



Québec, mercredi 10 décembre 1980

Salon des artisans

## On achète tôt, beaucoup... et à crédit

par Robert FLEURY

"Mes assiettes partent en premier. D'ailleurs, les gens viennent de plus en plus tôt chaque année quand ils veulent des pièces de choix", commente l'artisan Véronique Magnan, la licenciée des lettres qui a dû se recycler dans l'art de la faïence pour vivre de ses deux mains.

Les visiteurs du Salon des artisans de Québec sont des acheteurs. Ils viennent acheter leurs cadeaux des Fêtes, et pourquoi pas, se faire eux-mêmes des cadeaux! Les organisateurs du salon l'ont bien compris en tenant cette manifestation durant la période du magasinage des Fêtes. En un autre temps, les ventes seraient beaucoup plus faibles.

"Ce sont surtout des pièces de moins de \$25 qui se vendent", commente le directeur du salon,

M. Jean-Pierre Tremblay, citant les résultats partiels d'un sondage effectué par le ministère des Affaires culturelles du Québec en 1978. Les acheteurs ont des revenus supérieurs à la moyenne, une scolarité supérieure également, ce sont des citoyens, et ils n'hésitent pas à recourir au crédit de leur carte de crédit pour porter leurs achats à leur compte.

C'était le cas, lundi, d'Alain Bergeron, du quartier Montcalm à Québec, qui venait d'acheter le cadeau destiné à son épouse, le cas d'une jeune dame de Québec également qui portait son achat de céramique sur sa carte Visa. Tous deux préféraient utiliser leur carte de crédit plutôt que de conserver beaucoup d'argent sonnante dans leurs poches ou dans leur bourse.

"Durant la première fin de se-

maine du salon, les ventes portées au compte de Visa et Master Charge se sont chiffrées à \$26,000 à notre stand seulement, explique Jean-Pierre Tremblay de la corporation, qui met ce service à la disposition des artisans qui n'adhèrent pas à un service de carte de crédit. "Même que d'ici les prochains jours, il va falloir étendre ce service aux deux salles tellement notre stand est achalandé.

### Les acheteurs

Selon le MAQ, 82 pour 100 des acheteurs du salon et des autres manifestations du même genre, sont des jeunes de moins de 40 ans. 62,4 pour 100 sont des femmes, et 75 pour 100 des visiteurs proviennent de zones urbanisées. Même à Montréal, la clientèle est francophone à 96 pour 100. En 1978, les acheteurs avaient un revenu supérieur à \$15,000 dans une proportion de 58,2 pour 100 et 75 pour 100 d'entre eux avaient une scolarité d'au moins de niveau collégial.

### Les achats

Tous les produits d'artisanat se sont vendus davantage de 1974 à 1978 à l'exception des produits de poterie et de céramique qui ont diminué de près de la moitié. En 1974, ces ventes représentaient 53,4 pour 100, et en 1978, elles n'étaient plus que de 33,3 pour 100. Par contre, les textiles ont continué leur courbe ascendante avec 18,6 pour 100, les métaux 15 pour 100, le bois à 13,7 pour 100 et le cuir à 10,4 pour 100.

Les silicates, c'est-à-dire la poterie et la céramique, incluant faïence, porcelaine, émail sur cuivre, etc., de même que les métaux, le bois et le cuir se vendent surtout pour des montants inférieurs à \$25 dans une proportion qui varie de 60 à 65 pour 100 alors que les ventes pour des montants situés entre \$35 et \$50 voisinent les 25 pour 100. Dans le textile, c'est très différent, à cause du temps de confection et des grandes di-

mensions lorsqu'il s'agit entre autres de jupes tissées, de tricots, etc. 54 pour 100 de ces pièces sont vendues à un prix supérieur à \$100 et 27,4 pour 100 de \$50 à \$100. Le cuir est un peu l'exception: 80 pour 100 des oeuvres se vendaient en 1978 en bas de \$25, s'adressant sans doute à une clientèle plus jeune et étudiante.

Pour Marie Lachance de Lévis, 25 pour 100 de ses cadeaux des Fêtes sont achetés au Salon des artisans. Au moment où nous l'avons rencontrée, elle s'appretait à acheter une belle pièce de faïence. "Je trouve que la qualité s'améliore vraiment d'une année à l'autre".

Elle n'est pas la seule à penser ainsi. De nombreux consommateurs et visiteurs faisaient part de remarques similaires au représentant du SOLEIL.

Les techniques artisanales ont évolué, des cuirs bruts du début et des sempiternels pots en céramique ou en terre cuite. Aujourd'hui, on trouve beaucoup plus de faïence et de porcelaine délicate, du batik, cette technique de peinture sur soie, de la boissellerie, ces pièces décoratives et utilitaires en bois destinées à la cuisine, des émaux sur cuivre ravissants, des jouets de bois qui nous donnent l'envie de retomber en enfance. Le tissage n'est plus le seul appanage des fabricants de vêtements: Nicole Poussart, par exemple, fait des caudres sous forme de paravents ou de toiles murales destinées à la porte-patio ou encore à un mur peint, des tapisseries au design en transparence. Vitraux et tiffany reviennent à la mode d'antan, avec de nouveaux designs, de nouveaux coloris au goût d'aujourd'hui. On redécouvre l'art perdu du verre soufflé encore.

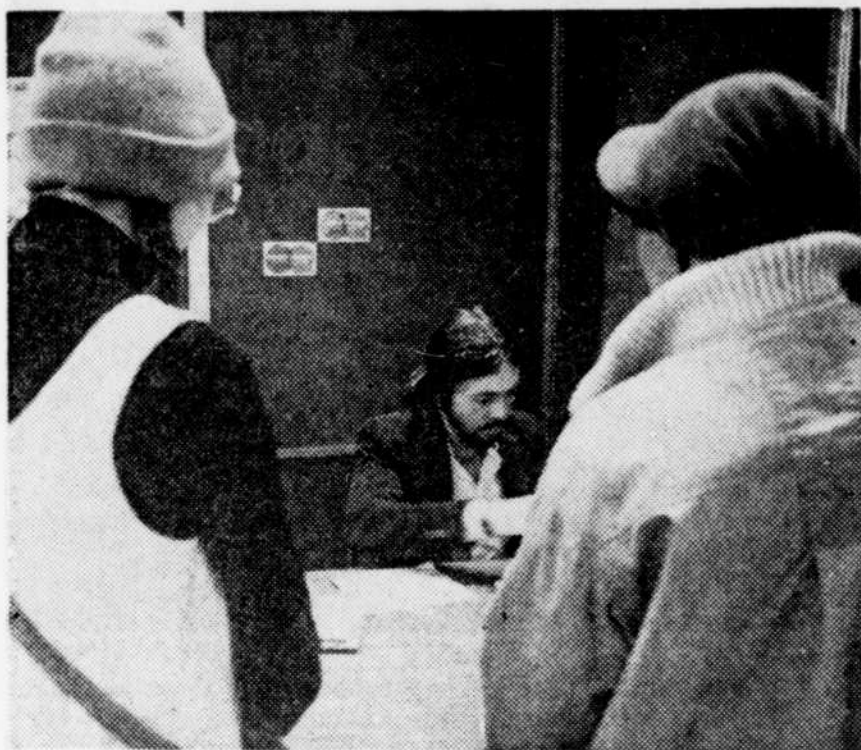
"Il y a trois ans, quand la porcelaine et la faïence ont été introduites, ça n'a pas marché, les artisans n'ont presque rien vendu. Aujourd'hui, c'est différent", commente Jean-Pierre Tremblay, directeur du salon. Le goût des gens aussi évolue.

La qualité des pièces elle-même. De l'avis du comité de sélection que préside Mario Lamarre, on se montre plus exigeant quant à la qualité des pièces que présentent les artisans dans le cadre du salon. Parfois, on leur suggère d'enlever certaines de leurs oeuvres qui présentent des défauts ou qui ne sont pas conformes aux règles de l'art.

Beaucoup d'amateurs d'hier se sont développés en artisans plus professionnels, se sont améliorés, ont perfectionné leur technique. D'autres ont quitté. Tous les exposants voient leurs oeuvres évaluées par le comité de sélection, et plusieurs d'entre eux sont avisés

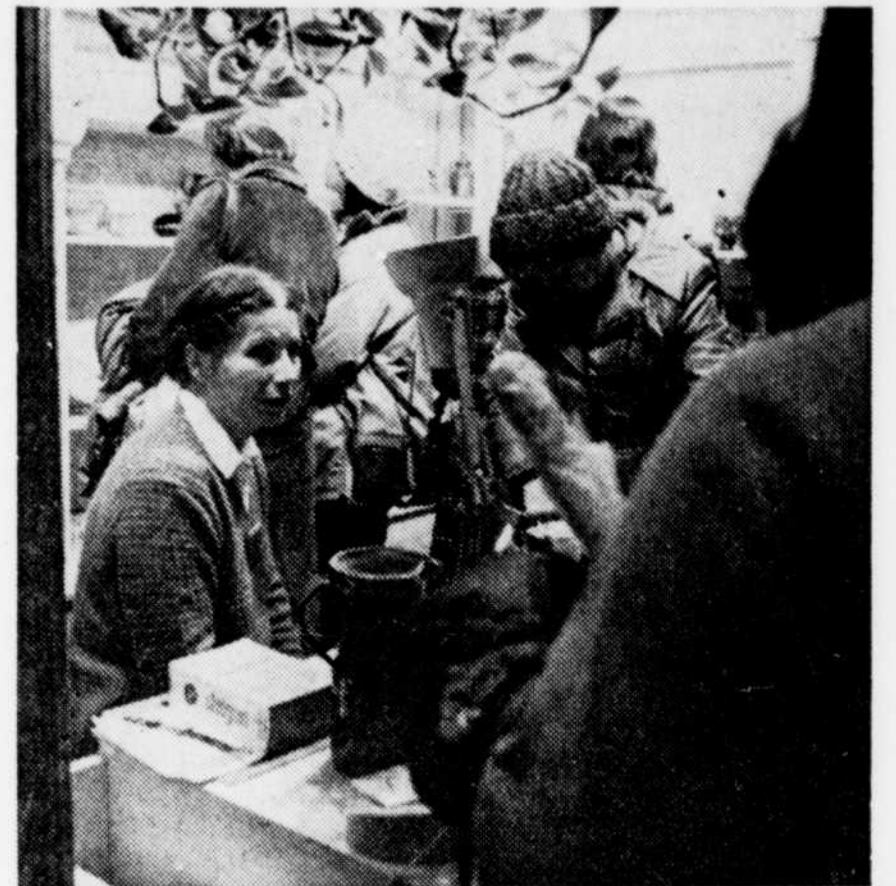
qu'ils devront voir à améliorer leurs produits s'ils veulent demeurer membres de la corporation et ainsi exposer l'an prochain. Ils devront alors satisfaire de nouveau aux exigences du comité de sélection, là où il y a beaucoup d'appelés mais peu d'élus, de 40 à 50 nouveaux membres étant admis à chaque année sur les 150 artisans qui postulent.

Goût du beau ou achat de cadeaux, les visiteurs en ont plein la vue et pour leur argent au Salon des artisans. L'entrée est libre et le salon ouvert jusqu'au 20 décembre, au Centre des congrès de Place Québec.



Le Soleil, Jacques Deschênes

Le comptoir Visa-Master Charge était fort fréquenté durant le salon. Dès les premiers jours d'ouverture, on y enregistra \$26,000 de ventes à crédit.



Le Soleil, Jacques Deschênes

L'affluence ne déroute pas au Salon des artisans, même durant les après-midi, en semaine, ce dont ne semblent pas se plaindre les artisans qui écoulent ainsi leur production annuelle.

## Un détecteur de fumée en cadeau?

par Guy DUBE

A deux semaines des Fêtes, plusieurs personnes se demandent sûrement quoi offrir à leurs parents, à leurs enfants, à leurs amis, et même à leur belle-mère! Pourquoi ne pas lui offrir un détecteur de fumée?

C'est du moins ce que suggère avec conviction la Direction générale de la prévention des incendies du Québec, précisant qu'une étude approfondie démontre qu'au moins 40 pour 100 des victimes du feu auraient été épargnées si leur résidence avait été munie d'au moins un détecteur de fumée.

En surveillant les prix spéciaux de vente, il arrive qu'on peut se procurer un détecteur approuvé pour une dizaine de dollars, et même moins, pile incluse. Il ne reste qu'à le fixer au plafond de votre appartement ou de votre demeure, à l'aide de deux vis fournies lors de l'achat. Il ne manque que le tournevis!

La DGPI demande au consommateur de bien vérifier lors de l'achat si l'appareil est approuvé par un organisme et porte bien l'étiquette d'efficacité ULC, UL ou FM. Inutile de rappeler que dans certaines municipalités, comme la

ville de Québec, le détecteur de fumée est maintenant obligatoire dans tout logement ou habitation; d'autres conseils municipaux imiteront sûrement le geste de Québec en légiférant dans le même

cas. Dans la majorité des cas, ce ne sont pas les flammes qui tuent les gens, mais bien la fumée. "Un incendie peut couvrir pendant plusieurs heures avant d'être perçu,

surtout lorsque toute la maison est en dormie. Quand l'incendie se développe, la fumée qui s'en dégage fera vite déclencher l'alarme de votre détecteur de fumée et le plus souvent bien avant

que les humains n'en soient affectés", indique la Direction générale de la prévention des incendies, organisme relevant du ministère québécois des Affaires municipales.

### Salon Jade

## GRANDE VENTE AVANT NOËL

<p><b>MANTEAUX D'HIVER ET MI-SAISON</b> (longs et courts)</p> <p><b>30 et 50%</b> de réduction</p>	<p><b>MANTEAUX DE MOUTON RETOURNE ET ULTRA-SUEDE</b></p> <p><b>25%</b> de réduction</p>
<p><b>TAILLEURS DE LAINAGE</b></p> <p><b>50%</b> de réduction</p>	<p><b>VETEMENTS JOUSSE et MONDI</b></p> <p><b>30% à 50%</b> de réduction</p>
<p><b>TAILLEURS D'ULTRA-SUEDE</b></p> <p><b>25%</b> de réduction</p>	<p><b>ROBES DE TOILETTE ET TOUT-ALLER</b> ROBES DEUX PIÈCES BLAZERS, JUPES PANTALONS CHEMISIERS, CHANDAIS</p> <p><b>25% à 50%</b> de réduction</p>

**PLACE LAURIER**  
SAINTE-FOY

**ATRIUM (ANCIEN JADIS)**  
Charlesbourg  
(Continuité de l'av. du Collisée)

**Toutes ventes finales • Cartes de crédit acceptées**

A VOS  
4

## G.H. ECHÈNE & FILS INC.

# PANTALONS ULTIMA FLANELLE

POUR HOMMES ET JEUNES HOMMES



"DE MARQUE RENOMMÉE"

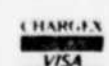
PRIX SUGG. \$34.95

**\$19.95**

DE CONFECTION CANADIENNE. FAIT DE POLYESTER, LAVABLE À LA MACHINE, D'ENTRETIEN FACILE.

MODELE (2 POCHES AVANT ET 2 ARRIERE, INTEGRES). COULEURS VARIEES, GRANDEURS: 30 A 44 (QUANTITE LIMITEE).

**C'est un peu plus!**



● 4080, BOUL. STE-ANNE MONTMORENCY PRES DES CHUTES

● PLACE DES 4-BOURGEOIS ANGLE DUPLESSIS ET QUATRE-BOURGEOIS — STE-FOY

● 100, PLACE KENNEDY LEVIS RTE KENNEDY

● CENTRE D'ACHATS CANADIENNE QUEBEC

Ouvert tous les soirs du 11 au 23 décembre

**ACHETONS ECHANGEONS**  
Diamants - Platine Or - Argent

**Montres:**  
● Omega ● Seiko  
● Tissot ● Pulsar  
Perles - Diamants  
Service d'évaluation pour assurances

**LEONARD TOUSSAINT INC.**  
Diamantaire  
330, 1re Rue - Limoilou  
522-8750 - 522-6395  
Cartes CHARGE X et MASTER CHARGE

# Prix du sapin de Noël: entre \$5 et \$20

par Pierre ASSELIN

L'augmentation des prix du sapin de Noël est relativement faible cette année. M. Alain Veilleux, qui vient de Saint-Georges de Beauce depuis 4 ans pour vendre ses sapins à Charlesbourg, estime

que la moyenne des prix pour le sapin cultivé est de \$16 à \$18, qu'il peut s'en trouver à meilleur prix et qu'on ne devrait jamais payer plus de \$20 pour un sapin cultivé.

Le sapin cultivé a augmenté de \$1 ou \$2 cette année, poursuit M. Veilleux, alors que le "sau-

vageon", ou sapin sauvage, n'a que très peu augmenté. Cultivé ou sauvage, le prix du sapin cette année oscille entre \$5 et \$20. Une bonne précaution cependant avant d'acheter: visitez plusieurs vendeurs afin de comparer les prix. Ceux-ci varient d'un vendeur à l'autre car aucune norme ne régit la vente au détail de ce produit.

### Des sapins de consommation

On cultive maintenant les sapins un peu comme on cultive les légumes: dans le but de les revendre sur le marché. M. Pierre-André Roux, propriétaire d'un kiosque aux Galeries de la Canardière, vend des sapins depuis plus de vingt ans. Il nous explique que les producteurs utilisent des fertilisants qui permettent d'accélérer la croissance de l'arbre et qui assouplissent un peu l'aiguille.

Le sapin cultivé met de 8 à 12 ans pour croître, ajoute-t-il. Il peut être taillé jusqu'à 4 fois durant ce laps de temps afin de le rendre plus fourni. Pour avoir une bonne idée du sapin que l'on achète, il est bien important de le regarder sous toutes ses coutures.

M. Roux poursuit en nous expliquant que si la hausse des prix n'est pas plus importante cette année, c'est en grande partie dû à la prudence des vendeurs. Ceux-ci craignent qu'une hausse trop forte éloigne les consommateurs et diminue leur volume de ventes.

Si vous vous décidez à dépenser un peu plus pour vous procurer un sapin cultivé, il faut vous assurer de ne pas vous faire vendre un sauvageon. Si vous ne connaissez pas trop la différence, il ne sera pas inutile de vous les faire comparer par le vendeur. Le sapin cultivé est nettement plus fourni.

La saison d'achat a tranquillement démarré depuis à peu près une semaine et pour l'instant, le choix est encore bon, nous dit un vendeur de Place Fleur de Lys. La situation risque d'être moins rose vers le 20 décembre. Les plus beaux arbres seront alors disparus et ce sera le début de la course des retardataires.

### Le mode d'emploi du sapin de Noël

Voici quelques trucs pour ren-

dre la vie de votre sapin, ainsi que la vôtre, plus agréable. Pour vérifier sa fraîcheur, il suffit de frapper les aiguilles ou de lever l'arbre pour le laisser heurter le sol du bout du tronc. S'il tombe trop d'aiguilles, l'arbre n'est pas fraîchement abattu.

Tant qu'on n'a pas monté l'arbre chez soi, il est recommandé de lui garder le pied dans un seau d'eau. Pour ce faire, il suffit d'en couper deux ou trois pouces à la base pour enlever les dépôts agglutinés de résine qui l'empêcheraient d'absorber l'eau.

Après l'installation sur un pied-support, il est recommandé de garder le petit réservoir plein. Une température fraîche prolonge la durée de l'arbre. Enfin, si l'on possède un foyer, on peut brûler le sapin pour répandre un souvenir parfumé des Fêtes.



Le Soleil, Yvon Monroain

A gauche, un sapin cultivé et à droite, un "sauvageon". Le sapin cultivé est plus beau mais il est aussi plus cher. A vous de choisir.



Le Soleil, Yvon Monroain

M. Roux laisse son client, M. Alain Gagné, examiner minutieusement le sapin qu'il lui propose. M. Gagné tente de respecter le mot d'ordre qu'il s'est donné pour cet achat: "Le moins cher possible!"

## Remplissez le biscuit-surprise.

La chance vous sourit. Essayez ce que nous croyons être les mets chinois et saucés les plus délicieux que vous pouvez acheter. La chance vous sourit encore une fois. Si vous essayez nos produits Wong Wing, vous courez la chance de gagner un merveilleux voyage pour deux

d'une semaine, par avion, à Disney World en Floride. Voici le règlement du concours. Remplissez simplement le biscuit-surprise, envoyez-le nous avec l'étiquette d'un des délicieux produits Wong Wing illustrés ici. Incluez une étiquette d'une de nos sauces

savoureuses et nous ajouterons au prix \$300.00 U.S. d'argent de poche. Veuillez lire le règlement bien attentivement et bonne chance. Le concours se termine le 31 mars 1981. Remarque: Seules les inscriptions sur les biscuits-surprise seront admissibles.



## Gagner une semaine pour deux à Disney World grâce à Wong Wing.

1. Ce concours s'adresse à toutes les personnes demeurant au Canada, âgées de 18 ans et plus. Vous trouverez des formulaires de participation dans la plupart des supermarchés et épiceries ou chez un de nos représentants, avec le règlement complet du concours. Ce concours prend fin le 31 mars, 1981 et le tirage aura lieu le 15 avril, 1981.
2. Les prix seront décernés: 4 voyages pour deux au monde de Disney en Floride comprenant le voyage en avion aller-retour, le transport terrestre, l'hôtel, les repas, les pourboires et les taxes. Ces prix ne seront attribués que si la formule de participation choisie est accompagnée d'une étiquette ou d'un fac-similé convenable d'un des mets chinois surgelés Wong Wing. Une somme additionnelle de \$300.00 U.S. d'argent de poche sera octroyée à tout gagnant dont la formule de participation est accompagnée d'une étiquette ou d'un fac-similé de l'une ou l'autre des sauces chinoises Wong Wing. La valeur approximative de chaque prix au détail est de \$1.000.
3. Ce concours est soumis à toutes les lois fédérales, provinciales et municipales. Tous les droits exigibles relatifs à ce concours, selon la loi gouvernant les loteries, les courses, les concours publicitaires et les conduites de ce concours et l'attribution des prix au Québec peut être soumise à la Régie des loteries et courses du Québec.



La Cie des Produits Alimentaires Wong Wing  
1875 Bercy, Montréal, Québec H2K 2T9

### Concours "biscuit-surprise" Wong Wing.

Nom \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Ville \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_  
 Code postal \_\_\_\_\_ Tél. \_\_\_\_\_

J'ai inclus une étiquette d'un des mets chinois congelés Wong Wing \_\_\_\_\_  
 et une de la sauce Wong Wing \_\_\_\_\_

J'ai lu le règlement du concours et accepte de m'y conformer. J'inclus deux (2) étiquettes de produits Wong Wing ou fac-similés convenables.

Ce concours prend fin le 31 mars, 1981.

Envoyer à: **WONG WING**  
 La Cie des Produits Alimentaires Wong Wing  
 1875 Bercy, Montréal,  
 Québec H2K 2T9

Annoncez votre nomination dans **LE SOLEIL**  
 vous serez connu du jour au lendemain  
 647-3270

## Surprenez vos invités avec un dessert nouveau

MONTREAL (PC) — Ressusciter la recette de dessert de grand-mère est une erreur à forte teneur de calories, selon le chef pâtissier montréalais, Franz Kofler. La mémoire n'est jamais très fidèle à ses mesures et elle a été faite si souvent: "Les gens en ont soupé de la tarte aux pommes et au sucre et quand ils vont manger ailleurs, ils ne veulent pas le dessert qu'ils peuvent avoir à la maison, ils veulent mieux", dit-il.

Des ingrédients frais habilement fouettés en beaux desserts, pauvres en calories, rapporteront plus d'éloges au traiteur d'un party. Aujourd'hui, le genre de pâtisserie française le plus populaire dans les restaurants huppés de Montréal combine les fruits frais à la pâte feuilletée: "Les fruits pourraient être de belles tranches de pomme ou de fraise, sans crème, avec tout juste un bon glaçage à l'abricot, de dire Kofler; "c'est un dessert frais, léger, attrayant pour l'oeil et le goût, vraiment "cuisine nouvelle" et sans gras."

Mais il ne se fait pas d'illusions et il doute que les chefs maison suivent son conseil, parce qu'il y en a peu qui prennent la pâtisserie au sérieux. "C'est pourtant quelque chose de spécial que vous faites pour terminer le repas. En fait, il faut beaucoup de travail pour un dessert parfait".

### Des ingrédients rares

De plus, les cuisinières maison ne peuvent pas acheter certains ingrédients qu'il considère comme essentiels pour faire des desserts, comme le glaçage à l'abricot et le glaçage fondant et le shortening spécial, qui rend la pâte feuilletée plus facile, parce qu'il fond beaucoup mieux. Les chefs obtiennent ces ingrédients de base dans des contenants de grand format pour restaurants.

N'essayez pas d'imiter parfaitement les pâtisseries du chef professionnel, de dire Kofler. La crème épaisse vendue de nos jours, cause même des problèmes aux chefs les plus expérimentés, parce qu'elle est d'habitude trop fraîche: "Parfois, elle ne veut pas se fouetter, ou bien elle se fouettera et vous laissera toujours du liquide dans le bol", d'ajouter ce chef d'origine autrichienne; "je peux me faire jouer de vilains tours, si j'oublie de laisser vieillir ma crème. Je regarde son âge (la date indiquant sur le carton qu'elle est meilleure, si elle est consommée avant le...) et je recule d'une semaine. Si la crème est plus fraîche que cela, je la garde pour qu'elle vieillisse. Et assurez-vous que la crème, le bol et les batteurs sont tous froids avant de commencer à battre".

Mais avec les blancs d'oeufs, oeufs et ustensiles doivent être à la température de la pièce pour de meilleurs résultats.

### De gros oeufs

"De plus, utilisez des oeufs gros, non extra gros. Toutes les recettes sont conçues pour des oeufs gros ou médium" ajoute-t-il.

Le chef ajoute toujours une pincée de sel pour aider les oeufs à gonfler et les empêcher de baisser, une fois qu'ils sont fouettés.

Si une recette demande de la farine tout usage, ne la remplacez pas par de la farine à gâteau et à pâtisserie. La première est une farine forte avec haute teneur de gluten. Elle absorbe beaucoup d'eau. Aussi, est-elle parfaite pour le pain et la pâte comme la feuilletée ou la feuillantine.

De plus, le chocolat doit être cher pour être bon, de dire le chef Kofler: "La différence la plus visible entre le bon chocolat et l'autre est dans le prix. Il doit vous coûter au moins \$5 la livre. Un bon chocolat doit aussi fondre intégralement. Si vous sentez encore des grains dans la bouche, quand il est fondu, ça veut dire qu'il n'a pas été proprement lavé et travaillé".

Vérifiez tout chocolat que vous pouvez avoir depuis un certain temps, au cas où la chaleur excessive aurait pu faire séparer le beurre du cacao.

## POISSONNERIE DE GASPÉ

Place Laurier  
(corridor Paquet-Dominion)  
653-7784

### SPECIALS DU 10 AU 31 DECEMBRE

**PATTES DE CRABE "ALASKA"**  
 No 1, congelées **5.49** lb

**"SCAMPIS"**  
 (18-24) congelés (en boîte de 3 lb) **11.99** lb

**PETONCLES**  
 (congelés séparément) (en sac de 3 lb) **7.99** lb

**ESCARGOTS DE TAIWAN**  
 (bte de 2 douz.) **1.59** la boîte

## BOUCHERIE FABIEN GAGNE INC.

47, boul. Valcartier, Loretteville  
842-3011

### SPECIALS POUR TOUT LE MOIS DE DECEMBRE

#### SERVICE DE LIVRAISON

**ROSBIF "FRANCAIS"** (partie inférieure de la ronde) **3.49** lb

**ROSBIF DE "COTE"** (rôti) **1.99** lb

**DINDE** (catégorie "A") 20 livres et plus **1.98** lb

**BIFTECK "BOSTON"** (surlonge désossée) **2.99** lb

**PORC HACHE "FRAIS"** **1.29** lb

**BOEUF HACHE "ORDINAIRE"** (en sac de 10 livres) **1.39** lb

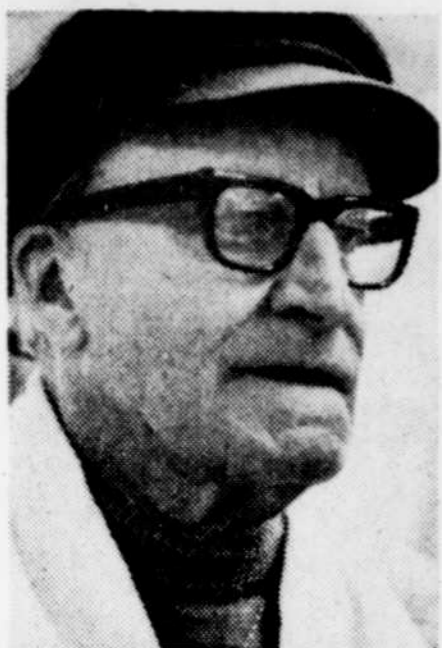
**FILETS "TURBOT"** **1.89** lb

**ESCARGOTS DE TAIWAN** (en boîte de 2 douzaines (en spécial du 10 au 31 décembre seulement)) **1.59** la boîte

PLUSIEURS AUTRES SPECIALS AJOUTES A CHAQUE SEMAINE

**VENTE POUR CONGELATEUR** N'oubliez pas de vérifier nos prix avant d'acheter

"FABIEN, qui achète GAGNE"



Le Soleil, Yvon Monrois

M. Provençal, de Limoilou: "A Noël, les commerçants ne négligent aucun effort pour nous passer un sapin."



Le Soleil, Yvon Monrois

Rolande Roy, de Thetford-Mines: "La publicité nous incite à acheter plus. C'est rendu une fierté pour les gens d'acheter à Noël."



Le Soleil, Yvon Monrois

M. Filion, de Saint-Roch: "Celui qui ne s'informe pas avant de faire ses achats se fait avoir à 100 pour 100."



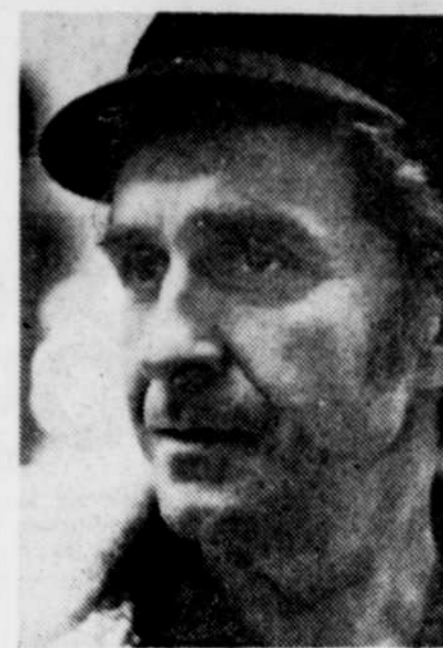
Le Soleil, Yvon Monrois

M. Claude Bergeron, de Limoilou: "Les gens n'ont pas d'argent, mais ça ne les empêche pas de dépenser."



Le Soleil, Yvon Monrois

Chantal Côté, de Notre-Dame-des-Laurentides: "Noël est trop commercial. Je préférerais qu'il se donne moins de cadeaux mais plus d'entraide."



Le Soleil, Yvon Monrois

Hector Tremblay, de Baie-Saint-Paul: "L'argent, ça ne compte pas tellement. Je regarde si c'est de mon goût d'abord et si oui, je paie l'addition."

## Malgré l'inflation

# C'est la ruée vers les cadeaux

par Pierre ASSELIN

Cette année encore, les Québécois semblent ignorer la hausse phénoménale du coût des produits de consommation et du crédit. Grâce aux nombreuses campagnes de promotion et aux rabais accordés plus tôt qu'à l'accoutumée par les grands magasins, l'affluence constatée dans les centres commerciaux est aussi grande sinon plus que par les années passées.

C'est ce qui se dégage d'une petite enquête menée la semaine dernière dans plusieurs magasins de la région. L'inflation et une concurrence plus forte semble influencer les habitudes du marché. Les premières ventes ont lieu dès septembre et tout est mis en oeuvre pour empêcher le volume des ventes de diminuer.

Le Syndicat-Paquet coupait récemment ses prix de 20 pour 100 pour une vente promotionnelle. Eaton tenait lundi une vente surprise avec des rabais de 15 à 30 pour 100 et Sears offre continuellement des rabais variés depuis le mois de septembre.

Messieurs Biron, de Place Fleur de Lys, et Robitaille, du Mail St-Roch, décrivent cette situation comme "pas normale". M. Biron nous explique: "Règle générale, la période des Fêtes est tout indiquée pour vendre à prix régulier. S'il y a tant de ventes cette année c'est parce que les magasins se voient dans l'obligation de couper leurs prix pour permettre à la clientèle de continuer d'acheter".

D'autres facteurs ont cependant donné un petit coup de pouce. M. Jean-Yves Laurin, président des magasins Paquet-Syndicat, déclarait: "L'hiver qui a commencé plus tôt cette année que l'année dernière nous a beaucoup aidés. La température incite plus les gens à s'habiller pour l'hiver et à acheter des équipements de sport".

Au bout du compte, le résultat reste le même: les consommateurs dépensent autant.

### Les retardataires

Vendeurs et clients voient venir les deux prochaines semaines avec un peu d'appréhension. Les clients qui achètent à la dernière minute sont ceux qui le font avec le moins de plaisir parce qu'ils sont pressés, qu'il ne leur reste plus beaucoup de choix dans la marchandise, que les magasins sont surpeuplés et que les retardataires sont bien souvent ceux qui achètent par obligation.

"Les deux ou trois dernières journées qui précèdent Noël sont incroyables", nous raconte Angèle Cloutier, vendeuse au Syndicat de Place Laurier. "Les gens achètent n'importe quoi! Règle générale, ce sont surtout les femmes qui font les achats des Fêtes mais les derniers jours nous amènent plus de clients masculins. Il est quand même agréable de les servir parce qu'ils de-

mandent plus notre aide. Ils ont l'air désespérés".

Mais tout le monde n'attend pas à la dernière minute. Publicité aidant, la clientèle est de plus en plus invitée à commencer ses achats un, deux, voire trois mois à l'avance. Les magasins Sears sont parmi les premiers à ouvrir le bal, au mois de septembre. M. Beauchesne, du département de des jouets, nous explique cette politique: "Déjà en novembre, de nombreux jouets ne sont plus disponibles. Il y a donc un très grand nombre de gens qui sont prêts à payer le plein prix dès septembre plutôt que d'attendre des ventes

éventuelles qui seraient avantageuses. Il arrive d'ailleurs très souvent que les clients qui ont acheté tôt reviennent par la suite acheter plus de jouets qu'ils n'en avaient prévu au départ".

Mme Rochon, du service des achats des magasins Syndicat, avoue qu'elle-même succombe souvent à la tentation de dépasser le budget initial qu'elle s'était fixé. "Si ça m'arrive à moi, qui suis pourtant avertie, je suppose que je ne dois pas être la seule, conclut-elle".

**Dis-moi comment tu achètes, je te dirai qui tu es**

Tout le monde ne fait pas ses

achats de la même façon et Mme Rochon ajoute une remarque intéressante sur le sujet: "Les magasins Syndicat ne font pas la même publicité pour tout le monde pour une raison particulière. La clientèle adulte, composée surtout de dames, répond surtout à la publicité axée sur les prix, contrairement aux jeunes qui répondent plus à publicité axée sur le style et qui s'inquiètent peu du prix qu'ils devront payer, du moment que la marchandise fait leur affaire".

Heureusement, ce ne sont pas tous les jeunes qui se désintéressent

de la question financière. "Même si Noël est commercial il y a moyen de ne pas se laisser faire", expliquent Lisson et Dominique, de Sainte-Foy. "Ce ne sont pas les magasins qui vont nous faire des cadeaux et il faut savoir s'y prendre avant d'acheter. C'est la troisième fois que nous sortons pour voir et comparer les prix. Nous faisons d'abord le tour des boutiques spécialisées après quoi on va comparer les prix avec les grands magasins. Nous nous assurons aussi toujours de la garantie offerte sur le produit et si un magasin spécifie qu'il n'offre ni échange ni remboursement, on fait plus attention".

Lisson se considère chanceuse de s'en tirer pour \$250. Il faut la comprendre, elle est l'aînée d'une famille de onze. "On trouve ça commercial mais d'un autre côté on ne changerait pas. On a déjà fait un Noël sans cadeau et on s'est senti à l'aise. J'avoue même qu'on a trouvé ça triste..."

### De l'orange... au 4 x 4

Auparavant, une orange suffisait à rendre heureux les petits enfants quand venait Noël. Les temps ont pour le moins changé. Jocelyn Godin, vendeur chez Radio-Shack du Mail Saint-Roch nous donne un exemple: "Nous avons en magasin une pile de 25 modèles réduits motorisés de Porsche. Ils se vendent \$50 chacun et d'ici quatre jours, la pile sera vide". La liste est longue. André Beauchesne, de chez Sears, souligne le "phénomène hors de contrôle" des jeux électroniques. Ceux-ci se vendent souvent jusqu'à \$40 chacun et les vendeurs nous ont indiqué un petit modèle de camion 4 x 4 qui se vendait \$125 et qui réussissait à trouver acquéreur.

Jacques Deslauriers, de Saint-Sauveur considère que c'est dans l'ordre des choses. "Les commerçants sont là pour vendre, nous pour acheter, explique-t-il. Rolande Roy, de Thetford-Mines, ajoute: "Aujourd'hui les gens sont fiers d'acheter. C'est une fierté pour eux d'arriver à la maison le jour de Noël avec \$400 de cadeaux".

Certains, comme Rodrigue Lavoie, de Limoilou, déplorent encore la commercialisation de cette fête: "On porte plus d'attention à la préparation qu'à la fête elle-même. On se met tellement d'obligation sur le dos que quand arrive Noël on est trop fatigué pour l'apprécier comme il le faudrait". Cela n'empêche toutefois pas M. Lavoie de se déclarer heureux d'acheter, dans les limites de son budget, ses présents de Noël.

M. Bélanger, un sexagénaire de Lévis, ne dédaigne pas fréquenter les centres commerciaux pendant la période des Fêtes: "Je trouve l'atmosphère joyeuse et les gens différents pendant les Fêtes, même si ça n'est pas mon genre d'aller "scénar" dans les centres d'achats".

Les centres commerciaux, qui sont devenus un lieu de rencontre pour plusieurs personnes âgées, prennent pendant les Fêtes une allure de parade, comme nous le racontent mesdames Beaudouin et Turcotte, de la rue Petit-Champplain: "On n'a pas beaucoup d'argent mais même si on n'achète pas, on aime ça venir voir les magasins, ça nous rappelle les parades d'autrefois, se souvient Mme Beaudouin. Et moi, ajoute madame Turcotte, j'aime l'allure des centres d'achats. C'est plus plaisant et plus joyeux quand c'est décoré. Et puis, je ne sais pas si je devrais le dire, mais je vais encore voir le père Noël. C'est drôle, les petits enfants en ont encore peur..."



Le Soleil, Yvon Monrois

La situation économique n'a pas encore eu raison des consommateurs des Fêtes. Il y aura encore foule dans nos centres commerciaux.

## Les Torontois se font plus dépensiers que l'an dernier

par Monique PAYEUR (collaboration spéciale)

TORONTO — Le consommateur torontois desserre un peu plus les cordons de sa bourse pour ses achats de Noël 1980. A pareille date l'an dernier, il était plus réticent à dépenser, ce qui avait mené à la faillite plusieurs petits commerçants de l'agglomération urbaine de Toronto.

Selon le bureau d'éthique commerciale de la région de Toronto, les ventes au détail sont meilleures que l'an dernier, non pas parce que les consommateurs sont plus riches, mais parce qu'ils se sont finalement résignés à effectuer des achats devenus nécessaires.

En 1979, les consommateurs torontois avaient remis à plus tard des dépenses majeures en espérant qu'au cours de 1980, l'inflation fléchirait. Mais comme les prix continuent de grimper, ils se sont décidés à effectuer ces dépenses pour Noël de cette année.

Ainsi, à La Baie, les ventes ont fortement augmenté ces der-

nières semaines dans les secteurs de l'ameublement, des téléviseurs et des vêtements. Un porte-parole de La Baie, M. Grant Hamilton, estime que la fréquentation des magasins de détail à Toronto et dans la banlieue est plus forte cette année qu'en novembre-décembre 1979 et que les consommateurs dépensent plus que l'an dernier.

Chez Eaton, on constate la même chose: une augmentation des ventes et un trafic normal pour cette période de l'année. Fait étonnant, on a connu dans toutes les succursales de cette chaîne, un volume de ventes sans précédent au rayon des chandails.

"Nous n'avons jamais vendu tant de chandails, dit Janice Racette, et nous ne savons pas pourquoi. Serait-ce une conséquence de la crise de l'énergie?"

### Avis opposé

Le plus important commerçant de détail au Canada, Sears, n'est pourtant pas de son avis. Sears répond que les consommateurs font preuve de plus de prudence en s'informant, mais pas né-

cessairement qu'ils dépensent plus.

Qui a raison? Sears ou les autres? Dans la région de Toronto, les constatations du BEC se vérifient dans deux grandes chaînes de commerce au détail sur trois, ce qui permet de croire à une meilleure performance des ventes en cette période de l'année où se réalise le tiers du volume annuel d'affaires.

Dans le cas de Sears, il est possible qu'une bonne partie de sa clientèle traditionnelle provienne de milieux fortement affectés par les mises-à-pied et le chômage et soit forcée de retarder ses achats de Noël jusqu'à la dernière minute. Ce serait là du moins l'explication la plus vraisemblable.

Le bureau d'éthique commerciale de Toronto constate enfin que le nombre de ventes au comptant a tendance à s'accroître depuis quelque temps à Toronto, ce qui est dû à la récente hausse de 3 pour 100 du taux d'intérêt sur les cartes de crédit à la consommation.



Le Soleil, Yvon Monrois

M. Charlemagne, artisan: "Quand ton père t'a fait croire au père Noël, t'es fait!"



Le Soleil, Yvon Monrois

Angèle Cloutier, des magasins Syndicat: "Les jeunes sont plus pressés. Ils s'informent moins. S'ils aiment, ils achètent!"

**bloc-notes**

par Marie CAQUETTE  
Robert FLEURY

Du 11 au  
24 décembre

**spécial  
EXPOSITION**

Venez découvrir les dernières murales Aronelle exposées au centre d'achat Carrefour Charlesbourg. Une démonstratrice est sur place pour vous expliquer comment les réaliser facilement vous-même.



Morris rég. 10,00 \$ spécial 7<sup>95</sup> \$

**Spécial  
aronelle**

Autres spéciaux sur place

**l'atelier  
de la laine**



Odéon rég. 60,00 \$ spécial 49<sup>95</sup> \$

Centre d'achat Carrefour Charlesbourg  
5500, boul. Henri-Bourassa, Charlesbourg  
(en haut de la 80<sup>ème</sup>) Tél.: 626-6595  
Centre d'achat Plaza Laval  
2750, Chemin Ste-Foy — Ste-Foy  
(au sous-sol) Tél.: 658-4877

Ce spécial est valable à nos deux magasins

**Télé à énergie solaire**

Les pannes d'électricité?... Peuh! A d'autres. Moi, ma télé sera à énergie solaire dès qu'on commercialisera ce produit présenté en novembre à Londres. Pour recharger les piles de l'appareil, il suffit de le laisser en plein soleil et le soir venu d'écouter tranquillement son programme. La dépêche qui annonce l'invention oublie cependant de préciser combien d'heures d'ensoleillement sont nécessaires pour recharger les piles et le nombre d'heures d'écoute possibles. En outre, quand la pluie ou le mauvais temps s'acharne, comme chez nous, que fait-on?

**Bouffe de l'an 2000?**

Une petite omelette aux champignons pour monsieur? Et hop! on presse le tube de pâte à omelette pour en extraire une portion qu'on dépose dans de l'eau. Un petit verre de vin blanc entre amis? Vous prenez la petite boîte, non pas celle-là qui contient du sel, l'autre... Versez et diluez! Ces aliments à la mode de l'an 2000 étaient présentés au Salon international de l'alimentation qui se tenait à Paris au parc des expositions de la Porte de Versailles. Comme dirait l'autre, cela tient plus de la science-fiction que de la gastronomie. Mais il y a encore de l'espoir... Ainsi le vin à diluer n'est réservé, selon ses fabricants, qu'à la cuisson des viandes et poissons, pas pour être bu comme ça directement de la boîte... Ça va prendre encore 1.000 ans avant qu'on ne la fasse à un Français, celle-là!

**Système sans prix**

Chers consommateurs et consommatrices, le jour n'est pas loin où aucune boîte de conserve ou emballage au marché d'alimentation ne portera une étiquette indiquant le prix. C'est la rançon d'une innovation technologique appelée lecteur optique, qui existe déjà dans certains magasins, pour déchiffrer un code constitué de petites barres noires imprimées sur l'emballage. Ce que dit le code? Mystère et boule de gomme pour vous et moi. Il y a le lecteur optique et le gérant qui s'y retrouveront. Et si vous cherchez la boîte de jus de pommes vitaminé la moins chère sur l'étagère parce que vous n'êtes pas entiché d'une marque mais ne recherchez qu'un bon produit? Faudra avoir l'oeil aiguisé, cher consommateur et savoir lire les étiquettes de tablette. Cherchez donc l'étiquette

de tablette des produits que vous achetez, la prochaine fois au supermarché... juste pour voir si vous pouvez identifier la bonne parmi toutes les abréviations et... si elle est là. En résumé, les associations de consommateurs et les employés de magasin ne sont pas fous de ce nouveau système, ont-ils dit à un récent colloque sur le sujet tenu à Montréal par le Conseil des denrées alimentaires du Québec. Les fabricants et les épiciers sont d'un autre avis, quoique les petits épiciers sont, paraît-il, menacés par ce système trop coûteux qui les écartera du marché...

**Enquête sur les goûts**

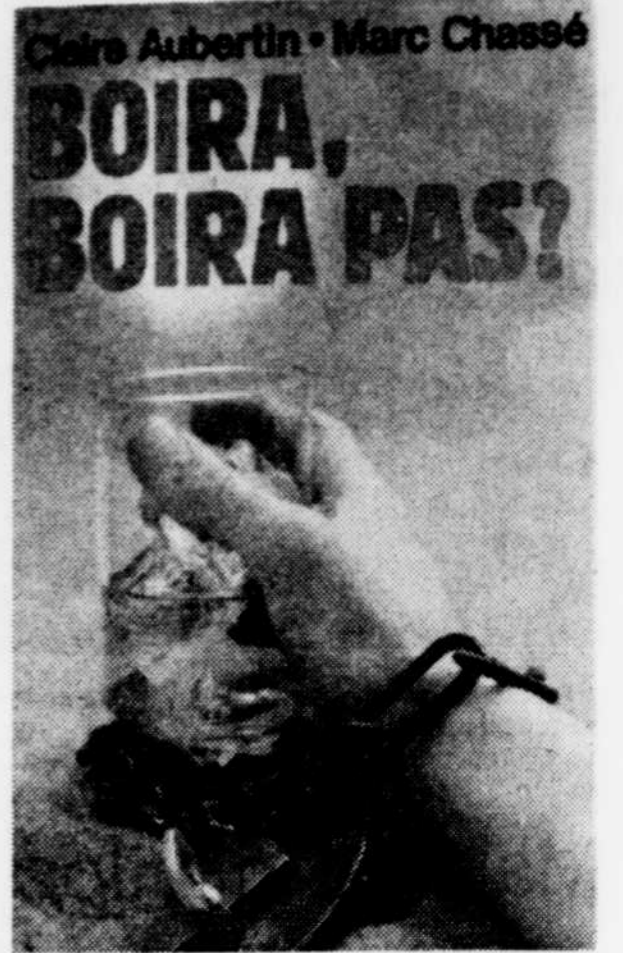
Certains Québécois seront peut-être appelés au téléphone en janvier, comme 2.000 autres Canadiens, par des enquêteurs de l'Association canadienne des restaurants et services alimentaires pour connaître leurs goûts alimentaires. "Qu'est-ce que vous avez mangé la dernière fois que vous êtes allé au restaurant? Combien de fois mangez-vous au restaurant dans un mois? Quelle cuisine étrangère préférez-vous?, demandera-t-on? Les résultats de l'enquête devraient être connus en juin si toutefois l'association réussit à amasser les \$50.000 que coûtera l'enquête, auprès de ses membres.

**Toutous en peluche**

La période de Noël est celle où il se vend probablement le plus d'animaux en peluche pour les tout-petits. Certains sont dangereux, peut-on souligner à la suite d'un avertissement en ce sens du gouvernement américain. Il faut éviter les toutous pouvant contenir des pièces métalliques ou de la broche, les toutous aux yeux et au nez qui se détachent trop facilement. Manipulez bien les animaux avant de les acheter pour détecter ces défauts dangereux.

**La France et le vin**

On boit moins de vin en France qu'il y a 20 ans. Un tiers des adultes de plus de 18 ans ne boivent jamais ou pratiquement jamais de vin. Ceux qui n'en boivent que rarement préfèrent boire du bon vin plutôt que de la piquette ou du gros rouge (selon Paris-Match, notre Cuvée des Patriotes fait partie de cette catégorie!).



**Livre sur l'alcoolisme**

Un livre factuel sur l'alcoolisme, le problème de la désintoxication (un sujet très actuel, un livre sur deux en parle par les temps actuels), sur le pourquoi de cette maladie dont il est possible de se guérir, mais à quel prix. On y parle d'alcool et de santé, de sexualité, pour les jeunes comme pour les gens du troisième âge. Rédigé en collaboration avec la coordonnatrice des programmes de toxicologie et le directeur de l'unité de désintoxication de l'hôpital Saint-Luc de Montréal, Claire Aubertin et Marc Chassé. A conseiller pour tous.



**Drogue et sexualité**  
Aurora: Univers vient de publier Les Drogues et La Sexualité en deux livres destinés aux adolescents pour \$6,95 chacun. Il s'agit essentiellement d'une vulgarisation des informations disponibles sur ces deux sujets dans le but de bien renseigner. On y parle, dans Les Drogues, non seulement de marijuana et de poppers, de LSD et autres maïs de nicotine, de tabac, d'alcool, de caféine, de valium, d'amphétamines, de barbituriques... On y explique que l'alcool est un déprimeur non un stimulant et les effets de chaque drogue y sont bien expliqués. Le livre est bien fait, idéal pour les éducateurs. La Sexualité présente, sans réserve ni contrainte morale, la découverte de la sexualité et des moyens contraceptifs. Les explications y sont complètes, claires, bien qu'on sente qu'elles doivent être pondérées par le biais des éducateurs ou des parents. Valable également comme achat.

**Le porc "naturel", c'est vrai...**

Vous savez ce qu'est le porc "naturel"? C'est un porc qui ne consomme pas d'antibiotiques, des sulfamidés, avec sa moulée. Comme il doit cesser d'en prendre 120 jours avant l'abattage, il ne peut rester aucun résidu. Un porc élevé sans sulfamidés, dans ces conditions, est dit "naturel". Benoit Morrissette de Sainte-Claire de Dorchester en élève ainsi que quelques producteurs dans la grande région de Québec. On se rappellera que nous avions trouvé plutôt amusantes certaines affirmations au sujet du porc "naturel". Or, Claude Bergeron, directeur du service d'inspection des aliments au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, nous affirme, après vérifications sur place, que c'est vrai que M. Morrissette élève du porc "naturel" dans lequel on ne trouve aucune trace de sulfamidés. M. Morrissette avait communiqué avec LE SOLEIL disant que c'était lui le producteur en question et qu'il souhaitait la visite d'un inspecteur. Voilà un gars qui n'a pas peur de vendre sa marchandise.

**Pour des "peanuts"**

Les arachides, cacahuètes, peanuts si vous préférez, ne sont plus achetables. Pourquoi? Parce que le Texas et ailleurs dans les Etats du sud des Etats-Unis, les récoltes ont été médiocres sinon nulles, nous affirment les grossistes. Ce qui fait que le livre de beurre de peanut qui se vendait \$1 il y a un an a doublé tout simplement. Non seulement elles sont chères mais très rares. Il se peut que vous ayez de la difficulté à trouver ces fameuses arachides si vous avez des amateurs de peanuts et de beurre de peanut à la maison. Comme le soulignait un malin confrère, on ne pourra même plus dire "pour des peanuts" parlant d'un coût dérisoire...

**FABRICVILLE**  
Distributeurs de tissus et tentures

**Butterick — Simplicity — Style McCall's —  
50% de rabais — PATRONS 1/2 PRIX**  
Limite 1 par client avec achat de \$10

Coupons — Tricot doubles  
— Bouclés — Tricot simples  
— Côtelés larges  
— Cotons lourds — Mélanges assortis  
— Tissus de confection — Malibu  
— Shisper — Secret

**70% DE RABAIS**

**SOYEZ A TEMPS POUR NOËL**  
MAGASINEZ DÈS MAINTENANT  
5 JOURS — DU 10 AU 15 DÉCEMBRE '80

**JUSQU'À 70% DE RÉDUCTION SUR TOUS NOS TISSUS EN MAGASIN**  
sauf sur la mercerie

Filets de tentures 118" — Dentelles  
— Tissus de cachemire — Satin de soie  
— Fourrure animale — Nylon  
— Satin imprimé — Doublures  
— Soyeux de Chine — Entredoublure  
— Oueillets — Fautre — Velours  
— Soie Fulji — Batiste  
— Tissus à côtes  
— Tous nos tissus à rembourrage  
— Satinessa  
— Crêpe Palace  
— Popeline  
— Chiffon de Chine  
— Mousseline  
— Nappes en dentelle

**10% DE RABAIS**

Tricot double Visa  
— Ratine extensible  
— Jacquards  
— Super-suède  
Denim 36"  
Challis

**60% DE RABAIS**

Tissus entrecroisés — Velours extensibles  
— Calicot — Velours côtelés  
— Gulingan — Gabardine  
— Lainages — Tissus à manteaux  
— Imprimés  
— Tissus à bordures  
— Tissus piqués  
— Etc. etc. etc.

**33 1/3% DE RABAIS**

Velours de coton — Acryliques pour tentures  
— Tissu à chemises poly-coton  
— Velours côtelé extensible  
— "Knit de knit"  
— Panalure  
— Tergal  
— Courte-pointes  
— Cotons pour tentures  
— \$1.29 "mur".

**25% DE RABAIS**

Toutes marques de draperies discontinuées  
— Lainages pour manteaux  
— Tissu pour survêtements  
— Suède  
Brigadon  
— Molleton  
— Fibre de remplissage  
— Flanelle.

**50% DE RABAIS**

**50% DE RABAIS SUR PATRONS**  
(Butterick, Simplicity, Style, McCall's)  
avec tout achat de \$10 et plus de tissu  
Limite 1 par client  
Valide du 10 au 15 déc.

1505, D'ESTIMAUVILLE GIFFARD  
TEL.: 663-8201  
en face des Galeries Ste-Anne...!  
(Facile d'accès par la C.T.C.U.Q. Nos 6-50-51-53-54)

Autoroute Dufferin Montmorency  
Galeries Ste-Anne d'Estimauville  
Boul. Ste-Anne Vers Québec  
FABRICVILLE



robert fleury  
à l'écoute du  
consommateur

## Il n'avait pas le droit de bloquer son chèque

Le juge Louis T. Dussault de la cour des petites créances a condamné Camille Deschesne de l'Anceinne-Lorette à payer Jean-Luc Pomerleau du Lac-Saint-Augustin, pour un travail de sablage que M. Deschesne jugeait insatisfaisant et pour lequel il avait retenu le paiement à la banque. Ce dernier ne comprend pas ce qui lui arrive puisqu'on a ignoré une expertise voulant que le travail ait été mal fait.

L'histoire est la suivante. Le travail n'ayant pas été fait à sa satisfaction, M. Camille Deschesne fait appel à un expert qui indique que le travail est à reprendre. Comme M. Pomerleau refuse de le reprendre, le client requiert les services de l'expert, qui lui le reprend. Entre-temps, il effectue un arrêt de paiement sur le chèque destiné à M. Pomerleau. Or, ce dernier le poursuit à titre personnel aux petites créances pour arrêt de paiement et obtient gain de cause. L'objet du jugement

n'est pas la malfaçon ou le défaut dans le travail mais l'arrêt du chèque.

Voici ce qu'écrit le juge: "L'intimé (le client) a souscrit un chèque au montant de \$125 en date du 8 juillet (...). Ce chèque a été remis au requérant pour bonne et valable considération. L'intimé n'avait aucun droit d'en arrêter le paiement le 14 juillet. Le requérant (M. Pomerleau) a prouvé que l'intimé lui doit ladite somme de \$125 plus les frais. Si l'intimé prétend avoir droit à des dommages pour malfaçon dans l'exécution de certains travaux, il n'a qu'à le faire par action distincte".

Me Jean Martel du service du contentieux de l'Office de la protection du consommateur commente ainsi, à la demande du SOLEIL, le jugement en question comme un juge n'a pas le droit d'ajouter quoi que ce soit à ce qui est déjà écrit.

Le jugement s'est fait sur le

chèque, non sur la pertinence du refus de payer. Si le client voulait contester le paiement arrêté, il fallait qu'il oppose ce qu'on appelle une "Demande reconventionnelle" à la requête de M. Pomerleau. Autrement dit, il devait opposer une requête à son tour, au tribunal des petites créances, contestant et reformulant la demande. Il se serait défendu de l'action inscrite contre lui en entreprenant une action à son tour contre M. Pomerleau.

Comme le jugement a eu lieu et qu'il a dû payer \$125 plus les frais, rien ne l'empêche maintenant, ainsi que l'écrit le juge Dussault, de déposer sa propre requête en dédommagement des frais subis devant le même tribunal. Evidemment, c'est un inconvénient que d'avoir à se présenter de nouveau en cour, mais si le client le juge opportun comme il possède une expertise à verser au dossier, rien ne l'empêche de le faire en son nom cette fois.

### Pas de crédit

Roger Lamarre de Charlesbourg achète un appareil-photo d'Armand Gosselin & Fils, de Lévis et le retourne au bout de trois semaines, s'estimant non satisfait de son achat. Le détaillant-grossiste accepte de reprendre l'appareil et lui émet une note de crédit, à la condition expresse, selon lui, que M. Lamarre utilise ce crédit pour acheter d'autre matériel chez Gosselin & Fils, ou au Studio Gosselin, une filiale.

Comme on ne s'entend pas sur ces conditions après coup, la cause vient devant le juge Charles Cimon, de la cour des petites créances, qui dit ce qui suit: "Pourtant ce crédit, appliqué sur la facture d'achat, ne comporte aucune condition, seule une formule remplie et non datée stipule que cette note de crédit est applicable sur un achat ou sur un travail effectué au Studio Gosselin". "La prétention de l'intimé (Gosselin)

que la reprise de l'appareil en question n'a été acceptée qu'à cette condition ne tient pas. Il aurait fallu que le requérant (Lamarre) y consente expressément, ce que la preuve ne démontre pas; au contraire, le crédit accordé sur la facture d'achat produite au dossier est sans condition. L'intimé ayant consenti à l'annulation de la vente par la reprise de l'appareil en question, le requérant est donc en droit de réclamer le remboursement" et Armand Gosselin & Fils dut rembourser l'achat de \$300 plus les frais.

Ce jugement est rapporté pour le bénéfice des consommateurs afin de démontrer l'importance de la preuve écrite qui est toujours prépondérante en loi lorsque deux témoignages se contredisent. Autrement dit, le vendeur, pour avoir gain de cause, aurait dû écrire, sur sa facture, "crédit applicable à l'achat de matériel seulement" — aucun remboursement". De même, lors de son achat, pour mettre toutes les chances de son côté, l'acheteur aurait pu exiger du vendeur d'inscrire sur la facture d'achat "période d'essai gratuit d'une semaine" ou quelque chose de similaire à "remboursement sans condition si non satisfait après une semaine".

### Appel à tous

M. Fernand Gallichan de Lauzon lance un appel à d'autres propriétaires de Ford Fairmont 1978 qui auraient un problème similaire au sien afin qu'ils communiquent avec lui. Un an et 15 jours après son achat, à 18,000 km, le moteur huit cylindres de 302 pouces cubes est défectueux, le piston no 1 défoncé. Il doit en assumer les frais parce que la compagnie refuse de prendre une part de responsabilité comme cela se fait généralement. Aujourd'hui, à 43,000 km, le même piston est de nouveau défectueux. Est-ce un vice de fabrication, s'interroge-t-il, et y a-t-il d'autres automobilistes dans la même situation? Dans les résultats de son sondage, même s'il n'était pas rigoureusement scientifique, le Club automobile du Québec révélait que de nombreux automobilistes avaient rapporté des ennuis de moteur sur leur Ford Fairmont 1978 même s'ils ne spécifiaient pas de quoi il s'agissait. Les automobilistes concernés par l'appel de M. Gallichan peuvent le joindre à l'adresse suivante: 65 des Castels, Lauzon, tél. 833-0845. Il est possible qu'il envisage une action commune à la cour des petites créances.

### Les petits trucs du consommateur

#### Prenez grand soin de vos bijoux

Pour faire briller davantage vos diamants, faites bouillir de l'eau et ajoutez-y des flocons de savon doux et quelques gouttes d'ammoniaque, puis faites-les tremper durant quelques secondes. Laissez refroidir, puis rincez. Pour leur donner la touche finale de scintillement, plongez-les dans un petit plat d'alcool à friction durant dix minutes et esséchez-les avec du papier hygiénique.

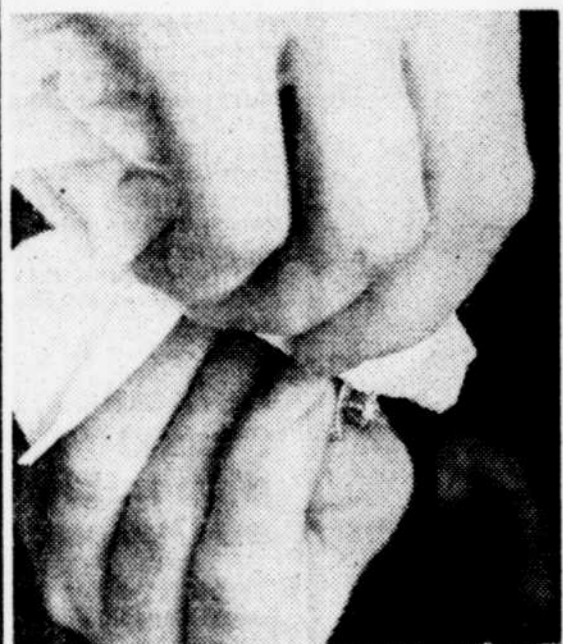
Restaurez de même façon l'éclat de vos bijoux en argent, en les frottant avec un chiffon propre et un peu de bicarbonate sec. Ou bien plongez votre chiffon dans la cendre du foyer et frottez l'argent avec ce linge sale. Les cendres absorberont les ternissures de l'argent.

Gardez vos boucles d'oreilles et vos autres petits bijoux à la portée de vos doigts et bien rangés, en les déposant dans des cartons d'œufs ou des bacs à glaçons de plastique de réfrigérateur.

De plus, vos boucles à oreilles percées ne se perdront pas, quand vous ne les portez pas, si vous en attachez chaque paire par les trous d'un vieux bouton; mais vous pouvez aussi doubler une petite boîte avec du caoutchouc mousse et piquer la monture de vos boucles dans ce capitonnage.

Si votre chaîne de collier se mêle, huilez-la avec de l'huile pour bébé; ensuite déliez le noeud à l'aide de deux épingles droites.

Pour empêcher l'enchevêtrement de vos petits colliers en or, suspendez-les à des crochets de tasses; on peut en visser facilement à l'intérieur de la porte d'une garde-robe. Ou encore vous pouvez installer une petite tringle à rideaux sur des crochets dans votre vanité; il vous suffira de lever la tringle pour y glisser vos colliers ou les enlever.



Le Soleil, Jean Vallières

Le bicarbonate de soude, identifié depuis belle lurette sur le marché par "la p'tite vache", peut redonner l'éclat du neuf... ou presque à vos bijoux de valeur. Vous n'avez qu'à les frotter avec un peu de bicarbonate sec en utilisant un linge propre.

#### Queues d'échalotes toujours fraîches

La prochaine fois que vous ferez de la cuisine avec des échalotes, n'utilisez que les queues vertes et gardez le bulbe blanc, surmonté de trois pouces de tige. Plantez plusieurs de ces bulbes dans un petit pot que vous placerez sur le rebord d'une fenêtre. Comme l'échalote pousse, coupez les queues fraîches et mangez-les comme ciboulette. Les queues continueront de croître et vous en aurez toujours un bon approvisionnement.

**STATIONNEMENT  
GRATUIT  
EN FACE DU  
MAGASIN!**

LES VÊTEMENTS *St. Lawrence* INC.  
95 EST, RUE ST-VALLIER

**TOUT EST  
COMPRIS  
DANS LE  
PRIX** A PARTIR DE

**149<sup>95</sup>**

ALTERATIONS NORMALES GRATUITES

**SUR  
L'ACHAT  
D'UN  
COMPLET  
ON  
VOUS  
DONNE  
LA  
PETITE  
VESTE  
LES  
SOULIERS  
LA CHEMISE  
LA CRAVATE  
LA CEINTURE  
ET LES BAS  
C'EST  
COMPLET!**

**20%** D'ESCOMPTE SUR TOUS NOS  
**PALETOTS D'HIVER**

Le plus vaste choix à Québec! Élegants modèles en tweed ou lainage, avec ou sans col de fourrure, plusieurs avec épaulettes et ceintures

Voiture à moteur diesel

# On explore l'usage de combustible végétal

CHICAGO (AP) — Un jour, vous pourrez arriver à la station-service avec votre voiture à moteur diesel et demander "le plein d'huile de tournesol s'il vous plaît" ou bien vous entendrez un chauffeur routier vous demander "Où est la station de colza la plus proche?"

Les huiles végétales ont un avenir en tant que carburant pour remplacer l'essence et peuvent même s'appliquer au moteur diesel. C'est l'avis de M. Graeme

Quick, un chercheur de Victoria en Australie.

Il a présenté cette semaine un rapport au congrès des ingénieurs agricoles américains sur la mise au point dans son pays de moteurs diesel alimentés par diverses huiles végétales.

Les huiles les plus utilisées sont l'arachide, le colza, le soja, le tournesol, la noix de coco, le carthame (ou safran bâtard), le lin. Leur rendement est tout à fait compétitif. Par rapport au gas-oil,

il est de 109 pour 100 pour les huiles de colza et de lin et de 104 pour 100 pour le soja. Le tournesol, l'arachide et la noix de coco ont un rendement comparable au gas-oil.

"En coopératives, la production d'huiles de colza ou de tournesol revient en Australie à environ \$0.36 le litre", selon M. Quick. "Mais ce prix tient compte des recettes fournies par un sous-produit, un aliment à haute teneur en protéines.

"Le prix reste un inconvénient majeur", admet-il. "Mais on constate que le prix des huiles végétales n'est pas lié aux cours du pétrole brut, et c'est encourageant. Ces huiles apparaissent comme la solution de rechange la plus prometteuse que l'agriculture peut offrir pour remplacer le gas-oil. Les produits pétroliers restent moins chers mais seront-ils toujours disponibles?"

Si l'on alimente des moteurs normaux avec des huiles végétales, on constate un encrassement de l'injecteur dû au carbone et des problèmes de lubrification, reconnaît le chercheur. La consommation est plus élevée, dans la plupart des cas, que celle de gas-oil.

Les huiles végétales peuvent être mélangées au gas-oil. Des additifs, une estérification et un raffinage pourraient aider à résoudre le problème de l'encrassement, estime M. Quick.

La "transestérification" est un procédé qui consiste à mélanger de l'alcool, à des huiles végétales puis à éliminer l'alcool par la force centrifuge. L'huile est alors plus fluide.

"On vient de réaliser en Australie une expérience avec un moteur qui a fonctionné pendant 2.000 heures avec de l'huile végétale", a dit M. Quick. "Toutes les 150 heures, on a changé le carter et les injecteurs. A la fin de l'expérience, le moteur était propre et en parfait état."

## Nouvelle vogue pour la décapotable aux E.-U.

WASHINGTON (d'après AFP) — La "belle décapotable", une voiture en voie de disparition sur les routes américaines, connaît une nouvelle vogue aux Etats-Unis où l'on s'arrache à prix d'or les quelques rares spécimens en vente sur le marché.

Victime de réglementations draconiennes de sécurité imposées à l'industrie automobile au début de la dernière décennie, le dernier cabriolet "made in USA", une flamboyante "Cadillac Fleetwood", était sorti des usines de Detroit en 1976.

Le glas de la voiture décapotable avait sonné trois ans plus tôt lorsque "Ford" avait décidé de fermer ses chaînes. Une page était tournée dans l'histoire automobile des Etats-Unis où 540.000 cabriolets étaient encore fabriqués chaque année à l'époque de Marilyn Monroe.

Privés de leur jouet, les "fans" se sont alors rabattus sur les petits bolides britanniques "MG" et "Triumph", la "Coccinelle" de "Volkswagen" et quelques modèles italiens qui se partagent désormais un marché lucratif abandonné par les constructeurs américains.

Deux modèles, parmi les plus populaires aux Etats-Unis. "Il y a encore de nombreux Américains qui continuent à conduire leur "Mustang 1965" avec 300,00 km au compteur sans s'apercevoir qu'on est en 1980", écrivait récemment un magazine spécialisé.

Aux modèles anciens, restaurés avec soin, viennent s'ajouter des berlines neuves que leurs propriétaires font transformer, à grands frais, en décapotables. Depuis un an, des ateliers spécialisés dans ce genre de "chirurgie automobile" se sont multipliés, surtout en Californie et en Floride.

## Véhicules Suzuki disponibles au Québec

TORONTO (PC) — Suzuki Canada, dont le nom évoque d'habitude la motocyclette, vient de présenter en Ontario et dans le Québec son véhicule LJ à quatre cylindres, tout usage, à quatre roues motrices. Il ressemble beaucoup à la jeep d'American Motor, laquelle société a demandé à Suzuki de ne pas lui donner le nom de jeep, mais il y a des différences avec celle de Detroit.

Considérée comme véhicule de camping, carrossée à la canadienne, c'est une machine mue par un moteur de 797 centimètres cubes seulement, qui pèse 1.800 livres et se vendra de \$6.490 à \$6.795, selon le modèle.

On en a écoulé quelque 2.000 unités dans l'Ouest canadien depuis leur introduction en avril de l'an dernier. Atsushi Ehara, président de Suzuki Canada, déclare qu'il s'attend d'en vendre autant en Ontario et au Québec, d'ici la fin de 1981.

Les quantités dépendent surtout de la capacité de production au Japon. Les véhicules, vendus au Canada, sont construits spécifiquement pour le climat froid canadien.

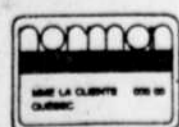


**KORET**  
DE CALÉRONNE CANADA

### les coordonnés de coupe contemporaine

- A ● ens. de tricot de polyester. Haut plissé à l'épaule et ceinturé à la taille. Marine, sable, ivoire, 8 à 18 **42.00**
- jupe assortie, élastiquée à la taille. Mêmes couleurs, 8 à 18 **37.00**
- B ● chemisier de polyester soyeux, col prolongé d'une boucle. Sable, ivoire, rouge, 8 à 18 **29.00**
- jupe de ligne A, fermeture éclair à l'arrière et ceinture tricolore. Marine, sable, ivoire, 8 à 18 **27.00**
- C ● ens. de polyester imitant l'ultra-suède. Veston droit, boutonné, plaqué de poches aux hanches. Marine, sable, rouge, 8 à 18 **70.00**
- jupe assortie, à plis plats, resserrée d'un lien à la taille. Mêmes couleurs, 8 à 18. **40.00**
- chemisier à manches longues, petit col en pointe. Imprimé assorti, 8 à 18. **30.00**
- D ● veston droit sans boutons, poches plaquées aux hanches. Marine, sable, ivoire, 8 à 18 **40.00**
- pantalon de ligne droite, élastique à la taille. Mêmes couleurs, 8 à 18 **22.00**
- chemisier de polyester, ceinture nouée à la taille. Imprimé discret marine ou sable, 8 à 18 **32.00**

disponibles à notre rayon du sport  
profitez aussi de notre plan mise de côté



● mail st-roch ● place laurier ● place fleur de lys ● galeries chagnon

Mazout domestique

# Une invention pour déceler les fraudes

par Gilles PEPIN  
du bureau du Soleil  
LEVIS — Quand le  
Lévisien Jean-Guy Sail-  
lant a, une fois de plus,  
entendu parler de frau-  
des dans les livraisons

de mazout domestique,  
il se trouvait sans doute  
devant une de ces gros-  
ses cafetières qui sont  
munies, sur la façade,  
d'un vérificateur en  
verre indiquant la

quantité et l'état du  
contenu.

C'est précisément l'i-  
dée que Saillant a dé-  
veloppée pour l'adapter  
à un réservoir de ma-  
zout domestique, en

remplaçant toutefois le  
tube de verre par un tu-  
be en plastique abso-  
lument transparent et  
garni d'indications per-  
mettant de connaitre  
exactement la quanti-  
té comme la qualité du  
combustible contenu  
dans le réservoir.

Jean-Guy Saillant  
était alors un re-  
présentant en isolation.  
Ce qui lui a donné l'oc-  
casion d'expliquer son  
projet à un ami plom-  
bier, Serge Drouin, de  
Sainte-Marie de Beau-  
ce. Drouin y apporta l'i-  
dée d'ajouter, au bas du  
dispositif devant être  
fixé au bout et à l'ex-  
térieur du réservoir,  
une petite valve qui  
permettra éventuel-  
lement d'enlever l'eau  
de condensation et  
même, le cas échéant,  
d'éliminer un mazout  
de mauvaise qualité.

**Sur le marché**

Jean-Guy Saillant et  
Serge Drouin attendent  
leur brevet d'invention  
d'Ottawa, mais déjà  
leur vérificateur d'huile,  
le visionnaire-témoin,  
apparaît sur le marché.  
Ce Lévisien et ce

Beauceron, tous deux  
dans la vingtaine, ont  
formé une compagnie  
du nom de Contrôle d'é-  
nergie D.S. Inc., dont le  
siège social est situé au  
46 de la rue Saint-Oné-  
zime, à Lévis, et qui  
s'occupe de la commer-  
cialisation.

Les vendeurs auto-  
risés, dont le nombre  
s'accroîtra graduel-  
lement dans les  
prochaines semaines  
et les prochains mois,  
seront surtout des quin-  
cailliers et divers ma-  
gasins vendant déjà des  
matériaux de plomberie  
et de l'outillage.

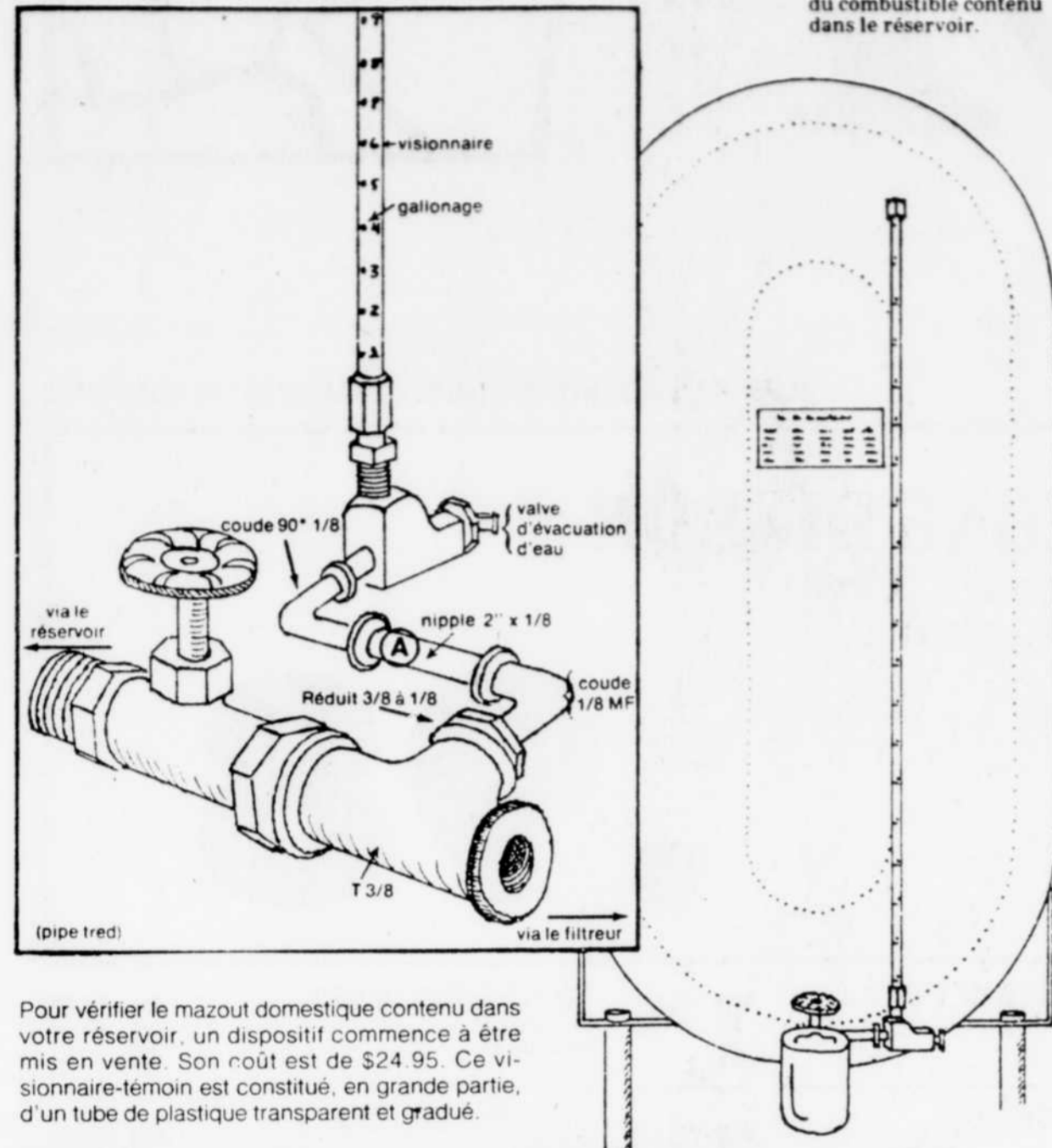
Serge Drouin, avec  
toute la conviction du  
Beauceron, a signalé au  
SOLEIL, hier, la faci-  
lité avec laquelle  
beaucoup de bricoleurs  
pourront eux-mêmes  
installer cet indicateur-  
témoin. Le prix de ce  
dispositif sera aussi à la  
portée de tous: \$24,95.

L'entreprise Contrôle  
d'énergie D.S. Inc. s'est  
débrouillée pour n'a-  
voir rien à fabriquer,  
sauf un petit plastique  
auto-adhésif qu'elle  
commande à une in-  
dustrie. Les matériaux  
contenus dans chaque  
emballage se trouvent  
déjà sur le marché.

Le dispositif est très  
simple: il s'installe sur  
le tuyau placé au bas du  
réservoir de mazout,  
juste après la valve et

avant le filtreur déjà en  
place; on y ajoute un  
"T" et trois petits bouts  
de tuyau, en plus du tu-  
be de plastique trans-  
parent et gradué. La  
compagnie recom-  
mande cependant de  
confier à un maître  
plombier l'installation  
de cet indicateur ou ce  
visionnaire-témoin.

Garanti pour une pé-  
riode de cinq ans, cet  
indicateur doit, selon  
ses concepteurs, ap-  
porter plusieurs avan-  
tages: surveillance la  
qualité de l'huile, donne  
la quantité exacte de ma-  
zout dans le réservoir,  
empêche l'eau de se  
rendre au brûleur par  
son élimination à la sui-  
te de la condensation,  
prévient des troubles et  
prolonge la durée du  
brûleur, facile à in-  
staller et fournit même  
des indications pour dé-  
terminer les coûts de  
chauffage.



Pour vérifier le mazout domestique contenu dans votre réservoir, un dispositif commence à être mis en vente. Son coût est de \$24,95. Ce visionnaire-témoin est constitué, en grande partie, d'un tube de plastique transparent et gradué.

## Aliments en 1981: le coût sera moindre que prévu

OTTAWA (d'après PC) — Selon un économiste du ministère fédéral de l'Agriculture, le taux d'augmentation du prix des aliments en 1981 va être moins élevé que prévu.

Directeur des analyses du marché, M. Howard Migie a prédit que les hausses se situeront entre 12 et 14 pour 100, étant les plus prononcées au cours du premier semestre de l'année.

D'autres ministères et diverses agences privées ont prédit, de leur côté, que les augmentations atteindront de 15 à 20 pour 100.

Dans une interview, hier, M. Migie a reconnu que ces dernières prédictions ne pouvaient pas être éliminées, mais qu'elles ne lui semblaient pas réalistes.

Elles pourraient se concrétiser, selon lui, si les syndicats réclamaient des hausses salariales plus fortes que prévues ou si le mauvais temps en-

domageait la récolte des céréales de l'Ouest.

Dans son budget d'octobre, le gouvernement a prévu que le taux d'augmentation du prix des aliments sera de 12 pour 100.

**Années précédentes**

M. Migie a rappelé que le prix des aliments a monté de 10,5 pour 100 en 1980, 13,2 pour 100 en 1979 et 15,5 pour 100 en 1978.

Une baisse dans la production de porcs en Amérique du Nord, l'an prochain, va se traduire par une augmentation de 20 à 25 pour 100 des prix de cette viande et va occasionner des hausses de 11 à 13 pour 100 des prix du bœuf.

Les prix de la volaille vont monter d'environ 15 pour 100.

Il y aura également des hausses de 10 à 15 pour 100 pour les produits laitiers, les oeufs, les céréales et les produits de la boulangerie.

### L'EMBALLAGE IDEAL pour Noël

Quel plus merveilleux cadeau pour Noël qu'un manteau de fourrure, dans les styles et couleurs 1980-81. Réductions sur assortiment complet pour cette grande fête.

**Quelques exemples:**

- RAT MUSQUE naturel \$995.
- CHAT SAUVAGE "allongé" \$1,695.
- RENARD NORVEGIEN naturel \$2,295.
- VISON RANCH "allongé" \$3,995.
- VISON RANCH "femelle" \$3,995.



Notre magasin sera ouvert tous les soirs à compter de jeudi 11 décembre.

Stationnement privé gratuit. Mode de paiement très avantageux.

Les FOURRURES  
**Premont INC.**  
125, rue St-Joseph est  
524-3541

## VENTE

commençant le 10 décembre sur la marchandise d'automne

**33 1/3% à 50%**  
sur  
manteaux en duvet  
manteaux en drap  
manteaux en suède

**10 à 50%**  
sur  
robes, jupes,  
pantalons, blouses

# MannEquin

4, Côte de la Fabrique et Place Québec  
Ouvert tous les soirs à partir du 11 décembre, sauf le samedi.

L'EMBALLAGE IDEAL pour Noël

Quel plus merveilleux cadeau pour Noël qu'un manteau de fourrure, dans les styles et couleurs 1980-81. Réductions sur assortiment complet pour cette grande fête.

Quelques exemples:

- RAT MUSQUE naturel \$995.
- CHAT SAUVAGE "allongé" \$1,695.
- RENARD NORVEGIEN naturel \$2,295.
- VISON RANCH "allongé" \$3,995.
- VISON RANCH "femelle" \$3,995.

Notre magasin sera ouvert tous les soirs à compter de jeudi 11 décembre.

Stationnement privé gratuit. Mode de paiement très avantageux.

Les FOURRURES  
**Premont INC.**  
125, rue St-Joseph est  
524-3541

## Enfin!

**Vous pouvez servir en tout temps une vraie tarte au sucre comme celle de grand-maman.**

La tarte au sucre de grand-mère, que de bons souvenirs...

Aujourd'hui, bien peu de gens ont le temps de reprendre la bonne vieille recette de grand-mère. Mais, avec la toute nouvelle tarte au sucre de Mrs. Smith, vous pouvez enfin retrouver une vraie bonne tarte au sucre comme vous l'aimiez.

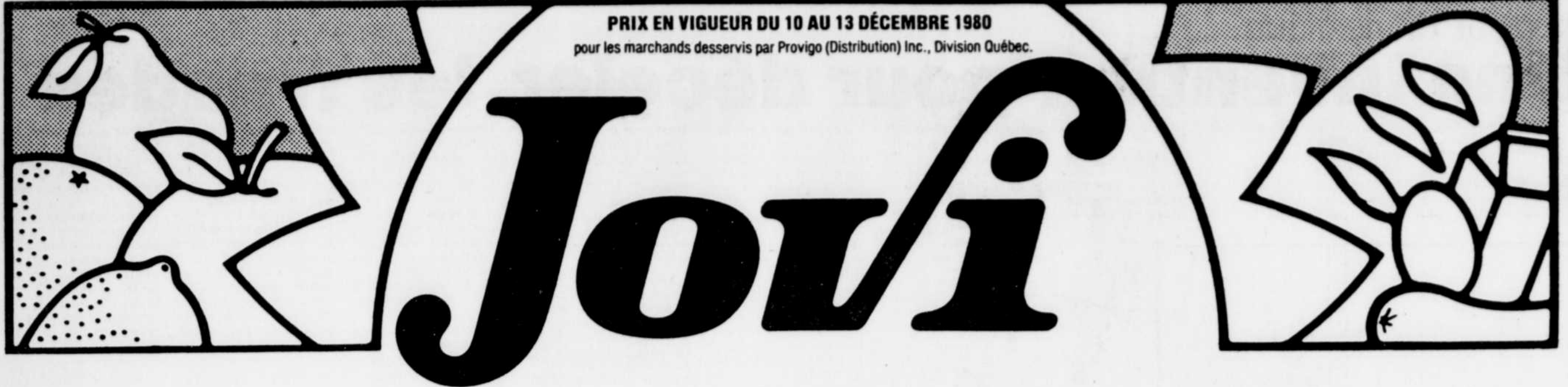
Mrs. Smith s'y connaît en tartes: elle en fait depuis plus de 50 ans. Quand il s'agit de choisir les meilleurs ingrédients, il n'y a rien de trop bon pour elle. Attendez de goûter à sa garniture succulente et à sa croûte légère, feuilletée et dorée à la perfection. Seule Mrs. Smith en a le secret. Et comme elle vous les sert congelées, vous n'avez qu'à les apprécier...

**28¢** Pour retrouver le vrai goût de la tarte au sucre, Mrs. Smith vous offre un bon-rabais de 28¢!

AI DÉTAILLANT: pourvu que ce bon n'ait servi à votre client qu'à l'achat d'une boîte de Tarte au sucre Mrs. Smith, la compagnie Karlogg Saleda Canada Inc. vous remboursera 28¢ et 5¢ en frais de manutention. Toute autre utilisation du bon constitue une fraude. Sur demande, vous devez présenter les factures prouvant l'achat, dans les 90 jours précédents, d'une quantité suffisante du produit pour justifier le nombre de bons retournés. Ceux-ci seront nuls et non avenue s'ils nous parviennent de quelque manière que ce soit, sans avoir obtenu pour ce faire notre autorisation expresse. Valeur de rachat: 1/20¢. Postez les bons à: Herbert A. Watts Ltd., case postale 2140, Toronto (Ontario) M5W 1H1. Inscrivez au numéro 78 sur le bordereau de rachat. Un seul bon valable par achat. L'offre grand fin le 30 novembre, 1982.

MS 8004

PRIX EN VIGUEUR DU 10 AU 13 DÉCEMBRE 1980  
pour les marchands desservis par Provigo (Distribution) Inc., Division Québec.



NOUS NOUS RÉSERVONS LE DROIT DE LIMITER LES QUANTITÉS

## RAISINS ROUGES

"Empereur"  
Provenance des États-Unis  
Canada no 1  
la lb

**.78**

## JEUNE DINDON

Catégorie "A" Canada  
Surgelé, 20 lb et plus  
la lb

**.98**

**TOMATES ROUGES**  
Grosceur: large  
Provenance de la Floride  
Canada no 1  
la lb

**.55**

**ÉCHALOTES**  
Grosceur: 48  
Provenance des États-Unis  
le paquet

**.23**

**CITRONS DE CHOIX**  
Grosceur: 140  
Provenance des États-Unis  
6 pour

**.69**

**CÔTELETTES DE PORC**  
Fraîches, avec os  
la lb

**1 58**

**PORC HACHÉ**  
Décongelé  
la lb

**1 38**

**ROULÉS AUX OEUFS**  
Bilopage  
boîte de 6

**1 28**

**SALAMI TRANCHÉ**  
Provigo  
la lb

**1 78**

## BOISSON

FBI  
saveurs variées  
bocal de 64 oz

**.93**

## JUS DE LÉGUMES

Garden Cocktail de E.D. Smith  
bocal de 28 oz

**.75**

## SALADE DE FRUITS

Provigo, de fantaisie  
boîte de 28 oz

**1 09**

## CRÈME GLACÉE

Provigo  
saveurs variées  
contenant de plastique de 2 litres

**1 79**

**JUS D'ORANGE**  
Provigo, reconstitué  
bocal de 64 oz

**1 39**

**CERISES ROUGES**  
Coronation, au marasquin  
bocal de 375 ml

**2 39**

**MARGARINE MOLLE**  
Thibault  
contenant de 1 lb

**.89**

**BONBONS**  
Henri  
spécialités des Fêtes  
emballage de 400 g

**1 39**

**CHAMPIGNONS**  
Waterloo, entiers  
boîte de 10 oz

**.79**

**CORNICHONS OU OIGNONS**  
Coronation, sucrés  
bocal de 12 oz

**1 39**

**KETCHUP AUX TOMATES**  
Provigo  
bouteille de 20 oz

**.93**

**CHIPS**  
Dulac, régulières  
sac de 200 g

**.89**

**ALPHAGETTI**  
Libby's  
boîte de 14 oz

**.59**

**MAYONNAISE**  
Hellmann's  
bocal de 750 ml

**1 77**

**PIZZA SURGELÉE**  
Mc Cain, De Luxe ou régulière  
emballage de 20 oz

**2 69**

**MOKAS DES FÊTES**  
Vaillancourt  
chocolat ou vanille  
emballage de 15 morceaux

**1 59**

**POIS VERTS**  
Aylmer, de choix assortis  
boîte de 19 oz

**.55**

**MARINADES**  
Habitant, demi-sucrées  
bocal de 750 ml

**1 79**

**FARINE**  
Five Roses, tout usage  
emballage de 3,5 kg

**2 87**

**DÉTERSIF**  
Tide, pour la lessive  
boîte de 4,8 kg

**7 49**

**SOUPE AUX LÉGUMES**  
Aylmer  
boîte de 10 oz

**3/1 00**

**FROMAGE DOUX**  
Meuldor, blanc  
emballage de 500 g

**2 59**

**BISCUITS**  
Cadbury, sandwich, finger ou wafer  
emballage de 150 g

**.99**

**MOUCHOIRS BLANCS**  
Boutique de Kleenex  
boîte de 120

**.79**

**BEURRE**  
Vachon, caramel, fudge ou sucre  
contenant de 400 g

**.89**

**BISCUITS SODA**  
Provigo, salés  
boîte de 450 g

**.89**

**CHOCOLAT**  
Lowney's, saveurs variées  
emballage de 850 g

**3 99**

**PÂTE DENTIFRICE**  
Crest  
régulière ou menthe  
tube de 100 ml

**1 39**

**BETTERAVES MARINÉES**  
Habitant  
bocal de 24 oz

**.99**

**MINI-BISCOTTES**  
Clément  
boîte de 57 g

**.57**

**CHOCOLAT**  
Vesta de Lowney's  
boîte de 1200 g

**6 59**

**RINCE-BOUCHE**  
Listerine  
bouteille de 375 ml

**1 79**

**LE MINI-MARCHÉ OÙ TOUT EST SUPER!**