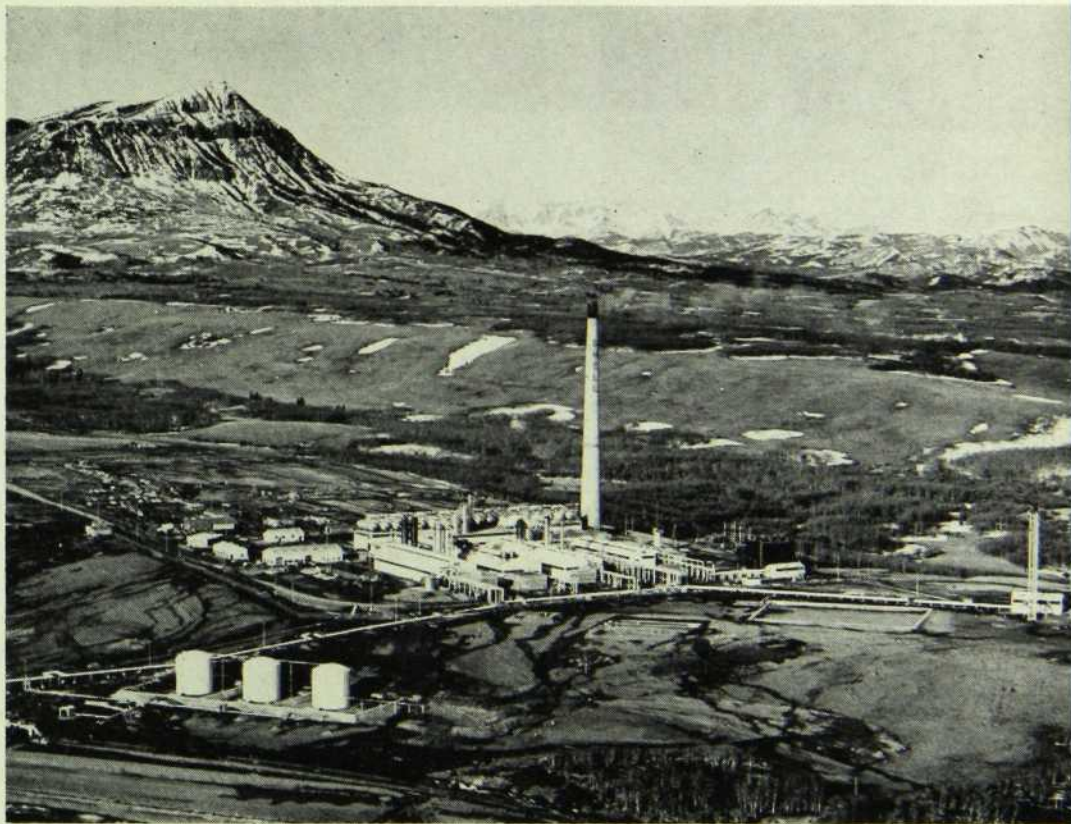


REVUE DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE

FRANÇAISE

AU CANADA



A V R I L
1 9 6 2
N o 5 6 4



Le soudage comme méthode de fabrication, tirant profit des recherches scientifiques et des inventions récentes, joue un rôle toujours plus important dans la conception de nouveaux produits en métal.

Il existe aujourd'hui des techniques, des procédés et des matériaux de soudage qui permettent la fabrication plus rapide et plus économique de produits en métal ferreux et non-ferreux. Déjà plusieurs industries importantes fabriquent très avantageusement des produits pour lesquels on avait prévu le soudage automatique ou semi-automatique comme méthode de fabrication.

Ne serait-il pas sage d'examiner votre propre situation afin de profiter, vous aussi, de ces méthodes si efficaces et si économiques ?

Avez-vous besoin de renseignements techniques en ce qui concerne ces procédés et leur application concrète ? N'hésitez pas à nous consulter — nos ingénieurs sont là pour vous servir.

CANADIAN LIQUID AIR COMPANY
LIMITED



ST. JOHN'S, SYDNEY, HALIFAX, MONCTON, SAINT JOHN, BATHURST, QUEBEC, SOREL, MONTREAL, BAIE COMEAU, SEPT-ILES, OTTAWA, CORNWALL, BROCKVILLE, TORONTO, OAKVILLE, HAMILTON, NIAGARA FALLS, WATERLOO, BRANTFORD, LONDON, SARNIA, CHATHAM, WINDSOR, SUDBURY, COPPER CLIFF, PORT ARTHUR, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, RED DEER, MEDICINE HAT, CRANBROOK, VANCOUVER, VICTORIA, KITIMAT, PRINCE GEORGE, DAWSON CREEK, NANAIMO.

REVUE

DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

AU CANADA

Avril 1962, No 564

| | | |
|---|------------|----|
| La conjoncture au Canada | H. Mhun | 3 |
| Rapport du président à l'assemblée annuelle | J. Ponsot | 5 |
| La situation économique en France et le commerce Franco-Canadien | J. Devinat | 7 |
| Six ans de service diplomatique au Canada | F. Lacoste | 9 |
| Progrès de l'industrie pétrolière au Canada | | 13 |
| The Mont-Blanc Tunnel | | 15 |
| En vacances, où loger en France ? | | 16 |
| Une exposition-vente de produits français à Arvida | | 19 |
| Propositions d'affaires | | 21 |
| Un peu de détente | | 23 |
| Le Canada favorable au système métrique | | 24 |
| Règlementation canadienne en matière de brevets d'invention | | 25 |
| France regains lead in aircraft design | | 27 |
| Nos nouveaux membres | | 32 |
| Notre carnet | | 32 |

LA CHAMBRE DE COMMERCE
FRANÇAISE AU CANADA

429, Avenue Viger
Montréal, Qué.
Tél. : Victor 2-9420
Adr. Tél. : Gallia Montréal

Bureau de Paris :
31, Avenue Pierre 1er de Serbie (16e)

La Revue est publiée tous les deux mois par
La Chambre de Commerce Française au Canada

Prix : 25 cents le numéro

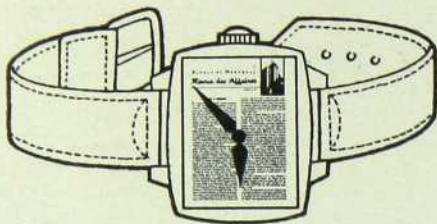
*"Le Ministère des Postes, à Ottawa, a autorisé
l'affranchissement en numéraire et l'envoi comme
objet de deuxième classe de la présente publication."*

Imprimé par

ERNEST THÉRIEN & FILS LIMITÉE
7 Est, rue Notre-Dame, Montréal - UN 1-6778

Couverture :

Usine de traitement de gaz
naturel de Shell, dans les Rocheuses.



PROPOS À PROPOS SUR LE CANADA

véhiculés chaque mois par la Revue des Affaires de la Première Banque au Canada. En votre qualité d'homme d'affaires vous vous devez de lire ces quatre pages de pronostics et d'interprétation se rapportant aux tendances de l'économie canadienne. Faites placer votre nom sur la liste d'envoi de cette publication en écrivant à notre service d'Expansion des Affaires, Case Postale 6002, Montréal, Qué.



BANQUE DE MONTRÉAL

La Première Banque au Canada

SIÈGE SOCIAL : MONTRÉAL

Londres :

Bureau principal, 47 Threadneedle St., E. C. 2
JOHN TURNER, O.B.E., gérant
et directeur général adjoint

Bureau de West End, 9 Waterloo Place, Pall Mall, S. W. 1
E. J. BENSON, gérant

Paris :

10 Place Vendome, Paris 1er

RESSOURCES : PLUS DE \$3,500,000,000.

890 SUCCURSALES AU CANADA, AU ROYAUME-UNI,
AUX ÉTATS-UNIS, EN EUROPE ET AU JAPON

Transports Internationaux

A. & G. Halcke & Cie.

Société Anonyme au Capital de 1.000.000 de N. F.

Fondée en 1869

AGENTS MARITIMES

P A R I S

54, Rue de Paradis

R O U B A I X

215, Rue des Arts

L Y O N

10, Quai Tilsitt

L E H A V R E

Franklin Building

G R A S S E

1, Place aux Aires

M A R S E I L L E

5, Rue Gilbert-Dru

Succursales, Filiales ou Correspondants attitrés dans
les principaux centres en France et à l'Étranger.



Oval Room :

Somptueusement décoré dans le style "Adam"

Déjeuner et dîner

Fameux buffet-souper tous les dimanches soirs

Lounge :

Cocktails et thé l'après-midi

Maritime Bar :

Spécialité : poissons

Ritz Cafe :

Petit déjeuner, déjeuner et dîner

à prix modérés

LA CONJONCTURE AU CANADA

Au Canada comme aux Etats-Unis, le rythme des affaires a été un peu moins rapide au premier trimestre qu'on ne l'espérait au début de l'année. Les perspectives à court terme demeurent encourageantes, mais les résultats des 6 premiers mois de cette année seront probablement moins bons que prévu. La plupart des observateurs estiment toutefois que la "baisse de régime" des dernières semaines n'est que passagère.

Nombreux secteurs industriels de base restent vigoureux et poursuivent leur progression. L'acier et l'automobile sont dans ce cas. La construction marque des gains appréciables depuis le début de l'année. Les stocks des fabricants n'enregistrent que des hausses modestes, mais par contre les carnets de commande se remplissent d'une manière satisfaisante. Au total, la production industrielle est toujours orientée à la hausse, même si la cadence de la reprise a légèrement diminué récemment.

D'après l'enquête annuelle du ministère fédéral du Commerce et de l'Industrie, les projets d'investissement dans les secteurs privé et public devraient atteindre \$8,6 milliards en 1962 ou 6% de plus qu'en 1961. Ce sont les industries minières et métallurgiques qui enregistrent les progrès les plus significatifs. En revanche, on note une baisse des dépenses d'équipement dans les pipelines et les usines de traitement de gaz naturel. Régionalement, ce sont les provinces de Québec et d'Ontario qui devraient en bénéficier le plus. Bien que la réalisation des projets d'investissement soit susceptible d'être influencée par les fluctuations de la conjoncture, il est raisonnable d'espérer que ceux de cette année stimuleront la reprise économique.

Les résultats du commerce extérieur au début de 1962 autorisent à penser que le volume élevé des échanges extérieurs, qui a prévalu pendant presque toute l'année 1961, se maintient actuellement. C'est grâce à l'excédent du commerce extérieur (\$179 millions contre un déficit de \$145 millions en 1960) que la balance internationale des paiements a été moins déséquilibrée en 1961: elle accuse un déficit de \$989 millions, comparativement à \$1.217 millions en 1960. Par contre, les statistiques du commerce intérieur laissent toujours à désirer. Même si les consommateurs sont moins réticents, les ventes au détail n'enregistrent pour l'instant que des gains assez faibles par rapport à l'année dernière.

Malgré un certain ralentissement des investissements étrangers au Canada, sous toutes leurs formes, l'endettement total du Canada est passé de \$16,9 milliards en 1960 à \$18 milliards environ en 1961. Les participations étrangères dans l'industrie demeurent considérables: en 1959, environ 51% de toute l'industrie canadienne étaient la propriété de capitaux étrangers, contre 47% en 1954.

**ÉTUDE, PLACEMENT & GESTION
DE
TOUTES ASSURANCES**

Incendie • Auto • Responsabilité civile et patronale
Bris de glace, de machines, de chaudières • Vol
Pertes de bénéfices • Vie • Maladie • Fonds de pension
Groupe • Maritime et transports terrestres.

Hubert du Crest

Courtier d'assurance agréé

275 ouest, rue St-Jacques, Montréal
Tél.: VI. 9 - 5686



30 ans d'expérience,
dont 5 au Canada.

Sérieuses références à Montréal.

Cable : STARBER, Montréal

Telex 01-2169

Courtiers en Douane
Expéditeurs
Entreponeurs
Camionneurs
Agents Transitaires



**St. Arnaud & Bergevin
LIMITÉE**

118, rue St-Pierre, Montréal, P. Q.
Tél.: VI. 4 - 1561

Membre de la Chambre de Commerce Française au Canada



**Le trait d'union entre la France et le Canada
BANQUE CANADIENNE NATIONALE (France)**

37, RUE CAUMARTIN, PARIS

BANQUE CANADIENNE NATIONALE
Fondée en 1874

| | |
|------------------------|---------------|
| Capital | \$ 10,000,000 |
| Fonds de Réserve | \$ 34,000,000 |
| Actif, plus de | \$824,000,000 |

PLACE D'ARMES, MONTRÉAL
600 bureaux au Canada



NOTRE ASSEMBLÉE ANNUELLE

L'assemblée générale annuelle de la Chambre de Commerce Française au Canada a eu lieu le 20 mars à l'Hôtel Ritz Carlton de Montréal. Le nouveau conseil d'administration pour l'exercice 1962-63, présenté par le comité de nomination, a été approuvé. Nos lecteurs en trouveront la composition à la page 31.

L'ordre du jour comportait entre autres le rapport du trésorier, M. François Ducros, et celui du président, M. Jean Ponsot, sur les activités de notre Chambre en 1961. Nous publions ci-dessous ce dernier.

A l'issue de l'assemblée, M. Jacques Devinat, conseiller commercial et financier près l'ambassade de France à Ottawa, fit un bref exposé sur la situation économique en France et le commerce franco-canadien. Nous le publions à la page suivante.

RAPPORT DU PRÉSIDENT

Je ferai maintenant un bref compte-rendu sur les activités de la Chambre de Commerce Française au Canada au cours de l'année 1961. Nos activités peuvent se résumer comme suit :

Recrutement

Nous avons enregistré en 1961 l'adhésion de 10 nouvelles sociétés et de 20 nouveaux membres individuels. Votre Chambre compte actuellement 76 sociétés et 168 particuliers membres au Canada, et 220 membres adhérents en France, ce qui fait un total de 616 membres. Ces progrès méritent d'être soulignés, mais restent insuffisants. Il faudrait arriver à 100 sociétés au moins pour assurer l'équilibre de notre budget. Je compte sur votre appui.

Décès

Nous avons perdu en 1961 et au début de 1962 plusieurs de nos membres éminents. M. Marcel Nougier, dont l'activité en faveur de notre Chambre était inlassable, et qui était ancien président et membre d'honneur, est décédé le 18 août dernier. M. Joseph Asselin, vice-président de la Banque Mercantile du Canada, est également décédé en juillet. Enfin, nous avons perdu récemment M. Charles-Henri Marin, associé de la maison financière C. J. Hodgson & Co., de Montréal.

Secrétariat

Votre secrétariat a été actif. En liaison avec les services commerciaux de l'Ambassade, il a répondu à de nombreuses demandes d'information en provenance de la France et du Canada. 2.480 lettres ont été reçues et 6.927 ont été envoyées pendant l'année. Je tiens à remercier Monsieur Glorieux et Madame Quédrue pour leurs excellents services. Au nom de la Chambre, je remercie également MM. Vibien et Devinat de l'appui qu'ils nous ont apporté.

Revue et Bulletin

Comme nous vous l'avons annoncé l'an dernier à notre assemblée annuelle, notre revue est publiée tous les deux mois depuis le début de 1962. Cette amélioration



M. Jean Ponsot entre M. Francis Lacoste et Jacques Devinat

n'a pu être réalisée que grâce au concours de M. Henry Mhun, qui dirige la revue, et du comité de la revue. Nous les en remercions.

Le conseil vient de décider de publier tous les mois un court bulletin d'informations qui, en plus de la revue bimestrielle, apportera à nos membres certains renseignements susceptibles d'intéresser leurs activités professionnelles.

Réunions

Les divers comités de votre Chambre se sont réunis régulièrement, notamment ceux de la revue, du recrutement, des manifestations et du bulletin. Enfin votre conseil a tenu une réunion par mois.

Déjeuners-causeries

13 janvier 1961 : M. Guy de BERG, Représentant général de la Compagnie Générale Transatlantique pour les Etats-Unis, le Canada et le Mexique et Président de la Chambre de Commerce Française aux Etats-Unis, nous a parlé de la Cie Générale Transatlantique.

27 février 1961 : M. J. A. Roberts, Sous-Ministre du Commerce auprès du Gouvernement Fédéral à

Ottawa. « Les relations du Canada avec le marché commun ».

2 mai 1961 : M. Paul Flamand, Directeur des Editions du Seuil, à Paris, a fait un exposé : « Le métier d'éditeur ».

14 juin 1961 : L'Honorable Léon Balcer, Ministre Fédéral des Transports : « Transport Maritime et Construction navale au Canada ».

20 septembre 1961 : M. Olivier Moreau-Néret. Membre de l'Institut, Président du Crédit Lyonnais, Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien, a fait un exposé sur « La Jeunesse de la France ».

30 octobre 1961 : L'Honorable Georges Lapalme, Procureur Général de la Province de Québec, Ministre des Affaires Culturelles, nous a parlé des « Relations France Québec ».

12 décembre 1961 : Me Jean Drapeau, maire de Montréal, causerie sur « La vocation internationale de Montréal ».

Enfin le 30 novembre notre Chambre a fêté son 75e anniversaire au cours d'un diner dansant. Cette manifestation, qui a été un grand succès, a réuni 345 personnes, et nous avons dû en refuser près de 150. Etant donné le succès de cette soirée française, nous envisageons de la rendre annuelle.



COMME...

L comme LA PAIX
A comme ASSURANCES
P comme PROTECTION
A comme AUTOMOBILE
I comme INCENDIE
X comme... Il vous plaira !

LA PAIX

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

vous servira COMME...

Aucune autre Compagnie ne le fera !

465 St-Jean, Montréal — — Tél. VI 4-8632

“L'organisation des affaires au CANADA”

Une brochure qui répond aux questions des hommes d'affaires sur :

- l'impôt sur les bénéfices commerciaux et autres taxes commerciales
- les taxes de vente
- l'impôt sur le revenu personnel
- les droits de succession
- l'administration d'une succursale au Canada
- l'établissement d'une entreprise au Canada
(entreprise individuelle, société en nom collectif ou à responsabilité limitée)

Pour en obtenir un exemplaire, écrivez à La Banque Royale du Canada (France), 3, rue Scribe, Paris. Au Canada, écrivez au Service Commercial-Industriel, La Banque Royale du Canada, 360, rue St-Jacques, Montréal, Qué.



LA BANQUE ROYALE DU CANADA

plus de \$4 milliards d'actif

Plus de 1,000 succursales au Canada, aux Antilles et en Amérique du Sud. Bureaux à New-York, Londres et Paris. Représentants à Chicago, Dallas, Los Angeles et Hong-Kong.

LA SITUATION ÉCONOMIQUE EN FRANCE ET LE COMMERCE FRANCO-CANADIEN

par Jacques Devinat

Il est banal de parler du miracle économique allemand. Bientôt il sera aussi banal de parler du redressement de l'économie française. Mais il est bon de rappeler brièvement en quoi il consiste.

Avant 1939 stagnation d'une économie appuyée sur une situation démographique désastreuse et isolée du monde par de formidables barrières douanières.

Puis la guerre et l'occupation laissèrent le pays dans un tel état que beaucoup, même parmi nos amis, considéraient notre éclipse comme définitive.

Pourtant en 1953, la production française retrouve son plus haut niveau d'avant guerre. En 1957, elle a doublé par rapport à 1938.

Aujourd'hui nous produisons

- quatre fois plus d'électricité, de ciment, d'automobiles qu'avant la guerre
- presque trois fois plus d'acier
- trois fois plus de produits chimiques.
- Au cours des dix dernières années, l'ensemble des industries mécaniques et électriques a multiplié sa production par deux fois et demie.

A la base de ce redressement, il y a, semble-t-il, deux facteurs essentiels. L'un, le rétablissement de la situation démographique, fait que de 42 millions d'habitants dont l'âge moyen allait en s'accroissant, la population est passée malgré les pertes dues à la guerre à 46 millions cette année et compte une forte proportion de jeunes.

L'autre est le prodigieux effort d'investissement amorcé grâce à la générosité des Américains et poursuivi dans l'ordre à travers les plans successifs de modernisation et d'équipement. C'est, bon an mal an, le cinquième de son revenu annuel que notre pays a consacré à refaire et à développer ses installations industrielles, ses laboratoires de recherches, son agriculture.

Le redressement ainsi rendu possible s'est développé grâce à la concurrence et même à l'esprit de compétition retrouvé par les producteurs français.

Ceci m'amène à examiner la situation du commerce extérieur.

Avant la guerre, grâce au revenu de ses investissements, la France, abritée derrière ses barrières douanières, pouvait se permettre d'être peu compétitive. Ses exportations ne représentaient que les deux tiers de ses importations.

Dans les années qui ont suivi la guerre, les nécessités de la reconstruction ont longtemps obligé à des achats plus élevés que le montant que pouvaient atteindre nos ventes. Nos déficits commerciaux se sont accu-

M. Jacques Devinat, conseiller commercial et financier près l'Ambassade de France à Ottawa, est né en 1918 à Cannes. Docteur en droit, Licencié ès lettres, Diplômé de l'École Libre des Sciences Politiques. Est entré au service de l'Expansion Economique à l'Étranger en 1945 et a poursuivi sa carrière d'Attaché, puis de Conseiller Commercial, à Washington et à Montevideo. De 1948 à 1952 il est membre de la délégation française aux Nations-Unies. En 1952, il est chargé de Mission au cabinet du ministre du Commerce et en 1953 du Secrétariat d'Etat aux Affaires Economiques. Chevalier de la Légion d'Honneur, Croix de Guerre. M. Devinat est le fils de Paul Devinat, ancien ministre.



mulés et nos dettes se sont accrues. Jusqu'en 1958 nous achetions encore chaque année pour 400 à 500 milliards d'anciens francs de plus que nous ne vendions à l'étranger.

En 1959, première année du Marché Commun, grâce aux mesures appliquées par M. Pinay, l'expansion a été freinée et les importations ont diminué de près de 100 milliards. Du même coup nos prix sont devenus compétitifs et nos exportations se sont accrues de 327 milliards, soit 20%. Le déficit subsistant n'atteignait que 13 milliards $\frac{1}{2}$. L'équilibre de nos échanges était rétabli à 99%.

En 1960, seconde année du marché commun, la libération des échanges devient presque totale, cependant que de nombreux droits de douane sont abaissés. Ne peut-on craindre que la concurrence accrue des produits étrangers ne provoque un accroissement massif des importations ? Cet accroissement se produit, en fait, il est énorme. En un an, nos achats de produits étrangers augmentent de 25%. Mais nos exportations ont, elles aussi, bénéficié de la libération des échanges et la concurrence les a stimulées. Grâce aux efforts de productivité les prix français sont toujours compétitifs et nos exportations augmentent-elles aussi, en 1960, dans la proportion impressionnante de 25%. Le pour-

centage de couverture des importations par les exportations reste de 99%, mais il porte sur un volume d'échange beaucoup plus élevé que l'année d'avant.

Nous arrivons à 1961. L'année commence mal. En janvier et février les échanges sont en baisse et ils sont déficitaires. En mars, brusque reprise, qui se poursuivra ensuite sans relâche.

Les chiffres de l'année 1961 ont été annoncés le 8 février par le Ministre des Finances. Les importations de l'étranger ont augmenté de 7%, mais les exportations, qui avaient déjà progressé de près de 50% en 1959 et 1960, se sont encore accrues de 11%. Elles dépassent les importations de 713 millions de NF et, pour la première fois depuis 35 ans, l'équilibre de la balance commerciale avec l'étranger est assuré. Le pourcentage de couverture s'établit à 103%. Nos exportations totales pour 1961, sur l'étranger et la zone franc, atteignent 35 milliards $\frac{1}{2}$ de NF, soit en chiffres ronds 7 milliards $\frac{1}{2}$ de \$ canadiens, et couvrent les importations globales à 108%.

Le commerce Franco-Canadien

Comment ces progrès étonnants se sont-ils traduits dans le domaine des échanges franco-canadiens ?

Hélas, beaucoup reste à faire.

Voyons les faits :

D'après les statistiques françaises, car celles du Bureau Fédéral de la Statistique sont en retard cette année à cause d'un changement de nomenclature, la France a exporté au Canada pour :

264 millions de NF ou 54 millions de \$ canadiens en 1961 contre 260 millions de NF ou 52 millions de \$ canadiens en 1960. En dollars, le progrès est de près de 4% en raison de la dévaluation canadienne. Mais en NF, il est seulement de 1 $\frac{1}{2}$ %. Encore une fois, il s'agit de chiffres français qui diffèrent très légèrement des chiffres canadiens. Mais nous pouvons retenir que nos exportations sur le Canada en 1961 ont à peine progressé sur 1960. Elles restent inférieures à nos ventes de 1959, année record à cause des expéditions d'automobiles.

Quant aux importations de produits canadiens en France, elles sont restées presque exactement, en NF, au montant de 1960 et représentent environ 50% de plus que nos exportations.

La France envoie au Canada moins de 1% de ses exportations, 0,74% exactement, et cela représente également un petit peu moins de 1% des achats canadiens dans le monde. Et le Canada, en sens inverse, fournit à la France un peu moins de 1 $\frac{1}{2}$ % de ce qu'elle importe de toutes provenances.

Ces chiffres sont presque ridicules si l'on songe que la France et le Canada occupent respectivement, par le volume de leurs échanges extérieurs, la quatrième et la cinquième place dans le monde.

Il est clair que les exportateurs français n'ont pas encore fait sur le Canada l'effort d'expansion qui a donné ailleurs, et notamment en Europe, les résultats spectaculaires que j'ai rappelés tout à l'heure.

L'examen détaillé des statistiques de 1961 comparées à celles de 1960 justifie cependant certains espoirs.

Il montre en effet que le montant global des exportations françaises vers le Canada a pu augmenter légèrement malgré une nouvelle baisse du principal poste, celui qui tient la vedette depuis 1958, je veux dire les automobiles.

D'autres postes ont dû par conséquent monter dans une proportion appréciable.

Il en va ainsi des livres et publications périodiques dont les ventes continuent à se développer régulièrement; elles ont plus que doublé depuis 1957.

Les boissons alcoolisées ont augmenté de près de 50% depuis la même année.

Les machines ont augmenté de 50% par rapport à 1960 mais n'ont pas retrouvé le niveau très élevé de 1957.

Les tubes d'acier poursuivent une progression rapide et régulière depuis 4 ans, mais là encore nous sommes loin du record de 1957.

Pour le poste vedette, celui des automobiles, nous pouvons espérer un arrêt de la baisse et même une amélioration en 1962. En effet, les importateurs ont écoulé les stocks anormaux qui les encombraient encore au début de 1961, et plusieurs d'entre eux ont entrepris un gros effort de réorganisation commerciale. Nos modèles devraient participer à la reprise du commerce de l'automobile au Canada.

Mais c'est de l'effort à venir de nos exportateurs, et, par conséquent, du vôtre, Messieurs, que dépend notre véritable chance de prendre sur le marché canadien une place à notre mesure. La reprise économique au Canada, la tendance mondiale au libéralisme, le resserrement des liens économiques de la France notamment avec le Québec et enfin les perspectives de réduction de la préférence impériale constituent un ensemble de conditions favorables au développement de nos échanges avec ce grand pays.

Sachons faire l'effort nécessaire pour en profiter.



Pour rendez-vous :
M. PIERRE LE MERCIER
VI. 9 - 5241

M. SHUCHAT FUR CO. LTD.

ont le plaisir de vous annoncer l'ouverture de leur

SALON FRANÇAIS

sous l'habile direction de

M. PIERRE LE MERCIER de Paris, Fourreur-Couturier
Diplômé des Beaux-Arts et de la Chambre des Métiers d'Angers,
qui aura l'avantage de vous présenter les dernières créations de
NINA RICCI • PIERRE CARDON • SEYMOUR • CARVEN

Transformations sur les modèles de la dernière collection dont actuellement
solde des Originaux.

2015 DE LA MONTAGNE (Angle Burnside)

— MONTRÉAL

SIX ANS DE SERVICE DIPLOMATIQUE AU CANADA

par Son Excellence M. Francis Lacoste

L'invité d'honneur de notre dernier déjeuner au Ritz Carlton, le 20 mars, était Son Excellence M. Francis Lacoste, qui s'est adressé pour la dernière fois aux membres de la Chambre de Commerce Française au Canada, avant son départ pour Bruxelles. L'ambassadeur de France à Ottawa, qui a été l'objet d'une réception des plus chaleureuses et des plus cordiales, a choisi de faire quelques réflexions sur sa carrière au Canada, que nous reproduisons ci-dessous. Notre président, M. Jean Ponsot, dont le texte figure à la page suivante, a tenu à rappeler d'abord le rôle actif qu'a joué M. Lacoste au sein de notre Chambre et comme représentant de la France au Canada.

C'est aujourd'hui ma dernière apparition devant vous comme ambassadeur de France, et je crois bien aussi ma dernière apparition publique devant un auditoire montréalais. J'ai eu, ex officio, comme on dit, c'est-à-dire par le simple fait que j'étais à la tête de la mission diplomatique que la France entretient dans la capitale fédérale du Canada, le privilège d'être admis à la présidence d'honneur de votre Compagnie.

Malgré la distance, malgré la multiplicité des charges qui incombent à tout représentant d'une grande Nation, et particulièrement à celui de la France en cet immense Pays canadien, à cause de ses dimensions mêmes et de l'originalité de sa structure politique, je me suis efforcé de mettre dans cette présidence au moins un semblant de réalité : caractère honorifique de la fonction, j'ai voulu ajouter un peu de substance. J'espère donc que vous ne m'aurez pas trouvé trop « désincarné », trop souvent « in absentia » trop souvent « contumace ». En tout cas, même si les jongleries de calendrier, parfois aussi les acrobaties de coureur automobile, auxquelles je me suis livré pour vous, n'ont pu suffire à faire de moi un participant régulier, ni même vraiment « actif », à vos travaux, du moins ne m'avez-vous pas condamné, et m'avez-vous même accordé, mieux que votre indulgence, le bénéfice de votre sympathie. Soyez-en, Messieurs, sincèrement remerciés.

Nous avons entendu ce matin, de la bouche du conseiller de l'Ambassade de France spécialement chargé des affaires économiques, un excellent exposé sur l'histoire récente, et sur l'état actuel des relations commerciales franco-canadiennes. Et il serait aussi malséant de ma part, que superflu, et fastidieux pour vous, de revenir sur un sujet déjà parfaitement traité, et donc parfaitement connu.

Mais il est un autre thème, d'une importance capitale dans le monde contemporain, et dont l'incidence sur l'économie canadienne est d'une brûlante actualité, dont je voudrais, à ce point, vous dire au moins un mot, le Marché commun.

Sans doute un discours d'adieux est-il l'occasion de parler sentiment, plutôt que courbes et statistiques, même lorsque les amis que l'on quitte sont parmi les plus importants hommes d'affaires du Pays. Mais j'espère que vous ne trouverez pas choquant, et que même vous jugerez à propos, que je vous entretienne, précisément en cette circonstance, d'un sujet considérable, qui vous intéresse au premier chef, et qui, à fort juste titre, et de manière bien compréhensible, vous préoccupe, je le sais, profondément.



Son Exc. M. Francis Lacoste

C'est, naturellement, sans prétention scientifique, sans vouloir jouer, devant les hommes du métier que vous êtes, à l'économiste, que je veux, en quelques mots très généreux, vous soumettre à ce propos une ou deux réflexions simples, qui procèdent, bien plutôt que de technique économique, d'une vue d'ensemble de ce sujet si complexe.

Non seulement la science, mais la pratique médicale, ont connu, au cours de ces trente ou quarante dernières années, deux phases remarquables dans leur évolution. Au cours de la première on a vu s'élever rapidement, au dessus du médecin de quartier dans les villes, et du médecin de campagne, « le » spécialiste, le spécialiste de tout, mais de tout en détail : un spécialiste pour ceci, et un autre pour cela, et la spécialisation, en soi si désirable, si justifiée, si bienfaisante, si nécessaire, pourvu qu'elle se contint dans des limites raisonnables, a été poussée de plus en plus loin, jusqu'au point où certains médecins ou chirurgiens ne se sont plus occupés désormais, pendant toute leur carrière, que d'un seul petit sujet, rigoureusement délimité : ils opéraient sur des patients dont ils ne connaissaient rien qu'un certain de leurs maux dont parfois, dans certains cas extrêmes, ils ne voyaient même pas le visage, ils travaillaient, pour ainsi dire, à la chaîne, comme un ouvrier de chez Ford, montant et remontant indéfiniment la même pièce de carburateur ou d'équipement électrique.

Puis, une réaction s'est produite contre ce règne abusivement absolu du spécialiste, et le « general practitioner » a fait son apparition, c'est le médecin de campagne d'autrefois, « glorifié ». Il s'occupe de l'ensemble, et rien que de l'ensemble. Il est, à son tour, devenu un spécialiste, mais un spécialiste de la généralité, et sa spécialité est précisément de n'en avoir pas.

Les diplomates, messieurs, lorsque leur carrière ne les a pas trop spécialisés eux-mêmes, par exemple dans le traitement de certaines maladies jusqu'à présent incurables, comme ce que l'on pourrait appeler l'armement galopant, les diplomates sont des « general practitioners ». Et vous souffrirez que, plus modestement, le médecin de campagne que je suis, vous livre une ou deux pensées, simples et sommaires, sur cet énorme phénomène biologique international que représente aujourd'hui le Marché commun européen.

Lorsque, tout au début de l'entrée en existence de cette immense entreprise, à tant d'égards si profondément révolutionnaire, l'opinion canadienne a commencé à prendre connaissance de sa constitution et de ses buts, la première réaction, même des milieux les plus intéressés, a été faite surtout de scepticisme : les objectifs étaient si vastes, paraissaient si lointains, d'un abord si difficile ! Bien sûr, quelques-uns, se demandant légitimement quelles pourraient en être, éventuellement, les conséquences pour l'économie canadienne, avaient commencé à s'en préoccuper : « what is there in it for us ? they wondered. And even then, their impression was rather dim. But most people just shrugged it off, as something yet too uncertain, and, any way, too distant, to be worth worrying about.

And in certain circles, among the most enlightened, there was this thought : « The time may come, when this new thing may hurt us. We shall then see what we should do about it. But even that is not sure.

And in the meantime, if there were any chance that it might help Europe politically, that it might make it a stronger partner for the U.S., the U.K., the Commonwealth, and therefore, ourselves, then we should be all for it. »

Ensuite, le temps a passé, le Marché commun s'est développé et, d'une manière assez étonnante, il semble qu'il ait été un peu oublié « Business was as usual . . . »

The real shocker came when it was learned of Prime Minister MacMillan's historic decision to make a determined bid for association with the Common Market, and to request the opening of formal negotiations to that effect.

La secousse psychologique que cet événement réellement extraordinaire produisit, non seulement dans le Royaume-Uni, mais dans tout le Commonwealth, même dans ses parties non « blanches », mais singulièrement dans les anciens « white Dominions », Canada en tête, ébranla jusqu'aux fondements ce splendide édifice, moral et spirituel autant que politique, qui joue dans le monde, depuis tant d'années, un rôle capital, et qui rayonne autant son influence au dehors qu'il irradie son inspiration au dedans de lui-même. Héritier merveilleusement libéral, merveilleusement éclairé, de cet ancien Empire britannique, comparable dans sa puissance à l'ancien Empire romain, dans son prestige au Saint Empire Romain Germanique, dans son étendue aux immenses domaines de l'Espagne et du Portugal qui s'étaient jadis partagé le monde, le Commonwealth

survivrait-il intact à une diminution massive, sinon à la disparition éventuelle, de son substratum économique ? Telle était la question qui se posait alors, avec une angoissante, une douloureuse intensité, au Canada officiel, au monde politique et au monde économique tout entiers, ainsi qu'à une foule de ces gens sans position importante qui, au Canada comme en toute véritable démocratie, forment une part essentielle de l'opinion, et qui, dans ce pays demeurent sentimentalement attachés, avec tant de ferveur, à ce lien prestigieux, magique, qui les rattache à une Couronne vénérée, à ce qui fut et reste pour tant d'entre eux la Mère Patrie, et dans un cadre encore bien plus vaste, par delà les Sept Mers, aux cinq parties du Monde.

Devant ce trouble si naturel, quelles réponses vous faire ? Il y a, bien sûr, d'abord, la réponse de Londres. Elle a été prononcée par les voix les plus respectables, les plus autorisées, celle du Premier Ministre lui-même, et ici, celle de cet homme remarquable, de ce grand industriel, de cet homme d'Etat, de cet ancien Chancelier de l'Échiquier qu'est Lord Amory, choisi spécialement, pour représenter le Royaume-Uni au Canada, comme Haut-Commissaire, à cause de l'autorité exceptionnelle avec laquelle il pourrait exposer les vues du Gouvernement britannique sur ce brûlant sujet. Il l'a dit, il le répète à tous les échos, d'un bout à l'autre du Pays : la Grande-Bretagne doit, d'une manière ou d'une autre, s'associer au Marché commun. Et si nous, les Six Membres de cette Organisation sans précédent, avons accepté d'entrer en négociations avec elle, c'est bien parce que nous comprenons cette nécessité, parce que nous apercevons l'importance d'un accord avec elle sur ce sujet.

Je crois, quant à moi, qu'il y a lieu d'escompter qu'un tel accord a des chances raisonnables, des chances sérieuses, d'intervenir, malgré l'extrême difficulté des problèmes qu'il faut encore résoudre pour le rendre possible.

« Mais nous, les autres membres du Commonwealth, diront les Canadiens, et je compte parmi leur nombre, en l'occurrence, les hommes d'affaires français qui vivent et qui travaillent dans ce Pays — qu'advient-il de nous dans cette affaire ? »

Ma réponse sera en trois temps :

D'abord, il faut considérer ce Marché commun, non tant comme un sujet de discussion, sur l'avenir duquel la discussion précisément pourrait avoir quelque influence. Le Marché commun est désormais « a fact of life », meaning : one with which one has to live, whether one likes it or not. C'est comme un gros obus de la première guerre mondiale, à une époque où l'on ne « télécommandait » rien encore : « Coup parti », disaient les artilleurs, signifiant par là que la trajectoire était désormais inexorable, et qu'eux, en tout cas, ni l'ennemi non plus, n'y pouvaient rien. Cette force formidable, qui soulève simultanément l'économie de six parmi les plus puissants pays de l'Europe occidentale, ne peut être arrêtée. Il est difficile de déterminer quel sera au juste le chemin qu'elle suivra, surtout au delà des quelques toutes prochaines années. Cependant, il semble, autant qu'on puisse le prévoir, qu'il doive s'agir d'un « boom » non seulement spectaculaire, mais continue.

The second point which I want to make concerns the proposed enlargements of the Common Market.

Suite à la page 12

Allocution de M. Jean Ponsot, en l'honneur de

Son Excellence M. Francis Lacoste, Ambassadeur de France

On ne présente pas l'Ambassadeur de France; sur-tout comme c'est le cas, lorsqu'un long séjour en ce pays a permis à Votre Excellence de fréquentes et utiles rencontres avec un grand nombre de nos membres. Aussi n'est-ce pas avec cette intention que je me lève.

C'est aujourd'hui une occasion solennelle.

Notre Chambre est réunie pour la dernière fois autour de son Président d'honneur; il m'a paru juste de témoigner au nom de tous de la reconnaissance qui envers lui nous anime.

Cette reconnaissance va d'abord au Représentant de la France. Il y a six ans et quatre mois, vous arriviez, Monsieur l'Ambassadeur, à Ottawa. Nous savions que de hautes responsabilités vous avaient sur ce Continent-ci et sur d'autres préparé à votre nouvelle mission. Ce que nous ne savions pas, c'est la façon dont vous entendiez cette mission et la manière dont vous alliez l'accomplir. Vous n'eûtes d'abord de cesse que vous ne connaissiez parfaitement le pays dont vous aviez la charge. Vous l'exploriez de l'Est à l'Ouest d'abord ce qui n'est déjà pas si commun; puis du Nord au Sud ensuite ce qui est tout à fait inhabituel. Des villes aussi éloignées que Aklavik, Dawson City par exemple, saluèrent la plupart pour la première fois le Représentant de notre Pays. Il n'est pas un endroit de quelque importance dont vous n'ayez rencontré les responsables municipaux, économiques, politiques. Car au delà des paysages, vous saviez trouver les hommes et leur parler. Il faut dire ici la chaleur, l'affection de ce contact. Vous saviez écouter plutôt qu'enseigner, comprendre et aimer plutôt que juger. Vous étiez l'image d'une France libre, humaine, accueillante à tous. Nulle tâche compatible avec votre fonction ne vous a rebuté; présidant ici une réunion en fin de matinée, vous inauguriez là une manifestation 500 milles plus loin dans l'après-midi pour vous retrouver à prononcer un discours en une troisième ville dans la soirée et après quatre heures de nuit à Ottawa reprendre avant l'aube le travail de bureau délaissé la veille; car il ne s'agissait pas que de voyages.

Des préoccupations de toutes sortes assaillent l'Ambassadeur d'une grande puissance. Il faut nouer et maintenir des liens diplomatiques, politiques, sociaux, économiques culturels, militaires, financiers . . . j'en passe, avec le pays intéressé. Il faut savoir aussi bien présenter un défilé de mode que négocier des droits aériens, aussi bien disserter et ratifier un traité de commerce que conférer une décoration ou un grade, aussi bien inaugurer une manifestation que recevoir son Chef d'Etat.

Cela, tout cela et bien plus encore, vous l'avez fait. Je n'en veux pour témoignage que la pluralité et l'éclat inusité des réceptions qui sont partout données à l'occasion de votre départ.

Voilà quel était votre rôle officiel, la plus grande part de vos préoccupations, pas cependant la seule. Sans que cela soit écrit dans les textes, et sans qu'un mandat détaillé lui soit donné, un Ambassadeur prend en effet généralement à charge dans le pays où il se trouve la communauté formée par les ressortissants du pays qu'il représente. Cette prise en charge est d'autant plus complexe qu'il n'a pas d'autorité directe sur ses compatriotes. Il doit agir par son ascendant, par son influence personnelle.

Je dois ici indiquer avec quelle sollicitude, quelle paternelle affection vous avez joué ce rôle particulièrement difficile auprès de Français. Vous avez su animer nos mouvements, sans jamais les diriger, susciter les initiatives sans jamais les prendre, conseiller les hommes sans jamais les commander.

Il n'est pas un problème qui vous ait laissé indifférent. Car au delà des grands talents de l'Ambassadeur, des brillantes qualités de l'esprit cultivé, tous ceux qui l'ont voulu ont trouvé l'homme au coeur enthousiaste et chaud, l'homme fraternel et vrai, l'aîné qui vous donnait le meilleur avant de vous demander quoi que ce soit.

Il ne faut enfin, puisque je parle en tant que Président actif de cette Chambre, vous dire notre gratitude en tant que Président d'Honneur, un groupement comme le nôtre où les dirigeants changent tous les ans ou tous les deux ans a besoin pour assurer sa continuité d'une présence plus constante; au-dessus des Ministres et des Députés élus, il faut en quelque sorte un souverain qui règne, un Roi. Vous avez été Monsieur l'Ambassadeur ce Roi. Sans gouverner directement, ce qui était notre rôle, vous avez représenté la tradition des années passées, mais aussi la préfiguration des années futures; je n'en veux pour exemple que les consignes que vous avez laissées à l'occasion de notre 75ème Anniversaire.

Passé, avenir, vous avez dominé nos problèmes, transcendé nos routines quotidiennes. Et parce que vous pensiez plus loin, et parce que vous voyiez plus haut, vous avez éclairé nos routes. Voici je crois quel fut auprès de nous l'essentiel de votre rôle.

Et maintenant, c'est terminé. Voici que le soir se lève sur cette grande journée de six ans que nous avons vécue ensemble; voici que d'autres missions vous ont été assignées; voici qu'à jamais vous quitterez cette terre, ces hommes dont vous avez d'une certaine façon assumé la paternité.

Peut-être alors, le dernier adieu prononcé, revenant à nos occupations avec un peu de tristesse, nous apercevrons mieux grâce à votre présence passée ce que sont ces deux Patries lumineuses au service desquelles nous consacrons notre vie: Le Canada et la France.

not only the U.K., but others which some have contemplated, after being so hostile to the whole project, according to which this and that Country in Europe, and even this and that Country of this side of the Atlantic, North or South, could have joined the Organization. The point is that the elaboration of the Common Market as it now stands has been unbelievably difficult. At first, only a few visionaries could think it feasible. And the beginnings were incredibly slow and thorny. Even to-day, you could see, at the turn of the year, what frightful problems had to be overcome before the next stage could be accomplished.

Now, what has been nearly impossible with Six, would probably have been quite impossible, if attempted with a larger group of partners. This really was, as the saying goes, all that the traffic could bear. Look, for instance, at the case of Switzerland, wedged between France, Germany and Italy. Did it make much sense for her to join that famous Group of the Seven, in which she was supposed to do her privileged trading, among others, with Sweden at the one end, and Portugal at the other? Would it not have seemed more natural for her, and for the Six, to enter immediately into direct partnership? There were, of course, political reasons to preclude this, due to her permanent, constitutional neutrality. But the economic objection was perhaps just as great. To make a going concern of the Common Market, you must not run the risk of wrecking it by swamping it with additional, insuperable complications. Frankly, I do not see, I do not think that any one really sees, in the predictable future, an entry, as full-fledged partners, of South American, or even of North American Countries, in the Brussels organization.

Mon troisième et dernier point, c'est qu'il n'y a cependant nullement lieu, pour un pays comme le Canada, de s'assombrir en présence de cet extraordinaire événement qu'est la réussite effective du Marché commun. S'il n'est pas encore prévisible, il semble du moins concevable, qu'à terme, cette notion d'une « North Atlantic Community », dont il est déjà question depuis quelque temps, pourra commencer à prendre forme, pour le plus grand bénéfice à la fois des Pays de l'Europe occidentale et de ceux du Continent nord-américain.

Et de toute manière, ces derniers ne peuvent attendre, pour eux-mêmes, que d'heureux effets d'un développement dans lequel il paraît actuellement assuré que le groupe des Six Pays européens, éventuellement assorti de quelques autres États européens « associés » sera pour les pays d'outremer, et spécialement pour ceux d'Amérique du Nord un plus puissant, plus vaste, et plus profitable partenaire, que la somme totale des marchés communs nationaux des États participants.

Mon cher Président, mes chers amis, c'est sur cette note finale, optimiste, que votre président d'honneur, un peu tristement sortant, va vous quitter.

Je vous remercie une fois de plus de l'accueil si amical, si chaleureux, que vous m'avez toujours accordé.

Et bannissant résolument toute mélancolie, je vous dis, à chacun et à tous « au revoir ».

Prés. Jacques Racine

C. E. Racine & Cie

LIMITÉE

1909-1962

Courtiers en Douane
et Transitaires



Edifice Board of Trade
300, rue du Saint-Sacrement
Montréal I

Téléphone : VI. 9 - 5291



POULENC

LIMITÉE

spécialités thérapeutiques de choix



8580 Esplanade

Montréal

PROGRÈS DE L'INDUSTRIE PÉTROLIÈRE AU CANADA

Après une période difficile d'adaptation, l'industrie pétrolière canadienne a repris son essor en 1961 et le poursuivra probablement en 1962. Henry Mhun, économiste-conseil, fait le point de la situation.

L'une des surprises agréables de l'année 1961, dans le domaine économique, aura été la nette amélioration de l'industrie pétrolière. On sait que les résultats médiocres enregistrés par celle-ci en 1959 et 1960 avaient amené le gouvernement, il y a un an, à fixer des objectifs précis de production, dans le cadre d'une politique nationale pétrolière.

Pour 1961, cet objectif était de 640.000 barils par jour. Par rapport au niveau de 1960, soit 545.000 barils, ce palier représentait donc, pour la première année d'application de la politique en question, un progrès de plus de 17 p.c. Dans l'ensemble, il convient de le rappeler, les observateurs qualifiés étaient assez sceptiques sur les chances d'atteindre cet objectif. Il est vrai qu'il y a un an, l'économie nord-américaine n'était pas encore sortie de la dernière régression : la conjoncture demeurait incertaine.

Contre toute attente, les niveaux fixés par Ottawa ont été non seulement atteints, mais légèrement dépassés. La production de pétrole brut et de produits condensés s'est chiffrée en 1961 par une moyenne journalière de 642.000 barils. C'est un nouveau record et une augmentation de près de 100.000 barils par jour et de 18 p.c. environ sur 1960.

A quoi est dû ce succès ? Dans une très large mesure, aux exportations aux Etats-Unis. Celles-ci ont progressé, entre 1960 et 1961, de 113.000 à 180.000 barils par jour, et ont absorbé les deux tiers environ de l'accroissement de la production canadienne. C'est toujours sur le marché « naturel » de la région de Puget Sound, à proximité de la côte du Pacifique, que le Canada exporte la plus grande partie de son brut. Mais il en écoule également dans le district de Saint-Paul dans le middle-west, et dans les régions de Detroit et de Buffalo.

Cette pénétration accrue sur le marché américain n'a pas manqué de susciter des inquiétudes dans les milieux pétroliers des Etats-Unis, et le secrétaire à l'Intérieur, M. Udall, s'en est fait le porte-parole à plusieurs reprises. La menace d'une réimposition des quotas d'importation a même été évoquée, mais il est peu probable qu'elle soit mise à exécution — cette année du moins. La reprise des affaires aux Etats-Unis place en effet les producteurs américains dans une meilleure position. Par ailleurs, il est probable que les exportations canadiennes s'accroîtront moins rapidement cette année.

Le raffermissement de la demande du marché domestique, qui s'inscrit lui-même dans le cadre de l'amé-

lioration générale de la conjoncture, a stimulé de son côté la production. Le marché local a absorbé approximativement un tiers de l'augmentation de l'extraction en 1961, ce qui représente 30.000 barils environ, dont 25.000 pour la seule province de l'Ontario.

L'accroissement de la production de brut a eu pour effet d'améliorer dans l'ensemble les résultats financiers des sociétés pétrolières producteurs indépendants et des compagnies intégrées et de provoquer un regain de confiance dans les perspectives de l'industrie pétrolière canadienne. Les sociétés ont également tiré profit de la hausse des prix du brut et de l'essence, d'une progression de 35 p.c. des ventes de gaz naturel et enfin de la dévalorisation du dollar canadien, qui s'est traduite par une hausse correspondante des bénéfices sur les exportations de brut.

C'est dans le domaine du raffinage et de la vente au détail que les sociétés intégrées enregistrent les résultats les moins satisfaisants, en raison surtout d'une concurrence très vive qui subsiste sur le marché. Les ventes de produits raffinés s'élèvent d'une manière favorable, mais les marges bénéficiaires tendent toujours à se rétrécir.

Il faut souligner également que malgré la reprise de la production en 1961, les forages et les activités d'ex-



Pose d'un oléoduc en pleine forêt.

ploration ont relativement peu progressé ces derniers temps. Aucun champ pétrolière d'importance n'a été découvert au Canada depuis quelques années. Et les importations de brut, en provenance surtout du Venezuela, restent considérables : 370.000 barils par jour en 1961, soit presque 60 p.c. de l'extraction au Canada.

Comme nous le précisons plus haut, les ventes de gaz naturel se sont beaucoup accrues. Les exportations vers la Californie viennent de débiter et, de ce côté, les perspectives sont encourageantes. Les ventes totales pourraient se chiffrer cette année à une moyenne quotidienne de 2,1 milliards de pieds cubes, en comparaison de 1,5 milliard en 1961, contribuant ainsi au chiffre d'affaires et au profit des producteurs de pétrole et de gaz.

Les sociétés de pipe-lines ont profité pleinement de l'amélioration de la production, de l'exportation et de la consommation locale, tant en ce qui concerne le pétrole

que le gaz naturel. Les deux principaux oléoducs ont même majoré leurs dividendes en 1961.

Même si les exportations progressent moins cette année que l'an dernier, l'année 1962 devrait être bonne. On peut prévoir une hausse de la production de brut de l'ordre de 12 p.c., majoration qui représente 80.000 barils par jour. Les raffineries canadiennes en absorberont probablement de 40 à 50.000 barils. Dès l'an prochain, la demande sera renforcée par l'accroissement de 56.000 barils par jour de la capacité de raffinage de la province d'Ontario, par suite de l'agrandissement de certaines usines et la construction de nouvelles. Cela permettra sans doute de supprimer les approvisionnements en provenance de Montréal, sur le marché ontarien, et de les remplacer par des produits de l'Ouest canadien. La pénétration du marché canadien par le brut des Prairies est donc en bonne voie et les perspectives de l'industrie pétrolière canadienne, pour 1962 et 1963, sont prometteuses.

POUR
ALLER
EN
FRANCE...
VOYAGEZ
À LA
FRANÇAISE

À BORD
du
FRANCE

" Le plus long paquebot du monde "

Vous trouverez

GRAND CONFORT
EN CLASSE TOURISTE
GRAND LUXE
EN PREMIÈRE CLASSE

Prochains départs de New-York
pour Southampton et
Le Havre :

FRANCE : 12 avril
27 avril
11 mai
25 mai
FLANDRE : 19 avril
8 mai
26 mai

Consultez votre agent de voyages
- Son personnel expérimenté vous conseillera utilement. Si vous le désirez, il se chargera de toute l'organisation de votre voyage. Et ses services ne vous coûtent rien!

Cie Générale
Transatlantique

1255, Phillips Square, Montréal
6 Adelaide St. E., Toronto



THE MONT-BLANC TUNNEL

In less than two years there will be 125 fewer automobile miles between Paris and Rome, and the winter drive between Geneva and Turin will have been reduced from 495 to a mere 170 miles: Tunneling of the fabulous Franco-Italian highway under the Alpine Mont-Blanc, Europe's highest mountain, is well advanced, with the shaft from the French side due to meet the one from the Italian side sometime this year. As of January 1, the French still had about 2,700 feet to go, the Italians somewhat more. Present French speed forward: about 26 feet a day through tough granite.

Once the momentous mid-mountain meeting has been made, equipment of the tunnel will take another 12 to 15 months, so it can be expected to go into everyday operation by 1964.

It was on March 14, 1953, in Paris, that representatives of the Governments of France and Italy signed a convention for construction and operation of a highway tunnel connecting the two countries through the base of Mont-Blanc. The Italian Government ratified the convention on April 7, 1954; the French Government April 17, 1957.

Chamonix to Courmayeur

It was decided that the project should extend 13 miles between Chamonix in France and Courmayeur in Italy — with a 2.6 mile entrance-exit highway approach from Chamonix to the tunnel, the tunnel under Mont-Blanc 7.25 miles long, and a 3.1-mile entrance-exit highway approach from Courmayeur to the tunnel.

On the French side, the road climbs from the 3,324-foot-level Chamonix valley up a five percent grade to a height of 4,167 feet and the tunnel entrance. This two-and-a-half-mile road has four approaches, is protected from the winter wind, and constructed for easy snow clearance.

From the tunnel exit-entrance on the Italian side, at a height of 4,556 feet, the curved approach way descends through a wide-view, four percent grade to Courmayeur, at an altitude of 3,424 feet. The Italian approach way is also constructed for safety and easy snow clearance.

Under the mountain

Through Mont-Blanc the highway is 23 feet wide with 26-inch roadsides. On the French side there is an incline of 2.4 percent and on the Italian side one of 0.25 percent, with a flat stretch in the middle. Maximum height for trucks: 14.5 feet. Alternating from side to side every fifth of a mile there will be air-conditioned, telephone-equipped garages for repairs, emergency refueling and turn-arounds.

Fresh air at the rate of 780 cubic yards a second will be pumped into the tunnel through eight long shafts, with four entering from each of the tunnel en-

trances. Stale air is to be evacuated, at the rate of 390 cubic yards per second through two conduits leading to either end of the tunnel. The fresh air will be distributed through openings into the tunnel every 33 feet, with stale air escapes located at the garage points.

With an expected minimum speed of 31 mph and maximum of 37 mph, tourists and truckers will be able to move from France to Italy, under Europe's highest mountain, in less than an hour. This time includes all customs formalities, with a single, joint Franco-Italian customs and police station *probably* at Entrèves, close to the tunnel entrance-exit on the Italian side.

The present need and future usefulness of the new tunnel are clear and far-reaching:

First of all, there is the new, six-West-European-nation, 170-million-population Common Market, fast knocking down its national barriers to trade and free flow of capital and labor. There are railroad penetrations, and in the St. Gotthard, for instance, a relatively few automobiles per day can be carried through on flat-cars — always assuming the autos can reach the high stations before these railroad tunnel entrances.

In the past three years there has been a remarkable rise in the economic exchanges among West European nations, especially between the six countries which have established the Common Market. With the completion of the new Mont-Blanc highway tunnel at the frontier between France and Italy, right next to Switzerland, and not far from southern Germany and Western Austria, up to 400 cars, trucks and buses an hour will be able to move expeditiously under the highest point of the Alps.

Europe's Auto-Tourist Explosion

The sheer pressure of the fast-growing motor vehicle traffic in Europe was reason enough to build the

Suite à la page 29

LANCÔME

PRODUITS DE BEAUTÉ
ET PARFUMS

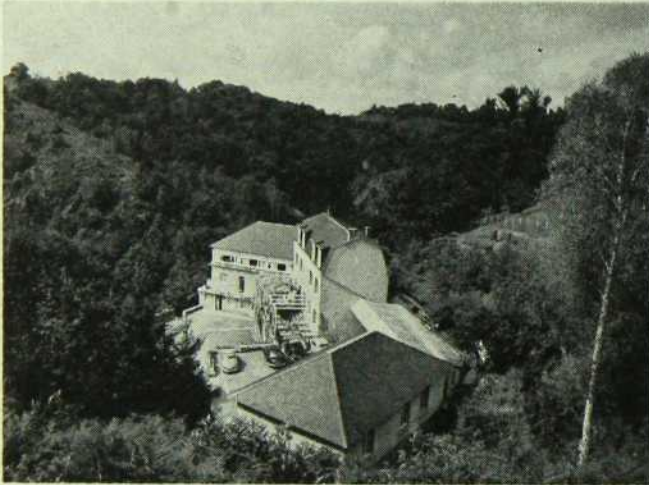


Agents: COSMEX LIMITÉE
MONTRÉAL

En vacances, où loger en France ?

Pour bien connaître un pays ou une région et être en mesure d'engager un dialogue avec le « vrai peuple », il faut abandonner les sentiers battus : routes nationales, rues principales, grands hôtels . . . et partir à la recherche des coins intéressants. Les deux associations « Logis de France » et « Les Relais de Campagne » proposent des endroits bien susceptibles de séduire le voyageur étranger soit par le cadre qui les entoure, la finesse de leur table, leur invitante simplicité ou, au contraire, la sévérité froide de leurs vieux murs bourdonnant de légendes.

La Fédération Nationale des Logis de France fondée en 1949 a accompli un travail gigantesque depuis sa fondation. Une équipe de gens de bonne volonté, composée de notables de toutes les régions, conscients de l'attrait touristique exercé par la France et sachant pertinemment le travail immense à accomplir après la guerre et l'occupation se sont disposés à accueillir une masse considérable de nouveaux touristes, éventuels clients d'hôtels simples mais propres et confortables.



Hôtel du Moulin Noyé, à Glenic, Creuse.

La cuisine régionale réputée de certaines auberges devait malheureusement se contenter d'installations par trop rudimentaires. Ils décidèrent donc de mettre tout en oeuvre pour adapter ces vieilles maisons aux nécessités de la vie moderne.

Les petits hôteliers, membres de la Fédération, doivent se conformer aux stipulations de la Charte des Logis de France qui définit leurs obligations à l'égard du voyageur en insistant plus particulièrement sur l'accueil, le confort, et les prix. Ils constituent, sauf exception, des exploitations artisanales à l'écart des agglomérations urbaines — il n'existe pas de Logis à Paris — dont la bonne foi est garantie par le « label de qualité » de la Fédération.

Groupement récent, Les Relais de Campagne proposent parallèlement la « route du bonheur » . . . Obéissant à une demande sans cesse accrue, des hôteliers de même que certains anciens châtelains — seigneurs de sites aussi inconnus que merveilleux à proximité d'ar-

tères principales — ont réalisé dans la campagne des installations dotées du plus grand confort. Mettant



Hôtel de Chantaco, Basses-Pyrénées.

non seulement leur demeure mais aussi leur courtoisie au service du tourisme, ils se font dépositaires des grandes traditions de l'Hospitalité française. La charte très stricte qu'ils ont adoptée et signée librement n'a d'autre but que la satisfaction entière de leurs hôtes.

Relais gastronomiques, authentique Manoir breton, Château de la belle époque en Touraine, monument historique dominant la vallée du Lot, Château du XIV^e ou, pavillons disséminés dans un parc . . . quels qu'ils soient et où qu'ils soient : au bord du Tarn, de la Moselle, face à la Riviera, dans les montagnes de Savoie, du Jura ou dans les Vosges, aux frontières de la Suisse, de l'Espagne, de l'Italie comme sur les côtes du Nord, de la Normandie, les Relais de Campagne présentent une sélection d'Hostelleries où le calme et le bien-être attendent les voyageurs en même temps qu'une bonne table leur est assurée.



Motel Basque, à St-Jean-de-Luz, Basses-Pyrénées.

A tous ceux qui désirent emprunter le chemin des écoliers lors d'un prochain voyage, dans le but de leur permettre de tracer à l'avance et tout à leur aise leur itinéraire, les Services Français du Tourisme sont heureux d'offrir les dépliants contenant la liste complète de ces différents hôtels, leur location sur la carte routière ainsi que les tarifs. Le Calendrier des manifestations « France 62 » est aussi à leur disposition.



Hôtel La Cardinale, à Baix, Ardèche.

Pour les jeunes, étudiants ou autres pour qui l'économie est règle d'or, signalons que les « Gîtes de France », les « Auberges de jeunesse » et les terrains de Camping se multiplient sans cesse et offrent le maximum de ce que l'on peut en attendre.

Une adresse : 1170 rue Drummond; un numéro de téléphone : UN 6-5016 et, toutes les informations vous seront transmises.



MÊME SUR LES ROUTES LES PLUS CAHOTEUSES!...



La super-suspension Renault vous assure une randonnée confortable !

Elle absorbe les coups et les heurts et vous permet d'arriver à bon port frais et dispos.

C'est une des caractéristiques remarquables de cette voiture économique qui vous permet jusqu'à 44 milles au gallon.

Essayez aujourd'hui même une **Renault Dauphine ou Gordini '62**, seule voiture économique si riche en avantages !



AUTOMOBILES RENAULT CANADA LTÉE

1824 ouest, rue Ste-Catherine, Tél : WE 7 - 9551

8555, chemin Devonshire, Tél : 735-1331

7550, Boul. Décarie, Tél : RE 8 - 1144



Vous aimerez les vols de jour!

Ce matin à Montréal . . . Ce soir même à Paris! Entre temps, quelques heures passées dans le confort et l'agrément! Vous partez de Montréal à 9 heures du matin par le jet d'Air France "L'EPICURIEN DE L'ATLANTIQUE". A bord du Boeing 707, les mets gastronomiques des différentes Provinces de France, accompagnés des meilleurs crus français, vous seront servis par un équipage empressé et courtois. Juste le temps d'une détente dans le décor élégant des jets d'Air France . . . et vous voilà à Paris . . . Paris qui est à vous toute une longue soirée. Vous faut-il aller à Londres? Vous pouvez continuer immédiatement votre voyage et vous arrivez dans la capitale anglaise le même soir! Des correspondances rapides vous sont assurées de Paris vers les grandes villes d'Europe et du Moyen-Orient. (Bien entendu, vous pouvez aussi choisir le vol de nuit.) Pour plus de détails, consultez votre agent de voyages où votre bureau d'Air France. RENSEIGNEZ-VOUS SUR LES ÉCONOMIES IMPORTANTES QUE VOUS POUVEZ RÉALISER SUR VOS VOYAGES EN EUROPE GRÂCE AUX NOUVEAUX TARIFS RÉDUITS "GROUPES".

SEULE AIR FRANCE VOUS OFFRE DES VOLS DE JOUR ENTRE LE CANADA ET L'EUROPE

AIR FRANCE

VOLS DE JOUR



UNE EXPOSITION-VENTE DE PRODUITS FRANÇAIS À ARVIDA

Une quinzaine commerciale française vient d'avoir lieu, du 12 au 24 février, à Arvida, dans la province de Québec. Organisée par le magasin de la Hudson Bay de cette ville, avec l'appui des services du Conseiller Commercial près l'Ambassade de France à Montréal, cette manifestation a été couronnée d'un franc succès. Nous en donnons ci-dessous un compte-rendu communiqué par le Conseiller Commercial.

La ville d'Arvida est située sur la rivière Saguenay, à environ 230 kilomètres au nord de la ville de Québec, dans une région au climat rude en hiver, où plusieurs agglomérations (Chicoutimi, Jonquière, Kenoganis) sont contigües et dont la population forme un ensemble de près de 100.000 habitants. Cette région est habitée par une très grande majorité de Canadiens-Français qui ont gardé jalousement la langue, la culture et les traditions françaises.

ARVIDA a une population de 15.000 habitants dont l'activité repose essentiellement sur l'industrie de l'aluminium. Elle a vu le jour et s'est développée à la faveur de l'implantation de la plus grande usine d'aluminium du monde (capacité de production annuelle : 360.000 tonnes) qui fut créée il y a quelque 35 ans par le Président de l'ALUMINUM COMPANY OF CANADA, Mr. Arthur Vining DAVIS, dont les deux premières lettres de ses prénoms et nom ont servi à former le nom de la nouvelle ville.

La Quinzaine Française s'est déroulée dans le magasin de la HUDSON BAY CO. (H.B.C.). Cette compagnie fut fondée au XVII^e siècle et est la plus ancienne du Canada. C'est une entreprise considérable qui à l'origine pratiquait la traite des fourrures, mais qui actuellement est devenue un vaste ensemble de magasins à succursales multiples vendant au détail les articles de consommation les plus divers, dans 40 magasins répartis dans tout le Canada, surtout dans l'Ouest. H.B.C. a racheté, en 1961, les grands Magasins MORGAN'S, de Montréal.

Cette Compagnie dont le siège social est à LONDRES, n'avait jamais montré d'intérêt jusqu'ici pour les produits français qu'elle semblait ignorer systématiquement. Aussi l'organisation d'une « Quinzaine Française » dans ses magasins d'ARVIDA revêtait-elle une importance toute particulière, car c'était une première brèche dans une citadelle réputée inexpugnable pour nous.

Organisation de la Quinzaine Française

L'initiative d'une telle manifestation revient au Directeur du magasin d'Arvida de la H.B.C., M. Jean LAJOIE, Canadien-Français qui, ayant constaté le succès d'une Quinzaine Française aux Grands Magasins EATON'S, de Montréal en 1960, résolut de s'en inspirer pour donner un coup de fouet à ses ventes en misant à fond sur le prestige de l'étiquette « FRANCE » très vivace dans la région du Saguenay. Il demanda conseil au poste d'expansion économique français à MONTREAL pour organiser une telle exposition-vente et le concours le plus entier lui fut accordé immédiatement par les Services du Conseiller Commercial qui saisit tout l'intérêt de cette manifestation pour la promotion de nos produits encore à peu près inconnus dans cette région éloignée des grands centres urbains de la Province.

Au début, la Direction Générale de la H.B.C. dont le siège est à WINNIPEG, (Manitoba) resta sur une prudente réserve attendant de voir le développement de l'initiative de son Directeur d'ARVIDA pour le soutenir dans son entreprise. Devant l'accueil très favorable des commerçants de la localité à l'idée d'une quinzaine française, la H.B.C. donna carte blanche à son Directeur qui se dépensa sans compter pour mobiliser toutes les bonnes volontés de la région afin d'assurer le succès de la manifestation.

Une collaboration étroite s'établit dès lors entre M. LAJOIE et le poste du Conseiller Commercial à Montréal dont un agent, M. André LEMAIRE, fut chargé de la liaison avec ARVIDA où il se rendit pour visiter les divers rayons du magasin et déterminer l'aide à apporter à M. LAJOIE dans ces commandes d'articles français devant être vendus pendant la quinzaine.

Successivement fut obtenu également le concours des organismes et entreprises suivants d'ARVIDA :

Chambre de Commerce
Municipalité
Aluminum Co. of Canada
Hôtel «Saguenay Inn »

Exposition-vente des produits français

Le principe de cette manifestation ayant été décidé à la fin de l'année 1961, les délais de préparation étaient trop courts pour commander en France. Le magasin de la H.B.C. s'adressa donc pour ses achats aux importateurs établis à Montréal. Si cette formule limita la variété des produits présentés, du moins ceux-ci avaient déjà fait leur preuve auprès de la clientèle canadienne et le magasin ne courrait pas ainsi le risque de mettre en vente des produits ne correspondant pas au goût local. De la sorte, étaient évitées des erreurs de choix qui auraient pu être nuisibles pour les ventes ultérieures.

Les achats de la H.B.C. portèrent donc sur les produits suivants :

Vêtements tricotés pour dames (robes, deux-pièces, chandails)
Tissus imprimés
Maillots de bain
Sous-vêtements
Gants pour dames
Chaussures pour dames et hommes
Chapeaux pour dames
Foulards
Matériel de camping (tentes, matelas pneumatiques, etc.)
Bateaux pneumatiques
Meubles de jardin
Cristallerie, porcelaine, articles de cuisine
Parfums, produits de beauté
Disques

D'autre part, pour compléter la gamme des produits français présentés, 3 voitures des marques RENAULT, PEUGEOT et SIMCA furent exposées en bonne place dans le magasin. Enfin, bien que celui-ci n'ait pas normalement un rayon d'alimentation, 2 comptoirs présentèrent des fromages, d'une part, et des conserves, d'autre part.

Pour créer une atmosphère française dans le magasin, un effort spécial de décoration fut réalisé. Toutes les vitrines et les rayons avaient à profusion des motifs et des emblèmes français, des drapeaux et des rubans à nos trois couleurs. Enfin, l'ensemble de la manifestation était placé sous la devise : « La France visite le Saguenay » reproduite sur de nombreux panonceaux. Ce thème général permit d'ailleurs d'inclure dans la Quinzaine plusieurs manifestations annexes sans caractère commercial particulier, mais dont l'aspect social devait plaire au public. Ces manifestations sont mentionnées plus loin dans le compte rendu.

Afin d'illustrer la devise choisie par des réalisations concrètes, les apports français suivants accompagnèrent l'exposition-vente du magasin :

- Stand d'AIR FRANCE
- Affiches touristiques fournies par les Services Officiels Français du Tourisme, Air France, SNCF, Comité National des Vins de France, SOPEXA, etc.
- Fleurs offertes par la ville de NICE et transportées par avion d'Air France.
- Exposition de 80 photographies de l'oeuvre du sculpteur BOURDELLE.
- Exposition de 150 livres sur le thème « Art et Tourisme ».

Inauguration

Celle-ci eut lieu le 12 février au soir. A l'occasion de cette cérémonie, la H.B.C. délègua à Arvida Mr. R. M. CHESSHIRE, Directeur Général de la Compagnie, venu de Winnipeg (2,500 km.), et Mr. C. R. DRURY, Directeur à Montréal. Du côté français, les personnalités suivantes se déplacèrent pour assister à l'inauguration :

- M. Georges DENIZEAU,
Consul Général à Québec
- M. Raymond VIBIEN,
Conseiller Commercial à Montréal
- M. Robert HOLLIER,
Directeur des Services Officiels Français du
Tourisme, à Montréal
- M. André LEMAIRE,
Adjoint au Conseiller Commercial à Montréal.

Plusieurs commerçants français ou représentants des fabricants français de Montréal se joignirent également au groupe des officiels.

La journée d'inauguration se déroula comme suit :

- 12 h. — Déjeuner à l'Hôtel Saguenay Inn offert par les directeurs de la H.B.C.
- 13 h. 30 — Conférence de presse avec les représentants de 8 journaux régionaux et interviews à la radio de MM. VIBIEN, DENIZEAU et LAJOIE.
- 17 h. 30 — Réception officielle à l'Hôtel de Ville par M. Georges HEBERT, Maire d'Arvida, entouré du Conseil Municipal, qui prononça une allocution de bienvenue à laquelle ré-

pondit M. DENIZEAU. A la suite de ces allocutions fut servi du champagne aux invités au nombre d'une vingtaine.

- 18 h. 30 — Conférence de M. HOLLIER à la Télévision sur les ressources Touristiques de la France.
- 19 h. — Dîner officiel de 20 couverts offert par la H.B.C. au Saguenay Inn.
- 20 h. 15 — Ouverture de la Quinzaine Française au magasin de la H.B.C. en présence de la presse et d'une centaine d'invités, comportant les manifestations suivantes :
 - Réponse de M. LAJOIE.
 - Hymnes nationaux français et québécois joués par un orchestre local.
 - M. DENIZEAU coupe un ruban tricolore et déclare la Quinzaine ouverte.
 - Visite détaillée du magasin.

Réception offerte par le Conseiller Commercial

A 21 h. 30, après l'ouverture officielle de la Quinzaine dans le magasin de la H.B.C., une réception fut offerte dans les vastes salons du Saguenay Inn par le Conseiller Commercial à environ 300 invités (hommes et dames) appartenant au commerce et à l'industrie de la région. Une dégustation de vins présentés par le Comité National des Vins de France eut lieu au cours de la soirée : 10 crus différents, comprenant vins blancs, vins rouges, vins mousseux et champagne furent offerts aux invités. De plus, un grand choix de fromages français expédiés de Montréal par les agents de nos producteurs et offerts par la Société pour la Promotion de l'Exportation des Produits Alimentaires « SOPEXA », accompagnèrent cette dégustation qui connut le plus vif succès par son originalité et la qualité des produits offerts encore très mal connus dans cette région.

Avant la dégustation, une allocution fut prononcée par M. VIBIEN sur les échanges commerciaux entre la France et le Canada, le développement de la technique française dans le monde et au Canada en particulier, la nécessité de se mieux connaître de part et d'autre pour mieux s'apprécier et nouer des relations d'affaires profitables aux deux pays.

Après son allocution, M. VIBIEN remit une corbeille de fruits confits à Mesdames HEBERT et LAJOIE, hommage de la ville de NICE à ARVIDA.

M. LAJOIE prononça à son tour une brève allocution remerciant tous ceux qui avaient apporté leur collaboration à l'organisation de la Quinzaine.

Cette soirée fut une réunion particulièrement brillante qui se prolongea tard après minuit et dont l'ambiance très française plut beaucoup aux invités. Un buffet copieux et de qualité offert par l'Hôtel Saguenay Inn, des jeunes filles en costumes régionaux français accueillant les invités et leur offrant des pochettes de dépliants touristiques et publicitaires, une distribution de petits flacons de parfum GUERLAIN et des boutonnières de fleurs de Nice constituèrent autant de souvenirs charmants qui ne sont pas près de s'effacer de la mémoire de ceux qui assistèrent à cette réception digne des meilleures traditions de l'hospitalité française.

Le lendemain, 13 février, la matinée fut consacrée à l'ALUMINUM CO. qui avait délégué de Montréal

Suite à la page 28

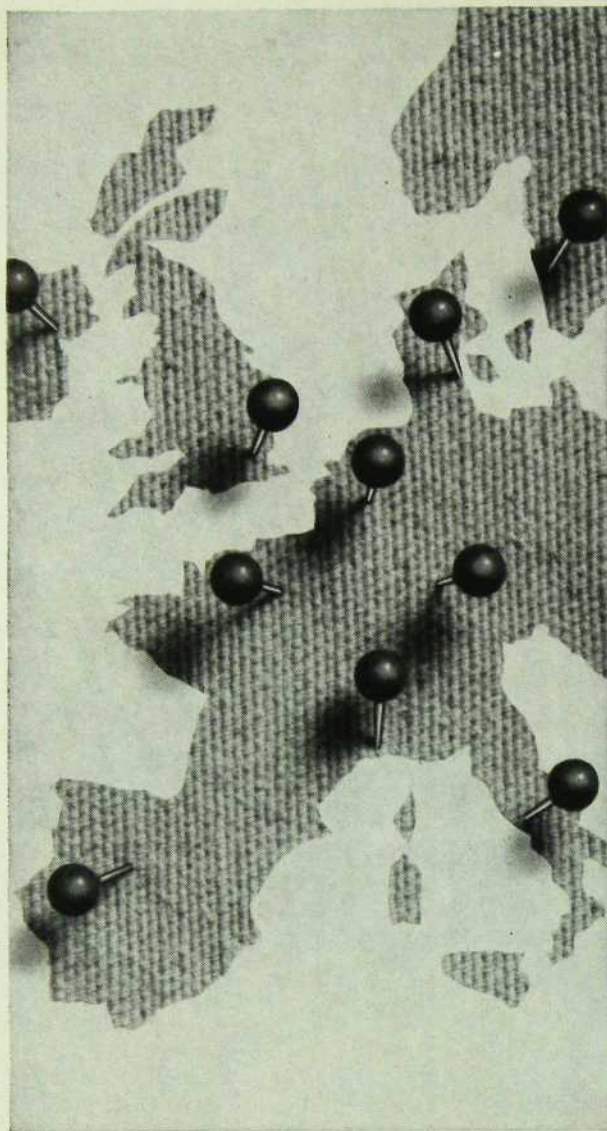
PROPOSITIONS D'AFFAIRES

MAISONS FRANÇAISES DÉSIRANT EXPORTER AU CANADA

- PAUL MAILLARDET & FILS,**
14 rue Fauche, MORTEAU (Doubs)
Compteurs de sport, chronographes
- SAVARIN & FOINANT,** 25 rue de Mouzaia, Paris (19)
Outillage à main clés de serrage
- ÉTABLISSEMENTS SCHMITT - JOURDAN,** 22 rue de la Tourelle,
Boulogne-Sur-Seine, (Seine)
Produits chimiques pour l'industrie pharmaceutique
- SOLYFLOR,** 55 rue Adrien-Lesesne, Saint-Ouen (Seine)
Articles pour primes publicitaires
- PICA,** 60 rue Saussure, Paris (17)
Matériel pour blanchisserie et teinturerie
- LES PRODUIS Y. C.,** 127 Champs-Élysées, Paris (8)
Cosmétiques - shampoings, produits de beauté
- ÉTABLISSEMENTS TEZIER,** Valence (Drôme)
Semences fourrages, fleurs
- LAROCHE - JOUBERT & CIE,**
2 rue Léonard Jarraud, Angoulême (Charente)
Lames de rasoir
- MADAME J. HILLAT,** 11 rue C. Peletan, Ales (Gard)
Echarpes tricotées
- LINGERIE LORRAINE CUNEVILLE,**
14 rue Notre-Dame, Nancy, (M. & M.)
Vêtements pour jeunes enfants
- DUTEL FRÈRES & CIE,** 8 rue Robert, St-Étienne, (Loire)
Carrés, écharpes et étoles
- MANUFACTORY DE BISCUITS HOLLANDAIS,**
110, rue Ste-Cécile, Marseille (B. du Rh.)
Biscuiterie
- DELORME FRÈRES, et CO.,** Annemasse (Haute-Savoie)
Boutons de manchettes
- SOCIÉTÉ LAITIÈRE GALLIA,** 11, rue de Prony, Paris
Lait en poudre pour produits diététiques
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DES RIZ ET LÉGUMES SECS,**
10, rue Duverger, Marseille
Riz et légumes secs
- ÉTABLISSEMENTS POUILLÉ FRÈRES,**
71 - 73, rue Jean-Jaurès, Armentières (Nord)
Accouplements élastiques flexibles
- LE CONNECTEUR FAUBIS,** 81, rue d'Inxermann, Lyon (6e)
Matériel électrique
- ÉTABLISSEMENTS LUREM,** La Haute Chapelle, par Domfront (Orne)
Machine à bois
- TRANSMARINA - MERCATURA,** 1, rue de la Réale, Paris (1)
Exportateur général
- SOCIÉTÉ G. MARY - ROUSSELIÈRE,**
21, rue Qentin Bouchart, Paris (8)
Exportateurs de vêtements et bonneterie
- L'UNION GAZES A BLUTER,** Montauban (France)
Gazes à bluter
- DELORME FRÈRES & CIE,** Anne Masse (Haute Savoie)
Bijouterie Fantaisie
- LA GIRONDINE,** Le Bouscat (Gironde)
Machines à remplir, boucher, capsuler, étiqueter les bouteilles
- COMMERCIALE DES RIZ ET LÉGUMES SECS,**
10, rue Duverger, Marseille (2e) (B. du Rh.)
Riz
- M. NICOD,** 8, rue Nicod, Oyonnax (Ain)
Accessoires pour coiffure
- S. I. C. A. M.,** 29, Montée Bonafous, Lyon (4e)
Appareils électro-ménagers

- ALEXANDRE & CIE,**
52, avenue du Maréchal Staline, Romainville (Seine)
Matériel d'hôpital
- STE. DOURDOUILLE - TEURNIER,**
49, rue de la Tombe-Issoire, Paris (14e)
Machines à imprimer
- DUTEL FRÈRES & CIE,** 8, rue Robert, St. Étienne
Carrés et écharpes
- LINGERIE LORRAINE LUNEVILLE,** 14, rue Notre-Dame, Nancy
Vêtements brodés pour enfants
- ETS. J. MORTAMET,** 18, Impasse Million, Villeurbanne (Rhône)
Machines à lisser les tissus
- NOUVEAUTEUX,** 279, rue St-Denis, Paris (2e)
Pantalons de luxe pour hommes
- * Communiqué par les Services du Conseiller Commercial à Montréal qui se tiennent à la disposition des intéressés pour leur fournir sur leur demande des renseignements complémentaires sur les produits en cause.
- ETS. LÉON JEANTET & CIE,** Morez (Jura)
Fabrique de lunettes solaires, sports, travail
- SWANCOL,** 20 Bis, rue Kléber, Montreuil (Seine)
Colles de bureau blanches, liquides, colles industrielles : vinyliques à sec, etc. la meilleure des colles et la moins chère !
- BOUCHONNERIE HISPANO-FRANÇAISE,**
1 Rue Tonnellerie, Perpignan (P.O.)
Cherchent débouchés pour flotteurs liège et plumes balsa pour la pêche à la ligne, flotteurs liège pour filets.
- RAFFINERIE MÉRIDIIONALE DE CERESINES,**
245, Rue de Stalingrad, Bobigny (Seine)
Exportation de paraffines-cires d'abeilles végétales microcristallines thermocollantes, concentrats butyl rubber — P.I.B., cires spéciales pour la papeterie
- ÉTS. ANDRÉ ROYDOR,** 19 Quai Aimé Lamy, Morez-du-Jura (Jura)
Fabrique de lunettes optiques et solaires
- ACIERIES THOME,** 2 rue Alfred-de-Vigny, Paris (8ème)
EtauX parallèles et enclumes en acier première qualité
- ALMIMET S. A.,** 18 Rue de la Michodière, Paris (2ème)
Matières premières pour peintures et vernis, galvanoplastie, verrerie, textile, pharmacie
- * * M.O.C.I. No 4.651, 22 Avenue F. D. Roosevelt, Paris (8ème)
Tulles, dentelles et broderies, tulles moustiquaires
- ÉTABLISSEMENTS BASSANO,** 3, rue Charrin, Villeurbanne (Rhône)
Fabricants de matériel pour l'industrie des pâtes alimentaires, désiraient étendre la vente de leurs produits au Canada.
- ### AGENTS, REPRÉSENTANTS :
- S.A. PAUL BAUDUCROUX - LE ROUGE BAISER**
125, Boulevard St-Denis, Courbevoie (Seine)
Recherche Agent Importateur exclusif pour ses produits : rouges à lèvres indélébiles et semi-indélébiles, vernis à ongles, fards à cils et à paupières
- * * M.O.C.I. No 4.621, 22 Avenue F. D. Roosevelt, Paris (8ème)
Recherchons débouchés et représentants pour peaux de reptiles
- ETS. C.D.,** 20 Rue Anatole France, Puteaux (Seine)
Agent demandé pour scies pour matières plastiques
- P. LEMAIRE & CIE,** B. P. 109 à Roubaix (Nord)
Constructeur français de machines à repasser et de finition pour le nettoyage à sec, la blanchisserie et la confection
- AIR & LUMIÈRE,** 18 Rue Guillaume Tell, Paris
Agent exclusif pour vente compresseurs air, matériel de graissage, plateformes hydrauliques, matelas chocs.
- * * M.O.C.I. No 4.643, 22 Avenue F. D. Roosevelt, Paris (8ème)
Société française recherche agents pour la vente d'un décapant réputé pour efficacité et électronique
- * * M.O.C.I. No 4.645, 22 Avenue F. D. Roosevelt, Paris (8ème)
Recherche agent exclusif pour lavandes et parfums. Offre licence de fabrication pour certains pays.
- * * Moniteur Officiel du Commerce International, 22, Ave F. D. Roosevelt, Paris.

**PARLEZ
D'AFFAIRES
AVEC L'EUROPE
EN EUROPE**



**VOLEZ
PAR
AIR
CANADA**

AIR CANADA relie plus de villes canadiennes aux marchés européens que ne le fait n'importe quelle autre ligne aérienne. Service Air Canada d'envolées directes par réactés, vers six centres du commerce européen: France, Allemagne, Suisse, Autriche, Grande-Bretagne et Irlande. Cet été, envolées quotidiennes par réacté DC-8 vers Paris et service fréquent vers d'autres villes européennes que touche Air Canada. A Paris, correspondances commodes vers d'autres villes françaises. Visitez les principaux centres commerciaux de l'Europe. Vendez votre produit de la meilleure façon possible: en personne. Air Canada vous permet des envolées d'une ville à l'autre, en Europe, sans frais supplémentaires. Service direct, par réactés, vers Paris, Dusseldorf, Zurich, Vienne, de Vancouver, Calgary, Edmonton, Toronto et Montréal. En outre, envolées directes vers la Grande-Bretagne et l'Irlande, de la plupart des villes canadiennes importantes. Le confort du réacté DC-8 géant, le choix de la commode classe économique ou de l'élégante première classe. Tarifs économiques spéciaux pour les échantillons des vendeurs. Consultez votre agent de voyages ou appelez Air Canada.

**FAITES VOS EXPÉDITIONS DIRECTEMENT
ET RAPIDEMENT À VOS CLIENTS D'EUROPE
PAR LE FRET AÉRIEN D'AIR CANADA. EX-
PLOREZ LES POSSIBILITÉS ÉCONOMIQUES
ET FRUCTUEUSES DE CE SYSTÈME.**



AIR CANADA
TRANS-CANADA AIR LINES

Un peu de détente . . .

PERLES CUEILLIES DANS LES CAHIERS D'ÉCOLIERS

Jean-Charles vient de publier dans la "Collection Labiche" aux Éditions Calmann-Lévy, son troisième volume d'histoires drôles. Cette fois, il a puisé dans les cahiers d'écoliers les perles suivantes, récoltées par "L'Express" du 15 mars dernier.

● Du Bellay est l'auteur du fameux poème « Heureux qui communisme a fait un beau voyage ».

● Ronsard a écrit un poème où il explique que la rose perd les pédales en l'espace d'un matin.

● Le théâtre de Racine exprime surtout l'amour. Comme il n'y a pas d'amour sans femmes, le théâtre de Racine est surtout féminin.

Les vers de Racine sont tellement beaux qu'ils sont presque comme de la prose.

Parmi les plus célèbres héroïnes de Racine, citons : Iphigénie qui peut être considérée comme le modèle des filles soumises; Andromaque qui se sacrifia pour son fils est le type même de la vierge grecque.

Dans « Phèdre », Racine raconte comment Hippolyte négligea toutes les ouvertures de sa belle-mère. À l'occasion de cette pièce, une cabane fut montée contre le tragédien qui se retira à Port-Royal. C'était le diable se faisant termites.

Racine eut deux filles : Esther et Athalie.

● Boileau a dit que pour être satyre, il fallait avoir la vocation.

● Bossuet était un monsieur qui écrivait beaucoup de lettres de condoléances.

● Mme de Sévigné fut une courtisane fort appréciée.

● Lamartine est l'auteur du vers célèbre : « Oh ! lac, suspends ton vol ».

● Musset a beaucoup souffert; heureusement, il put se soulager dans la nature. Il a écrit l'histoire des petits pélicans qui n'avaient rien à manger et que leur père a obligés à bouffer son estomac.

● Ma famille se compose de mon père, de ma mère et de moi. Je suis le plus jeune.

● On doit aimer ses parents et les assister dans leurs besoins.

● Lorsque maman est malade, c'est papa qui sert de femme à tout le monde à la maison.

● Maman tricote pour contribuer à la layette qui sera offerte au premier petit orphelin qui naîtra la nuit de Noël.

● Je lève la tête. Je vois une guêpe. Maman fait des confitures. Elle se pose sur le bord du pot.

● Ce soir, papa et maman ont été mangés au restaurant.

● L'enfant avait un trou à son pantalon, qui laissait entrevoir une famille pauvre.

● Il le traita de Fénelon.

● L'ennuyeux avec la gloire posthume, c'est qu'on ne peut en profiter qu'après sa mort.

● Comme dit un vieux proverbe : « A malin, malin ennemi ».

● L'hôtesse de l'air se rend parfois à l'avant, dans la cabine de pelotage.

● La cathédrale était magnifiée. Ses arches étaient voûtées par les ans . . .

UNE GRANDE BANQUE FRANÇAISE À NEW-YORK

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Société Générale Building

66 - 68 Wall Street

New-York 5, N. Y.

Téléphone — BOWling Green 9 - 4600

Membre de la Chambre de Commerce Française au Canada

LE CANADA SERAIT FAVORABLE À L'ADOPTION DU SYSTÈME MÉTRIQUE

Une étude préparée à la demande de la Conférence canadienne sur l'éducation révèle que le Canada pourrait bien être désavantagé dans son commerce mondial s'il continue à ne pas tenir compte de la popularité croissante du système métrique.

« La tendance générale des peuples de l'univers à adopter le système métrique peut faire un jour du Canada un îlot qui s'attache avec obstination à un vieux système de poids et mesures qui ne répond plus aux besoins du commerce moderne. »

L'auteur de la plaquette de 11 pages, le Dr J. T. Henderson, d'Ottawa, préposé à la division de la physique appliquée au Conseil national de recherches, constate que s'il existe une vague d'opinion assez forte en faveur de l'adoption du système métrique au Canada, les industriels en majorité s'y opposent tant que les Etats-Unis et le Royaume-Uni ne l'auront pas adopté.

« Comme on pouvait s'y attendre, les industries mécaniques complexes sont opposées à tout changement », a révélé l'enquête de M. Henderson.

L'industrie des produits pharmaceutiques et les fabricants de coussinets à billes font peut-être un usage assez considérable des unités du système métrique, mais l'industrie pétrolière en général n'est pas intéressée au changement à moins que les Etats-Unis n'y consentent.

« Je ne veux pas assumer le rôle de prophète et préconiser une manière de procéder de préférence à une autre, écrit M. Henderson, car je me rends parfaitement compte qu'une manière d'agir trop précipitée peut conduire à une véritable catastrophe économique.

« Je suis convaincu, cependant, que le monde économique sera de plus en plus en faveur de l'adoption du système métrique. Je crois aussi que les montants considérables qui ont été mentionnés par certaines industries comme prix du changement sont très exagérés.

« Certaines industries ont déjà pensé à la répercussion qu'aurait un changement du système sur le marché d'exportation et sur le marché domestique. Leurs produits sont des machines à double utilisation ou des machines facilement adaptables au système métrique, des machines à peser, par exemple, ou des machines-outils.»

M. Henderson mentionne aussi la simplicité du système métrique, dont la valeur économique est de diminuer la possibilité d'erreurs dans les calculs. Le système est aussi beaucoup plus facile à apprendre et à enseigner que celui que nous avons actuellement.

Intitulée « Le système métrique », l'étude, publiée en français et en anglais, a été distribuée aux quelque 2.000 personnes qui ont assisté au congrès national de la CCE, à Montréal, du 4 au 8 mars dernier.

POUR VOS OPÉRATIONS SUR TITRES

Etudes de portefeuilles

Achat et vente d'actions et d'obligations

Fonds mutuels

L. G. Beaubien Cie

Agents de change près la Bourse de Montréal
et la Bourse Canadienne

221 ouest, rue Notre-Dame

Téléphone : Victor 2 - 2171

MONTRÉAL I

BRUXELLES • PARIS • GENÈVE

Pour l'exécution d'ordres sur les Places européennes,
consultez notre Service de l'étranger.



SWISS CORPORATION FOR CANADIAN INVESTMENTS LIMITED

(Compagnie Suisse d'Investissements Canadiens, Ltée)

Filiale de la
Société de Banque Suisse, Bâle

ACHAT ET VENTE
DE VALEURS MOBILIÈRES
GARDE ET GESTION DE TITRES
RENSEIGNEMENTS FINANCIERS

360 ouest, rue St-Jacques
Montréal

Adr. télég.: Swisinvest

à déclarer l'antériorité de l'invention, soit en invoquant des brevets similaires, soit en se basant sur la documentation de publications étrangères. Lorsque l'examineur refuse de donner son accord à l'enregistrement d'un brevet, le procureur a six mois pour refuser ses arguments. Si, après plusieurs échecs, la demande de dépôt est définitivement rejetée par l'examineur, l'inventeur peut alors en appeler à la Cour de l'Echiquier.

d) Effets du brevet

La validité du brevet au Canada est de dix-sept (17) ans. Le brevet canadien est soumis au régime des licences d'exploitation obligatoires : si au cours des trois années ayant suivi l'émission du titre officiel, l'inventeur ou ses ayants droit n'ont pas réussi à exploiter l'invention au Canada, un tiers en mesure de fabriquer peut s'adresser au Commissaire des Brevets à Ottawa pour déclarer qu'il y a abus des droits de brevet et solliciter une licence obligatoire. Dans ce cas, il appartient au breveté de satisfaire le Commissaire dans un délai de soixante jours après avis, en prouvant que l'invention brevetée est exploitée commercialement au Canada, ou en présentant des raisons expliquant pourquoi elle n'est pas exploitée sur une base commerciale. L'importation de l'article au Canada n'est pas considérée comme une exploitation du brevet. Si le détenteur d'un brevet refuse d'accorder une licence d'exploitation à des conditions équitables, le Commissaire peut octroyer

à un requérant une licence contenant une clause qui lui interdise d'importer au Canada des marchandises dont l'importation, si elle était pratiquée par d'autres personnes que le breveté ou ses ayants droit, constituerait une violation du brevet.

La licence que peut ainsi octroyer le Commissaire peut même être exclusive. En accordant une licence exclusive ou non exclusive à un intéressé, le Commissaire s'assure que la licence est libellée de manière à procurer au breveté la redevance maximum compatible d'une part avec l'exploitation de l'invention par le porteur de licence sur une base commerciale au Canada et, d'autre part, avec un profit raisonnable. Le Commissaire veille également à garantir au breveté une annuité minimum sous forme de redevance ou « royalty », compte tenu des capitaux requis pour l'exploitation régulière de l'invention, ainsi que de certaines circonstances particulières. Toutefois, si le tiers intéressé ne remplit pas les conditions auxquelles il s'est soumis, l'ordonnance de concession de licence est révoquable à la discrétion du Commissaire. Toutes les ordonnances et décisions ainsi rendues par le Commissaire sont sujettes à appel à la Cour de l'Echiquier.

Le brevet canadien, une fois enregistré, n'est soumis au paiement d'aucune taxe annuelle. C'est d'ailleurs le seul pays, avec les Etats-Unis, dont la loi en cette matière soit aussi libérale.

COMITÉ NATIONAL

des

VINS DE FRANCE

JOUR SANS VIN ?
JOUR DE CHAGRIN!!!



Prenez du vin à chaque repas. C'est un peu de bonne humeur et une aide précieuse pour votre digestion

Les vins de France sont les meilleurs

2060 McKay

Montréal

WE. 7 - 9135

Brochure gratuite envoyée sur demande

Raymond, Chabot, Martin, Paré & Cie

Comptables Agréés

Jacques Raymond, C. A.
Guy Chabot, C. A.
Guy Martin, C. A.
Jacques Paré, C. A.
Jean Brissette, C. A.
Pierre Paquin, C. A.
Jacques Girard, C. A.
François H. Godin, C. A.
Jean-Pierre Roy, C. A.
Donald Bilodeau, C. A.

VI. 2 - 3811

132 ouest, rue St-Jacques

Montréal I, Qué.

DEGUSTEZ
la fameuse
LIQUEUR
du
PAYS BASQUE

LIQUEUR IZARRA

JAUNE en Bouteilles No 213 A — VERT en Bouteilles No C 1468

EN VENTE
dans tous les
MAGASINS
de
R. A. Q.

RÈGLEMENTATION CANADIENNE EN MATIÈRE DE BREVETS D'INVENTION

Communiqué par les Services du Conseiller Commercial

Le Canada, de même que la France, est membre de l'Union Internationale pour la Protection de la Propriété Industrielle. Mais il n'en découle pas par voie de conséquence, que la législation canadienne relative aux brevets d'invention soit analogue à la législation française. Bien au contraire, ce n'est que par exception que quelques-uns des articles de la Loi canadienne ont été conçus pour respecter les dispositions prévues par la Convention Internationale.

La différence principale entre la pratique française et celle du Canada, est qu'en France les brevets sont délivrés sans examen préalable, tandis qu'au Canada, au contraire, les demandes sont soumises à un examen particulièrement sévère, tout comme aux Etats-Unis, en Allemagne et quelques autres pays.

Ci-après sont précisées les conditions de dépôt de brevets au Canada et les principales différences entre la législation canadienne et la législation française en la matière :

a) Recevabilité des brevets

En France, il est nécessaire de déposer un brevet le plus rapidement possible, car le brevet est délivré au premier déposant. Au Canada, le demandeur, lors du dépôt de sa demande, doit déclarer qu'il est l'auteur véritable et, à sa connaissance, premier inventeur de l'invention en cause. Si un second demandeur dépose une demande de brevet sur le même objet, il y a conflit entre les deux demandes et le brevet est délivré non pas à celui qui a été le premier déposant, mais à celui qui peut prouver à la satisfaction du Commissaire, ou éventuellement de la Cour, qu'il est le premier inventeur dans le monde de l'appareil ou du procédé présenté. Cette déclaration toutefois ne doit pas être, depuis quelques années, effectuée nécessairement sous serment, mais il faut que l'inventeur soit éventuellement en mesure de faire serment à cet effet, car en cas de conflit, il sera appelé à déposer des affidavits à l'appui de ses déclarations.

D'après la Loi canadienne, une demande de brevet doit être déposée soit sous le régime de la Convention Internationale dans les douze mois du premier dépôt dans un autre pays de l'Union, soit avant l'émission d'un brevet dans un autre pays. Une fois déposée, la demande subit un examen préalable portant sur la licéité et tout particulièrement sur le caractère de nouveauté. Quant à la question d'utilité, elle est rarement débattue, car c'est généralement une question d'appréciation personnelle, dont on conteste à un examinateur la compétence de juger. Il s'ensuit que tout objet ou procédé ne remplissant pas la condition essentielle de nouveauté qui doit s'étendre non seulement au Canada mais aux autres pays, ne pourra pas faire l'objet d'un brevet valide. Quant à la procédure d'examen, elle est beaucoup plus longue qu'en France, où le brevet est généralement émis dans l'année du dépôt, tandis qu'au Canada, la moyenne s'établit à entre trois et quatre ans. Toutefois, dès que la demande est déposée, l'inventeur peut lancer son invention sur le marché en y apposant la marque : « PATENT PENDING » ou « PATENT APPLIED FOR » ou encore « BREVET DEMANDE ».

D'autre part, l'invention n'est pas considérée nouvelle, si elle a été exploitée au Canada depuis plus de deux ans avant le dépôt de la demande.

b) Demande de brevet

Au Canada, la demande de brevet ne peut être faite qu'au nom et sous la signature de l'inventeur original, ou les inventeurs s'il s'agit d'une oeuvre en collaboration. Toutefois, une personne morale peut également déposer, à condition que le document soit accompagné d'un acte de cession, signé par l'inventeur ou les inventeurs, l'y autorisant. La pratique la plus courante est de déposer de préférence au nom du ou des inventeurs et en même temps, ou même subséquemment, déposer un acte de cession au nom de la Société qui doit être propriétaire de l'invention, afin que le brevet soit émis au nom du cessionnaire.

Toute personne résidant à l'étranger qui désire déposer une demande de brevet au Canada, doit le faire par l'entremise d'un agent de brevet résidant au Canada. Ultérieurement, la demande doit être adressée par l'agent ou le mandataire au Commissaire des Brevets à Ottawa. La demande peut être rédigée soit en français ou en anglais. Il y a parfois intérêt à ce que la demande soit déposée en français, car en cas de contrefaçon, le contrefacteur est placé dans une situation plus difficile, puisque souvent les débats d'un procès se poursuivent dans la langue du brevet et le contrefacteur se trouve de ce fait dans une situation non pas inférieure, mais qui complique singulièrement ses moyens de défense.

La demande de brevet déposée en France, de même que le brevet une fois émis, ne comporte pas de revendications. Mais au Canada, celles-ci sont essentielles, car ce sont elles qui définissent vraiment la portée du brevet et les revendications ont la plus grande importance, car il n'est pas possible, une fois un brevet émis, d'interpréter le brevet d'une façon plus large ou généreuse que ne l'indiquent les revendications qui sont absolument restrictives des droits du breveté.

c) Délivrance

Chaque demande de brevet subit un examen et l'examinateur recherche par tous les moyens possibles

MARQUES DE COMMERCE
BREVETS D'INVENTION
en tous pays

**Marion, Marion,
Robic & Bastien**

(Fondée en 1892)



Téléphone : AVenue 8 - 2152

2100, rue Drummond,

Montréal 25

FRANCE REGAINS LEAD IN AIRCRAFT DESIGN

Charles Gardner, director of the publicity at British Aircraft Corporation, published on February 21, 1962, the following article in the Montreal Gazette.

A change of fashion has swept across the drawing boards of the world's designers of jetliners. Like many other fashions it had its origins in France. Unlike some other French creations, it is not ephemeral. This new fashion is likely to rule for a decade — and maybe for longer — before another kind of « New Look » — « Le Supersonic » — takes over.

Today, every new jetliner designed anywhere in the world has the engines at the back. In France there is, of course, the Caravelle. In Britain, the de Havilland Trident and the British Aircraft Corporation's BAC One-Eleven and VC10. In the United States, Boeings have moved away from the familiar underwing pods of the 707 to the rear engines of the new 727.

Chortled « Sud », in an advertisement which made the small world of aviation smile, « Ils ont copié la Caravelle. »

Why has this happened ?

The answer lies, as the French engineers first said, in the cold logic of the problem.

Ever since airliner design began, the engines have been the enemy of wing efficiency. They were big excrescences, stuck on to the detriment of lift and the ruin of smooth untroubled air flow. But, with their

huge propellers whirring away, there was nowhere else the engines could conceivably go.

Then, miraculously, a man called Whittle did away with these propellers. In the first test installation of his jet (a Vickers Wellington), where did Whittle put his propellerless engine ?

He put it at the back.

So, at last, there could be a wing clear of engines — one left free to do its proper job, which is to generate lift. A glider's wing — clean, smooth, efficient. A wing for the quick take-off which means safety — and a wing for the slow landing. A wing which could have landing flaps all the length of its unbroken trailing edge and which could have extra-efficiency slats all along its front.

Another big plus point for the New Look. The engines are grouped close together on the centre line of the aircraft. Should one unit fail, there is no tendency for a big swing, as is the case when an engine well outboard of the centre line packs up.

There are many other technical or safety and reliability arguments for rear engines. So many, that one British manufacturer listed over 40 on a card and posted it off to scores of airlines.



The Intercontinental Corporation of Canada

Membres de la Chambre d'Immeuble de Montréal

AGENCE IMMOBILIÈRE

Achats, Ventes, Expertises, Evaluations, Hypothèques, Participations, Gestion et toutes opérations immobilières

Appartements à louer

2211, rue Closse
Montréal 25, P. Q.

Téléphone : WE. 7-3439
Cables : Continent-Montreal

CORRESPONDANTS À PARIS ET À GENÈVE

Les Éditions Françaises Inc.

Agents Généraux pour le Canada
de la

LIBRAIRIE LAROUSSE

Siège Social :
192, rue Dorchester
Québec, P. Q.

Succursales : Montréal, P. Q.
5056, Côte des Neiges, chambre 3,
8440, Boulevard St-Laurent, chambre 301.

son Vice-Président, M. Claude BEAUBIEN, pour saluer la délégation officielle française. Deux heures furent réservées à la visite commentée de l'immense usine où sont traitées successivement la bauxite, puis l'alumine pour être transformées en lingots d'aluminium. A 13 heures, un déjeuner d'une quinzaine de couverts fut offert au Saguenay Inn par l'ALUMINUM CO.

A 15 heures, M. VIBIEN prononça une causerie de 20 minutes à la Station de Télévision de JONQUIERE sur les Vins de France, causerie qui suscita dans les jours suivants plus de 800 demandes de renseignements de la part des téléspectateurs de la région.

Manifestations annexes

La Quinzaine Française a donné l'occasion d'organiser à ARVIDA une série de manifestations technico-commerciales en marge de l'exposition-vente de la H.B.C. Ces manifestations ont permis d'entretenir le public local de divers aspects de la production française et de l'initier à certaines de nos techniques susceptibles d'être adoptées au Canada. Ces réunions ont eu un retentissement considérable et ont largement récompensé les efforts de leurs organisateurs venus de Montréal. Les Services du Conseiller Commercial avaient en effet alerté les dirigeants de quelques entreprises françaises en leur signalant l'intérêt que présentait cette Quinzaine pour faire connaître dans le Saguenay les produits français dont ils avaient la charge de promouvoir la vente ou les procédés techniques susceptibles de retenir l'attention des milieux compétents de la région.

Mention est faite ci-après de ces diverses manifestations et de leurs animateurs :

- 1 — Soirées organisées par les Chambres de Commerce des villes de la région, dont un bal, au cours desquelles eut lieu la présentation des collections de vêtements pour dames des maisons BOUSSAC (tissus de coton fantaisie), ST-JOSEPH (jersey) et EMO (maillots de bain). Certaines de ces réunions furent accompagnées de dégustations de vins et fromages français. Ces derniers furent une révélation pour les invités au point qu'en quelques jours les stocks chez les détaillants locaux furent complètement épuisés et furent reconstitués par des envois expédiés en hâte de Montréal.
- 2 — Cinq conférences prononcées par notre compatriote M. DREVILLE, d'une part, sur les travaux en plongée sous-marine, d'autre part sur l'enseignement technique en France, devant un auditoire composé d'ingénieurs, de professeurs et d'hommes d'affaires. M. DREVILLE fut également interviewé à la Télévision.
- 3 — Quatre conférences de M. ABELA, Directeur de la Société DEGREMONT (Canada), sur le traitement et l'épuration des eaux devant un auditoire d'ingénieurs, de maires et de techniciens des municipalités voisines. Interview à la TV.
- 4 — Interview à la Télévision de M. VOS, représentant à Montréal des CRISTALLERIES BAYEL. Le résultat fut la réception de plus de 3.000 lettres, dans les 15 jours qui suivirent cette émission, de la part de téléspectateurs désireux d'avoir des renseignements complémentaires et les prix des articles du fabricant français.

5 — La projection pendant la Quinzaine, dans l'auditorium du magasin de la H.B.C., d'un choix éclectique de films documentaires français fournis par le Conseiller Commercial, les Services Officiels Français du Tourisme et quelques représentants de fabricants français. Parmi ces films figurait le reportage du voyage inaugural du paquebot « FRANCE » réalisé avec le concours du C.N.C.E. Ce reportage connut un très vif succès, étant donné que sa projection devant le public canadien d'ARVIDA était un véritable tour de force du fait qu'il a pu être monté à Paris et expédié au Canada quelques jours seulement après l'arrivée du bateau à NEW YORK.

Résultats commerciaux

Pour la H.B.C. comme pour les maisons françaises dont les produits ont été mis en vente, la « Quinzaine » fut une réussite tant au point de vue publicitaire que du chiffre d'affaires réalisé.

La direction du magasin évalue à environ \$50.000 les marchandises françaises achetées pour cette manifestation. Pendant les 15 jours qu'a duré celle-ci, les ventes ont porté sur 45% du stock offert à la clientèle. On estime qu'environ 100.000 personnes ont visité le magasin pendant cette période, chiffre nettement supérieur à la moyenne en temps ordinaire. Le budget affecté par la H.B.C. à la publicité (presse, radio, télévision, affiches, chevalets, etc.) et à la décoration des vitrines et rayons a atteint \$10.000.

Cet effort exceptionnel de la H.B.C. — le premier du genre dans cette région — a atteint amplement le but recherché : la « Quinzaine » a suscité le plus vif intérêt de la population non seulement d'ARVIDA, mais des villes avoisinantes dont l'attention s'est portée à la fois sur le magasin et sur les marchandises françaises qui pour la plupart étaient présentées pour la première fois à la clientèle locale. A la suite de cette expérience concluante, la H.B.C. a décidé de vendre nos marchandises d'une manière régulière dans son magasin d'ARVIDA. De plus, une saine émulation s'est emparée des commerçants de détail et des consommateurs de la région qui demandent maintenant des produits français à peu près totalement inconnus jusqu'alors dans le Saguenay.

La réussite de la « Quinzaine » a eu également un résultat intéressant sur la politique commerciale de la Direction Générale de la H.B.C. : elle envisage en effet de répéter l'opération ARVIDA dans ses magasins des autres régions du Canada en exploitant le prestige de l'étiquette « France ». Elle se propose également d'accorder plus d'autonomie au groupe de ses 20 magasins de l'Est du Canada en leur laissant le soin de certaines initiatives, telles que la « Quinzaine Française » d'Arvida. De plus, une réorganisation de ses services d'achat est envisagée en portant un effort sur de nouveaux articles importés, en particulier de France.

Les contacts établis sous ces heureux auspices entre la H.B.C. et les Services du Conseiller Commercial à Montréal vont désormais se poursuivre avec la Direction de la Compagnie dans cette ville pour conseiller discrètement d'autres promotions de vente de nos produits dans ses magasins. Il doit en résulter un nouveau courant d'affaires pour nos biens de consommation qui voient ainsi s'ouvrir à eux des débouchés prometteurs dans ce pays.

Suite à la page 30

Mont-Blanc tunnel : Since 1938, the number of autos in Western Europe has almost quintupled, and the present rate of new registrations is about 15 percent a year. With Europe having its greatest and most widespread prosperity in history, more and more Europeans are traveling abroad, and more and more of them by car. In 1948, foreign visitors coming into France by road numbered 800,000 and in 1958 they totalled 2,155,000; in 1948, the number coming into Italy was 627,883, and by 1957 this figure had mounted to 10,118,776. In 1950, only 53.4 percent of all those crossing West European boundaries did so by car; by 1957, no fewer than 72 percent of the far greater number of tourists crossed these frontiers in motor vehicles.

In this connection, it must be remembered that the countries bordering on the Alps and thus taking most immediate advantage of the new Mont-Blanc tunnel, are great tourist attractions — France, Italy, Switzerland and Austria.

Reasons for the tunnel

Some of the far-reaching benefits of the tunnel :

- It will be able to handle 300 to 400 vehicles an hour.
- London-Paris-Rome are given a straight-line connection, and seven West European cities with more than a million inhabitants will be directly and usefully served by it.
- It will be the shortest, best, easiest route — saving time, fuel, and auto and truck deterioration — for commercial travelers and tourists going to Italy from Britain, Belgium, the Netherlands, Luxembourg, West Germany's Rhineland, the Scandinavian countries, Switzerland, and much of France.
- It will directly benefit a 554,000 square mile area with 120 million inhabitants, including large parts of France, Switzerland and West Germany, and almost all of Italy.

For construction of the French half of the tunnel, a mixed public-private corporation was formed on April 22, 1958 — the Société Française pour la Construction et l'Exploitation du Tunnel Routier sous le Mont-Blanc. Edmond Giscard d'Estaing, was named its president. The French state put up \$42 million, and other groups,

including French investors and the Canton and City of Geneva provided another \$87 million, giving the corporation a total capital of the franc equivalent of \$129 million.

Infrastructure

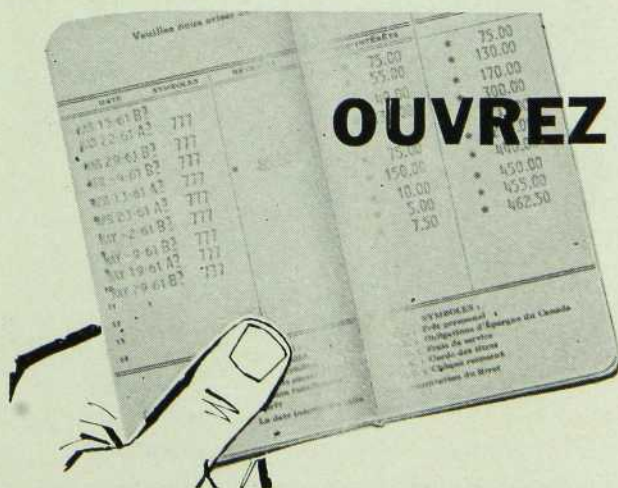
Actual digging of the tunnel was confided to the André Borie Company. But before and as construction began in July 1959, it was necessary to put up two housing developments in the area. The first, for single employees, consists of two centrally heated dormitories, each with 16 four-bed rooms, showers and washrooms, a dining hall with two large rooms — one seating one hundred, the other for supervisory personnel seating 30, and an infirmary with two rooms for patients, first-aid room, consulting room, and doctor's office. The second development, for married people, consists of 30 Alpine-style chalets — seven with five rooms, fourteen with four, ten with three. The company also has rented a nearby hotel with meeting rooms, television and library.

The first job was to lay down a road to the proposed tunnel mouth, and set up exterior facilities, including —

- transformer station to convert electricity;
- compressor room, to send compressed air in to the tunnel workers;
- shop to charge locomotive batteries;
- crushing mill for the rock brought out of the tunnel to be used in making the concrete for inside the tunnel;
- mixing plant for the other materials used in making concrete;
- mechanical, electrical, carpentry workshops, and a forge;
- underground storehouse for explosives;
- garage, stockroom for spare parts, storeroom for gas and oil;
- office building for administrative and technical services;
- heated room with showers into which workers leaving the warm and damp tunnel enter directly without being exposed to the outdoor cold.

Blast by blast

In the Borie Company's expert tunnelling, the simultaneous rock removal and concrete work have been car-



OUVREZ UN COMPTE D'ÉPARGNE

à

LA BANQUE D'ÉPARGNE

La Banque aux heures pratiques

OUVERTE LE JOUR DE 10 À 3 H. - LE SOIR DE 7 À 8 H.

Plus de 50 succursales dans le district de Montréal

ried out in three continuous, eight-hour shifts. A crew for rock removal is composed of 45 men under a chief mining engineer, and a crew of concrete workers consists of 40 men under a chief mason.

Holes for explosives are made with 15 hammers, with one big hole being made by a compressed-air hammer, all attached to hydraulically operated extendable arms, and the whole mounted on a three-story automative structure which moves on rails. This is called the « Jumbo ». It takes two hours to drill the holes, another hour to put the explosive charge (66 percent nitroglycerin) into them and to attach anti-telluric, high-tension electric priming devices. The latter are used because of the danger, in mountain work, of premature explosions as the charge is being inserted. There are also special detonators.

Twenty minutes after each explosion, the ventilation system has cleared the tunnel of fumes. Then the debris is removed by ten 33-ton locomotives, each of them hauling 230-ton loads. Each engine pulls nine cars, and it takes 90 carloads to carry out the debris after each explosion. The cars are loaded by power shovel.

Building as they go forward

Further back toward the tunnel entrance, concrete is being poured. This then goes into 33.4-foot section moulds for the arched roof, walls and pillars. These moulds are oiled and polished before each pouring so the cement surface will be very smooth.

Smooth, too, should be the time-saving drive through the Mont-Blanc tunnel, a major project of the new, uniting Europe.

(France Actuelle, Feb. 1, 1962)

THE KEY CONSTRUCTION LIMITED

ENTREPRISE DE TRAVAUX PUBLICS

Tél.: UN. 1-2775

1070, rue Bleury,

Montréal (Canada)

TOURISTES CANADIENS

Pour voyager économiquement, consultez
Saint Christophe Motor

3, RUE SCHEFFER PARIS (16e)
(Trocadéro)

Tél. Passy 3361

Adr. Télégraphique: SAINTOR — PARIS

Grand choix de voitures neuves toutes marques, françaises
et étrangères, et occasions récentes

Garantie de revente ou de rachat

UNE EXPOSITION-VENTE... suite de la page 28

Conclusion

La Quinzaine Française d'ARVIDA a été un incontestable succès dont la presse locale s'est fait d'ailleurs l'écho. Grâce à l'exposition-vente organisée par le magasin de la H.B.C., nos produits ont commencé à pénétrer dans une compagnie qui naguère les ignorait. Ce débouché est appelé à s'amplifier grâce à la publicité et à la propagande qui ont attiré l'attention de la clientèle locale sur le bon goût et les prix raisonnables de la production française très peu connue jusqu'alors dans cette région.

Mais par delà la manifestation de la H.B.C., une série de réunions et de rencontres entre Canadiens et Français ont permis de déborder du cadre strictement commercial de cette compagnie et de faire vraiment oeuvre d'expansion économique en donnant un rayonnement — fort bien accueilli au demeurant — à notre prestige lié à notre essor industriel et à la qualité de notre technique.

La Quinzaine Française d'ARVIDA est le type même de manifestation de propagande à rendement immédiat et d'une efficacité certaine pour l'avenir, grâce à l'élément d'information qu'elle contient au bénéfice du consommateur. De plus, elle n'a occasionné aucune subvention de la part du Gouvernement Français, puisque tous les frais de l'exposition-vente ont été supportés par la H.B.C. Ce double résultat nous conduit à poursuivre notre action dans cette voie en multipliant ce genre de manifestation dans d'autres villes du Canada et au sein d'autres Grands Magasins pour le plus grand bien de notre exportation.

BUVEZ À VOTRE SANTÉ!

VICHY CÉLESTINS

EAU MINÉRALE ALCALINE NATURELLE — PROPRIÉTÉ DE L'ÉTAT FRANÇAIS



RECOMMANDÉE PAR LE CORPS MÉDICAL DANS LE MONDE ENTIER.

Méfiez-vous des imitations!!! Exigez CÉLESTINS.

REPRÉSENTANTS EXCLUSIFS POUR LE CANADA: HERDT & CHARTON INC., MONTRÉAL

VO-27

La Chambre de Commerce Française au Canada

PRÉSIDENT D'HONNEUR

Son Excellence Monsieur Francis Lacoste

Ambassadeur de France au Canada

VICE-PRÉSIDENTS D'HONNEUR

M. Raymond de Boyer de Sainte-Suzanne

Consul Général de France à Montréal

M. Jacques Devinat

Conseiller Commercial et Financier
près l'Ambassade de France

M. Raymond Vibien

Conseiller Commercial près
l'Ambassade de France

MEMBRES D'HONNEUR

M. Bernard Lechartier

Ancien Président

M. Raymond Treuil

Ancien Conseiller Commercial

CONSEIL D'ADMINISTRATION

PRÉSIDENT

M. Jean Ponsot

VICE-PRÉSIDENTS

M. Raymond Dupuis, C.R.

M. Bernard Leclerc

SECRÉTAIRE

Me Georges-A. Roy

TRÉSORIER

M. François Ducros

CONSEILLERS

MM. Jean Charton

J.-Louis Davignon

R. Brian Daville

Jacques Fossard

Jacques Guillon

Gérard Parizeau

Pierre Salbaing

Étienne Spire

CONSEIL D'ARBITRAGE

MM. Guy Boulizon

Gabriel Boussion

Claude Boyer

René Duron

Jacques Grevin

Henri de Lanauze

B. R. de Massy

Raymond Mazur

P. Galt Michaud

Pierre Mora

NOS ANCIENS PRÉSIDENTS

| | | | |
|---|-----------|--|-----------|
| M. SCHWOB, Fondateur de notre Chambre de Commerce | 1886-1889 | M. M. NOUGIER, Directeur de Coronet Drug Co. | 1932-1934 |
| M. C.-A. CHOUILLOU, Importation-Exportation | 1890-1891 | M. L. BESNARD, Représentant au Canada un groupement d'aciéries françaises | 1935-1936 |
| M. A. GIRARD, Importation | 1892-1893 | M. H. LEFEVRE, Président de Dominion Potash Ltd. | 1936-1938 |
| M. E. GALIBERT, Directeur de E. Galibert & Fils (commerçants en peau et laine) | 1893-1895 | M. G.-P. VINANT, Président de Vinant Ltée | 1939-1940 |
| M. John HERDT, Directeur général de Menier | 1896-1897 | M. A. TARUT, de O'Brien & Williams, Agents de change | 1940-1945 |
| M. E. GALIBERT, Directeur de E. Galibert & Fils | 1898-1901 | M. G.-P. VINANT, Président de Vinant Ltée | 1946-1949 |
| M. H. JONAS, Directeur de H. Jonas & Cie (produits alimentaires et essences) | 1902-1903 | M. H. DOLISIE, Président de Canadian Liquid Air Co. | 1950-1951 |
| M. C.-A. CHOUILLOU, Importation-Exportation | 1904-1908 | M. M. DHAVERNAS, Président de North American Utilities Corp. | 1951-1953 |
| M. M. CHEVALIER, Directeur du Crédit Foncier Franco-Canadien | 1909-1910 | M. J. BENARD, Président de B.O.P. | 1954-1955 |
| M. A.-F. REVOL, Directeur de la Maison Perrin Frères | 1910-1912 | M. G.-P. VINANT, Président de Vinant Ltée | 1955-1956 |
| M. J. OBALSKI, Ingénieur des Mines | 1912-1915 | M. J.-G. CONTAT, Directeur général de l'Hôtel Ritz Carlton | 1956-1959 |
| M. J.-R. GENIN, Importateur, Agent général de la Cie Générale Transatlantique | 1915-1919 | M. B. LECHARTIER, Directeur général du Crédit Foncier Franco-Canadien | 1959-1961 |
| M. H. JONAS, Directeur de H. Jonas & Cie | 1920-1927 | M. JEAN PONSOT, Représentant au Canada de la Cie Nationale Air France | 1961 |
| M. M. QUEDRUE, Directeur général de la Cie Aérienne Franco-Canadienne | 1928-1931 | | |

Nos Nouveaux Membres au Canada

Membres Actifs :

M. Pierre M. BARBET

Voyages Pierre M. Barbet Tours (Agence de voyages)
2115 Drummond, Montréal 25

Présenté par MM. Raymond Robic et J. L. Klein

M. Louis JALABERT

Gérant général,

Ste. Financière pour le Commerce et l'Industrie Ltée
500, rue Saint-Jacques ouest, Montréal 1

Présenté par MM. Bernard Lechartier et J. L. Davignon

Membres Compagnies :

HERDT & CHARTON, INC.

2245, rue Viau, Montréal 4

(Importateurs, Distributeurs & Représentants)

Délégués :

M. Jean Charton, Président

M. Guy R. Brassard, Vice-Président

M. G. B. Genest, Secrétaire

INTERNATIONAL UNDERWATER CONTRACTORS LIMITED

1197, rue Université, Montréal 3

(Travaux Sous-Marin)

Délégués :

M. André Galerne, Président

M. Guy Lafrance, Comptable

M. Régis Mathon, Ventes

SOCIÉTÉ FINANCIÈRE POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE LIMITÉE

500 ouest, rue Saint-Jacques, Montréal 1

(Société Financière)

Délégués :

M. Louis Jalabert, Gérant général

M. Thadeus Solowij, Gérant général adjoint

NOTRE CARNET

Nominations

Son Exc. M. Raymond Bousquet, ambassadeur de France à Bruxelles, nommé à Ottawa.

M. Herbert H. Lank, président de Du Pont of Canada Ltd., nommé administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

M. Wilfrid Gagnon, élu président de l'Alliance, Compagnie Mutuelle d'Assurance-Vie.

M. Louis Jalabert, nommé directeur général de la Société Financière pour le Commerce et l'Industrie, filiale canadienne de la B.N.C.I.

Distinctions

M. Henri Dolisie, ancien président de notre Chambre, conseiller du commerce extérieur, directeur de la division Nord-Amérique de l'Air Liquide, élevé au grade d'officier de la Légion d'Honneur.

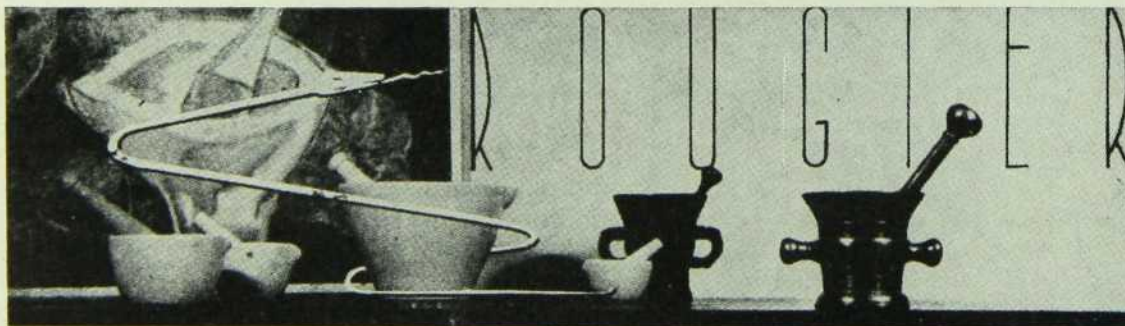
M. Louis Baudouin, professeur à la Faculté de Droit de l'Université McGill, membre de la Société Royale du Canada, nommé Chevalier de la Légion d'Honneur.

Nécrologie

C'est avec regret que nous avons appris le décès de Monsieur Charles-Henri MARIN, associé de la Maison C. J. HODGSON & CO. et membre de notre Chambre de Commerce depuis plusieurs années.

Nous présentons à sa famille nos plus sincères condoléances.

Madame R. Chagnon, épouse de M. Roland Chagnon, président et directeur général de Fred A. Lallemant & Cie Ltée, est décédée le 19 mars après une longue maladie. Nous prenons part au deuil de M. Chagnon.



2055, RUE FAVARD

Spécialités pharmaceutiques

MONTRÉAL 22

*get on-the-spot
information
about the*
**EUROPEAN
COMMON
MARKET**

Jet SABENA to Brussels.

Because SABENA's Home Office is Brussels, where almost all of the European Common Market headquarters are located, the airline can assist you in a number of ways.

SABENA knows the industrial, business and financial picture of the new "United Europe"—a vast potential market of 220 million united Europeans. It can help you make the proper contacts and maintains a vast store of ECM information which you, as a SABENA passenger, can use.

The return SABENA jet flight fare is \$496.80 from Montreal and you can visit up to 9 additional European cities at no extra cost!

For more information, ask your Travel Agent today for a copy of "Business Abroad". Get your SABENA ticket and all other travel arrangements from your Travel Agent.

SABENA

BELGIAN World AIRLINES

Canadian offices in Montreal, Toronto, Quebec, Ottawa, Winnipeg, Calgary and Vancouver.

*from one bilingual
country to another*

*d'un pays bilingue
à un autre...*



Mlle Sabena

*renseignez-vous
au coeur même
du*
**MARCHÉ
COMMUN
EUROPÉEN**

SABENA vous mène par "Jet" à Bruxelles, où elle a son siège social, et où presque tous les membres du Marché Commun Européen ont leur quartier général.

SABENA peut vous aider à: obtenir de précieux renseignements sur le Marché Commun Européen; entrer en relations avec les grands organismes et sociétés de la nouvelle Europe unie; tirer profit de cet immense marché de 220 millions de clients en perspective.

Le tarif jet aller-retour Montréal-Bruxelles est de \$496.80. Accès à neuf autres villes, sans supplément.

Vous pouvez obtenir sur demande tous renseignements sur le Marché Commun Européen ou encore sur les nombreux tours que vous pouvez faire pendant vos vacances. Votre agent de voyage vous vendra votre billet SABENA et s'occupera de tous les détails de votre itinéraire.

SABENA

LIGNES AÉRIENNES BELGES

Au Canada, bureaux à: Montréal, Québec, Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver.

CREDIT FONCIER FRANCO-CANADIEN

FONDÉ EN 1880

PRÊTS EN PREMIÈRE HYPOTHÈQUE
ACHATS DE CRÉANCES HYPOTHÉCAIRES
PRÊTS SUR IMMEUBLES EN CONSTRUCTION

SIÈGE SOCIAL

5, rue St-Jacques Est,

MONTREAL (Canada)

•
SUCCURSALES À

QUÉBEC — TORONTO — WINNIPEG — RÉGINA
EDMONTON — VANCOUVER

•
COMITÉ DE PARIS : 18, AVENUE DE L'OPÉRA