

« Quelle que soit la signification que l'on attribue à une telle expression, on ne risque rien à affirmer que l'avenir de la collectivité canadienne-française dépend beaucoup d'une valorisation de la fonction publique, celle-ci se réalisant en partie par le sens des responsabilités, l'efficacité et les vertus civiques de ceux qui s'y sont engagés. »

« Dans un Etat moderne, le fonctionnaire remplit une mission importante. Celle-ci est accrue par suite du processus de socialisation. Aussi, chez nous, par l'accroissement des tâches qui reviennent à l'Etat du Québec. »

Louis O'NEILL



Digeste de

L'INFORMATION FINANCIERE, INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE

1-10-62/27/12

ALLEN PATRICK,

8915 Rue St-Urbain, Apt. 1,

MONTREAL 11, QUE.

VOL. XXXV — No. 2

MONTREAL 12

26 FEVRIER 1963

Dans l'histoire économique du Québec,

1963 marquera l'année du "grand départ"

La production électrique est nationalisée. — La Société Générale de Financement est à l'oeuvre. — Nos Caisses Populaires se tournent vers l'industrie — La Bourse de Montréal n'est plus en tutelle. — L'Exposition de Montréal s'organise. — La Province émet ses propres obligations d'épargne. — On promet \$400,000,000 à l'enseignement technique — On s'apprete à construire l'aciérie. — Renault s'en vient construire des automobiles et Sud Aviation des « Caravelle ».

La nationalisation

Le gouvernement du Québec a fait une offre aux compagnies d'électricité. En dépit de l'opposition manifestée par les autorités de certaines de ces compagnies, M. Lesage maintient son offre de \$30. pour chaque action ordinaire. Les actionnaires décideront s'ils doivent accepter l'offre officielle ou s'en remettre aux tribunaux. Quoi qu'il advienne, la nationalisation est chose faite, et c'est là un pas décisif d'accomplissement vers la planification de notre économie. (Voir détails en page 5).

La S.G.F. est à l'oeuvre

La Société Générale de financement est définitivement constituée. M. Gérard Filion en a été nommé le directeur général et vient d'ouvrir ses bureaux rue St-Jacques, à Montréal. La S.G.F. sera donc à l'oeuvre très prochainement. Son projet le plus immédiat est de préparer l'émission d'actions qu'elle lancera en avril ou en mai, peut-être avant cette date. (Voir détails en page 3).

Les Caisses Populaires

En obtenant le droit d'acquiescer des intérêts majoritaires dans une Société de fiducie, les Caisses Populaires pourront dorénavant affecter aux fins de l'industrie secondaire une large part des mille millions de dollars en petite épargne qu'elles ont accumulés depuis 60 ans. Elles permettront ainsi à tous les travailleurs du Québec de participer à l'industrialisation intensive qui pourra seule donner du travail stable et rémunérateur aux générations montantes.

Emancipation de nos Bourses

M. Eric Kierans a réussi à dégager la Bourse de Montréal et la Bourse Canadienne du contrôle qu'exer-

çaient sur le choix et l'admission de leurs membres les financiers de Toronto. Toutes les entreprises du Québec pourront ainsi bénéficier d'un adoucissement des conditions d'entrée et d'inscription en bourse. A une époque où l'entreprise familiale ou individuelle sont nettement périmées, la victoire de M. Kierans signifie pour le Québec une transformation radicale qui aura pour effet d'institutionnaliser progressivement les petites et moyennes entreprises aussi bien que les grandes. Ainsi, tous les épargnants seront en mesure de participer à l'expansion de l'économie.

L'Exposition universelle

Depuis que les présidents conjoints et les commissaires sont nommés et sont à l'oeuvre, l'activité bourdonne dans tous les cercles métropolitains. Dès que la conjoncture politique permettra d'annoncer le site de l'Expo, site qui est d'ailleurs déjà choisi, on peut s'attendre à un regain considérable dans la construction et tous les métiers connexes. Et c'est là quelque 2 milliards de dollars que sont estimées les sommes qui seront dépensées à Montréal d'ici quatre ans, ce qui représente un milliard de dollars de pouvoir d'achat.

Les obligations du Québec

Pour la première fois dans l'histoire du Québec, notre gouvernement émet ses propres obligations d'épargne. Elles seront plus avantageuses encore que celles émises par Ottawa. Cette émission aura pour effet de retenir au Québec des sommes importantes qui autrement, seraient répandues dans tout le Canada, via les obligations d'Ottawa. (Voir détails à la page 3).

\$400 millions à la formation des jeunes

Le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire de M. Paul Gérin Lajoie, s'est virtuellement engagé à mettre à la disposition de nos jeunes les moyens d'acquiescer les connaissances nécessaires pour occuper les emplois que l'industrie et le commerce s'efforceront de créer pour eux. A cette cause, \$400,000,000 seront affectés d'ici dix ans. (Voir les détails en pages 5).

L'aciérie

La visite récente du prince Albert de Liège à Montréal et le voyage de notre ministre des Ressources naturelles à Paris cette semaine, ainsi que les révélations échappées de la bouche de certains ministres permettent de croire imminente l'annonce de la mise en oeuvre du grand complexe sidérurgique dont *Les Affaires* parlent depuis 3 ans. Le premier stage, la construction de l'aciérie, débuterait dès cette année.

Renault et Sud Aviation

Depuis la visite du général De Gaulle, les relations entre la France et le Québec sont de plus en plus étroites et la coopération se manifeste déjà aussi bien dans le monde économique que culturel. A la suite de la délégation présidée par M. W. Baumgartner à l'automne dernier, les événements se sont précipités. La visite attendue ces jours-ci à Québec des délégués de la Régie Renault et de la Société Sud Aviation ouvrent des perspectives extrêmement intéressantes. Il est question, très sérieusement, de l'installation de Renault et de Sud Aviation dans la région de Montréal, où seraient assemblées des avions « Caravelle » et construites de toute pièce des autos Renault.

Comment nous pouvons assurer

Le succès de l'aciérie

Par Roland PARENTEAU

de l'Institut d'Economie Appliquée
de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales

La question de l'aciérie québécoise revient de nouveau sur le tapis. Cette fois, on semble être beaucoup plus près d'un résultat.

La venue d'une mission économique belge il y a quelques semaines et le présent voyage du ministre des Richesses Naturelles en Europe avec une groupe d'experts sont des signes avant-coureurs qui ne trompent pas. Quelque chose de sérieux se prépare.

D'aucuns se demandent pourquoi toutes ces choses tardent à aboutir à un résultat concret. L'opinion publique, par l'intermédiaire d'une multitude d'organismes représentatifs, s'est déjà prononcée avec une unanimité remarquable en faveur de l'établissement dans la province d'un complexe sidérurgique intégré, c'est-à-dire, responsable de toutes les opérations de transformation du minerai à l'acier.

Les avantages d'une initiative de cette envergure dans l'économie de la province ne sont plus à démontrer. On a abondamment insisté sur le fait qu'il ne s'agit pas seulement de créer de l'emploi pour quelques centaines de travailleurs de plus, directement employés par l'industrie en question. Quoiqu'il ne soit pas négligeable, cet aspect du problème ne pourrait justifier à lui seul l'intervention prioritaire des pouvoirs publics en vue d'accélérer la mise en oeuvre du projet. Mais une industrie sidérurgique est de celles qui agissent comme des pôles de développement, c'est-à-dire qu'entour d'elle se déploieront une série d'activités satellites. L'abaissement du prix de l'acier sur le marché du Québec, conséquence logique du projet, est censé, de plus, encourager l'implantation de nouvelles industries manufacturières et créer ainsi les nouvelles sources d'emploi dont la Province a un si grand besoin.

Mais voilà seulement un aspect du problème. Les avantages de l'opération pour l'économie du Québec ne doivent pas nous en cacher les risques. Pour ne pas être sans lendemain, cette entreprise devra être mise sur pied et opérée dans des conditions de rentabilité qui lui permettront de concurrencer avec succès les fournisseurs canadiens ou étrangers qui sont déjà sur place.

Il est bon de se demander, à cet égard, pourquoi les entreprises étrangères n'ont-elles pas jusqu'à maintenant jugé à propos de s'installer elles-mêmes dans la Province ?

L'entreprise comporte donc, incontestablement, un risque. Un risque d'autant plus considérable qu'une industrie sidérurgique n'est pas de celles qu'on peut commencer en petit avec l'espoir de l'étendre plus tard. L'échelle des opérations doit être, au départ, de grande envergure. Plusieurs questions se posent alors à l'esprit : A quel prix obtiendra-t-on son minerai ? Quel volume de vente peut-on espérer obtenir au début et dans l'avenir ? Où prendra-t-on les techniciens indispensables à la bonne conduite des opérations ? D'où viendront les capitaux ?

Ce sont précisément ces questions qui font l'objet des études actuelles. Des réponses qu'on y apportera dépendra le succès de l'affaire.

Précisons d'abord que le minerai viendra du sous-sol de la province, ce qui est logique puisque nous en avons en abondance. Mais ce minerai viendra-t-il de réserves non encore exploitées ou de mines actuellement (suite à la page 12)

Au lendemain de sa victoire à l'assemblée des membres de la Bourse de Montréal, victoire que nous prévoyions dans notre dernier numéro, M. Eric Kierans, président de nos bourses locales, a entrepris une tournée dans la province. Dans une magistrale conférence à la Faculté de commerce de l'Université Laval, M. Kierans a fait ressortir le véritable problème du Québec : la politique commerciale du Canada est la plus grande entrave à l'expansion économique du Québec. Nous rappelant les motifs qui ont inspiré MM. Laurier et Fielding dès 1911, il démontre que le problème est encore plus cuisant aujourd'hui qu'à cette époque et que le Québec ne pourra pas, quoi qu'on fasse, développer suffisamment son économie pour procurer du travail à toute sa population à moins que le gouvernement fédéral ne modifie sa politique monétaire. Il est crucial que celle-ci soit modifiée de façon à faciliter les échanges du Québec avec l'étranger aussi bien qu'avec les autres provinces. — A titre de documentation, nous présenterons, dans notre prochain numéro, le texte intégral de la conférence de M. Kierans. Ceux qui s'intéressent à notre avenir se doivent de le lire attentivement.

Un placement nouveau :

Les obligations d'épargne de la province de Québec

Par Paul DELL'ANIELLO
De l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales



Maintenant que nous nous sommes familiarisés avec les principaux termes du vocabulaire boursier, nous pouvons enfin aborder l'étude plus poussée de certaines valeurs qui s'offrent à l'investisseur du Québec. Il aurait été certainement plus logique de commencer par examiner les obligations du gouvernement fédéral mais nous avons cru bon, étant donné la situation actuelle, de reporter cette étude à un prochain article.

Aujourd'hui nous voulons étudier en tant que placement, les obligations d'épargne de la Province de Québec. Dès le 11 mars, ces obligations seront mises en vente, et cette mise en vente sera soutenue par une campagne d'éducation du public à un type de placement qui sans être nouveau lui est maintenant offert par un emprunteur nouveau.

Il est certain que sous plusieurs aspects, ces obligations d'épargne ressemblent aux obligations du gouvernement fédéral, mais il demeure que certains points sont assez différents pour mériter des explications.

Détails de l'émission :

Voyons tout d'abord quelques-uns des détails les plus importants de cette nouvelle émission. Notons tout d'abord qu'il s'agit d'obligations donc d'un « prêt » consenti par un épargnant au gouvernement de l'Etat du Québec. Ces obligations seront mises en vente à partir du 11 mars mais elles seront en date du 1er avril 1963. La période du prêt est de 10 ans, c'est-à-dire que le gouvernement ne devra rembourser l'obligation qu'en 1973, à moins que le détenteur ne choisisse de se faire rembourser avant l'échéance.

Une des différences importantes entre ces obligations et celles du fédéral est le taux d'intérêt qu'elles donnent. Ainsi, la dernière émission d'obligations du gouvernement fédéral donnait un rendement moyen de 5.11%. Pour ce qui regarde les obligations provinciales elles donnent pendant les deux premières années un intérêt de 5%; la troisième année, la quatrième et la cinquième le taux d'intérêt s'élève à 5 1/4%; les cinq dernières années le taux d'intérêt se fixe à 5 1/2%. Si l'on fait le calcul du taux d'intérêt moyen on trouve que ce dernier est de 5.30% à comparer à 5.11%.

C'est donc dire que, même si la différence semble minime, il n'en reste pas moins que ces obligations donnent un rendement supérieur aux obligations fédérales.

Ces obligations d'épargne seront facilement accessibles aux petits épargnants. On pourrait même dire

que toute l'émission semble dirigée vers le petit épargnant beaucoup plus que vers les fortunes moyennes. Une chose est certaine, c'est qu'elle n'est pas du tout destinée aux gros investisseurs. En effet, ces obligations se vendront par coupure aussi petites que \$50, de plus, il n'est pas possible pour un investisseur d'acheter pour plus de \$15000 de ces obligations.

Il faut aussi ajouter que ces obligations ne seront vendues qu'aux épargnants domiciliés dans la province de Québec. Peut-être a-t-on pris cette mesure pour ne pas entrer en concurrence trop directe avec les obligations fédérales dans les autres provinces, ou peut-être a-t-on voulu assurer aux épargnants du Québec qu'il n'y aurait pas ingérence des intérêts étrangers dans cette émission; si les conditions sont favorables on veut qu'elles le soient au profit des gens du Québec et non pas au profit d'étrangers.

Contrairement aux obligations d'épargne du gouvernement fédéral, les obligations d'épargne du Québec ne pourront pas s'acheter par déduction sur salaire probablement, une fois de plus, pour ne pas entrer en concurrence avec les obligations fédérales. Mais le premier ministre de la province s'est assuré de la collaboration de plusieurs institutions financières pour faire en sorte que les petits épargnants puissent se procurer ces obligations en les payant par versements. Ainsi les banques, les Caisses populaires et les Sociétés de fiducie offriront ces obligations en permettant à l'acheteur de les payer par versements après avoir versé une paiement initial de 5%.

Finalement, une des caractéristiques les plus importantes de cette émission est que les obligations sont, en tout temps et au choix du détenteur, rachetables à 100% de la valeur nominale pour mériter un peu plus d'attention.

Privilège de remboursement

Lorsqu'une valeur mobilière est ainsi remboursable, au gré du détenteur à 100% de sa valeur nominale, cela revient à dire que le placement fait est, somme toute, équivalent à un dépôt dans un compte de banque. En effet, à n'importe quel moment, il est toujours possible de se voir remettre l'argent investi, de la même façon qu'il est toujours possible de rentrer en possession des montants d'argent que l'on aurait pu confier à la banque comme dépôt. Ce genre de prêt est ce qu'on appelle un prêt à demande par opposition à un prêt consenti pour une période de temps déterminé.

Un autre aspect de ce privilège de remboursement est de toute importance pour l'investisseur. En effet, ce genre de placement est complètement soustrait aux fluctuations de prix causées par des variations dans les taux d'intérêt. Par exem-

ple, l'investisseur qui détiendrait une obligation non dotée de ce privilège, qui lui rapporterait du 4%, verrait la valeur de son obligation diminuer sur le marché si les taux d'intérêt pour des valeurs du même genre s'élevaient soudainement à 5%, et encore plus si les taux passaient à 6% et à 7%.

Voyons ce qui arriverait au détenteur des obligations d'épargne si la même situation se présentait à lui. Dans le moment, son investissement lui rapporte du 5%, 5 1/4%, 5 1/2% selon les années, comme nous l'avons vu plus haut. Si les taux d'intérêt, sur le marché des obligations fléchissent en bas de ces taux d'intérêt, l'investisseur n'a qu'à se féliciter de son placement puisqu'il lui rapporte plus que ce que lui rapporterait un placement fait par exemple à du 4% ou du 4 1/2%. D'un autre côté, si les taux d'intérêt sur des obligations du même genre passaient à des niveaux supérieurs à ce qui est payé sur les obligations d'épargne l'investisseur est encore protégé d'une perte possible d'intérêt. En effet, dans une telle situation, loin de voir la valeur de son obligation diminuer, le détenteur a la possibilité de se

faire rembourser son investissement initial à 100% de sa valeur. Il peut alors, s'il le désire, investir cette somme dans des valeurs qui lui donneront des intérêts plus élevés.

Retenons un dernier détail pour ce qui regarde ce précieux privilège, c'est que les obligations d'épargne seront ainsi échangeables à la Société d'Administration et de Fiducie.

Les avantages d'une telle initiative

En admettant volontiers que les considérations qui suivront ne sont pas, à strictement parler, du domaine de l'analyse financière nous pensons quand même que tout citoyen du Québec a le devoir d'examiner les avantages que la province en général retirera d'une telle initiative.

Il faut tout d'abord signaler que ce genre d'emprunt fait dans notre propre province, tout en canalisant des capitaux qui seraient autrement inactifs, aurait pour résultat immédiat de réduire notre dépendance envers les capitaux étrangers. Ainsi, comme les journaux nous l'ont signalé dernièrement, lorsque la province a besoin de faire des emprunts considérables, en l'occurrence \$300 millions, elle doit s'adresser soit au marché de New-York soit encore au marché de Toronto. Grâce à des emprunts faits à des gens de la province, le gouvernement évitera un coulage de paiements d'intérêts en dehors des frontières de la province, dans la mesure où son émission aura du succès.

De plus, comme l'a signalé le premier ministre lui-même, le détenteur d'obligations d'épargne a l'occasion de participer, par le fait même,

à l'administration financière de la province puisqu'il en devient un des créanciers.

Il y a un autre aspect qui mérite qu'on l'examine, c'est l'aspect diversification des placements offerts aux épargnants du Québec. Il est toujours utile pour des gens qui cherchent à placer des capitaux d'avoir un éventail plus étendu de valeurs où investir leur argent. Il existe déjà, au niveau du gouvernement provincial, des obligations proprement dites, c'est-à-dire qui ne possèdent pas de privilège de remboursement et qui ne sont pas achetées par versements. Ces obligations qui sont transigées sur le marché général des obligations gouvernementales et industrielles, sont surtout adressées aux placeurs importants et aux institutions financières alors que les obligations d'épargne sont essentiellement dirigées vers le petit épargnant et le placeur à capitaux restreints.

C'est un peu, comme on se plaît à le répéter, une occasion pour les Canadiens Français de se prouver à eux-mêmes qu'ils ont perdu la néfaste habitude de se fier à « leur bas de laine » pour récolter leurs épargnes.

Nous ne pouvons que souhaiter que le plus grand nombre de citoyens possible étudie attentivement cette occasion de prendre conscience de la force que peut représenter la petite épargne. Les Caisses Populaires nous ont déjà donné la preuve que cette petite épargne peut s'additionner et devenir des centaines de millions. Voyons combien cette petite épargne décidera d'investir dans l'avenir de la Province. On parle déjà dans les milieux financiers de \$100 à \$150 millions.

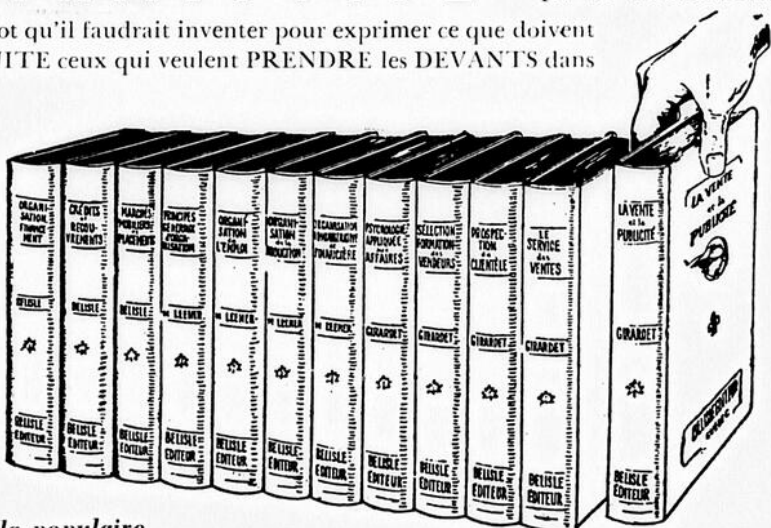
P-R-É-P-A-R-A-T-I-V-I-T-É

(Ne cherchez pas, il n'est pas au dictionnaire...)

Voilà tout de même le mot qu'il faudrait inventer pour exprimer ce que doivent pratiquer TOUT DE SUITE ceux qui veulent PRENDRE les DEVANTS dans la PRODIGIEUSE

EXPANSION qui s'annonce dans l'économie canadienne-française.

ETRE PRET A AGIR, dans cette conjoncture, équivaut à posséder par l'étude des éléments fondamentaux de l'économie moderne et de la vie des affaires.



Les douze volumes de la populaire

BIBLIOTHÈQUE DE L'HOMME D'AFFAIRES

vous apportent ces éléments. Ils ont valu à des milliers des nôtres d'incalculables réussites et une plus grande sérénité d'esprit. SOYEZ PRET! Apprenez à agir vite et à propos! Et pourquoi votre première décision positive ne serait-elle pas de vous procurer — en bloc ou un par un — ces ouvrages de base que tout homme d'affaires doit connaître?

12 volumes d'environ 325 pages chacun. Toute la collection \$36.00

- | | |
|---|---|
| 1 — Organisation des Entreprises \$3.00
(Formation des sociétés, compagnies, entreprises diverses. Capitaux. Affaires de banque.) | 7 — Organisation administrative \$3.00
(Organisation du bureau, des ateliers, etc.) |
| 2 — Crédits et Recouvrements \$3.00
(Perception des comptes. Lettres de "collection". Crédits. Loi Lacombe. Loi des Faillites, etc.) | 8 — La Psychologie des Affaires \$3.00
(Connaissance des hommes. Technique et psychologie de la vente. Choix du personnel.) |
| 3 — Marchés mobiliers et Placements \$4.00
(La Bourse. Les valeurs. Spéculation. Placements. Plans divers pour sauvegarder et faire fructifier votre argent.) | 9 — Formation des Vendeurs \$3.00
(Comment choisir, former et stimuler les vrais vendeurs).
(Mille et un tuyaux pour trouver les clients et les conserver.) |
| 4 — Principes généraux d'Organisation \$3.00
(Moyens modernes d'organiser les commerces et l'industrie : personnel, machines, services etc.) | 10 — Prospection de la Clientèle \$3.00 |
| 5 — Organisation de l'Emploi \$3.00
(Modes d'organisation d'après Ford, Taylor, Fayol et les grands techniciens de l'efficacité et de l'organisation scientifique du travail.) | 11 — Le Service des Ventes \$3.00
(Comment il faut s'organiser pour obtenir du succès dans la vente par la mise en marché.) |
| 6 — Organisation de la Production \$3.00
(Comment produire à meilleur marché.) | 12 — La Publicité et la Vente \$3.00
(Les secrets de la publicité qui rapporte.) |

Entourez d'un cercle les numéros requis
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Nom _____
Adresse _____
Ville _____
S.V.P. m'envoyer brochure descriptive
Montant inclus : \$ _____ C.O.D.

J. LEVASSEUR Inc.
IMMEUBLE

635, HENRI-BOURASSA, EST MONTREAL
Téléphone DU. 1-7788

Bélisle Éditeur, Québec
C. P. 100 — Station B — Tél. 522-1344

Québec lancera ses premières obligations d'épargne et diminuera ainsi ses besoins de capitaux étrangers

Ces titres seront si avantageux que les courtiers prévoient un fort volume de conversion d'obligations fédérales en obligations du Québec. Les obligations d'épargne du Canada peuvent être rachetées en tout temps sans aucune perte : les épargnants auront donc intérêt à les convertir en obligations du Québec. Les taux d'intérêts des obligations du Québec sont plus élevés, mais les titres sont absolument comparables à tout autre point de vue, et offrent la même sécurité.

Plusieurs facteurs démontrent que l'émission de ces obligations n'aura aucun effet regrettable sur la participation de l'épargne québécoise à la Société générale de financement. Les deux domaines sont bien différents : les obligations d'épargne consistent en un placement à rendement fixe, peuvent être retirées n'importe quand, avec l'intérêt couru. Il s'agit donc de placement à échéance relativement courte. Les placements dans la SGF, par ailleurs, sont, par définition, des placements à long terme. Ils assurent une participation plus directe à la

Le gouvernement du Québec lancera cette semaine une émission d'obligations d'épargne destinées surtout aux petits épargnants, et dont le taux d'intérêt sera supérieur à celui des obligations de même nature qu'émet régulièrement le gouvernement d'Ottawa.

Cette émission permettra de mettre au service de l'économie de la province des capitaux qui, autrement, circuleraient dans le pays entier comme il en est des sommes investies en obligations fédérales.

Cette émission, la première du genre au Québec, aura, au niveau gouvernemental et de la population des conséquences immédiates de nature à stimuler notre économie en général. Tous les citoyens de la province, de toutes les catégories sociales et économiques, pourront en effet, orienter leurs épargnes vers un placement de toute sécurité et dont le rendement sera excellent. Ainsi, l'épargne québécoise participera directement à l'activité financière du gouvernement et entraînera une diminution au recours à des capitaux extérieurs à la province.

économique du Québec et sont susceptibles d'une appréciation de capital et d'un rendement supérieur aux obligations.

Déjà les maisons financières s'affairent à préparer l'émission en vue d'en faire un plein succès. Le recrutement de sous-agents choisis dans diverses compagnies, qui seront chargés de mousser la vente des obligations auprès de leurs compagnons de travail, est commencé.

IMPORTANT !

Lire en page 2 une étude sur les obligations d'épargne que le gouvernement du Québec s'approprie à émettre. Cet exposé, par M. Paul Dell'Aniello, de l'École des Hautes Etudes Commerciales, constitue un document que nos lecteurs auront avantage à conserver.

On sait aussi que les Québécois ne pourront pas acheter les obligations d'épargne du Québec par retenues sur leur salaire, comme ils peuvent le faire pour les obligations du fédéral.

Les obligations du Québec seront vendues par les banques, les sociétés de fiducie, les courtiers et les Caisses populaires. Les courtiers pourront cependant recruter des propagandistes ou des intermédiaires.

Dans les milieux de la finance, on est d'avis que les banques ont promis, au moins officieusement, de collaborer à l'émission des obligations d'épargne du Québec en fournissant aux acheteurs éventuels des conditions de crédit ou de financement tout à fait particulières.

Les maisons de courtage en général, et celles de langue anglaise en particulier, se promettent de faire un succès de l'émission. On dit même que les maisons de langue anglaises ne veulent pas être accusées de manquer de collaboration à l'égard du gouvernement du Québec, et se promettent de déployer tous les efforts dont elles sont capables.

Les spécialistes en la matière sont d'avis que la campagne devra être intensive, si on veut réussir la première émission, et celles qui suivront. Or comme on sait que les autorités gouvernementales tiennent à ce que les émissions d'obligations d'épargne du Québec deviennent une institution solidement établie, on peut supposer que la campagne publicitaire sera intensive.

Trois mesures de bases sur un même thème : La planification

La nationalisation, la SGF et le Conseil d'orientation économique, 3 initiatives de bases visant le plein emploi

M. Gérard Lévesque fait le point des ambitions de son gouvernement en matière d'économie et confirme une fois de plus, et clairement, l'intention de l'État du Québec d'orienter toutes les mesures économiques vers un objectif global : le plein emploi.

« La nationalisation est la première mesure d'envergure prise en vue d'ouvrir la voie à une politique de planification de l'économie du Québec, planification qui sera élaborée en fonction des études et des recommandations du Conseil d'orientation économique. Une autre mesure qui en est encore au stade d'organisation, mais qui prendra rapidement corps, c'est la Société générale de financement à laquelle tous les citoyens seront invités à participer. C'est de la coordination des activités de ces trois initiatives

de base que résultera la mise sur pied d'industries nouvelles destinées à créer de nouveaux emplois et à susciter une plus grande prospérité ».

« La nationalisation, a dit M. Lévesque, de la plupart des réseaux électriques du Québec n'est, en fait, qu'un premier pas vers une ère économique que nous voulons plus prospère que celles que nous avons connues à date : plus prospère pour ceux qui placent leurs capitaux chez nous, mais plus prospère aussi pour ceux qui sont victimes du chômage ou qui en sont menacés.

« La fusion des divers réseaux d'électricité, a-t-il ajouté, ne fut jamais, dans notre esprit, une fin en soi, même si l'un des premiers buts visés est de faire disparaître cette sorte de discrimination, quant aux

tarifs de l'électricité, dont certaines régions moins avantagées de notre immense territoire sont victimes depuis toujours. »

M. Lévesque a ensuite dévoilé certaines statistiques pour indiquer à quel point une plus grande industrialisation sera de nature à assurer la prospérité à un plus grand nombre.

Il a ajouté que le gouvernement du Québec partage l'avis des économistes « à l'effet que nous avons particulièrement besoin d'industries de transformation parce que ce sont elles qui, proportionnellement au capital engagé, emploient le plus de main-d'œuvre et constituent en plus une source de revenu qui peut être considérable et qui, de ce fait, accélérera encore plus notre progrès économique à tous ».

de sélection a examiné un grand nombre de candidatures. « Il se proposait une double fin : recruter des personnes hautement qualifiées, former une équipe d'hommes capables de collaborer et de se compléter. Car il voulait ainsi s'assurer que la Société serait entre bonnes mains et qu'elle ne serait pas l'affaire d'un seul homme, mais l'oeuvre d'une équipe ». Le 24 janvier dernier, le comité de sélection recommandait au conseil de retenir les trois personnes qui composent la nouvelle équipe. C'est à l'unanimité que le conseil a ratifié le choix.

Connu comme journaliste, M. Filion est diplômé des Hautes Etudes

commerciales et, précise Me Paré, il a démontré « des qualités remarquables d'administrateur à l'Union catholique des cultivateurs et au DEVOIR ». Il est âgé de 53 ans.

Ingénieur professionnel, M. Paul Normandeau a fait carrière dans l'industrie, notamment chez Eagle Pencils à Drummondville et A. Bélangier Limitée à Montmagny. Il est présentement président et directeur général de cette dernière compagnie. M. Jean-Noël Domey est, lui aussi, diplômé des HEC, Comptable agréé, il a fait carrière principalement chez Dupuis Frères et chez Fred. A. Lallemand où il occupe présentement le poste de secrétaire-trésorier.

M. Gérard Filion est nommé directeur général

La Société Générale de financement est à l'oeuvre

La Société Générale de Financement est à l'oeuvre. Son président, M. René Paré, a en effet annoncé la nomination de M. Gérard Filion au poste de directeur général de la société. Il est assisté d'un directeur industriel, M. Paul Normandeau, et d'un secrétaire trésorier, M. Jean-Noël Domey.

La Société a ses bureaux dans l'immeuble de la Banque provinciale, 215 ouest rue St-Jacques. M. Filion entrera en fonctions le 4 février. Ses collaborateurs le rejoindront dans quelques jours.

Au cours d'une conférence de presse, M. Filion a exposé brièvement la conception qu'il se fait du

rôle de directeur général de SGF.

« Je ne suis ni financier, ni comptable, ni industriel, ni commerçant. Je suis avant tout administrateur. En assumant la direction générale de la SGF, je pourrai continuer à faire ce que j'ai toujours fait : administrer. Il m'appartiendra de coordonner le travail du personnel administratif, d'assurer l'exécution des décisions du conseil d'administration, de prendre des décisions à la lumière des rapports qui me seront soumis et, naturellement, de faire des recommandations... » M. Filion devait ensuite rappeler que la SGF, étant une société de prêts et de gestion, aidera les entreprises et contribuera dans certains cas à en créer de nouvelles.

Son projet le plus immédiat est de préparer l'émission d'actions (de \$10,000,000 à \$25,000,000) que lancera la Société en avril ou en mai, « peut-être même avant cette date ». Rappelons que le capital autorisé de la SGF est de \$150,000,000.

Dans un communiqué remis à la presse, Me Paré explique que les administrateurs de la Société ont mis deux mois à recruter les hauts fonctionnaires chargés d'organiser et de diriger la Société. Le comité

Le tiers à l'éducation

Des crédits supplémentaires de \$30 millions au gouvernement

Les prévisions budgétaires additionnelles de l'exercice financier 1962-63 du gouvernement du Québec s'élèvent à \$30,181,800. Cette somme, qui sera révisée par le « comité des subsides » sera affectée à divers ministères, mais c'est au ministère de la jeunesse pour l'éducation, que va la plus large tranche.

\$9,257,700 seront en effet accordés à ce ministère, dont \$6,565,000 sera à répartir entre certaines commissions scolaires et \$2,468,000 pour l'aide à la jeunesse (bourses et subventions).

\$6,630,000 iront au ministère de la Santé publique qui en a besoin principalement pour l'assurance-hospitalisation.

\$5,535,000 iront au ministère de la Voirie auquel cette somme est nécessaire pour l'entretien des chemins surtout durant l'hiver.

Le ministère de la famille et du bien-être social pour l'application des lois sociales recevra \$4,750,000.

Le ministère de l'Agriculture et de la colonisation, etc., recevra \$1,870,000

Une partie des crédits sera affectée à :

1—la restauration de l'École d'architecture de Québec (\$135,000).

2—un atelier à la Cité internationale des arts à Paris (\$18,000).

3—des études sur la possibilité d'établir une industrie sidérurgique au Québec (\$90,000).

M. Filion en a l'assurance,

Les Caisses souscriront "quelques millions" à la SGF

Le directeur général de la Société générale de financement, M. Gérard Filion, a annoncé récemment qu'il a obtenu l'assurance que les Caisses populaires, individuellement et par l'entremise d'un fiduciaire, souscriront « quelques millions » lors de la première émission d'actions ordinaires de la S.G.F., laquelle dit-on, aura lieu fin mars ou début avril.

M. Filion a déclaré, dans une conférence au cercle Richelieu-Maison-neuve à Montréal, que la première émission d'actions ordinaires de la S.G.F., dont le capital autorisé est

de \$150 millions, aura une valeur minimum de \$15 millions et ne dépassera vraisemblablement pas \$25 millions. Il a ajouté qu'une émission d'obligations fera suite à cette émission d'actions initiale.

Le gouvernement provincial achètera sans doute une première tranche de \$5 millions de cette émission, alors que les caisses populaires, les entreprises et le public seront invités à se partager le reste. De son côté, le gouvernement provincial souscrira éventuellement le montant total de \$25 millions à la S.G.F.

Au 31 décembre,

Ottawa : déficit de \$100 millions

Le déficit budgétaire du gouvernement pour les neuf premiers mois de l'année fiscale, c'est-à-dire jusqu'au 31 décembre, s'est établi à \$110,800,000 comparativement à \$258,900,000 pour la période correspondante de l'an dernier, a fait savoir le ministre des finances, M. George Nowlan.

Le rapport mensuel du ministre sur l'état des revenus et dépenses du gouvernement montre un surplus de \$4,500,000 pour le mois de décembre comparativement à un surplus de \$45,800,000 pour le mois correspondant de 1961.

Les revenus provenant des impôts sur le revenu personnel et sur le

revenu des sociétés étaient légèrement inférieurs au chiffre du mois de décembre précédent.

D'autre part, ils étaient sensiblement plus élevés au chapitre des droits de douane, de la taxe d'accise et des taxes de vente.

Les dépenses en matière de défense ont été moindres en décembre 1962 qu'en décembre 1961. Cette diminution a toutefois été contrebalancée par une augmentation des dépenses du ministère des transports et du ministère de la santé et une hausse des frais de la dette.

Pour les neuf premiers mois de l'année fiscale, les revenus atteignaient \$4,400,000,000 et les dépenses \$4,500,800,000.



635 es^e, Henri-Bourassa, Montréal, P.Q. Tél.: DU. 1-1888

Publiées par les PUBLICATIONS « LES AFFAIRES » Inc.

Président: Julien LEVASSEUR; Secrétaire-trésorier: Gabriel LAPOINTE; Directeur: Séraphin VACHON.

Directeur-gérant: Séraphin VACHON; Secrétaire de rédaction: Paule VACHON; Rédacteur: Yvan PELLAND; Représentant publicitaire: Claude LAVERGNE.

Collaborateurs: Roland PARENTEAU — professeur à l'École des Hautes Etudes Commerciales, membre de l'Institut d'Economie Appliquée; Jean MELHING — ex-professeur à l'École des Hautes Etudes Commerciales, ex-membre de l'Institut d'Economie Appliquée; Vély LEROY — professeur à l'École des Hautes Etudes Commerciales, membre de l'Institut d'Economie Appliquée; Paul DELL'ANIELLO — professeur à l'École des Hautes Etudes Commerciales; Marcel COTE — professeur à l'École des Hautes Etudes Commerciales; Gabriel LAPOINTE, C.R., M.B.A. (Harvard); Paul LAFLECHE, directeur des relations extérieures de la Bourse de Montréal; Louis A. BELISLE, éditeur.

Abonnement: 1 an, \$7.50; 3 ans, \$15.00

« Le Ministère des Postes, à Ottawa, a autorisé l'affranchissement en numéraire et l'envoi comme objet de deuxième classe de la présente publication. »

POINTS DE VUE

La rupture des entretiens de Bruxelles :

La France craint (avec raison) de ressembler au Canada français

La rupture des entretiens de Bruxelles où on discutait les conditions d'adhésion de la Grande-Bretagne au Marché commun aura pour effet de faire éclater au grand jour de multiples conflits d'intérêts issus d'un sentiment réciproque de méfiance de la part des Etats-Unis, de l'Angleterre et de la France. Que l'Angleterre comme nation économique pénètre dignement au sein de la communauté européenne, les français n'y voient probablement aucune objection majeure. Les discussions auraient donc dû se terminer par un rapprochement des deux pays en cause, maints sourires et moult accolades. Il en fut tout autrement parce que la France a peur du dollar américain.

Les élections du 8 avril et l'emprise américaine

La Grande-Bretagne a refusé par trois fois de faire partie du Marché Commun au moment où celui-ci s'est formé. D'excellentes raisons prévalaient alors pour motiver cette attitude. Officiellement, c'était l'opposition des nations du Commonwealth dont le Canada se faisait l'un des champion; en fait, c'était parce qu'à Londres, comme à Washington, on était certain d'avance que ce serait un fiasco. Mais grâce à l'énergie et au prestige des deux hommes extraordinaires que sont De Gaulle et Adenauer, ce fut une réussite. Une réussite si formidable qu'à l'heure actuelle, le Marché commun a un plus fort commerce d'exportations mondiales que les Etats-Unis et il possède des réserves d'or plus fortes qu'eux.

Et cette progression se poursuit alors que, chez les Américains, le commerce extérieur a tellement fléchi qu'il ne leur reste plus guère que les missiles, et autres produits du genre dont ils ont encore le monopole, à exporter. Ce que voyant, les officines du Pentagone et du Capitol n'ont vu qu'un moyen de survie: faire entrer la Grande-Bretagne dans le Marché commun en exigeant quelque chose comme 30 pour cent de passe-droit afin de détraquer le plus possible le fonctionnement de cet organisme. Cette soudaine affection de la part des Anglais pour l'Europe continentale ne s'explique guère autrement. La Grande-Bretagne a, depuis toujours, proclamé son indépendance du Continent, c'est un fait historique. Mais les Américains ont cherché et réussi à lui faire changer d'attitude — même à l'encontre des intérêts séculaires de l'ancien empire devenu Commonwealth. N'eût été la fermeté de De Gaulle et son adhésion aux principes qui ont présidé à la formation du Marché Commun, le tour aurait été joué et, via l'Angleterre, les Américains auraient pu reconquérir une partie du marché qu'ils avaient en Europe depuis la Guerre et que le groupe des cinq leur enlève maintenant sans grand espoir de retour.

Ceci pour expliquer l'une des causes de la crise gouvernementale canadienne de l'heure. Je n'aime pas M. Diefenbaker plus qu'il ne faut, mais je ne peux m'empêcher d'admirer son attitude ferme devant les pressions qu'à l'instar de M. MacMillan il subit actuellement de la part des Américains et de leurs sympathisants. Il l'a dit dernièrement: le Canada n'a manqué à aucun de ses engagements vis-à-vis l'Alliance Atlantique. Mais parce que M. Diefenbaker résiste mieux que d'autres aux pressions qui signifieraient pour les Canadiens plusieurs autres milliards en dépenses militaires, les intérêts occultes d'outre-frontière ont réussi à monter contre lui une formidable offensive dont il pourra difficilement se relever.

Il n'en demeure pas moins que, du strict point de vue de nos intérêts, à nous Canadiens, l'attitude de M. Diefenbaker est parfaitement logique et patriotique. Notre budget de « Défense » est une ruine pour le Canada. Nous n'avons pas plus besoin de Bomarc et de ce qui va avec que la Suisse peut en avoir besoin. Comme le disait par ailleurs M. Réal Caouette, chef adjoint du parti Créditiste, les sommes fabuleuses que nous gaspillons littéralement pour cette soi-disant « Défense » seraient mille fois mieux employées à soulager le chômage et les autres misères de chez nous et d'ailleurs.

Mais parce que M. Diefenbaker a appuyé indirectement De Gaulle contre la volonté des Américains, parce qu'il leur résiste encore dans le cas des armements nucléaires sur notre sol et parce qu'il ne veut pas se prêter à certaines petites intrigues comme si le Canada était Panama, Cuba ou le Vénézuéla, il se trouve en butte à une campagne à laquelle se sont fait prendre même ses partisans les plus dévoués de naguère. C'est une leçon à méditer et, si les Canadiens comprennent réellement leurs intérêts propres, c'est une leçon qu'ils devraient retourner en la donnant aux Américains. Pour cela, il faudra que l'élection du 8 avril indique clairement que nous ne voulons pas être menés politiquement par eux.

Louis A. BELISLE

Elle sait pertinemment que l'île britannique servirait alors de tremplin aux Etats-Unis pour que ceux-ci puissent plonger des racines économiques proliférantes dans le sol européen. C'est du moins l'opinion générale qui se répand ces jours-ci dans les journaux, à l'exception de ceux de nos voisins, naturellement.

Il apparaît évident, en effet, que les Français nourrissent une crainte motivée à l'égard du dollar qui menace de « contaminer » la vie sociale française par son action sur l'économie du vieux pays et, moins directement, sur sa vie culturelle.

Pour nous, du Québec, les propos qui fusent de part et d'autre à la suite de l'échec des Anglais précèdent certains aspects des problèmes causés par notre voisinage des Etats-Unis dont l'influence, à tous les niveaux, ne cesse de grandir.

En France, on craint, entre autres choses, le colonialisme alimentaire des Etats-Unis. Les Français ne s'habituent pas à l'idée que la moutarde de Dijon, une véritable tradition culinaire chez eux, soit fabriquée par des Américains.

Tout ceci nous mène à un texte écrit par le Père Emile Gabel, secrétaire général de l'Institut International de la Presse Catholique, à l'intention particulière du Soleil de Québec, texte qui, d'ailleurs, nous inspire ce préambule.

Les propos du père Gabel nous intéressent d'autant plus qu'ils sont issus de conversations avec des personnages du milieu patronal français.

En voici quelques extraits :

Tel un porte-avion

Il y a quelques jours, je rencontrai deux personnages très influents du patronat français. Je leur posai tout naturellement la question, qui vous serait venue à vous aussi sur les lèvres: « Etes-vous au Centre du patronat français, pour ou contre l'entrée de l'Angleterre au Marché Commun? » La réponse fut ferme: « Nous sommes contre... » Et je m'attendais aux motifs traditionnels: la politique agricole; le Commonwealth — par exemple l'introduction sur le marché européen, via Londres, des cotonnades du Pakistan, beaucoup meilleur marché que les produits manufacturés en Europe... Mais non, le premier motif était tout autre; et le voici textuellement, tel que ces deux personnes représentatives des milieux patronaux français l'ont formulé: « La Grande-Bretagne dans le Marché Commun, c'est un porte-avion d'où partiront des entreprises et des capitaux américains pour envahir l'Europe et l'annexer ».

Il y a 4 ans, il y a même 2 ans, on n'avait pas ces craintes: tout au contraire. On invitait alors des entreprises américaines à s'installer dans notre pays pour animer l'industrie française et relancer certains

départements en régression économique... Mais il y eut quelques tenants la majorité des actions chez Simca, l'un des 4 grands de la construction automobile en France; que des entreprises américaines se déclarent encore tout récemment en progression constante congédiaient subitement leur personnel (per exemple Frigidaire, Remington-Rand, McCormick), en raison d'une nouvelle répartition européenne de leurs activités. Le malaise est si grave qu'un hebdomadaire qu'on ne peut accuser d'antiaméricanisme, « La France Catholique », intitulait ainsi il y a quelques jours un grand article: « Les Américains n'auraient-ils aucun égard pour les travailleurs français? »

Même la moutarde de Dijon !

Aussitôt la rumeur publique s'en mêle. On voit partout les entreprises américaines. On flaire partout du dollar. Ce n'est pas exact. Cependant, en 18 mois, 101 affaires américaines se sont installées en France; 500 filiales de sociétés américaines se sont actuellement établies dans notre pays; les investissements américains contrôlent déjà la moitié de la production nationale dans le domaine du téléphone, de la machine agricole et des lampes. Sur deux secteurs qui intéressent surtout le Français moyen, les entreprises américaines occupent une large place dans la production et le marché: les appareils électro-ménagers (réfrigérateurs, machines à laver, aspirateurs) et la conserverie.

Ainsi, une grande usine de conserves alimentaires (groupe Libby) s'installerait dans le Sud de la France en attendant sur le plan économique et social qui firent peur. Ainsi le

public apprit, il y a quelques jours, avec stupéfaction, que Chrysler décide; elle réaliserait à elle seule les 10% de la production nationale dans ce domaine. Une conséquence sociale grave: cette immense usine propose aux exploitants agricoles des contrats d'approvisionnement à longue échéance; elle transforme ainsi ces exploitants en salariés à domicile de la conserverie. Une crainte non négligeable: l'impérialisme ou colonialisme alimentaire américain. Certains craignent en effet (et l'Amérique du Sud prouve que ces craintes ne sont pas sans fondement) que, s'étant largement emparées du secteur conserves, les entreprises américaines substituent à la qualité et au régime français, des produits USA, avec l'assaisonnement et les mélanges qui, pour tout bon Français, constituent la pire des hérésies et des fautes de goût.

Et voici le comble: des entreprises sous contrôle américain fabriquent déjà 65% de la moutarde de Dijon... Qui l'eût cru?

Quelle langue parlez-vous ?

Déjà 127,000 Français travaillent aujourd'hui pour des sociétés américaines. Quelle langue y parle-t-on? Un de ces Français interrogé par l'hebdomadaire politique du MRP, « Forces Nouvelles », dit:

Sauf exception, l'Américain ne fait pas le moindre effort d'adaptation linguistique; cet effort est fonction d'un effort psychologique qui lui-même dépend d'une culture qu'il n'a pas. Cet obstacle est d'ailleurs si fort chez lui que, dans le désir des USA de voir la Grande-Bretagne entrer dans le Marché Commun amènerait la reconnaissance de l'anglais comme langue officielle ».

Sur l'incertitude de l'avenir économique du Canada

Les partis politiques d'opposition n'ont pas de programme plus défini que le gouvernement pour améliorer le commerce extérieur et l'ensemble de notre situation économique. La vérité c'est peut-être que le Canada peut difficilement prendre l'initiative sous quelque gouvernement que ce soit; nous devons nous adapter aux courants établis par Washington et l'Europe. Le président Kennedy préconise une sorte de communauté atlantique ou même des accords étendus à tous les pays du Gatt, comportant de fortes réductions de tarifs, et la suppression de tous droits sur une bonne partie des marchandises. Cela peut nous reléguer plus ou moins dans le rôle peu enviable de fournisseur de matières premières.

Pour compliquer encore les choses, il se trouve que les prédictions

alarmantes formulées le printemps dernier par les libéraux se sont révélées fausses à court terme. Le président Kennedy a loué récemment la stabilité de l'économie canadienne; nous continuons de faire des progrès dans la voie de l'industrialisation et notre produit national brut pour 1962 est d'environ 8% plus élevé qu'en 1961. On redoutait l'inflation et nos prix ont peu fluctué. Mais les mesures d'urgence sont encore là, de même que le déficit du budget fédéral. De part et d'autre on a de bons arguments qui peuvent s'annuler ou se neutraliser sur le plan électoral, mais personne ne sait vraiment ce qu'il adviendra de notre économie durant les prochaines années.

Paul SAURIOL,
« Le Devoir »

\$400,000,000 pour préparer l'avenir des jeunes du Québec

Le rapport recommande, entre autres, la réorientation complète du système d'enseignement professionnel, la création d'une école normale technique, l'aménagement de l'enseignement régional par l'établissement des cités des jeunes et la transformation radicale du rôle des commissions scolaires.

Le fondement du programme repose sur la prémisse suivante : « **Aucun enfant ne devrait quitter l'école sans avoir reçu un minimum d'enseignement professionnel et le système scolaire devrait être aménagé de telle sorte qu'il puisse, au moment opportun, offrir à chacun l'enseignement professionnel qui convient à ses aptitudes et à ses ambitions.** »

Le rapport élabore également un plan détaillé des structures, des modes et des étapes de la réalisation du programme, en plus d'en établir les coûts et les techniques de financement.

Le taux idéal de scolarisation professionnelle et technique

Les membres du comité ont calculé que les inscriptions théorique-

ment nécessaires en fonction des aptitudes, dans les divers cours de formation technique et professionnelle, représenteraient une proportion d'environ 40 p.c. de l'ensemble du groupe des jeunes de 14 à 20 ans. C'est cette proportion qu'ils désignent sous le nom de **taux idéal de scolarisation professionnelle**. Ils ont cependant constaté que de 1957-1958 à 1960-1961 le taux ne s'élevait qu'à 7 ou 8 p.c. Il n'y avait alors que 23,000 inscriptions au lieu de 125,000, si le **taux idéal avait été atteint**.

Le comité a constaté que la cause principale de cette situation réside en ce qu'il y a déjà, à l'heure actuelle, plus d'élèves inscrits dans un cours de formation générale qu'il ne devrait y en avoir.

Le comité croit que le système scolaire et le réseau des institutions de tout genre qui le composent doivent aujourd'hui assumer une part de plus en plus importante de la préparation à la vie que les jeunes doivent posséder, parce que les conditions de leur participation active à la société ambiante l'exigent.

Les emplois plus complexes ont actuellement tendance à se multiplier et ces occupations requièrent évidemment une **préparation plus longue et plus élaborée**. De plus, même si l'on considère les choses dans la seule perspective de la technique, il faut tenir compte que la **presque totalité des jeunes auront à changer d'occupation à plusieurs reprises au cours de leur carrière**. Par conséquent, la **préparation au travail doit comporter**

Formation multilatérale des jeunes

Le comité croit que le système scolaire et le réseau des institutions de tout genre qui le composent doivent aujourd'hui assumer une part de plus en plus importante de la préparation à la vie que les jeunes doivent posséder, parce que les conditions de leur participation active à la société ambiante l'exigent.

Les emplois plus complexes ont actuellement tendance à se multiplier et ces occupations requièrent évidemment une **préparation plus longue et plus élaborée**. De plus, même si l'on considère les choses dans la seule perspective de la technique, il faut tenir compte que la **presque totalité des jeunes auront à changer d'occupation à plusieurs reprises au cours de leur carrière**. Par conséquent, la **préparation au travail doit comporter**

l'acquisition de techniques assez polyvalentes pour que les professionnels les moins qualifiés puissent, autant que possible, faire face à de tels changements d'occupations.

D'autre part, la préparation à la vie professionnelle comporte aussi un aspect humaniste qui se distingue très nettement de la même notion d'humanisme dans le sens où on l'entend dans les cadres de la formation générale. Le comité veut désigner par là ces aspects de la formation humaine qui sont directement ordonnés aux valeurs, aux attitudes et aux comportements caractéristiques des diverses conditions de vie qui coïncident ordinairement avec la profession. C'est ainsi, par exemple, que la formation professionnelle devrait comporter une part considérable d'initiation aux problèmes et à l'état propre à la condition ouvrière.

Dans l'opinion des membres, le principe dont il faut s'inspirer pour assurer l'équilibre qualitatif entre les contenus de la formation professionnelle à dispenser et la nature des fonctions auxquelles celle-ci prépare, semble indiscutable :

« **C'est dans la perspective des exigences humanistes et techniques des diverses carrières et conditions de vie que l'enseignement professionnel doit orienter la définition de ses contenus. A cet égard, la philosophie de la vie dont on s'inspire, la réalité sociale et économique peuvent être considérées comme les critères ultimes de sélection des objectifs à poursuivre.** »

A leur avis, la fonction de travail, le contexte social dont elle fait partie, l'entreprise, le groupe professionnel organisé, en somme tout ce qui gravite autour de l'occupation et tout ce qui se rattache à la vie familiale des travailleurs, constituent des centres d'intérêt naturels autour desquels devraient s'intégrer spontanément toutes les notions, toutes les valeurs, toutes les attitudes et tous les comportements qui définissent de façon concrète un authentique humanisme du travail.

Dans « l'affaire Shawinigan »

Les directeurs peuvent conseillers, mais la décision appartient aux actionnaires

La Compagnie d'Electricité Shawinigan a informé ses actionnaires qu'elle juge l'offre du gouvernement du Québec pour l'achat des actions ordinaires de cette entreprise à \$30.00 l'unité non conforme à l'équité et à la justice. La compagnie fonde son jugement sur une évaluation qu'elle dit avoir fait effectuer par des experts indépendants. Ceux-ci, selon la Shawinigan, ont établi à \$35 par action ordinaire la valeur réelle minimum des biens de la compagnie servant à la production et à la distribution de l'électricité. Cette évaluation porte la valeur totale de l'action ordinaire à \$40., incluant la valeur de \$5. attribuée aux autres biens de la compagnie, soit 33 1/3% de plus que le montant que le gouvernement a l'intention d'offrir.

La réaction de M. Lesage

A cela, le premier ministre a répondu que l'offre de l'Hydro-Québec est ferme et qu'elle ne changera pas. Dans une lettre adressée à M. Fuller, M. Lesage lui rappelle que dans son communiqué du 28 décembre, le gouvernement a expressément déclaré qu'il s'agit d'offres fermes et définitives sans aucune possibilité de marchandage.

Les actionnaires décideront

Quoi qu'il en soit, les actionnaires décideront. Si les compagnies ont le privilège de conseiller leurs actionnaires, ceux-ci sont entièrement libres d'accepter ou de refuser l'offre du gouvernement.

Quant à la suggestion de M. Fuller voulant que les actionnaires acceptant l'offre soient payés et que les autres aient recours aux tribunaux, le premier ministre la rejette aussi : « Nous ne pouvons pas considérer, écrit-il, votre suggestion de mettre de côté le principe fondamental de la loi des compagnies, savoir : la règle que tous sont liés par la décision de la majorité. Tous les actionnaires doivent être traités de la même manière. Nous ne pouvons permettre à quelques-uns de choisir un procès même si la majorité n'en veut pas ni de choisir un règlement si la majorité veut un procès ».

Quant aux méthodes d'évaluation, le premier ministre dit qu'il n'entend pas davantage en discuter.

« Je ne puis que vous redire que la compensation offerte a été évaluée en recherchant la juste valeur marchande de chaque titre et que l'on a tenu compte de tous les critères d'analyse financière suivant leur importance relative dans chaque cas ».

L'écart de 25%

Quant à l'écart de 25% à 114% dont M. Fuller parle en comparant l'offre gouvernementale à la valeur comptable des actions des diverses compagnies, M. Lesage répond : « Je ne crois pas que vous puissiez trouver un seul évaluateur compétent pour soutenir sérieusement, comme vous semblez l'insinuer, que le prix offert aurait dû être basé sur la valeur comptable ».

« Et puis, poursuit le premier ministre, comment osez-vous dire à vos actionnaires que l'offre est insuffisante parce qu'elle ne s'élève qu'à 125% de la valeur comptable de votre entreprise d'électricité quand vous venez de céder à la simple valeur comptable une partie prépondérante des actions de Shawinigan Chemicals sans aucunement les consulter ».

« Comment osez-vous leur dire, dans votre bulletin, que le prix offert « ne dépasse pas de 20% la valeur aux livres », alors, que vous savez fort bien, votre lettre du 11 janvier le démontre, que ce qu'il faut dire, vu l'offre de droits d'acquisition d'actions de Shawinigan Industries, c'est qu'elle dépasse de 25% la valeur comptable de l'entreprise d'électricité ».

M. Lesage ne conteste pas à M. Fuller le droit de tenter de convaincre ses actionnaires qu'une expropriation serait plus avantageuse « que l'offre de règlement immédiat qui leur sera bientôt transmise officiellement ».

Quoi que vous puissiez en penser, écrit le premier ministre, je suis convaincu qu'en prenant sa décision, chaque actionnaire de votre compagnie ne manquera pas de tenir compte de la différence entre l'avantage d'un règlement immédiat et certain et les inconvénients d'un procès incertain et interminable ».

du Conseil des ports nationaux ; il a conclu que l'on doit favoriser pour le plus grand bien du Canada tout entier, la navigation d'hiver jusqu'à Montréal.

« Nous sommes prêts à accueillir toute cargaison, en tout temps, dans chacun de nos ports. Si cela signifie que le port de Montréal demeure actif pendant toute l'année et accapare la part du lion du trafic maritime, au bénéfice de tout le pays, voilà ce qu'il faut encourager », a dit M. Mann au cours de la conférence qu'il a prononcée au club Rotary, de Westmount.

L'allusion de M. Mann aux critiques provenant de ports des maritimes avait sans doute trait à la présence du brise-glace Ernest-Lapointe près du pétrolier J.-Edouard Simard qui entrait dans le port de Montréal le 30 janvier : c'était l'ouverture la plus hâtive du port. Le brise-glace devait de toute façon pratiquer un chenal dans les champs de glace jusqu'au port.

Le même pétrolier est parti de Québec dimanche matin ; il atteignait Trois-Rivières, d'où il partait lundi matin. Le navire a dû s'immobiliser dans un champ de glace à Contrecoeur. Les brise-glace Ernest Lapointe et N. B. McLean s'employaient à briser un embâcle dans le lac St-Pierre et ne tenteront pas d'ouvrir le chenal jusqu'à Montréal avant d'y avoir réussi.

Ce port est l'un des plus grands du continent américain, à 1,000 milles de la côte de l'Atlantique. Le Conseil des ports nationaux surtout depuis l'ouverture de la voie maritime du Saint-Laurent, apporte beaucoup d'attention au port de Montréal et il en favorise l'amélioration des aménagements.

De 1957 à 1961, Ottawa a consacré en moyenne \$8,700,000 par année à l'amélioration du port de Montréal ; en comparaison, Montréal emploie \$6,300,000 par année à des aménagements et à l'entretien de divers ouvrages et de la voie publique.

La nationalisation :

Québec a l'argent

L'Hydro-Québec possède les \$300,000,000 pour pourvoir au paiement des offres qui seront transmises incessamment aux actionnaires des compagnies d'électricité à nationaliser.

En effet, le premier ministre a annoncé hier que l'Hydro avait négocié aux Etats-Unis l'emprunt de cette somme.

« Il s'agit non seulement, a dit M. Jean Lesage, du plus gros emprunt fait aux Etats-Unis par des Canadiens, mais le plus considérable effectué à l'étranger depuis la première guerre mondiale ».

Le premier ministre a précisé que l'emprunt avait été très bien accueilli.

« On a reçu, a-t-il ajouté, par voie de négociation directe auprès d'une quarantaine d'institutions de toutes les parties des Etats-Unis des souscriptions dépassant les \$300,000,000 ».

Le prix de l'émission est de 98 1/4 pour des obligations à 25 ans à 5% soit un coût réel de 5 1/8 pour cent.

« La facilité avec laquelle l'Hydro a réussi cet emprunt, a-t-il déclaré, prouve la confiance qu'ont les Américains dans le Québec et dans l'équipe qui préside aux destinées de la province ».

La navigation d'hiver jusqu'à Montréal :

Le Canada entier en profiterait

Les progrès récents de la navigation d'hiver dans le Saint-Laurent constituent « une évolution naturelle » dont les ports des provinces maritimes doivent admettre l'existence. Les ports de St-Jean, Nou-

veau-Brunswick et de Halifax connaissent même plus d'activité qu'autrefois, depuis les débuts de la navigation d'hiver dans le Bas Saint-Laurent et jusqu'à Trois-Rivières, a déclaré M. H. A. Mann, président

PRÊTS AUX PARTICULIERS

REMBOURSABLES PAR MENSUALITES

Maximum : \$3,500

Durée : de 3 à 36 mois

Une assurance-vie protège l'emprunteur

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

601 bureaux au Canada

Les aciéries d'Ontario achètent constamment et de plus en plus de minerai en provenance des E.-U.

La consommation de minerai de fer au Canada au cours de l'an dernier selon le Financial Counsel a atteint le chiffre sans précédent de 7,723,321 tonnes mais nos aciéries se sont alimentées surtout aux Etats-Unis.

Un porte-parole de l'industrie sidérurgique canadienne a laissé entendre que c'était là une pure et simple question économique. « Il en coûte moins cher d'acheter du minerai des mines américaines que des mines de l'Ungava », a-t-il dit. Ce porte-parole ne voit pas le jour où les concentrés ou les minerais du Labrador remplaceront de façon importante le minerai des Etats-Unis,

tant que les mines du bassin des Grands Lacs seront disponibles.

L'augmentation de la consommation du minerai, au Canada, est de l'ordre de 8.1% par rapport à 1961.

La consommation élevée de minerai reflète le rythme élevé de fonctionnement qu'ont connu les aciéries canadiennes l'année dernière; leur production a dépassé les 7 millions de tonnes d'acier en lingots pour la première fois dans l'histoire.

L'analyse des statistiques, selon la provenance géographique du minerai, révèle que la consommation de minerai provenant des Etats-Unis accuse une augmentation de 9.9%, à 4,516,654 tonnes, tandis que

l'utilisation de minerai canadien accuse une augmentation de seulement 1.7% à 2,987,709 tonnes.

Bien que depuis quelques années la tendance soit à une plus grande consommation de minerai canadien, l'évolution ne se fait que très lentement.

On ne s'attend pas que le changement s'accélère beaucoup même lorsque le projet minier de Wabush, dans le Labrador, dans lequel Steel Company of Canada et Dominion Foundries and Steel ont des intérêts, entrera dans sa phase d'exploitation à la fin de cette année.

Au cours de 1962, 58.5% de tout le minerai de fer utilisé au Canada provenait des Etats-Unis, contre 57.5% en 1961. Entre temps, la proportion de minerai canadien est passé de 41.1% à 38.7%.

Il est intéressant de noter, souligne le rapport de Financial Counsel, que la quantité de minerai provenant d'autres sources que les Etats-Unis et le Canada a fait plus que doubler de 1961 à 1962, passant de 95,359 tonnes à 218,958.

La plus grande partie de ce minerai vient du Brésil; une petite partie vient du Liberia.

En décembre dernier, les hauts-fourneaux-canadiens ont englouti 604,450 tonnes de minerai de fer, ce qui représente un nouveau record pour ce mois et une hausse de 3.7% sur décembre 1961.

La revue des affaires

Selon la Banque de Montréal

— QUEBEC —

Le commerce de gros et de détail, en général, l'emporte en volume sur la période correspondante d'il y a un an. Les rentrées sont restées passables ou bonnes. Le marché du bois est resté relativement inactif, tandis que les opérations forestières, d'après les rapports, procèdent dans des conditions favorables. La demande de bois à pâte a été passable dans la plupart des régions. Certains fabricants de papier-journal ont annoncé une réduction de production, à cause

de la grève des employés des journaux de New York. La chaussure maintient bien sa production. L'industrie du coton fait des opérations satisfaisantes. Les usines de lainages sont actives. Les fabricants de vêtements rapportent un niveau relativement élevé de production. En général, dans la fourrure, la demande a ralenti, mais les prix sont sensiblement plus hauts pour certaines fourrures de luxe.

— ONTARIO —

Les ventes au détail restent actives et sont légèrement en avance sur décembre 1961. Le commerce de la Noël a été très bon. Ralentissement saisonnier dans le commerce de gros. Les rentrées sont toujours lentes ou bonnes, mais la lente montée du chômage, qui marque 4% de moins qu'en décembre 1961 mais 27% de plus qu'à la fin de novembre 1962, a multiplié le nombre des régions de lenteur. Les fabricants d'acier ont été très actifs, et la production excède nettement le chiffre de décembre dernier. La production d'acier de 1962 est la plus forte qu'on ait enregistrée. L'industrie automobile a été fort active et l'année 1962 a été une année ex-

ceptionnelle pour la production et les ventes. Les usines qui fournissent l'industrie automobile ont toutes été fort occupées, tandis que les industries textiles continuaient d'améliorer leur situation. Les fabricants de produits chimiques, d'appareils et d'équipement électriques, et d'instruments aratoires ont été plus actifs qu'il y a un an. Les enchères de tabac ont repris durant le mois, mais le total des ventes à la fin de décembre n'était que de 12 millions de livres, au prix moyen de 48.3¢ la livre, à rapprocher de 30 millions de livres à 50.5¢ la livre, à la date comparable de l'an dernier.

Service français

NOTRE BULLETIN MENSUEL

«Les conditions financières au Canada» vient de paraître.

Pour obtenir un exemplaire, veuillez remplir la formule ci-dessous et nous la faire parvenir à

Dominion Securities CORPORATION LIMITED

1155 ouest, boul. Dorchester 861-2581

Dominion Securities Corporation Limited,
1155 ouest, boul. Dorchester,
Montréal 2, P.Q.

Messieurs,

Veuillez me faire parvenir un exemplaire de votre brochure intitulée « Les conditions financières au Canada ».

Nom :

Adresse :

Je désire recevoir toutes vos publications en français.

oui non

L'Etat doit assumer ses responsabilités

Le temps est venu d'intégrer les coopératives d'électricité

Les coopératives d'électricité constituent, au Québec, un anachronisme puisque l'Etat accepte aujourd'hui de remplir la responsabilité de fournir à la population de toutes les régions de la province, de l'électricité à un prix équitable. L'existence des coopératives d'électricité, comme on sait, tient du fait que l'Etat préférerait autrefois éviter aux compagnies privées productrices d'électricité des investissements non lucratifs. Il n'y a pas de raison pour que la population de certaines régions moins favorisées soit dans l'obligation d'acheter des parts sociales pour bénéficier d'un service vital.

Voilà en substance, les raisons qu'a évoquées le ministre des Richesses naturelles, M. René Lévesque, pour conclure que « nous croyons que les raisons qui justifiaient l'intégration des compagnies d'électricité à l'Hydro-Québec s'appliquent aussi, en gros, aux coopératives d'électricité. »

M. Lévesque, qui s'adressait aux congressistes des coopératives d'électricité a insisté sur le fait que cette intégration ne se fera pas par un coup de force, mais de gré à gré. Il a tenu à indiquer que les coopérateurs seront remboursés des parts sociales qu'ils y auront versées.

Parlant des compagnies nationalisées, il a dit : « Ce n'est pas parce qu'elles étaient des compagnies que le gouvernement en a proposé la disparition, mais bien parce que la multiplicité des entreprises distinctes était cause d'inefficacité et rendait impossible le développement harmonieux du territoire québécois. De la même façon ce n'est pas parce qu'ils sont des « coopératives », mais bien à cause des nécessités techniques et économiques, que le gouvernement a adopté la position qu'il maintient présentement à l'égard des organismes que vous représentez.

Notant qu'« il est anormal aujourd'hui d'avoir à payer cent dollars pour pouvoir obtenir l'électricité », — comme le font les 58,000 membres des coopératives d'électricité du Québec, — le ministre a déclaré :

« Jusqu'à maintenant les coopératives ont joué à toutes fins pratiques le rôle d'organismes de bien-être social à qui on dispensait des subsides. L'absorption dans l'Hydro-Québec marquerait l'acceptation par l'Etat dans ce domaine du service électrique, de son plein rôle envers les régions excentriques, c'est-à-dire localisées loin des grands centres. »

Par la suite, le ministre a affirmé :

« Cette intégration des coopératives ne se fera pas par coup de force. Il devra y avoir entente de gré à gré entre les coopérateurs et l'Hydro-Québec. Progressivement et par achat. Personne ne sera forcé; ce sera la volonté des coopérateurs... »

« Celles des coopératives qui voudront s'intégrer participeront à l'effort de nationalisation : les taux seront alignés sur ceux en vigueur pour les mêmes catégories d'usagers, ailleurs dans le territoire de l'Hydro-Québec. »

Si votre expansion est retardée

faute de capital...

Renseignez-vous sur le système de financement RoyNat. Le système RoyNat a pour but de fournir des fonds à terme, à des taux et à des conditions raisonnables, pour tous genres d'initiatives industrielles telles que l'achat de terrains, d'édifices et d'équipement ou autres immobilisations... l'acquisition d'une entreprise... le lancement d'une affaire... le capital de roulement... le financement des dettes en cours. Le système RoyNat aide aussi à libérer les fonds nécessaires pour acquitter les droits de succession.

Les prêts sont consentis à partir de \$25,000 et les délais de remboursement vont de trois à dix ans.

Le système RoyNat est mis à votre disposition par RoyNat Ltd., dont les actionnaires sont :

LA BANQUE ROYALE DU CANADA, BANQUE CANADIENNE NATIONALE, MONTREAL TRUST COMPANY et THE CANADA TRUST COMPANY.

Pour tous renseignements, veuillez vous adresser au gérant de n'importe laquelle des 1,600 succursales de ces institutions, ou directement à l'un des bureaux régionaux de RoyNat Ltd. à Montréal, Toronto ou Vancouver. (D'autres bureaux régionaux ouvriront bientôt à Halifax, Winnipeg et Calgary). Demandez notre brochure qui explique en détail les services offerts par RoyNat Ltd.

consultez

RoyNat

Siège social et bureau régional: 620 ouest, boul. Dorchester, Montréal 2. Bureaux régionaux: 4 King St., W., Toronto 1. 409 Granville St., Vancouver 2.

RoyNat Ltd.

COMMERCE — RELATIONS EXTERIEURES

Augmentation de 11.4% des exportations

Le commerce extérieur du Canada nous fut favorable en novembre

Les importations globales, en novembre, ont été évaluées à \$559,900,000, baisse de 1.5% sur les \$568,300,000 du même mois en 1961. Les exportations globales déclarées au 15 janvier ont monté de 11.4% 500,000 contre \$5,354,200,000 au cours an plus tôt. Il en est résulté un surplus des exportations de \$43,500,000, contre un surplus des importations de \$26,700,000 un an plus tôt.

Le fléchissement des importations en novembre sur un an plus tôt a été le premier en 1962 et leur valeur totale au cours de janvier-novembre a monté de 10.1% au regard de

la même période, en 1961, (\$5,834,500,000 contre \$3,642,000,000) au cours des onze mois, il y a eu surplus des exportations de \$8,800,000 (\$66,700,000 en 1961).

Les achats aux Etats-Unis n'ont presque pas changé en novembre \$364,500,000 contre \$364,000,000 un an plus tôt), tandis que les exportations à ce pays ont augmenté de 4.8% (\$322,600,000 contre \$308,000,000). Le commerce s'est donc soldé par un surplus des importations de \$41,900,000, contre \$56,000,000 l'an dernier. Au cours de janvier-novembre, les importations provenant des

Etats-Unis ont augmenté de 13.2% (\$4,015,400,000 contre \$3,545,800,000) et les exportations se sont accrues de 17.7% (\$3,465,700,000 contre \$2,943,400,000). Le surplus des importations s'est chiffré par \$549,700,000 contre \$602,400,000 un an plus tôt.

Les importations en provenance du Royaume-Uni ont diminué de 20.5% en novembre sur un an plus tôt (\$49,500,000 à \$92,200,000). En janvier-novembre, les achats du Royaume-Uni ont diminué de 8.2% (\$525,700,000 contre \$572,300,000), tandis que les exportations globales ont marqué une légère avance (0.8%) pour atteindre \$840,700,000 (\$833,800,000). La balance des exportations a donc été de \$42,600,000 en novembre (\$14,300,000 un an plus tôt) et de \$315,000,000 (\$261,500,000) durant les 11 mois.

lions d'heures de travail pour ses employés au cours des deux prochaines années.

Le gouvernement fédéral a fourni des fonds pour aider à financer cette entente commerciale, en vertu de son programme de prêts pour les exportations de matières premières.

A ce sujet, M. Hees a fait remarquer que la vente de rails au Mexique porte à plus de \$100 millions la valeur des exportations de mati-

res premières effectuées en vertu de ce programme inauguré en 1951.

Depuis ce temps, les acheteurs étrangers tiennent de plus en plus compte du Canada comme fournisseur possible d'équipements de base, à des prix abordables.

La commande qui sera remplie au cours des deux prochaines années représente 190,000 tonnes de matériel, et permettra à 1,000 travailleurs d'obtenir de l'emploi.

Au cours de 1963

Le Canada enverra 18 missions commerciales à l'étranger

Dix-huit missions commerciales ayant l'appui du gouvernement, dont quatre missions de « recherches », seront envoyées dans 24 pays au cours de 1963. C'est ce qu'a annoncé ces jours-ci le ministre du Commerce.

En outre, six missions d'achats viendront dans notre pays pour examiner nos produits agricoles et nos méthodes de construction.

En 1962, 18 missions canadiennes ont été envoyées à l'étranger, et un groupe de gens de l'extérieur est venu dans notre pays.

Ces missions canadiennes, qui comprendront en moyenne six membres, chercheront outre-océan de nouveaux débouchés pour un certain nombre de produits dont le bois de charpente, les produits chimiques, les produits alimentaires, les textiles, les aciers et les produits qui en sont composés. Les produits ménagers, l'équipement électrique, les pièces détachées de voi-

tures et l'équipement pour les services de communication et les appareils électroniques.

Elles se rendront dans les Amériques, en Grande-Bretagne, en Europe, au Moyen-Orient et en Asie.

Le ministre fait savoir que l'envoi des quatre missions de recherches constituera une innovation. Deux d'entre elles grouperont des fabricants de meubles, qui se rendront en Europe en juin et aux Etats-Unis en septembre.

Selon un fonctionnaire, ce seront des missions de « reconnaissance » chargées d'étudier les techniques et les méthodes utilisées à l'étranger pour trouver des moyens de rendre l'industrie canadienne plus concurrentielle.

Les deux autres intéresseront le domaine de l'équipement industriel. Elles chercheront à obtenir des licences pour la fabrication, au Canada, d'équipement et de machines destinés à l'industrie.

Au cours de 1962, les Américains ont de nouveau augmenté leurs investissements à l'étranger

Les placements de capitaux à l'étranger, en 1962, par les entreprises commerciales et industrielles des Etats-Unis sont estimés à 4,800,000,000 de dollars en 1961. Ces chiffres émanant du département du Commerce des Etats-Unis font en outre ressortir que les dépenses en 1962 ont porté le total des investissements américains privés à l'étranger à près de 60,000,000,000 de dollars. Les placements de 1963 atteindront environ 4,600,000,000 de dollars.

« The Exchange » revue publiée par la bourse de New York et qui

publiait des chiffres dans son numéro de janvier, établit les placements américains au Canada, pour 1962, environ 1,100,000,000 de dollars, contre 1,000,000,000 de dollars l'année précédente. La valeur des produits fabriqués par les usines américaines à l'étranger ainsi que la

« The Exchange » souligne ensuite que quelque 700 des principales entreprises américaines possèdent aujourd'hui des moyens de production en dehors des Etats-Unis, et que, pendant la seule année 1961, les sociétés américaines ont ouvert plus de 1,100 unités à l'étranger.

La revue ajoute que « l'Europe

fut le point de mire des placements américains à l'étranger ainsi que la source d'une grande partie des ventes. On estime à 1,800,000,000 de dollars le montant des capitaux américains investis en Europe continentale en 1962, contre 900,000,000 en 1959. La production des usines européennes des entreprises américaines s'est chiffrée à 10,700,000,000 de dollars en 1961, ce qui représente une hausse de 70 pour cent par rapport à 1957 ».

« The Exchange » ajoute qu'après le Canada le Royaume-Uni vient au second rang de la production des usines appartenant à des intérêts américains, avec un montant de 5,100,000,000 de dollars. Suivent ensuite l'Allemagne avec 2,300,000,000, la France avec 1,200,000,000, l'Australie avec 1,000,000,000, le Brésil avec 900,000,000 et l'Argentine avec 900,000,000 de dollars également.

Pénurie de dollars américains

Les exportations canadiennes à Cuba ont considérablement diminué

Le ministère du Commerce à Ottawa a fait savoir récemment que le commerce entre notre pays et Cuba a considérablement diminué l'an dernier pour atteindre son plus bas niveau depuis 15 ans. Cette baisse est due en bonne partie au boycottage des Etats-Unis vis-à-vis du tabac en feuille produit par cette île des Antilles. Les gains de Cuba en dollars ayant considérablement diminué, le commerce avec le Canada et quelques autres pays de l'ouest pour se procurer ses importations essentielles devient de ce fait très difficile.

Nos exportations à Cuba se sont chiffrées par \$10,800,000, un peu plus du tiers du record de \$31,100,000 établi en 1961.

Les exportations canadiennes vers Cuba n'ont jamais été à un niveau aussi bas depuis 1947. Le total cette année-là avait été de \$7,500,000.

Les autorités ici croient que le commerce entre les deux pays — qui a soulevé des critiques du Canada, par certains éléments aux Etats-Unis — continuera de diminuer en 1963.

Elles prédisent que les exportations cette année pourraient bien

baïsser à \$4,000,000, peut-être moins, à cause de la rareté de dollars à Cuba et la réorientation de son commerce vers le bloc communiste.

Les gains de Cuba en dollars ont considérablement diminué l'an dernier après que les Etats-Unis eurent cessé d'acheter du tabac en feuille dans l'île.

C'étaient les revenus de ce commerce qui permettaient à Cuba de financer ses importations essentielles du Canada et de quelques autres pays de l'Ouest.

On a appris qu'à cause des maigres perspectives de commerce, le ministère du Commerce n'a pas l'intention de remplacer, dans un avenir rapproché, l'attaché commercial canadien à La Havane.

Montréal Locomotive Works et Dominion Steel Co

\$43 millions d'exportations au Mexique

80 LOCOMOTIVES

Le ministre du Commerce d'Ottawa a confirmé récemment la vente, par Montréal Locomotive Works, de 80 locomotives aux Chemins de Fer nationaux du Mexique. Le coût d'achat de ces engins ainsi que des pièces de rechanges atteint au total 16.2 millions de dollars.

La Canadian General Electric Company Limited fournira les principales pièces électriques. Les autres principaux sous-traitants sont

Canadian Westinghouse Company, Hart Battery Company (1957) Limited et Adanac Supplies Limited..

La Montreal Locomotive Works estime que ce marché représentera 1.5 million d'heures de travail pour les employés de sa propre usine et ceux d'un certain nombre de sous-traitants canadiens. Cette société a également annoncé qu'elle est à agrandir ses installations de production afin de remplir cette commande. Autrefois, elle ne produisait que

les caisses de locomotives mais elle doit entreprendre maintenant la fabrication des moteurs diesel.

Cette commande fait partie du programme à long terme concernant la modernisation des chemins de fer du Mexique. La Montreal Locomotive croit qu'elle lui permettra de s'établir sur le marché mexicain à titre de fournisseur et de vendre d'autres locomotives au Mexique à mesure que ce pays mettra en oeuvre son programme de modernisation qui prévoit éventuellement la diesélisation complète de son réseau de chemins de fer.

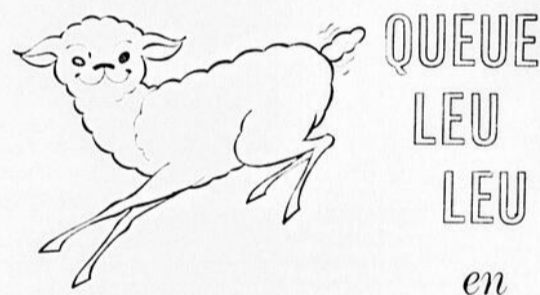
190,000 TONNES DE MATERIEL

Le ministre fédéral du Commerce, M. George Hees, a annoncé ces jours-ci la vente au Mexique, pour une somme de \$26,875,000, de rails d'acier, qui seront fabriqués à l'usine de Dominion Steel and Coal Corporation, à Sydney, en Nouvelle-Ecosse.

Selon des dirigeants de la compagnie, ce nouveau contrat, le troisième qu'elle se voit accorder par les chemins de fer nationaux du Mexique, représentera plus de 4 mil-

ENVOYEZ-VOUS DE L'ARGENT AU LOIN?

Vous pouvez convertir votre argent en un tour de main et sans



MANDATS PERSONNELS DE LA B de M

Immédiats, commodes, peu coûteux, sûrs... voici pourquoi :

- Vous n'avez qu'à remettre l'argent que vous désirez envoyer, jusqu'à concurrence de \$150, plus 15¢...
- En quelques secondes vous recevez votre mandat...
- Vous le remplissez selon les indications qui figurent au talon et le postez au moment de votre choix.
- Et personne ne pourra tirer avantage indûment de votre Mandat Personnel car la Banque y imprime le montant.
- Le mandat peut être encaissé sans frais à n'importe quelle banque à charte au Canada.

La prochaine fois que vous enverrez de l'argent au loin pourquoi ne pas vous rendre à la succursale de la B de M la plus proche, afin de bénéficier de cette façon sûre et rapide?



BANQUE DE MONTRÉAL

La Première Banque au Canada

AU SERVICE DES CANADIENS DANS TOUTES LES SPHÈRES DE LA VIE DEPUIS 1817

VOLCANO

La chaudière utilisée partout au Canada



CONÇUE ET FABRIQUÉE ENTIÈREMENT AU CANADA

par

VOLCANO LIMITEE

Usines : ST-HYACINTHE Siège social : MONTRÉAL
Succursales : QUÉBEC — TORONTO

La plus importante cie d'assurance-vie au Canada, Sun Life du Canada haussera de nouveau l'échelle des dividendes versés aux détenteurs de police

S'adressant aux détenteurs de polices, lors de la 92^{ème} assemblée annuelle de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, le président, monsieur Alistair M. Campbell, a déclaré que la mutualisation de la Compagnie et des ventes de plus d'un milliard d'assurance-vie pour la quatrième année de suite ont constitué les faits saillants parmi les progrès réalisés en 1962.

Monsieur Campbell a ajouté qu'en vertu de la mutualisation, les détenteurs de polices sont maintenant les seuls propriétaires de la Sun Life. Cette opération, qui avait débuté en 1958, s'est terminée avec succès en décembre dernier.

En 1962, les ventes de la Sun Life se sont élevées à \$1,128,440,000, soit plus que celles de toute autre compagnie canadienne d'assurance-vie, et le solde est formé par les contrats individuels. L'an prochain, la Sun Life haussera l'échelle des dividendes versés aux détenteurs de polices et ce, pour la quatorzième année de suite.

Parlant ensuite des questions économiques générales, monsieur Campbell a insisté sur l'importance d'apporter des solutions à long terme aux problèmes financiers et commerciaux du Canada.

« La réputation du Canada dans les marchés financiers a souffert des événements qui ont conduit à la crise du change, au milieu de l'été; mais il fut réconfortant d'observer, depuis cette époque, l'amélioration constante des balances de devises étrangères au Canada. Il ne fait aucun doute que le dollar à escompte, établi à 92½ cents du dollar des États-Unis, soit plus approprié aux circonstances courantes. Il faut cependant admettre que les avantages à retirer d'un dollar à escompte peuvent être temporaires et disparaîtront éventuellement si les prix reviennent, un facteur fondamental de nos balances défavorables, continuant d'augmenter, diminuant ainsi les avantages concurrentiels obtenus. Nos problèmes financiers et commerciaux deviennent mieux définis et plus nettement décrits par les faits et les chiffres mais, plus que jamais, il nous faut trouver des solutions à long terme à ces problèmes et on ne saurait tarder d'agir. Une nouvelle crise comme celle de l'été dernier pourrait avoir des répercussions plus permanentes et plus profondes sur notre structure financière. »

Monsieur Campbell a ensuite fait mention du mémoire présenté par le monde de l'assurance-vie à la Commission royale d'Enquête sur les services de santé en 1962. Dans ce mémoire, les compagnies se sont déclarées en faveur d'un plan d'assurance-santé approprié qui serait mis à la portée de tous les Canadiens, sans tenir compte de l'âge, de l'état de santé, de l'occupation ni du lieu de résidence. C'est dans ce but que les compagnies ont soumis un plan global d'assurance-santé. D'après monsieur Campbell, celui-ci n'est qu'un prolongement de l'assurance-santé libre actuellement accessible aux Canadiens et couvrant déjà la moitié de la population. En vertu de ce plan, le gouvernement n'aurait à pourvoir des fonds qu'à l'égard des indigents et, par conséquent, le coût, sous forme de taxe, serait bien inférieur à celui de tout plan général global d'assurance-santé sous l'égide du gouvernement.

« Les compagnies d'assurance d'après leur expérience dans le domaine de l'assurance-santé, sont convaincues que leur compétence et leur tradition de service au public peuvent contribuer efficacement à l'expansion universelle et prochaine de l'assurance-santé sous une forme appropriée aux Canadiens et à leur mode de vie. »

et étalé de façon fort succinctes la situation du dollar et le marché monétaire.

Cette brochure mensuelle sera donc fort utile à tous ceux que le

commerce des obligations intéresse de près ou de loin. Pour la recevoir régulièrement, on a qu'à en faire la demande au service français de Dominion Securities Corp. Limited.

Croissance considérable de ses affaires

Le dynamisme du Groupe Prêt et Revenu a porté ses fruits

Dans son discours à la réunion annuelle des actionnaires de la Corporation de Prêt et Revenu, M. René Paré, le président de cette institution, attire l'attention sur l'augmentation considérable des affaires, dans les derniers 5 ans, des trois Compagnies qui forment le Groupe Prêt et Revenu.

Selon lui, l'actif de la Corporation de Prêt et Revenu se chiffrait au 30 novembre 1956 à \$13,182,000. Il y a donc eu un accroissement de 65.8% depuis, puisqu'il est maintenant de \$21,861,993. Si nous regardons le Groupe des Compagnies Prêt et Revenu, dont l'actif s'élève maintenant à quelques \$40,300,000., sa croissance s'élève à 196%. Pour cette même période, ses profits ont augmenté de 248%, nos ventes annuelles de 51.2% et notre capital et surplus de 245%. Ces quelques statistiques témoignent éloquemment du dynamisme de ce Groupe de Compagnies.

C'est en 1928 que s'est formée la première compagnie, la Corporation de Prêt et Revenu. A cette institution d'épargne, deux autres compagnies sont venues par la suite se rattacher: Fonds Mutuel Corporation de Prêt et Revenu du Canada Limitée qui se spécialise dans les placements sur valeurs mobilières et la Compagnie de Fiducie de Prêt et Revenu qui offre au public tous les services se rapportant à l'administration de biens tant durant le vivant qu'après le décès.

Ces trois compagnies dont l'actif global dépasse \$41,800,000, mettent à la disposition du public l'expérience de leurs spécialistes pour l'aider à résoudre tous les problèmes financiers.

La Corporation de Prêt et Revenu émet des certificats d'épargne à dépôts et revenus fixes. Ces dépôts périodiques permettent d'accumuler un capital sur une période d'années déterminée.

Il est un médium excellent pour la formation de fonds de réserve, de plan de retraite ou pour l'accumulation d'un capital garantissant l'éducation des jeunes. Son actif est de \$21,861,933.

Son Fonds Mutuel, fondé en 1956 est un fonds « balancé » qui permet à ses membres de participer à un portefeuille comportant près de 100 des meilleures valeurs industrielles, financières et gouvernementales canadiennes et quelques-unes des plus progressives compagnies du domaine technique et scientifique des États-Unis. En opération depuis 6 ans son actif est maintenant de \$14,564,674.

A tous les plans de la Corporation de Prêt et Revenu et de Prêt et Revenu Mutuel peut se rattacher, sur demande, une police d'assurance complétive qui garantit, au cas de décès, le paiement de la balance des déboursés qui seraient nécessaires pour atteindre l'échéance des plans.

La Compagnie de Fiducie Prêt et Revenu fondée en 1960 met à la disposition du public une multitude de services dans les domaines financier, successoral, fiscal et légal. Elle fournit aussi des services d'administration d'immeubles, de préparation de testament, d'établissement successoral et de dépôt garanti, etc...

L'expérience professionnelle de ses administrateurs et l'appui de la Corporation de Prêt et Revenu, de ses spécialistes et de ses services permettent à cette institution de fournir à sa clientèle un service effectif et de haute qualité. Son actif est présentement de \$5,345,000, comparativement à \$1,500,000, en 1961.



M. J. P. G. Kemp, vice-président et gérant-général de la Brasserie Molson du Québec Limitée fut élu président de l'Association des Brasseries de la Province de Québec à l'assemblée annuelle tenue récemment. Il succède à M. R. H. Woodman, vice-président de la Brasserie Labatt Limitée. Les autres officiers élus sont: MM. A. J. Hunter, vice-président de la Brasserie Dow Limitée, comme vice-président et trésorier, Viateur Gendron, directeur général, et Mlle D. Moynihan, secrétaire.

Dans la version française de son bulletin

Dominion Securities estime que le niveau du marché des obligations demeurera relativement stable

Compte tenu de tous ces facteurs compliqués et variés, nous croyons que le niveau actuel du marché des obligations pourra être maintenu mais qu'il n'y a pas lieu, pour le moment du moins, d'espérer que leurs cours augmentent sensiblement. En même temps, le fait que les emprunts du secteur privé et du gouvernement ne semblent pas devoir augmenter, les possibilités d'une amélioration de notre balance commerciale et les achats d'obligations par les banques constituent autant de raisons de croire que le marché pourrait être suffisamment soutenu pour réduire l'écart existant présentement entre les taux d'intérêt canadien et américain.

Voilà la conclusion à laquelle arrive le bulletin du mois de février de la Dominion Securities Corp. Limited. Notons que cette maison publie maintenant son rapport mensuel sur le comportement des obligations et des actions en langue française. Cette décision fait suite à la formation, par la compagnie,

d'un service français qui pourra désormais travailler en étroite collaboration avec ces clients canadiens-français.

Selon ce bulletin, la position du dollar canadien, depuis la fin d'octobre est satisfaisante. La compagnie souligne que la position satisfaisante du dollar canadien et l'aissance sur le marché de l'argent ont assuré au marché des obligations une certaine stabilité. Elle cite, en exemple, les obligations 4½% du gouvernement du Canada, échéant le 1er octobre 1983 qui offraient un rendement de 5.06% à la fin d'octobre et dont, à l'heure actuelle, le rendement est près de 5.05%.

Cependant, pour évaluer les possibilités futures des obligations, la compagnie, dans ce bulletin, mentionne qu'il est bon d'étudier non seulement les intentions de la Banque du Canada mais aussi les perspectives d'avenir de l'économie et la politique fiscale du gouvernement.

Elle ne manque pas de le faire, dans ce bulletin, après avoir étudié

CREDIT FONCIER FRANCO-CANADIEN BILAN AU 31 DECEMBRE

ACTIF	1962	1961	PASSIF	1962	1961
IMMEUBLES SOCIAUX, après déduction des amortissements	\$ 3,050,438	\$ 1,112,818	OBLIGATIONS ET BILLETS (y compris les intérêts courus et la provision de change)	\$ 89,068,815	\$ 68,859,251
PROPRIETES IMMOBILIERES	953,510	965,386	PRETS DIFFERES	2,755,385	1,489,329
PRETS ET CREANCES HYPOTHECAIRES, après déduction des réserves afférentes	109,187,674	91,052,725	PROVISION POUR IMPOTS SUR LE REVENU	532,688	526,137
PRIMES A AMORTIR SUR OBLIGATIONS	465,634	461,897	DIVERS	290,202	217,912
ACTIONS DE SOCIETES CANADIENNES portées à une valeur qui pour l'ensemble ne dépasse pas la valeur du marché	2,759,640	2,174,304	PROVISIONS	1,036,479	1,071,290
ACTIONS DE SOCIETES CONTROLEES PAR LA COMPAGNIE ET AVANCES A CES SOCIETES	7,811,105	5,645,116	CAPITAL:		
PORTEFEUILLE-OBLIGATIONS, à un cours n'excédant pas la valeur du marché	88,464	89,088	636,000 actions autorisées (sans valeur nominale)		
DEPOTS A DEMANDE OU A COURT TERME	2,817,797	3,690,051	424,000 actions émises et entièrement libérées	10,226,527	10,226,527
AVOIRS EN CAISSE ET DANS LES BANQUES	446,195	551,580	RESERVES	21,417,813	21,217,540
DIVERS	373,949	237,435	COMPTE DE PROFITS ET PERTES	2,626,497	2,372,444
	\$127,954,406	\$105,980,430		\$127,954,406	\$105,980,430

Depuis le début de 1963

\$1.5 milliard d'obligations

A. E. Ames and Co. a révélé que les ventes de nouvelles émissions gouvernementales, municipales et corporatives, jusqu'au 11 février de cette année, avaient totalisé une somme de \$1,502 millions, comparativement à \$1,302 millions l'année dernière, et \$1,086 millions en 1961. Ces chiffres incluent les emprunts à court terme, d'un montant total de \$800 millions, contre \$720 millions en 1962, et \$720 millions également en 1961.

Alloy Metal Sales ouvre un bureau de vente à Montréal

La compagnie Alloy Metal Sales Limited a annoncé récemment l'extension de ses services techniques et de distribution de produits en nickel et en alliages de nickel forgés, à Montréal afin de desservir le Québec et les provinces maritimes. La compagnie distribue depuis 1941 les produits de l'International Nickel Company.

Réputée de longue date comme distributrice de produits en acier inoxydable et en aluminium à l'échelon national, Alloy Metal Sales distribuera maintenant dans tout le pays les produits usinés en alliages de nickel. La compagnie limitait précédemment ses ventes de nickel à l'Ontario, au Manitoba et à la Saskatchewan.

Disposant d'un centre de distribution complètement équipé à Montréal, et des stocks d'alliages de nickel les plus importants du Canada, les dirigeants de la compagnie estiment qu'ils sont bien en mesure de servir l'industrie du Québec et des provinces maritimes. Les stocks comprennent une gamme complète de profilés, de matériel de manutention des fluides, ainsi que d'attaches.

Les dirigeants de la compagnie Alloy Metal Sales ont également déclaré qu'un personnel de vente disposant d'une longue expérience des produits en alliages de nickel et en nickel, est déjà à pied d'oeuvre au centre de distribution de Montréal. Ce personnel est prêt à répondre aux demandes d'assistance technique et de renseignements concernant les produits en nickel.

Un taux uniforme pour le téléphone routier Bell

Un nouveau taux uniforme de \$40 par mois pour le service public de téléphone routier est entré en vigueur hier, a annoncé un représentant de La Compagnie de Téléphone Bell du Canada.

Avant l'imposition du nouveau tarif, les abonnés de ce service devaient payer \$37 par mois pour un maximum de 20 appels plus un supplément de 30 à 40 cents pour tout appel additionnel de trois minutes.

On se sert du terme « service public de téléphone routier » afin de faire la distinction entre ce service et le service privé qui relie simplement des véhicules aux bureaux d'une entreprise, par exemple. Le service public est beaucoup plus souple. Il permet la communication — par l'entreprise d'une téléphoniste — entre un téléphone routier et tous les téléphones raccordés au réseau téléphonique régulier.

La compagnie explique qu'elle a décidé d'imposer un taux uniforme à la suite d'essais auxquels elle a procédé à Ottawa et à London, en Ontario.

UN INVENTAIRE DE SERVICE PUBLIC UNE MUTUELLE D'ASSURANCE- VIE

Depuis 1871, la **SUN LIFE**
DU CANADA s'est
effectivement occupée
à rendre service au public.
1962 a marqué
une autre année de progrès.

*pour
mémoire:*

	EN 1962
Versement aux assurés et aux bénéficiaires	\$ 199,884,000
Assurance-vie nouvelle	\$ 1,128,440,000
Totalité de l'assurance-vie en vigueur	\$10,840,722,000
Actif au 31 décembre 1962	\$ 2,583,033,000

SUN LIFE DU CANADA, COMPAGNIE D'ASSURANCE- VIE

Une compagnie mutuelle ayant
son siège social à Montréal

✓ Les représentants de la Sun Life ont vendu, pour la quatrième année consécutive, pour plus de \$1 milliard d'assurance-vie, couvrant ainsi d'un manteau de protection des milliers d'hommes, de femmes et d'enfants.

✓ La Sun Life a versé \$200 millions en bénéfices aux assurés et à leurs bénéficiaires. Les deux tiers de ce montant ont été versés à des assurés de leur vivant.

✓ Les trois millions de polices individuelles et de certificats de groupe Sun Life représentent \$10¼ milliards sous forme de protection.

✓ La Sun Life annonce l'adoption de nouvelles échelles de dividendes qui, pour la quatorzième année consécutive, aura pour résultat d'augmenter la totalité des versements faits en dividendes à ses détenteurs de polices participantes. En 1963, les dividendes s'élèveront à \$47 millions.

✓ Des 200 succursales de la Compagnie, des hommes et des femmes de la Sun Life ont eu le privilège et la satisfaction de pouvoir servir un nombre toujours croissant de détenteurs de polices.

Un exemplaire du rapport annuel pour 1962 est adressé aux détenteurs de polices.
On peut obtenir d'autres exemplaires de ce rapport en en faisant la demande à n'importe quelle succursale de la Compagnie, d'un océan à l'autre.

La Sun Life du Canada maintient 22 succursales dans le Québec et des agents la représentent par toute la province.

La B.E.I. offre ses capitaux pour l'expansion de votre entreprise

A l'intention de nos lecteurs qui sont engagés dans une entreprise commerciale ou industrielle ou qui pratiquent une profession libérale et qui sont désireux d'obtenir des capitaux à long terme pour fin d'expansion, voici un bref exposé des buts que vise la Banque d'Expansion Industrielle. Cet article expose en outre la procédure à suivre pour obtenir un prêt de la B.E.I.

Extrait d'un texte plus complet par M. Lucien Viau, L.S.C., Contrôleur adjoint de la Région de l'est de la B.E.I.; cet aperçu constituera pour nos lecteurs un excellent moyen de s'initier à cette filiale de la Banque du Canada et excellent complément aux prérogatives des banques à chartres.

Les buts de la Banque d'expansion Industrielle

Les prêts de la Banque ont généralement pour but de faciliter le développement ou la réorganisation d'entreprises existantes ainsi que le lancement de nouvelles entreprises. Ces prêts consistent normalement à suppléer les fonds nécessaires à l'ac-

quisition de nouvelles immobilisations, soit terrains, bâtisses, machinerie et, dans certains cas, pour l'amélioration du capital de roulement de l'entreprise. Les grandes entreprises peuvent habituellement se procurer des capitaux en vendant des obligations ou des actions au public. Les entreprises de moindre envergure, cependant sont généra-

lement dans l'impossibilité d'avoir recours à ce mode de financement car il est souvent onéreux; d'autre part, ces entreprises ne réussissent pas à obtenir un emprunt à termes dont le délai de remboursement leur convienne ou sans qu'il ne leur en coûte excessivement cher.

La Banque d'expansion industrielle fut fondée précisément dans le but de procurer à la petite et à la moyenne entreprise les fonds dont elle a besoin et, qu'elle ne peut obtenir ailleurs, à des termes et conditions raisonnables. Pour illustrer le souci qu'apporte la Banque à aider particulièrement la petite entreprise, mentionnons qu'au cours de l'année fiscale terminée le 30 septembre 1962, 2,085 prêts ont été consentis à diverses entreprises canadiennes dont 1,583 pour des montants de moins de \$50,000, soit 76%. Le prêt moyen au cours de l'année fiscale mentionnée ci-haut était de \$44,000.

La définition de l'expression « entreprise industrielle » était, jusqu'au mois de juillet 1961, limitée aux entreprises de fabrication et de

transformation et à celles qui étaient engagées dans certains services spéciaux, tel que, par exemple, le transport de marchandise ou les services commerciaux aériens. Le 13 juillet 1961, la Loi qui nous régit a été amendée et la définition « entreprise industrielle » a été considérablement élargie. La B.E.I. peut maintenant considérer des demandes de crédit de « toute entreprise où est exercée une industrie, un commerce ou une autre entreprise commerciale de quelque genre que ce soit ».

Les hôpitaux privés et maisons de convalescence utilisés comme entreprises et qui ne reçoivent pas d'octrois gouvernementaux ou de dons de charité sont éligibles, ainsi que les compagnies opérant des postes de radio et de télévision et celles qui sont engagées dans la télécommunication des programmes de télévisions, les compagnies de téléphone, les agents manufacturiers et différentes entreprises rattachées à l'industrie du tourisme et au sport tels que ski et monte-pentes, ronds

à patiner, club de curling, académies de quilles, théâtres, salons de coiffure, location d'automobiles, bateaux de plaisance et stationnement d'automobiles.

La Banque peut également garantir ou participer à des avances consenties par d'autres prêteurs, une banque à chartre par exemple; elle peut également acheter des valeurs émises par une entreprise industrielle ou passer des contrats de souscriptions éventuelles à forfait (underwriting agreements).

Procédure à Suivre pour Obtenir un Prêt de la B.E.I.

Pour obtenir un prêt, il y a certaines conditions essentielles que le demandeur doit établir à la satisfaction de la Banque. Ces conditions peuvent être résumées comme suit:

- Le projet doit être bien conçu et être viable, c'est-à-dire qu'une entreprise pourra rembourser à même ses profits l'emprunt qu'elle dire contracter;
- Le montant de capital dans l'entreprise doit être suffisant et la direction compétente et expérimentée;
- Les garanties offertes également doivent être de nature à protéger suffisamment la Banque;
- Enfin, l'emprunt ne peut être obtenu ailleurs à des termes et à des conditions raisonnables, tel que selon la Loi concernant les prêts aux petites entreprises, dont l'application est du ressort des banques à chartre.

Le remboursement

Le remboursement des prêts consentis par la Banque est établi selon les besoins de chaque client. L'on tient compte normalement des perspectives de profits d'une entreprise et l'on exige, en général, des versements mensuels ou trimestriels sur le capital.

La Banque possède maintenant des succursales dans toutes les provinces canadiennes, à l'exception de l'île du Prince-Edouard, dont les demandes relèvent de la succursale de Moncton N.B. En fait, nous avons maintenant vingt-deux succursales réparties à travers le Canada et dans certaines provinces, telles que le Québec et l'Ontario des bureaux régionaux ont été ouverts en plus des succursales. Dans la province de Québec la Banque a des succursales à Montréal, Québec, Trois-Rivières et Ottawa dessert une partie de la province. Ces quatre bureaux ont un territoire qui leur est propre mais sont sujets au contrôle d'un Bureau Régional qui est situé dans l'édifice de la Banque du Canada au 901, Carré Victoria, à Montréal.

Shell Oil a connu une excellente année financière au cours de '62

Selon M. W. M. W. Ash, président du Conseil d'administration de la Shell Oil Company of Canada, Limited, le revenu net consolidé de cette dernière en 1962 est évalué à \$5.1 millions au regard d'une perte de \$11.3 millions en 1961.

L'amélioration des bénéfices est le reflet de l'augmentation de 122 pour cent du chiffre des ventes de gaz naturel, surtout à la suite du commencement des livraisons aux fins d'exportation dans le nord de la Californie — l'augmentation de 35 pour cent de la production nette de pétrole brut et de liquides fabriqués à partir du gaz naturel — et l'augmentation de 8 pour cent du chiffre des ventes de produits raffinés.

La restriction des marges de profit sur les ventes de produits raffinés compense en partie les gains réalisés par suite de l'augmentation du chiffre des ventes.



“Très bien, Paul, envoie-m'en dix douzaines...”

... non, mets-en 15. Et merci d'avoir appelé!”

L'Interurbain met une note personnelle dans les communications d'affaires et fait de vos clients des amis. Quand la présence physique est impossible, la “présence” de la voix permet de faire bien plus de choses, bien plus vite. Prenez l'habitude d'utiliser l'Interurbain pour vos affaires: vous verrez que les mots *parlés* sont les plus efficaces.

La communication s'établit plus vite quand on utilise le code régional indiqué au début de l'annuaire

BELL



Le petit détaillant québécois

Ce qu'il faut savoir avant de « se lancer en affaires »

Le choix des lignes de produits

CHAPITRE DIXIEME
Par MARCEL COTE
De l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales



Plusieurs lecteurs s'attendaient sûrement à ce que nous traitions de ce sujet avant aujourd'hui. Ils ont raison puisque le choix d'un site commercial et d'un local

local dépend, pour une bonne part, de la marchandise qu'un commerçant offre à sa clientèle. Disons qu'au moment de l'étude des facteurs de localisation nous avons toujours présente à l'esprit cette question : « Que vais-je vendre ? »

Catégories de produits :

Tout le monde s'entend pour diviser les produits utilisés par le consommateur, en trois grandes catégories :

1. **LES PRODUITS D'UTILITE COURANTE** ou de consommation fréquente ou encore les marchandises périssables (convenience goods). Ce sont les aliments, les viandes, les tabacs, enfin tout ce groupe de produits qu'il faut acheter au moins une fois la semaine sinon plus souvent. Le plus humble des ouvriers en chômage tout comme le millionnaire doivent se procurer ces biens de première nécessité. La portion de revenu que chacun consacre à l'achat de tels produits est assez élevée, du moins pour le salarié moyen qui réserve un peu plus du quart de sa paie pour se nourrir lui et sa petite famille. On peut donc dire que le total de cette dépense varie avec le nombre de bouches à nourrir.

Voici à titre d'exemple, la part du salaire affecté à cette dépense,

selon le nombre d'enfants par famille :

Dépense de nourriture			
Célib.	2 adul.	fam. moy.	gr. fam.
		(2 enf.)	(5 enf.)
\$350	\$655	\$820	\$1240

Ces chiffres ne sont que les moyennes, car dans certains foyers cette dépense sera beaucoup plus forte alors qu'elle sera plus faible dans d'autres.

Les marchands de produits de consommation courante peuvent donc compter sur un chiffre d'affaires assez stable et qui s'accroîtra graduellement d'une année à l'autre avec l'augmentation de la population. Cependant ils devront supporter une concurrence très forte spécialement de la part des super-marchés qui se sont installés aux quatre coins des villes. Rappelons en passant, qu'en 1949, les épiciers indépendants réalisaient au Québec, 78% des ventes de nourriture alors qu'en 1959, leur part de ventes était tombée à 67.5% (soit une diminution d'environ 1% par année). Ce recul est d'autant plus important que le total des dépenses de nourriture s'élevait à près d'un milliard de dollars, au Québec, en 1959. Une diminution de 1% par année représente donc une perte de plusieurs millions de dollars. Mais grâce à la réaction vigoureuse des épiciers indépendants qui se sont serrés les coudes en guise de coopération, tout semble indiquer qu'ils reprennent graduellement le terrain perdu. Qui aura le dernier mot, l'indépendant ou le magasin en série ? La réponse vous appartient puisqu'elle dépend, en grande partie, de l'effort soutenu que vous continuerez à fournir en vue d'améliorer vo-

tre local, vos produits, votre finance, votre personnel, votre service, etc.

2. **LES PRODUITS DE MARCHANDISE** (shopping goods). Tels sont les vêtements, les chaussures, les meubles, les appareils électriques. Ces objets quoique périssables (en effet, ne faut-il pas renouveler sa garde-robe de temps en temps, échanger son vieux réfrigérateur ou son vieux grille-pain contre un neuf) sont plus résistants à l'utilisation quotidienne que l'on en fait. Les vendeurs de tels produits auront donc un marché plus restreint que ceux qui offrent des biens de consommation courante. En effet lorsqu'un marchand a vendu un ameublement complet à de jeunes mariés, il ne peut espérer les voir revenir chez lui quelques semaines plus tard en vue de redemander les mêmes articles.

Pour cette catégorie de produits, la concurrence est aussi très forte et c'est ici qu'intervient plusieurs facteurs de vente, tels que les prix, la qualité, les services d'après-vente et aussi le bon site. Comme les produits de cette catégorie sont beaucoup plus dispendieux que ceux du premier groupe, le client aime bien prendre tout le temps qu'il faut avant d'acheter, et il aime visiter plusieurs magasins concurrents avant de fixer son choix définitif. Est-ce que les marchands indépendants du Québec se sont fait ravir une part assez grande de leur marché par les magasins en série au cours des dix dernières années ?

Ces quelques renseignements qui nous sont fournis par le gouvernement fédéral, nous permettent de constater que les marchands indépendants ont réalisé des gains considérables (plus 11%) dans le sec-

Produits vendus au Québec	Année	Ventes en millions \$	Indépendants en % des ventes	Mag. en série
Linges pour hommes, femmes et la famille	1949	\$141	85%	15%
	1959	\$225	77%	23%
Chaussures	1949	\$ 28	70%	30%
	1959	\$ 43	51%	49%
Meubles, radios et accessoires élect.	1949	\$ 73	66%	34%
	1959	\$173	77%	23%

teur du meuble et des accessoires électriques. Par contre leur part du marché a diminué dans le domaine du linge (-8%) et de la chaussure (-19%) au cours de ces mêmes années. Est-ce que la poussée des centres d'achat et des maisons à escompte est de nature à arrêter la diminution de leurs ventes dans le secteur du vêtement et de la chaussure ? Ils seront sûrement de très sérieux concurrents au cours des prochaines années.

3. **LES PRODUITS DE LUXE** et les spécialités (specialty goods).

Enfin, on groupe, dans cette dernière catégorie, tous les produits qui s'adressent à une classe bien particulière de consommateurs. Les marchands de parfums, de bijoux, de certains mets recherchés par les gourmets, appartiennent à ce dernier groupe.

Dans ce domaine, la concurrence est beaucoup moins à craindre puisque plusieurs des produits offerts sont en exclusivité ou possèdent des caractéristiques propres qui les différencient des autres. Cependant, les marchands qui choisissent cette ligne de produits, en général, ne peuvent pas compter sur un chiffre d'affaires aussi régulier que dans les deux lignes précédentes (produits de consommation courante et produits de marchandage). Par exemple, le propriétaire d'un magasin de cadeaux doit s'attendre à avoir un volume de ventes qui variera d'un mois à l'autre. Il vendra sûrement plus à l'occasion de certaines fêtes (Noël, Fête des Mères, des Pères), que pendant la saison morte.

Le futur détaillant peut donc choisir parmi trois grandes catégories de produits, très différentes l'une de l'autre, soit par le volume des affaires (exemple : le consommateur moyen dépense annuellement plus d'argent pour sa nourriture que pour ses meubles ou pour les bijoux qu'il offre à son épouse), soit par le degré de concurrence qu'elles présentent.

Nous verrons, la prochaine fois, que le choix du détaillant peut encore être influencé par plusieurs autres facteurs, tels que :

— ses connaissances ou son expérience dans le genre de commerce qu'il veut ouvrir

— le nombre de concurrents qui se sont déjà installés avant lui

— le pouvoir d'achat de ses futurs clients

— la nature de la ville où il se trouve (industrielle ou résidentielle)

— la présence de bons fournisseurs

— le profit qu'il veut réaliser

— le montant d'argent qu'il est capable d'investir dans son commerce

Vous voyez donc que, très souvent, un seul de ces nombreux facteurs peut forcer le commerçant à choisir une ligne de produits un peu différente de celle qu'il avait envisagée au début de son étude. Il est important de les analyser avec attention, car une fois que le commerçant aura investi tout son capital dans un commerce, il devra souvent continuer dans cette ligne même s'il s'aperçoit que son choix n'a pas été très heureux. Ne craignez donc pas de consacrer quelques heures de plus à la réflexion. Elles vous éviteront, peut-être, de faire fausse route.

FINANCE

En raison de frais de ventes élevés

Dow Brewery augmente ses ventes mais son profit net est réduit

Dans son rapport annuel aux actionnaires, la Brasserie Dow Ltée déclare que ses ventes ont augmenté au cours du dernier exercice financier. Les bénéfices nets se chiffrent cependant à \$2,500,074 sont moins élevés que ceux de l'exercice précédent, en raison de l'augmentation des coûts et des frais de vente. Cette augmentation n'a été qu'en partie compensée par un rendement meilleur.

Le rapport des disponibilités aux exigibilités est de 5. à 1 au regard

de 5.2 à 1 en 1961. Le fonds de roulement est de \$16,661,736 comparativement à \$16,881,565 au 31 octobre 1961. Au cours de l'exercice, la compagnie a racheté pour \$55,000 de ses débetures et le solde de \$1,354,000 échoit le 1er septembre 1963.

Au cours de l'exercice en revue l'industrie de la bière dans l'Est du Canada a procédé à l'introduction d'une bouteille compacte de 12 onces en remplacement de la bouteille d'une chopine à long goulot. Le coût de l'introduction de la nou-

velle bouteille pour notre compagnie se chiffre à \$2,736,000. Ce montant sera débité aux frais d'exploitation sur une période de plusieurs années au cours desquelles les économies réalisées par l'emploi de la bouteille compacte devraient compenser l'amortissement annuel.

Les nominations suivantes ont été faites au cours de l'exercice : M. A. J. Hunter, adjoint exécutif, M. Jacques E. Hébert, gérant des ventes pour la province de Québec, et le Dr Pierre R. Gendron, B.Sc., Ph.D.-L.L.D (Hon.), ont été nommés vice-présidents de la compagnie; M. G. B. Clarke, trésorier, a été nommé secrétaire-trésorier.

En 1962,

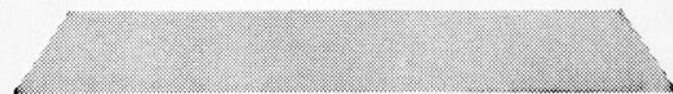
C.I.L. a augmenté ses ventes de produits chimiques industriels

Les ventes globales de la Canadian Industries Limited et de ses filiales se sont chiffrées, en 1962, à \$171,629,000, soit une augmentation de quatre pour-cent sur le chiffre correspondant pour 1961, a annoncé Leonard Hynes, président de la compagnie, dans le rapport préliminaire des opérations de l'année envoyé aux actionnaires. Le revenu net pour

l'année s'établit à \$6,224,000, ce qui équivaut à 70 cents l'action ordinaire, à comparer à 59 cents en 1961.

M. Hynes a fait savoir que les ventes de produits chimiques industriels ont augmenté durant l'année et que la production de résine de polythène s'est maintenue à un niveau élevé, la demande accrue de pellicule ayant compensé la dimi-

nution dans les exportations. Le rendement élevé de l'industrie de l'automobile a entraîné un accroissement des ventes de peintures et de tissus enduits. Les ventes d'exportation de la fibre de polyester « Teryline » ont augmenté alors que les ventes au Canada sont demeurées au même niveau que l'année précédente. Une vive concurrence dans les prix a entravé le marché des fertilisants dans l'Ontario. Il y a eu baisse dans les expéditions de munitions et le remplacement des explosifs à la nitroglycerine par d'autres types d'agents de sautage a persisté.



FINANCEMENT D'ENTREPRISES CANADIENNES

La Banque d'expansion industrielle peut venir en aide à la plupart des entreprises canadiennes, de petite et moyenne envergure, qui sollicitent de l'aide financière pour diverses fins.

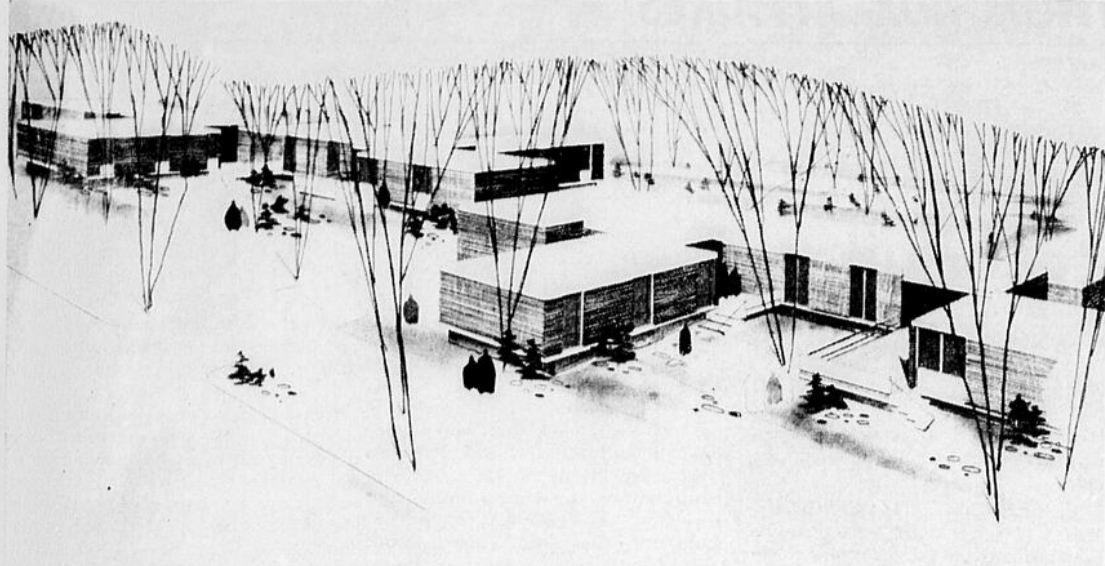
Que vous soyez en affaires, ou que vous envisagiez de débiter, et que vous ne puissiez obtenir ailleurs les capitaux nécessaires à des termes et conditions raisonnables, nous vous invitons à vous rendre à une succursale de la BEI ou à demander une brochure explicative.

BANQUE D'EXPANSION INDUSTRIELLE

22 SUCCURSALES AU CANADA

Succursales au Québec :

Montréal, P. Q. — 901, carré Victoria — Tél.: UN. 6-2701
Québec, P. Q. — 925, chemin St-Louis — Tél.: 681-6341
Trois-Rivières, P. Q. — 165, rue Radisson — Tél.: FR. 4-4611



Perspective de l'Institut Desjardins, le nouveau centre coopératif de formation professionnelle qui sera aménagé bientôt, sur le campus de la Cité Des Jardins, à Lévis. Ce projet audacieux qui s'inspire des techniques les plus modernes de l'éducation des adultes répondra aux besoins de l'Assurance-Vie Desjardins, de La Sauvegarde et du Mouvement Desjardins.

Les plans prévoient un ensemble architectural de 15 unités dont le coût atteindra un demi-million de dollars. Il y aura des salles d'enseignement équipées des moyens visuels de communication, un centre de documentation avec bibliothèque et archives, des salles de situation ou « ateliers d'exercice » équipées des moyens d'enregistrement sonores et visuels, des salles de discussion, des zones de contact.

L'organisation des phases de la vie quotidienne s'inspirera moins de l'organisation scolaire habituelle que des expériences en éducation des adultes en matière de travail, séjour et loisir.



M. Roméo Beaupré, de Montréal, qui a été élu président général de l'Association Professionnelle des Boulangers du Québec.

Depuis sa fondation,

L'Industrielle a versé la somme de \$75, millions en vertu de ses contrats d'assurance et de rente

A l'assemblée annuelle de L'Industrielle Compagnie d'Assurance sur la Vie, Monsieur S. E. Brock, vice-président exécutif et directeur général, a informé les actionnaires de la compagnie que les nouvelles affaires se sont élevées à \$161,000,000 et l'assurance en vigueur à la fin de l'année, excluant la réassurance cédée aux autres compagnies, s'est établie à \$980,888,579.

Le taux net d'intérêt sur les placements est passé à 5.60% en 1961 à 5.75% en 1962. Plus de 42% de l'actif de L'Industrielle est investi en prêts hypothécaires de première qualité. Un portefeuille bien diversifié en obligations représente 44% de l'actif.

Le total de l'actif disponible pour la protection des porteurs de polices de L'Industrielle se chiffre maintenant par \$106,703,311, soit une augmentation pour l'année de \$12,045,201 ou 12.7%.

Les réserves de polices consti-

tuent l'item le plus considérable du passif et s'élevaient à \$81,688,424, ce qui représente une augmentation de \$8,922,963 sur l'an dernier. M. Brock a aussi fait remarquer que les montants de capital, réserves spéciales et surplus, qui sont une protection additionnelle pour les porteurs de polices s'élevaient à \$12,919,530, ce qui représente une augmentation de \$1,699,964 sur 1961.

Le rôle primordial d'une compagnie d'assurance-vie s'apprécie en fonction des bénéfices payés aux porteurs de polices, veuves, personnes à charge et autres bénéficiaires. Durant l'année, les déboursés de cette nature effectués par L'Industrielle s'élevaient à \$10,006,598. Les paiements faits aux assurés vivants sont près de trois fois les montants payés pour les réclamations de décès. Depuis sa fondation, L'Industrielle a payé une somme globale de \$75,095,239 en vertu de ses contrats d'assurance et de rente.

Le succès de l'aciérie

(Suite de la première page)

en opération pour le compte principalement de clients américains? Dans le premier cas, il faudra une autre entreprise d'envergure dont on ne peut facilement évaluer les risques. Si le minerai est acheté, à quel prix le sera-t-il? Des négociations serrées s'imposent avec les éventuels fournisseurs, qui se trouveraient en même temps, ne l'oublions pas, des concurrents sur le marché de l'acier.

L'obtention des capitaux ne pose pas de problèmes, contrairement à ce que l'on croit souvent. Si l'en-

treprise est bien dirigée, si elle inspire confiance, les capitaux afflueront, comme ils ont afflué ailleurs, notamment pour l'achat des compagnies d'électricité. Mais il s'agit là toutefois du capital emprunté, de celui qui serait obtenu par exemple par l'émission d'obligations. Cela laisse entier le problème de savoir qui sera propriétaire de l'entreprise. Plusieurs solutions sont possibles.

Il semble exclu que le gouvernement provincial se fasse lui-même industriel. Même si la chose est théoriquement possible, elle ne donnera probablement pas les résultats les meilleurs. Il est tout aussi exclu qu'un groupement d'industriels du Québec assume seul les risques d'une exploitation de cette envergure. Il resterait l'intention d'entreprises sidérurgiques étrangères à la province qui accepteraient d'ouvrir ici une filiale. Les compagnies canadiennes (Stelco, Dosco, etc.) ne semblent pas intéressées, sauf sur une base partielle seulement, car leur usine du Québec serait amenée à faire concurrence à leurs autres usines canadiennes. Quant aux com-

NOMINATIONS

Union Carbide

M. A. A. Cumming, président de la Société, a annoncé les nominations de MM. Gerald O. Loach et Whitford S. Wyman comme vice-présidents de la Union Carbide Canada Limited. Ces nominations entrent en vigueur immédiatement après l'annonce.

M. Loach est au service de la compagnie depuis 1945 et M. Wyman, depuis 1928. M. Loach a la direction générale de la division du carbone et des métaux et M. Wyman de la division des gaz Linde, deux des six divisions de la compagnie.

Shell Oil Company of Canada, Limited

M. W. F. V. Ash, président du Conseil d'administration de la Shell Oil Company of Canada, Limited, annonce l'élection de MM. Douglas P. Robinson, c.r., et Kenneth A. West, D.Ph., aux postes de vice-présidents de la compagnie. Ces deux derniers sont également vice-présidents de la Canadian Oil.

F. H. Hayurst Limited

F. H. Hayhurst Co. Limited annonce la nomination de M. Maurice Watier au poste de vice-président de la compagnie. Monsieur Watier s'occupe de publicité depuis 1937. Il fait partie depuis 1960 du bureau de Montréal où il occupe le poste de directeur des services français. Depuis son entrée dans la compagnie, M. Watier a joué un rôle important dans la préparation de plusieurs campagnes de publicité française qui se sont vu décerner des trophées.

Compagnies américaines, actuellement installées dans le Grand Nord, elles n'ont montré jusqu'ici leur minerai. Certaines entreprises européennes par contre manifestent quelques intérêts, mais elles ne veulent pas amener la totalité du risque.

La solution qui offre à la fois les meilleures chances de succès et qui sauvegarderait au maximum les intérêts du Québec, c'est l'organisation d'une entreprise mixte, dans laquelle la Société Générale de Financement, pour le compte des habitants du Québec, et une ou deux entreprises sidérurgiques européennes grouperaient leurs ressources. On serait ainsi assuré de disposer d'un pivot de techniciens de premier ordre, et des capitaux suffisants. La participation de la S.G.F. offre de plus l'avantage d'intéresser directement dans l'affaire le gouvernement du Québec, qui dispose de moyens d'influence non négligeables sur une bonne partie du marché de l'acier, par sa politique de subventions à de nombreuses institutions utilisatrices d'acier.

Ajoutons que l'entreprise ne devra pas se contenter d'approvisionner, en totalité ou en partie, le marché du Québec, mais offrir ses produits à l'extérieur. On aura la meilleure preuve de son succès, lorsqu'elle réussira à vendre en Ontario et aux Etats-Unis, voire en Europe. Elle pourra y arriver si au lieu d'essayer de se garder l'exclusivité du marché québécois pour toutes les variétés de produits de l'acier, elle se spécialise dans certaines d'entre elles. L'association avec des entreprises européennes est de nature à favoriser cette spécialisation avantageuse pour tous.



Voyagez très agréablement et à bon compte



au volant d'une

PEUGEOT

Commandez dès maintenant votre Peugeot, elle sera prête à votre arrivée en Europe. Pour un prix raisonnable, la Peugeot assure luxe et confort à toute une famille, même sur de grands parcours. Compacte à l'extérieur, spacieuse à l'intérieur, les voitures Peugeot existent en plusieurs modèles, du cabriolet grand sport à injection à la familiale huit places. Bénéficiez du régime hors taxe pendant votre séjour outre-mer; vous pourrez ensuite revendre votre voiture aux meilleures conditions ou la ramener au Canada.

PEUGEOT

Renseignez-vous auprès du vendeur Peugeot le plus proche ou auprès d'une agence de voyage ou téléphonez

PEUGEOT CANADA LIMITÉE,
4960, rue Bourg, Montréal, P.Q.
Tél. 631-4801

LES VENDEURS PEUGEOT

CHOMEDEY—
Select Automobile Ltée,
700, Bd Labelle Tél. 688-1251

LA SALLE—
Louis Mongeau Garage Enrg.,
328-3ème Ave., Tél. DO. 6-0260

MONTRÉAL—
Checker Motors Ltd.,
7400, rue Lajeunesse
Tél.: 273-4461

MONTRÉAL—
Desjardins Automobile Enrg.,
1982 ouest, rue St-Catherine,
Tél.: 935-1101

MONTRÉAL—
Gagné Automobiles Ltée,
1672 est, rue St-Catherine,
Tél.: LA. 7-1511

PIERREFONDS—
Dupuis Auto Spécialiste,
9450, rue Lalande,
Tél.: MU. 4-0968

ST. LAURENT—
Uptown Automobiles Ltd.,
400, Bd Décarie,
Tél.: RI. 8-8808

PEUGEOT

MARION, MARION, ROBIC & BASTIEN

FONDEE EN 1892

- Brevets d'invention
- Marques de commerce
- Droits d'auteur en tous pays

2100, rue Drummond

MONTREAL - 25

Tél.: AVenue 8-2152



FORANO
LIMITÉE



Fabricants de Machines de Qualité depuis 1873
Dessinateurs - Fondateurs - Mécaniciens

J. A. FORAND
Président et Gérant Général

PAUL M. FORAND
Gérant Général des Ventes

BUREAU-CHEF ET ATELIERS, PLESSISVILLE, QUE.