

Mesures sévères pour soutenir le peso mexicain

■ MEXICO (Reuter, UPI, AFP) — Dans un effort ultime pour stopper l'exode de dollars et de devises étrangères, le gouvernement mexicain a adopté, hier, de strictes mesures de contrôle des changes, qui ont pris par surprise des milliers d'investisseurs et de touristes, américains surtout.

Tous les retraits bancaires, y compris ceux effectués sur les comptes en dollars américains, doivent maintenant être payés en pesos mexicains. Les banques se voient également interdites d'effectuer des transferts en devises étrangères à l'extérieur du Mexique, dont la dette extérieure atteint \$80 milliards.

Le gouvernement a décrété la fermeture temporaire des marchés des changes. Par contre, les banques ont ouvert leurs portes comme d'habitude, hier, bien

qu'elles aient été, un peu partout à travers le pays (particulièrement dans la capitale, dans les stations touristiques et dans les villes-frontières avec les États-Unis), le théâtre d'une intense activité.

Le contrôle a donc été imposé une semaine après la décision du gouvernement d'introduire une double parité pour le peso mexicain: l'une, dite «préférentielle», est réservée aux importations alimentaires et à l'achat de biens étrangers de première nécessité, et a été fixée à 50 pesos au dollar américain, mais subit les effets de l'inflation mondiale (ce qui a fait reculer d'environ quatre centièmes de pesos - environ la un vingtième de cent canadien - par jour). L'autre, flottante, ne reçoit plus le soutien de la banque centrale mexicaine et, en une semaine, a perdu presque la moitié de sa valeur.

Les prix alimentaires montent moins vite

■ OTTAWA (PC) — Le prix de la nourriture a augmenté légèrement au cours du mois de juillet et l'augmentation du mois d'août sera minime également, a révélé le ministère de l'Agriculture, vendredi.

Le prix des aliments a augmenté de 0,22 pour cent en juillet, après avoir connu une hausse de 2,17 pour cent en juin, et sont maintenant 9,24 pour cent plus élevés que l'année dernière.

Le taux d'augmentation se situe en dessous du niveau général de l'inflation — 11,2 pour cent — mais est toujours supérieur à l'objectif de six pour cent que s'est fixé le gouvernement fédéral en juin.

Ottawa n'a juridiction que sur le prix des oeufs, des poulets, des dindes et du lait utilisé dans les produits laitiers.

Le coût du panier de provisions

pour une famille de quatre personnes était de \$90,38 en juillet, 16 cents de plus qu'en juin.

La nourriture est moins chère à Ottawa où le panier valait \$83,69, contre \$93,44 à Regina, la ville où le prix des denrées alimentaires est le plus élevé.

La hausse a été plus marquée pour les fruits et légumes, le porc et les légumes en conserve, tandis que les prix du boeuf, de la volaille et des boissons gazeuses n'ont augmenté que très légèrement.

Les fruits frais sont 38 pour cent plus chers qu'en juillet 1981, le porc 20 p.c. plus chers, les légumes en conserve 18 pour cent et les légumes frais 15 pour cent.

Le prix des légumes frais devrait diminuer au mois d'août à cause de l'arrivée sur le marché des produits canadiens. Les prix des fruits, du porc et du boeuf devraient par contre augmenter.

Nouveau comité pour soutenir la ligne du «6%-5%»

■ OTTAWA (PC) — La Chambre de commerce du Canada a accepté de coordonner un comité qui encouragera les petites entreprises à soutenir le programme de restrictions du gouvernement fédéral.

C'est ce qu'ont annoncé, vendredi, le président de la Chambre de Commerce du Canada, M. Sam Hughes et le ministre d'État à la petite entreprise, M. Charles Lapointe.

La création d'un tel comité avait été discutée, mardi, lors d'une rencontre entre les représentants de la petite entreprise et des ministres du Cabinet fédéral.

C'est l'un des administrateurs de la Chambre de commerce, M. Patrick Ussher, qui agira en tant que président du comité.

Pour M. Lapointe, la création de ce comité est la preuve que les petites entreprises appuient le programme de restrictions proposé par le gouvernement fédéral dans son dernier budget et qui prévoit des contrôles volontaires des salaires qui limiteraient les augmentations à six pour cent la première année et à cinq pour cent l'année suivante.

M. Lapointe s'est également dit ravi que l'initiative de créer un tel comité soit venue des hommes d'affaires eux-mêmes.

Par ailleurs, c'était au tour des représentants des industries de technologie de pointe de rencontrer des ministres du Cabinet fédéral, dans le cadre de la campagne du gouvernement pour faire accepter les restrictions salariales volontaires aux principaux secteurs de l'économie canadienne.

Le ministre de l'Expansion industrielle régionale, M. Herb Gray et le ministre des Communications, M. Francis Fox ont rencontré quelque 20 chefs d'entreprises des secteurs de pointe.

Les représentants des ces entreprises ont appuyé les grandes lignes du programme de restrictions à six et cinq pour cent.

Certaines industries ont cependant exprimé des réserves concernant ces programmes. Ainsi, le président du DuPont du Canada, M. J.E. Newall, qui est aussi président de l'Association canadienne des industries chimiques, a souligné qu'il serait difficile de

contrôler les prix à six et cinq pour cent quand la moitié de la production de ces compagnies implique des dérivés du pétrole ou du gaz.

De toute façon, souligne M. Newall, les problèmes que rencontre présentement l'industrie ont fait que les augmentations des prix dans ce secteur sont déjà en deçà de six pour cent.

Pour le président de l'Association des industries aéronautiques du Canada, M. J. Desroches, a souligné pour sa part que l'industrie devrait rencontrer les syndicats pour discuter de limitations des salaires.

D'autre part, il a souligné que l'industrie ne croyait pas qu'il était nécessaire de contrôler les prix des exportations et que les compagnies devraient être libres de chercher le meilleur prix possible pour leurs produits sur les marchés étrangers.

Le ministre Francis Fox, s'est dit du même avis et a souligné que le gouvernement n'avait jamais eu l'intention de demander aux industries de limiter leurs prix sur les marchés d'exportation.

Enfin, le ministre Herb Gray a souligné qu'il était tout particulièrement important d'avoir l'appui du secteur de la haute technologie pour le succès d'un tel programme de contrôles volontaires.

«L'appui de ces entreprises est encore plus important parce que sans une participation active au programme de restrictions, elles seront moins compétitives et nos efforts de fonder notre croissance future sur de telles entreprises ne seront pas un succès», a déclaré M. Gray.

Indices

Montréal: 242.70 (+ 0.77)
Toronto: 1402.51 (+ 8.91)
New York: 788.05 (+ 11.13)

CANADIEN
\$ +15/100
79.91

Un concessionnaire de voitures sur dix à Montréal a fermé ses portes

■ Près de dix pour cent des concessionnaires de voitures neuves situés dans la région de Montréal ont fermé leurs portes depuis un peu plus d'un an. En fait, on compte 18 fermetures, sur un nombre total de concessionnaires légèrement inférieur à 200. L'an dernier, soit quelque 18 firmes sur un total qui approche 200. Autant dire que chaque mois qui passe voit disparaître un concessionnaire et, avec lui, en moyenne, vingt emplois.

JEAN POULAIN

La moitié de ces abandons se rapporte à des entreprises importantes, note le directeur général de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal, G.N. Bérubé. Même les concessionnaires les plus prestigieux sont touchés: récemment, deux maisons pourtant solidement établies depuis longtemps, Bonaventures Chevrolet, à Laval, et Lanthier & Lalonde, fermaient leurs portes.

Même si ces fermetures sont en majorité volontaires et n'impliquent donc pas de procédures juridiques, elles n'en soulignent pas moins d'une nécessité imposée par la situation économique, les propriétaires étant fatigués de «mettre des fonds à perte».

La situation dans le commerce au détail de l'automobile se compare un peu à celle de l'immobilier: non seulement la récession économique réduit le volume des ventes

habituelles, mais le coût de l'argent est un frein supplémentaire.

Les taux d'intérêt, problème numéro un

C'est même un frein à double effet, remarque M. Bérubé: d'une part, le concessionnaire lui-même doit financer ses stocks dans sa salle de montre et sur son terrain; d'autre part, l'acheteur y regarde à deux fois quand il s'agit de s'engager pour plusieurs années à des taux prohibitifs.

Prenons le cas, par exemple, d'un concessionnaire qui garde un stock d'une centaine de voitures. A un coût de revient unitaire de \$8,000, il doit donc se procurer un financement de \$800,000. Au taux actuel d'intérêt, cela représente, sur une base annuelle, des frais de \$160,000, soit l'équivalent de 20 voitures neuves perdues, en quelque sorte, pour permettre au concessionnaire de garder les autres: «Ça fait beaucoup de bergers qui ne rapportent rien, pour garder les moutons»...

Le fait que le concessionnaire réussit à vendre un véhicule ne diminue pas, en principe, ses frais d'intérêt, puisqu'il doit en commander un autre pour maintenir un bon choix sur son terrain. La plupart des concessionnaires ne peuvent cependant plus assumer les coûts financiers de ces renouvellements, d'où la tendance à ne plus surcharger les terrains d'exposition.

Ceci a pour conséquence d'allonger considérablement les

délais de livraison: le client devra attendre plusieurs semaines avant de recevoir sa voiture neuve, plutôt que d'en prendre livraison au bout de quarante-huit heures, comme cela se faisait couramment jusqu'à tout récemment. Bien sûr, le client qui choisit d'acheter un véhicule déjà sur le terrain, quitte à sacrifier une ou deux préférences personnelles, n'a pas ce problème.

Ralentissement de la demande

Mais il n'y a pas que le problème du financement des stocks. Le recul des ventes est d'abord attribuable au ralentissement de la demande, surtout pour certains types de voitures nord-américaines.

La aussi, les taux d'intérêt jouent: le consommateur a naturellement tendance à prolonger la vie de son vieux véhicule dans l'espoir que les taux d'intérêt baisseront entretiens.

M. Bérubé invoque aussi la taxe Parizeau sur l'essence, ainsi que le refus du ministre québécois d'abolir la taxe de vente sur les véhicules neufs, comme en Ontario. Ces deux facteurs, selon lui, ne font rien pour stimuler les ventes.

Selon le directeur général de la Corporation, la situation dans l'ensemble du Québec est sensiblement la même qu'à Montréal: depuis un an et demi, quelque 70 concessionnaires sur 800 à travers le Québec auraient fermé leurs portes; là aussi, il s'agit presque

d'un concessionnaire sur dix (un sur onze, pour être plus précis).

De façon générale, les fermetures en province ne touchent toutefois pas des entreprises aussi importantes qu'à Montréal. Le volume des ventes de voitures neuves est partagé moitié-moitié entre Montréal et le reste du Québec; ce qui sous-entend que le concessionnaire de province est, en moyenne, trois fois plus petit qu'à Montréal.

La Corporation se compose de concessionnaires représentant toutes les marques disponibles sur le marché, tant nord-américaines qu'importées. L'organisme ne fournit pas de détails sur la situation des concessionnaires en fonction de la provenance de leurs produits. Chose certaine, en dépit de la fourdrayante percée des voitures japonaises, les concessionnaires de ces produits n'en sont pourtant pas pour autant à l'abri des ennuis. Tous sont également frappés par les problèmes de financement des stocks; d'autre part, le récent blocage en Colombie-Britannique, par le gouvernement fédéral, d'un important contingent de voitures japonaises, en a durement touché plusieurs; enfin, la récente décision du Japon de se conformer aux exigences d'Ottawa de limiter ses exportations de voitures au Canada, ne contribue pas à la croissance des concessionnaires de voitures japonaises.

«Il faut autant de travail pour vendre une petite voiture qu'une grosse», conclut M. Bérubé.

La location à long terme remplace de plus en plus l'achat d'une voiture

■ La location d'une voiture à long terme, de préférence à l'achat d'une voiture neuve, devient de plus en plus populaire au Québec. Une enquête de LA PRESSE auprès des principaux porte-parole de ce secteur de l'économie démontre que les coûts comparatifs des deux options sont sensiblement les mêmes, mais que la location à long terme, dans plusieurs cas, est en effet plus avantageuse.

DENIS MASSE

Pour une voiture-type de \$10,000, par exemple, le coût d'un financement de trois ans et les frais accessoires tels la taxe, les assurances et la plaque minéralogique reviennent aux environs de \$350 à \$400 par mois, ce qui correspond assez bien aux frais d'un bail de trois ans.

Face à un tel bilan, un grand nombre d'automobilistes opteront pour une location pour la simple raison que cette transaction n'immobilisera pas leur capital comme le fait l'achat d'une voiture; ils pourront ainsi conserver une marge de crédit intéressante pour d'autres achats à effectuer.

D'autres trouveront dans les frais mensuels ou annuels d'une location une forme d'abri fiscal qui abaissera leur coût d'impôt.

Certaines entreprises de location peuvent encore offrir un bail avec service d'entretien, ce qui, moyennant des frais comptés dans la mensualité, dégagera le locataire d'une voiture de tous les soucis habituels de l'entretien. L'automobiliste pourra même, dans ce cas, obtenir une voiture de rechange si la sienne est immobilisée pour plus de 24 heures.

Une question de kilométrage

De façon générale, on peut dire que plus un automobiliste utilise sa voiture, plus la location devient intéressante.

Ainsi, reconnaît Pierre Lapointe, de la société Avis, l'automobiliste qui met cinq ans ou plus à user sa voiture sera probablement mieux avisé d'acheter un véhicule neuf. Par contre, celui qui parcourt un kilométrage nettement supérieur à la moyenne aurait avantage à considérer la location à long terme.

Le même jugement s'entend chez Marcel Circé, responsable des locations au garage Champlain Pontiac Buick Cadillac GMC, de l'Île des Soeurs. M. Circé prend cependant soin d'ajouter que les comparaisons ne valent, dans ce domaine, que pour les véhicules neufs, vendus au prix de liste: «Évidemment, si un consommateur peut dénicher une bonne aubaine à l'achat, toute possibilité de comparaison est démolie».

Habituellement, on considère que la location d'une voiture à long terme devient avantageuse à partir du moment où l'automobiliste parcourt plus de 30,000 kilomètres par année.

Gare à l'usage abusif

Les entreprises de location mettent cependant en garde contre un usage abusif du véhicule dont elles restent foncièrement propriétaires.

Certains contrats peuvent comporter une option d'achat au bout de trois ans et la somme qu'il restera à verser pour acquérir la voiture est déterminée d'avance, au moment de conclure l'affaire. Cette somme s'appuie normalement sur une dépréciation de 70 pour cent du coût de la voiture, à raison de 30 pour cent la première année et de 20 pour cent pour chacune des deux autres années.

Mais s'il n'y a pas d'option d'achat, le client sera pénalisé pour tout dommage à la voiture qui ne ressort pas de l'usure normale. Et les locataires ont l'œil sévère là-dessus.

«Il s'agit bel et bien d'un crédit-bail», précise M. Circé. Le locataire détient alors l'usage d'une voiture comme s'il en était propriétaire mais il doit garder en tête qu'il ne peut en disposer comme il l'entend.

Les entreprises de location présentent la voiture désirée exactement comme si le client en achète, pourvue donc des mêmes conditions. C'est dire qu'ils ne fournissent aucun accessoire; si le client veut par exemple des pneus d'hiver ou encore tel type de radio, il doit commander ces articles à part, exactement comme il le ferait à l'achat d'une voiture.

Les «Z», de faux symboles

Les plaques minéralogiques libellées avec un «Z» sont réservées aux voitures louées à long terme tandis que les plaques comportant deux «Z» s'appliquent aux locations à court terme.

«A ce sujet, dit M. Circé, il est bon de démolir une croyance populaire. Contrairement à ce que bien des gens pensent, le conducteur d'une voiture munie d'une plaque «Z» affiche une bien meilleure situation financière que ne le laisse entendre une voiture louée; il démontre en tout cas qu'il a été admis à une source de financement de \$10,000 à \$15,000, selon le cas, tandis qu'avec deux «Z», il n'est responsable que d'un petit montant».

Un dilemme

Le cas de M. Jacques X se présentant un jour chez un concessionnaire dans l'intention de bâcler un contrat de location à long terme, illustrera un à-côté non négligeable de l'acquisition d'une voiture.

Face aux propositions qui lui sont faites, Jacques X éprouve un sérieux dilemme: louer ou acheter.

Finalement, au moment d'apposer sa signature sur un contrat de location, il apprend qu'il doit déboursier sur-le-champ l'équivalent de deux mois, soit quelque \$650.

Il s'informe alors des conditions

d'achat d'une voiture en tout point semblable et apprend qu'il n'a rien à déboursier avant un mois, son premier paiement tombant à échéance 30 jours seulement après la date d'achat.

Le dilemme a été vite réglé. Jacques est sorti du garage au volant d'une voiture neuve et le contrat de location est resté sur la table. Mieux encore, il a fait porter sur la même facture l'achat de deux pneus d'hiver et une application anti-corrosive de quelque

\$250. Il lui reste à se mettre en règle avec l'État, se procurer une plaque et se munir d'assurances.

Un tel cas peut se présenter, admet M. Circé, mais n'est point généralisé: 90 pour cent de la clientèle environ ne bénéficie pas d'une telle marge de crédit. «Seulement 10 pour cent de nos clients habitués peuvent acquiescer une voiture neuve sans verser des arrhes au moins correspondant au montant de la taxe de 9 pour cent.

Etats-Unis: nouvelle baisse de la production industrielle

■ WASHINGTON (AFP) — L'indice de la production industrielle a décliné de 0,1 pc en juillet aux États-Unis, a annoncé vendredi la Réserve fédérale.

Par rapport au mois correspondant de 1981, la production industrielle en juillet s'est inscrite en retrait de 10,3 pc.

Sans une augmentation de 12 pc de la production d'automobiles (rythme annuel: 6,6 millions d'unités), la baisse de l'indice aurait été plus marquée au cours du mois sous revue indique la Fed, qui rappelle que les constructeurs ont annoncé une réduction de leurs cadences pour août.

En juillet, précise-t-elle, la production de biens de consommation (automobiles incluses) a augmenté

de 0,6 pc, celle de matériels militaires de 0,8 pc, mais celle de biens d'équipement a chuté de 2,1 pc.

En juin, comme en mai, l'indice de la production industrielle avait fléchi de 0,7 pc, rappelle-t-on.

Le taux d'escompte baisse à 10½%

■ WASHINGTON (AFP) — La Réserve fédérale a ramené, vendredi, son taux d'escompte de 11 à 10,5 pc, annonce-t-on officiellement.

C'est la troisième fois en moins d'un mois que la Fed abaisse d'un demi-point son taux d'intérêt.

Des dépôts garantis à rendement élevé et à termes variés...

La Fiducie du Québec vous offre une gamme complète de dépôts garantis. Vous pouvez choisir la durée du dépôt et la fréquence de versements d'intérêts qui vous conviennent. Il s'agit d'un placement à rendement élevé dont le capital et les intérêts sont garantis de la date d'émission du certificat jusqu'à son échéance. De plus, il ne comporte aucuns frais.

15½% 3 ans
Intérêts payés annuellement
Dépôt initial minimum 1 000 \$
Dépôts subséquents 500 \$

Nos conseillers se feront un plaisir de vous renseigner sur la gamme complète des dépôts garantis. A la Fiducie du Québec, on s'occupe de vous personnellement et en toute discrétion.

Les dépôts garantis de la Fiducie du Québec, c'est une bonne affaire. Garanti!

Fiducie du Québec

Taux sujets à changements. Institution inscrite à la Régie de l'Assurance-dépôts du Québec.

desjardins

Succursales
Modes d'épargne
Chicoutimi (418) 549-5746
1-800-463-9657
Place du Royaume
Laval (514) 668-5223
1-800-361-3803
Place Val des Arbres
Montréal (514) 281-8840
1-800-361-6840, poste 8840
Complexe Desjardins
Québec (418) 653-6811
1-800-463-4792
Complexe Centre-Ville
Sainte-Foy
Sherbrooke (819) 566-5667
1-800-567-6920
Place Jacques-Cartier

UN CHOIX JURIDIQUE

(Revue de la semaine)

[illegible]

OPTIONS TRANS-CANADA (transigées)	Jorex Ltd	20800	28	24
	Jovetl o	3600	52	47

MONTREAL. (Revue de la semaine)

[illegible]

AMÉRICAINE

La crise économique provoque une crise idéologique pour la gauche

MICC	\$7	7%	R Yarn	50	90
MICC A	\$16½	17	R Little	150	165
Mic 8 p	\$15	16	RLt A f	300	300
m p G I	450	\$5	Rln A f	380	385
MP A f	\$8	9	Rnyx C	240	260
MH Y f	\$8	8½	Roth	\$23½	24
Mga A f	\$6¾	7¼	Ry A	\$51¼	
Mga B	\$8¾	9%	Rv Bk A	\$14½	14½
Magna	350	400	Ryl T p	\$6½	7½
Magnl	60	70	R Tc A	p\$17¾	18½
Mahr p	375	415	SL C A f	\$14¾	15½

Mascn	350	390	Shlt Op	\$11½	12
Masc 9		\$16½	Shp P	\$5¼	5
Masc 10	\$8¼	9¼	Silknt	250	300
Masc w	10	50	Slwd A f	\$7¼	7
Mascot	75	85	Slwd B	\$6¾	8
Match	19	21	Slmco E	275	280

Mercur	\$398	6	30037	\$123	13
Ment	350	370	Smvil p	\$224	25
Mellre	270	280	Sonor A	265	275
MSto p	\$121/2	13	Sonor P	30	40
MSI 67	\$121/2	14	S Trs w	50	53
MLP	200	275	Sltb 51/2	\$55	70
M LP p	45	51/2	Sltb 195	\$134	151
Mikes	80	100	Strcon	31	34
Minrc p	\$391/2	50	Strth A f	51	65
M Inv	\$154/4	19	Stu Hse	375	400
Mco A f	\$94/2	101/2	Stu O	400	450
Moneta	38	45	Sun Ex	123/4	14
Mtl Tr	\$151/2	151/2	Suncr p	\$22/2	24
M Jmie	26	291/2	Supbr A	131	165
Mun F	150	285	Talco A	115	140

N Tel 725	\$11%	12%	Trdr 5 p	\$13	15
N Tel 975	\$12%	15	Tr GA p	\$11%	12
N Te 885	\$12%	13	Tr 10%	\$6%	7
Nia 5 p	\$15		Tr 7%	\$23%	23
N Ofset	30	37	TC Glas	\$7%	8
N Rim	11	12	TrC R p	\$10%	11
Noble	50	60	Tr A 4	\$32	
Nbask	29	31	TrA 4%	\$34%	
Nrcn A	\$25		Tr A 5	\$39%	
Nrcr A	\$7		TrA \$40	\$80	

Nplate	350	365	Trantril	57%	81%
NHfH D	19	22	Trc 9.2	17%	
Nslar p	430	450	Trin R	59%	10
Nhumb	22	34	T Wall	235	250
NW U p	39%	37	Tb B4	40%	55
Nova C	552		Tb 10%	56%	61
Nova E	113%	14	U A p f	51%	20
Nova F	117%	18%	Ulfmr	58%	85
Nova G	118	18%	Unicm	260	350
Nova H	113%	14	Unc A f	425	440
N Beu	30	40	Unc B	425	440
NS	112%	14%	Unc C	425	440
NW D	118%	14%	Unc D	111%	14%
NWST p	57%	8	Unc S	110%	10%
NW 9 p	19	10	Unc 5	119%	22
Nuft Re	26	29	UGS 6	121%	22
OPI	280	290	Unc Ash	400	475

Ocell A	\$12 ¹ / ₂	14	U Cor p	\$10	11
Odyssey	400	450	U Cor 59	\$9 ¹ / ₂	12
Osh A f	\$13 ¹ / ₂	13 ¹ / ₂	U Cor 63	\$10	12
PCas	110	125	Un FnM	400	460
Pgrn w	17	20	U Sisco	430	450
Pn CA f	270	280	Un Tire	75	100
Pan C B	270	280	U Tire 7	100	150
PCan P	\$72 ¹ / ₂	73 ¹ / ₂	Un Wbn	\$6 ¹ / ₂	6
Pango	18	22	UW 6 ¹ / ₂ p	\$9 ¹ / ₂	33
Parlak	45	50	VS Sr	\$30	100
Palo NV	\$18	25			

Philips	\$174	18 1/2	Wajx A	\$73	
Ph Eng	\$113	12	Wajx p	\$174	1
Ponder	105	150	Wlkr 9	\$22	2
Pop S	14	16	Wlk w	215	22
Po 2375	\$24		Wal Red	340	39
Prado E	15	18	Wrdair	265	27
Prec S	365	380	Warn C	\$72	
P Trst	\$86		Wasab	26	36
Povi	\$71	7 1/2	Wldwd	\$174	1
Que Tel	\$16	16 1/2	Wfr A f	\$26	36

Que 74	\$6 1/2	6 1/2	Wtair p	\$17	
Que TB	\$11 1/2	12 1/2	Wstgr	100	10
Que 168	\$15		West	\$40 1/2	
Rank	265	280	Wsmr r	77	8
Read D	56	7 1/2	Wsn 4 1/2	44	53
Rel A f	260	375	Wsn 6 p	\$52	56
Real w		30	Whi PA	\$10 1/2	10
Rdlw	60	80	Win El	19	23
R 5th A	\$10 1/2	11	Wix	400	425
Rch 1st	\$6 1/2	6 1/2	Wrldw	\$57 1/2	6
Rejt	\$18	19	Y Cons	14	18

Reit A	\$19	21	Y Rs 170	\$5 1/2	6
Revel	\$6 1/4	6 7/8	Partnership Unit		
Revel p	\$7 1/2	8	Lhndrf	\$17	17

	Volume	Haut	Bas
2. Lancement des	5.000	1,4	1,4

Gaz Metropolitin	1,000	1.50	5.50
G-B Automated	500	8.00	8.00
Husky Oil 13pc	54,465	25.875	24.50

Intl Systems	1,000	40	38.00	Walta Dufault	5,000	25	1.50	
London Group	42	788.00	77.00	Walters	4,000	100	1.00	
Nfld Tel 13.2 C	1,400	20	125	19.00	White Star Corp	10,500	13	1.15
Plumbing Mart	2,073	32	32.30	Young Davidson	7,000	80	82	
Pony Sport	1,100	35	20	Y-Silver Century	13,650	185	1.85	
Real Time Datalab	750	125	12.5	Y-Clarendon Mines	100	25	2.25	
Seco Cemco C	12,450	25	25.50	Y-Premay Res	1,500	2,000	2.00	
Seco Cemco T2.88 D	7,560	25,625	25.50	Y-Whitburn Prep	26,750	1,000	1.00	
Seltic Mortgage	1,000	450	4.50	Y-Aladin Minerals	750	150	1.50	
Shelco Metal	15,450	2,750	27.50	Total volume:	333,725			
Union Gas 14.38 B	2,860	25.75	20.00	OILS				
Inco Metals	7,800	115	11.00	Cotton Valley	800	40	4.00	
Inco Warrants	1,200	3,375	2.725	First American	15,400	1,65	1.15	
				Goldcorp	10,000	100	1.00	
				Red Rocket	2,000	68	6.80	
				Sidexinter Exl	1,500	10	1.00	
				Stanley Res	800	75	7.50	
				Tandwood Pele	8,500	1,15	1.15	
				Woodway Res	500	150	1.50	
				Zone Res	1,700	95	9.50	
				Y-Petrolite Pete	1,850	175	1.75	
				Y-Petrolite Energy	10,500	100	1.00	
				Y-Jahvark Energy	38,150	90	9.00	
				Y-Cumberland O-G	2,450	115	9.90	
				Y-Luxmar Res	2,200	95	9.50	
				Y-Brimbury Exl	1,000	1,14	1.14	
				Total volume:	99,650			
				Y-Stock issue in distribution				
				z-add lots traded.				

INDUSTRIELLES

(offre et demande à Toronto)

TORONTO (PC) — L'offre et demande des titres au comptant (industrielles) de Toronto fournies par Pitfield Mackay & Ross Ltd. à l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.

	Offre	Dem.		Offre	Dem.
Abolition 10 pds	7.00	90	Leisure World	12.00	-
Action Traders	23	27	Levy Ind	18.50	-
Associated Recreation Corp	1.00	1.50	London Life	280.00	200.00
Autoworn Corp	20	40	Longport Equip	1.00	1.00
New Dimension	14.50	90	Longport Equip Ltd	1.00	1.00
New Texmont	1.00	30			
Orwell Energy	54.00	2,375	1.75		

Meridian Concepts
Niagara Structural Steel
Opimian Calif Vineyard
Plumbing Mart of Canada
Polycom nfd

	Offire Dem.	Offire Des
McFinn 150	25	Shi Urek 140
McFinn 150	200	Sparran 30
Nextrin 13	-	Swanes 5
N Trow 30	25	Thompson 10
N Red 15	15	Track Rs 10
Niwahna 25	30	Vebron 22
Oceawica 35	30	Vbeu 70
Orcwell 200	225	Yelona 15
Parquet 10	15	Yng Drv 42
Pulse 15	20	Cesind 20
Rar Elm 15	20	Orion 100
Rar Elm 15	20	Orion 100
Reddon 28	22	Pinefree 5
Riche 27	22	Portiff 10
Roumkr 17	12	Resolute 15
Shlar 15	20	S 1 Ex 50
Sim-Tek 21	30	Westhill 55

Le Publicité-Club
de MontréalÉcole des
Hautes Études
Commerciales
Affiliée à
l'Université de Montréal

Programme de gestion publicitaire

Programme d'une durée de deux ans
offert en cours du soir par le Centre de perfectionnement
de l'École des Hautes Études Commerciales

en collaboration avec

Le Publicité-Club de Montréal

L'industrie de la publicité évoluera durant les années 80 dans un contexte de plus en plus compétitif, de plus en plus sophistiqué. Les publicitaires et les annonceurs, qui relèveront les défis, devront démontrer une expertise accrue.

Le programme s'adresse aux gens qui œuvrent au sein des agences de publicité, des annonceurs, des médias, des maisons de production et qui désirent développer des compétences nouvelles.

L'originalité de ce programme, c'est qu'il a été conçu pour les gens du milieu. Dans chacune des matières, l'utilisation traditionnelle des méthodes et des concepts se marie au vécu des experts et des praticiens.

admission

Date limite: le 1^{er} septembre 1982

Début des cours: 1^{re} année: 8 septembre 1982 2^e année: 9 septembre 1982

horaire

Les cours auront lieu aux H.E.C., de 18h30 à 21h30, le **mercredi soir**, pour la première année et le **jeudi soir**, pour la seconde.

structure du programme et calendrier

première année	Durée	Calendrier 82-83
Cours		
Gestion du marketing	45h	8 septembre au 15 décembre
Stratégies publicitaires	45h	5 janvier au 13 avril
Média I	30h	27 avril au 4 juin
Art de communiquer	15h	8 juin au 16 juin
seconde année		
Comportement du consommateur	45h	9 septembre au 16 décembre
Administration	30h	6 janvier au 10 mars
Art de communiquer	15h	26 mai au 3 juin
Cours à option (vous devez choisir un cours)		
Média II	30h	24 mars au 14 mai
Recherches commerciales et publicitaires	30h	22 mars au 24 mai
Techniques de créativité	30h	24 mars au 14 mai
Production et fabrication	30h	

demande d'admission

Le candidat qui désire s'inscrire au programme doit soumettre une demande d'admission à l'aide de la formule incluse dans le prospectus. Cette demande doit être accompagnée d'un relevé de notes officiel, attestant les études antérieures, ainsi que d'un chèque ou mandat de 15\$, non-remboursable, payable au **Publicité-Club de Montréal**.

Les demandes doivent être reçues au plus tard, le 1^{er} septembre 1982, à l'adresse suivante:

École des Hautes Études Commerciales
Centre de Perfectionnement H.E.C.
5255, rue Decelles, Montréal, Québec H3T 1V6

renseignements

Pour tout autre renseignement sur le programme, veuillez communiquer avec le Centre de Perfectionnement H.E.C., au 343-4495.

Conception graphique: Creatividee inc.

ÉCONOMIE ET FINANCE

MACHINES AGRICOLES EN ONTARIO

Massey-Ferguson garde son usine fermée alors qu'International Harvester garde la sienne ouverte

■ Alors que Massey-Ferguson a annoncé, vendredi, la prolongation de fermeture de ses usines de Brantford et de Toronto, International Harvester dont la situation est analogue, a décidé de ne pas fermer son usine d'assemblage de camions à Chatham en Ontario. Cette usine emploie 1000 ouvriers.

Un porte parole de la société International Harvester a déclaré que dans les circonstances, il était préférable de laisser l'usine ouverte.

A Chicago, la direction de cette firme qui s'attend à perdre \$1 milliard cette année, avait décidé de fermer une de ses trois usines. Finalement se sera une usine américaine qui fermera parce que selon les ex-

perts consultés, le pacte de l'automobile offre plus d'avantages à cette société. Si l'usine de Chatham fermait, les camions exportés vers le Canada seraient imposés d'un droit de douane de 12,8 pour cent.

De son côté, Massey-Ferguson décidera le mois prochain de la date de réouverture de ses installations après avoir évalué la demande de faucheuses-batteuses.

La prolongation de fermeture des usines de Massey-Ferguson touche environ 1800 salariés à Brantford et 800 à Toronto. Rappelons que 1800 autres chômeurs depuis plusieurs mois déjà.

La période de fermeture d'été ce mois-ci a été prolongée de

deux semaines jusqu'au 7 septembre, afin d'équilibrer les stocks avec les ventes.

Les ventes de faucheuses-batteuses en Amérique du Nord, d'avril à juin inclusivement étaient en

baisse de 44 pour cent par rapport à la même époque l'an dernier. Au Canada elles ont regagné de 58 pour cent et aux États-Unis de 41 pour cent.

Quelque 75 pour cent des machines construites à Brant-

ford ont été exportées aux États-Unis.

Depuis 1978, Massey-Ferguson a essuyé une perte d'environ \$US 650 millions dont \$100 millions au cours du premier semestre de cette année.

Séminaires pour REPRÉSENTANTS-VENDEURS

Une formation adaptée aux exigences du métier

Le Centre de formation des professionnels de la vente du Collège Marie-Victorin offre une série de quatre séminaires abordant diverses étapes du processus de vente. Ces séminaires s'adressent aux vendeurs et aux vendeurs qui ont déjà quelques années d'expérience, aux représentants commerciaux et aux vendeurs à commission.

Les séminaires sont conçus de façon, telle que chacun constitue une unité complète en soi et qu'ils peuvent être suivis dans n'importe quel ordre.

Les séminaires sont animés par une équipe de professionnels de la vente à laquelle se joignent des spécialistes de diverses disciplines. Chaque séminaire dure dix heures (le vendredi de 18h à 21h et le samedi de 8h à 17h) et est offert à un maximum de 30 personnes à la fois, selon des méthodes qui ont fait leurs preuves.

- **Séminaire «Que veulent vos clients?»**
Prochaine session: 27 et 28 août
- **Séminaire «Comment répondre aux objections de vos clients?»**
Prochaine session: 10 et 11 septembre
- **Séminaire «Comment réussir une vente?»**
Prochaine session: 24 et 25 septembre
- **Séminaire «Gestion du temps et du territoire de vente»**
Prochaine session: 8 et 9 octobre

Pour renseignements et inscriptions:

CENTRE DE FORMATION
DES PROFESSIONNELS DE LA VENTE
du Collège Marie-Victorin

7125, rue Marie-Victorin
Montréal (Québec) H1G 2J7
Tél.: 325-4414



LA DÉCISION



DÉPEND DE L'INFORMATION

Vous, du monde des affaires:

bien informés, vous décidez rapidement
et vous économisez du temps.

Chaque matin, **LA PRESSE**, dans son cahier Économie et Finance, vous donne l'éventail complet des nouvelles économiques et financières au pays et dans le monde. Mieux que tout autre quotidien, **LA PRESSE** couvre aussi les faits et gestes des entreprises privées, des grandes sociétés d'État, des institutions publiques et para-publiques et des coopératives du Québec. Une équipe d'experts est à votre service.

Nous savons que la bonne marche de vos affaires dépend des décisions quotidiennes que vous prenez. Et vos décisions dépendent à leur tour de l'information que vous recevez.

Consultez le cahier Économie et Finance de **LA PRESSE**, votre outil quotidien.

ÉCONOMIE ET FINANCE la presse PARTOUT.

Baisse de 11% des ventes de voitures américaines

■ Les trois manufacturiers de voitures américaines, GM, Ford et Chrysler, ont vendu, depuis le début de l'année, 3,365,031 voitures, soit une baisse de 10,7 pour cent par rapport à 1981, pour la période correspondante.

GM en a vendu 2,118,110, une baisse de 11,8 pour cent, Ford 828,215, une diminution de 6,9 pour cent et Chrysler, 418,706, une baisse de 12,1 pour cent.

Pour les seuls premiers 10 jours d'août, les ventes de ces trois manufacturiers ont fait une chute de 26,5 pour cent.

LES OFFRES D'AFFAIRES/235-7711

(705) HYPOTHÈQUES

AVONS prêteurs privés ou autres, 2e le, intérêt seulement si désiré, jour soir fin semaine 525-2661.

AVONS prêteurs privés ou autres, 2e le, intérêt seulement si désiré, jour soir fin semaine 525-2661.

BALANCE de vente à vendre, 2e hypothèque, \$18,000 pour \$15,000, rendement de 75%, bonne garantie, notaire, 381-9265.

NOTAIRE a besoin 1ère \$22,000 fin janvier, \$35,000 Laprairie, \$35,000 Pointe aux Trembles, 288-5295.

NOTAIRES, hypothèques confidentiellement négociées, 494-2343.

PRÊTS temporaires 1ère, 2ème, MHI banquière, évaluation 254-3464.

1ère et 2e hypothèques Placements Centron Inc. 482-7796, soir: 482-7053.

(710) OCCASIONS D'AFFAIRES

ATTENTION!

FRANCHISE DISPONIBLE
RESTAURATION RAPIDE

Mise de fonds \$100,000 à \$150,000, incluant site déjà établi, équipement, etc... Pres pour octobre. Prière d'écrire: La Presse Ltée, référence 1337, C.P. 6041, station A, Mtl, H3C 3E3.

AVEZ-VOUS des idées ou inventions? Nous étudions tous projets, nous nous occupons de la commercialisation. 255-4395.

BOUQUINS SPECIALISEES

A VENDRE

Spécialité articles de maison. Ventes actuelles \$6,000 par semaine. Investissement requis \$20,000. Location: centre d'achats Montréal. Renseignements: 514-281-9422.

COMPAGNIE onarienne en plein essor cherche associés et distributeurs, temps plein ou partiel, formation assurée. Aucun investissement. Écrire: G.M. Marketing, 238 Davenport Road, suite 278, Toronto, Ont. M5R 1J6.

DEUX MOYENS
POUR ALLER DE L'AVANT:

Être d'accord avec le patron ou être le patron. Profitez de l'expérience enrichissante de diriger votre propre affaire. Commencez plein temps ou temps partiel dans l'affaire de votre choix. Investissement à partir de \$2,000. Téléphonnez à Fred Domici 684-4265.

DISTRIBUTION avec auto, industrie du disque, André: 722-9416.

ELEVAGE DE VERS, débourse minimum, opérez de votre demeure, pas d'inventaire à acheter, toute aide incluse. 455-5693.

ETRE riche un jour? Cessez de rêver, soyez-le maintenant, valci votre chance. Idéal pour personne ambitieuse. Excellent plan de mise en marche d'un révolutionnaire produit naturel: Aloe Vera. Aucun investissement nécessaire. Intéressez! Appelez: 620-8433, 472-7089.

FABRICANT de voiles et codeaux en céramique demande distributeur(trice). 337-4710.

FEMME ET HOMME D'AFFAIRES

Concession Rapide Svelte Inc., unique dans le domaine de l'entraînement. Entraînement, Publicité. Secteur protégé. Royauté minimale. Écrire à:

RAPIDE SVELTE INC. INT'L B.P. 364
Bellefleur, Qué. J3G 5S9

FRANCHISE produitspharmaceutiques, territoires exclusifs, investissement \$1,000, à \$5,000, 525-5311

(710) OCCASIONS D'AFFAIRES

INGENIEUR souhaite fabriquer à Montréal, un produit nouveau, exclusif et breveté, essentiel pour la production de l'alimentaire de base. La totalité de la production de la première année doit être vendue, soit près de \$2,000,000. Gros profits certains. Il faut disposer de \$200,000. Il ne sera répondu qu'aux lettres sérieuses et détaillées avec références de crédit contrôlables. Écrire à: La Presse, référence 1347, C.P. 6041, Succ. A, Montréal H3C 3E3.

MANUFACTURIERS

Nous sommes une organisation spécialisée dans la vente. Nous pouvons vous garantir \$10,000 plus par année. Pour rendez-vous appelez le C.V.C. 843-5570.

NOUVEAU MARCHÉ AUX PUCES Valleyfield, réservez maintenant! 484-9697, 514-486-2254, 1-371-8443.

ORDINATEUR système complet, marque Digital, avec programmes de codes, et poste de construction, excellent état, \$7,000, tel. jour 1-375-4235, soir 1-372-7887.

STUDIO de danse à vendre, centre-ville. 332-9230 entre 10h et 18h.

VOUS VOULEZ un 2e revenu, essayez l'élevage de chinchillas, 30 ans d'expérience. 514-743-4721.

(712) ASSOCIÉS DEMANDÉS

ASSOCIE demandé pour commerce idéal dans notre contexte économique. Existence depuis 10 ans, investissement garanti. 842-0273, jour seulement.

CHERCHONS associé actif avec investissement moyen. Urgent. 255-4395.

MANUFACTURIER recherche associé(s) avant une expérience pertinente en marketing, plusieurs marchés ciblés à développer, mise de fond nécessaire. Écrire ou: C.P. 127, succ. A, Longueuil, Longueuil, J4H 3W6.

URGENT

Agent exclusif dans l'alimentaire recherche associé disposant de \$25,000. Offert de 1er ordre, très rentable. Volume d'affaire réalise uniquement avec des comptes majeurs. Écrire: La Presse, référence 1347, C.P. 6041, Succ. A, Montréal H3C 3E3.

(715) SERVICES FINANCIERS

AIDE consolidation, dettes personnelles, pré-saisie, pré-faillite, 255-4450.

CHERCHE \$75,000 à \$200,000 pour manufacturier isolante de serres, faire pontier, capteurs solaires portables. Écrire: M. Leblanc, R.R. 1, Waterloo, P.Q. J0E 2N0.

CONSOLIDATION DE DETTES Pré faillite, pré saisie, hypothèques, impôts. 932-2565.

FINANCE: Analyses de projets, études de rentabilité, plans de redressement, financement, honoraires à la portée des PME 687-0831.

L'HOMME A CONNAÎTRE! 1ère, 2e Acheteurs lance de vente 733-4214, Claude St-Onge, courtier

(720) EXPERTISES IMMOBILIÈRES

GESTION d'immeubles par des spécialistes, prix très compétitifs, duplex et plus. 661-9873.

À VENDRE

GRANDE LIBRAIRIE MÉDICALE

LA DIRECTION DES LIBRAIRIES DUSSAULT ET GARNEAU OFFRE EN VENTE LA

LIBRAIRIE MÉDICALE DUSSAULT

ACTUELLEMENT SISE AU 8955, SAINT-LAURENT, À MONTRÉAL

• LE STOCK

Livres dans toutes les disciplines médicales. Médecine générale, médecines spécialisées, soins infirmiers, ouvrages para-médicaux. Livres en langues française et anglaise, ouvrages de fonds et nouveautés.

• LA CLIENTÈLE

Important chiffre d'affaires. Clientèle bien établie depuis plus de 15 ans, à Montréal et dans le Québec

- médecins omnipraticiens et spécialistes
- résidents, résidentes et internes
- étudiants et étudiantes en techniques infirmières.

Très bons contacts avec hôpitaux et bibliothèques. Les personnes ou les firmes intéressées sont priées de téléphoner ou d'écrire à M. Marc-André Dandurand, directeur général.

LIBRAIRIE DUSSAULT (SIÈGE SOCIAL) • (514) 384-8760
8955, boul. Saint-Laurent, Montréal H2N 1M6

École des
Hautes Études
CommercialesAffiliée à
l'Université de Montréal

Les programmes de D.S.A. et de M.B.A.

Programmes d'études universitaires de 2e cycle offerts en classes du jour et du soir à temps plein ou à temps partiel

OBJECTIFS

D.S.A. Pour une formation de base en gestion, 30 crédits de cours: le programme de diplôme en sciences administratives

M.B.A. Pour une formation approfondie en gestion, 63 crédits de cours: le programme de maîtrise en administration des affaires

À qui s'adressent ces programmes?

Aux cadres des secteurs privé et public et aux diplômés universitaires avec expérience pertinente qui désirent acquérir une solide formation en gestion, axée principalement sur la prise de décision.

CONDITIONS D'ADMISSION

• Détenir un diplôme de premier cycle universitaire avec une moyenne d'au moins 70% et posséder une expérience de travail pertinente minimale de deux ans

OU

• dans le cas des candidats sans diplôme de premier cycle, posséder une expérience de gestion jugée remarquable par le comité de sélection.

Admission du trimestre d'hiver 1983

Date limite: le mercredi 15 septembre 1982

Pour obtenir prospectus ou formulaires:

Secrétariat des programmes d'études de 2e cycle
École des Hautes Études Commerciales

5255, avenue Decelles, Montréal (Québec) H3T 1V6

Téléphone: (514) 343-4336

TESTS D'ADMISSION — obligatoires pour tous les candidats

le jeudi 23 septembre à 18:30 ou le samedi 25 septembre à 08:30 à l'École des Hautes Études Commerciales.

Les candidats se présentent à l'une ou l'autre date sans autre avis.

Les jeunes Grecs confrontés à leurs problèmes

■ En plus de devoir affronter les problèmes communs à ceux de leur âge, les jeunes d'origine grecque installés au Québec font quotidiennement face à une batterie de difficultés supplémentaires, par exemple avec leurs parents, leur communauté d'origine et même à l'école.

MARIO FONTAINE

De fait, leur situation ne semble pas toujours ce qu'il y a de plus rose, et c'est pour y voir clair que l'Association des travailleurs grecs du Québec organise ce week-end un colloque réunissant plus de 300 participants. Selon le président de l'organisme de l'avenue du Parc, M. Kostas Georgoulis, ce n'est pas le travail qui va manquer.

«Sur les 20.000 jeunes Grecs vivant au Québec, beaucoup éprouvent des difficultés avec le chômage, avec la drogue ou encore dans leurs relations avec leur milieu. Malgré cela la plupart demeurent toutefois fidèles à Montréal, et les départs vers l'Ouest canadien sont relativement rares», déclarait hier M. Georgoulis.

L'association n'a pas de statistiques officielles sur le nombre de jeunes Hellènes installés ici, mais constate qu'ils se concentrent presque tous dans la région montréalaise. Avec la Loi 101, il y en a de plus en plus qui fréquentent l'école française, dit-on, mais le plus fort contingent continue d'étudier en anglais. Détail symbolique, le colloque qui s'est ouvert hier se déroule surtout en grec, mais certains ateliers se tiendront également en anglais, pour ceux qui ont perdu la maîtrise courante de la langue natale.

Cette désaffection de certains pour les valeurs traditionnelles de leur communauté pose d'ailleurs un problème, tous les parents n'acceptant pas d'égale humeur que leurs enfants délaissent les acquis ancestraux pour ceux de la société nord-américaine. Une conséquence directe qui en découle: ces mêmes jeunes font preuve d'un esprit communautaire beaucoup moins actif que leurs compatriotes, davantage portés à cultiver leur spécificité ethnique.

Les questions de chômage et de drogue, si elles ne sont pas exclusives aux jeunes de cette communauté, y sont suffisamment importantes pour qu'on y porte également une attention particulière. «Plusieurs de nos jeunes se font arrêter par la police pour des actes de violence reliés à ces deux problèmes», déplore M. Georgoulis, qui a organisé la rencontre de trois jours justement dans le but de trouver des solutions aux difficultés qui confrontent ces jeunes gens.

Nouveau directeur général au Cégep Edouard-Montpetit

■ Le conseil d'administration du Cégep Edouard-Montpetit de Longueuil a nommé un nouveau directeur général pour remplacer M. François Caron qui a démissionné, en mars dernier, pour assumer la direction générale de la ville de Saint-Bruno.

Il s'agit de M. Yves Sanssouci, qui était, jusqu'à maintenant, directeur des services des affaires étudiantes au Cégep du Vieux Montréal, poste qu'il occupait depuis 10 ans.

Agé de 40 ans et citoyen de Sainte-Julie, M. Sanssouci oeuvre dans le secteur de l'éducation depuis 18 ans. Depuis 1980, il était également président de la Commission des affaires étudiantes de la Fédération des cégeps.

L'EXPLOSION DE L'ANNÉE
LA PLANCHE À VOILE

LOCATION ÉCOLE
VENTE

Marchandise réduite jusqu'à **20%**

Une Dufour Wing	995\$
Une Sainval	795\$
Une Crit	1020\$
Une Starsurf	920\$

VEZ-NOUS VOIR PLEIN VENT
Boutique Nord-Québec Inc.
1200 est. boul. de Maisonneuve,
Montréal H2L 1Z9 (entre Beaudry)
598-9052

Nous sommes distributeurs des marques Dufour, Crit, Sainval, Starsurf, Ken Winner

Aussi, location de canots St-Maurice

CORRECTIONS

Cahier Eaton L'ABC des bons achats, encarté dans le journal d'aujourd'hui.

Chez Eaton, nous nous faisons un point d'honneur de vous offrir une publicité exacte. Une erreur peut toutefois se glisser. Nous prenons aussitôt toutes les mesures adéquates afin de la corriger.

Page 6. Articles 6A, 6B, 6C: non offerts. À cause de circonstances imprévisibles, les modèles et couleurs des articles offerts pourraient varier légèrement.

Page 16. Articles 16A, 16B, 16C, 16D, 16E L'en-tête devrait être: Allez-y et profitez de 14% à 26% de rabais sur ces chemises, blousons et jeans.

Nous nous excusons auprès de nos clients pour tout inconvénient occasionné par ces erreurs.

EATON

CHAMBRE DES COMMUNES



HOUSE OF COMMONS

COMITÉ PERMANENT DE LA SANTÉ, du bien-être social et des affaires sociales

Le Comité permanent de la santé, du bien-être social et des affaires sociales de la Chambre des communes tiendra des séances pour étudier la mousse isolante d'urée formol.

Les individus et les organismes qui désirent soumettre des mémoires au sujet de la mousse isolante d'urée formol peuvent le faire en français, anglais ou dans les deux langues officielles.

Si possible, les mémoires doivent être dactylographiés sur papier de 28 cm par 22 cm avec marges de 3 cm par 2 cm.

Ces mémoires devront être reçus avant 17 heures le 20 septembre 1982.

Toute correspondance devra être envoyée à:

Judith A. LaRocque
Greffier
Comité permanent de la santé,
du bien-être social et des
affaires sociales
Chambres des communes
Ottawa (Ontario)
K1A 0A6

Le Comité se réserve le droit exclusif de faire la sélection des témoins qui seront invités à le rencontrer.

Marcel Roy, député,
Président

arts et
spectacles

c'est la culture mise
à la portée de tous
dans La Presse



*"Le temps passe...
La qualité demeure"*

Le temps, au mois d'août.
L'événement, une vente
de fourrures...
de fourrures Desjardins.
Portant chacune une signature
de confiance,
gage d'entière satisfaction
et de notre garantie de deux ans.

**JUSQU'À 50%
DE RABAIS**

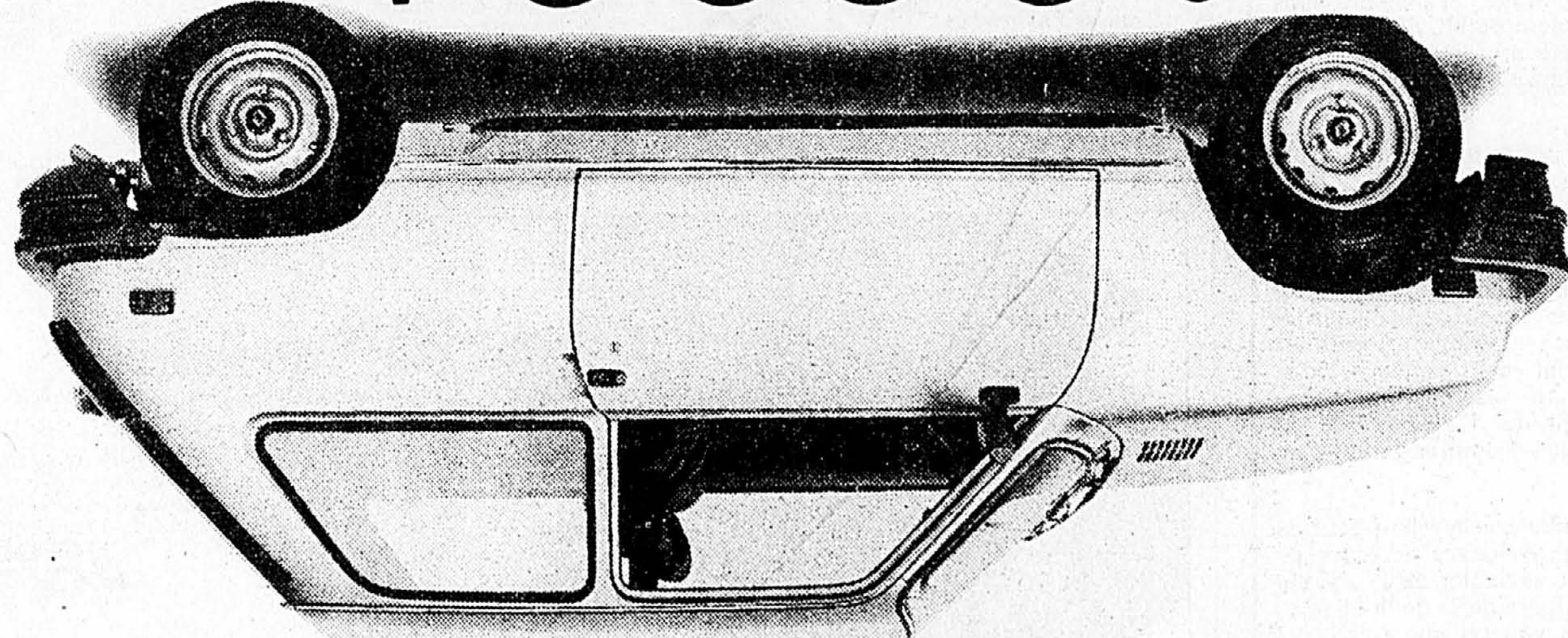
CHAS
Desjardins
FOURRURES
4 CIE LTEE

Maîtres en création de
style novateur et en remodelage.

325 est, boulevard Dorchester
Stationnement pour nos clients
à l'arrière du magasin.

SPECIALISTES D'ÉLEGANTES FOURRURES DEPUIS 1877

Question:
**Qu'est-ce qui a quatre
pneus radiaux Michelin,
un dégivreur de lunette arrière,
des sièges bio-formés, qui boit
très peu et qui ne coûte que**
\$5595?



Réponse:

Votre Renault 5 1982 vous attend, sans délai de livraison, à partir de \$5,595* ou moins, chez l'un des concessionnaires Renault suivants! Allez-y vite... les chameaux partent rapidement!

RENAULT
American Motors

Île de Montréal
A Ma Bale Automobile Inc. 9790 boul. Gouin Ouest, Pierrefonds. Tél: 684-4400
Automobiles Montréal Dauphine Ltée 12050 boul. Laurentien, Montréal. Tél: 331-6130
Automobiles Newman Ltée 7200 boul. Newman, LaSalle. Tél: 363-7210
Garage Eddy Doyle Inc. 2280 boul. St-Joseph, Lachine. Tél: 637-7511
Renault Pierrefonds Ltée 14199 boul. Gouin Ouest, Pierrefonds. Tél: 620-1511
Laval
Auto Voisin Inc. 1215 boul. des Laurentides, Laval. Tél: 668-9222
Garage H. Fortin Ltée 148 boul. Labelle, Ste-Rose. Tél: 625-2491
Laval Auto Inc. 4650 boul. Dagenais, Laval. Tél: 627-4731
Rive Sud
St-Lambert Autos Ltée 860 boul. Taschereau, St-Lambert. Tél: 676-7901

*Prix de base du modèle TL.
Taxes, transport
et préparation en sus.

Quarante bébés- épiprouvette ont déjà vu le jour

Ces deux pays sont suivis des États-Unis (4 bébés), puis de l'Allemagne fédérale et de la France (3). Au Canada, deux jumeaux sont nés in vitro en Ontario le 25 mars 1982.

par HUGUETTE ROBERGE

Nous nous excusons de ces erreurs.

Papeterie, rayon 706.
En vogue jusqu'au 21