocus. Il est originaire de la Méditerranée. On en importe ici d'Espagne.

Cueillis à la main, ces petits stigmates, trois par fleur, sont si légers qu'il en faut 225.000 pour faire une livre. On l'utilise dans des plats de riz, de poisson, dans la bouillabaisse et dans le poulet Pilaf.

La graine de carvi est originaire d'Asie mineure mais est très populaire en Europe. On en trouve dans les soupes polonaises, dans les croutes à tartes et le pain des Allemands, les biscuits canadiens et dans les recettes de harengs marinés. Il fait merveille pour le porc et dans la choucroute, la salade de chou et les choux bouillis.

Le cumin est si vieux que l'Évangéliste saint Matthieu en parle. On en trouve dans les poudres de Chili et de cari. Largement utilisés en Inde, au Proche-Orient et en Amérique latine, les Allemands en mettent aussi dans la choucroute, dans le porc et les Hollandais et les Suisses dans leurs fromages. Il est originaire d'Égypte mais il est cultivé

aussi dans tous les pays méditerranéens, en Iran et au Maroc. L'utiliser dans le poulet, le boeuf.

La muscade et le macis sont du même arbre, le macis étant l'enveloppe de la noix de muscade. Vieux de douze siècles au moins, l'usage de cette épice se répandit en Allemagne. On l'utilisait dans les biscuits de Noël, aujourd'hui dans le riz au lait ou au gras, dans les tartes, dans les desserts au fromage cottage ou aux raisins secs.

Le piment de la Jamaïque ou Quatre-Épices se cultive aussi au Mexique, au Guatemala. C'est le fruit d'un arbre aux feuilles vert foncé, aux belles grappes de fleurs blanches, qui est une sorte de piment. Son nom de quatre-épices est dû à son goût multiple qui rappelle à la fois le poivre, la girofle, la muscade et le gingembre. L'utiliser dans les tartes aux fruits, dans les gâteaux aux fruits et dans les brochettes de légumes, et dans les compotes de fruits.



**C'EST PAS DE LA MAGIE  
C'EST DU BON SENS**

**POUR VOS ANNONCES CLASSÉES  
668-2900**

**courrier  
●●● laval ltée ●●●  
courrier  
laurentides  
courrier  
ahuntsic**

**3 JOURNAUX  
1 seul numéro  
115.000 copies  
1 seule facture.**

## Découvrez le Parfait Amour

Une liqueur unique, d'un bleu pervenche, élaborée avec soin depuis plus de deux siècles. Une recette jalousement gardée par MARIE BRIZARD, la grande maison des liqueurs de France.

Le seul Parfait Amour au Québec: celui de MARIE BRIZARD.

**MARIE BRIZARD**  
fondée en France en 1755



Parfait Amour, Marie Brizard, btle SAQ 219A \$7.55

# SEULEMENT \$29<sup>95</sup> (grandeur 30" x 63")

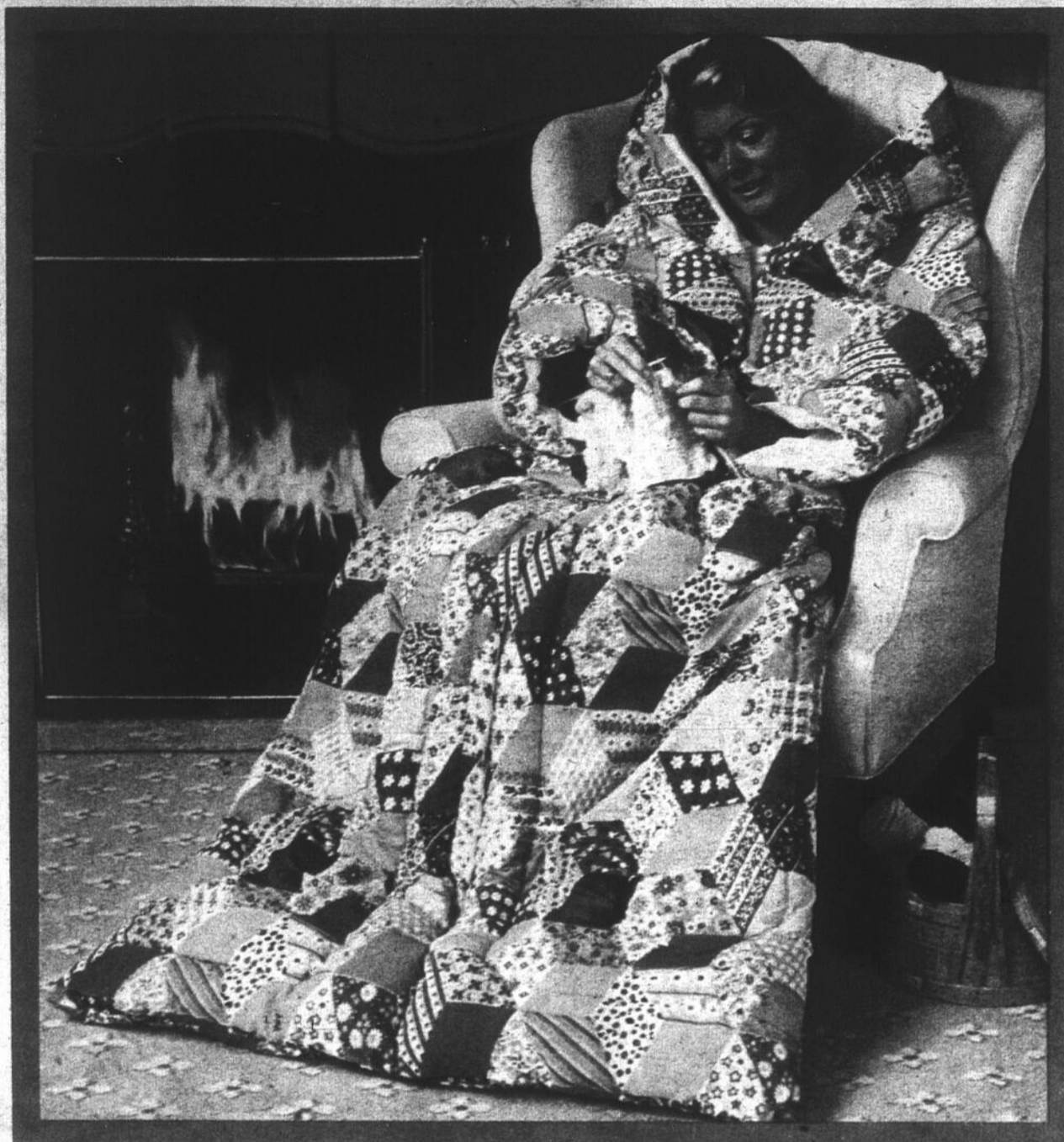
**CET  
HIVER...  
N'AYEZ PAS  
FROID**

**EMMITOUFLEZ-VOUS  
DANS UN**

**SAC  
DOUILLETTE**

**doux...  
chaud...  
moelleux...**

**A VOUS  
D'EN  
PROFITER !**



**LE DERNIER  
CRI  
EN FAIT DE  
CONFORT !**

le SAC-DOUILLETTE est chaud, doux comme du velours et moelleux comme une couverture de bébé. Il possède toutes les caractéristiques d'une véritable douillette... et plus encore, il vous enveloppe entièrement vous protégeant contre les courants d'air et conservant la chaleur de votre corps. La doublure est de coton brossé simili-suède doux comme du velours. L'extérieur est de coton résistant à imprimé courtépointe. L'intérieur est de coton ouaté 100% polyester. Fermeture à glissière. Grandes manches vous permettant de passer les bras pour lire, tricoter, broder, etc.

Parfait après le bain ou le soir pour regarder la télévision ou simplement pour relaxer.

## LAVABLE ET SÉCHABLE À LA MACHINE

**CHOIX DE GRANDEURS: STANDARD (30" x 63") LARGE (30" x 77") EXTRA LARGE (34" x 64")**

**Ce SAC-DOUILLETTE plaira à toute la famille... donc, commandez-en plusieurs dès maintenant.**

Parfait après le bain protège contre les courants d'air (spécialement pour les enfants)

**NOTE:** Le SAC-DOUILLETTE est économique... il se paiera de lui-même en vous faisant épargner sur le chauffage. Baissez le thermostat et glissez-vous dans votre sac-douillette.

Parfait pour relaxer, regarder la télévision, tricoter, broder, etc.

## GARANTIE

Si vous n'êtes pas satisfaits de votre SAC-DOUILLETTE, s'il n'est pas de la qualité dont nous parlons, retournez-le nous et nous vous rembourserons le prix d'achat. C'est notre garantie écrite.

**MAISON LANA  
1377 ouest, Crémazie  
Montréal, H4N 2M4**

COUPON À DÉCOUPER IMMÉDIATEMENT

MAISON LANA SAC(S) DOUILLETTE

Grandeur	Prix	Frais de port
Standard (30" x 63") 2-322001 2 pour	\$59.90 \$59.90	\$2.00 \$3.00
Large (30" x 77") 2-322010 2 pour	\$59.90 \$79.90	\$2.00 \$4.00
Extra Large (34" x 64") 2-322011 2 pour	\$59.90 \$79.90	\$2.00 \$3.00

MAISON LANA  
PNE 1347-1377 OUEST, CRÉMAZIE, MONTRÉAL H4N 2M4  
RÉSIDENTS DU QUÉBEC, AJOUTER PVA DE TAXE DE VENTE  
CHEQUE  
Payer à mon compte  / Visa  / MasterCard   
No de compte: \_\_\_\_\_ Date d'expiration: \_\_\_\_\_

**GRATUIT**

**le superbe catalogue  
couleur de l'année '79**

1978 - 1979



LA QUALITÉ D'UN GRAND JOALLIER À BAS PRIX EXCEPTIONNELS.

BIJOUTERIE **C.M.** MICHAUD INC.

937 EST, RUE BELANGER, MONTREAL. 279-4527

À deux pas de la Plaza St-Hubert et de la station de métro Jean-Talon.

BIJOUTERIE  
**C.M.**  
MICHAUD

**POSTEZ VOTRE COUPON  
DÈS AUJOURD'HUI**

Nous vous invitons à passer directement à la bijouterie C.M. Michaud où vous pourrez vous procurer votre nouveau catalogue "1979". Considéré et étant reconnu comme la plus prestigieuse et la plus complète publication dans le domaine du bijou au Canada.

**COMMANDES TÉLÉPHONIQUES:  
279-4527**

Sans obligation de ma part, veuillez me faire parvenir votre nouveau catalogue couleur 1979 gratuitement à:

NOM .....  
ADRESSE .....  
VILLE .....  
CODE POSTAL .....  
PROV. ....

DM 26-11-78

# Rien ne peut remplacer la pure soie

Par Josette Bourbonnais

Photos: Michel Parent

On peut douter au toucher d'un tissu synthétique mais quand on tâte de la soie pure, on n'hésite pas, on est sûr, sa beauté, sa légèreté, son éclat, son tombé ne mentent pas.

La soie n'a pas besoin de coupe très savante, de détails très compliqués, d'accessoires multiples ou coûteux, sa distinction en impose, elle donne à tout vêtement une classe sans égale. La matière et la teinte font toute l'affaire.

Le dessinateur Simon Chang n'aime que les matières naturelles. Le coton ou la soie sont ses préférées. Il aime créer pour la Canadienne contemporaine, active, élégante, qui a les moyens mais qui est raisonnable, professionnelle ou maîtresse de maison, mais qui sait choisir des vêtements classiques sans exagération, à la mode sans gadget.

Ses vêtements, qui s'adressent à presque toutes les femmes, sans distinction d'âge, sont faits pour durer quelques années, c'est une sorte d'investissement. En effet, il s'agit de pièces séparées le plus souvent, qui se vendent telles quelles ou par deux, mais qui peuvent se coordonner d'une année à l'autre.

Grâce aux tissus bien choisis, de soie de première qualité, et de qualité égale ou permanente d'une année à l'autre, les pièces diverses s'additionnent, se coordonnent car il ajoute des couleurs complémentaires ou tranchantes qui se marient avec bonheur.

Les quelques détails, dont il est avare mais qu'il choisit judicieusement, sont extrêmement raffinés, à la finition parfaite, intérieur comme extérieur.

Une abondance de petits plis couchés, autrefois dits plis religieuse, parsèment sa mode, verticaux et marquant l'épaule pour une ou deux robes droites et amples. Quelques encolures arrondies à ouvertures boutonnées sur un biais étroit, quelques fronces "smockées" aux épaules ou à l'encolure sont ses "leit-motive" de la collection automne-hiver. Deux trouvailles aussi signent cette série d'ensembles de soie: des ceintures moyennement larges plissées sur un côté et des poches détachées fixées par une piqure médiane cachée.

Cette année, il a choisi trois couleurs pour ses pièces de pure soie à collectionner et à coordonner suivant son humeur ou ses occupations. Un rose cendré ou "framboise écrasée à la crème" est très doux et convient à presque toutes les carnations et il se marie au brun purée de châtaigne qui, à son tour, s'harmonise au menthe atténué.

Cette série se décompose en dix pièces: jupe à plis piqués couchés, pantalon grand père, à plis-pinces à la taille



Les interchangeables de pure soie.

et cheville étroite retenue par un bouton, qui se portent avec une série de blazers classiques, blazers sans manche, chemises à fronces, petits hauts à encolure en "V" qu'il affectionne particulièrement parce qu'elle fait un joli cou, dit-il.

Une autre série, celle-ci en soie brute, emprunte des teintes non éloignées des trois premières: lie de vin, prune et gris qui se coordonnent également. Une des jupes, froncées à la taille celle-là, a un pli creux en crevé devant qui groupe les trois teintes et permet de varier les chemisettes et les vestes unies.

Les séries de Simon Chang groupées sous la marque International Tyfoon se vendent à des prix accessibles à toutes les bourses. Les ensembles deux pièces vont de \$125 à \$140 et se trouvent dans tous les grands magasins et petites boutiques de luxe.

Simon Chang est arrivé à Vancouver à l'âge de neuf ans. Il a fait ses études collégiales et est passé à l'École des beaux-arts de la Colombie-Britannique. Le dessin de mode l'attirant, il a alors décidé de finir ses études au Québec. Il a fait de la décoration intérieure et de la photographie. Avant de s'associer dans sa compagnie actuelle, il a collaboré à des lignes montréalaises comme "Sweet baby Jane", "Clothes to you" et "Simon shirt". Jusqu'ici, il s'est consacré au dessin de mode féminine mais au printemps, il lancera aussi une ligne masculine.



La robe de crêpe de Chine de soie à emmanchures basses.



Robette soie brute imprimée et robe grise à plis religieuse en soie pure.

# Faut-il réinventer LE COUPLE

par Josette Bourbonnais

Actuellement au Québec, le nombre de divorces est très élevé, d'autre part, la famille sert de moins en moins de lieu d'apprentissage à la vie à deux et la société est telle que la patience, la faculté d'écouter ont été émoussées et le jeune adulte est avide de tout posséder tout de suite. Tous ces éléments augurent mal d'une vie de couple harmonieuse et durable. Les organisations religieuses qui offraient des cours de préparation au mariage sont désertées et, de toute façon, nombre de jeunes candidats au mariage ne veulent plus passer par l'Église. C'est un peu pour toutes ces considérations qu'est né Favic il y a une dizaine d'années. Autrefois financé à 100% par le Ministère des Affaires sociales, il fait maintenant partie intégrante du réseau des affaires sociales via le CLSC de Rivière-des-Prairies, et est offert aussi pour le Montréal métropolitain, au CLSC de Rosemont.

De plus, l'équipe a également reçu mission de former d'autres centres à travers la province. Quelques programmes ont été amorcés l'an dernier et d'autres continuent de voir le jour. On peut se renseigner au CLSC de sa région ou encore au service d'Éducation des adultes. Les groupes formés sur demande pour des sujets spéciaux fonctionnent à partir de 7 à 8 couples.

## Fonctionnement

Tout d'abord, le programme "Réinventer le couple" s'adresse à deux "clientèles" différentes: les couples qui se préparent à vivre ensemble ou qui sont au début de la vie à deux et ceux qui comptent plus de deux ans de vie commune.

L'animatrice qui nous reçoit, Madame Langlois, note en passant qu'il est regrettable que davantage de couples de la seconde catégorie recherchent et fréquentent ces cours alors que les jeunes, au tout début de leur expérience et dans l'euphorie amoureuse, négligent de s'interroger et de s'informer mais y pensent quand il est déjà un peu tard.

Les deux sessions se passent soit sur semaine, 30 heures, à raison de deux soirs par semaine, soit en fin de semaine, en sessions intensives de 21 heures.

Aux couples de la première catégorie, on s'efforce de faire comprendre et de découvrir les attentes que chacun porte face à l'autre. Ces besoins, note l'animatrice,

ne sont pas toujours formulés par les intéressés eux-mêmes ni exprimés à l'autre mais se découvrent généralement au hasard du déroulement de la vie commune, ce qui est souvent trop tard. Le but de cette session est de permettre à chaque conjoint d'explorer ses propres besoins, ceux de l'autre, de développer des attitudes d'ouverture à l'intérieur desquelles il va s'exprimer sans barrière ni défense.

Ce qui est important dans ces rencontres, qui ne se déroulent pas comme des cours mais comme des échanges, c'est la confrontation des couples entre eux. Ceci permet, au travers des autres, de toucher des points qui n'ont pas encore été effleurés, ni constatés, ni même soupçonnés chez certains mais qui auraient pu surgir un jour, sans préparation.

Les thèmes d'échanges sont variés et peuvent aussi faire l'objet de demandes spéciales d'un groupe. Ils touchent les rôles essentiels des deux individus, le type de communication établi et son amélioration, les méthodes de planning familial, la communication sexuelle, la consommation, la prise de conscience du rôle de la société sur le couple et une synthèse du genre de couple qu'ils sont et celui qu'ils veulent être.

Les couples ayant déjà une expérience de vie commune sont mis en situation de faire le point à froid, d'analyser ce qu'ils ont été l'un pour l'autre ou d'apporter un changement dans leur fonctionnement et de trouver leur dynamisme comme couple. Les thèmes choisis sont la redécouverte de soi et de l'autre, la perception mutuelle, le degré d'autonomie, le choix des tâches et des rôles. La manière de communiquer ensemble est remise en question et des tentatives de correction y sont apportées.

Parmi les activités utilisées par les animateurs, il est curieux, soulignera l'animatrice, de voir comment certaines choses essentielles ne peuvent passer certaines lèvres. "On s'est amusé un jour à faire dire des compliments ou qu'il l'aimait à l'autre par l'un des conjoints et on a constaté une grande timidité, une gaucherie presque générale que l'on a pu améliorer en un rien de temps par des exemples très simples".

Favic nouvelle formule n'est pas là pour remplacer les psychothérapeutes professionnels quand les couples sont vraiment "malades". Dans une catégorie de couples

comme dans d'autres, il travaille de façon préventive et informative. Peu de couples ont échoué dans leurs tentatives de se comprendre ou de s'améliorer mais on ne fait pas de miracle, d'ajouter Madame Langlois, et on ne peut éviter certains divorces...

Elle tient à mentionner aussi un autre fait: "Nous n'acceptons pas les gens qui nous viennent parce que leur curé de paroisse exige pour les marier un certificat de cours de préparation au mariage parce ces gens-là ne sont pas vraiment motivés, à notre sens!"

Pour s'inscrire gratuitement à "Réinventer le couple", on doit passer par le siège social: CLSC Rivière-des-Prairies; tél: 648-4963.



**JOUEZ  
10  
PARTIES  
PAR  
SEMAINE**

# SUPER BINGO

**5 LE DIMANCHE**

**Dimanche-Matin**

**BINGO ORDINAIRE  
\$100. PAR PARTIE**

Completez une ligne verticale, horizontale, ou diagonale

**4 COINS VALENT \$100  
GROS LOT**

Cumulatif si non gagné. Completez la première ou dernière ligne horizontale de la carte et méritez le gros lot qui débute avec \$100<sup>00</sup> en caisse et à chaque partie \$50<sup>00</sup> s'ajoute jusqu'à ce qu'il soit gagné.

**LE CENTRE À EFFACER  
de \$1. à \$100. sans jouer**

Au centre de certaines cartes, un montant d'argent entre \$1<sup>00</sup> et \$100<sup>00</sup> peut être découvert en l'effaçant.

Les gagnants d'une partie du bingo ordinaire ou du gros lot doivent téléphoner à Montréal (514) 790-0224 (frais virés) jusqu'à 17 h. S'il y a plus d'un gagnant à l'une des phases de chaque partie les prix sont divisés également.

**5 SUR  
SEMAINE**

**GAGNEZ UN  
TOTAL DE  
\$500.**

\$100. PAR PARTIE DU  
LUNDI AU VENDREDI

**EN ONDES À 9.55**

TOUTES LES  
PARTIES DE  
BINGO SONT  
DIFFUSEES SUR  
LE RESEAU  
TELEMEDIA

**CKAC/73**

**CKCV/1280**

**CJMT/1420**

**CKRB ST-GEORGES  
DE BEAUCÉ**

**CHLT/63**

**CKCH/97**

**CHLN/55**

**VOS CARTES DANS  
PERSPECTIVES**

ET DANS TOUTES  
LES STATIONS  
DU RESEAU  
TELEMEDIA

**CKAC-CKCV-CJMT-  
CKRB-CHLT-CKCH-CHLN**



**GAGNEZ** cette maison  
de rêve...

Comme premier prix du SUPER BINGO DIMANCHE-MATIN, nous vous offrons avec la collaboration de DELVISTA CONSTRUCTION (1976) INC., de CKAC et de TÉLÉMÉDIA, cette superbe maison de rêve. Cette maison est finie extérieurement de briques et aluminium. Le chauffage est électrique, les planchers sont de marquetterie de chêne. Visitez cette superbe maison chez la majorité des constructeurs-détaillants participants, dont les noms, adresses et numéros de téléphones sont mentionnés à la page suivante de cette annonce. La maison DELVISTA est offerte



**delvista**

sur un terrain pré-déterminé par le constructeur-détaillant participant de chaque localité.

Que votre carte soit gagnante ou pas, elle vous donne une chance de vous mériter cette maison de rêve DELVISTA. Le tirage se fera lors d'une émission spéciale diffusée sur les ondes du réseau TÉLÉMÉDIA.

Pour participer, rien de plus facile! Postez-nous votre carte de SUPER BINGO ou déposez-la

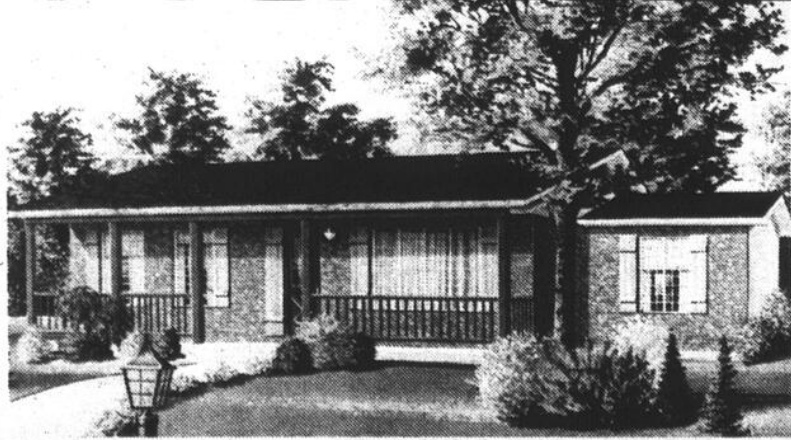
chez un constructeur-détaillant participant, lors de votre visite.

Postez vos cartes  
chaque semaine à:

**MAISON DE RÊVE  
DELVISTA**

Case postale 7171,  
Succursale "A",  
Montréal, Qué. H3C 3L4

**TON TOIT T'ATTEND  
POUR NOËL**



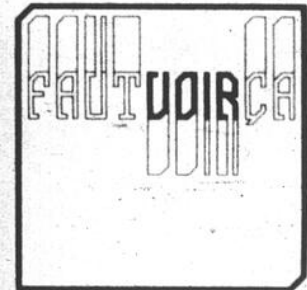
Modèle 1978

# CONSTRUCTEURS DETAILLANTS

**PARTICIPANTS**  
où vous pourrez  
visiter la maison  
de vos rêves

Région	Constructeur	Téléphone
Amos	Construction G. Proulx et Frères Inc.	(819) 732-6494
Asbestos	Mières Construction Inc.	(819) 879-5945
Beauharnois	Const. J.-C. Lefebvre Inc.	(514) 429-7216
Berthierville	Aménagements G. Brissette Inc	(514) 836-6231
Beloil	Verfab Inc.	(514) 861-1911
Cabano	Mildred Rioux	(418) 854-2307
Candiac	Construction Sudiac Inc.	(514) 632-0501
Chambly	Jean-Luc Surprenant Inc.	(514) 658-0240
Chandler	Raymond Roy	(418) 689-6462
Châteauguay	Rochette et St-Amand Inc.	(514) 691-1119
Chicoutimi	Construction J.-A. Simard Ltée	(418) 549-8141
Côte Ste-Catherine	Construction A. Lambert Inc.	(514) 632-2187
Dolton	Maidel Inc.	(514) 632-4045
Deux-Montagnes	Les Entreprises R.F.D.	(514) 472-7160
Farnham	Const. Charbonneau et Harbec	(514) 293-6734
Hawkesbury	Capri Realities Ltd	(613) 675-4855
Ile Perrot	Const. A. & R. Legault Enr.	(514) 453-9383
Joliette	Yvon St-André Inc.	(514) 756-1948
Lacolle	Construction Dauphinais Inc.	(514) 246-2252
Lachute	Charron & Deslauriers Inc.	(514) 562-6428
Louiseville	Jean Lemyre	(819) 227-2240
Magog	Charland et Leduc Inc.	(819) 843-4525
Marieville	Entreprises Gilles André Inc.	(514) 653-5161
Maniwaki	Ameublement Branchaud Inc.	(819) 449-2610
Mercier	J.-Denis Drouin Inc.	(514) 691-9591
Mistassini	A. Bergeron & Associés Inc.	(418) 276-4530
Nicolet	G. Marcotte Construction Inc.	(819) 289-5511
Oka	Construction M.B. Vaillancourt Inc.	(514) 479-6230
Pabos	Raymond Roy	(418) 689-6462
Québec	C.P. 7132 Charlesbourg	G1G 5E1
Rawdon	Construction Claude Beauséjour	(514) 843-3384
Repentigny	Entreprises Venne et Marcotte Inc.	(514) 645-5463
Rimouski	Construction Bo-Logis Inc.	(418) 723-7388
Ste-Agathe	Placements Hermès Inc.	(819) 326-3534
St-André Avelin	Const. Germain Boislie Inc.	(819) 983-2154
Ste-Anne des Plaines	G. Théberge Const. Inc.	(514) 474-1060
St-Basile	Entreprises Gilles André Inc.	(514) 653-5161
St-Constant	Construction Barlo Inc.	(514) 632-9200
St-Eustache	G. Cloutier Construction Inc.	(514) 627-3883
St-Félicien	Immeubles Frago Ltée	(418) 251-2293
Ste-Hélène de Bagot	A.T. Raschella Inc.	(514) 793-2510
St-Hubert	René Poudrette Inc.	(514) 676-5637
St-Hubert	Entreprises Gilles André Inc.	(514) 653-5161
St-Hyacinthe	B. Roy et Fils Inc.	(514) 773-1143
St-François de Laval	Const. Cyril St-Germain Inc.	(514) 665-6827
St-Jean	Jean-Luc Surprenant Inc.	(514) 866-8198
St-Jérôme	Jean Ethier Construction Inc.	(514) 436-1438
St-Jovite	Réal Danis et Fils Ltée	(819) 425-2309
Ste-Julie	Vorchères Verfab Inc.	(514) 861-1911
St-Lazare	Construction Roland Bédard Inc	(514) 455-2752
Ste-Thècle	B.C. Construction Inc.	(418) 289-2400
Sorel	Construction Paul Guérin Inc.	(514) 742-9745
Shawinigan	Entreprises Claude Caron Inc.	(819) 373-2719
Thetford Mines	Const. Paul l'Ecuyer Inc.	(418) 338-8163
Tracy	Const. Paul Guérin Inc.	(514) 742-9745
Trois-Rivières	Entreprises Claude Caron Inc.	(819) 376-0022
Trois-Rivières	Promotions Desjardins Inc.	(819) 375-1932
Val d'Or	Entreprises Lemay Inc.	(819) 325-6247
Valleyfield	Raymond Mercier Enr.	(514) 373-9775
Vimont-Laval	Const. R. & J. Couture Inc.	(514) 663-0816
Windsor Mills	J.-J. Goyette et Fils	(819) 845-3232

## Récital Diane Dufresne



Les Beaux Dimanches  
le 26 novembre  
à 19h30

C'est à un récital de Diane Dufresne que les téléspectateurs des *Beaux Dimanches* seront conviés le 26 novembre. Sur la scène de l'Olympia à Paris et dans des paysages du Mexique "l'ouragan Diane" chante *Tu m'fais flipper, l'Hôtesse de l'air, Partir pour Acapulco, Elton John, Laisse passer les clowns et Le monde est fou.* Une réalisation de François Reichenbach.

A la télévision de Radio-Canada

**FAITES AFFAIRES DIRECTEMENT AVEC LE MANUFACTURIER  
AUCUN SOUS-CONTRACTEUR À PAYER**

**HABILLEZ DE NEUF VOS ARMOIRES DE CUISINE**

**AUSSI DISPONIBLE: ARMOIRES CONÇUES POUR VOUS EN  
BOIS OU FORMICA AINSI QU'UN CHOIX DE VANITÉS**

Pour habiller vos armoires: nous fournirons et installerons des portes et devant de tiroir neufs et recouvrons d'un Formica fini bois toutes les parties apparentes de vos armoires; le travail est fait normalement en 2 jours.

Profitez de la dernière semaine, pour commander vos armoires, pour installation avant les Fêtes. Appelez maintenant pour un spécial non annoncé. Nous garantissons votre installation pour les fêtes si votre commande nous est placée cette semaine.

Recouvrez vos armoires pour à peu près

**50%**  
du coût d'armoires neuves.

**TÉLÉPHONEZ-NOUS MAINTENANT: 334-4723**

Service d'achats à domicile. Planifications et estimés gratuits et sans obligation de notre part.

OUVERT LE DIMANCHE pour inspection seulement  
11:00 à 5:00 service téléphonique de 24 heures

Venez visiter notre salle de montre et rencontrer nos experts, voyez les matériaux avec lesquels nous fabriquerons vos armoires.

**HEURES D'AFFAIRES**  
Lundi au Vendredi 9:00 à 18:00  
Dimanche 11:00 à 17:00  
Soirées: sur rendez-vous.



**NU-MODE**

Manufacturier d'armoires de cuisine : 334-4723  
2615, rue DIAB, ST-LAURENT, P. Qué



## Votre femme vous trouvera moins "choquant" si vous faites appel à l'humidificateur DRUMATIC

Des choses affreuses peuvent se produire lorsque votre maison n'est pas assez humidifiée. Vous caressez votre chien, allumez ou éteignez la lumière, faites la bise à votre femme, serrez la main à un copain et...PAN! Vous recevez un choc. Une humidification adéquate fait toute la différence. Elle augmente le confort et vous permet d'économiser sur le chauffage.

**Il vous faut une super-humidification?** Faites appel à l'un des dépositaires/installateurs Wait-Skuttle Drumatic plus bas. En un clin d'oeil, il fixera à votre fournaise à air pulsé un humidificateur central Wait-Skuttle Drumatic. Vous sentirez toute la différence. Votre maison aussi. **Drumatic est l'humidificateur central le plus vendu au Canada.**

N'utilisez que des pièces et accessoires Wait-Skuttle authentiques.

**W S WAIT-SKUTTLE COMPANY**  
590, rue Hodge, Montréal, Québec H4N 2A4  
430 Wyecroft Road, Oakville, Ontario L6K 2G9



**CALOIL INC.**  
6370, Notre-Dame Est, Montréal 256-5070  
**CROTEAU & LESSARD INC.**  
1954, rue Lecavalier, Vimont 661-0883  
**DENIS RACICOT INC.**  
31, Pierre Boucher, Boucherville 655-1348  
**PLOMBERIE A. BOUCHER**  
136, Montée des Trentes, P.Q. 467-5243  
**THERMOSHELL**  
Pointe-aux-Trembles 353-5550  
**J.L.P. BÉLANGER INC.**  
230, Chapleau, Mont-Laurier 623-1841  
**R. PAGÉ INC.**  
2899, boul. Labelle, Lesage 224-2942

**DAGENAIS PETROLEUM INC.**  
450, boul. Labelle 625-4575  
**MASSICOTTE & FRÈRE INC.**  
1477, rue Lafontaine, Montréal 522-1157  
**C.W. SMILEY & SON LTD.**  
698, Victoria, St-Lambert 671-5557  
**E.L.F. HYDROCARBURES DU QUÉBEC**  
2561, Georges V., Montréal Est 353-9450  
**A. JACQUES & FILS ENRG.**  
179, rue St-Louis, De Lemoyne 671-7644  
**LES HUILES ECON 1977 INC.**  
11635, Letellier, Montréal 331-8770  
**CHAUFFAGE JACQUES GUAY INC.**  
1803, boul. Taschereau, Longueuil 674-1076

**CONDAIR INC.**  
10,844, Place Moisan, Montréal Nord 327-6770

## Un chef écrit sur la gastronomie

Par Josette Bourbonnais

Ici, au Québec, c'est assez rare qu'un chef de cuisine décide d'écrire un livre. Ils en parlent beaucoup cependant, les cuisiniers, mais n'ont généralement pas le temps de passer aux actes. Il ne faut pas nécessairement compter 45 ans de pratique de ce beau métier pour s'exécuter mais le fait de pouvoir enfin se reposer et jouir d'une retraite bien méritée a dû faciliter les choses, dans le cas d'Abel Benquet, bien connu dans les milieux gastronomiques montréalais.

"La Gastronomie au Québec", 325 pages, relié, (\$27.95 Ed. de l'Homme) illustré de photos couleurs et de nombreux motifs de pièces artisanales du patrimoine québécois, relevés par Huguette Marquis, est un livre de haute cuisine québécoise. "Oui, elle existe", d'affirmer l'auteur, mais elle est née, bien sûr, de la cuisine française, importée au cours des siècles par de nombreux chefs émigrés qui ont compris l'importance de la remodeler. En effet, il était impossible à des professionnels néo-québécois de ne pas reconnaître et d'adopter les produits de notre terre, de ne pas les mettre en valeur, de ne pas les incorporer, de ne pas les marier avec joie. L'exemple tout simple que choisit Abel Benquet en alliant le bourgogne au fromage Oka réussit seul à nous convaincre. Mais en 29 ans de présence au Canada, ce chef a pu faire le tour de nos richesses, goûter au saumon de Gaspé, bien sûr, apprécier le boeuf canadien que les Européens de passage ne manquent jamais de relever, utiliser le canard de Brôme, la délicieuse pomme québécoise, les bleuets et notre fameux sirop d'érable qu'il ne manque pas de mettre à contribution dans son livre.

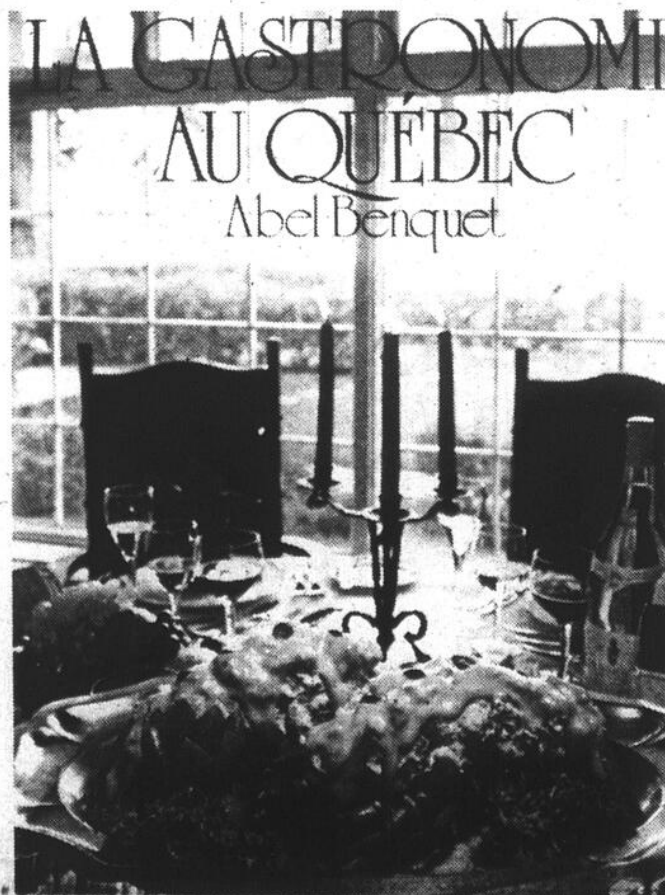
Toutes les recettes de "La Gastronomie au Québec" sont décrites clairement et brièvement, en grammes et en onces, et faciles d'exécution. Ecrites à la manière des grands livres de cuisine français, le chef n'a pas hésité cependant à employer les vocables québécois quand c'était nécessaire à la compréhension et à l'exécution et un lexique des termes culinaires français est joint à la fin du livre.

Divisé en trois parties: Menus gastronomiques, Les recettes, et les Fonds de cuisine, il est surtout destiné aux familles aimant recevoir à de petits dîners intimes ou donner des réceptions fréquentes.

Cette idée d'avoir joint une quarantaine de pages de menus gastronomiques conservés par Abel Benquet depuis 1956 est une véritable mine pour la ménagère qui se trouverait à cours et l'on peut toujours rêver en les parcourant si l'on se croit incapable de les réaliser ou encore d'y faire honneur.

Un chapitre à mentionner pour la jeune cuisinière mal assurée est celui des sauces, toutes de grandes classes, claires et nettes, peut-être incomplet tant la cuisine française est vaste, mais suffisant pour un bon départ.

Abel Benquet est né à Bayonne, en France. Il débute sa carrière à 16 ans à l'Hôtel central de Peyrehorade et se trouve à Cannes lors de l'ouverture du Miramar en 1927. Il a servi des têtes couronnées, des chefs d'Etat, de grandes vedettes. En 1949, il vient au Canada et s'installe définitivement à Montréal. On l'a vu à La Tour Eiffel, à l'Hôtel Windsor, au 400, puis en 1967, il était conseiller au Café du Parlement pour les réceptions des dignitaires étrangers, ainsi qu'au Pavillon du Québec. De 1969 à 1976 enfin, Abel Benquet a été le chef propriétaire du restaurant Chez Pierre.



Les samedis et dimanches

## La bibliothèque du musée d'art contemporain ouverte

La bibliothèque du Musée d'art contemporain sera désormais ouverte les samedis et dimanches de midi à 18 heures. En semaine, du mardi au vendredi, la bibliothèque est ouverte de 10 heures à 17 heures.

La bibliothèque du Musée offre un échantillonnage varié des meilleures parutions sur l'art contemporain depuis les grandes monographies jusqu'aux divers catalogues d'expositions internationales. Le public est également convié à consulter plus d'une centaine de périodiques, quelque 2,000 dossiers d'artistes, de mouvements artistiques, de galeries et de musées.

La bibliothèque est un centre de documentation et de consultation sur place. Cependant, des dia-

### Les plantes d'appartement sous verre

La Société d'Horticulture et d'Ecologie du Nord de Montréal, en collaboration avec le Service des Sports et Loisirs de Montréal, présente sa prochaine conférence mercredi le 6 décembre 1978, à 20 heures, au centre récréatif Ste-Odile, 12055 rue Dépatie.

Monsieur Jean-Claude Vigor, horticulteur professionnel, enseignera comment utiliser les plantes vertes dans un terrarium. Une démonstration complètera son exposé. Ceux qui ont des problèmes avec leurs plantes pourront poser des questions au conférencier.

Les membres de la Société et toutes les personnes intéressées sont cordialement invitées. L'entrée est gratuite.

Pour plus de renseignements on peut téléphoner au centre Ste-Odile, en composant 872-4064, du lundi au vendredi, de 15 à 22 heures.

### Substance qui rétracte les hémorroïdes

Une substance cicatrisante exclusive provoque la rétraction des hémorroïdes et la cicatrisation des tissus.

Un grand institut de recherche vient de mettre au point une substance cicatrisante sans pareille pour la rétraction des hémorroïdes, le soulagement de la démangeaison et la cicatrisation des tissus. Cette substance ne fait pas qu'apaiser les douleurs locales, dans nombre de cas, on a pu observer une rétraction notable des hémorroïdes.

Mieux encore, l'effet cicatrisant du médicament s'est prolongé durant plusieurs mois.

Cette substance aux effets si bien-faisants se nomme la Bio-Dyne: elle aide rapidement à la cicatrisation des cellules et stimule la croissance des tissus nouveaux.

La Bio-Dyne est offerte soit en onguent, soit en suppositoires sous le nom de Préparation H. Elle est en vente dans toutes les bonnes pharmacies et s'accompagne d'une offre de remboursement.

Préparation **H**

positives peuvent être prêtées aux professeurs, aux conférenciers, aux organismes et groupe-

ments culturels pour une période de deux semaines. Les étudiants, les chercheurs et toutes les per-

sonnes intéressées sont donc invitées à profiter des multiples ressources mises à leur disposition par le

Musée d'art contemporain.

Pour de plus amples renseignements, s'a-

dresser à Isabelle Montplaisir de la bibliothèque du Musée, au numéro (514) 873-2878.

## Concours du plus joli cadeau de Noël



### PARTICIPEZ...

au concours du plus joli cadeau de Noël organisé par LES TERRASSES en collaboration avec la Société ST-VINCENT-DE-PAUL en nous faisant parvenir avant le 22 décembre un cadeau que vous aurez créé et qui sera offert à une famille défavorisée.

### DEVENEZ...

l'un des gagnants qui seront choisis par un jury composé de quatre personnes et présidé par Pierre Létourneau. Les noms des gagnants seront dévoilés le 23 décembre aux TERRASSES à 13 heures.

### RECEVEZ...

Des certificats-cadeaux offerts par les boutiques des Terrasses mentionnées ci-dessous. Il y aura plus de 15 prix à gagner: un premier grand prix d'une valeur de \$500, un second prix d'une valeur de \$300, un troisième prix d'une valeur de \$150, et plusieurs autres d'une valeur approximative de \$50. Il n'en tient qu'à vous d'être parmi les heureux gagnants.

### RÈGLEMENTS DU CONCOURS

1. Tous les envois devront être adressés aux Terrasses, Bureau de l'administration, 705 ouest rue Ste-Catherine, Montréal, H3B 4G5 et ceci avant le 22 décembre 1978.
2. Seuls les objets faits à la main seront retenus.
3. Vous pouvez envoyer un ou plusieurs cadeaux.
4. Il est entendu que chacun des cadeaux devient automatiquement la propriété des TERRASSES qui s'engage de son côté à en faire don à la Société ST-VINCENT-DE-PAUL.

### Certificats cadeaux offerts par...

Bigi Canada  
Boul-Mich  
Harmonie 79  
Vanina  
Studio 10  
Caruso Carissima  
Boutique Leorie  
Boutique Evanir  
Magic Pan

Boutique Madd  
Les Amoureux  
Contact  
Joailliers Turcot  
Chris Cohen  
Carissima  
Innocence  
Make-Up Centre  
Katiarel

D'Allaird's  
Winco  
Bag-it  
Rue Faubourg  
Quai d'Orsay  
Fredelle  
Atelier Du Caméléon  
Boutique Arbracoer  
Jouets & Marionnettes  
Louis Michel

Fleurs en soie KIM  
Insta-Plaques  
Artisanat Sud-Américain  
Jacques Aris Diffusion  
Les Entreprises PRL  
El-Bijouterie  
Emaux sur cuivre Warren  
Saba Bijoux Amérindiens  
Soleil-Soleil  
Harmonie en ski



125 boutiques  
et restaurants

# Les Terrasses

Adjacent à EATON  
Station Mc GILL

# SERVIMEUBLES

## Economisez \$50

McGRAW-EDISON

### Speed Queen

Dès maintenant et jusqu'au 29 décembre, nous accordons un rabais de \$50 autorisé par l'usine pour l'achat groupé d'une laveuse et d'une sècheuse Speed Queen et un rabais de \$25 pour l'achat d'une laveuse ou d'une sècheuse Speed Queen.

Ce rabais n'est pas le seul bénéfice que vous obtenez, car les appareils Speed Queen sont munis d'une cuve exclusive et d'un tambour en acier inoxydable portant une garantie à vie.



Modelo AD601 - Tableau de commande éclairé, distributeurs de produits javellisants et assouplissants.

• La célèbre transmission Arc-O-Matic de Speed Queen comporte une garantie de 10 ans sur toutes les pièces.



• Le sélecteur à programmes multiples comprend un cycle normal, un cycle pour tissus à apprêt permanent et un cycle de trempage. 5 températures de lavage/rinçage, 4 programmes de nettoyage et d'essorage qui permettent de traiter tout tissu quelle que soit sa saleté.



• Niveau d'eau variable adapte au chargement et permettant d'économiser l'eau.



• Cuve en acier inoxydable qui ne rouille pas et ne s'affaisse pas. Elle est garantie à vie.



Modelo BE601 - Tableau de commande éclairé.



• Le sélecteur à programmes multiples comporte deux cycles automatiques ainsi qu'un cycle pour tissus à apprêt permanent et des cycles de séchage.

• Un avertisseur sonore réglable indique que le cycle est terminé et permet de retirer les vêtements avant que les faux plis se forment.



• Sélecteur de tissus à 5 positions pour tissus normaux et lourds, tissus fragiles, à apprêt permanent et séchage sans chaleur.



• Tambour exclusif en acier inoxydable, lisse et même doux pour les tissus les plus fragiles. Et, comme la cuve de la laveuse, il est doté d'une garantie à vie.



Modelo AD301 - Cuve en acier inoxydable/Modelo AD300 Cuve en porcelaine. Distributeur de produit assouplissant. Tableau de commande éclairé.



Modelo BE600 - Tambour Permacote. Avertisseur de fin de cycle. Cycle de séchage automatique.



Modelo AD101 - Tambour en acier inoxydable/Modelo AD100 - Cuve en porcelaine.



Modelo BE100 - Tambour Permacote/Modelo BG100N - Sècheuse au gaz naturel à tambour Permacote.

EN VENTE CHEZ LES MARCHANDS MEMBRES SERVIMEUBLES SUIVANTS:

PAGE C16 - DIMANCHE-MATIN - 26 NOVEMBRE 1978

**AMEUBLEMENT LIORL CREPEAU**  
110 Place Bourget Nord  
Joliette, P.Q.  
J6E 5E5  
735-7533

**AMEUBLEMENT ROGER ALLAIN**  
3 De Grand-Pré  
Boucherville, P.Q.  
J4B 4Z6  
655-0701

**MEUBLES DENIS RIEL INC.**  
1470 St-Paul  
Farnham, P.Q.  
J2N 2W8  
293-5502

**GERARD POIRIER MEUBLES**  
568, 1ère Ave.  
St-Georges-de-Beauce, P.Q.  
G5Y 2E6  
228-2710

**J.H. DUCHESNE LTEE**  
466, rue Bagot Bagotville, P.Q.  
G8B 2N9 544-2887

**JUDE ROSS INC.**  
1545 Jacques-Cartier  
Mont-Joli, P.Q. G5H 3L3 775-4361

**F. CHATEAUNEUF INC.**  
150 boul. Cayouette Thetford  
Mines, P.Q. G6G 2B8 338-4554

**MEUBLES FERNAND MARCOTTE INC.**  
1369 Mgr Racine  
Rivière du Moulin, Chicoutimi, P.Q.  
G7H 1G9  
549-3082

**MARCEL AUGER & FILS LTEE**  
10 St-Louis  
Granby, P.Q.  
J2G 7C3  
378-5151

**ROBERT HOULD INC.**  
2303 St-Marc  
Shawinigan, P.Q.  
G9N 2J8  
539-6633

**ROLAND LECOMTE MEUBLES**  
297 Chemin du Fleuve  
Côteau du Lac, Cté Soulanges  
J0P 1B0  
763-5688

**ROLAND POULIN MEUBLES**  
St-Ephrem de Beauce  
P.Q.  
G0M 1R0  
484-2854

**YVAN MARON MEUBLES INC.**  
373 Chemin St-Louis  
St-Etienne-de-Beauharnois, P.Q.  
J0S 1S0  
429-4303