

BULLETIN
DE LA
CHAMBRE
DE
COMMERCE
FRANÇAISE
AU CANADA

**CHAMBRE DE COMMERCE
FRANÇAISE AU CANADA**

Reconnue par le Ministre du Commerce
et de l'Industrie le 20 août 1886.

429, AVENUE VIGER, MONTRÉAL (CANADA)

Téléphone : PLateau 9420

Adresse télégraphique : "GALLIA, MONTRÉAL"

BUREAU DE PARIS (France)

4, Place de l'Opéra - Téléphone : OPÉRA 08-08

BULLETIN

DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

MONTREAL

AVRIL 1950

No 517

AGENCES OFFICIELLES

AMBASSADE DE FRANCE

42, rue Sussex, Ottawa

Conseiller Commercial 460, rue Wilbrod, Ottawa
Attaché Commercial 610 ouest, rue St-Jacques, Montréal

CONSULATS

Consulat Général de France 1216, rue Stanley, Montréal
Consulat Général de France 85, avenue de la Tour, Québec
Consulat 63 Victoria Road, Halifax
Consulat 345 Church Street, Toronto
Consulat 850 Hastings St. West, Vancouver
Consulat 415 Paris Building, Winnipeg
Consulat 37 King Bridge Road, St-Jean, Terre-Neuve

AGENCES CONSULAIRES

Agence Consulaire 208 Grain Exchange Bldg., Calgary
Agence Consulaire 11214 - 102nd Avenue, Edmonton
Agence Consulaire a/s Sté l'Assomption, Moncton, N.B.
Agence Consulaire Purves Street, North Sydney, N.E.
Agence Consulaire 58 Dock Street, Saint-Jean, N.B.

SOCIÉTÉS FRANÇAISES À MONTRÉAL

Alliance Française

2055, ave Vendôme

Président : M. Ernest Tétreau

Association des Français Libres

1333, rue Champlain

Président : M. René Daguerre

Chambre de Commerce Française au Canada

429, ave Viger

Président : M. Henri Dolisie

Société des Anciens Combattants Français

429, ave Viger

Président : M. Michel de Roussy de Sales

Union Nationale Française

429, ave Viger

Président : M. André Lot

Sommaire

Réflexions sur les aptitudes commerciales de la France	3
La situation économique au Canada	7
Le réveil de la concurrence japonaise	11
Prix et production	17
Les industries chimiques françaises	19
Informations	23
Levée de prohibitions à l'importation	23
Nouvelles réglementations E.F.A.C.	24
Vente d'automobiles aux touristes étrangers	24
Statistiques	25
Exportations canadiennes en France	25
Importations françaises au Canada	26
Mise en valeur des territoires de l'Union Française	27
Liste des membres	28

Projet . . .

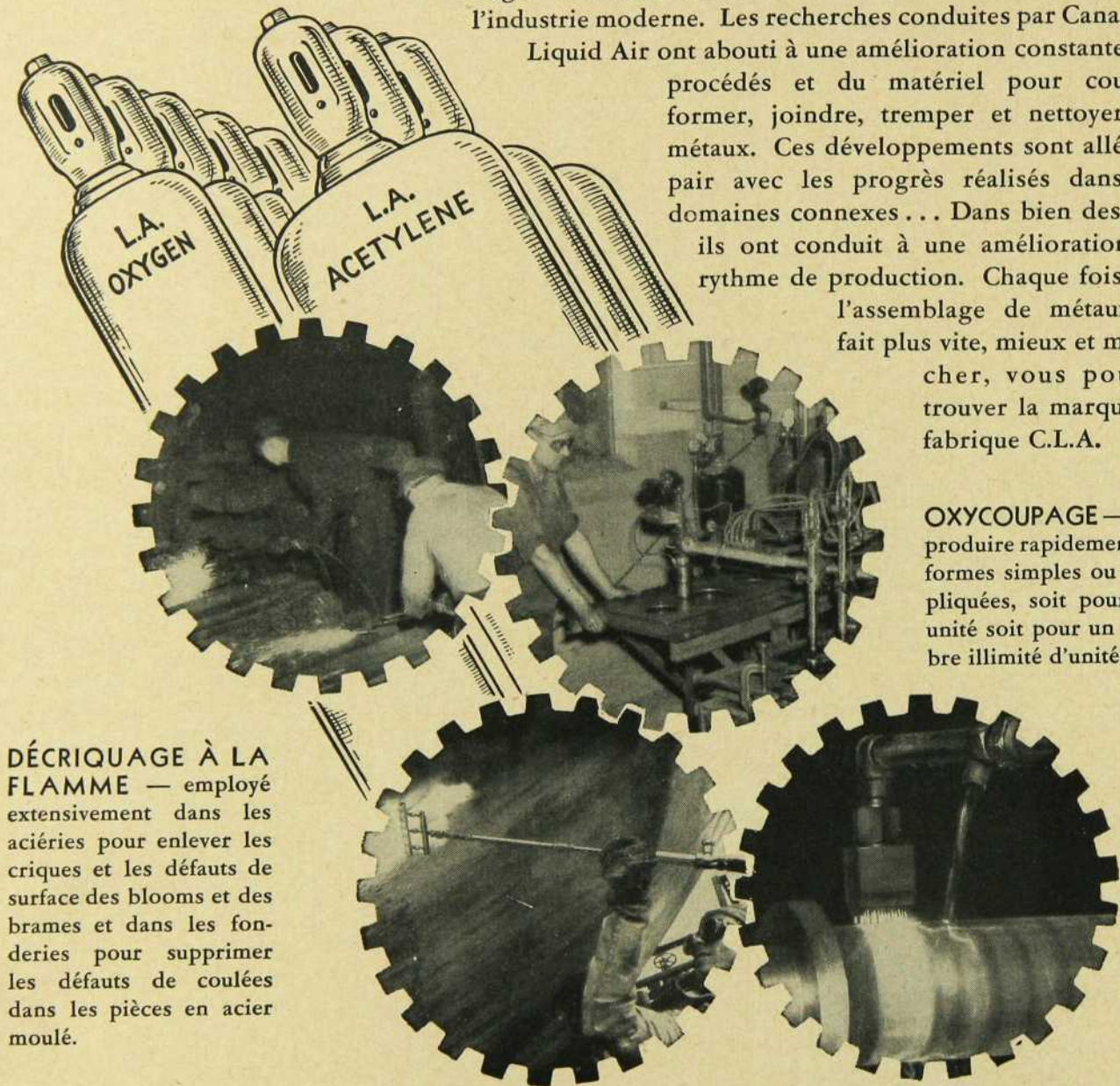
Application de la Flamme oxyacétylénique

La flamme oxyacétylénique joue un rôle primordial lorsqu'il s'agit d'obtenir les formes complexes demandées par l'industrie moderne. Les recherches conduites par Canadian

Liquid Air ont abouti à une amélioration constante des procédés et du matériel pour couper, former, joindre, tremper et nettoyer les métaux. Ces développements sont allés de pair avec les progrès réalisés dans les domaines connexes . . . Dans bien des cas, ils ont conduit à une amélioration du rythme de production. Chaque fois que l'assemblage de métaux se fait plus vite, mieux et moins

cher, vous pouvez trouver la marque de fabrique C.L.A.

OXYCOUPAGE — pour produire rapidement des formes simples ou compliquées, soit pour une unité soit pour un nombre illimité d'unités:



DÉCRIQUAGE À LA FLAMME — employé extensivement dans les aciéries pour enlever les criques et les défauts de surface des blooms et des brames et dans les fonderies pour supprimer les défauts de coulées dans les pièces en acier moulé.

CONDITIONNEMENT DES SURFACES — méthode la plus simple et la plus efficace pour préparer les surfaces métalliques pour la peinture — enlève toute peinture, saleté, rouille, calamine et humidité rapidement et complètement et laisse une surface chaude, sèche et idéale pour peindre.

TREMPE SUPERFICIELLE — procédé souple donnant une surface résistant très bien à l'usure pour des pièces en acier et ne changeant pas la composition du métal de base.

Canadian **LIQUID AIR** Company
LIMITED

ST. JOHN'S, Nfld. • SYDNEY • HALIFAX • MONCTON • QUEBEC • SOREL • MONTREAL • TORONTO • HAMILTON • LONDON • WINDSOR
WINNIPEG • REGINA • SASKATOON • CALGARY • EDMONTON • VANCOUVER • NORTH VANCOUVER • VICTORIA

Réflexions sur les aptitudes commerciales de la France

Par M. J. P. MANION, secrétaire commercial du Canada en France

Au cours d'un déjeuner organisé en son honneur par notre Chambre de Commerce, le 13 avril dernier, Monsieur J. P. Manion, Secrétaire Commercial du Canada en France, a passé en revue les difficultés auxquelles se heurtent les exportations françaises. Il a souligné le fait que l'exportation de marchandises de grande consommation devrait combler le déficit de la balance commerciale française en dollars.

"Si je me suis permis d'accepter la bienveillante invitation de votre président, c'est que mon départ de la France n'a eu lieu qu'au début de mars, et que ma connaissance de ses problèmes a comme point de référence les cinq années et demie que j'ai passées dans ce pays avant la guerre, comme adjoint à notre ancien ami, le Colonel Hercule Barré.

Cette connaissance est également liée à une autre circonstance ; c'est que depuis mon retour en France il y a moins de deux ans, mes fonctions m'appelaient à me tenir en liaison étroite avec l'Organisation Européenne de Coordination Economique, dont le Siège est à Paris. J'ai donc été amené à faire des comparaisons entre l'effort économique de la France et celui des autres pays bénéficiaires du plan Marshall.

Pour cette raison, je me suis permis, j'ai même été contraint d'entrer dans le domaine de la critique et de la polémique. Parce que l'économie intérieure de chaque pays européen est un sujet d'examen minutieux et parfois acerbe de la part des autres membres de l'organisation, nous pouvons nous permettre des libertés qui sont peut-être assez éloignées des inégalités victoriennes, mais qui caractérisent cette camaraderie un peu brutale des moeurs du vingtième siècle.

C'est pourquoi, dans un récent numéro de "Commerce Extérieur", publié par notre ministère, je me suis permis — avec l'accord, bien entendu, de ses rédacteurs — de formuler quelques réflexions sur l'aptitude commerciale de la France. Puisque cet article a déjà été reproduit en partie dans plusieurs journaux ou revues canadiennes, permettez-moi de vous en faire un résumé.

Bien que la balance commerciale de la France ait été plus favorable en 1949 qu'en 1948, l'excédent des importations sur les exportations passant de 50% à 18%, il est remarquable que les exportations françaises vers la zone dollar ne représentent que 13% des importations en provenance de cette zone. C'est-à-dire que 87% des importations françaises payables en dollars sont à découvert et doivent être payées soit avec les fonds de l'E.C.A., soit sous formes de dons, crédits, emprunts ou autres hypothèques sur l'avenir.

C'est une situation sinistre du point de vue français, et inquiétante du point de vue canadien. Il est donc nécessaire d'étudier le problème français à la base, afin de déterminer dans quelle mesure l'entraide commerciale franco-canadienne pourra améliorer ce déséquilibre fondamental.

Un des plus riches pays du monde sur le plan économique, la France est incontestablement le pays le plus riche de l'Europe ; ses ressources agricoles suffisent entièrement à ses besoins, l'exportation de son surplus de minerai de fer lui permet d'acheter les suppléments de charbon qui lui sont nécessaires, son empire colonial est l'un des plus riches au monde. En dépit de ces avantages exceptionnels, et malgré ses ressources et son ingéniosité qui la différencient de la plupart des autres pays, la France se trouve néanmoins dans un marasme économique qui inquiète, non seulement ses amis d'outre-mer, mais également ses concurrents de l'Europe Occidentale.

Quelle est donc la base de ce phénomène ? Abattement moral après trois invasions en 70 ans ? Déchéance intellectuelle ? Crise psychologique ? Inaptitude dans la standardisation des méthodes économiques ? Individualisme à outrance dans la pratique financière et la philosophie politique ? Régionalisme presque anti-national ? Anarchie sociale, représentée par la fragmentation des partis politiques ?

Il y a peut-être un peu de tout cela dans la situation française actuelle — et ici, j'insiste que je parle purement du point de vue économique, et que je me bornerai dorénavant à produire des exemples.

Remontons à l'année 1948. Cette année a paru désastreuse pour la France. L'insécurité et l'inégalité sociale déclenchèrent une série de grèves dont le meilleur exemple fut la grève des charbonnages d'octobre et novembre. L'inflation fit monter les prix de 30%. La fuite des capitaux se poursuivit. L'industriel devint un thésaurisateur de sa propre production, et trop souvent son manque de confiance le poussa vers une marge de profit démesurée.

Cependant, la situation parut s'aplanir au cours de 1949. Il y eut un gouvernement stable, la baisse des prix fut décrétee, on prit des mesures pour restreindre les crédits, provoquant ainsi une réduction des stocks industriels ; l'ouvrier vécut dans l'espoir que le déséquilibre entre les prix et les salaires serait réduit et que son pouvoir d'achat augmenterait. En fait, les prix baissèrent de 10% au cours du premier semestre, et l'ouvrier travailla donc sans faire de nouvelles revendications. La paix sociale permit à la France d'atteindre son plus haut niveau de production industrielle, soit

122% du niveau d'avant-guerre. Simultanément, la production agricole augmenta, la récolte de céréales fut telle que l'exportation d'un excédent de grains devint possible.

Alors que s'est-il passé? Les prix sont remontés aux niveaux antérieurs, l'industriel recommença à parler de la superfiscalité et l'ouvrier de son pouvoir d'achat dérisoire. Ceux qui travaillaient avec courage en 1949 se sont retrouvés dans la position où ils se trouvaient l'année précédente.

Ils se sont mis à faire des comparaisons avec d'autres pays. Voici un résultat typique, publié dans une revue économique parisienne : en prenant le prix d'un certain nombre de denrées essentielles, il fut établi par cette revue que le manoeuvre français venait au 17^e rang parmi les pays étudiés. Pour acheter les produits figurant sur cette liste, un manoeuvre, qui est à la base de l'économie, devait travailler 12 jours et 4 heures aux Etats-Unis; 12 jours et 5 heures au Canada; mais en France, il devait travailler 34 jours et 2 heures. C'est-à-dire que son pouvoir d'achat est le tiers de celui de l'ouvrier canadien.

Une autre comparaison a été établie par l'"Economist" en Angleterre. Prenant comme base 100 les années précédant la guerre, le pouvoir d'achat par rapport au coût de la vie s'établit à 133 aux Etats-Unis et au Royaume-Uni (le Canada ne figure pas dans la liste); à 124 en Suisse et en Suède; en Hollande, il n'est que de 99; mais en France et en Allemagne, il ne dépasse pas 94.

Ces chiffres, me direz-vous, n'ont aucun intérêt du point de vue de la balance commerciale française. Alors, pourquoi l'ouvrier, étant si mal rétribué, le coût de revient des marchandises françaises est-il si souvent hors de concurrence?

L'industriel, après que vous aurez détruit le mythe du salaire trop élevé, vous répondra : "Charges sociales trop lourdes, fiscalité écrasante, augmentation exorbitante des matières premières réduction du rendement ouvrier."

Il y a une part de vrai dans tout cela. Moins cependant qu'on pourrait le supposer. Les matières premières sont payées aux tarifs mondiaux. Prenez le cas de l'industrie textile; les Etats-Unis pratiquent un genre de dumping du coton, par l'intermédiaire du CCC, qui le vend souvent moins cher en France qu'aux Etats-Unis; le fabricant américain de lainages doit payer un droit de douanes de plus de 40 cents la livre pour la laine australienne, tandis que le fabricant français la fait entrer en franchise.

Du côté du rendement ouvrier, il est vrai qu'un grand nombre d'ouvriers travaillent au ralenti, résultat inévitable tant qu'il n'y a pas de stabilité sociale. Il faut donc attaquer ce problème du point de vue de la continuité, de l'augmentation de la production dont bénéficierait en partie l'ouvrier.

En général, on estime que les charges sociales sont trop élevées. Plusieurs industriels ont tenu à me démontrer que les assurances sociales, pensions de vieillesse, allocations familiales, etc. représentent environ 40% qu'il convient d'ajouter au salaire de base. Toutefois, l'ouvrier n'en bénéficie

pas encore dans une très large mesure, puisqu'une grande partie des prélèvements ne font qu'alimenter la caisse nationale qui assurera une base solide pour les pensions de vieillesse et les assurances sociales de l'avenir. Néanmoins, compte tenu de ces 40% de supplément, les charges des salariés des industriels ne sont pas aussi élevées qu'elles le sont au Canada ou aux Etats-Unis.

Il reste donc la question de la fiscalité. Sur la base des nouveaux budgets des deux pays, chaque Français doit payer à peu près \$130 d'impôt, tandis que chaque Canadien doit payer environ \$200. Etant donnée la structure fédérative du Canada, la taxation est en fait beaucoup plus élevée, et tenant compte des taxes provinciales et municipales, le contribuable canadien versera environ \$350. Cependant la différence est plus apparente que réelle, puisque le revenu individuel des Français est incontestablement plus bas que celui des Canadiens. Il ne paraît donc pas que la charge globale du fisc soit plus lourde en France qu'au Canada.

Ce qui est exact, c'est que l'imposition fiscale est très mal répartie en France, et que l'industriel et le salarié paient tous deux beaucoup plus que leur part équitable.

En résumé, il résulte de cette enquête sommaire qu'aucun des éléments de base — ni prix des matières, ni salaires, ni impôts — n'est en soi suffisant pour empêcher l'industrie française de concurrencer les autres pays sur le marché mondial.

Il faut donc trouver d'autres causes dans la structure industrielle même. Bien souvent, il n'y a eu aucun renouvellement du matériel depuis des années, par suite du manque de confiance et du manque de capital. Ceci revient à une question de rentabilité. L'industriel, surtout dans l'industrie textile, est souvent seul propriétaire, et bien qu'il ait accumulé une fortune personnelle dans cette industrie, il ne veut pas réinvestir ses capitaux; il attend plutôt que le gouvernement fasse quelque chose pour lui.

D'autre part, le producteur ou l'exportateur ne reçoit que des francs en compensation de ses ventes en monnaies étrangères. Il ne se préoccupe pas du fait que l'intérêt national demande qu'il exporte vers la zone dollar; s'il réalise un plus grand profit en francs en exportant vers les pays scandinaves ou les pays de l'Amérique du Sud, il le fera certainement. Ensuite, il essaiera d'exiger un rendement similaire en fixant ses prix de vente vers la zone dollar.

Cette pratique place le gouvernement dans une situation assez délicate. D'une part, tant qu'il y a une pénurie de dollars, il est bien obligé de les conserver, afin de subvenir à ses besoins les plus essentiels. Mais le stimulant manquant, l'exportateur ne lui fournira pas de dollars supplémentaires. En mettant des dollars à la disposition de l'exportateur, il limite lui-même son pouvoir de sélection, et il permet à l'exportateur d'importer en contre-partie les marchandises qui plaisent à ce dernier, mais qui ne sont pas forcément celles qui devraient améliorer l'économie nationale. C'est pour cela qu'il doit limiter le montant de dollars mis à libre disposition de l'exportateur. Cependant, j'ai des raisons de croire que cette limite sera augmentée d'ici peu.

Pour revenir à notre thème principal, le troisième point est cette tendance généralisée chez le producteur français, qui semble préférer un profit rapide au travail de longue haleine. Au Canada, l'industriel se trouve souvent heureux d'obtenir un profit net de 1 ou 2% sur l'ensemble de ses ventes. En France, il y a des cas où ce profit monte jusqu'à 20%. Cette tendance ne serait peut-être pas néfaste, si le producteur consentait à réduire ses prix pour la vente sur les marchés extérieurs, car il en résulterait une augmentation de la production, ce qui aboutirait à une plus large distribution des frais généraux. Malheureusement, ce raisonnement n'est pas répandu en France, pas plus d'ailleurs que les principes de cette comptabilité, du "cost accounting" en particulier.

Quatrièmement et finalement, le Français n'est généralement pas un bon vendeur. Il ne connaît pas le "merchandising" qui est pratiqué en Amérique — l'étude approfondie du marché — "market analysis", ou "customer research" — les meilleurs moyens de publicité, l'effort personnel qu'il faut faire, les procédures bancaires, la présentation, l'emballage qui fait vendre la marchandise — toutes ces finesses du marché nord-américain échappent à la majorité des exportateurs français.

En résumé, Messieurs, c'est à nous et à vous de montrer aux producteurs français la voie qui leur permettra de pénétrer le marché canadien.

Pour le Canada il est essentiel de donner à la France la possibilité de trouver un marché ici, afin de lui permettre d'importer des marchandises canadiennes en plus des produits de base qu'elle en reçoit actuellement. Comme vous le savez bien, ce souci nous a poussés à former une division, l'"Import Division", qui s'occupe activement du développement au Canada d'un marché pour les produits des pays à monnaie faible.

En ce qui concerne la France, j'ai l'impression que les produits exportés devront se trouver, non parmi les produits de luxe, les articles de Paris, les vins, les liqueurs, etc., mais surtout dans la catégorie des produits dénommés en anglais les "Bulk Commodities"; les phosphates de l'Afrique du Nord, les potasses d'Alsace, les minerais du Maroc, le sel et les minerais de fer de la Tunisie, les produits sidérurgiques, non seulement les profilés, mais aussi les machines-outils, les voitures automobiles, la mécanique de précision, les textiles et les produits chimiques.

A mon avis, c'est dans ces différentes directions qu'il faut développer les exportations françaises.

Mais nous revenons toujours au même point de départ — le producteur ou l'exportateur français doit considérer le marché canadien, non comme une simple extension de son marché intérieur, mais plutôt comme un marché tout à fait particulier, qui demande des concessions du point de vue prix, une prospection très étudiée, une connaissance du goût et de la présentation qui sont pratiqués ici, une étude de la concurrence, une compréhension, en somme, de la technique de l'exportation.

Je me sens assez souvent découragé quand j'essaie de démontrer cette nécessité à mes amis en France. Il y a un manque de compréhension, un manque d'effort, je dirais même un manque de volonté de comprendre, ce qui rend assez souvent futiles les efforts que nous pouvons faire en ce sens. Prenez le cas de la Foire Internationale du Canada de cette année : j'aurais voulu que le "keynote", la pierre de touche, pour la représentation française, fut une grande manifestation de la technique mécanique et des connaissances métallurgiques de la France.

Devant le manque d'intérêt que nous avons rencontré, nous nous sommes repliés sur les industries textiles, et je dois même vous avouer que nous n'avons pas très bien réussi. Lorsque j'ai quitté Ottawa, il y a trois semaines, la France était au 18e rang des pays dont les inscriptions fermes avaient été reçues. Le 18e rang pour un pays qui se considère toujours comme une des 5 grandes puissances industrielles du monde... Ce manque d'intérêt est incroyablement...

Ainsi donc, Messieurs, je termine ma plaidoirie en suggérant que ce soit à vous, plus qu'à tout autre groupement, à vous, membres de la Chambre de Commerce Française au Canada, représentant souvent des producteurs français, de les convaincre de leur propre culpabilité envers les grands marchés d'exportation.

En résumé, le profit ne doit pas séduire, c'est l'augmentation de la production comme élément stabilisateur de l'économie sociale en France qui doit se substituer à l'idée du "Spot Sale" sans suite. Il faut surtout que le Français fasse confiance à son propre pays, et qu'il risque son capital afin d'accroître sa production sur une base saine, ce qui lui permettra de concurrencer les autres pays.

Et enfin, il faut qu'il conçoive une idée du "merchandising", des méthodes de vente telles qu'elles sont pratiquées en Amérique du Nord. Vous avez un grand devoir à remplir en essayant de les convaincre de ces nécessités."



Overseas Visitors to Europe
SAINT-CHRISTOPHE MOTOR

A. D'ANDIRAN

(Cable: SAINTOR-Paris)

Phone: PASSY 16-33

3, RUE SCHEFFER - PARIS (16^e)

Agent for the Paris Area of

DeSoto

CHRYSLER PRODUCTION

Will sell you the ideal car for touring.

Service all over Europe.

Special program for immediate delivery.

New and second-hand cars.

SHIPMENT OR RESALE

BEFORE YOU LEAVE

All formalities (tryptique, insurance, etc.)

WRITE, WIRE or PHONE

FOR FULL DETAILS

All motoring problems.

RÉSERVATIONS PAR AIR OU PAR MER

HÔTELS — PÈLERINAGES

Des places sont encore disponibles dans
 notre pèlerinage "Ensign No. 3", quittant
 Montréal le 15 septembre — Londres,

Paris, Lourdes, Rome, etc.

Quarante jours - - \$900.00

GUY TOMBS LIMITED

1105 & 1111 Côte du Beaver Hall - Montréal

Téléphone: UN. 2071

Agents de voyages - Expéditeurs

COMPAGNIE GENERALE TRANSATLANTIQUE

NEW YORK • PLYMOUTH • LE HAVRE

4 mai - "ILE DE FRANCE"

17 mai - DE GRASSE"

20 mai - "ILE DE FRANCE"

8 juin - "ILE DE FRANCE"

MONTREAL • LE HAVRE

vers le 4 mai - "ROUEN"

Service de fret mensuel

AGENTS: Furness, Withy & Co. Ltd, Montréal

Renseignements auprès des agences de tourisme, ou de



French Line

1196 Place Phillips - Montréal

La situation économique au Canada

Vue d'ensemble

L'indice de la production industrielle enregistre une baisse de 187.2 en décembre 1949 à 184.5 en janvier. La moyenne mensuelle générale de 1949 était de 184.2. Cet indice avait atteint son point culminant du temps de paix en juin 1949 et passait à 190.4 pour retomber le mois suivant à 178.2.

L'indice de tous les produits fabriqués passe de 197.0 en décembre à 193.4 en janvier. Le sous indice des produits non durables tombe de 182.2 à 174.7, et celui des produits durables augmente de 222.4 à 225.7.

Indices des prix :

En 1949, l'indice des prix de gros s'établit à 156.8 en décembre contre 159.6 durant le même mois de 1948.

Le prix de gros des produits agricoles baisse en 1949, particulièrement au cours du 2^{ème} semestre. La moyenne provisoire des prix s'établit à 225.2 contre 229.6 en 1948.

L'indice des prix de gros des matériaux de construction reflète les mêmes tendances que l'indice général des prix de gros et avance de 4.8 en 1949.

L'indice du coût de la vie progresse de 3.7% en 1949 et atteint 161.5 en décembre 1949. Cette avance est due principalement à la progression des prix du chauffage et de l'éclairage.

L'indice des portefeuillistes, pris pour 106 valeurs ordinaires, enregistre une baisse et passe de 112.5 en 1948 à 109.4 en 1949. Durant le premier semestre de 1949, les prix sont en régression marquée et passent à 9966, mais par la suite, un raffermissement se fait sentir jusqu'en décembre, et ils atteignent 117.9.

Finance

Au cours du premier mois de 1950, les chèques encaissés sur comptes personnels s'élèvent à \$7,307,000, le montant le plus considérable jamais encaissé en janvier; il est de 5.5 p. 100 supérieur aux \$6,928,000 encaissés en janvier 1949.

Les Maritimes, le Québec et l'Ontario augmentent respectivement de 22.2, 10.2 et 6.8 p. 100, tandis que les Prairies et la Colombie-Britannique annoncent des baisses respectives de 2.1 et 6.9 p. 100. A remarquer que les centres de compensation à Saint-Jean (T.-N.), exclus il y a un an, figurent maintenant aux rapports des Maritimes. Par suite de cet ajustement, les Maritimes enregistrent une baisse de 2.2 p. 100.

Un relevé des rapports soumis par chaque centre de compensation révèle que 18 des 34 centres actifs accusent plus d'activité; les autres diminuent quelque peu au-dessous des chiffres enregistrés en janvier l'an dernier. L'augmentation la plus marquée est celle de 22.1 p. 100 à Edmonton par rapport aux chiffres du même mois l'an dernier. Evidemment, elle reflète l'augmentation du volume du commerce dans la section nord de l'Alberta à la suite de la production très accrue de pétrole. Des augmentations respectives de 17.0, 14.6, 12.7 et 12.3 p. 100 sont déclarées par London, Windsor, Regina et Hamilton. La plus faible baisse est celle de Sherbrooke où le volume des chèques encaissés tombe de 0.8 p. 100; Medicine-Hat annonce la plus forte baisse de volume, soit 20.0 p. 100.

Dans le domaine de la finance commerciale, les rapports les plus récents indiquent un niveau très élevé d'activité avec tendance vers les plans de paiement différé. La comparaison, trimestre par trimestre, des neuf premiers mois de 1949 avec la même période de 1948 révèle que même si les ventes au comptant sont quelque peu plus élevées en 1949, leur pourcentage du volume total des ventes diminue; les ventes à tempérament augmentent tant absolument que relativement et les ventes sur compte courant se maintiennent à une proportion identique par rapport au volume total avec un volume de ventes légèrement plus élevé.

Une analyse des ventes du troisième trimestre durant les deux dernières années dans les seize principaux commerces de vente révèle que dans tous sauf un (vêtements de femmes), il y a moins de ventes au comptant en 1949 qu'en 1948; huit des dix commerces qui vendent à tempérament déclarent que cette méthode est plus en vogue, et neuf des seize commerces qui vendent sur compte courant enregistrent des ventes proportionnellement plus volumineuses en 1949.

Commerce extérieur

La valeur en dollars du commerce canadien de denrées se maintient à un niveau fort élevé en 1949; les exportations ont une valeur de \$3,022,500,000, y compris des réexportations de denrées étrangères d'une valeur de \$29,500,000; les importations atteignent \$2,761,200,000. Ainsi, le total des transactions se chiffre par \$5,783,700,000. Les chiffres comparatifs de l'année précédente sont: exportations, \$3,110,000,000; importations, \$2,636,900,000; transactions totales, \$5,746,900,000. La valeur des exportations diminue de \$87,500,000 ou environ 3 p. 100, mais comme il s'est produit

généralement une légère augmentation des prix, la baisse du volume effectif des exportations est estimée à environ 5 p. 100. De même, bien que la valeur en dollars des importations augmente de \$124,300,000 ou 5 p. 100, l'augmentation estimative en volume n'est que de 2 p. 100.

La diminution des exportations et l'augmentation des importations ont causé un brusque fléchissement de la balance favorable du commerce, qui se maintient depuis un an à \$261,300,000 contre \$473,100,000 en 1948. La baisse de la balance favorable du commerce, bien que légèrement modifiée par une augmentation de la balance favorable avec le Royaume-Uni, découle à peu près entièrement d'une brusque augmentation de la balance défavorable avec les Etats-Unis, causée par une augmentation des achats dans ce pays sans qu'il y ait de ventes compensatrices.

Réduction de la balance du commerce

Les relations commerciales du Canada avec le Royaume-Uni se sont traduites par des ventes de denrées d'une valeur de \$705,400,000 et des achats d'une valeur de \$307,400,000 à ce pays; les transactions totales se chiffrent par \$1,012,400,000. Les chiffres comparatifs de 1948 sont les suivants: exportations, \$686,900,000; importations, \$299,500,000 transactions totales, \$986,400,000. Ainsi, malgré les efforts déployés par l'Angleterre en vue de rétrécir l'écart entre ses ventes et ses achats au Canada, nos importations, d'une année à l'autre, n'augmentent que de \$7,900,000 tandis que nos exportations gagnent \$18,100,000. La balance favorable du commerce canadien avec le Royaume-Uni (y compris les réexportations de denrées étrangères) augmente donc de \$389,200,000 en 1948 à \$401,800,000 l'an dernier. Il semble que la vente du blé à un nouveau prix élevé et en quantités toujours considérables toute l'année dernière soit le facteur important dans cette augmentation.

Au cours de l'année observée, les transactions totales avec le Royaume-Uni s'élèvent à 17.5 p. 100 de tout le commerce du Canada; les importations provenant de ce pays représentent 11.1 p. 100 de toutes nos importations; les exportations à ce pays représentent 23.6 p. 100 de toutes les expéditions du Canada. Les chiffres comparatifs pour 1948 sont les suivants: 17.3 p. 100 des transactions totales; 11.4 p. 100 des importations canadiennes; et 22.3 p. 100 des exportations. En 1947, ces chiffres sont: 17.6 p. 100 des transactions totales; 7.4 p. 100 des importations; et 27.1 p. 100 des exportations. On voit donc qu'au cours des trois dernières années, la part de la Grande-Bretagne dans le commerce du Canada a été relativement stationnaire.

Le commerce avec les Etats-Unis représente 59.7 p. 100 de tout le commerce extérieur du Canada en 1949. Les Etats-Unis fournissent 71.1 p. 100 de la valeur de toutes les denrées importées par le Canada et achètent 50.2 p. 100 des exportations canadiennes. Les pourcentages comparatifs des années antérieures sont les suivants: 1948 — 57.9 p. 100 des transactions totales; 68.5 p. 100 des importations canadiennes; 48.8 p. 100 des exportations canadiennes; 1947 — 56.3 p. 100 des transactions totales; 76.7 p. 100 des importations; 37.3 p. 100 des exportations. Ainsi, le commerce entre le Canada et les Etats-Unis augmente légèrement mais

régulièrement d'année en année durant les trois dernières.

Quant à la valeur en dollars, les transactions totales avec les Etats-Unis en 1949 s'élèvent à \$3,455,400,000; nos exportations à ce pays ont une valeur de \$1,503,500,000; nos importations, \$1,951,900,000. Par conséquent, le Canada enregistre une balance défavorable du commerce (compte tenu des réexportations de denrées étrangères) de \$427,800,000, chiffre assez rapproché de celui de la balance dont jouit le Canada avec le Royaume-Uni. Les chiffres comparatifs pour 1948 sont: transactions, \$3,306,800,000; exportations, \$1,501,000,000; importations, \$1,805,800,000. La très faible augmentation des exportations aux Etats-Unis résulte en grande partie du relâchement de la demande américaine pour des marchandises provenant du Canada, à la suite de la contraction des affaires aux Etats-Unis au début de l'année. Les importations du Canada, par ailleurs, sont stimulées par les disponibilités plus grandes, aux Etats-Unis, de denrées d'exportation, particulièrement l'acier et les produits de l'acier, et par l'augmentation de la demande canadienne due au pouvoir d'achat qui s'est maintenu à un niveau élevé au pays durant l'année.

Echanges commerciaux avec l'Europe.

Les exportations canadiennes à l'Europe continentale ont fortement baissé en 1949, pour représenter 228 millions de dollars seulement, soit une diminution de 29 p. 100 sur le total de 1948. La rareté des dollars a joué un rôle important dans cette baisse. La Belgique et la Suisse ont été à l'encontre de cette tendance, tandis que l'Allemagne, qui a reçu une aide importante des Etats-Unis, répare la destruction du temps de guerre de son commerce. Jouant aussi un rôle important dans cette réduction, il y a eu le rétablissement de l'agriculture et de l'industrie en Europe, qui a réduit la dépendance anormale de l'après-guerre des denrées alimentaires et des marchandises venant de l'Amérique du Nord. Les exportations de vaisseaux à certains pays européens, en particulier à la France, avaient été très élevées en 1948, pour atteindre 62.3 millions de dollars mais, en 1949, elles ont été inférieures au tiers de cette somme. Cet article forme près de la moitié de la diminution des exportations à l'Europe.

Les exportations totales à l'Amérique latine sont restées un peu supérieures aux niveaux de 1948, tandis que celles à la plupart des pays dans ce territoire ont beaucoup diminué, à cause surtout de la rareté des dollars et des restrictions à l'importation qu'elle a suscitées. L'augmentation des exportations à Panama et au Venezuela, qui constitue les plus forts accroissements des achats de marchandises canadiennes, a été causée surtout par les ventes de vaisseaux. Cuba et le Pérou ont accru leurs achats de blé et de farine de blé. Le blé ou la farine de blé a aussi été le plus important élément dans l'augmentation des exportations à certains pays ne faisant pas partie du Commonwealth en Asie, notamment la Turquie, l'Iran et les Philippines. Cependant, les exportations à la plupart des pays dans ce dernier territoire ont décliné.

Les importations de pays européens en dehors du Commonwealth ont été beaucoup plus élevées en 1949

qu'en 1948; elles ont valu 84 millions de dollars, soit une augmentation de 18.2 p. 100. Cette augmentation témoigne du rétablissement de la production et du commerce européens des bouleversements du temps de guerre. Les plus grosses augmentations ont été celles de la Belgique, de la Suisse, de l'Allemagne, et de l'Italie, qui, avec la France, sont les plus importants fournisseurs du Canada dans cette région.

Les diminutions ont été généralisées dans les importations canadiennes des autres régions en dehors du Commonwealth. Les arrivages de l'Amérique latine ont diminué de 29 millions de dollars, pour se chiffrer par 192 millions en 1949.

Groupes d'exportations

Les exportations de bois et de produits du bois et du papier ont une valeur de \$875,300,000 durant l'année qui vient de s'écouler; en 1948, elles ont atteint \$953,700,000. Un fléchissement des ventes de bois et de pâte de bois constitue la principale cause de cette baisse. Ces produits forestiers sont, comme ils l'ont été depuis plusieurs années, le poste unique le plus important des exportations canadiennes. En deuxième importance figurent les exportations de produits agricoles et de substances végétales d'une valeur de \$773,000,000 contre \$643,700,000 l'année précédente. Les exportations de métaux non ferreux et produits valent \$426,600,000 contre \$395,900 l'année précédente.

Les animaux et produits animaux qui sont, en grande partie, étroitement apparentés aux produits agricoles, se classent en troisième parmi les exportations, avec une valeur de \$338,400,000. Le chiffre comparatif de 1948 est de \$434,900,000. La principale cause de cette baisse est la réduction des quantités de bacon et d'œufs expédiés au Royaume-Uni. Les ventes de boeuf de boucherie et autres viandes sont aussi quelque peu moins élevées.

Les exportations et les importations de fer et dérivés ont une valeur respective de \$292,900,000 et de \$891,600,000 au cours de l'année dernière. L'année précédente les importations de cette catégorie atteignaient \$782,300,000. Il a été mentionné plus haut que les disponibilités accrues en acier américain ont contribué à cette augmentation plutôt vive.

Les importations, l'an dernier, de métalloïdes et dérivés ont une valeur de \$535,300,000 contre \$606,200,000 en 1948. Cette diminution résulte du manque de houille aux Etats-Unis et de la plus forte production pétrolière au Canada.

Les importations de métaux non ferreux et produits atteignent \$174,700,000. Il a déjà été mentionné que les exportations de ce groupe s'établissent à \$426,600,000. Dans cette catégorie, les exportations sont en grande partie des matières brutes; les importations sont une faible proportion de ces matières brutes qui reviennent sous forme de produits fabriqués. Les importations de cette catégorie en 1948 se chiffrent par \$155,800,000.

Commerce de détail

Les achats au détail en décembre 1949 ont une valeur de \$791,400,000, un nouveau sommet mensuel et une augmentation de 3 p. 100 sur le sommet précédent de \$770,

500,000 en décembre 1948. Les ventes des magasins de vêtements, qui sont habituellement de populaires magasins de nouveautés, baissent en décembre dernier par rapport au même mois l'an dernier; les magasins de vêtements d'hommes enregistrent une baisse de 4 p. 100; vêtements de femmes, 5 p. 100; vêtements pour toute la famille, 7 p. 100. Les appareils électriques et les radios accusent une hausse d'au moins 23 p. 100 sur les ventes du mois correspondant l'année précédente; les magasins de meubles et les bijouteries augmentent respectivement de 7 et 6 p. 100. Dans la plupart des autres commerces, les ventes en décembre se rapprochent de l'augmentation moyenne de 3 p. 100 dans les magasins de détail.

Le volume total du commerce de détail durant les douze mois de 1949 est de 7,695 millions de dollars, soit 6 p. 100 au-dessus de celui de 7,277 millions en 1948. Les cinq régions économiques du Canada enregistrent des augmentations l'an dernier par rapport à l'année précédente, mais ce sont les provinces des Prairies qui accusent les augmentations les plus fortes, en raison de l'augmentation du revenu monétaire provenant de la vente des produits de la ferme et de l'expansion de l'industrie du pétrole en Alberta. La Saskatchewan et l'Alberta enregistrent toutes deux 12 p. 100 d'augmentation quant au volume en dollars des ventes de détail; le Manitoba, 11 p. 100; les autres provinces, de 2 à 5 p. 100.

Industrie

Au cours d'un récent exposé, M. George J. McIlrath, adjoint parlementaire du ministère du Commerce, a déclaré que le Canada se développe plus rapidement, proportionnellement à son revenu national, que les Etats-Unis, première puissance industrielle du monde.

Cette expansion industrielle du Canada se poursuit à une allure accélérée. Au cours des 2 dernières années, 260 nouvelles usines ont été construites. Sur ces chiffres, environ 180 sont des succursales d'usines américaines bien connues, dont une soixantaine intéressées au traitement du pétrole canadien.

Soixante usines sont d'origine britannique et le reliquat provient d'établissements étrangers. Ces manufactures sont engagées dans la production de marchandises qui auraient normalement nécessité une dépense additionnelle de dollars américains, et en outre, elles fournissent quelques 8,000 nouveaux emplois aux Canadiens. Une quarantaine de ces usines se sont montées dans la province de Québec, et sont engagées dans un champ de productions très divers.

Revue des perspectives dans les métaux non ferreux

De son côté, M. A. Tedford, préposé aux métaux non ferreux du ministère du Commerce, examinant la situation du marché des métaux non ferreux en 1949, après avoir souligné le succès rencontré par le Canada dans l'exportation des matières de bois, et produits semi-ouvrés et ouvrés, tire pour l'avenir les conclusions suivantes:

Une certaine idée des perspectives à longue échéance dans les métaux non ferreux ressort d'un certain nombre de rapports publiés depuis les quelques dernières années, soulignant l'épuisement des réserves mondiales de minerai,

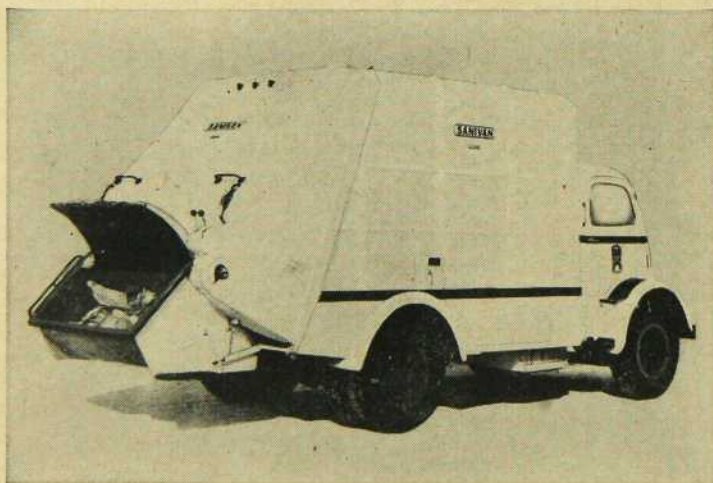
l'accroissement de la population, la consommation accrue, et l'augmentation du coût de mise en exploitation de nouveaux gisements de minerai. La consommation de cuivre affiné au Canada l'année dernière a été de 102,900 tonnes, soit une diminution de 6 p. 100; celle de plomb, de 54,233 tonnes, une contraction de 10.5 p. 100; celle du nickel, de 1,749 tonnes, une baisse de 6 p. 100; et celle du zinc, de 45,194 tonnes, une réduction de 10.5 p. 100. On a également enregistré une moindre consommation d'aluminium au Canada, quoique le pourcentage ne soit pas aussi élevé que dans le cas des autres métaux non ferreux.

Le Canada a connu un succès inusité depuis la guerre dans l'exportation, non seulement des matières premières de base, mais aussi des produits mi-ouvrés et ouvrés. Ce niveau de prospérité a été causé dans une large mesure par l'absence temporaire sur les marchés mondiaux de plusieurs importantes nations commerçantes d'avant-guerre. Cette situation, jointe à la guerre, a suscité des pénuries, réduit la concurrence, et causé l'orientation du mouvement du commerce à peu près dans une seule direction. Il en est résulté une rareté de dollars dans presque tous les pays. Les mesures correctives prises par ces pays afin de conserver les dollars pour des achats absolument indispensables ont été l'application de restrictions à l'importation, la conclusion d'ententes de troc, les achats de l'un et de l'autre à des prix défiant la concurrence, et dans certains cas le rationnement. Plusieurs pays, pour augmenter leurs recettes de dollars, ont aussi été contraints de déprécier leur monnaie.

Le Canada n'a pas été atteint par ces conditions avant la dernière partie de 1949, pour autant que cela concerne son commerce des métaux non ferreux, parce que les exportations sont formées avant tout de métaux affinés. Toutefois la plupart des fabricants ont enregistré une rapide diminution des ventes à l'étranger et voient peu de chance d'amélioration durant la présente année. Quoique les exportations de métaux non ferreux ne soient pas une source importante de dollars, elles aident à maintenir l'économie nationale à un niveau élevé et procurent de l'emploi.

Les autorisations d'achat, approuvées par l'Administration de la coopération économique à Washington, ont été responsables d'une assez grosse proportion des exportations canadiennes de métaux non ferreux durant les deux dernières années. Le Programme de rétablissement européen est également responsable dans une large mesure de l'augmentation de la production industrielle dans les pays qui y participent depuis 1946 et de l'incidence sur les prix puisqu'ils sont restés relativement stables depuis la dépréciation des monnaies. Avec une augmentation de l'activité industrielle, les rapports des régions participantes font prévoir une plus forte consommation de matières premières et de plus grosses exportations de produits ouvrés. Comme résultat, on prévoit que les pays deviendront de plus en plus indépendants de l'aide extérieure et que les présentes restrictions sur le commerce seront éventuellement abolies.

Sources: Bureau de la Statistique et
Ministère du Commerce, Ottawa.



Chasse-neige SNOW MASTER Junior Arrosoir MASTER FLUSHER
Camion à ordures SANIVAN Chasse-neige SNOW MASTER
Camions SICARD avec traction 2 roues et traction 4 roues

SICARD, INC.

2055 RUE BENNETT • MONTRÉAL

SICARD

*l'équipement idéal
au service du public*



Le réveil de la concurrence japonaise

Le problème des importations japonaises a fait l'objet de nombreux éditoriaux dans la presse canadienne. "The Montreal Gazette" du 9 mars souligne le fait que si les importations japonaises n'ont pas encore atteint des proportions alarmantes, la rapidité avec laquelle elles ont augmenté semble indiquer que le problème deviendra pressant dans peu de temps. L'exclusion, ou même l'application de contingents restrictifs sur ces importations, écrit ce journal, entrerait en conflit avec la politique du gouvernement canadien tentant à abolir les entraves du commerce extérieur. Des droits de douanes de 100% ou plus permettraient encore au Japon d'exporter ses marchandises à des prix inférieurs aux prix canadiens.

De son côté, le "Bulletin des Importateurs Canadiens" se demande si le Canada devrait accorder au Japon le régime de la nation la plus favorisée comme il l'a fait pour l'Allemagne Occidentale. Le Bulletin cite le rapport que Monsieur Pearson, Ministre des Affaires Etrangères, a fait à la Chambre, revenant de la conférence de Colombo. Monsieur Pearson a parlé d'une conférence qu'il avait eue avec le Général MacArthur, et dont le sujet était le commerce entre le Japon et le Canada. Ce dernier avait dit à Monsieur Pearson que le Canada avait maintenant une garantie contre les méthodes du dumping japonais dans l'abolition des subventions du gouvernement d'une part, et dans la formation des Trade Unions qui protègent les caillères d'autre part. L'Association des Importateurs Canadiens est en faveur de la reprise commerciale avec le Japon, à la condition que celui-ci renonce aux méthodes d'avant-guerre, et adhère aux principes définis par les accords de Genève.

Toutefois, ce grave problème ne semble pas devoir être facilement résolu, et "La Presse" donnait le 16 mars, l'information suivante : "Les lois "Anti-Dumping", très récemment appliquées, ont été inaugurées par le gouvernement canadien, pour empêcher les marchandises japonaises d'inonder le pays à des prix ridiculement bas. Ces lois permettent au Ministère du Revenu National d'imposer des droits de douanes qui porteraient les prix des marchandises au niveau des prix canadiens, ou encore au prix auxquels ces marchandises se vendent ailleurs dans le monde."

Le réveil de la concurrence japonaise n'intéresse pas le seul marché canadien, et le monde entier en suit le développement avec le plus grand intérêt. C'est ainsi que nous reproduisons ici, une étude approfondie publiée dans le quotidien suisse : "Neue Zürcher Zeitung".

Le monde à la mémoire courte

"L'écroulement du Japon avait rapidement fait tomber dans l'oubli l'époque où son "riz standard" et sa "viande standard" envahissaient tous les marchés étrangers ; on semblait avoir perdu de vue une fois pour toutes les avertissements donnés en janvier 1933 à la Chambre des Communes lors d'un débat sur les textiles. M. Frederick W. Ashbury avait déclaré alors : "Le péril jaune est plus grand que jamais, il est encore plus dangereux que lorsqu'il se présentait sous l'aspect d'une armée..." Et il avait montré que les exportations de cotonnades de l'Angleterre étaient tombées de sept milliards de yards carrés en 1913, à 1,7 milliards en 1931, tandis que le Japon avait plus que quintuplé les siennes pour les porter à 2,1 milliards en 1933 ; pour la première fois dans l'histoire de la Grande-Bretagne, la plus importante de ses industries était tombée de la première à la deuxième place dans la hiérarchie mondiale..."

L'Angleterre avait pris alors des mesures de défense d'une ampleur mondiale... mais aucune d'elles n'avait réduit sensiblement la puissance de concurrence du Japon : les exportations nippones, qui n'avaient atteint une certaine valeur qu'en 1868 (15,6 millions de yen) sont passées à 632,4 millions de yen en 1913 pour s'élever en 1940 au chiffre de 3.972,4 millions de yen équivalant, sur la base des parités d'alors, 929,5 millions de dollars U.S.A.

La capitulation japonaise du 14 août 1945 semblait avoir enlevé toute actualité à ces faits et les exportations du Japon, tombées entièrement sous le contrôle des U.S.A., avaient cessé de compter dans le monde... Sur les 13 millions de broches qu'elle comptait en 1939, l'industrie textile japonaise n'en avait plus que 2,78 millions en 1946, le nombre de ses métiers avait fléchi de 362.000 à 120.000. Néanmoins, la production de filés a pu s'élever de 128 millions de livres en 1946 à 266 millions en 1947. Les effectifs de l'industrie textile sont passés à 177.000 ouvriers, la production de cotonnades a atteint 678 millions de yards et dès le troisième trimestre de 1947 l'exportation japonaise dépassait l'exportation britannique : 157 et 146 millions de yards respectivement...

Aussi les grands industriels de Manchester se sont-ils réunis en conférence le 28 février 1948 pour envisager de nouvelles mesures de défense. Le président du Cotton Board se mit en rapports avec les gouvernements de Londres et de Washington ; en même temps, nombre de pays étrangers recommençaient à être préoccupés par la concurrence japonaise.



Solidarité

L'une des causes principales du progrès de la Banque Canadienne Nationale, outre sa saine gestion, c'est sans doute l'intérêt qu'elle porte à sa clientèle.

Une étroite solidarité lie le prêteur à l'emprunteur. C'est pour l'avoir compris dès ses débuts que la Banque Canadienne Nationale a sans cesse vu croître, depuis soixante-quinze ans, le nombre de ses clients dont la fidélité atteste la satisfaction.

Banque Canadienne Nationale

Siège social : Montréal

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

(FRANCE)

37, rue Caumartin, Paris

BREVETS D'INVENTION

MARQUES de COMMERCE

DESSINS de FABRIQUE

en tous pays

MARION & MARION

Fondée en 1892

Raymond A. Robic, T.D., F.P.I.C.,

J. Alfred Bastien, F.P.I.C.,

Edouard D. Angers, B.A., LL.L.,

Jean O. Bail

Pierre Lespérance, B.A., Ing.P.

•

3467, rue Simpson

Montréal

Téléphone : PL. 8567

Courtiers en Douane

Expéditeurs

Entreposeurs

Camionneurs

Agents Transitaires

★

ST. ARNAUD & BERGEVIN

LIMITÉE

118, rue St-Pierre

Montréal, P.Q.

Tél.: BE. 1561

Levée progressive des contrôles américains

Dès 1947, le Japon était donc redevenu un "danger"; les mesures prises en 1949 par les autorités américaines ont considérablement aggravé la situation. Déjà, en décembre 1948, la Far Eastern Commission de onze membres qui siège à Washington, dans l'ancienne ambassade du Japon avait, par son "Document No 230", suspendu la décartélisation au Japon. En même temps les ministères de la Guerre et des Affaires Etrangères des U.S.A. avaient donné au général MacArthur des "directives pour la reconstruction économique du Japon" qui équivalaient à une sorte de Plan Marshall asiatique... Depuis le 1er octobre 1949, le développement illimité des industries de paix japonaises est autorisé.

En outre, en mai 1949, "pour faciliter la reconstruction économique du Japon," les Etats-Unis avaient arrêté toutes les réparations intérimaires et rendu à la production 845 entreprises prévues pour le démontage; à dater du 26 octobre 1949, le général MacArthur a supprimé pour les exportations japonaises les prix minima fixés en 1947, lorsque le commerce privé avait été autorisé à reprendre partiellement les échanges avec l'extérieur, et enfin, le 1er janvier 1950, la totalité du commerce extérieur japonais a recouvré pratiquement sa liberté complète, y compris les échanges de cotonnades, de soie et de thé effectués d'Etat à Etat.

Londres a protesté à plusieurs reprises contre cette évolution et dès le 1er novembre, des représentants de la trésorerie, du Board of Trade et du Foreign Office s'étaient réunis en conférence pour préparer des mesures de protection couvrant l'ensemble de la zone sterling. Les milieux économiques américains ont protesté eux aussi, mais Washington paraît fermement résolu à ne plus faire du Japon un bastion contre la Russie mais l'"atelier de l'Extrême-Orient" et à lui confier le rôle principal dans le relèvement économique de l'Asie orientale, relèvement considéré comme la meilleure protection contre le communisme.

Un plan financier élaboré en juillet 1948 par le quartier général allié, à Tokio, prévoyait à cette fin que les crédits ouverts par les Etats-Unis jusqu'en 1952 s'élèveraient à 1.570 millions de dollars. Une Commission présidée par le Sous-Secrétaire d'Etat à la Guerre, William Drapar, (Commission à laquelle Paul G. Hoffmann appartient également), a approuvé un plan quinquennal publié par le gouvernement japonais et qui prévoit une forte expansion des exportations : de 173,6 millions de dollars en 1947 et 248,6 millions en 1948, elles passeraient à 1.646 millions en 1952, dont 485 millions pour les cotonnades, 213 pour la rayonne et les autres fibres synthétiques, 654 pour la soie et les soieries, 88 pour les lainages. Un rapport préparé en 1948 par l'Overseas Consultante Inc. à la demande du gouvernement des U.S.A. va même jusqu'à conseiller une exportation de plus de trois milliards de dollars en 1953 (alors que les exportations de 1936 n'ont pas dépassé 1.674,3 millions de dollars sur la base des parités monétaires de l'époque). Il est vrai que cet organisme fixe la population japonaise à 85,8 millions tandis que le gouvernement japonais ne table que sur 82,93 millions d'habitants en 1952.

Le Japon devient une charge trop lourde pour les U.S.A.

Les considérations stratégiques et de politique internationale ne sont pas seules à peser sur la décision de Washington de "ne plus entretenir plus longtemps un gigantesque hospice de pauvres en Extrême-Orient". Les considérations financières entrent également en jeu. De 1945 à fin 1948, 55% des importations totales du Japon et 68% des exportations totales des U.S.A. sur le Japon ont été couvertes par le contribuable américain et, pour empêcher le Japon de mourir complètement de faim, pour assurer à sa population un minimum de 1.550 calories en moyenne par tête et par jour (contre une moyenne de 2.348 calories de 1926 à 1930, la moyenne correspondante étant de 3.150 calories aux U.S.A. pour la même période), les U.S.A. ont dû encore, pendant les mêmes années, dépenser 831 millions de dollars, non compris les frais d'occupation et les dépenses d'armement.

Or, tandis que de 1930 à 1934 les U.S.A. absorbaient en moyenne 23% de l'exportation japonaise, de 1945 à 1948, ils en ont absorbé plus de 30%; mais simultanément leur part dans les importations totales du Japon est passée de 24% à plus de 80%. En conséquence, tandis que de 1926 à 1930 le Japon avait en moyenne un excédent en dollars de 133,6 millions, il se trouve maintenant devant un déficit qui n'a pas été inférieur à 375,6 millions de dollars en 1948.

Le rôle de tuteur du Japon devient à la longue trop onéreux pour les Etats-Unis. Le Japon doit maintenant gagner son pain lui-même et il ne peut le faire qu'en exportant plus; bien mieux, qu'en exportant infiniment plus que dans la période du dumping maximum, car depuis lors, non seulement il a perdu ses possessions extérieures et les îles Riu Kiu mais encore d'après un rapport du quartier général allié en date du 23 octobre 1946, il a dû rapatrier 4,93 millions de nationaux; en conséquence, malgré ses énormes pertes de guerre, sa population qui était de 73,1 millions d'habitants en 1940 est passée à 78,63 millions au recensement de 1947, ce qui donne une densité de 233,8 habitants au kilomètre carré contre 181 en 1940. En fait, la densité est infiniment plus forte si l'on ne tient compte que de la surface utile (60,604 kilomètres carrés ou 16% de la superficie totale du Japon) et elle passe alors à 1.300 habitants au kilomètre carré.

L'offensive de l'exportation japonaise ne sera pas facile

Cette nouvelle offensive de l'exportation japonaise ne sera certainement pas facile, même si les U.S.A. fournissent rapidement au Japon des crédits et des matières premières, car l'industrie nipponne doit compter maintenant avec un mouvement syndical et des vagues de grèves qui n'existaient pas jadis; en outre, elle doit payer des prix excessifs pour ses importations et verser à son personnel des salaires nettement élevés.

Les plus grands trusts sont détruits, l'organisation du commerce extérieure a été pulvérisée, c'est ainsi par exemple qu'à elle seule, la centrale du commerce extérieur de la Mitsui a été répartie entre deux cents sociétés. Mais ce que le Japon a accompli depuis 1946 est véritablement étonnant.

PERRIN

Paris • Grenoble • Londres • New-York • Montréal

Gants de Haute Qualité

PERRIN GLOVE CO. (Canada) LTD.
437 MAYOR STREET
MONTREAL



POULENC

L I M I T É E

spécialités thérapeutiques de choix

204, Place Youville

Montréal

Coty
PARFUMS DE LUXE

★

COTY (CANADA) LIMITÉE
MONTREAL

C. E. Racine & Cie Limitée

AGENTS DE DOUANE
ET TRANSITAIRES

★

Board of Trade Building

Montreal

Téléphone : MA. 5293

Les exportations de soieries ont quadruplé, celles de lainages ont été multipliées par huit et celles de cotonnades par plus de 400... Néanmoins, si l'industrie textile japonaise s'est relevée très rapidement, sa production de 1947 n'a représenté encore que 23% de la moyenne des années 1930-1934 et aujourd'hui, la concurrence japonaise se manifeste beaucoup plus violemment dans le secteur des machines, des bicyclettes et des porcelaines.

Ici encore, la grande victime du changement est l'Angleterre; dès avant la guerre le "potier du monde", le grand exportateur de porcelaine et de faïence fine, avait ressenti durement les atteintes de la concurrence japonaise: de 1932 à 1940, le Japon a vendu aux U.S.A. plus de faïence et de porcelaine que la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la Tchécoslovaquie réunies. Le Japon ne trouvait pas seulement dans ses guildes une meilleure forme d'organisation, mais ses industries de la porcelaine et de la faïence pouvaient être données en modèle technique et étaient beaucoup plus modernes que la majorité des fabriques d'Europe...

Bien qu'en pratique le Japon appartienne aux pays à monnaie forte, et que ses règlements financiers ne s'effectuent qu'en dollars, il est redevenu une réalité dans le commerce mondial, et sa puissance de concurrence va probablement s'accroître encore plus rapidement que celle de l'Allemagne d'Ouest; dans cet Etat, en effet, les Anglais et les Français peuvent dire leur mot, tandis qu'au Japon, les Américains sont les seuls maîtres. La réapparition du Japon sur le marché mondial est un fait avec lequel l'Europe tout entière doit compter..."

La suppression du contrôle des importations japonaises inspire l'éditorial suivant au Financial Times de Londres:

"La suppression des contrôles américains sur le commerce japonais d'exportation et le retour de ce commerce à l'initiative privée constituent la dernière d'une série de mesures prises récemment pour donner plus de liberté de mouvement à l'économie japonaise..."

Comme chacun sait la force agissante qui est à l'origine de toute cette évolution, M. Joseph Dodge, conseiller financier du général MacArthur, est entré en fonctions en février dernier. M. Dodge n'a pas caché qu'il voyait dans le retour au *laissez-faire* le remède souverain pour une économie telle que celle du Japon qui a toujours souffert à un degré aigu de la maladie de la sous-production depuis la guerre. Mais l'introduction d'un régime de *laissez-faire* ne suffit pas en soi. Dès lors que l'Etat s'est largement ingéré dans les affaires économiques et que, par sa politique, il a déterminé une violente poussée inflationniste dans toute l'économie, l'entreprise privée a besoin d'être assistée lorsqu'on décide de la remettre à sa place. M. Dodge a insisté par-dessus tout pour qu'on pratique une politique de déflation stricte.

Les effets de cette politique sont déjà visibles dans la circulation fiduciaire japonaise qui a fléchi et dans l'évolution des prix intérieurs qui ont baissé. Mais en comparaison de ce qui s'est produit en Allemagne après la réforme monétaire, les résultats enregistrés jusqu'à présent doivent sembler nettement décourageants aux autorités américaines. Il est vrai que la production japonaise a monté verticalement par

rapport à 1948. L'an dernier, l'indice de la production industrielle n'atteignait pas 50% de l'avant-guerre, il est maintenant à plus de 75%. En même temps les exportations se sont développées rapidement... La campagne d'exportation vers la zone sterling, laquelle absorbe au moins 25% des exportations totales du Japon, a été particulièrement heureuse et elle s'est traduite par la constitution d'une balance créditrice de dix millions de livres en faveur du Japon...

Obstacles au relèvement

Néanmoins, et en dépit de ces progrès, l'économie japonaise n'a pas réussi à prendre le rythme qui s'impose si elle doit parvenir à la position qui lui permettra de vivre indépendamment de l'aide américaine. Les mesures rigoureuses prises pour stabiliser la monnaie n'ont pas, comme en Allemagne, infusé à l'appareil de production national une énergie soudaine et abondante. Au contraire, elle paraissent avoir eu pour premier effet de ralentir le rythme du relèvement. La production japonaise d'articles manufacturés restait récemment assez stable à un niveau bien inférieur à celui d'avant-guerre. Pour les textiles qui constituent certainement l'élément le plus important de l'économie nipponne, la production ne représente toujours que 25% de son chiffre des années 30. Les plans d'expansion rapide de la production que les industriels japonais ont mis en avant récemment semblent manquer totalement de réalisme.

La campagne d'exportation japonaise se heurtait déjà à des difficultés considérables avant la dévaluation de la livre. Une complication supplémentaire venait du fait que le pays constituait et constitue toujours un élément de la zone dollar, ce qui oblige les étrangers à régler en monnaie forte tout déficit quel qu'il soit. Du point de vue des autorités d'occupation américaines, le principe de cette situation était logique. Les Américains ont fourni la majeure partie des importations japonaises aux frais de leurs contribuables et la dépense totale engagée à ce titre est actuellement de l'ordre de 1.700 millions de dollars. Si les Américains doivent récupérer une fraction de cette somme, il faut qu'ils soient payés en dollars ou en monnaie équivalente et non dans une devise inconvertible comme la livre.

Prix élevés à l'exportation

Mais l'obligation du règlement en dollars faisait que de nombreux marchés naturels du Japon hésitaient à porter leurs échanges avec ce pays au niveau qui eut été possible en d'autres circonstances. Ceci à son tour empêchait tout essai de détourner les importations japonaises de l'Amérique vers d'autres sources d'approvisionnement. A la longue le commandement suprême des puissances alliées (S.C.A.P.) a été contraint par les circonstances de modifier sa politique primitive et d'accepter de détenir des montants considérables de devises faibles sans en demander la conversion immédiate en dollars, mais la menace subsiste.

C'est une difficulté que le Japon partage avec l'Allemagne, et l'on ne voit pas immédiatement les raisons pour lesquelles le Japon en a souffert davantage. Sans doute ses progrès comparativement lents sont-ils dus en partie au fait qu'il a été presque complètement coupé de son principal débouché: la Chine.

VINANT

LIMITÉE

—
200 RUE VALLÉE
MONTRÉAL

•
Agents pour le Canada de

GUERLAIN

PARFUMEUR — PARIS

•

LEVAL & CIE

(Canada)
Limitée

Bank of Nova Scotia Building
Montréal

★

Correspondants de
LOUIS DREYFUS & CIE
PARIS



Spécialités Pharmaceutiques

350, RUE LEMOYNE

MONTRÉAL 1

- Cartes de Noël
- Cartes de Fêtes
- Cartes de condoléances
- Objets de piété

LA CIE
DEJORDY
E N R .

IMPORTATION ET FABRICATION

•

2325, rue Dandurand
Montréal 36, P.Q.
Canada

Prix et production

FAITS SAILLANTS AU CANADA

Les exportations du Canada vers la France pour le mois de février 1950 se montent à 1789 (en milliers de \$) contre 2508 en 1949. La valeur totale (en milliers de \$) pour les mois de janvier et de février est de 4,160 contre 6,386 en 1949.

Les importations totales de marchandises s'élèvent à \$200,170,000. Soit une baisse de \$11,770,000 en janvier.

Les chèques encaissés dans les centres de compensation s'élèvent à 6,000 millions, soit 1,307 millions de moins que le total de janvier.

Les ventes d'assurances-vies au Canada s'établissent à \$100,800,000 en février.

La production d'automobiles s'élève à 30,140 unités en février contre 28,530 le mois précédent.

Les réclamations pour l'assurance-chômage s'élèvent en février à 286,200 contre 297,200 en janvier. mais sensiblement plus élevée qu'en janvier 1949 (108,759).

L'index du coût de la vie, dans les centres urbains atteint son plus haut point en mars et monte de 2.1 par rapport à février. (161.6 — 163.7)

CANADA

PRODUCTION

	Déc. 1949	Jan. 1950
Or (en milliers d'onces fines)	373	354
Cuivre (en millions de livres)	47.3	
Lingots d'acier (1,000 tonnes)	264	290
Papier journal (1,000 tonnes)	415	417
Energie électriques (millions de kw.h.)	4,040	4,072
Automobiles (1,000 unités)	25.9	28.5
Indice de la production		
industriel (1935-1939=100)	187.2	184.5

COMMERCE

Trafic par rail (1,000 tonnes)	7,864	7,217
Permis de bâtir (millions de \$)	35,190	17,653
Salaire horaire (industrie)	100.0	101.2
Indices des ventes - gros	263.3	
Indice des prix de vente - gros	156.8	157.1
Exportation (millions de \$)	286	221
Importation (millions de \$)	213	212

FINANCE

Total dépenses (millions de \$)	200	
Total recettes (millions de \$)	200	
Indice - cours actions ordinaires (février)	118.3	119
— obligations-à-long-terme (février)	90.3	90.1
Moyenne hebdomadaire des salaires à Montréal :	\$42.96	\$41.05

STATISTIQUES FRANÇAISES EN FEVRIER

Charbon : La production nationale a baissé de près de 500.000 tonnes. Les livraisons sarroises sont également en baisse.

Sidérurgie : La baisse est générale dans tous les secteurs de cette activité.

Industries chimiques : La production de chaux grasse est en progression, tandis que celle du chlore gazeux et des superphosphates est demeurée stationnaire, diminution dans les autres secteurs.

Caoutchouc : Reprise de la production de pneumatiques, régression pour le caoutchouc industriel.

	Janvier	Février
Charbon : 1,000 tonnes	4.841	4.379
Electricité : total millions de kw.h.	2.710	2.430
Fonte brute : (tonnes)	689.000	634.000
Acier brut : (tonnes)	771.000	717.000
Automobiles : (particul.)	21.721	16.801
Filés de coton (tonnes)	21.951	
Filés de laine : (tonnes)	11.249	
Acide sulfurique : (tonnes)	111.700	97.300
Indice général des prix	2.063	2.048
Circul. fiduc. (milliards de fr.)	1.257	1.271

Vous songez au Canada ?

...entrez en contact

avec la B de M



Si vous avez besoin de renseignements sur le Canada... ses marchés, ses produits, ses possibilités industrielles et commerciales... si vous avez besoin d'aide pour nouer des relations avec des exportateurs et des importateurs, ou pour activer vos opérations financières avec les maisons canadiennes — mettez-vous en rapports avec la Banque de Montréal.

Avec plus de 500 succursales avantageusement situées de l'Atlantique au Pacifique — avec des bureaux à Londres, New-York, Chicago et San-Francisco, la B de M vous offre à la fois sa longue expérience et ses renseignements de première main.

Adressez vos demandes au Service d'Expansion commerciale, Banque de Montréal, Place d'Armes, Montréal, Canada ou à votre succursale la plus proche.



BANQUE DE MONTRÉAL

La Première Banque au Canada

au service des Canadiens dans toutes les sphères de la vie depuis 1817

Commerce avec le CANADA

La Banque Royale du Canada vous offre un débouché naturel par lequel vous pouvez étudier le marché canadien. Le nombre de nos succursales dépasse 665. Elles sont établies dans les principaux centres du pays, dans des centaines de villes et de villages d'une côte à l'autre.

Le siège social de la banque est une source pratique d'informations sur tous les points et d'un intérêt particulier aux importateurs et exportateurs.

Voici quelques-uns des services spécialisés :

- 1 Renseignements sur le commerce et les crédits sur une base internationale.
- 2 Renseignements sur le marché et assistance dans l'établissement de relations commerciales avantageuses.
- 3 Règlements sur le commerce d'importation et d'exportation.
- 4 Assistance dans la recherche de nouvelles sources d'approvisionnement.
- 5 Recouvrements et lettres de crédit.
- 6 Remises et transferts.

Nous attendons vos demandes de renseignements.

BUREAU À PARIS : 3, rue Scribe, Paris, France

**LA
BANQUE
ROYALE
DU CANADA**

L'actif dépasse \$2,334,000,000

Plus de 730 succursales à votre service au Canada, aux Antilles, en Amérique Centrale et en Amérique du Sud. Agence à New-York. Bureaux à Londres et à Paris. Siège Social, Montréal.



A la disposition des producteurs Français
pour le Canada

**COMPAGNIE CINÉMATOGRAPHIQUE
CANADIENNE LIMITÉE**

*Distribution Exclusive des
Grandes Productions Françaises
depuis 1930*

PARIS **MONTREAL**
20 avenue de Wagram 637 ouest, rue Craig

Charles Le Borgne

AGENCES INDUSTRIELLES

1487, rue de la Montagne

Montréal

MA. 4304

Les industries chimiques françaises

Les industries chimiques prennent, depuis quelques années, une importance sans cesse croissante dans l'économie des nations modernes. A côté de l'industrie chimique minérale qui met en oeuvre certaines ressources naturelles pour la production des engrais, de l'acide sulfurique, du sulfate de cuivre, etc., une puissante industrie chimique organique s'est développée et fabrique une gamme très étendue de produits : goudron, benzol, acétone, acide acétique, matières colorantes, produits pharmaceutiques, matières plastiques etc. Cette dernière branche des industries chimiques, en particulier, bénéficie des plus récents apports de la science et a pu créer, par synthèse, des matériaux ou des produits entièrement nouveaux, nés de techniques autrefois insoupçonnées, telles que la "chimie du charbon" ou la "chimie du pétrole".

Rappelons enfin l'essor pris par l'électro-chimie qui produit notamment le carbure de calcium et le chlore.

Il n'est plus aujourd'hui d'activités agricoles ou industrielles qui ne soient plus ou moins tributaires des industries chimiques, soit pour leur approvisionnement en matières premières, soit pour la fourniture de certains produits de traitement, de protection ou de conservation.

Les principaux pays producteurs

Les Etats-Unis possèdent incontestablement la supériorité dans le domaine des industries chimiques ; ils assureraient, avant-guerre, environ 40% de la production mondiale. Depuis la guerre, leur position s'est encore renforcée, tant en raison des recherches activement poursuivies dans ce pays — et auxquelles l'industrie chimique américaine consacre environ 3 à 4% de son chiffre d'affaires global — que du retard relatif pris durant ces dernières années par les industries chimiques européennes. Depuis 1944, les Etats-Unis ont, en effet, considérablement développé leurs exportations vers l'Europe ou vers les pays que l'Europe approvisionnait précédemment.

L'Allemagne venait au second rang en 1938, avec 16% de la production mondiale ; elle a rétrogradé par suite de la guerre, mais l'industrie chimique allemande se relève rapidement et sa production commence à réapparaître sur le marché international.

La Grande-Bretagne se classait au troisième rang, avec 10% de la production mondiale ; la production anglaise a d'ailleurs fait de substantiels progrès depuis une dizaine d'années, et en 1948, elle a atteint un niveau supérieur de près de 50% à celui de 1938. Cet essor va se poursuivre, car le programme d'investissements prévu jusqu'en 1952 s'élève à 800 millions de dollars, ce qui lui permettrait d'accroître de 30% sa production d'acide sulfurique et de 220% par rapport à 1938, sa production de colorants.

Seules, l'Allemagne et l'Italie demeuraient, en 1948, à un niveau inférieur à celui d'avant-guerre, mais, ainsi que nous l'avons indiqué plus haut, l'industrie allemande est dès maintenant en voie de redressement ; de son côté, l'industrie chimique italienne doit augmenter, au cours des prochaines années, sa production de 30% pour l'acide sulfurique, de 70% pour les engrais azotés et de 250% pour les colorants.

L'industrie française

La France avait accompli, avant-guerre, d'importants efforts pour développer son industrie chimique. Elle occupait la quatrième place dans le monde avec 8% de la production. Sur le plan national, l'industrie chimique venait également en quatrième position parmi les grandes branches de l'activité française.

La France possède une grande industrie chimique minérale, en particulier dans le domaine des engrais (grâce à l'utilisation des importants gisements de phosphates d'Afrique du Nord, de potasse d'Alsace, et au développement de sa production d'azote), ainsi que dans celui de l'acide sulfurique. Bien que son essor ait été plus tardif que dans certains pays, l'industrie chimique organique a pris une large extension, principalement en ce qui concerne les matières colorantes et les matières plastiques ; mais, ces branches ayant marqué une progression considérable dans différents pays, et notamment aux Etats-Unis, pendant la guerre, il subsiste aujourd'hui un certain retard qu'il serait souhaitable de combler rapidement.

Les industries chimiques proprement dites, c'est-à-dire non compris les activités connexes (produits pharmaceutiques, parfumerie, caoutchouc, verre, etc.) groupent plus de 9.000 entreprises occupant environ 250.000 personnes.

Après être tombées à un niveau particulièrement bas pendant la guerre (l'indice de production n'était qu'à 22 en 1944, sur la base 100 en 1938), les industries chimiques ont repris progressivement leur activité et, en 1947, le niveau de 1938 était dépassé, et celui de 1929 assez près d'être atteint. En 1948, l'indice de production s'est élevé à 128 sur la base 100 en 1938, et à 113 sur la base 1929 (meilleure année d'avant-guerre). Les industries chimiques se trouvaient ainsi nettement au-dessus de la moyenne de l'ensemble des industries françaises puisque l'indice général de production (base 100 en 1938, sans le bâtiment) s'établissait à 111 en 1948.

Si cette progression mérite d'être soulignée, on a pu voir cependant, par les chiffres cités plus haut, que son rythme est sensiblement inférieur à celui des grandes industries étrangères.

En 1949, la production française a continué de s'élever jusqu'en avril, mois au cours duquel elle a atteint l'indice 135, par rapport à 1938. Mais alors que l'an dernier, à pareille époque, on notait une nette tendance à la progression, au contraire, depuis avril 1949, l'indice va en déclinant, et se trouve, pour les sept premiers mois, à un niveau inférieur à celui de la période correspondante 1948 (129 contre 132).

L'évolution de la production n'a cependant pas été la même dans tous les secteurs. En effet, alors que certains d'entre eux accusent une baisse sensible, d'autres, au contraire, sont en augmentation. Parmi ces derniers, on peut notamment citer l'ammoniac, l'acide nitrique et les engrais azotés, branches pour lesquelles la production était demeurée pendant près de dix ans à un niveau très insuffisant en égard aux besoins courants du marché intérieur. Il en est de même pour certains produits organiques de base (phénol, acétone, etc.) pour lesquels la progression de la capacité de production nationale marquait un retard sur le développement de la demande.

Les principaux secteurs d'activité

Etant donné l'extrême diversité des produits chimiques, il ne saurait être question de suivre l'évolution de chacun d'entre eux. L'examen de ceux considérés comme "produits clefs" permet cependant de se rendre compte de la situation présente de cette industrie.

Acide sulfurique. — La France ne produit qu'un très faible pourcentage des pyrites nécessaires à cette fabrication : de 150 à 200.000 tonnes par an pour des besoins de l'ordre de 900.000 tonnes environ. L'Espagne est normalement notre principal fournisseur de pyrites ; cette branche des industries chimiques avait donc rencontré de sérieuses difficultés lorsque les relations commerciales ont été interrompues avec ce pays ; elle devait alors s'approvisionner à Chypre, en Scandinavie et au Portugal ; depuis la réouverture de la frontière espagnole, la situation s'est améliorée. La moyenne mensuelle de production qui, de 106.000 tonnes en 1938, était tombée à 23.000 tonnes en 1945, et n'était encore que de 88.000 tonnes en 1947, est remontée en 1948 à son niveau d'avant-guerre ; on enregistre cependant une légère baisse en 1949, la moyenne de production paraissant devoir s'établir aux alentours de 95.600 tonnes ; cette baisse provient, pour une large part, du ralentissement enregistré dans la fabrication des superphosphates et dans l'industrie des textiles artificiels. En 1948, la production mensuelle était de l'ordre de 866.000 tonnes aux Etats-Unis, et de 133.000 tonnes en Grande-Bretagne.

Carbonate de soude. — Dans ce domaine, la France dispose d'importantes ressources en matière première. Cette branche est normalement exportatrice et, avant-guerre, sur une production de 480.000 tonnes, environ 25 %, étaient destinés à l'exportation. Dès 1946, le niveau de 1938 était rejoint, et il a été largement dépassé en 1947 et plus encore en 1948, où la production s'est élevée, en moyenne, à 59.600 tonnes par mois (contre 40.300 en 1938). Dans ce secteur également, on note en 1949 un certain ralentissement, bien que l'activité soit toujours supérieure aux chiffres d'avant-guerre, car les exportations deviennent plus difficiles par

suite du retour de la concurrence sur le marché mondial. En 1948, la production de carbonate de soude a été de 362.500 tonnes par mois aux Etats-Unis.

Chlore. — La production de chlore a pris un développement considérable au cours des cinquante dernières années, tant par suite des nouveaux procédés de fabrication (électrolyse) utilisés pour sa fabrication que de l'extension de ses emplois. En 1938, elle s'élevait à près de 4.000 tonnes par mois. Ce chiffre a été dépassé en 1946. En 1948, la moyenne mensuelle de production a été de 5.500 tonnes et elle paraît devoir atteindre 5.800 tonnes en 1949. Il serait d'ailleurs possible de porter la production à 8 ou 10.000 tonnes par mois, si cette branche des industries chimiques ne subissait pas de sévères restrictions en ce qui concerne son approvisionnement en énergie électrique. Aux Etats-Unis, la moyenne mensuelle de production a été de 128.000 tonnes en 1948.

Azote. — La production française d'ammoniac primaire exprimé en azote était, en 1938, de 180.000 tonnes, ce qui représentait un tonnage d'engrais fabriqués 5 à 6 fois supérieur. Le niveau d'avant-guerre a été rejoint, à la fin de 1947, et dépassé en 1948, la production s'étant élevée à 190.000 tonnes. La progression se poursuit en 1949 et l'on espère atteindre, dans un proche avenir le chiffre de 350.000 tonnes par an, ce qui permettrait de supprimer les importations et même d'exporter. Cette augmentation est fonction de l'amélioration de l'approvisionnement en énergie électrique et en coke. On envisage, en outre, d'utiliser pour cette fabrication la gaz naturel de la région de Saint-Marcel, le lignite des Bouches-du-Rhône, et également de tirer parti de la carbonisation de la houille dans le bassin de Lorraine. En 1948, la production d'azote a été de 245.000 tonnes en Grande-Bretagne et de 1.030.000 tonnes aux Etats-Unis.

Superphosphates. — Après avoir atteint le chiffre record de 2 millions de tonnes par an en 1929, la production de superphosphates était tombée à 1.400.000 tonnes en 1938. Ce niveau a été dépassé en 1947 et 1948, mais depuis quelques mois la production est retombée au-dessous du chiffre d'avant-guerre par suite du ralentissement des achats agricoles. Cette situation ne doit être que passagère, car il existe encore d'importants besoins que l'industrie française doit facilement satisfaire, étant donné l'importance des ressources dont elle dispose, grâce aux gisements d'Afrique du Nord.

Carbure de Calcium. — De sérieux progrès ont été faits dans ce secteur où la production mensuelle est passée, en moyenne, de 13.000 tonnes en 1938 à 15.000 tonnes en 1948 et à environ 16.500 tonnes en 1949. Ce chiffre pourrait être sensiblement dépassé et porté à plus de 20.000 tonnes par mois, car la gamme des emplois du carbure de calcium s'élargit constamment, en particulier dans la synthèse chimique, mais dans ce domaine également, les restrictions d'énergie électrique se font durement sentir.

Colorants. — Le tonnage produit en 1948 (18.600 tonnes) est sensiblement supérieur au niveau de 1938 (12.000 tonnes). Cependant, on enregistre actuellement un ralentissement assez sensible, car la concurrence est devenue plus sévère sur le marché international. La plupart des pays se préoccupent de développer cette production, et c'est dans ce secteur que se fera particulièrement sentir, dans un

proche avenir, le retour de la concurrence allemande, dont la disparition momentanée avait permis à l'industrie française de développer ses exportations.

Les exportations

Les exportations des industries chimiques ont cependant progressé dans l'ensemble au cours du premier semestre 1949. Les ventes à l'étranger se sont élevées (pharmacie et parfumerie conditionnées non comprises) à 8.617.335 quintaux représentant une valeur de 17,3 milliards de francs, alors que la moyenne semestrielle 1948 n'avait été que de 6.047.768 quintaux, pour une valeur de 11,2 milliards de francs. On note, par contre, une légère contraction des exportations vers l'Union française (1.296.899 quintaux pour les six premiers mois de 1949, au lieu de 1.445.648 quintaux pour la moyenne semestrielle 1948) bien que leur valeur soit plus élevée (6,7 milliards de francs au lieu de 5,1). Globalement, le tonnage exporté a été de 9,9 millions de quintaux, contre 7,5 pour la moyenne semestrielle 1948, soit plus de 35% d'augmentation, et la valeur s'est élevée à 24 milliards de francs (au lieu de 16,4 milliards).

Il n'est pas encore possible de connaître exactement les répercussions qu'aura la dévaluation sur l'évolution des exportations, mais il paraît vraisemblable qu'il en découlera une concurrence accrue des industries de la zone sterling. Par ailleurs, le prochain retour des produits chimiques allemands sur le marché mondial va rendre plus âpre la concurrence internationale déjà très vive dans certains secteurs.

Préoccupations actuelles de l'industrie française

Les industries chimiques françaises se préoccupent de cette situation; leur souci est avant tout de maintenir leurs possibilités de compétition sur les marchés extérieurs. Les difficultés qu'elles rencontrent sur le plan intérieur constituent cependant un lourd handicap.

Il n'y a plus maintenant de difficultés d'approvisionnement pour les matières premières et le charbon; mais le "goulot" se trouve aujourd'hui du côté de l'électricité. Alors qu'on avait, en principe, prévu un régime de faveur pour certaines branches grosses consommatrices, pour lesquelles l'électricité constitue non seulement la source principale d'énergie, mais également, en quelque sorte, une matière première, en leur accordant un contingent sur le plan national, ce régime est en fait devenu un moyen de pénalisation, car dès que les restrictions sont nécessaires, on commence par réduire ces contingents nationaux, dans une proportion généralement supérieure à celle des contingents régionaux. D'autre part, alors qu'un important effort d'équipement avait été fait avant-guerre par l'électro-chimie, cette industrie ne peut plus bénéficier de la production faite dans ses propres installations et les contingents qui lui sont accordés sont loin de correspondre au pourcentage d'augmentation enregistré pour les autres consommateurs. Ainsi, alors que de 1939 à 1949, la consommation française a doublé dans l'ensemble, l'électro-chimie et l'électro-métallurgie (ces deux industries sont groupées dans les statistiques) n'ont pu disposer que de 4.197 millions de kWh. en 1948, et 3.335

millions de kWh. en 1947, contre 3.600 millions en 1938. L'an dernier, elles ont d'ailleurs, sur leurs propres installations, fourni plus d'un milliard de kWh. au réseau général d'Electricité de France, alors qu'elles ne recevaient de ce dernier que 72 millions de kWh.

L'industrie chimie française doit également payer son charbon — qui constitue aussi une matière première de base — à un prix nettement supérieur à celui que payent les industries chimiques concurrentes (30% de plus que l'industrie anglaise et 65% de plus que l'industrie américaine).

Par ailleurs, l'obligation qui est faite aux industries chimiques de maintenir le prix des produits de base à un niveau nettement inférieur à celui de la plupart des produits industriels (l'indice officiel du prix des produits chimiques est le plus bas: 1.197 en novembre 1949, contre 2.139 pour l'ensemble des produits industriels), ne permet guère d'assurer le financement de la modernisation des installations, ni le développement des travaux de recherches, qui sont cependant indispensables pour faire progresser ces activités, en constante évolution technique. Or, actuellement, la situation du marché financier et sa réglementation limitent les possibilités de secours aux émissions d'emprunts publics.

Il appartient aux Pouvoirs publics, qui sont en fait maîtres du crédit, de comprendre les nécessités de financement des industries chimiques, et en particulier de leur accorder une part plus large sur les crédits dont dispose le Fonds de modernisation et d'équipement (ces industries n'ont reçu, en 1948, qu'à peine 2 millions de francs sur les 23 milliards dont a disposé le Fonds).

L'activité des industries chimiques est devenue l'un des principaux facteurs de développement économique et la France ne doit pas, dans ce domaine, perdre la place qu'elle a réussi à acquérir dans le passé, au moment même où l'on assiste à un prodigieux essor de ces industries dans de nombreux pays étrangers.

—L'Economie (Paris).

UNE MISSION SCIENTIFIQUE RENTRE DU SAHARA

Une mission scientifique composée de six professeurs de faculté et de savants a effectué un séjour d'études de près d'un an au Tassili des Ajjer. Elle a fait dans ce pays riche en eau mais peu cultivé du fait de l'instabilité des touaregs de fort intéressantes observations sur la faune et la flore.

Chose exceptionnelle au Sahara, il y a de nombreux lacs et certain ouadi coulent parfois plusieurs mois de suite, mais les touaregs font cultiver leur jardin par des arrhatines, anciens esclaves noirs qui utilisent encore des outils primitifs et il n'est pas douteux que si des cultivateurs robustes tolérés par les habitants actuels pouvaient s'installer au Tassili, on pourrait y cultiver une foule de plantes communes aux autres oasis telles que le lin, le mil, les épinards, des légumineuses, les poiriers, etc., et améliorer des races de céréales et de dattiers.

Nous invitons...

les membres actifs et les membres adhérents de la Chambre de Commerce Française à se prévaloir de nos services dans les trois domaines suivants :

DIVISION: PRÉVENTION DES INCENDIES

AUTOFYRSTOP — automatique et électrique avec alarme ;
EXTINCTEURS CHIMIQUES de tous genres ;
SERVICE de rechargement.

DIVISION: ARROSEURS AUTOMATIQUES (SPRINKLERS)

Sans obligation de votre part et à votre demande, nos ingénieurs vous fourniront tous renseignements, plans et devis.

DIVISION: LAROUSSE (AGENCE LAROUSSE-CANADA)

Larousse XXe siècle (6 volumes) ; Larousse Universel (2 volumes) ; Grand Mémento Encyclopédique (2 volumes) ; L'Art, des origines à nos jours (2 volumes) ; Larousse Médical ; Larousse Ménager ; Larousse Gastronomique ; La Mythologie Générale ; La Musique ; Les Grandes Figures ; Histoire de la Découverte de la Terre ; Sur les autres mondes.

CATALOGUE GRATUIT SUR DEMANDE

LES

Sociétés Jean Bonnel

BUREAUX: 4450 RUE ST-DENIS • MONTREAL • TELEPHONE: PLateau 9875
ATELIERS: 4443 RUE DROLET • MONTREAL • TELEPHONE: PLateau 9876
SUCCURSALE: 293 BOULEVARD CHAREST • QUEBEC • TELEPHONE: 4-7433

INFORMATIONS

LEVÉE DE PROHIBITIONS A L'IMPORTATION AU CANADA

Le gouvernement canadien a décidé de lever l'interdiction à l'importation sur les articles suivants :

1) A compter du 1er avril 1950

No du tarif
canadien

Ex. 179. — Etiquettes pour boîtes à cigarettes, pour fruits, légumes, viandes, poissons, confiseries ou autres marchandises.

Ex. 192, ex. 198, ex. 199. — Papier goudronné et matériaux préparés pour la toiture (y compris les bardeaux), matériaux de revêtement et d'isolement (ne comprenant pas la fibre de verre), carton pour murs, carton pâte, carton gris, carton paille, carton dit "test board", carton ondulé et tous autres cartons semblables, fabriqués en tout ou en partie de fibres végétales (non compris le carton d'isolement de conduits électriques, le matériel pour souches d'allumettes, le carton pour chaussures, pour automobiles, le carton de reliure et le carton comprimé); carton bristol, carton d'artistes, carton pour le montage de photographies, carton pour images et pour pancartes, carton ou papier velouté, papier ciré, papier buvard non imprimé;

Ex. 192, ex. 312, ex. 711 et autres. — Carton-mur acoustique, tampons acoustiques et carreaux acoustiques de toutes sortes;

Ex. 192, ex. 197, ex. 197 (b), ex. 198, ex. 199, ex. 181, ex. 509. — Tasses, assiettes ou plats, fourchettes, cuillers et pailles pour breuvages, de papier, carton ou fibres végétales; papier d'emballage, pourtours de photos faits de papier ou de carton; papiers, cartons de papier, cartons de fibre, dont la surface est de deux couleurs ou plus, ou bien est en relief ou autrement décorée;

Ex. 194. — Cartes à jouer en feuilles, cartes et feuilles partiellement lithographiées ou imprimées, pour servir à la fabrication de ces cartes à jouer;

Ex. 199 (b). — Récipients vides, fabriqués en totalité ou en partie de carton — fibre ou carton — bois, revêtu de papier dont la surface est de deux couleurs ou plus, ou bien est en relief ou autrement décorée;

Ex. 326 (g). — Verrerie de grande résistance à la chaleur et au choc, à l'exclusion de la verrerie d'industrie ou de laboratoire, ou de pièces de verrerie importées par des fabricants pour être utilisées dans leurs propres usines;

Ex. 445 (b). — Lampes d'éclairage électrique à incandescence;

Ex. 648 — Perles naturelles ou de culture ainsi que leurs imitations n.s.d.

Ex. 689 (a) — Laine minérale, non compris le fil de verre. gime de prohibition et passent sous celui du contingentement :

2) A compter du 1er juillet 1950

89. — Légumes préparés, en contenants hermétiques;

90 (c). — Légumes congelés;

91. — Soupes, en rouleaux, tablettes ou cubes, ou toutes autres préparations pour la soupe;

99 (b). — Fruits, tapés, desséchés, évaporés ou déshydratés n.s.d.;

99 (d), ex. 99 (e) — Dattes séchés, non dénoyautées;

99 (g). — Abricots, nectarines, poires et pêches, tapés, desséchés, évaporés ou déshydratés;

Ex. 104 (a), ex. 105. — Pulpe de fruit, autre que la pulpe de passiflore, sucrée ou non, et fruits broyés ou gelés;

415 (a). — Armoires frigorifiques pour habitations et magasins, équipés ou non;

Ex. 415 (b). — Laveuses mécaniques, de ménage, avec ou sans moteur en faisant partie;

Ex. 415 (c). — Essoreuses de ménage;

Ex. 427. — Propulseurs amovibles;

Ex. 440 (a). — Bateaux de plaisance sans moteurs à propulsion aménagés à bord;

Ex. 445 (d). — Appareils de réception radiophonique;

Ex. 515. — Vitrines ou meubles d'étalage, de toutes sortes;

597. — Pianos et orgues;

Ex. 597 (a). — Phonographes, graphophones et gramophones.

Ex. 711, ex. 362 (c), ex. 427, ex. 446 (a) et autres. — Malaxeurs, fers à repasser et appareils à laver la vaisselle, électriques, pour l'usage domestique; appareillage pour l'évacuation des ordures ménagères; taille-crayons.

ANNÉE SAINTE 1950

★

*Suivant le vieux dicton
tous les chemins mènent à Rome*

Honneur donc aux Chemins de Fer Français et
à ses services d'autocars qui vous y conduiront,
en liaison avec les chemins de fer Italiens.

**En traversant la douce France
visite des sanctuaires et lieux saints
au gré du voyageur**

Voyages individuels

Voyages de groupes—Voyages inter-européens

Voyages combinés chemin de fer — autocar

★

• Rapidité



• Exactitude

• Sécurité

• Confort

★

*Pour Brochures, Affiches, Horaires, Itinéraires,
Billets, Réservations en Wagons-Lits
et tous renseignements, consultez*

VOTRE AGENT HABITUEL

ou

JULES HONE

Représentant au Canada

de la Société Nationale des Chemins de Fer Français

5717, Notre-Dame-de-Grâce - Tél.: DExter 9014

Montréal 28, P.Q., Canada

**LES EXPORTATEURS VERS LA ZONE DOLLAR
PEUVENT DISPOSER LIBREMENT DE 20 % DES SOMMES
INSCRITES A LEUR COMPTE E.F.A.C. POUR TOUT
PAIEMENT A L'ETRANGER.**

Jusqu'ici, les exportateurs titulaires de comptes E.F. A.C. "Exportations-Frais accessoires" étaient dispensés, à concurrence de 15% du produit de leurs exportations vers la zone dollar, de l'obligation de cession imposée par la réglementation des changes.

En vue de favoriser le développement de ces exportations, les exportateurs sont autorisés depuis le 22 février à disposer librement, pour tout paiement à l'étranger, du cinquième des sommes inscrites au crédit de leurs comptes E.F. A.C. en dollars des Etats-Unis, ou de leurs comptes E.F. A.C. en francs, alimentés au moyen de fonds provenant d'un compte francs libres.

Toutefois, ces facilités ne devront, en aucun cas, avoir pour effet de permettre la constitution d'avoirs clandestins à l'étranger. A cet effet, l'intermédiaire agréé (banque, etc.) chargé du règlement est tenu de s'assurer, sous sa responsabilité, par la remise des pièces justificatives qu'il jugera nécessaires :

1° Que la dépense est faite par le titulaire du compte à débiter, et non pour le compte d'un tiers ;

2° Que le montant du prélèvement correspond bien au montant de la dépense tel qu'il résulte des pièces justificatives produites. Cette justification sera fournie à posteriori si elle ne peut être produite avant la réalisation de l'opération

Les sommes ainsi laissées à la libre disposition des exportateurs peuvent notamment être affectées, par ceux-ci, au financement de toute importation.

Lors de l'importation, l'intéressé remet à la douane, dans le mois qui suit le visa pour la banque domiciliaire, un "Certificat d'importation" C.I. 1 en quatre exemplaires, libellé à son nom et préalablement revêtu du timbre à date et d'une signature accréditée de la banque qui tient son compte E.F. A.C.

Un exemplaire du "certificat d'importation" est restitué à l'importateur par la douane.

Les dispositions qui précèdent sont également applicables aux exportations vers le Canada.

Cette nouvelle réglementation fait l'objet de l'Avis No 445 de l'Office des Changes (J.O. du 22-2-50).

VENTE DE VOITURES AUTOMOBILES AU TOURISTES ETRANGERS

L'achat et la vente en France de voitures de marques françaises est maintenant libre.

Un étranger peut donc acheter une voiture de marque française neuve ou d'occasion et la revendre, sans formalités en francs français.

Les voitures achetées neuves peuvent être placées sous numéro français, si elles sont destinées à demeurer en France.

Elles peuvent également si elles sont destinées à être exportées, être immatriculées dans une série spéciale dite série "T T".

Dans le premier cas la voiture est cessible en France.

Dans le second cas l'acheteur évite le paiement des droits intérieurs français, (taxe sur le chiffre d'affaires) mais il est tenu d'exporter sa voiture dans un délai de six mois, et la voiture est incessible en France.

Voitures automobiles — Priorités à l'achat en faveur des personnes résidant à l'étranger

Marque de la voiture	Type bénéficiant de la priorité	Immatriculation bénéficiant de la priorité	Devises acceptées en paiement
CITROEN	11 CV légère seulement	Française seulement (à l'exclusion des T T)	Dollars seulement
PEUGEOT	203	T T seulement	toutes devises fortes
PANHARD	Dyna	Française et T T	toutes devises fortes
RENAULT	4 CV	Française et T T	toutes devises fortes
FORD	Vedette	Française et T T	toutes devises fortes
SIMCA	Simca 8 Simca 6	Française et T T	toutes devises fortes

Les délais de livraison des voitures neuves sont malheureusement redevenus très longs, atteignant et dépassant parfois l'année. Aussi les marques françaises consentent-elles, dans certains cas, à accorder aux personnes résidant à l'étranger une priorité, lorsque celles-ci peuvent effectuer le règlement en devises.

Les différentes marques ne procédant pas actuellement, à cet égard, de façon uniforme, il convient de se reporter au tableau ci-joint qui sera tenu régulièrement à jour au fur et à mesure des modifications qui pourraient intervenir ultérieurement.

Les délais de livraison prioritaire sont actuellement de 3 semaines à 1 mois environ.

N.B.: En ce qui concerne les *marques étrangères*, une priorité est également accordée si le paiement est effectué en dollars ou en devises du pays du constructeur, sauf pour les *voitures italiennes* qui sont payables seulement en dollars — francs suisses — escudos.

Une voiture Renault achetée par un Canadien à Paris coûtera au taux d'échange de 316 francs en dollars canadiens \$848.00 déposés à Montréal à la Cie Francar Ltd, 276 rue St-Jacques, Chambre 601, Montréal, Qué., ou à la Banque Morgan, 14 Place Vendôme, Paris. Les frais d'immatriculation sous T T s'élèvent à 7,000 francs.

Toute demande doit être adressée à la Cie Francar Ltd. Les demandes à Paris doivent être envoyées à la Régie Nationale des Usines Renault, Billancourt, Seine, France, Attention : M. Marcel Guillelmon.

STATISTIQUES

Importations canadiennes en France

	1948	1949		1948	1949
EXPORTATIONS TOTALES :	92,963,349	36,004.103	Métaux ferreux et dérivés dont :		
Produits agricoles et végétaux dont :			Machines à vapeur et pièces	—	100,269
Haricots	20,013	41,666	Moissonneuses-lieuses	—	127,683
Whiskey	5,796	44,100	Faucheuses-moissonneuses	7,209	81,972
Tourteaux	166,170	35,000	Moissonneuses-batteuses	824,311	1,297,055
Huile de lin	—	87,000	Machines à cultiver	217,364	172,821
Caoutchouc brut	1,298,108	2,993,604	Herses à disques et pièces	2,600	34,943
Graines de trèfles hybrides	—	41,660	Charrues à disques et pièces	403,750	71,976
Textiles dont :			Tracteurs agricoles	—	781,231
Fils de soie artificielle	75,237	113,385	Charrues et pièces	213,642	147,794
Ficelle emballage	—	934,576	Instruments aratoires	7,665	66,054
Bois, Papiers et dérivés dont :			Pièces pour instruments aratoires	121,667	330,066
Planches sapins douglas	33,443	119,406	Aiguilles	26,325	83,063
Planches de pruches	3,275	54,297	Machines à laver électriques	—	51,466
Pâte sulfite blanchie soluble	145,821	612,610	Machines pour usines de papier	492,685	1,433,715
Pâte sulfite pour papier blanchie	81,952	74,672	Machines et pièces ND	398,479	155,752
Pâte sulfite non blanchie forte	229,495	304,158	Outils ND	5,933	33,019
Objets manufacturés en bois ND	—	124,097	Voitures particulières (neuves plus de \$1,000)	6,517	55,699
Ferro-Chrome	—	236,864	Pièces pour automobiles	291,902	52,763
Moteurs à essence et pièces	641	64,752	Balances et romaines	5,595	52,956

Métaux non ferreux et dérivés dont :			Déchets d'amiante	103,831	231,443
Aluminium brut et semi-fini	—	727,794	Toile émeri et papiers de verre	—	90,452
Cuivre en barres et billettes	5,964,180	3,267,767	Produits chimiques dont :		
Plomb en gueuses et raffiné	402,046	464,666	Engrais chimiques ND	2,476,675	1,737,540
Déchets métaux précieux	17,800	35,600	Teintures ND	182,490	64,611
Zinc (minerai)	—	369,532	Composés de calcium	456,441	109,298
Zinc	2,455,059	1,164,780	Résine synthétique ND	124,089	416,854
Appareils électriques ND	28,988	81,517	Drogues et produits chimiques ND	383,272	47,463
Cadmium	—	84,980	Divers dont :		
Sélénium et sels	—	70,401	Navires	59,022,662	12,656,019
Métaux bruts ND	173	61,792	Matériaux pour réparations de navires	1,905,272	626,102
Métalloïdes dont :			Pièces pour avions	72,104	58,452
Amiante brute	32,510	31,472	Seuls les postes représentant une valeur de plus de \$30,000 figurent dans ce tableau.		
Fils d'amiante usinés	1,493,736	1,427,182			

Importations françaises au Canada

	1948	1949		1948	1949
FRANCE TOTAL :	12,648,491	13,309,236	Vêtements soie femmes et enfants	12,236	43,834
Produits agricoles et végétaux (1) dont :			Soie pour vêtements femmes et enfants	42,656	49,579
Noix en coques	—	80,965	Poils de chameaux et alpaca	14,828	34,701
Champignons et truffes en conserves	39,736	48,878	Laine peignée	48,688	180,739
Beurre de cacao	98,977	58,559	Fils de laine ou chaînes		
Cognac	642,416	691,919	pour manufactures	566,768	556,035
Liqueurs et spiritueux	243,473	272,516	Tissus de laine peignée et serge	791,246	454,166
Vins non mousseux	223,817	299,178	Tissus de laine ND	78,367	98,724
Vins mousseux	195,402	239,163	Tissus de laine pour femmes et enfants	36,817	36,774
Huiles essentielles ND	51,912	81,647	Tissus soie artificielle ND	173,060	168,112
Enveloppes pneumatiques ND	21,239	154,268	Rubans soie artificielle	58,875	60,710
Produits animaux et dérivés dont :			Vêtements de rayonne		
Articles manufacturés en plumes	44,485	111,504	pour femmes et enfants	21,425	42,044
Peaux de lapins brutes	336,774	154,385	Bobins-broderies, dentelles ND	320,277	607,686
Peaux de lapins préparées	71,219	81,926	Vêtements sacerdotaux, tous tissus	14,104	23,460
Poils pour chapeliers	43,445	45,250	Chapeaux ND	11,871	26,047
Peaux de veaux et d'agneaux brutes	—	151,151	Bois, papiers et dérivés dont :		
Cuir et peaux ND	—	89,516	Objets manufacturés en bois	11,695	27,919
Gants de cuir ND	14,784	53,802	Papiers à cigarettes en cahiers	35,152	39,495
Gants de peaux pour dames	164,748	272,389	Bibles, Livres de prières et de cantiques	31,434	78,125
Gélatine comestible	117,760	86,658	Manuels scolaires	79,642	102,747
Textiles dont :			Livres scientifiques pour bibliothèques	15,859	27,129
Coton à tricoter ND	49,555	39,656	Livres	348,349	464,103
Tissus coton de plus de 80cts la lb.	118,251	116,167	Métaux ferreux et cuivrés dont :		
Tissus rasés à chaîne de coton	—	25,852	Tuyaux pour gaz, eau, etc.	—	146,445
Dentelles non colorées pour vêtements	103,808	421,213	Pièces détachées pour		
Dentelles colorées pour vêtements	34,518	149,102	moteurs Diésel ND	964,463	490,776
Broderies de coton ND	6,518	21,380	Machines pour filatures et pièces	49,937	61,400
Tulles-bobins, cotons, dentelles, ND	30,724	79,119	Toutes machines et pièces ND	880,468	227,774
Gants de coton	34,692	62,522	Voitures particulières moins de \$1,200	—	188,544
Tissus de soie ND	18,959	45,399	Lanternes magiques	13,695	24,591
Velours de soie naturelle ou artificielle	13,707	20,999			

	1948	1949		1948	1949
Métaux non ferreux et dérivés dont :			Divers dont :		
Objets de cuivre ND	7,179	38,084	Films cinématographiques positifs	187,420	224,540
Appareils pour l'éclairage électrique ND	2,050	21,471	Jouets de toutes sortes ND	11,321	33,183
Cloches pour églises	62,129	43,849	Articles de fantaisie pour bureaux	9,644	26,958
			Carnets, portefeuilles, sacs à mains	32,431	58,070
Métalloïdes et dérivés dont :			Pipes et articles de fumeurs	117,471	228,587
Porcelaines et services de			Eaux minérales	38,460	49,607
table en porcelaine	22,700	23,778	Instruments en cuivre pour fanfares	33,283	57,675
Verre à vitre ordinaire et incolore	61,821	198,589	Disques phonographiques	56,708	28,447
Vitreux et verres colorés	6,299	57,896	Autres instruments de musique	85,546	33,769
Marbres ornementaux pour églises	5,041	20,793	Appareils photographiques et pièces ND	696	31,258
			Instruments dentaires	2,561	26,016
Produits chimiques dont :			Instruments d'optique et de précision	34,582	163,082
Caféine et sels	9,924	33,454	Tableaux de plus de \$20.	44,029	39,380
Produits pharmaceutiques solides	67,369	79,639	Statues ND	15,777	29,932
Produits pharmaceutiques liquides	37,270	35,793	Articles pour consuls	31,161	29,692
Muriate de potasse brute	1,570,372	1,441,985	Plumes et fleurs pour chapeaux	45,887	108,614
Sulfate de potasse	23,053	30,403	Articles religieux	209,528	222,621
Parfums alcooliques moins de 4 onces	73,222	103,965	Pierres précieuses non montées	31,180	56,000
Tous autres produits					
pharmaceutiques ND	32,199	38,911			

(1) Seuls les postes représentant une valeur supérieure à \$20,000 figurent dans ce tableau.

LA MISE EN VALEUR DES TERRITOIRES DE L'UNION FRANÇAISE

Les travaux entrepris en Afrique du Nord font partie, comme ceux de la Métropole, d'un plan de cinq ans : 1947-1952. Une loi du 30 avril 1946 a prescrit qu'on établirait, pour chaque territoire d'outre-mer un plan de dix ans. Les prévisions sont donc faites, le plus souvent en vue de l'année 1957.

L'essentiel du financement en est assuré par le fonds d'investissement pour le développement économique et social dont les ressources proviennent, pour une faible part, des contributions de chaque territoire et, pour la majeure partie, de la Caisse centrale de la France d'outre-mer.

L'Office de la Recherche scientifique d'outre-mer a son siège à Paris, mais il a également des établissements répartis dans les différents territoires.

L'Institut français d'Afrique noire est établi à Dakar et compte s'étendre au Togo, au Cameroun, en A.E.F. et à Madagascar. Il existe de plus des instituts spécialisés, tels que l'Institut de fruits et agrumes coloniaux, l'Institut de recherches sur le coton et les textiles exotiques.

Le bureau minier, créé en 1948, a mis en place de nombreuses missions de prospection. L'Institut géographique national travaille à établir une carte géologique.

En A.O.F. on est en train de régénérer les plantations et de rénover l'outillage.

Des capitaux privés ont commencé à utiliser les phosphates de Thies, la bauxite des îles du Loos, les schistes strombeaux d'Iboinda. Ils s'intéressent au fer en Guinée, au cuivre en Mauritanie, aux cassitérites du Niger.

En A.E.F. on améliore la culture du coton, on développe l'élevage, on améliore les forêts, etc.

A Edea, un barrage et une centrale permettront le développement aux environs de Douala, d'industries variées : huileries, savonneries, brasseries, etc.

A Madagascar aussi l'équipement agricole se poursuit activement. La prospection minière y est très active. Le principal projet intéresse les gisements charbonniers de Sakoa où les réserves sont évaluées à un milliard de tonnes. C'est d'ailleurs l'un des gisements les plus importants du monde.

On étudie également les possibilités d'exploitation de filons de cuivre, du manganèse, du diamant, du plomb, de l'or, du pétrole, etc.



Revues Catalogues Brochures

Des frais généraux réduits nous permettent d'exécuter ces travaux à un prix avantageux. De plus, les propriétaires de l'établissement étant tous deux des imprimeurs expérimentés, une attention particulière est apportée à chaque phase de la production.

TYPO-PRESS Imprimeurs

JULES et MAURICE GILLET, Propriétaires
600 est. rue Legendre • Tél.: DUpont 2621

Membres de la Chambre de Commerce Française au Canada

PRÉSIDENT D'HONNEUR

Son Excellence l'Ambassadeur de France au Canada

VICE-PRÉSIDENTS D'HONNEUR

M. Pierre Queuille
Conseiller Commercial
près l'Ambassade de France au Canada

M. Gérard Dubois
Attaché Commercial
près l'Ambassade de France au Canada

M. Ernest Triat
Consul général de France à Montréal

MEMBRES D'HONNEUR

M. Henri de Clerval
Ancien Attaché Commercial de France

M. Alfred Tarut
Ancien Président

M. Marcel Nougier
Ancien Président

M. Georges Vinant
Ancien Président

CONSEIL D'ADMINISTRATION

PRÉSIDENT

M. Henri Dolisie

VICE-PRÉSIDENTS

M. Henry Lefèvre

M. André Quédec

SECRÉTAIRE

M. André Sutto

SECRÉTAIRE-ADJOINT

M. A. Hadamar

TRÉSORIER

M. F. Ducros

CONSEILLERS

MM. A. Bertheau
L. Baudouin
M. Dhavernas
A. Manchec

MM. M. Quédrue
E. Rivière
M. de Roussy de Sales

CONSEIL D'ARBITRAGE

MM. M. Aubry
E. Coullenot
P. Cangardel
J. Contat
J. De Vienne
G. Durand

MM. V. Durand
A. Lot
G. Lucas
B. de Massy
R. de Roumefort
J. Vinant

MEMBRES ACTIFS

- M. Pierre d'Allemagne**, (Ingénieur conseil), 335 Berwick, Montréal.
- M. Marcel Aubry**, (Importateur), fournitures de modes, 407 Ontario Ouest, Ch. 111, Montréal.
- M. Georges Bally**, Représentant de maisons de textile, 353 St-Nicholas, Montréal.
- M. Louis Baudouin**, Professeur de droit comparé, Université McGill, 5550 Waverley, Montréal.
- M. André Bertheau**, Propriétaire, The Berkeley Hotel, 1188 Sherbrooke Ouest, Montréal.
- M. Charles Billard**, Président, Billard Ltée, (filés de laine, coton, etc.), 1579 St-Denis, Montréal.
- M. E. D. Bonnard**, Président, Bonnard Equipments Ltd, (équipement pour ponts et chaussées), 2387 Remembrance, Lachine, P.Q.
- M. Jean Bonnel**, Propriétaire, Les Sociétés Jean Bonnel (Importateurs), Arroseurs automatiques, extincteurs chimiques, livres, 4450 St-Denis, Montréal.
- M. Guy Boulouin**, Professeur, et Représentant des Editions Flammarion de Paris, 656 Wiseman, Montréal.
- M. Gabriel Boussin**, (Importateur), représentant de vins, jus de fruits et produits spéciaux pour distilleries, vineries, 1251 Notre-Dame Est, Montréal.
- M. Pierre Brassac**, Gérant des Ventes, Robert Gens & Cie, Ornaments d'église, 27 rue Notre-Dame Est, Montréal.
- M. Jean Brusset**, Vice-Président, West Canadian Collieries Ltd, 1104 University Tower, Montréal.
- M. Joseph Brutto**, (Editeur), 350 Notre-Dame Est, Montréal.
- M. Pierre Cangardel**, Président, Foreign Freight Forwarders Ltd, (transitaires), Président, Maple Leaf Traders Ltd (représentants), 486 St-Jean, Montréal.
- M. Roger Charbin**, Vice-Président, J. B. Martin Co. Ltd, (fabrique de velours), à St-Jean, Qué.
- M. Pierre Charton**, (Conseiller du Commerce Extérieur), Président, Herdt & Charton Inc., (Importation-Exportation : parfums, spécialités pharmaceutiques, vins, liqueurs), 2027 McGill College, Montréal.
- M. Henri Clusy**, Expert, Organisation de l'Aviation Civile Internationale, Dominion Square Building, Montréal.
- M. Jean Contat**, Gérant Général, Hôtel Ritz-Carlton, Sherbrooke Ouest, Montréal.
- M. Emmanuel M. Coullenot**, (Ingénieur civil), Importateur, agent général de manufactures, 750 avenue Pratt, Montréal.
- M. Gabriel Crozier**, (Administrateur de Compagnie de Navigation), c/o Montreal Shipping Co. Ltd, Coristine Bldg, Montréal.
- M. Emile Desnoux**, (Conseiller du Commerce Extérieur), 4866 Chemin Côte des Neiges, Montréal.
- M. Marc A. Dhavernas**, Vice-Président, Sorel Industries Ltd, Vice-Président Exécutif, North American Utilities Corporation, Vice-Président Exécutif, Sicard Limitée, 2055 avenue Bennett, Montréal.
- M. Henri Dolisie**, (Ingénieur), Président, Canadian Liquid Air, 1111 Beaver Hall Hill, Montréal.
- M. François Ducros**, Administrateur délégué, Corporation Pharmaceutique Française Ltée, (fabricants, représentants de produits pharmaceutiques), 200 rue Vallée, Montréal.
- M. Léon Dufour**, Gérant Général, A. Janin & Cie Ltée (Travaux publics), 1460 rue Sherbrooke Ouest, Montréal.
- M. François Dupré**, Président, Hôtel Ritz Carlton, rue Sherbrooke Ouest, Montréal.
- M. Gaston Durand**, Directeur, Perrin Glove Co. Canada Ltd, 437 rue Mayor, Montréal.
- M. Victor Durand**, Représentant de maisons françaises, 5025 Christophe-Colomb, Montréal.
- M. Joseph Eddé**, Président, J. Eddé Ltée, (Importateurs, spécialités pharmaceutiques et publications médicales), 620 Cathcart, Montréal.
- M. Claude Farjon**, Salon Claude Enrg., (Coiffeur pour dames), Hôtel de La Salle, 1240 rue Drummond, Montréal.
- M. Emile Gagnan**, Ingénieur, à l'Air Liquide, 1111 Beaver Hall Hill, Montréal.
- M. Robert Gens**, Propriétaire de Robert Gens & Cie, (fabricants d'ornements d'église), 27 rue Notre-Dame Est, Montréal.
- M. André Hadamar**, Assistant Directeur Gérant, Mercury Press Ltd, (imprimeurs), 740 St-Paul Ouest, Montréal.
- M. Alex Houart**, Directeur, Gondrand Frères Canada Ltd, (Transitaires Internationaux), 361 Place Youville, Montréal.
- M. Eugène Issalys**, (Libraire Éditeur), Librairie Beauchemin Ltée, 430 St-Gabriel, Montréal.
- M. Jean P. Kempf**, Morgan, Kempf & Robertson Ltd., (valeurs de placement), 266 Notre-Dame Ouest, Montréal.
- M. Henri Lamandé**, (Restaurateur), Restaurant Kerhulu, 1354 Notre-Dame, Trois-Rivières, Qué.
- M. Henri de Lanauze**, (Importateur), Appareils cinématographiques et films de format réduit, 1027 Bleury, Montréal.
- M. Jacques de Lavergne**, Secrétaire général du Crédit Foncier Franco-Canadien, 5 St-Jacques Est, Montréal.
- M. Charles Le Borgne**, Délégué de la Cie Charles Le Borgne, importateur-agent de fabrications (camions, matériel d'entreprise et de manutention, moteurs marins), 1487, rue de la Montagne, Montréal, P.Q.
- M. Bernard Leclerc**, Secrétaire général-adjoint, Crédit Foncier Franco-Canadien 5 St-Jacques Est, Montréal.
- M. Henri Lecocq**, Directeur, Coudurier, Fructus, Devigne (Canada) Ltd, Directeur, Rodier (Canada) Ltée, 712 New Birks Bldg, Montréal.
- M. Henry E. Lefèvre**, (Conseiller du Commerce Extérieur), Président, Dominion Potash Ltd, 354 Ste-Catherine Est, Montréal.
- M. André Ligné**, Représentant de la Maison Coty au Canada, 7335 blvd St-Laurent, Montréal.
- M. Jacques de Liniers**, Président, Barter & Trade Ltd, (importation-exportation) et Wood Preservation Industries Ltd, (traitement des bois), 2807 avenue Willowdale, Montréal.
- M. André Lot**, Assistant directeur général, Canadian Liquid Air, 1111 Beaver Hall Hill, Montréal.
- M. Marcel Louis**, Président, Bianchini Férier (Canada) Ltd, (soieries), Vice-Président, Lesur Ltée, (laines), 600 New Birks Bldg, Montréal.
- M. Gabriel Lucas**, Toaillier, 1476 ouest, rue Sherbrooke, Montréal.
- M. Auguste Manchec**, Directeur général, Laboratoires Poulenc Frères Canada Ltée, 204 Place Youville, Montréal.
- M. Paul Mauqé**, Publiciste, Canadian Concerts & Artists, 711 Castle Bldg, Montréal.
- M. Avmar de Miribel**, (Éleveur d'animaux de fourrure, viandes du Labrador et renards), Ferme du Portage Enrg., Laterrière, Chicoutimi, Qué.
- M. Henri de la Myre Morv**, B. de Massy Inc., 1522 rue Sherbrooke Ouest, Montréal.
- M. Marcel Nouquier**, (Conseiller du Commerce Extérieur), Directeur aérant, J. Eddé Ltée, (produits pharmaceutiques), 620 Cathcart, Montréal.
- M. Jean Olive**, Président, Corporation Pharmaceutique Française, 200 rue Vallée, Montréal.
- M. Vital J. J. Panneels**, (Agent général, importateur), coutellerie, verrerie, 2363 rue Délorimier, Montréal.
- M. Louis Pasquier**, Gérant de la Raffinerie de Sucre de Québec, St-Hilaire sur Richelieu, Comté de Rouville, Qué.
- M. Marcel Pasquin**, Directeur général adjoint, Crédit Foncier Franco-Canadien, 5 St-Jacques Est, Montréal.
- M. Jehan Perdriau**, Avocat, 132 St-Jacques Ouest, Suite 322, Montréal.
- M. Albert Pinel**, Vice-Président et Gérant Général de la Cie Franco-Canadienne de Produits Laitiers Ltée, 945 St-André, Montréal.
- M. J. Aristide Pony**, Propriétaire de la Librairie J. A. Pony Ltée, 554 Ste-Catherine Est, Montréal.
- M. André Quédec**, Représentant de la Cie Générale Transatlantique au Canada, 1196 Phillips Square, Montréal.
- M. Maurice Quédrue**, (Conseiller du Commerce Extérieur), Industriel, 2983 Lacombe, Montréal.
- M. Jean Rivière**, Vice-Président et gérant, Anglo-French Gelatines Ltd, (colles, produits chimiques), 1476 Sherbrooke Ouest, Montréal.
- M. Bernard Robert de Massy**, Président, B. de Massy Inc., (importation parfums), 1522 rue Sherbrooke Ouest, Montréal.
- M. Roger de Roumefort**, Directeur général du Crédit Foncier Franco-Canadien, 5 St-Jacques Est, Montréal.
- M. Michel de Roussy de Sales**, Assistant directeur général, Cie France-Film (exploitation de films français 35 et 16 m/m), 637 Craig Ouest, Montréal.
- M. Joseph Saint-Loup**, représentant de manufactures, (articles religieux), 134 St-Paul Ouest, Montréal.
- M. Pierre Salbaing**, Directeur Technique, l'Air Liquide Society, 1111 Beaver Hall Hill, Montréal.
- M. Georges Schaefer**, Les Ateliers d'Art Liturgique Enrg., 29 St-Jacques Est, Montréal.
- M. Victor Sornin**, (Industriel), 6980 rue Henri-Julien, Montréal.
- M. André Sutto**, Directeur et Vice-Président, Office Central Catholique Ltée (importateurs d'articles religieux), 50 Notre-Dame Ouest, Montréal.
- M. Alfred Tarut**, (Conseiller du Commerce Extérieur) Exécutif, O'Brien & Williams (Agents de change), 132 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Charles Tiberghien**, (Industriel), Président, St. Johns Textile Mills Ltd, Franco-Canadian Dyers Ltd, Demêtre Sault et Ciriez (Canada), St-Jean, Qué.
- M. Pierre Tisseyre**, Directeur de Carrefour, de l'Agence Littéraire Atlantique; de Tisseyre & Cie Ltée; de la Revue de la Pensée Française et du Cercle du Livre de France Ltée, 462 Ste-Catherine Est, Montréal.
- M. Jacques de Vienne**, (Expert technique de la circulation aérienne), Organisation Internationale de l'Aviation Civile, Dominion Square Bldg, Montréal.
- M. Paul Villard**, (Docteur en médecine), 2055 avenue Vendôme, Montréal.
- M. Georges P. Vinant**, Président, Vinant Ltd, (Importateurs, parfums et spécialités pharmaceutiques), 200 rue Vallée, Montréal.
- M. Jean R. Vinant**, Importateur-Exportateur, Union Commerciale Franco-Américaine Ltée, 5527 Côte des Neiges, Montréal.
- M. Louis Vuillemot**, (Manufacturier), Fleurs artificielles et plumes, 850 Hartland, Montréal.
- M. André Welcker**, (docteur en médecine - pharmacien), Laboratoires Welcker-Lapointe Ltée, 1951 Masson, Montréal.

MEMBRES ADHÉRENTS - CANADA

- M. Iorenzo Audet**, Gérant, "La Photographure Artistique Ltée", (dessins, publicité, photographure tout genre), 12 Arago, Québec, Qué.
- M. Louis Baisez**, Représentation de fabriques et de maisons d'éditions, 1015 St-Alexandre, Montréal.
- M. J. Philippe Beaulac**, Secrétaire-Trésorier, Dextro-Chemicals Supply Ltd, 6223 Delorimier, Montréal.
- M. Henri Beaulieu**, Avocat de l'étude de Beau-lieu Guin Bourdon Beaulieu & Casgrain, 511 Place d'Armes, Montréal.
- M. Léopold Bernier**, Maison C. X. Tranchemontagne & Cie Ltée, (importateurs de textiles en gros), 459 St-Sulpice, Montréal.
- M. Hector Bertrand**, (Comptable agréé), a/s Lorenzo Bélanger & Associés, 630 Dorchester Ouest, Montréal.
- M. André Borel**, Vice-Président, Parfumeries de Paris Ltée, 116 rue St-Paul Ouest, Montréal.
- M. Albert Boulet**, Comptable Agréé, 71 rue St-Pierre, Québec, Qué.
- M. François Bouyeux**, (Restaurateur), 12 rue Craig Est, Montréal.
- M. Guy R. Brassard**, Brassard Reg'd, (importation-exportation), 2027 McGill College, Montréal.
- M. Oscar Brenner**, Industriel, (négociant en textiles), 4000 Harvard Avenue, Montréal.
- Bruck Silk Mills Ltd**, représenté par M. F. J. Delicet, fabricants de textile (importation-exportation), fils de soie artificielle et nylon, 460 Ste-Catherine Ouest, Montréal.

- M. Lucien Burgener.** Les Meubles d'Art Français Limitée, 7389 avenue Dryden, Ville St-Michel.
- M. Edouard Chamberland.** (manufacturier, essences culinaires, importateur, produits alimentaires, 139 St-Paul Ouest, Montréal.
- M. Albert Clément.** (Importateur), représentant, vins et liqueurs et produits alimentaires, Casier Postal 384, Westmount Montréal 6.
- M. J. Louis Davignon.** Gérant général adjoint, Banque Canadienne Nationale, 112 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Robert Daville.** Directeur des Importations, United Distillers Ltd, 905, Dominion Square Bldg., Montréal.
- Cie Dejordy Enr.** (Librairie-importateur), 2325 rue Dandurand, Montréal 36.
- M. Raymond Denis.** Organisateur général, La Sauvegarde, Compagnie d'Assurance-Vie, 152 Notre-Dame Est, Montréal.
- M. Jules Dupré, C.R.** (avocat), 60 ouest, rue St-Jacques, Montréal.
- M. Hector Fontaine.** Président, Agence Canadienne de Publicité Ltée, Edifice Sun Life, Montréal.
- M. Augustin Frigon.** Directeur Général, Société Radio-Canada, 1440 Ste-Catherine O., Montréal.
- M. Joseph P. A. Gagnon.** Directeur pour le Canada de l'Union Cie d'Assurance contre l'Incendie, les Accidents et Risques Divers, 465 St-Jean, Montréal.
- Honorable Wilfrid Gagnon.** Industriel, 916 Ontario Est, Montréal.
- M. Lorenzo Gagnon.** (Importateur-Exportateur), agent manufacturier, Arga Specialties Reg'd, 1265 Blvd Graham, Ville Mont-Royal, Montréal.
- Bianchini Fériar (Canada) Ltd.** (Soieries hautes nouveautés), 600 New Birks Bldg, Montréal.
- M. Albert A. Gardiner.** Directeur Général, Service des Voyageurs Chemin de Fer National du Canada, 360 McGill, Montréal.
- M. Paul R. Gauthier.** La Librairie Canadienne Eng., (fournitures scolaires et articles religieux en gros), 397-399 de la Canadière, Québec, Qué.
- M. Jean M. Gauvreau.** Directeur, Ecole du Meuble, 1097 Berri, Montréal.
- M. Gérard B. Genest.** Assistant Directeur Général, Herdt & Charton Inc., (Import-Export, parfums, spécialités pharmaceutiques, vins et liqueurs), 2027 McGill College, Montréal.
- M. Henri Geoffrion.** Financier, 240 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Henri Gérin-Lajoie.** Avocat, 60 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Maurice Gervais.** Gérant, Banque Canadienne Nationale, 759 Ste-Catherine Ouest, Montréal.
- M. Jules Gillet.** (Maître-Imprimeur), Typo-Press, 600 rue Legendre Est, Montréal.
- M. Arthur Guyot.** Articles pour la fabrication d'ornements d'églises, orfèvrerie d'églises, 1031A Rachel Est, Montréal.
- M. Henri Hallot.** Président de la General Import-Export Ltd, 2985 avenue Maplewood, Montréal.
- M. Lucien Hamel.** Président, Chandellerie Vi-Lux Ltée, R. L. Vallée Cie Ltée, 1217 Université, Montréal.
- M. Georges H. Hoyle.** Gérant, Anglo-American Telegraph Co. Ltd., 140 Notre-Dame Ouest, Montréal.
- Robert Jacques & Cie Ltée.** (Importation). Articles religieux, 27 Notre-Dame Est, Montréal.
- M. Joseph Kerhulu.** (Restaurateur), 22 de la Fabrique, Québec, Qué.
- M. J. Robert Kirouac.** Président, J. A. Kirouac Ltée, (importateurs gros et détail dans librairie, jouets, articles religieux, souvenirs), 4 1/2 rue St-Jean, Québec.
- M. Raymond Labeyrie.** Ingénieur Conseil, M.M.E.-Dr. Sc., 1240 Drummond, Montréal.
- M. Alfred Lafond.** Propriétaire, Prima Trading Co., Agent manufacturier, 133 rue des Commissaires, Chambre 18, Montréal.
- M. Hector Lalonde.** Avocat, 266 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Aimé Laplante.** Laplante & Langevin, (Imprimerie), 334 Notre-Dame Est, Montréal.
- M. G. A. Lapointe.** Président, Collège des Pharmaciens de Québec, Pharmacien Importateur, 1951 rue Masson, Montréal.
- M. Roland Leclerc.** (Importateur), Les Cadres L'éclair Eng., (manufacturiers, articles religieux et fantaisie), 153, 8e Rue, Québec, Qué.
- M. Gérard Lefebvre.** (Agent manufacturier), 1031 Rachel Est, Montréal.
- M. A. de Lesleuc de Kerouara.** Surintendant, Maison C. O. St-Jean Ltée, 21, rue Wellington Nord, Sherbrooke, Qué.
- M. Hector MacKay, C.R.** (Notaire), Docteur en droit de l'Université de Paris, Professeur, Université de Montréal, 112 St-Jacques ouest, Montréal.
- M. Raphaël Markowski.** Président, "Au Petit Versailles", (articles pour cadeaux), 930 Ste-Catherine Est, Montréal.
- M. Lucien Masson.** Président, Lucien Masson Inc., (importateur, produits pharmaceutiques et parfumerie), 950 Sherbrooke Est, Montréal.
- M. Georges H. Mercier.** Banquier, Directeur, Service des Relations Extérieures, La Banque Royale du Canada, 360 St-Jacques O., Montréal.
- M. Adonai Meunier.** Courtier en Assurances, Edifice Banque Royale, 360 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Lucien Miller.** Président, Miller Engineering Works (manufacturiers, agences exclusives), 7217 St-Hubert, Montréal.
- M. Alfred Moreau.** Agent de publicité, 2312 Fullum, Montréal.
- M. Joseph Moulin.** Les Meubles d'Art Français Limitée, 7389 avenue Dryden, Ville St-Michel.
- M. Henry Mulstein.** (Importation-Exportation), 5052 Park Avenue, Montréal.
- M. Aurélien Noël, C.A.** Associé de Maheu, Noël & Cie, (comptables agréés), 276 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Jean Nolin.** Publiciste, 1265 Stanley, Montréal.
- M. J. Alfred Ouimet.** (Importateur, agent manufacturier), 84 St-Paul Est, Montréal.
- M. Alfred Paradis.** Paradis & Son Ltd, (industrie du bois), 1563 Sun Life Bldg, Montréal.
- M. Gérard Parizeau.** (Courtier d'Assurance), Directeur de la Revue "Assurances", Professeur, Ecole H.E.C., 84 Notre-Dame Ouest.
- M. Gaston Pelletier.** Gérant général, Vinant Ltd, 200 Vallée, Montréal.
- M. Jean H. Picard.** Directeur de tissage, St-Johns Textile Mills Ltd, St-Jean, Qué.
- M. Fernand Pilon.** Libraire-Editeur, 750 rue Beau-bien, Montréal.
- M. J. O. Pineault.** Pineault & Fils Ltée, (librairie-papeterie), 466 Mont-Royal Est, Montréal.
- M. Paul Pratt.** Président, Office Central Catholique Ltée, Vice-Président, Renaissance Films Distribution Inc., 198 St-Alexandre, Longueuil, Qué.
- M. Charles M. Prévost.** Président, Beaver Decalcomania Cie, (décoration et décalcomanie), 33 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Edgar Richard.** (Estimateur en Imprimerie), 3451 rue Masson, Montréal.
- M. Paul Robert.** (docteur en médecine), 418 rue Sherbrooke Est, Montréal.
- M. Raymond Robic.** Directeur, Maison Marion & Marion, (ingénieurs conseils en matière de propriété industrielle), 761 Ste-Catherine Ouest, Montréal.
- Rougier Frères.** Importateurs de Produits Pharmaceutiques, 350, rue Le Moyne, Montréal.
- M. Georges Roy.** Avocat, 276 St-Jacques Ouest, Chambre 601, Montréal.
- M. Anselme Samoïsette.** Président Directeur Général, La Sécurité, Compagnie d'Assurances Générales du Canada, 276 ouest, rue St-Jacques, Montréal.
- M. Arthur Stanley Saucier.** Aviseur technique auprès des hôteliers; représentant de commerce pour marchandises ou denrées d'usage en consommation dans les hôtels, auberges et restaurants; représentant de vins, liqueurs et eaux-de-vie auprès de la Commission des Liqueurs, 1434 Ste-Catherine Ouest, Montréal.
- M. Arthur Terroux.** (Agent général), 437 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Ernest Tétreau.** (Avocat), 246 Chemin Ste-Catherine, Montréal.
- M. Marcel E. Thomas.** fabricant des produits Montéco, (spécialités alimentaires), 570 rue Chabanel, Montréal.
- Dr. Laurence C. Tombs.** Vice-Président, Guy Tombs Limited, International Freight Forwarders, Traffic Managers, Motor Vessel Operator, Travel Agents, 1103 & 1111 Beaver Hall Hill, Montréal.
- M. Maurice Trudeau.** (Avocat), Etude Trudeau, Beaugregard et Beaulieu, 204 Notre-Dame Ouest, Montréal.
- M. J. A. Trudeau.** Président, Genin, Trudeau & Cie Ltée, (négociants-importateurs), articles de fumeurs et articles religieux, 38 Notre-Dame Ouest, Montréal.
- M. Jack Vaughan.** Président, J. A. Vaughan & Company Ltd., 1120 Castle Bldg., à Montréal.
- M. Jean Venne.** Architecte, 2005 boulevard St-Joseph Est, Montréal.
- Honorable Thomas Vien, C.P. et C.R.** Sénateur et Avocat, 132 St-Jacques Ouest, Montréal.
- M. Auguste Vincent.** (Avocat), 507 Place d'Armes, Chambre 803; Montréal.
- M. Jean-Jacques Wyler.** Agent, Peugeot Frères, (petit outillage), 28 Wellington Ouest, Toronto, Ont.

SOCIÉTÉS

- Barclays Bank (Canada).** 214 St-Jacques Ouest, Montréal.
- Cie des Matériels de Balisage, d'Optique et de Précision Ltée.** (manufacturiers de matériel d'optique, de précision et d'électroniques), Aldred Building, Place d'Armes, Montréal.
- Crédit Foncier Franco-Canadien.** (M. Roger de Roumetot, Directeur général), (Prêts hypothécaires), 5, rue St-Jacques Est, Montréal.
- Corporation Pharmaceutique Française Ltée.** (M. François Ducros, Administrateur-délégué), (fabricants, représentants, produits pharmaceutiques), 200, rue Vallée, Montréal.
- Dominion Potash Limited.** (M. Henry Lefèvre, Président), (engrais chimiques), 354, rue Ste-Catherine Est, Montréal.
- France-Film.** (Exploitation de films français en 35 mm et en 16 mm.), 637, Craig Ouest, Montréal.
- Furness Withy Co. Ltd.** (Mr. E. P. Rees, directeur), Furness House, Rue St-Sacrement, Montréal.
- Laines du Pingouin (Canada) Ltd.** (Marchand de laines), 7080 Hutchison, Montréal.
- La Société de l'Air Liquide.** (M. Henri Dolisie, Président), (Industrie chimique, soudure), 1111 Beaver Hall Hill, Montréal 1.
- Les Editions Variétés.** (MM. Dusseau et Péladeau, Directeurs), 1460 Union, Montréal.
- Leval & Cie (Canada) Ltée.** (M. Jokelson), (importateurs, exportateurs), 437 rue St-Jacques Ouest, Montréal.
- Massey-Harris Co. Ltd.** (Fabricants de machines agricoles), 915 King Street West, Toronto, Ont.
- Office Central Catholique Ltée.** (M. Paul Pratt, Président), (Importateurs d'articles religieux), 50, Notre-Dame Ouest, Montréal.
- V. J. J. Panneels.** (Agent général, Importateur), (coutellerie-verrerie), 2363 Delorimier, Montréal.
- Parfumerie A. A. Bellefontaine Ltée.** (distributeur de produits de toilette, importateur et fabricant), 1670, rue St-Denis, Montréal.
- Rodier (Canada) Ltd.** (M. Henri Lecocq, Directeur), 712 New Birks Bldg, Montréal.
- Sicard Ltée.** (M. Marc A. Dhavernas, Vice-Président), (souffleuses à neige, camions et tracteurs), 2055, rue Bennett, Montréal.
- Société Nationale des Chemins de Fer Français.** (représentée par M. Jules Hone), 5717, avenue Notre-Dame de Grâce, Montréal.
- Sorel Industries Ltd.** (M. Marc A. Dhavernas, Vice-Président), (mécanique, métallurgie, chaudronnerie), 1405, rue Peel, Montréal.
- Vinant Ltd.** (M. G. P. Vinant, Président), (Importateurs, parfums et spécialités pharmaceutiques), 200, rue Vallée, Montréal.

SECTION DE L'ONTARIO

- PRESIDENT**
- Mr. J. Reissman.** Import-Export, Agent de fabrications, 64 Wellington St. West, Toronto.
- MEMBRES**
- Mr. J. Aliman.** Négociant en tapis d'orient, 23 Grenville Street, Toronto 5.
- J. Arthurs Co.** (Importateurs et Exportateurs de Produits alimentaires), 32 Front St. W., Toronto.
- Mr. R. Le Bailly.** Directeur, The European Co., 405, Confederation Life Bldg., Toronto 2.
- Mr. M. Barki.** Importation-Exportation, 331 Bay Street, Toronto 1.
- Mr. E. W. Brupbacher.** (Agent de Fabrications), 137 Wellington Street West, Toronto.
- Mr. C. Baujard.** King Edward Hotel, Toronto.
- Mr. René Cera.** Eaton's, College St., Toronto.
- Mr. Herbert R. Dube.** Directeur général de "Canadian Commercial Enterprises Ltd", Room 414, 200 Bay St., Toronto.
- Mr. W. Gillespie.** Chef de service chez Massey-Harris Co. Ltd., 915 King St. W., Toronto, Ont.
- Mr. H. Hulot.** Décorateur, c/o Eaton's, College Street, Toronto.
- Mr. Louis Jacquier.** 60 Dunvegan Road, Toronto, Ont.
- Dr. Joseph Kaskelis.** (Importateur-Exportateur), Ocean Chemicals Ltd., 259 Danforth Avenue, Toronto 6, Ont.
- Mr. W. Latman.** Vice-Président, Massey-Harris & Cie, 114 Dawlish Avenue, Toronto 12.
- Mr. W. Looser.** Agent de Fabrications, 64 Wellington Street West, Toronto.
- Mr. F. G. Mayberry.** Canadian National Exhibition, Toronto.
- Massey-Harris Co. Ltd.** (Fabricants de machines agricoles), 915 King St. West, Toronto.
- Mr. A. L. Phéné.** Directeur, Olivier Canada Ltd, 51 Wellington St. West, Toronto 2.
- Mr. E. Pouliot.** c/o Bianchini Fériar Ltd, 57 Bloor St. W., Toronto.
- Mr. Claude A. Schmit.** (Grainier grossiste Ontario Seed Cleaners & Dealers Ltd., 35 Front Street East, Toronto.
- Mr. Norman E. A. Spencer.** Président "Canadian-European Forwarders Limited", 64 Wellington St. W., Toronto 1.

MEMBRES ADHÉRENTS - FRANCE

AGENTS MARITIMES ET DE TRANSPORT

Agence Aérienne et Maritime Retout & Cie. Agent maritime, Transitaire, 19, boulevard Haussmann, Paris 9e.
Bricquiers de Clément Yana, Bône, Algérie.
R. Moiroud & Cie, 31, rue de l'Hôtel-de-Ville, Lyon.
Société Commerciale d'Affrètements et de Commission, 2, rue Lord Byron, Paris.
Maurice Valcke, 54, rue de Paradis, Paris.

AGENTS REPRESENTANTS ET COMMISSIONNAIRES

Georges Pannier, Saint-Pierre et Miquelon.

ALIMENTATION GENERALE

Société anonyme Félix Potin, fabricants de produits pour l'alimentation générale, 83, rue de l'Ourcq, Paris 19e.
Georges Seroude, Société Laitière et Fromagère du Centre, Riom-ès-Montagnes, (Cantal).

APPAREILS DOMESTIQUES A GAZ

Société Gazelux, 45, rue Lafayette, Paris.

APPAREILS DE RAYONS ET D'ELECTRICITE MEDICALE

Compagnie Générale de Radiologie, 34, Boulevard de Vaugirard, Paris.

APPAREILS INDUSTRIELS

M. Marcel Bellone, Administrateur de la S.A. G.I.M. Corporation, 47, rue du Port Marchand, Toulon (Var).
Etablissements Paul Bernard, (matériel pour travaux publics), 3, rue du Collisée, Paris 8e.
Etablissements Fruhinsholz, 68, Avenue du 20e Corps, Nancy.

ARMATEURS

Maison Genestral, 44, rue Jules Siegfried, Le Havre.
Messieurs Worms & Cie, 45, boulevard Haussmann, Paris 8e.
Louis Dreyfus et Cie, 4, rue de la Banque, Paris 2e.

ARTICLES DE RELIGION

Joseph Bancel, St-Julien-Molin-Molette, (Loire).
Escoffier & Cie, 6, rue d'Algérie, Lyon (Rhône).
A. Pichard, Médailles, 3-5 Avenue de Cholet, Saumur (M. et L.).

ASSURANCES

Cie Française du Phénix, 33, rue Lafayette, Paris.
Cie d'Assurances Générales contre l'Incendie, 87, rue Richelieu, Paris.
L'Urbaine et la Seine, 39, rue Le Peletier, Paris 9e.

AUTOMOBILES

Saint-Christophe Motor (automobiles de luxe), 3, rue Scheffer, Paris 16e.

BANQUES ET AGENTS DE CHANGE

Banque de l'Algérie, 217, Boulevard St-Germain, Paris.
Banque de l'Indochine, 96, Boulevard Haussmann, Paris.
Banque de Madagascar, 88, rue de Courcelles, Paris.
Banque de France, 3, rue de la Vrillière, Paris.
Banque Française du Commerce Extérieur, 21, Boulevard Haussmann, Paris 9e.
Banque Nationale Française du Commerce Intérieur, Avignon.
Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie, 16, Boul. des Italiens, Paris.
Banque de Paris et des Pays-Bas, 3, rue d'Antin, Paris.
Comptoir National d'Escompte de Paris, 14, rue Bergère, Paris.
Crédit Commercial de France, 103, avenue des Champs Elysées, Paris 8e.
Crédit Industriel et Commercial, 66, rue de la Victoire, Paris 9e.
Crédit Lyonnais, S.A., 17, Boulevard des Italiens, Paris.
Sté Française d'Assurance pour Favoriser le Crédit, 58, rue Taibout, Paris 9e.

BREVETS D'INVENTION

M. Beau de Loménié, A. Armengaud et G. Houssard, Ingénieurs-Conseils en Propriété Industrielle, 55, rue d'Amsterdam, Paris 8e.

BRONZES ET ORFÈVRES D'ÉGLISE

P. Noirot, 17, rue Pont aux Choux, Paris.
Villard & Cie, 17, rue Barrême, Lyon.

CAOUTCHOUC

Manufature de caoutchouc Michelin, Puiseux et Boulanger et Cie, Clermont-Ferrand, (Puy de Dôme).

CERAMIQUES

M. Raymond Eraud, Administrateur de la S.A.R.L. Poteries et céramiques de Dieulefit, Haute Provence, Route de Nyons, Dieulefit, (Drome).
Etablissements Céramiques de Normandie, Carpentier, Lesien & Cie Ltée, Caudébec-lès-Elbeuf.

CHAMBRES DE COMMERCE FRANÇAISES

Bayonne, Bordeaux, Caen, Calais, Carcassonne, Colmar, Dijon, Dunkerque, Grenoble, Le Havre, La Rochelle, Lille, Le Mans, Marseille, Mazamet, Nantes, Nice, Nîmes, Perpignan, Rouen, Strasbourg, Toulouse, Troyes.

CHAMBRE SYNDICALE

Chambre Syndicale Nationale des Fabricants de Produits Pharmaceutiques, 19, rue Picox, Paris 16e.

CHOCOLAT (FABRICANT DE)

Menier, 56, rue de Châteaudun, Paris.

COMMISSION - IMPORTATION - EXPORTATION

Etablissements René Amiel & Cie, 5, rue Hélène, Paris.

Compagnie Continentale d'Importation, 8, rue Cambacérés, Paris 8e.

Consortium Franco-Américain, Ibis, Cité Paradis, Paris.

Jore et fils, 3, rue Turbigo, Paris 1er. Importation-exportation, Service de vente d'industries alimentaires.

Office Franco-Canadien Commercial et Industriel S.A.R.L. (Madame Veuve Eugène Berthiaume), 49 bis, avenue Hoche, Paris 8e.

Omnium du Sud-Ouest, 14, cours Xavier-Arnozan, Bordeaux (Gironde).

Sté d'Achats et de Distribution, 89, rue d'Amsterdam, Paris 8e.

S.A.F.I.E.X., 3, rue Scribe, Paris, (commission-Importation-Exportation).

Sté Générale des Coopératives de Consommation, 61, rue Boissière, Paris 16e.

Société Wel et Cie, (engrais chimiques, céréales, etc.), 16, Place de la Madeleine, Paris 8e.

CONSERVES ALIMENTAIRES.

PATES, SARDINES, ETC.

Maison Amieux Frères, Chantenay-les-Nantes, (Loire Inf.).

DISTILLATEURS LIQUORISTES

Liqueurs Cazanove, Les Successeurs de F. Cazanove, 13-15-17, rue de Turenne, Bordeaux (Gironde).

Distillerie de la Bénédictine, Fécamp (Seine-Inf.).

Etablissements Marnier-Lapostolle, 91, Boulevard Haussmann, Paris.

Les Héritiers de Marie Brizard & Roger, Bordeaux (Gironde).

Les Petits-Fils de Frédéric Mugnier, Dijon (Côte d'Or).

Maison J. Honoré Sécrestat, aîné, Bordeaux, (Gironde).

Société Anonyme de la Grande Distillerie E. Cusenier Fils Aîné & Cie, 226, Boulevard Voltaire, Paris.

DIVERS

Compagnie Parisienne de Distribution d'Electricité, 23, rue de Vienne, Paris.

Paul Beaudécroux, (rouge à lèvres), 125, Boulevard St-Denis, Courbevoix, (Seine).

Georges Lavanchy, 20, Boulevard St-Germain, Paris.

Office Algérien d'Action Economique et Touristique, 26, Boulevard Carnot, Alger.

M. Clément Cabassut, Le Bouchet, (Drôme), Correspondant de la Chambre de Commerce Française au Canada.

EAUX-DE-VIE DE COGNAC

Bisquit-Dubouché & Compagnie, Jarnac-Cognac, (Charente).

Courvoisier Ltd, Place du Château, à Jarnac, (Charente).

Denis, Mounié & Co., Cognac (Charente).

P. Frapin & Cie, Segonzac (Charente).

Godet & Frères, La Rochelle (Charente Inf.).

James Hennessy & Co., Cognac (Charente).

Maison Prunier, Cognac (Charente).

J. & F. Martell, Cognac, (Charente).

J. Robin & Cie, rue Gabriel Jaulin, Cognac (Charente).

Société des Propriétaires Viticoles de Cognac, (Charente).

J. G. Monnet & Cie, Cognac, (Charente).

EAUX MINERALES

Etablissement Thermal de Vichy, S.A., 24, Boulevard des Capucines, Paris.

EDITEURS

Maison Aubanel Père, imprimeur de Notre Saint Père le Pape, fondée en 1744, 7, Place St-Pierre, Avignon, (Vaucluse).

Edition Depelly, 7, rue de la Mauvendière, Limoges, (Haute-Vienne).

G. Droquet & R. Ardent, 60, rue Montmailler, Limoges.

Garnier Frères, 6, rue des Saints-Pères, Paris.

Librairie Armand Colin, 103, Boulevard St-Michel, Paris.

Librairie Larousse, 13-21, rue Montparnasse, Paris.

Librairie Fernand Nathan, 9, rue Méchain, Paris.

Maison Alfred Mame & Fils, Tours (Indre et Loire).

Masson & Cie, 120, Boulevard St-Germain, Paris.

FABRICANTS DE LIQUEURS

Les Héritiers de Marie-Brizard & Roger, Bordeaux, (Gironde).

FILATURE DE LAINES PEIGNEES

Anciens Etablissements Cordonnier, 5, rue de Mauvaux, Roubaix.

FOIRES ET EXPOSITIONS

Foire de Paris, 23, rue Notre-Dame des Victoires, Paris.

FONDERIES

Etablissements Métallurgiques A. Durenne, 29, rue Cambacérés, Paris.

FONDERIES DE BRONZE D'ART

Charles, Favier et Cie, 1, Avenue de la Bibliothèque, Lyon.

S.A. des Etablissements Métallurgiques A. Durenne et du Val d'Osne, 26, rue du Faubourg Poissonnière, Paris.

FOURURES

Robert Corby, 61 rue du Faubourg St-Honoré, Paris.

A. Primot et Cie, 69, rue d'Hauteville, Paris.

Revillon Frères, 42, rue de la Boétie, Paris.

GANTRIES

Tréousse & Cie, Chaumont (Haute-Marne).

GAZES A BLUTER POUR MINOTERIES

Etablissements Tripette & Renaud Fils, 39, rue Jean-Jacques Rousseau, Paris.

GELATINE, COLLES FORTES (FABRICANT DE) Cie Centrale Rousselot, 50, rue Boileau, Paris.

Compagnie Générale des Produits Chimiques du Midi, 51, rue Saint-Ferréol, Marseille.

HAUTS FOURNEAUX

Société Anonyme des Etablissements Métallurgiques A. Durenne et du Val d'Osne, 26, rue du Faubourg Poissonnière, Paris.

Société des Hauts-Fourneaux & Fonderies de Pont-à-Mousson, Place Camille Cavallier, Nancy.

HORLOGERIE

Louis Girod, Morbier, (Jura). Horlogerie, carillons.

Madame Jeanne Eymia, Hostellerie de Pierrelatte, Pierrelatte, (Drôme).

HUILES VEGETALES

IMPORTATEUR-EXPORTATEUR

Société Commerciale de l'Ouest Africain, 7, rue de Téhéran, Paris.

INGENIEURS

Renown (Gérard Dupont), 26 bis, rue Marceau, La Varenne St-Hilaire, (Seine).

A. Combe et Fils, 156, Faubourg St-Denis, Paris.

LAINES ET LAINAGES

Etablissements Beaulieu, matières premières pour chapellerie et filatures, 29, rue d'Auzette, Limoges (Haute-Vienne).

Les Fils d'Adrien Fournier, S.A., tissage mécanique de laine peignée à Oullins & St-Génis Laval-Rhône.

S. A. des Tissus Lesur, 31, rue St-Augustin, Paris 20e.

LIBRAIRES

Département Etranger Hachette, 79, Boulevard St-Germain, Paris.

LIQUEURS DE LUXE APERITIFS DE MARQUE

Maison J. Honoré Sécrestat, aîné, 40, cours de Médoc, Bordeaux, (Gironde).

MACHINES AGRICOLES ET VINICOLES

Compagnie Massey-Harris, 148 Boul. de la Vilette, Paris 19e.

Etablissements Vermorel, 55, avenue Georges V, Paris 8e.

Franco-Anglo-Canadienne Cie, 3, rue du Midi, Neuilly-sur-Seine, (Pulvérisateurs, arracheuses, récolteuses de pommes de terre).

Laurent Chambon, 42, Place St-Lazare, Avignon, (Vaucluse). Machines agricoles, tracteurs, batteuses.

MATIERES COLORANTES

Société Anonyme des Matières Colorantes et Produits Chimiques, 69, rue de Miromesnil, Paris.

MINOTERIES (outillage pour)

Etablissements Tripette & Renaud Fils, 39, rue Jean-Jacques Rousseau, Paris.

Minoteries L. Bourrageas & Cie, 11, rue Montgrand, Marseille.

MONTRES

Maison Benjamin, 6, rue des Arquebusiers, Paris.

NEGOCIANT EN BOIS

Raymond Jullien, 14, rue Stamboul, Alexandrie, Egypte.

NEGOCIANT EN VINS EXPORTATEUR

J. Thorin, Pontaneveaux, (Saône et Loire), France.

ORFEVRES

Mémery & Hours, orfèvrerie d'église, 39, Chemin de Choulans, Lyon.

Villard & Cie, orfèvrerie d'église, 17, rue Barême, Lyon.

PAPIERS A CIGARETTES (fabricants de)

L. Lacroix Fils, Angoulême, (Charente).

PAPIERS PEINTS

Manufacture de Papiers Peints Zuber & Cie, Rixheim, (Haut-Rhin).

Société Anonyme Isidore Leroy, Ponthierry, (Seine & Marne) France.

PARFUMEURS

Grenoville S.A., Parfums de Luxe, 108, 110 Ave. Péreire, Asnière (Seine).

Guerlain, 68, Avenue des Champs Elysées, Paris.

Maison François Vibert, Pétrole Hahn pour les cheveux, 89 avenue Berthelot, Lyon.

PEIGNES ET MATIERES PLASTIQUES

Etablissements A. Feuillant Fils, Ezy, (Eure) France.

PEPINIERES

Pépinières Hemery-Aubert, 51, route d'Olivet, Orléans.

PRODUITS CHIMIQUES (FABRICANTS DE)

Gérard Blanquart, Produits chimiques et agricoles, rue du Chevalier Bayard, Casablanca (Maroc).

Manufacture de Glaces et Produits Chimiques de St-Gobain, Chaunay et Cirey, 1, bis, Place des Saussaies, Paris.

Société Anonyme des Matières colorantes et Produits Chimiques de St-Denis, 69, rue de de Miromesnil, Paris.

Société des Usines Chimiques Rhône-Poulenc, 21, rue Jean Gougeon, Paris (8e).

PRODUITS MINERAUX

Chassaing Le Coq & Cie, 1, Quai Aulagnier, Asnières, (Seine).

PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Laboratoires A. Bailly, 15 rue de Rome, Paris 8e.

Laboratoires Licardy, 38, Boulevard Bourdon, Neuilly-sur-Seine.

Laboratoires Métadier, 55 rue Nationale, Tours, (I. & L.)

Laboratoire des Produits Amido, 4 Place des Vosges, Paris 4e.

Laboratoires Clin-Comar & Cie, 20, rue des Fossés St-Jacques, Paris.

Laboratoire Nativelle, 27, rue de la Procession, Paris.

Les Etablissements Byla, Produits Biologiques, 26, Avenue de l'Observatoire, Paris.

Société des Produits Pharmaceutiques Thévenot, Dijon, Côte-d'Or.

SAVON DE MARSEILLE

Etablissements Fournier & Ferrier, La Grande Savonnerie, Marseille.

SOIERIES

E. Anselme & Cie, 2, rue Puits Gaillot, Lyon.

René Véron, 25, rue Louis-le-Grand, Paris 23e.

TEINTURERIE POUR FOURRURES

Chapal Frères et Cie, 9, rue Kléber, Montreuil-sous-Bois (Seine).

TRANSPORTS INTERNATIONAUX

Etablissements Vayron & Cie, 5, avenue Kléber, Paris.

TUYAUX

Société Anonyme des Hauts Fourneaux et Fonderies de Pont-à-Mousson, Place Camille Cavaillier, Nancy.

VETEMENTS ECCLESIASTIQUES

Etablissements Bruchet, 56, rue d'Antrain, Rennes.

VINS D'ALGERIE

Frédéric Lung, 9, Boulevard de la République, Alger, (Algérie).

VINS APERITIFS

Dubonnet, Société Anonyme, 7, rue Mornay, Paris 4e.

J. et S. Violet Frères, fabricants du "Byrrh", à Thuir (P.O.)

Noilly, Pratt & Cie, 165, rue Paradis, Marseille.

VINS DE BORDEAUX ET SPIRITUEUX

Barton & Guestier, 35, Cours du Pavé-des-Chartrons, Bordeaux.

Dubos Frères & Cie, 24, Quai des Chartrons, Bordeaux.

F. Ginestet, 133, Quai des Chartrons, Bordeaux.

J. Lebègue & Cie, Cantenac par Margaux, (Gironde).

M. Marceau, 57, rue Minvielle, Bordeaux.

VINS DE BOURGOGNE

L. Bourriset, Crêches, près Mâcon (S. et L.)

VINS DE CHAMPAGNE

Champagne Heidsieck & Co., Monopole, Successeur, 83, rue Coquebert, Reims (Marne).

"Piper-Heidsieck", 8, rue Piper, Reims (Marne).

Veuve Clicquot-Ponsardin, Boîte Postale 102, Reims, (Marne).

Pol Roger & Cie, Epernay (Marne).

Krug & Cie, Reims, (Marne).

Lanson, Père & Fils, Boîte Postale 163, Reims, (Marne).

Moët & Chandon, Boîte Postale 29, Epernay, (Marne).

S.A. Champagne Pommery & Creno, Boîte Postale 87, Reims, (Marne).

Société Viticole de Champagne, G. H. Mumm & Cie, Reims, (Marne).

VINS DE SAUMUR ET VOUVRAY

Chapais et Landais, Chacé, (M. et L.)

R. D'Anthonay, 40, rue de Paradis, Paris, France.

VINS ET LIQUEURS

Les Fils de P. Bardinet, "Rhum Négrita", apéritifs "Salambo", 15, rue de l'Ecole Normale, Canderan, Bordeaux (Gironde).

COMPLIMENTS

DE

Dominion Potash Limited

Tél.: PLateau 3365

*Les Ateliers
d'Art Liturgique Enrg.*

GEORGES SCHAEFER, Prop.

Manufacturier et Importateur de
Vêtements Sacerdotaux, Toiles,
GALONS ET FRANGES OR,
Dentelles, Dais, Ombrellinos,
Bannières, Tentures de deuil,
Vases sacrés, et Bronzes d'église.

Membre actif de la Chambre de Commerce Française

29 est, rue St-Jacques

Montréal 1

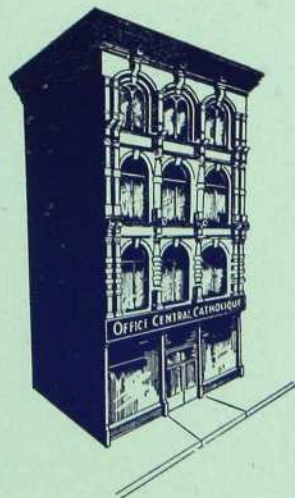
J. Saint-Loup

Représentant
de fabriques françaises

ARTICLES RELIGIEUX
ORNEMENTS D'EGLISE

134 ouest, rue St-Paul

Montréal 1, P.Q.



Office Central Catholique
/LTÉE

Importateurs d'objets de piété

CHAPELETS, MEDAILLES, CRUCIFIX,
IMAGES, MISSELS, ETC.

Représentants de fabricants et d'éditeurs français

50 ouest, rue Notre-Dame

MONTREAL 1, CANADA

CRÉDIT 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 - REGINA
EDMONTON - VANCOUVER

COMITÉ DE PARIS: 6, RUE VOLNEY