

la presse

LA PRESSE, MONTRÉAL, JEUDI 31 JANVIER 1985



L'épargne-placements: un début

■ L'an dernier, le Salon de l'Épargne-Placements a attiré 83 000 visiteurs. On attend autant de monde pour la quatrième édition du salon, qui ouvre ses portes demain à la Place Bonaventure.

C'est un succès commercial pour ses organisateurs, une bonne affaire pour les épargnants qui s'y rendent: mais c'est aussi un phénomène de société.

Comment se fait-il qu'un Montréalais sur vingt-cinq consacre des heures de loisir, surtout en fin de semaine, pour aller entendre parler de REER, de Réa, d'impôt, d'actions, ou que les parents y amènent même leurs enfants?

Il faut noter que, même si la région montréalaise est un creuset de deux groupes linguistiques, le Salon de l'Épargne-Placements est un événement largement francophone, puisqu'environ 85 p. cent des visiteurs sont de langue française.

Cinq jours de décloisonnement

Le Salon de l'Épargne-Placements, organisé par l'Université populaire marche bien, à un tel point qu'il s'agit du plus important événement du genre en Amérique du Nord. C'est d'abord parce que les visiteurs en ont pour leur argent.

Sur le plan strictement pratique, il permet aux consommateurs d'avoir accès à une foule de services gratuits qu'il serait coûteux et compliqué d'obtenir à la pièce. Courtiers, assureurs, comptables, conseillers, fiscalistes, employés de l'impôt sont sur place pour répondre aux questions.

Le salon réalise, en plus, pour cinq jours, le décloisonnement des services financiers dont on parle tant. On peut faire du magasinage pour trouver les meilleurs rendements, mais aussi comparer sur place des produits concurrents.

Enfin, pour joindre l'utile à l'agréable, il y a des attractions, par exemple que la Bourse de Montréal ait réussi le tour de force de déplacer son parquet; c'est instructif, c'est pratique, puisqu'on peut y acheter des actions, mais c'est également un «show».

Un salon francophone

Mais tous ces efforts ne porteraient pas fruit si les Québécois ne s'intéressaient pas à l'épargne et au placement. Il y a dix ans, un tel événement aurait sans doute fait faillite.

En ce sens, le salon est le symbole d'un changement profond des mentalités. Le succès des francophones sur le plan économique, ainsi que le choc de la récession ont amené les citoyens à prendre leurs finances personnelles en main.

Certains comportements, presque tabous il y a quelques années, sont devenus naturels: acheter des actions, obtenir un rendement supérieur pour ses épargnes, ne pas payer de l'impôt inutilement.

Mais le succès du salon dépend, en bonne partie, du retard qu'il reste encore à combler. Il y a encore chez les francophones un enthousiasme, une soif d'apprendre, que l'on retrouvera moins chez les anglophones, pour la bonne raison qu'ils sont plus familiers avec les choses de l'argent. Ce n'est pas par hasard si le salon attire surtout une clientèle francophone.

Le salon est aussi un sous-produit de nos deux ministères du Revenu! Les Canadiens et surtout les Québécois paient beaucoup d'impôt, et veulent tout naturellement en payer moins. Pour cette raison, c'est la fiscalité qui sert de locomotive à l'événement. Le salon se tient d'ailleurs en février parce que c'est le moment où les contribuables contribuent aux régimes enregistrés d'épargne-retraite.

Encore du chemin à faire

Si les Québécois ont en quelque sorte rompu la glace, il reste beaucoup de chemin à parcourir. Le temps n'est pas encore venu de s'asseoir sur nos lauriers, satisfaits d'avoir maîtrisé le monde de l'épargne. Cela ne se fait pas en dix ans.

Les premières étapes dans la maîtrise de l'épargne ont quelque chose de statique et de défensif; il s'agit de se familiariser avec les différents comptes de banques, avec des abris fiscaux simples, comme les REER, de payer moins d'impôt, d'organiser ses finances personnelles. Cela touche de façon directe le portefeuille.

Il y a aussi d'autres étapes. Les Québécois rattrapent leur retard dans l'achat des maisons et sont plus familiers avec les mécanismes boursiers; d'ailleurs, le salon insistera encore plus sur ces thèmes cette année.

Mais le véritable succès arrivera quand les citoyens ne se percevront pas seulement comme des épargnants et que des salons sur l'entreprise, la technologie, la productivité ou les exportations auront autant de succès auprès du grand public qu'un salon sur l'épargne et le placement.

MAGOG-ORFORD, MONT OWL'S HEAD ET COMPTON

Tourisme: Québec investit \$45,5 millions en Estrie

■ COMPTON — Le gouvernement du Québec a décidé d'investir \$45,5 millions d'ici trois

PIERRE VENNET

ans dans le développement touristique de l'Estrie.

Cet investissement gouvernemental massif permettra, d'après les promoteurs de la région, de générer des investissements privés de plus de \$200 millions et de créer près de 7 000 emplois nouveaux.

Le ministre du Tourisme, Marcel Léger, a donc fait des heureux, hier, au Sommet socio-économique de l'Estrie lorsqu'il a donné le feu vert à la mise en valeur optimale de la Station touristique internationale Magog-Orford ainsi qu'à trois autres projets majeurs de moindre importance, le Centre touristique quatre saisons du Mont Owl's Head, ainsi qu'à la création d'un village touristique global à Compton, gravitant autour de l'actuel Domaine Saint-Laurent.

Par ailleurs, le nouveau ministre des Loisirs, Jacques Brassard, a, quant à lui, enclenché le processus visant à créer un parc national au Mont Mégantic.

Maitre d'oeuvre de la politique touristique du Québec depuis son retour au cabinet l'automne dernier, M. Léger a, à lui seul, promis des subventions gouvernementales de l'ordre de \$20,8 millions et des garanties de prêts de l'ordre de \$12,5 millions additionnels, en vertu des programmes de son ministère.

Les autres ministères québécois investiront le reste.

Pour les gens de l'Estrie, région située à la fois à proximité d'importants marchés comme Montréal et les États-Unis, le tourisme s'avère un moteur de développement particulièrement important au plan économique.

Selon les promoteurs de la

Station touristique internationale Magog-Orford, la municipalité de comté Memphremagog, la ville de Magog et le canton d'Orford, la région veut transformer cette zone en une véritable station touristique quatre saisons dans le but de favoriser le développement économique régional.

Selon le maire Antoine Lacasse de Magog, le projet, lorsque réalisé, amènera la création de 6 600 emplois. La venue de touristes au Mont Orford aura un effet d'entraînement pour les municipalités de la région et générera \$171 millions d'investissements privés.

M. Lacasse croit que le projet commencera à prendre corps de ce printemps, devrait être complété à 75 pour cent dans trois ans et réalisé d'ici cinq ans.

Le projet de développement du Mont Owl's Head est un effort privé de développement du promoteur Fred Kerman, qui y investira \$36,7 millions, le gouvernement fournissant les \$8,3 millions supplémentaires.

Le projet vise à faire du Mont Owl's Head un centre touristique quatre saisons offrant un ensemble de services touristiques dont un centre de ski alpin, un terrain de golf, une auberge et des condominiums, un centre d'équitation, des tennis, etc. Le projet générerait une centaine d'emplois permanents, sans compter les emplois saisonniers.

Quant au projet du village touristique global de Compton, il vise à agrandir l'actuel Domaine Saint-Laurent, formé de l'ancien collège anglophone King's Hall, transformé en hôtel et entouré déjà d'un village de vacances. On veut notamment y ajouter 150 unités additionnelles d'hébergement et y aménager un aéroport touristique.

Le projet est de l'ordre de \$20 millions, dont \$16 millions seront fournis par l'entreprise privée.



La station du Mont Orford, associée à Magog et Memphremagog, deviendra un centre touristique quatre saisons.

ÇA «BRASSE» DANS L'INDUSTRIE DE LA RÉNOVATION

Ro-Na réplique avec force à l'offensive Provigo-Val Royal

■ Le Groupe Ro-Na répliquera avec toute son énergie au nouveau centre de rénovation géant qu'ouvrira Provigo et Val Royal en juin.

LAURIER CLOUTIER

En fait, Ro-Na structure une offensive en règle depuis six

mois, a révélé le président André Dion du groupe de 380 détaillants indépendants, qui convoquera d'ailleurs une conférence de presse «entre le 11 et le 18 février».

«Ca va brasser»

Le plus grand secret entourait les deux projets. Après que des bribes d'information aient filtré, Provigo et Val Royal ont confirmé, au cours d'une entrevue (le vice-président Jean-Claude Merizzi et le président Pierre Michaud), que «ça va brasser dans l'industrie de la rénovation qui dormait depuis des années».

Provigo (chiffre d'affaires de \$1 milliards) et Val Royal (\$47 millions) se partageront à part égale les investissements de \$1 à \$5 millions dans le premier supermarché-entrepôt de Longueuil dont on dévoilera le nom plus tard. Un deuxième doit suivre dans le West Island l'an prochain. La région de Montréal offre un marché suffisant pour cinq de ces géants de la rénovation. On projette par la suite une chaîne pour le Québec, sinon pour le Canada.

La diversification dans le marché de \$2 milliards de la rénovation devient le motus des deux partenaires. Pierre Michaud a consacré beaucoup de temps pour trouver son concept, celui de Home Depot, d'Atlanta, et l'adapter au contexte québécois.

Val Royal peut maintenant, avec Provigo déjà diversifiée dans les magasins Sports Experts par exemple, s'attaquer à des concurrents comme Ro-Na, Le castor bricoleur (Molson), Pascal, Canadian Tire, Goineau & Bousquet, etc. En outre,



Selon son vice-président, M. André Dion, Ro-Na mijote son offensive depuis six mois.

Pierre Michaud s'est adjoint, comme vice-président exécutif de Val Royal, Yves Archambeault, ex-directeur général de Dismat, un autre concurrent de Ro-Na.

De l'huile sur le feu

C'est plus que suffisant pour alimenter la rivalité légendaire entre Provigo et Ro-Na, qui regroupent tous les deux des indépendants, dans des secteurs différents mais qui débordent souvent dans les plates-bandes du voisin, le sport et les plantes par exemple (Podium et Botanix, de Ro-Na).

Devançant sa conférence de presse, le président Dion a indiqué à LA PRESSE, hier, que le Groupe Ro-Na ouvrira cette année plusieurs nouveaux centres de rénovation.

Ro-Na dévoilera ainsi une «stratégie différente» et un nouveau concept québécois, qui

ne vient «pas d'Atlanta». La bannière du nouveau centre de rénovation Ro-Na sera dévoilée lors de la conférence de presse.

Dès cette année, Ro-Na pourra compter sur de nouveaux centres de rénovation à Montréal, Québec et au Saguenay-Lac Saint-Jean, a précisé André Dion.

Il ne s'agira pas de magasins corporatifs mais lancés par des membres indépendants, assistés de Ro-Na.

La superficie des centres Ro-Na variera selon les secteurs, indique André Dion, mais se révélera concurrentielle. Le premier centre de Provigo et Val Royal s'étendra sur 55 000 pieds carrés mais la superficie des autres s'adaptera aux besoins.

L'attaque de Ro-Na sera de taille suffisante pour «enlever le goût aux autres» de se lancer dans la rénovation, conclut André Dion.

Déficit record de la balance commerciale US

■ WASHINGTON (AFP) — La balance commerciale des États-Unis s'est soldée en 1984 par un déficit record de \$123,3 milliards, en hausse de 78 p. cent par rapport au précédent record établi en 1983 (\$69,4 milliards), a annoncé hier le département du Commerce.

Cet énorme déficit, conséquence de la fermeté du dollar et de la reprise économique qui ont entraîné une forte progression des importations américaines, représente un quasi-triplement du déficit de 1982 (\$42,7 milliards) et va augmenter en 1985, selon le département du Commerce.

Toutefois, en décembre dernier le déficit n'a atteint que \$8,2 milliards (après ajustement saisonnier) contre \$9,9 milliards en novembre, soit le plus faible déficit mensuel depuis décembre 1983 (\$6,7 milliards).

Globalement, les importations américaines ont progressé de 26,4 p. cent en 1984 pour atteindre \$341,2 milliards, tandis que les exportations n'augmentaient que de 3,7 p. cent pour totaliser \$217,9 milliards.

Environ 30 p. cent du solde négatif des échanges extérieurs

américains en 1984 est attribuable au déficit à l'égard du Japon, qui a atteint le niveau record de \$36,8 milliards contre \$21,7 milliards en 1983 et que Washington souhaite vivement réduire.

D'importants déficits ont également été enregistrés à l'égard du Canada (\$20,4 milliards), de la CEE (\$13,3 milliards), de Taiwan (\$11,1 milliards), de la RFA (\$8,7 milliards) et du Mexique (\$6,2 milliards).

Autre record prévu

Le secrétaire au Commerce Malcolm Baldrige a déclaré hier, après la publication de ces statistiques, que les États-Unis s'acheminaient vers un autre déficit record en 1985.

La reprise de la croissance économique et la prolongation de l'impact de la hausse du dollar en 1984 indiquent une progression des importations au cours des prochains mois, a-t-il précisé.

Certains experts américains prévoient un déficit de plus de \$130 milliards en 1985, mais ils excluent toutefois une progression aussi forte que celle enregistrée en 1984.

Le flux d'importations bon marché — en raison de la fermeté du dollar — et le tassement des prix du pétrole sont en partie à l'origine du faible niveau de l'inflation depuis trois ans aux États-Unis (environ 4 p. cent par an pour les prix de détail).

Mais ces importations font perdre de nombreux emplois aux secteurs traditionnels de l'industrie américaine dont la compétitivité à l'étranger s'est en outre fortement érodée en raison de la forte progression du dollar qui renchérit les produits américains, notent les spécialistes.

En décembre dernier, les importations américaines ont baissé de 3,1 p. cent par rapport à novembre pour totaliser \$27,4 milliards, tandis que les exportations augmentaient de 4,7 p. cent à \$19,2 milliards.



COÛT ADDITIONNEL DE \$20 MILLIONS, RECONNAÎT COATES

La construction des frégates est retardée

OTTAWA — Après plusieurs jours de suspense, le ministre fédéral de la Défense nationale, Robert Coates, a avoué finalement que le programme militaire de construction des frégates sera retardé.

MAURICE JANNARD
de notre bureau d'Ottawa

M. Coates a confirmé hier que le maître-d'œuvre du projet de \$3,4 milliards, la firme St-John Shipbuilding, du Nouveau-Brunswick, rencontrait des problèmes de conception et de planification.

« Le délai est une question de

mois et n'est pas sérieux », a déclaré M. Coates. Pour minimiser l'affaire, il a ajouté que le coût supplémentaire serait de \$20 millions. « C'est vraiment une petite somme quand on songe aux milliards de dollars qui sont en jeu », a-t-il dit.

Peu habitué à faire face aux caméras de télévision et légèrement nerveux, le ministre de la Défense a déclaré qu'il ne voulait pas être cité sur les chiffres qu'il venait de fournir.

Les problèmes des six frégates font suite à ceux rencontrés par le programme de réarmement de

la flotte aérienne canadienne. Cinq des 30 CF-18 du ministère de la Défense sont cloués au sol actuellement à cause de troubles majeurs.

Les avions de chasse ont coûté \$35 millions l'unité aux contribuables canadiens, tandis que le prix de chaque frégate s'élèvera à \$570 millions pièce. La première frégate devait entrer normalement en service dans quatre ans.

M. Coates a confirmé hier également que des spécialistes américains viendront à la rescousse des ingénieurs canadiens pour remettre le projet naval sur la bonne voie.

Quoi qu'en dise le ministre, les problèmes entourant la construction des six frégates sont suffisamment importants pour que le propriétaire de la St-John Shipbuilding, J.K. Irving, soit venu passer deux jours à Ottawa. M. Irving y a rencontré le ministre et les hauts-fonctionnaires du ministère de la Défense.

De plus, il y aura une autre réunion entre les mêmes personnes au mois de mars. À ce moment, a dit M. Coates, nous connaîtrons exactement l'ampleur des difficultés.

Tout en réaffirmant qu'il s'agit de problèmes « pas sérieux », le

ministre de la Défense se sent obligé d'excuser l'industrie canadienne.

L'inexpérience des industriels canadiens serait la cause du délai. « Vous savez, a dit le ministre, ça fait plus de 20 ans que le Canada n'a pas construit d'équipement militaire naval ».

Il a précisé que les difficultés de conception touchaient la construction des navires et non l'armement. On sait que le Canada a confié l'armement et l'équipement électronique des frégates à la société américaine Sperry.

M. Coates a indiqué que le contenu canadien final ne serait pas

diminué en raison des problèmes rencontrés.

Ceux-ci ont fait surface dans le public vendredi dernier lorsque le président de la St-John Shipbuilding, Andrew McArthur, a remis sa démission. Des divergences avec le propriétaire et les problèmes entourant les frégates auraient été à la source du geste de M. McArthur.

Dès le début de cette semaine, le ministre de la Défense a été interrogé par les députés et les journalistes sur ce qui n'allait pas. M. Coates a esquivé les questions durant tout ce temps et ce n'est hier qu'il a fait le point finalement.

OPEP: baisse de \$29 à \$28

GENÈVE (AFP) — L'OPEP a décidé officiellement, à une majorité de neuf membres sur 13, une nouvelle baisse historique des prix de son pétrole, hier, à Genève, à l'issue d'une des conférences les plus houleuses de son histoire.

Le prix du baril de 159 litres de qualité arabe léger saoudien est réduit d'un dollar, soit de \$29,00 à \$28,00 et de surcroît il est abandonné en tant que prix de référence (Marker Crude) de l'organisation, a indiqué le président de la conférence de l'OPEP, le Dr Subroto (Indonésie).

« Nous n'avons plus besoin d'un brut de référence, comme l'arabe léger », a ajouté le ministre, à l'issue d'une conférence extraordinaire de deux jours et demi.

Trois pays (Algérie, Iran et Libye) se sont dissociés eux-mêmes de cette décision de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole, tandis que neuf pays (Émirats arabes unis, Irak, Koweït, Nigeria, Qatar, Arabie saoudite, Émirats arabes unis et Venezuela) ont voté pour. Le Gabon s'est pour sa part abstenu.

L'OPEP prend généralement ses décisions à l'unanimité, mais dans les périodes les plus agitées des 24 ans de son histoire, notamment en 1974, en 1976 et entre 1978 et 1981, des dispositions-clefs comme le niveau des prix avaient été adoptées à la majorité simple, indique-t-on dans les délégations.

Le prix de référence

La pression du marché, marquée par la surabondance de l'offre sur la demande, a donc eu raison de l'OPEP qui ne représente plus que 30 p. cent de la production mondiale. Déjà en mars 1983, à Londres, à la fin d'une conférence-marathon, le prix de référence de l'organisation avait été baissé de \$34 à \$29.

« Le prix de référence est le pilier et l'âme de l'OPEP », a déclaré le ministre algérien du Pétrole, M. Belkacem Nabi. M. Nabi a affirmé que ce prix restait pour l'Algérie à \$29 le baril, faisant valoir que selon les statuts de l'OPEP, l'unanimité est requise pour adopter les décisions qui engagent normalement tous ses membres.

La solution soutenue par l'Arabie saoudite, pays-clé de l'OPEP en raison de ses énormes richesses pétrolières, l'a emporté sur toute la ligne, selon les participants à la conférence.

La nouvelle grille de prix de l'OPEP stipule que désormais l'écart maximum devrait être d'environ \$2,40 contre \$1,00 précédemment entre les prix des bruts extra-légers africains et les bruts lourds arabes (du Golfe), selon le communiqué officiel.

Seule la première famille de bruts, qui sont fortement concurrencés par la production d'autres pays non-membres de l'organisation, comme le Royaume-Uni ou la Norvège, devrait voir ses prix baisser de \$30,50 à \$28,90 environ. En revanche, les prix des bruts lourds restent inchangés, le Arab Heavy restant à \$26,50. Ces bruts sont traditionnellement moins chers car plus difficiles à traiter dans les raffineries, mais sur le marché, leur décade est actuellement moins forte que pour les légers.

Il appartiendra à chaque pays de fixer les prix de ses propres bruts, en accord avec cet éventail de prix, selon le communiqué final publié par le secrétariat de l'OPEP.

Solution injuste

« C'est une solution injuste », a déclaré le ministre algérien, précisant que son pays annoncerait plus tard sa décision sur le niveau des prix pratiqués. Mais, a ajouté M. Nabi, ce ne sera certainement pas une hausse.

La Nigeria, qui faisait cavalier seul avec des prix pour son brut (bonny light) baissés de deux dollars depuis octobre dernier, a ainsi décidé de réintégrer la grille officielle des prix de l'organisation. À \$28,65 le baril, le prix de son brut, de qualité légère, se retrouve exactement au même niveau que celui de son concurrent direct, le Brent produit par la Grande-Bretagne.

Enfin, le plafond de production des 13 pays de l'organisation demeure fixé à 16 millions de barils-jour, a indiqué le président de la conférence. L'OPEP avait ramené son plafond de 17,5 mbj à 16 mbj, en octobre, pour tenter d'éviter la chute des prix.

À CAUSE DU BAS PRIX DU PORC, DU BOEUF ET DES CÉRÉALES

13 % des fermiers québécois ont des difficultés financières

Si 13 p. cent des fermiers québécois, c'est-à-dire 4 200, éprouvent depuis l'an dernier de sérieuses difficultés financières, cela est principalement dû à la faiblesse des prix des produits non encore protégés comme le porc, les céréales, le bœuf, etc., par des quotas de production.

MICHEL GIRARD

Pour remédier à cette situation qui frappe également les fermiers de toutes les provinces, il faudrait créer un office national de commercialisation pour chacun de ces produits. Ces organismes se chargeraient de fixer non seulement des quotas mais aussi les prix et ce en tenant compte des coûts réels de production.

C'est ce qu'a indiqué à LA PRESSE M. Jean-Yves Couillard, vice-président de l'Union des producteurs agricoles (UPA), précisant que la situation des agriculteurs se détériore depuis le début de la récession, en 1982.

Même si le nombre de faillites en agriculture est relativement faible par rapport au nombre total de fermiers, il n'en demeure pas moins que l'augmentation des faillites depuis 1982 donne un indice assez révélateur de l'état de santé des agriculteurs.

De 1981 à 1984, le nombre de faillites de fermiers a triplé au Québec, passant de 54 à 162. Même s'il y a beaucoup moins de fermiers au Québec qu'en Ontario et dans les provinces de l'Ouest, c'est tout de même le Québec qui a enregistré l'an dernier le record des banqueroutes agricoles. L'Ontario, qui avait l'habitude de détenir ce triste record, est arrivée au deuxième rang avec 154 faillites. Par rapport à 1983, le Québec a connu 37 faillites de plus alors que l'Ontario s'en est tirée avec 11 de moins.

Endettement vs revenus

Dans son bilan de l'année 1984, le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Jean Garon, a indiqué la semaine dernière que les fermiers québécois avaient enregistré l'an passé des revenus record de l'ordre de \$3,3 milliards. Et dans son ensemble, la production agricole

avait connu une excellente année...

Alors comment explique-t-on la hausse des faillites et le nombre accru de fermiers en difficultés financières ?

« Les revenus ont peut-être augmenté, les productions et les récoltes ont peut-être été meilleures... mais cela ne signifie pas pour autant que les exploitations agricoles sont plus rentables », répond M. Couillard.

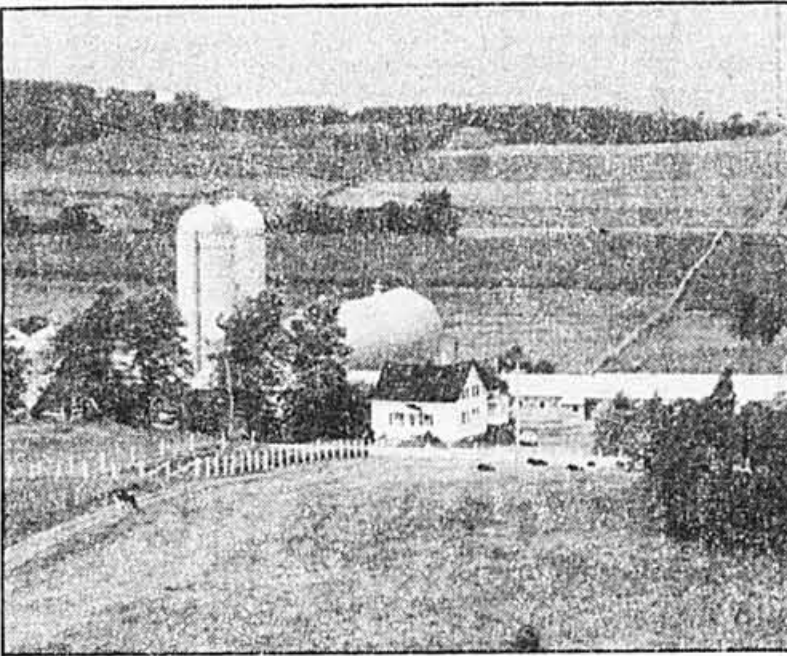
« Un grand nombre d'agriculteurs ont fait, dans le passé, de gros investissements, ajoute-t-il. Et ces derniers se retrouvent aujourd'hui avec un important problème d'endettement. Ce problème est dû à la combinaison de deux facteurs : affaiblissement des prix de certains produits majeurs comme le porc et le bœuf élevé de l'argent (les intérêts sur les emprunts) ».

Et comble de malheur, la valeur des fermes québécoises, à l'instar de celles de l'Ontario, a baissé ces dernières années d'environ 30 p. cent. Cette chute a même atteint près de 50 p. cent dans la région de Montréal.

Si les revenus et les productions agricoles ont augmenté au fil des années, il faut dire que les coûts d'exploitation des entreprises agricoles ont également grimpé. En principe, il n'y aurait pas de problème si les prix suivaient les hausses de coûts. Mais il y a un hic : les prix obtenus par les fermiers, précise M. Couillard, sont nettement en deçà des coûts de production.

Pour corriger cette situation, dit-il, la meilleure solution consiste donc à protéger tous les agriculteurs comme on le fait pour les producteurs de lait, d'œufs, de volailles, de bœufs.

« Il est évident que l'assurance-stabilisation est un bon programme d'aide financière. Mais il faut savoir que ce programme a été conçu pour aider les agriculteurs en fonction d'une mauvaise année sur cinq. Mais dans une longue crise comme celle que l'on traverse depuis 1982, pareil programme ne peut pas être aussi efficace que ceux pouvant être mis de l'avant par les offices de commercialisation », conclut M. Couillard.



Les faillites de fermiers ont triplé au Québec de 1981 à 1984.

MISES EN CHANTIER

Le Québec s'est mieux tiré d'affaires

OTTAWA (PC) — Les constructeurs québécois d'habitations se sont mieux tirés d'affaires que leurs collègues des autres provinces en 1984.

Le Québec est la seule province où les mises en chantier ont enregistré une hausse par rapport à l'année précédente.

Les statistiques rendues publiques hier par la Société canadienne d'hypothèques et de logement indiquent que le nombre total de mises en chantier a baissé, passant de 162 645 en 1983, à 134 900 en 1984.

Ces données viennent confirmer ce que des experts prévoyaient depuis déjà quelques semaines : le nombre des mises en chantier à travers le Canada pour l'année 1984 s'avère être un des plus faibles jamais connus.

Selon M. Tony Stukel, responsable des statistiques pour l'Agence fédérale, la situation

économique et l'incertitude des éventuels acheteurs devant l'avenir expliquent probablement le peu de mises en chantier.

Ce sont les provinces de l'Alberta et de la Colombie-Britannique qui ont connu la pire année.

Au Québec, il y a eu 41 902 mises en chantier en 1984, contre 40 318 l'année précédente. Il s'agit de la meilleure performance dans cette industrie depuis 1978.

La plupart des analystes attribuent notamment la chute des constructions de maisons unifamiliales à la hausse des taux hypothécaires du printemps de 1984.

À travers le pays, les mises en chantier totales se répartissaient de la façon suivante : 83 651 habitations détachées unifamiliales, 5 592 habitations semi-détachées ou duplex, 8 315 maisons en rangée et 37 342 appartements.

L'ÉCONOMIE QUI S'ÉCRIT

Le franchisage, pour éviter les faiblesses des PME

Comme la crise économique l'a montré ces dix dernières années il est de plus en plus risqué de se lancer en affaires seul : une PME sur trois ne survit pas à la première année de son existence.

Les trois causes classiques les plus courantes sont connues : mauvaise gestion, sous-capitalisation et isolement du monde extérieur.

L'hécatombe dont sont victimes les PME, particulièrement au Québec, fait donc tirer une conclusion importante : les « entrepreneurs » de chez nous n'ont pas peur des risques...

Pourtant une solution simple s'offre de plus en plus qui pallie les carences des patrons en herbe et élimine en quelque sorte une bonne partie du risque à courir.

Au lieu de se lancer seul dans une PME fragile, ne vaut-il pas mieux entrer dans la grande famille d'un réseau de franchises, qui a dépassé le stade de la PME, a fait ses preuves, et offre aux gens décidés et ambitieux, de partager ses recettes et son succès.

Car ce qui fait la force d'un tel système correspond à la faiblesse de l'homme ou de la femme d'affaires isolé : à son manque de formation, il apporte une prise en mains lui permettant d'obtenir par des cours les avantages de l'expérience, sans en avoir couru les risques.

tel système correspond à la faiblesse de l'homme ou de la femme d'affaires isolé : à son manque de formation, il apporte une prise en mains lui permettant d'obtenir par des cours les avantages de l'expérience



JEAN POULAIN

sans en avoir couru les risques.

Le problème du financement est le second écueil d'un gérant de PME, souvent même à cause d'un succès de départ trop rapide, l'accroissement des ventes demandant des liquidités qui dépassent ses capacités.

En acceptant un candidat dans son système de franchises par contre, le franchisé sait de quel capital de départ il doit bénéficier ; il n'y a donc pas de mauvaises surprises. Naturellement, s'il ne dispose pas du capital requis, il ne peut pas plus espérer entrer dans un système de franchises que fonder sa propre entreprise.

Quant au manque de contacts avec le monde extérieur qui caractérise le patron de PME, il tranche avec les échanges personnels que se manifestent en-

tre eux les confrères franchisés.

Pour parler encore statistiquement, soulignons que deux études réalisées aux États-Unis entre 1971 et 1981 montrent que le taux d'échec des entreprises franchisées comparé à celui des entreprises individuelles nouvelles se situe à 5-7 p. cent au lieu de 33 p. cent pour ces dernières.

En 1981, le franchisage atteignait presque tous les domaines d'activité au détail au Canada et s'étendait avec près de 500 franchiseurs, à près de 25 000 établissements réalisant des ventes au détail d'environ \$30,3 milliards soit plus de 32 p. cent du total des ventes au détail au Canada, tout en alimentant 250 000 emplois (soit une moyenne de 10 emplois par établissement franchisé et 500 par système de franchises).

Un moyen facile de s'étendre

Inversement, un propriétaire de PME qui a réussi mais pour qui l'expansion de ses affaires pose problème, peut envisager offrir lui-même des franchises aux gens dynamiques qui rêvent de se lancer en affaires. Pourquoi la recette qui a réussi dans une PME ne pourrait pas se répéter dans une autre, leur association ne pouvant qu'améliorer la situation des deux parties ?

L'avocat et consultant pour

PME, Jean H. Gagnon, a préparé pour les candidats aux affaires ou pour les dirigeants chevronnés de PME, deux ouvrages à vocation parallèle : « Comment acheter une franchise » et « Développer votre entreprise par le franchisage ».

Le premier est le « guide du futur franchisé », comme le mentionne l'auteur, et l'autre pourrait tout aussi bien se qualifier de « guide du futur franchiseur ».

Ce double fait immédiatement ressortir au lecteur la nécessaire sincérité de l'auteur, pris à défendre les intérêts d'un franchisé dans un volume, et d'un franchiseur, dans l'autre.

Étant, de plus, de formation juridique (avocat) il est bien placé pour insister sur — et pour éclaircir — ce qu'il qualifie « d'épine dorsale de tout le système », le libellé du contrat de franchise, qui lie franchiseur et franchisés.

Le développement et la popularité de ce type d'activité a en effet amené, là comme ailleurs, du bon et du moins bon, de sorte qu'il faut y regarder à deux fois.

Le guide du franchisé est donc particulièrement utile, voire indispensable, à tous ceux qui décident d'explorer ce type d'avenue car il prend pratiquement le candidat par la main et le conduit chronologiquement à travers toutes les étapes, comme le ferait une bonne agence

de voyages pour qui rien n'est laissé au hasard.

Les deux ouvrages fourmillent de conseils (le guide du franchisé se termine par un résumé sous forme de « vérifications du futur franchisé », sous forme de 74 questions dont les réponses ont été étudiées dans le livre).

Un des chapitres intéressants des deux ouvrages concerne les « avantages et inconvénients, pour le franchisé » et son pendant dans le second volume, pour le franchiseur.

Parmi les avantages dont profite le franchisé on peut relever qu'il ne part pas de zéro comme dans une PME ordinaire profitant d'une notoriété créée par d'autres, que la conception et la planification de son entreprise ont été élaborées et approuvées, que le financement est plus facile et à meilleur taux, qu'il acquiert une formation en gestion et exploitation, qu'il bénéficie d'économie d'échelle pour les achats, pour la publicité et que, d'une façon plus générale, il peut faire concurrence à la grosse entreprise. Il suffit de voir la compétition que se livrent certains franchisés de Provigo au groupe Steinberg pour réaliser qu'avec le franchisé le petit peut souvent profiter des avantages des gros sans en supporter les inconvénients.

Parlant de ces inconvénients, le franchisé en a sa part, que Me Gagnon ne cache pas.

Le premier est évidemment de ne pas être son propre patron c'est-à-dire que le franchisé ne peut pas laisser libre cours à sa propre créativité... (ce qui est parfois un avantage) car il lui faut comprendre que l'aspect « système » constitue l'essence même de la relation de franchisage.

Parmi les autres inconvénients, l'on relève le partage des profits (de sa propre franchise), la difficulté de vendre ou de transférer son établissement, les pénalités en cas de bris du contrat, etc...

Il faut aussi, et en premier lieu, se méfier des agents qui vendent des franchises puisqu'ils ont un intérêt direct à vous faire accepter un engagement.

Quelles aptitudes sont requises du nouveau franchisé ? Comment sélectionner un franchiseur ? Que contient le contrat de franchisage ?

L'auteur est secrétaire-trésorier et membre fondateur de l'Institut National sur le Franchisage.

— COMMENT ACHETER UNE FRANCHISE, guide du futur franchisé ; — DEVELOPPER VOTRE ENTREPRISE PAR LE FRANCHISAGE, deux ouvrages de Jean H. Gagnon publiés par Les Éditions Agence d'ARC Inc., à Montréal.

ÉCONO-FLASHES

ANDRÉ CHÉNIER

Le dividende de Dome Petroleum

■ Dome Petroleum a fait savoir hier qu'un dividende de 48 cents et demi par action sera payé sur les actions privilégiées de série A de la compagnie, le 1er mars, aux actionnaires inscrits au 15 février. Sur les actions privilégiées de série B, un dividende de 48 cents et demi sera également payé à la même date.

Les résultats de Consumers Gas

■ C'est un bénéfice net de \$24 369 000, ou 70 cents par action, sur des revenus de \$436 048 000 que Consumers Gas a enregistré pour son premier trimestre, période qui a pris fin le 31 décembre dernier. Ce bénéfice est supérieur de \$4,9 millions, ou 15 cents par action, à celui du premier trimestre de l'exercice précédent. L'amélioration tient surtout à des gains réalisés sur la vente d'investissements dans des valeurs de Scientific Research Tax Credit. Les ventes de gaz ont fléchi, en valeur, de \$12,7 millions à \$412,8 millions, en raison surtout d'un début d'hiver plus élément.

Transfert d'hypothèques à la CCCI

■ Dans l'espoir d'intéresser des emprunteurs qui ont déjà contracté une hypothèque ailleurs, la Banque de Commerce Canadienne Impériale a décidé de lancer, le 1er février, un Programme de transfert d'hypothèques. Selon un porte-parole de la Banque, ce programme devrait intéresser ceux qui ont déjà une hypothèque ouverte ou celui qui peut obtenir de son créancier hypothécaire qu'il permette le transfert d'une hypothèque avant l'échéance. Pour un transfert à la BCCI, le client devrait payer à cette institution \$65, soit à peu près le même montant qu'exigerait le créancier hypothécaire actuel pour un renouvellement, plus tout frais que le créancier actuel pourrait exiger pour le transfert. Ces frais varient généralement entre \$50 et \$75.

Le déficit de Rogers Cablesystems

■ La société torontoise Rogers Cablesystems a terminé le premier trimestre de son exercice, le 30 novembre dernier, avec un déficit de \$5 463 000, ou 28 cents par action, sur des revenus de \$81 062 000, en regard d'un déficit de \$5 764 000, ou 29 cents par action, sur un chiffre d'affaires de \$70 154 000 pour le trimestre correspondant en 1983. Les fonds autogénérés provenant de l'exploitation sont passés de \$20 557 000 à \$37 082 000. Au cours du premier trimestre du présent exercice, le nombre total d'abonnés au câble a augmenté de 39 000 pour s'établir à 1 951 000.

Vior à la Bourse de Montréal

■ Les actions ordinaires et bons de souscription de la société d'exploration minière Vior Inc. seront inscrits à la Bourse de Montréal et admissibles à la négociation le 1er février, dans la section des petites entreprises de ressources. Ces actions et bons de souscription seront négociés sous les symboles «VIO» et «VIO.Wt» au téléscripteur. Les transactions apparaîtront dans la presse financière sous les noms abrégés «Vior» et «Vior.Wt». La société, qui a complété l'an dernier un programme de travaux d'exploration d'environ \$520 000, possède des terrains miniers aurifères dans le canton de Dieppe (région de Casa-Berardi), dans le nord-ouest du Québec, et dans les cantons Celoron-Ligneris (région d'Amos-Joutel), en Abitibi.

Autres démissions à la tête de la Baie

■ Deux administrateurs de la Compagnie de la Baie d'Hudson ont démissionné, à la suite du président et chef de la direction, Donald McGiverin, qui, la semaine dernière, annonçait qu'il prenait sa retraite. Les deux nouveaux démissionnaires sont Don Wood, vice-président aux finances, et Ken Tucker, vice-président aux services d'information. En 1982, la compagnie de la Baie d'Hudson essayait un déficit de \$127,6 millions, son plus gros déficit depuis la Grande Dépression. L'année suivante, elle connaissait un bénéfice de \$64,9 millions mais, l'an dernier, les pertes s'élevaient à \$166,4 millions pour les neuf premiers mois de l'exercice.

Croissance de Xerox Canada

■ Xerox Canada Inc., filiale de Xerox Corp., a accru quelque peu ses bénéfices et son chiffre d'affaires l'an dernier. La compagnie rapporte que son bénéfice net a été de \$56,4 millions, ou \$1,69 par action (après paiement de dividendes sur les actions privilégiées), comparativement à un bénéfice de \$45,8 millions, ou \$1,53 par action, pour l'exercice précédent. Le chiffre d'affaires du dernier exercice a été de \$752,8 millions, comparativement à \$681,7 millions pour l'exercice précédent. Au dernier trimestre, le bénéfice net a été de \$16 776 000, ou 48 cents par action, en regard d'un bénéfice de \$16 345 000, ou 55 cents par action, pour le trimestre correspondant en 1983. A New York, le président de Xerox Corp., David Kearns, a déclaré qu'en raison d'une vive concurrence et de la fermeté du dollar, notamment par rapport au yen, le premier trimestre du présent exercice sera probablement «difficile», le bénéfice par action n'atteignant pas les \$1,20 par action de l'an dernier.

Celanese rachète des actions

■ La société américaine Celanese Corp. a fait savoir hier que, de temps à autre, elle rachètera de ses propres actions ordinaires jusqu'à concurrence de 675 000 actions, outre les 222 000 actions dont elle avait annoncé, le 10 janvier, qu'elle ferait l'acquisition. Ces actions seront versées au trésor et utilisées pour les fins générales de la compagnie. Celanese Corp. compte présentement 13,4 millions d'actions ordinaires en circulation.

Le Canada livre du blé à l'Égypte

■ L'Office canadien du blé a conclu avec l'Égypte un contrat pour la livraison de 500 000 tonnes de blé cette année, soit à peu près la même quantité que l'an dernier. La commande est évaluée à environ \$100 millions. Quelque 125 000 tonnes de blé partiront de Vancouver à destination de l'Égypte le mois prochain.

Unicorp veut toutes les actions d'Union

■ La société Unicorp Canada, de Toronto, a fait savoir hier qu'elle se propose d'échanger de ses actions contre toutes et chacune des actions ordinaires de Union Enterprises qui ne lui appartiennent pas encore. Unicorp possède présentement 4,5 millions (environ 13,8 p. cent) des actions ordinaires de Union présente en circulation. Pour chacune de leurs actions ordinaires, les actionnaires de Union recevraient une action privilégiée de catégorie II, série B, d'Unicorp, ainsi qu'un demi-bon de souscription donnant droit d'acheter une action de catégorie A sans droit de vote.

Cascades a les yeux sur la France

■ Cascades Inc. songe à faire l'acquisition d'une usine de pâte et de carton du centre de la France, près de Grenoble, la cartonnerie Maurice Frank, semblable à ses acquisitions de Jonquière et d'East Angus. Cascades se borne pour l'instant à indiquer qu'il s'agit d'une entreprise en difficultés et que le nouvel investissement serait financé en partie à même ses fonds généraux.

Le déficit de Lafarge Corporation

■ La cimenterie américaine Lafarge Corporation, société-mère de Ciments Canada Lafarge Ltée, de Montréal, accuse pour 1984 un déficit net de \$4,6 millions (US) ou 20 cents par action, sur un chiffre d'affaires net de \$927,4 millions. C'est là une amélioration par rapport à une perte nette de \$13,1 millions, ou 41 cents par action, que la compagnie accusait pour l'exercice précédent, sur des ventes nettes de \$867,9 millions. Avant déduction des dividendes sur les actions privilégiées d'une filiale, Lafarge Corp. enregistrerait l'an dernier un gain de \$0,6 million (US). Le président et chef de la direction John D. Redfern a souligné qu'en dépit de grèves prolongées dans la plupart des cimenteries américaines de la compagnie, il y a eu l'an dernier une amélioration générale des résultats d'exploitation. Cette amélioration, a-t-il dit, peut être attribuée à l'accroissement de l'activité de la construction aux USA et dans l'est du Canada, à la baisse des frais d'intérêt sur une dette diminuée et à l'absence de charges pour la part d'actionnaires minoritaires enregistrées en 1983.

Précision du Trust Victorian Grey

■ Le Trust Victorian Grey tient à préciser que son taux d'intérêt pour l'hypothèque d'un an et présentement de 10,75 p. cent, non pas de 10,25 p. cent comme il a paru dans le tableau «Les taux d'intérêt» publié mardi en page C2.

L'usine de Mirabel produira des hélicoptères militaires

■ OTTAWA — Le gouvernement fédéral et la firme Bell Helicopter comptent sur la production d'appareils militaires pour rentabiliser la nouvelle usine de Mirabel.

Gilles PAQUIN
de notre bureau d'Ottawa

C'est ce qu'indiquent des informations recueillies par LA PRESSE hier auprès du ministère de l'Expansion industrielle et régionale à Ottawa ainsi qu'auprès de la firme elle-même.

«Bell n'a pas encore annoncé son intention de faire des appareils militaires à Mirabel mais nous espérons qu'elle le fera», a déclaré hier un porte-parole de la Direction de l'électronique et de l'aérospatiale du ministère M.

Cliff Mackay.

Vivement intéressé à la promotion des ventes d'équipement militaire canadien à l'étranger, M. MacKay a souligné qu'il existait d'excellentes perspectives pour ces appareils. Il a cité en exemple le remplacement prochain de quelques 1 200 hélicoptères légers HLX de l'armée américaine, ainsi que d'autres commandes de plus grande envergure.

C'est d'ailleurs ce ministère qui a financé une partie du projet d'implantation de Bell en offrant une subvention de \$165 millions au chapitre de la recherche militaire. Québec a pour sa part contribué \$110 millions pour assurer la construction de cette usine de \$514 millions à Mirabel.

Ni le ministre de l'Industrie et

du Commerce de l'époque, M. Ed Lumley, ni son collègue des Finances, M. Marc Lalonde, n'avaient cependant évoqué la vocation militaire de cette entreprise lors de l'annonce de la participation gouvernementale en octobre 1983.

«Bell n'a jamais dit que ses hélicoptères de la série 400 (celle qui sera fabriquée à Mirabel) serviraient exclusivement au marché de l'aviation civile», a soutenu hier le directeur des relations publiques de la compagnie à Fort Worth, M. Martin Reisch, lors d'un entretien téléphonique.

Rejetant du revers de la main les critiques de ceux qui laissent entendre depuis des mois que la nouvelle usine sera un autre éléphant blanc, M. Reisch a dit que les travaux allaient de l'avant.

«Un premier prototype de cet appareil vole déjà depuis quelques mois et quatre autres viendront s'ajouter au cours de l'année», a dit M. Reisch.

«La construction d'aéronefs militaires à Mirabel est loin d'être un rêve a-t-il dit. Nous y songeons sérieusement et nous offrirons ces hélicoptères aux deux secteurs dans tous les pays où nous irons».

Interrogé à ce propos hier aux Communes, le ministre de l'Expansion économique et régionale, M. Sinclair Stevens, a réitéré sa confiance dans l'avenir du projet de Mirabel. Faisant peu de cas des pronostics de ventes d'hélicoptères pessimistes publiés depuis quelques mois, M. Stevens a dit qu'il s'agissait de «spéculations futiles».

La maison de courtage Wood Gundy vient d'ouvrir un bureau à Shanghai

■ Convaincue que les hommes d'affaires canadiens sont loin d'avoir exploité toutes les possibilités qui leur sont offertes en Chine, la maison de courtage Wood Gundy vient d'ouvrir un bureau à Shanghai afin de stimuler les échanges commerciaux et industriels entre le Canada et la Chine.

FRANCINE OSBORNE

Pour ce faire, Wood Gundy s'est associée à la Shanghai Investment and Trust Corporation (SITCO), l'entente à ce sujet ayant été signée le 12 novembre 1984. La nouvelle compagnie, Wood Gundy Calatchi China Investments Limitée (WCI), est dirigée par Ralph-Franklin Calatchi, un banquier international, docteur en économie de l'Univer-

sité de Paris et MBA de l'Université Columbia, de New York. Wood Gundy est la seule société occidentale à pouvoir profiter d'une telle association, les Japonais l'ayant précédée.

De passage à Montréal, M. Calatchi a expliqué à LA PRESSE, que la WCI joue en Chine le rôle d'une banque d'affaires, chargée de mettre au point le financement de projets sino-canadiens. En outre, WCI agit comme conseiller financier auprès de ses clients, tout en élargissant son rôle à la prospection d'occasions d'affaires pour les investisseurs canadiens. M. Calatchi parle le chinois et connaît bien la Chine, mais il avoue qu'il a encore beaucoup à apprendre de ce pays immense et complexe.

WCI a identifié sept champs d'action, où l'expertise canadien-

ne a de bonnes chances de percer et de battre la concurrence de pays comme le Japon, les États-Unis et les nations européennes.

D'abord la climatisation, tant pour l'industrie que pour les voitures et les immeubles à loger. Il y a deux projets en discussion en ce moment, qui nécessiteraient des investissements de \$7 millions à \$10 millions. Il s'agit, à l'aide d'entreprises conjointes avec des Chinois, d'établir des lignes de production de climatiseurs selon la technologie canadienne.

Un secteur connexe intéresse aussi la Chine : la conservation des aliments par le froid. Dans ce cas, la Chine est intéressée à des contrats clés en main, où les entrepreneurs fourniraient non seulement la technologie, mais assureraient la construction d'installations de production et formeraient le personnel chinois.

Le domaine hôtelier offre des possibilités considérables. Le tourisme se développe, tout comme les relations commerciales avec

l'étranger, ce qui amène en Chine un nombre croissant d'hommes d'affaires.

Il y a aussi de l'avenir dans la bière en Chine. Les Chinois en consomment davantage et ne peuvent répondre à la demande. Des ententes ont déjà été conclues avec des brasseurs allemands, mais la Chine a pris contact avec deux firmes canadiennes en vue de la formation de sociétés en co-participation.

Dans le secteur du transport, la Chine s'intéresse au Canada comme fabricant de motocyclettes, ne voulant pas dépendre totalement du Japon dans le domaine du transport.

Les entreprises de télécommunication du Canada disposent également de possibilités considérables de coopération fructueuse avec la Chine, tout comme les compagnies de pâtes et papiers locales. Les sociétés papeteries canadiennes font cependant face à une concurrence féroce des Scandinaves.

BOUCHERVILLE Des investissements de \$10 millions

■ Une dizaine d'entreprises investissent quelque \$10 millions sur le territoire de Boucherville, avant le printemps.

«Ces projets d'investissements dépassent déjà ceux réalisés en 1984», a indiqué le maire de Boucherville, M. Jean-Guy Parent, qui prévoit pouvoir annoncer dans deux mois d'autres investissements de \$10 millions.

Parmi la liste de projets dévoilés hier, on note la construction d'un motel de 100 unités le long de la transecanadienne (angle de Montagne et de Normandie). Un investissement de \$2,5 millions consenti par la chaîne ontarienne «Journey's Inn», ce qui implique une vingtaine de nouveaux emplois.

La compagnie Mec-Fab dépensera également \$2,5 millions, un projet réalisé en deux phases, pour faire construire un bâtiment de 35 000 pieds carrés, sans compter l'achat d'équipements nécessaires à la fabrication de positionneurs pour la robotique et

les installations d'industries papeteries. Résultat : 35 nouveaux emplois.

Cinq autres projets d'expansion sont en voie de réalisation ou le seront incessamment :

- expansion de 50 000 pieds carrés de l'entrepôt Uni-Select, \$1,5 millions ;
- expansion de 13 000 pieds carrés de l'usine Merlin Gerin Canada, \$400 000 ;
- expansion de 11 500 pieds carrés du bâtiment Day & Ross, \$1 million ;
- expansion de 6 400 pieds carrés de l'usine chez Industries Cedan, \$500 000 ;
- construction d'un nouveau bâtiment locatif de 33 000 pieds carrés pour Grancy construction Inc., \$750 000.

Le commissaire industriel Maurais a ensuite fait état d'un autre investissement de \$1 million de la part de Placements Nobel Montagne, qui érigera un bâtiment locatif de 30 000 pieds carrés à vocation mixte.

Les consommateurs sont pessimistes

■ OTTAWA (PC) — À la différence des hommes d'affaires, les consommateurs canadiens ne sont guère optimistes quant aux perspectives d'avenir de l'économie.

Dans sa plus récente enquête sur les intentions d'achat des consommateurs, publiée aujourd'hui, le Conference Board a constaté une baisse générale de l'indice de confiance des consommateurs au dernier trimestre de 1984.

Alors que cette semaine l'organisme révélait que les investisseurs affichaient un optimisme inconnu depuis quatre ans, le Board révèle maintenant que les consommateurs n'ont pas été aussi déprimés depuis l'automne 1983.

Les Canadiens feront preuve

d'une grande prudence dans leurs achats, estime le Board qui en dégage des perspectives «assez peu reluisantes» des dépenses de consommation au début de 1985.

Selon l'enquête, 14 p. cent des répondants prévoient une amélioration de l'emploi d'ici six mois comparativement à 19 p. cent au trimestre précédent. Par ailleurs, 23 p. cent des consommateurs prévoient que la situation financière de leur ménage allait s'améliorer, ce qui représente une diminution de 3 p. cent sur la précédente enquête.

Quelque 30 p. cent des répondants, soit 9 p. cent de plus qu'au précédent sondage, prévoient une augmentation plus rapide des prix dans les six prochains mois.

L'achat d'ordinateurs par les étudiants en génie est compromis

■ Rien ne va plus chez les étudiants en génie, dont le projet d'acquisition de micro-ordinateurs risque de plus en plus, selon eux, d'être compromis devant le refus de Québec de financer sans discrimination l'achat des appareils.

FRANÇOIS BERGER

La coopérative des étudiants de Polytechnique (université de Montréal), Copoly, a déjà annoncé son intention de se retirer du projet, d'ici la mi-février, si Québec ne donne pas une réponse favorable à l'aide déjà demandée par les étudiants pour faciliter l'achat du micro-ordinateur. Copoly a été mandatée par les étudiants en génie pour effectuer la distribution du PC 3100 de Philips-Micom à l'échelle de la province. La coopérative n'a vendu jusqu'à maintenant que 950 des 10 000 ordinateurs prévus et à dû cette semaine en augmenter le prix de 14 p. cent afin de ne pas inscrire l'opération «dans le rouge». Le prix préférentiel pratiqué par Copoly est maintenant de \$2 245, que l'étudiant doit déboursier lui-même.

Les ventes sont plus faibles que prévues parce que les étudiants attendent que Québec accepte de prendre en charge les intérêts de l'emprunt nécessaire à l'achat du micro-ordinateur.

Les négociations menées auprès du gouvernement par la Coalition des facultés d'ingénierie du Québec (Cofiq), au nom des 15 500 étudiants en génie, n'ont

jamais abouti: Cofiq réclame un financement pour tous les étudiants en génie pendant toute la période du cours (de trois à quatre ans selon les facultés), tandis que Québec veut exclure les étudiants de première année en raison du taux élevé d'abandon et d'échec à cette étape-là (plus de 30 p. cent selon une source gouvernementale). De plus, Québec ne veut prendre en compte, dans le remboursement des intérêts, que les étudiants qui sont admissibles au programme des prêts et bourses.

Le ministre Yves Bérubé, titu-

laire de l'Enseignement supérieur, de la Science et de la Technologie, avait indiqué qu'il rencontrerait les responsables de Cofiq au cours du mois de janvier, mais il les a avisés cette semaine qu'aucune rencontre n'aura lieu tant et aussi longtemps que Cofiq n'aura pas modifié ses demandes, a déclaré hier M. Pierre Savard, porte-parole de Cofiq.

M. Bérubé invoque deux raisons pour ne pas venir en aide aux étudiants en génie de la manière qu'ils réclament: leurs origines familiales en font des privi-

légiés au sein de la société québécoise, de telle sorte qu'ils peuvent se payer un appareil informatisé; et Québec veut élargir le plan de financement à tous les étudiants dont les programmes sont associés au virage technologique (génie, informatique, administration, etc.).

«Le plan de financement élargi à plusieurs programmes d'études sera la solution retenue et des crédits à cet effet seront prévus dans le prochain budget», a déclaré à LA PRESSE M. Jean Baillargeon, responsable du dossier au cabinet de M. Bérubé.

SELON UN MÉMOIRE DE LA FCEI Ottawa devrait laisser tomber les entreprises non rentables

■ OTTAWA (PC) — Le gouvernement fédéral devrait laisser tomber les entreprises qui ne sont plus concurrentielles pour permettre l'apparition de nouveaux entrepreneurs, a soutenu hier la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

«Lorsque les gouvernements empêchent les entreprises de disparaître, ils ne font que s'opposer à la création de nouvelles firmes», soutient l'association dans le mémoire qu'elle a présenté au ministre des Finances, M. Michael Wilson.

En lieu et place des programmes de subventions qui profitent à des industries moribondes, la FCEI réclame des allègements fiscaux qui bénéficieraient à toutes les compagnies.

«Chaque crise et chaque perturbation affectant l'économie créent autant de situations propices au lancement de nouvelles entreprises», a affirmé M. John Bulloch, le président de l'organisme qui a rencontré, pendant une heure et demie, le ministre des Finances. Selon lui, les communautés d'affaires «les plus en

santé, celles qui ont les plus hauts taux de croissance, ont aussi le plus haut taux de faillites».

Selon M. Bulloch, les disparitions d'emplois sont principalement dues à d'importantes entreprises qui ayant atteint leur maturité n'ont pu s'adapter aux changements des techniques et des marchés.

À l'issue de la réunion, le ministre Wilson a reconnu que les faillites sont inévitables et que dans un environnement propice de nouvelles industries remplacent les disparues.

FRUITS/LÉGUMES

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

Fruits

Pommes McIntosh, Spartan et Empire: 12x3 lb ou 9x4 lb, au détailant, \$12,50, au grossiste, \$8,94; 8x5 lb, au détailant, \$13,00, au grossiste, \$11,38; Cell pack, grosseur 120, au détailant, \$16,00, au grossiste, \$14,00; Cell pack, grosseur 140, au détailant, \$14,00, au grossiste, \$12,25; 4x4 pintes, au détailant, \$9,00, au grossiste, \$7,88; minot en vrac, au détailant, \$9,50, au grossiste, \$8,31.

Pommes Lobo et Cortland: 12x3 lb ou 9x4 lb, au détailant, \$11,50, au grossiste, \$10,06; 8x5 lb, au détailant, \$12,00, au grossiste, \$10,50; Cell pack, grosseur 120, au détailant, \$15,00, au grossiste, \$13,13; Cell pack, grosseur 140, au détailant, \$13,30, au grossiste, \$11,38; 4x4 pintes, au détailant, \$8,00, au grossiste, \$7,00; minot (en vrac) au détailant, \$8,50, au grossiste, \$7,44.

Régions à plus de 290 km de Montréal: ajoutez \$0,50. Une allocation de transport de \$0,35 est allouée aux détaillants qui vont chercher les pommes chez le producteur ou l'emballleur.

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

Légumes

Betteraves: moyennes, \$2,50 à \$3,00 le sac de 25 lb; \$3,50 le sac de 12 sachets de 2 lb.

Carottes: \$2,00 à \$2,50 le sac de 25 lb; \$5,50 à \$6,50 le sac de 24 sachets de 2 lb ou 10 sachets de 5 lb; grosses, \$5,00 à \$5,50 la caisse de 50 lb.

Choux de Savoie: \$5,50 à \$6,00 la caisse de 12 unités. Choux rouges: \$5,50 à \$6,00 la caisse de 12 unités.

Choux verts: \$10,00 à \$11,00 la caisse de 40 lb; moyens, \$9,00 à \$11,00 le sac de 50 lb; gros, \$9,00 à \$11,00 le sac de 50 lb. Échalotes françaises: \$7,00 à \$7,50 la boîte de 10 lb; \$6,00 à \$6,50 la caisse de 12 sachets de 250 gr.

Endives, en caisse de 5 lb, \$8,50 à \$7,00.

Navets blancs: \$5,50 à \$6,00 le sac de 25 lb.

Oignons jaunes: gros, \$5,50 à \$6,00 le sac de 50 lb; moyens, \$4,50 à \$5,00 le sac de 50 lb; moyens, \$2,50 à \$2,75 le sac de 25 lb; oignons jaunes moyens, le sac de 10 lb, \$1,25 à \$1,50; oignons jaunes moyens, sac de 24 sachets de 2 lb ou 10 sachets de 5 lb, \$5,50 à \$6,00; oignons jaunes petits, \$0,75 à \$0,85 le sac de 10 lb.

Oignons rouges, \$8,00 à \$9,00 le sac de 50 lb; \$7,50 pour 12 sachets de 2 lb. Panais: en 12 sachets de 2 lb, \$7,00; le sac de 20 lb, \$6,00.

Poireaux: \$4,00 à \$5,00 la boîte de 12 unités.

Pommes de terre: 10 sachets de 5 lb, \$6,00; la caisse de 50 lb, (lavées) \$5,00 à \$5,50; le sac de 50 lb \$3,00 à \$3,25; le sac de 20 lb (lavées) \$1,35 à \$1,50; le sac de 10 lbs (lavées) \$0,75 à \$0,90; la grosse, le sac de 50 lb, \$4,00; rouges, le sac de 50 lb, \$3,00 à \$3,25; la caisse de 50 lb (lavées) \$5,50 à \$6,50; pommes de terre rouges, 10 sachets de 5 lb, \$6,25. Arrivages: 25 000.

Rutabaga: moyens \$5,00 à \$5,50 le sac de 50 lb; gros, \$2,50 à \$3,00 le sac de 50 lb; moyens, sac de 25 lb, \$2,25 à \$2,50.

Des amis... bien placés.

FORAÎT SKI-TROPICQUES



40\$*
par personne,
par nuit;
deux par chambre.

Découvrez le sommet de la satisfaction à très bas prix. Notre incomparable forfait comprend :

deux grands lits dans une jolie chambre insonorisée, petit déjeuner complet et billet de remontée mécanique au Mont-Habitant à deux pas dans les Laurentides. * 5,00 de plus pour un billet de remontée mécanique au Mont Saint-Sauveur.

Au moment de l'après-ski, vous apprécierez le confort de notre merveilleux atrium tropical avec piscine, sauna, tourbillon et courts de squash. Vous passerez également une soirée en

agréable compagnie dans notre bar après un excellent repas à notre restaurant La Serre.

Enfants de 14 ans et moins partageant la chambre d'un adulte : 15 \$ chacun. Disponible du dimanche soir au vendredi midi. Pour réservations, appelez-nous directement au (514) 476-1611 ou composez sans frais le 1 800 268-9420 ou encore, appelez votre agent de voyages. Tarif en vigueur jusqu'au 31 mars 1985.

CP Hotels & Le Chateau de l'Aéroport

Aéroport International de Montréal
Mirabel (Québec) J7N 1A2

CP et Le Chateau de l'Aéroport sont les marques déposées de Canadian Pacific Limited.



123 SUR IBM PC

- Cours d'introduction au Lotus 1-2-3®
- Choix de cours:
 - les 14 et 15 février
 - ou
 - les 16 et 23 février
- \$300

dBASE SUR IBM PC

- Cours intensif en dBASE II et III®
- Sur 2 jours: les 7 et 8 février
- \$300

861-6763

COURS GARANTI — INSCRIPTION LIMITÉE

Seminar Centre • 1080, Côte du Beaver Hall

Vanier College

MARCHÉ DES OPTIONS SUR DEVISES

Séries	Val	Int. en	Offre	Demande	Ferm.
BRITISH POUND — \$000 BRP IN US\$					
Mar 110	15	0 0100	1 1331		
Mar 110p	2	65 0150	1 1331		
Jun 110	637	45 0470	1 1331		
Jun 110p	5	45 0340	1 1331		
Sep 110	100	11 0670	1 1331		
Mar 115	5	417 0090	1 1331		
Sep 115	55	83 0290	1 1331		
Jun 120	6	2127 0130	1 1331		
Sep 120	768	267 0190	1 1331		

CANADIENS — \$000 CAN\$ IN US\$

Séries	Val	Int. en	Offre	Demande	Ferm.
Mar 75p	26	241 0030	0 7530		
Jun 75p	59	141 0070	0 7530		
Sep 75	40	0 0112	0 7530		
Mar 76	105	236 0018	0 7530		
Mar 76p	1	64 0295	0 7530		
Euro 76	10	0 0072	0 7530		
Mar 77	40	266 0001	0 7530		
Sep 77p	6	0 0244	0 7530		

Total volume: 1985

Untraded (Closing Quotations)

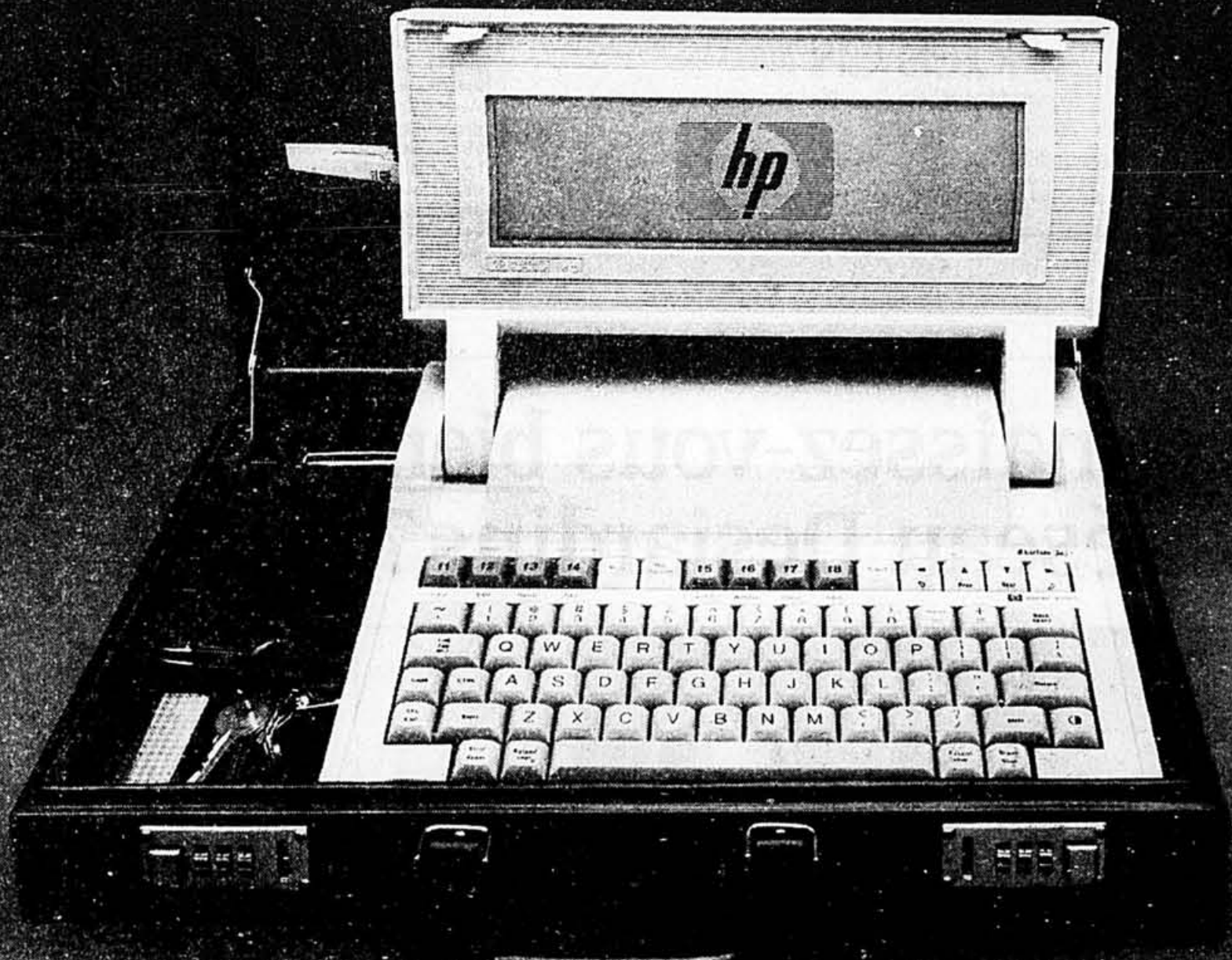
Séries	Val	Int. en	Offre	Demande	Ferm.
Mar 120	401	0 0000	0 0000	1 1331	
Mar 120p	149	0 0000	0 0000	1 1331	
Jun 120p	200	0 0000	0 0000	1 1331	
Mar 125	837	0 0000	0 0000	1 1331	
Mar 125p	27	0 0000	0 0000	1 1331	
Jun 125	434	0 0000	0 0000	1 1331	
Jun 125p	16	0 0000	0 0000	1 1331	
Sep 125	90	0 0000	0 0170	1 1331	
Sep 125p	40	0 0000	0 0000	1 1331	
Mar 130	459	0 0000	0 0000	1 1331	
Jun 130	230	0 0000	0 0000	1 1331	
Jun 130p	25	0 0000	0 0000	1 1331	
Mar 135	2127	0 0000	0 0000	1 1331	
Mar 140	295	0 0000	0 0000	1 1331	
Mar 145	1417	0 0000	0 0000	1 1331	

CANADIENS — \$000 CAN\$ IN US\$

Séries	Val	Int. en	Offre	Demande	Ferm.
Mar 75	38	0 0054	0 0067	0 7530	
Jun 75	77	0 0060	0 0090	0 7530	
Sep 75p	5	0 0106	0 0116	0 7530	
Jun 76	279	0 0040	0 0048	0 7530	
Jun 76p	124	0 0136	0 0146	0 7530	
Sep 76p	0	0 0123	0 0174	0 7530	
Mar 77p	17	0 0182	0 0192	0 7530	
Jun 77	1	0 0019	0 0024	0 7530	
Jun 77p	5	0 0212	0 0222	0 7530	
Sep 77	1	0 0033	0 0040	0 7530	
Mar 78	4	0 0000	0 0005	0 7530	
Mar 78p	48	0 0279	0 0289	0 7530	

Total open interest: 15364

Emportez le premier ordinateur portatif vraiment portatif!



Ouvrez-vous de nouveaux horizons avec l'ordinateur compact de Hewlett-Packard.

Jusqu'à aujourd'hui les ordinateurs personnels que vous pouviez vous procurer posaient un problème. Ou bien ils étaient trop encombrants, donc voués à rester sur le bureau, ou bien ils étaient portatifs mais... incomplets!

Désormais, fini les problèmes, car voici LE PORTATIF.

Doté de plus de capacité-mémoire que les ordinateurs portatifs les plus recherchés

LE PORTATIF possède une mémoire de 656 K, dont 272 K consacrés à l'utilisateur.

1-2-3^{MD} de Lotus^{MD} et traitement de texte MemoMaker: incorporés!

Grâce à ces programmes de gestion efficaces, LE PORTATIF peut traiter une quantité impressionnante de données avec beaucoup de facilité.

Ouvrez-le et vous êtes prêt à travailler.

Un modem et des logiciels de télécommunication: incorporés!

LE PORTATIF est doté d'un modem et de logiciels de télécommunication intégrés pour transmettre ou recevoir de l'information à partir d'une prise téléphonique standard. Avec LE PORTATIF, vous ne perdez jamais contact!

Un ordinateur qui communique aussi bien avec d'autres ordinateurs qu'avec vous.

En utilisant la carte d'interface du PORTATIF de Hewlett-Packard, votre ordinateur de bureau et LE PORTATIF peuvent communiquer ensemble si vous possédez l'écran tactile PC de Hewlett-Packard, le PC de IBM® ou le XT ou encore un IBM compatible.

Emportez-le partout, il fonctionne sur pile!

Quel serait l'avantage d'un portatif si vous deviez toujours le brancher? Chargez la pile du PORTATIF une seule fois et vous pourrez en faire une utilisation normale pendant près de 16 heures. Chargez-le et partez avec!

CE COUPON VAUT JUSQU'À 250 \$

Remplissez ce coupon et remettez-le à votre détaillant Hewlett-Packard participant® pour une démonstration personnelle. Si vous vous procurez un PORTATIF avant le 28 février, choisissez parmi les articles suivants :

- Une carte d'interface gratuite pour le PC de IBM
- Une carte d'interface gratuite pour l'écran tactile de Hewlett-Packard
- 200\$ de réduction sur l'un de ces produits Hewlett-Packard : l'écran tactile PC, l'imprimante à laser ou l'imprimante à jet d'encre, les lecteurs de disquettes ou les traceurs.

Pour plus d'information, pour obtenir le nom du détaillant Hewlett-Packard participant le plus proche ou pour une démonstration personnelle, composez sans frais le : 1-800-268-1121. * Cette offre n'est valable que chez un détaillant Hewlett-Packard.

Nom _____
Compagnie _____
Adresse _____
Ville _____ Code postal _____



HEWLETT PACKARD

Hewlett-Packard (Canada) Ltée

IBM est la marque déposée de International Business Machines Corporation. Le système 1-2-3 et le Lotus sont des marques déposées de Lotus Development Corporation.

MOUVEMENT
QUÉBÉCOIS
POUR
COMBATTRE
LE RACISME



COMMUNIQUÉ

RENCONTRE PUBLIQUE

«A QUI INCOMBE LA RESPONSABILITÉ DE COMBATTRE LA DISCRIMINATION RACIALE DANS LE TAXI ET DANS LES ÉCOLES?»

POUR DÉBATTRE DE LA QUESTION, LES INVITÉS (EES) SERONT:

M. CLAUDE RODRIGUE (Ministère des Transports)
Charge de dossiers à la direction des programmes d'aide et de la réglementation

Mme MARIE GIROUX (Ministère de l'Éducation)
Responsable du Service des communications à la direction générale des réseaux du ministère de l'Éducation du Québec.

Mme ADELYNE CHANCY
Commission des droits de la personne

Mme SYLVIE GAGNON
Ligue des droits et libertés

M. JEAN-CLAUDE LECLERC
Editorialiste au Devoir

M. PIERRE NOËL
Auteur du «Rapport sur les tensions raciales dans les écoles du secteur français de la C.E.C.M.»

M. GÉRARD BARTHELEMY
Ass. haïtienne des travailleurs du taxi

ANIMATEUR: M. GUY MESSIER
Professeur Université de Montréal.

LA RENCONTRE AURA LIEU

DATE: Vendredi, le 1er février 1985
HEURE: 19 h 30
LIEU: CENTRE ST-PIERRE-APÔTRE
1205, rue de la Visitation

LE RACISME NOUS CONCERNE TOUS ET TOUTES

ENTRÉE LIBRE...

Banque
Commerciale
du Canada



9 1/2%
ANNUELLEMENT

DEPÔTS À TERME 180-364 JOURS

- dépôt minimum \$500
- taux spéciaux sur dépôts antérieurs de \$100,000
- taux fixes à caractéristiques
- taux disponibles sur les valeurs antérieures
- ces dépôts sont admissibles pour votre REER (plan enregistré)
- INTÉRÊTS PAYÉS SEMESTRIELLEMENT

9 1/4%
60-179 JOURS
10%
1 AN
10 1/2%
2 ANS
11%
35 ANS

Bureau 1400,
1981 Ave. du Collège
McGill
Montréal H3A 2Y1
284-2311
Membre Société D'Assurance
Dépôts du Canada

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

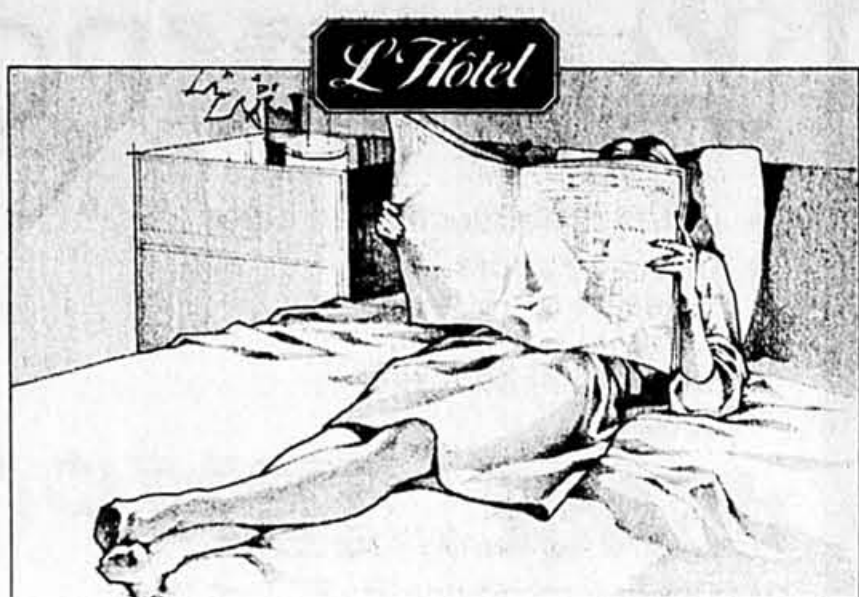
Une clinique médicale est à la recherche d'une
SECRÉTAIRE MÉDICALE

avec expérience en gestion et comptabilité pour pratique achronologique.

Bilinguisme un atout mais non nécessaire.

Envoyez curriculum vitae à:

Pierre Paul Noiseux
1575, Henri-Bourassa ouest, Suite 340
Montréal H3M 3A9



"ENTRÉE" POUR NE PLUS ÊTRE DANS VOS P'TITS SOULIERS

La plupart des hôtels offrent un service de nettoyage! Mais quand arrive le tour des souliers, on vous indique le cireur le plus près! Entrée vous offre un service de nettoyage des pieds à la tête. Vous n'avez qu'à laisser vos souliers sur le seuil de votre porte avant de vous coucher. Ils vous seront rendus impeccables au petit matin.

Le cirage de souliers n'est qu'un détail parmi tout un monde de petites attentions offertes par Entrée. En choisissant Entrée, vous entrez dans un autre monde. Un monde de relaxation... où vous n'êtes jamais dans vos p'tits souliers! Nous avons pensé à tout pour votre bien-être: accessoires de chambre et de salle de bain conçus par un designer canadien de renommée internationale. Téléphone à deux lignes dans votre chambre. Téléviseur avec télécommande. Service aux chambres à toute heure du jour et de la nuit. Et, surtout, un personnel discret mais éminemment serviable. Le tout sans mauvaises surprises sur la facture car avec Entrée vous avez plus que ce que vous pourriez espérer pour le prix.

Lors de votre prochain voyage à Toronto, faites-en l'essai! À L'Hôtel! Notre nouveau-né. Le premier à offrir Entrée - bientôt offert dans tous les Hôtels CN. Pour toutes réservations au Canada et aux États-Unis, appelez sans frais au 1-800-268-9143. À Toronto au: 977-5010. Communiquez avec n'importe quel Hôtels CN ou votre agent de voyages. L'Hôtel, 225 Front Street West, Toronto, Ontario M5V 2X3 Tél.: (416) 597-1400 Téléc.: 06-218517

Hôtels CN

On se prépare déjà pour demain.

□ Vancouver, Hôtel Vancouver □ Jasper, Jasper Park Lodge □ Edmonton, Hôtel Macdonald (1986)
□ Toronto, L'Hôtel □ Toronto, La Tour CN □ Ottawa, Château Laurier □ Montréal, Le Reine Elizabeth
□ Moncton, Hôtel Beauséjour □ St. John's, Hôtel Newfoundland

DESSAU & ASSOCIÉS INC. NOMINATION



GUY MONTY

Monsieur Jacques Bourbeau, président-directeur général de Dessau & Associés Inc., a l'honneur d'annoncer la nomination de Monsieur Guy Monty au poste de Conseiller spécial au Président.

Monsieur Guy Monty, un gradué de l'École polytechnique en 1946, a fait toute sa carrière d'ingénieur à Hydro-Québec. Il a occupé différents postes d'ingénieur au sein de la Direction Lignes de transport avant d'en devenir le Directeur. Par la suite, il fut nommé Directeur général de la construction avant d'accéder au poste de Commissaire à Hydro-Québec en 1976. En 1978, il devenait le premier Président-Directeur général d'Hydro-Québec International, poste qu'il a occupé jusqu'à sa retraite.

Monsieur Monty est membre du Comité exécutif et du Conseil d'administration de la Corporation de l'École polytechnique en plus d'être membre de plusieurs associations techniques nationales et internationales.

Spécialiste de la réalisation de grands travaux électriques, Dessau & Associés Inc. offre un éventail complet de services d'ingénierie dans les domaines de la génération, de la transformation, du transport et de la distribution électriques.

DÉNREES AGRICOLLES

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

Beurre: Commission canadienne de l'industrie laitière, prix d'achat, No 92, \$4,78 le kg; No 93, \$4,78 le kg; prix moyen du grossiste au détaillant: \$5,15 le kg.

Fromage cheddar au kilo: blanc, \$4,869; coloré, \$4,876.

Produits concentrés: lait en poudre écrémé: No 1, sac

de 25 kg, \$2,851 le kg; lait écrémé destiné à l'alimentation: \$1,103; petit lait en poudre comestible, \$0,474 le kg; petit lait destiné à l'alimentation, \$0,352 le kg; lait de bourre, \$1,947 le kilo.

Oufs: prix moyens des grossistes aux détaillants, boîte d'une douzaine, A-extra-gros, \$1,30 8-10; A-gros, \$1,29 6-10; A-moyens, \$1,26 4-10; A-petits, \$0,89 1-10

Prix de gros aux distribu-

teurs établis par la Fédération des producteurs avicoles du Québec: A-extra-gros, \$1,27; A-gros, \$1,26; A-moyens, \$1,23; A-petits, \$0,86; A-poe-wee, \$0,53.

Pommes de terre, prix de gros: Québec, nouvelles: \$0,80 à \$0,85 le 10 lb; \$1,30 à \$1,40 le 20 lb; \$3,25 à \$3,50 le 50 lb; Ile du Prince-Edouard: \$0,90 à \$0,95 le 10 lb, \$1,85 à \$1,95 le 20 lb, \$4,00 à \$4,25 le 50 lb.

Mordu?



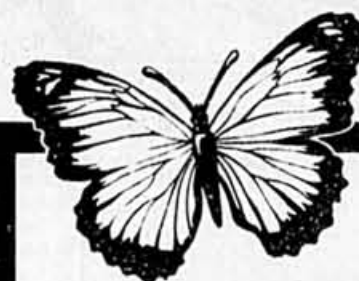
SPORTS

Tous les jours dans

LA PRESSE

Pour annoncer dans cette section composez le

285-7202



LE 1/2 PRIX

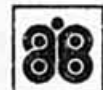
50%

de rabais

sur complets, vestons sport,
blazers, paletots, cuir,
chemises, chandails, etc.

Nombreuses aubaines
dans nos articles pour femmes.

Léger supplément
pour les retouches

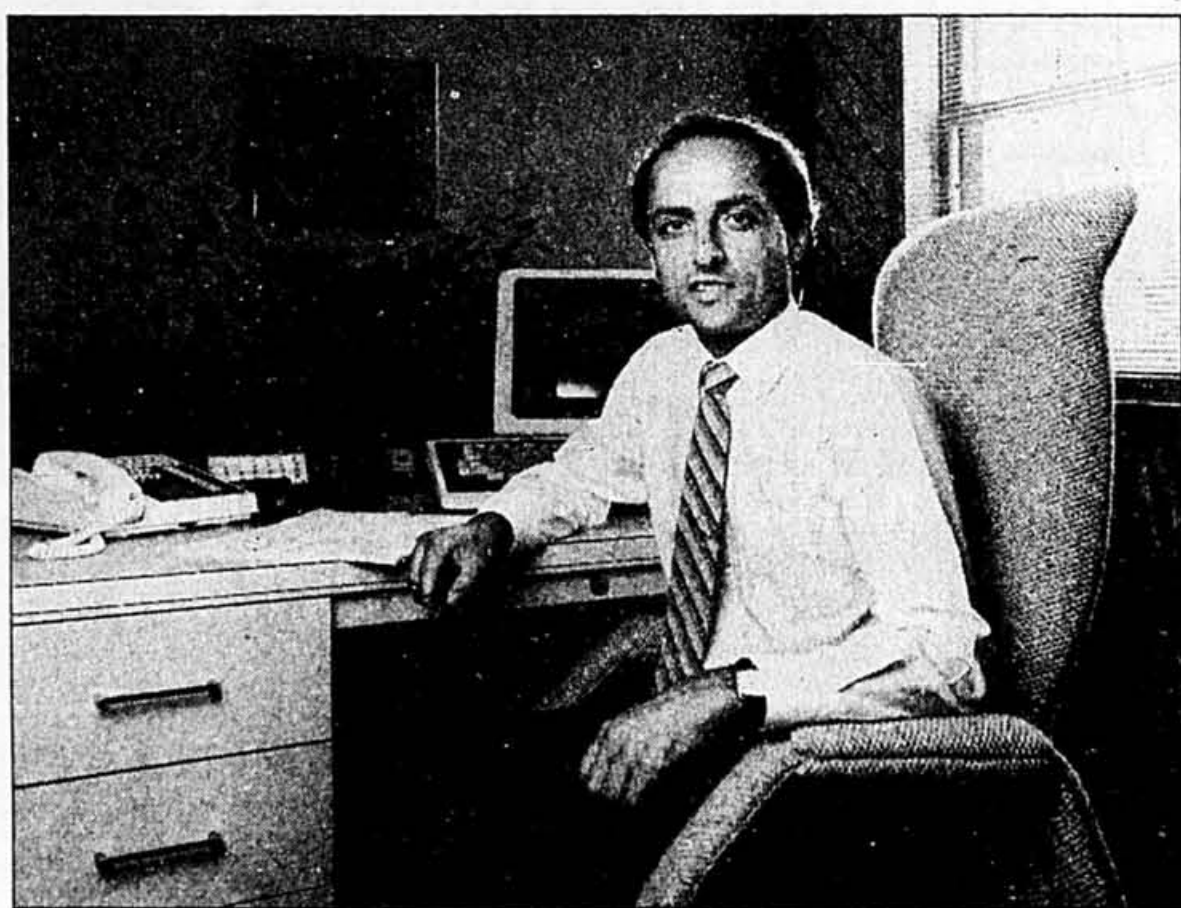


AMERICAN EXPRESS
ET AUTRES CARTES
DE CRÉDIT HONORÉES

ARMAND BOUDRIAS

6818, RUE ST-HUBERT, 273-2651 - LES TERRASSES - PLACE BONAVENTURE - PROMENADES ST-BRUNO - PLACE QUÉBEC

Connaissez-vous bien le réseau Desjardins?



Monsieur Yves Darche, président de Natiart Canada Inc., connaît bien les services offerts par la caisse Desjardins. Les gens d'affaires peuvent aussi compter sur les services des autres institutions du réseau Desjardins.

Le réseau Desjardins, c'est de l'assurance de personnes et de dommages, des rentes collectives, des services fiduciaires, de gestion financière, de prêts et d'investissements industriels.

Toute entreprise peut accéder à la gamme complète des services financiers offerts par les institutions Desjardins, notamment:

- Assurance-vie Desjardins
- Le Groupe Desjardins Assurances générales
- La Sauvegarde compagnie d'assurance sur la vie
- Fiducie du Québec
- Crédit Industriel Desjardins
- La Caisse centrale Desjardins du Québec
- Sécurité Desjardins Inc.



desjardins
Une ressource naturelle.

Téléphone Cellulaire



Scotfone vous offre les téléphones cellulaires NEC qui ont fait leurs preuves à travers le monde depuis 5 ans déjà.

Scotfone vous offre également un service des plus complet:

- Choix de modèles
- Installation
- Souscription
- Mise en opération et service après vente

Téléphonez-nous dès maintenant.

NEC
NEC Corporation

SCOTFONE

2300, boul. Laurentien
Montréal, Québec
336-3333

Scotfone, une division de Scotpage

Branchez-vous sur le téléphone ...sans fil.



Voici Cantel: le Service téléphonique cellulaire du Canada.



DÉSORMAIS, LE TÉLÉPHONE EST DÉBRANCHÉ.

L'époque du téléphone conventionnel achève.

Vous n'aurez jamais plus à dépendre des prises ni des fils pour effectuer et recevoir vos appels.

Bientôt, vous pourrez apporter votre téléphone personnel avec vous où que vous alliez.

C'est ce qu'amène la communication cellulaire. Dans plusieurs états américains et en Europe, c'est déjà chose faite.

AU CANADA, LA COMPAGNIE CANTEL IMPLANTERA LA COMMUNICATION CELLULAIRE.

Cantel a été choisi par le Gouvernement fédéral pour mettre sur pied le service téléphonique cellulaire d'un océan à l'autre.

Le 1^{er} juillet, Cantel inaugurerá le service téléphonique cellulaire à Montréal, Toronto, Hamilton et les régions environnantes. Au cours des deux prochaines années, nous étendrons le réseau dans 23 villes à travers le pays.

UN PARFAIT MARIAGE DES TECHNOLOGIES.

Le Service téléphonique cellulaire Cantel est le résultat du parfait mariage technologique de l'ordinateur, de la radio et du téléphone.

Il est à la fine pointe de la technologie, beaucoup plus perfectionné que l'ancien téléphone mobile. Désormais, vous pouvez composer directement, obtenir une ligne à coup sûr et instantanément, plus une excellente qualité d'audition. Vous êtes assurés que vos conversations

sont strictement privées.

En d'autres mots, le Service téléphonique cellulaire Cantel fait de votre véhicule votre bureau. Bientôt, vous pourrez effectuer des appels aux quatre coins du globe, où que vous soyez.

Au beau milieu d'un embouteillage. Dans un lieu de travail éloigné. Sur votre bateau de plaisance.

Grâce à votre téléphone mobile ou intégré à votre mallette, vous pourrez suivre vos affaires de près où que vous soyez.

UNE SEULE VISITE AU CENTRE DE SERVICE CANTEL SUFFIT.

Dès février, les Centres de service Cantel seront en opération. En une seule visite, vous serez tout équipé pour la communication cellulaire.

Vente, installation, affectation du

numéro de téléphone, service... tout s'effectuera en un tour de main... sur place!

Préparez-vous pour la révolution en communication mobile.

Branchez-vous sur Cantel.
**VOTRE ANCIEN TÉLÉPHONE PEUT
ENCORE SERVIR À QUELQUE
CHOSE : À NOUS APPELER!**

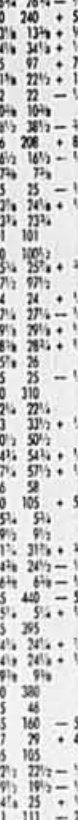
Pour savoir comment la technologie cellulaire Cantel peut vous permettre d'accroître votre productivité, téléphonez-nous :

Montréal,
340-9220; ailleurs au Québec,
sans frais, 1-800-361-5410.

CANTEL

M.D. Cantel Inc.

Gas Form. No.	
20 1/2	20 1/2
25 1/2	26 1/2 —
24 1/2	24 1/2 +
18 1/2	18 1/2



8%	8%	—
9%	9%	—
10%	10%	—



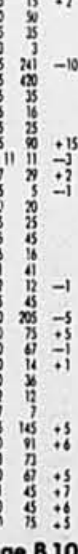
7	17	+
9	70	+
12	22	+
8	18 $\frac{1}{2}$	+
4 $\frac{1}{2}$	24 $\frac{1}{2}$	—
3 $\frac{1}{2}$	13 $\frac{1}{2}$	—
5 $\frac{1}{2}$	15 $\frac{1}{2}$	+
10	170	—
5	25	—
5	15	—
5 $\frac{1}{2}$	46	+
15	435	—

28	•
12	12 1/2 •
16 1/2	27 1/2 •
3	105
19 1/2	79 1/2 - 1
10	340
10	375 • 2 1/2
5 1/2	5
3	105
1 1/2	11 1/2 •
5 1/2	5 1/2 • 1 1/2
8 1/2	8 1/2 •
5	70 • 5
10	135
5 1/2	6 •
8 1/2	18 1/2 •
5	245 - 1
9 1/2	19 1/2 - 1
5	205
Shares	
1 1/2	18 1/2 •
Units	
2	67
2 1/2	22 1/2
3	
5	
5	65 • 2 1/2
10	7 1/2
Funds	
6 1/2	26 1/2 - 1
5 1/2	26 1/2 •
5 1/2	55 1/2 •
4 1/2	84 1/2
8	28 1/2
8 1/2	28 1/2 •

ch.
Farm. Net



10	+1
43	-5
28	



100

LA BOURSE EN BREF

MONTRÉAL

Volume: 3,305,000
 Mercredi
 3,133,000
 Mardi

Faits saillants:
 Actions trans. 338 329
 Gains 186 142
 Pertes 77 99
 Inchangées 75 88
 Hauts 85 104
 Bas 85 8 21

Valeurs les plus actives

Volume	Valeurs	Ferm.	Var.
626,235	Bell Cda Ent.	37 1/4	+ 1/4
257,793	B. Nat. Cda	16 1/4	+ 1/4
119,248	Bk Montreal	28 1/4	+ 1/4
103,631	Bk Nova Scot.	14 1/4	inch.
75,699	Alcan	40 1/4	- 1/4

Juniors / Mines et pétroles

Volume	en cents	Ferm.	Var.
64,000	Bateman	18	-0.05
50,000	Barex	65	+0.3
16,869	Aboum	70	inch.
16,500	Maurf	70	-14
12,500	Yorbeau	88	+0.6

TORONTO

Volume: 22,759,000
 Mercredi
 14,982,000
 Mardi

Faits saillants:
 Actions trans. 1,057 998
 Gains 487 402
 Pertes 255 272
 Inchangées 315 324
 Hauts 85 110
 Bas 85 8 13

Valeurs les plus actives

Volume	Valeurs	Ferm.	Var.
1,116,242	Noranda	21 1/4	+ 1/4
1,091,457	Bell Cda Ent.	37 1/4	+ 1/4
788,809	Bk Nova Scot.	14 1/4	inch.
594,477	Daon Dev.	28 1/4	+0.1
508,208	Bk Montreal	28 1/4	+0.1

Mines et pétroles

Volume	en cents	Ferm.	Var.
697,767	Teck-B	12 1/4	inch.
232,225	Ranger Oil	6 1/4	+ 1/4
130,870	Barrick	1,33	-0.05
117,445	Placer	25 1/4	+ 1/4
110,796	Echo Bay	11 1/4	+ 1/4

NEW YORK

Volume: 171,310,000
 Mercredi
 115,730,000
 Mardi

Faits saillants:
 Actions trans. 2,044 2,018
 Gains 978 984
 Pertes 669 568
 Inchangées 397 466
 Hauts 85 303
 Bas 85 2 5

Indices Dow Jones:

Ind.	Haut	Bas	Clô.	Var.
30 Ind.	1297.37	1295.10	1287.88	-4.74
20 Tr.	619.02	623.45	608.94	-0.67
15 SvP	149.00	151.13	147.77	-0.10
65 Comp	523.54	527.36	520.78	-0.91

Indices Standard & Poor's:

Ind.	Haut	Bas	Ferm.	Var.
500 composé	180.27	179.05	179.39	+0.21
480 Industries	201.82	200.36	200.75	+0.02
20 Industriels	162.55	160.24	160.74	+0.06
15 Sv. publique	77.28	76.97	77.07	-0.03
40 Finances	20.68	20.53	20.63	+0.10

AMERICAINE

suite de la page 89

Valeurs	PB	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Var.
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alumina	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	35 1/4	+ 1/4
Alcan	40 1/4	31 1/4	40 1/4	31 1/4	40 1/4	+ 1/4
Alcoa	35 1/4	34 1/4	35 1/4	34 1/4	3	

FONDS MUTUELS

MEMBERS	vinl Gth 8.14	Enterprise 1.43	vnDivrsd 22.78	vincome 4.48	Indust Pens 4.31	vnObliq Hysp 8.54	Dreyfus 12.67
Aetna-Midland	vinl Rts Gth 5.22	Gth Fund 22.28	vnFix 10.36	Japan 6.19	Mack Mfg 1.94	vnHypo 10.22	Intern 12.67
AMF 9.46	vinl Rts Gth 5.22	North Am 6.63	vnMise 25.82	VRSource 5.65	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Fix Inc 10.07	vinl Rts Gth 5.22	ST Mary 9.31	Principal Group 41.57	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Div 9.82	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Races Can 9.88	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
AGF Group 18.12	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Am Gth 18.12	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Can Gas Egv 4.48	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Can Sec Gth 6.55	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Can Truistd 4.45	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Corp Inv 10.52	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Co Inv Sth 5.78	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Gth Egv 5.68	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Hitch 9.05	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Japan 9.21	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
MMF 10.05	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Special 4.32	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Pid Inc 9.97	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
ASSOC. Inv. 5.88	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Bolton Tremblay 9.12	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Cde Cumi. 10.87	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Inc Fd 10.87	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Intern'l 15.41	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
May Fd 9.44	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Pid. Rscs 12.25	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Taurus 5.28	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Calvin Bullock 1.97	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Acrocl 5.28	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Banner Fd 5.43	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
CIF Inc. 7.15	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
Central Group 8.18	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
vCompound 12.41	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67
vFund 4000 5.91	vinl Rts Gth 5.22	World Edv 6.16	Investors Group 4.96	vnWaltaine 41.57	Maritime 4.57	vnHypo 10.22	Intern 12.67

LES AURIFÈRES

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	100	101
102	103	104
105	106	107
108	109	110
111	112	113
114	115	116
117	118	119
120	121	122
123	124	125
126	127	128
129	130	131
132	133	134
135	136	137
138	139	140
141	142	143
144	145	146
147	148	149
150	151	152
153	154	155
156	157	158
159	160	161
162	163	164
165	166	167
168	169	170
171	172	173
174	175	176
177	178	179
180	181	182
183	184	185
186	187	188
189	190	191
192	193	194
195	196	197
198	199	200

LES BESTIAUX

(PC) — Les arrivages au marché de Montréal hier comprenaient 984 bovins, 1 017 veaux, un mouton et 49 porcs.	
Les prix s'établissaient ainsi:	
Bovillons: A1, A2: \$79,75-83; B: \$70-76,75.	
Génisses: commercial: \$50-58,25.	
Vaches: D1, D2: \$53-58,75; D3: \$48-52,75; DS: \$45-47,75.	
Taureaux: \$53,50-64.	
Veaux de choix: \$100-115; bons animaux: \$80-100; moyens et communs: \$50-80.	
Bons veaux de remplacement: \$80-108; moyens et communs: \$70-79.	
Goats: \$53,50-59,75.	
Prix moyen du porc ontarien, lundi: \$71,42; mardi: \$72,21.	

Vraiment maître à bord



Le moteur Saab de 2 litres à arbre à cames en tête et injection de carburant à largement fait ses preuves sur route aussi bien qu'en rallye. Le châssis mis au point par les ingénieurs de Saab y est parfaitement adapté et permet d'en tirer magnifiquement parti.

Ce châssis comprend la traction avant, la direction assistée à crémaillère, des freins à disque aux quatre roues et des amortisseurs hydropneumatiques. Résultat, la puissance que vous désirez, la tenue de route qu'il vous faut... toutes les conditions de circulation.

Du moteur à la transmission et à la suspension, du confort des occupants à la capacité de charge, la Saab 900 est une voiture tout à fait spéciale. Essayez aujourd'hui même la Saab 900, la 900 Sport, la 900S ou la Saab Turbo 16 ou 16S.

SAAB
La technique suédoise. On peut s'y fier.

DÉPOSITAIRES:

Automobiles Élégante 4747 est. rue Jean Talon Montréal 374-6550	Garage Lavigne Inc. 37, rue Ste-Anne Ste-Anne-de-Bellevue 457-5537
Les Moteurs Décarie Inc. 55, rue Gince Ville St-Laurent 334-9910	Robert Barrell Automobiles 11355 Côte de Liesse Dorval 631-4387

Centre de perfectionnement HEC

Accédez au monde de la finance!

Gestion financière pour non-financiers

27 et 28 février et 1^{er} mars 1985
09:00 à 17:00

Vous apprendrez le langage comptable et financier, la lecture des états financiers, l'utilisation des ratios, le contrôle des coûts d'opération, les différents types de budgets et la rentabilité des projets d'investissement.

Professeur:



M. Pierre Langevin
L.Sc. comm.
D.E.S. écon. appl.
C.A.

Professeur de finance à l'Ecole des H.E.C., M. Langevin est aussi économiste et conseiller en administration. Il a auparavant participé à titre d'expert-conseil à plusieurs projets dans différents types d'organisations.

Participants: tous les cadres, sauf les professionnels de la comptabilité ou de la finance.
(Aucun préalable académique n'est requis).

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

Comment s'inscrire: communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, au: (514) 343-4495.

Centre de perfectionnement HEC

Maximisez votre performance

La gestion des stocks et des matières

6, 7 et 8 mars 1985
09:00 à 17:00

Votre système de gestion de stocks est-il adéquat? Quelles sont les conséquences sur votre entreprise? Apprenez à analyser d'une façon systématique les problèmes au niveau du système des stocks et à identifier des décisions susceptibles de corriger ou d'éliminer ces problèmes.

Professeur:



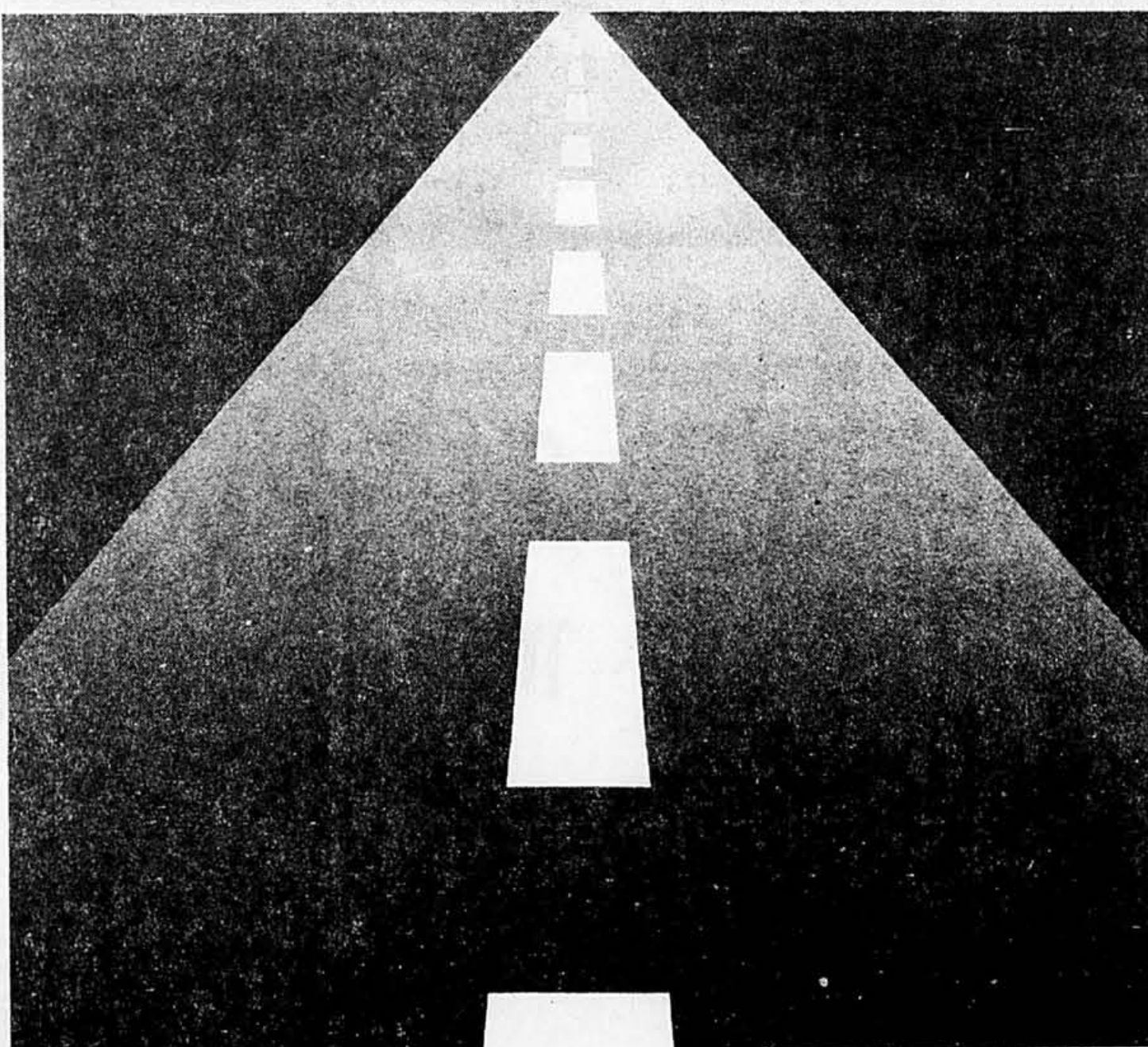
M. Eisenhower C. Etienne
Ph.D. production
Professeur à l'Ecole des H.E.C.

Invité:
Un membre de l'exécutif de l'Association canadienne pour la gestion de la production et des stocks (A.C.G.P.S.) sera invité pour une partie du programme.

Participants: les personnes concernées par la gestion des stocks et des matières.
(Aucun préalable académique n'est requis)

Date limite d'inscription: le 20 février 1985 (Le nombre d'inscription est limité; réservez dès maintenant.)

Comment s'inscrire: communiquez avec le Centre de perfectionnement de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, au (514) 343-4495.

«LA NAVETTE»
Montréal – Québec

7 fois par jour...

«La Navette» Quebecair, aussi appelée la navette spéciale, c'est le service navette entre Montréal et Québec. 7 fois par jour, du lundi au vendredi.

«La Navette» Quebecair, c'est la façon agréable et pratique de se rendre à Québec ou Montréal pour une réunion d'affaires... ou un match de hockey.

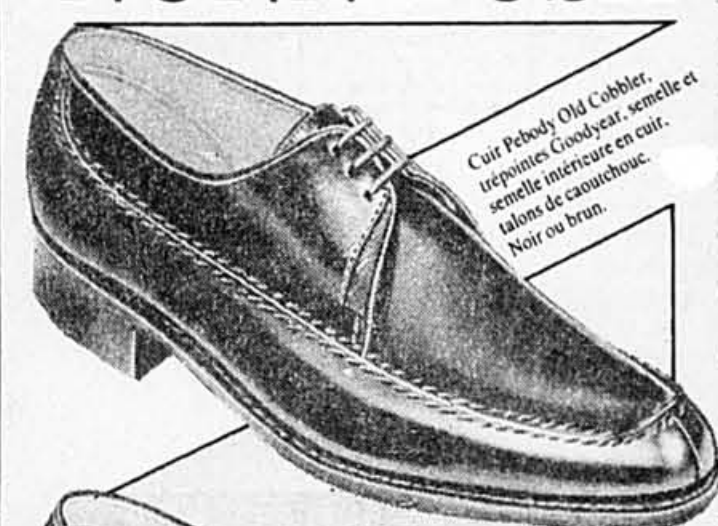
«LA NAVETTE» MONTRÉAL-QUÉBEC

07:15 — 07:53	lundi à vendredi
08:35 — 09:11	lundi à vendredi
12:10 — 12:47	vendredi
12:40 — 13:17	lundi à vendredi
16:00 — 16:39	lundi à jeudi
17:30 — 18:07	lundi à jeudi
18:30 — 19:07	lundi à vendredi
18:55 — 19:32	vendredi
20:55 — 21:32	lundi à vendredi
21:10 — 21:46	vendredi

«LA NAVETTE» QUÉBEC-MONTRÉAL

07:00 — 07:39	lundi à vendredi
07:35 — 08:12	lundi à vendredi
11:05 — 11:44	lundi à vendredi
16:30 — 17:09	lundi à vendredi
17:00 — 17:40	lundi à jeudi
17:30 — 18:09	vendredi
22:15 — 22:52	lundi à jeudi
22:40 — 23:17	vendredi

QUEBECAIR
mon transporteur affaires

A. Gold & Sons
DEPUIS 1899
ÉPARGNEZ \$50 à \$70
CHAUSSURES HABILLÉES
COLLECTION AUTOGRAPH
NUNN BUSH

Cuir Peabody Old Clobber.
trépointes Goodyear, semelle et talons de caoutchouc.
Noir ou brun.



Cuir de gazelle véritable.
trépointes Goodyear, semelle et talons de caoutchouc.
Noir et brun.



Cuir de veau ultra souple.
robuste, trépointes Goodyear, semelle et semelle intérieure en cuir, talons de caoutchouc.
Brun miel et noir.

LES MEILLEURS NUNN BUSH, AVEC TRÉPOINTES RÉPUTÉES GOODYEAR OFFERTS À RABAIS EXCEPTIONNEL.

Se vendaient \$125 à \$145 **\$75** Épargnez \$50 à \$70

Pointures 7 à 13. Largeurs B, C, D, E, EE et EEE.

N.B.: Certaines pointures et certaines largeurs ne sont pas disponibles pour tous les modèles.

388, STE-CATHERINE O. • LES GALERIES D'ANJOU • LE CARREFOUR LAVAL • CENTRE ROCKLAND • A Gold & Sons • 980, STE-CATHERINE O. • LES PROMENADES • ST-BRUNO • FAIRVIEW, POINTE-CLAIRE

American Express, Visa, MasterCard, Diners, Carte Blanche, A Gold & Sons

AVIS LÉGAUX · APPELS D'OFFRES
SOUSSIONS

SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC

appel d'offres

PROJET:
LOCATION DE
CONTAINERS CITERNES
DOSSIER: SPI-583

Des soumissions pour fournir un service de location de containers citernes seront reçues au plus tard à 11:00 heures (heure locale), le 15 février 1985 par la Société des alcools du Québec, tel que stipulé au document d'appel d'offres.

Le document complet d'appel d'offres est disponible du lundi au jeudi (inclusivement) de 8:30 heures à 12:30 heures, de 13:30 heures à 17:00 heures et le vendredi de 8:30 heures à 12:30 heures, aux adresses suivantes:

SIÈGE SOCIAL
905 Ave de Lorimier
Montréal, QC
H2K 3V9

CENTRE DE DISTRIBUTION DE MONTRÉAL
2021 des Fûtaillies
Montréal, QC
H1N 3M7

CENTRE DE DISTRIBUTION DE QUÉBEC
2900 rue Einstein
Ste-Foy, QC
G1X 3X4

Un versement remboursable de cinquante (\$50.00) dollars est requis pour obtenir un document d'appel d'offres ainsi que pour chaque exemplaire additionnel. Ce montant est payable en argent comptant ou sous forme de chèque visé payable à l'ordre de la Société des alcools du Québec. Le document complet d'appel d'offres est également disponible gratuitement pour consultation sur place.

Seules les personnes, sociétés, compagnies et corporations ayant obtenu le document d'appel d'offres directement de la Société des alcools du Québec sont admises à soumissionner.

La Société des alcools du Québec ne s'engage à accepter ni la plus basse, ni aucune des soumissions reçues.

Roger Nicolet
élu président
de l'UMRCQ

Un ingénieur des Cantons de l'Est, originaire de Belgique et maire de la municipalité d'Austin, M. Roger Nicolet, a été élu, hier, à la présidence de l'Union des Municipalités régionales de comté et des municipalités locales du Québec (UMRCQ). Il succède à André Asselin à la tête de cet organisme qui regroupe plus de 1 200 municipalités.

FLORIAN BERNARD

La démission du président Asselin et l'élection du nouveau titulaire se sont déroulées sans heurt, hier après-midi, à l'issue d'une séance spéciale du conseil d'administration de l'UMRCQ, dans la métropole. M. Asselin a justifié son départ par sa décision de se lancer en politique active au sein d'une formation conservatrice, au Québec.

Le nouveau président de l'UMRCQ est un homme d'envergure, ingénieur de profession, dont le nom est associé à plusieurs grands projets, notamment le tunnel Louis-Hyppolite Lafontaine, la Place Ville-Marie, le Village olympique, l'aérogare de Mirabel, la Place Bonaventure, la tour du CN à Toronto, la nouvelle université d'Arabie Séoudite, le réaménagement du musée du Louvre à Paris, et autres. Il est diplômé de l'Université de Zurich, en Suisse, ainsi que de l'Université de Montréal.

Installé au Québec depuis près de 30 ans, M. Nicolet s'est engagé activement dans la politique municipale, non seulement comme maire d'Austin, mais également à titre de préfet de la Municipalité régionale de comté de Memphrémagog et, précédemment, comme préfet du comté de Brome.



TIMKEN
Roulement à
rouleaux coniques



1326, rue Notre-Dame Ouest
5759, rue Hochelaga
6679, rue Jarry Est
1918, boul. des Laurentides
805, boul. Ste-Foy (Long)
120, boul. Ste-Croix (St-Laurent)

Ouvert le samedi avant-midi 937-7423

QUE PEUT-ON FAIRE
À UN HÔTEL
AVEC 10 000 000 \$?

1. On peut démolir, reconstruire et rénover entièrement 715 chambres et studios, afin que le nouveau Skyline puisse avoir les chambres les meilleures, les plus modernes et les plus claires de tout le "strip" de l'aéroport! ET C'EST EXACTEMENT CE QUE NOUS AVONS FAIT!

2. On peut complètement démolir le hall d'entrée plutôt vieillot et créer une merveille d'architecture en bois naturels, en pierres et en verre. ET C'EST EXACTEMENT CE QUE NOUS FAISONS!

3. On peut créer un ensemble de restaurants exceptionnels, unique à Toronto, que l'on appellerait le "Café Créole", où l'on offrirait de la merveilleuse cuisine Cajun avec buffet d'huîtres, vinothèque et pâtisseries sortant du four. ET NOUS FAISONS ÇA AUSSI!

4. On peut organiser une réception du tonnerre tous les soirs dans notre nouvel emporium de danse disco et vidéo que l'on appellerait "Affaires" et qui serait une véritable réussite. ET C'EST EXACTEMENT CE QUI S'OUVRIRA BIENTÔT!

5. Notre rénovation de 10 000 000 \$ a fait du nouveau Skyline, l'hôtel le plus intéressant et celui qui vous en donne le plus pour votre argent sur tout le "strip" de l'aéroport de Toronto. Votre chambre est prête. Venez donc vous inscrire.

6. Au nouveau Skyline, vous serez servis avec de nouvelles petites attentions et un sourire accueillant de la part de tout notre personnel. (Car tout le monde est fier de ce qui a été réalisé avec nos 10 000 000 \$!)

Venez assister à la naissance du nouveau Skyline!



Rudy Baur
Président,
hôtels York-
Hannover.

L'ANCIEN
SKYLINE
VIVE LE NOUVEAU
SKYLINE
N'EST PLUS!

655, RUE DIXON, TORONTO, ONTARIO, CANADA M9W 1J4
TÉL. (416) 244-1711, TÉLEX 06-989469
AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS 1-800-268-1332

BAYMART

LE PLUS POUR LE MOINS!

Les robes à la mode
Classiques, allurées, chic... on peut en dire long sur les ravissantes robes de cette collection. Leurs styles sont variés et leurs teintes pastel coloreront avec gaieté votre garde-robe d'hiver et du printemps. Choix de modèles en polyester d'entretien facile, à encolure arrondie ou bateau. Manches trois-quarts, raglan et autres. Tailles 5 à 13 ou 8 à 16.

24⁹⁹ ch.

Les vinyles à la page
Des sacs tout-aller que vous aimerez porter! Modèles à glissière sur le dessus, bandoulière et pochette intérieure ou enveloppe classique à rabat avec deux compartiments intérieurs et une pochette à glissière. Noir, gris ou taupe.

10⁹⁹ ch.

Gants de second choix, en cuir doublé
Leurs légères imperfections sont à peine visibles! Doublure de peluche d'acrylique pour chaleur assurée. Choisissez-les en noir ou brun pour les assortir à vos accessoires de saison.

12⁹⁹ la pai.

Achats en magasin seulement. Baymart, robes, rayon 801 et accessoires mode, rayon 829. En vigueur jusqu'au 9 février.

la Baie

Travaux publics Canada
Public Works Canada

APPEL D'OFFRES

LES SOUSSIONS CACHETÉES, visant les(s) entreprise(s) ou service(s) énumérés(s) ci-après, adressées, au Chef, politique et administration des marchés région du Québec, Travaux publics Canada, Complexe Guy-Favreau, 200 ouest, boul. Dorchester, Pièce 702-14, Montréal (Québec) H2Z 1X4 seront reçues jusqu'à 15:00, à la date limite déterminée. On peut se procurer les documents de soumission par l'entremise du bureau de distribution situé au 6^e étage de la tour est du Complexe. Téléphone: 283-2497.

SERVICE

Appel d'offres no 85M-031P
Pour La Société canadienne des Postes
Nettoyage intérieur et entretien du terrain
Centre de traitement du courrier de la Rive sud
1650, boul. Provencher
BROSSARD (Québec)

Date limite: Jeudi, le 28 février 1985

Dépôt: \$50.00

Informations générales:

Tel.: (514) 283-2497/6656

Informations techniques:

Tel.: (514) 283-6548

INSTRUCTIONS

Le dépôt afferent aux plans et devis doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada. Il sera remboursé sur retour des documents en bon état dans le mois qui suivra le jour de l'ouverture des soumissions.

Le Ministère ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions.

Canada

CORRECTION

A la page 2 de notre circulaire «chasse aux étiquettes rouges», la soudeuse à l'arc de 230 A no 588009 illustrée montre un ENSEMBLE AVEC CHARIOT À ROUES.

Veuillez noter que le chariot à roues n'est pas compris.

Nous nous
excusons des
inconvenients
que ces erreurs
ont pu vous causer.



MISE AU POINT

Dans notre circulaire Métro pour la semaine du 28 janvier au 2 février 1985, vous auriez dû lire:

Pâtes alimentaires Catelli
Spaghetti, spaghettini, macaroni coupés ou longs, vermicelle longs, fusilli.

Boîte de 500 g **69¢**

Pâtes alimentaires Catelli plus protéines
Spaghetti, spaghettini, macaroni coupés.

Boîte de 375 g **69¢**

Vos maîtres-épiciers Métro s'excusent de ce contretemps.

Suite des Avis légaux
en pages A 12 et E 11

DEMANDEZ-NOUS N'IMPORTE QUOI... OU PRESQUE, À LA BAIE!