

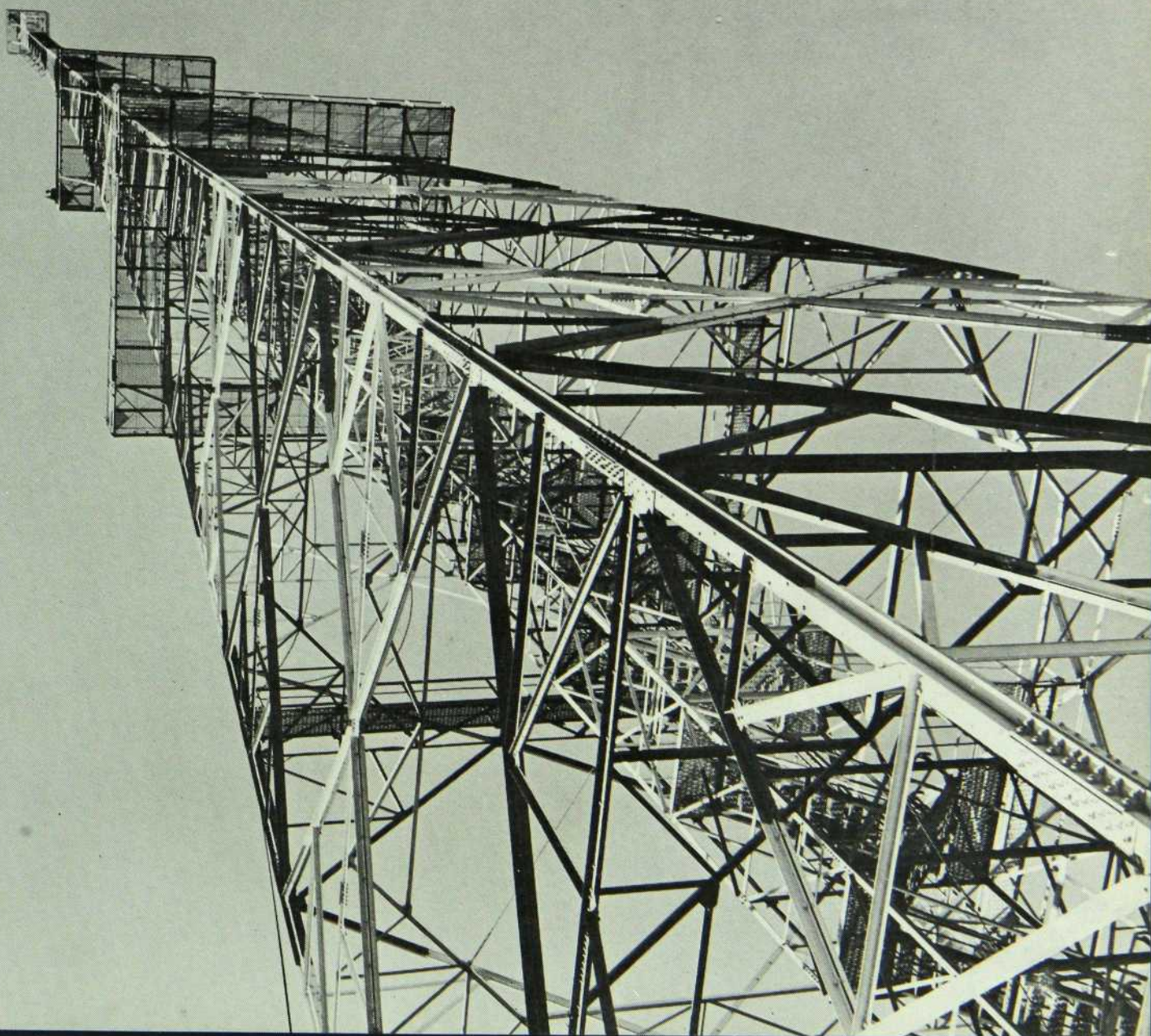
REVUE
DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE

française

! AU CANADA

JUIN 1971, No 618



Nous mettons en oeuvre une technique qui rend ce homard plus appétissant que tout autre homard congelé: notre procédé Zip-Freeze utilisant l'azote liquide pour la surgélation individuelle des aliments. A -320°F , l'azote liquide, inodore et insipide, entre en contact intime avec le produit à congeler, et lui conserve ainsi saveur, texture et aspect mieux que toute autre tech-

nique actuelle de congélation. Zip-Freeze n'est pourtant qu'une des plus récentes réalisations des recherches appliquées d'Air Liquide Canada. Tout a commencé il y a 60 ans lorsque nous avons implanté au Canada la production industrielle de l'oxygène. Et maintenant, nous nous consacrons à des réalisations d'importance vitale dans d'autres domaines: la lutte contre la

pollution, par exemple. Quelles que soient vos activités, notre objectif primordial consiste à vous permettre de tirer le maximum des produits et des procédés que nous offrons. Nos services techniques sont à votre disposition; renseignez-vous. Air Liquide Canada, siège social: 1210 ouest, rue Sherbrooke, Montréal.



AIR LIQUIDE CANADA

Mieux surgeler.



REVUE

DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

AU CANADA

Juin 1971, No 618

La conjoncture au Canada	H. M.	3
Le développement du pari mutuel urbain français	A. Carrus	5
Le financement de l'entreprise au Canada	J. Trocmé	11
Tourism in Ontario	F. Guindon	17
Les importations dans l'équation économique du Canada	J.-L. Pépin	19
International Foundation for Cultural Corporation and Development		25
La bourse		27
Nouvelles de Québec et Toronto		28
Nouvelles de France et du Canada		35
Nouveaux membres		41
Propositions d'affaires		41
Notre carnet		44

**LA CHAMBRE DE COMMERCE
FRANÇAISE AU CANADA**
1080, Côte du Beaver Hall, Bureau 826
Montréal 128, Qué.
Tél. : 866-2797-98
Adresse télégraphique : Gallia Montréal

PUBLICITÉ

Canada
M. Guy Dorval
Relationniste - Publicitaire conseil
3422 Durocher, suite 19, Montréal
Tél : 849-6466
849-2897

France et autres pays
Mme M. Quédrue
Secrétariat de la Chambre

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

Tirage : 5000 exemplaires

Prix : le numéro \$0.75

Abonnement annuel : Canada \$4.00

France et autres pays : \$8.00

**Affranchissement en numéraire
au tarif de la troisième classe**

Permis No 10.015

Port de retour garanti

Dépôt légal 1er trimestre 1971

Imprimée par

PIERRE DES MARAIS INC.
6125 Côte de Liesse, Saint-Laurent 377 - 735-6271

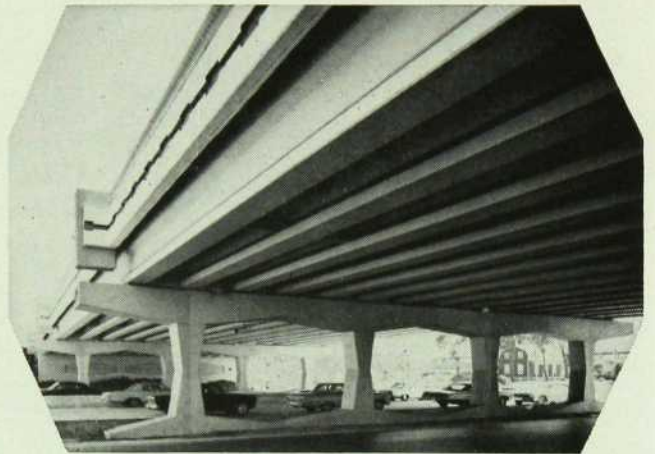
Couverture : Pylone de télévision, Toronto — Photo O.N.F.

À la grandeur du Québec!

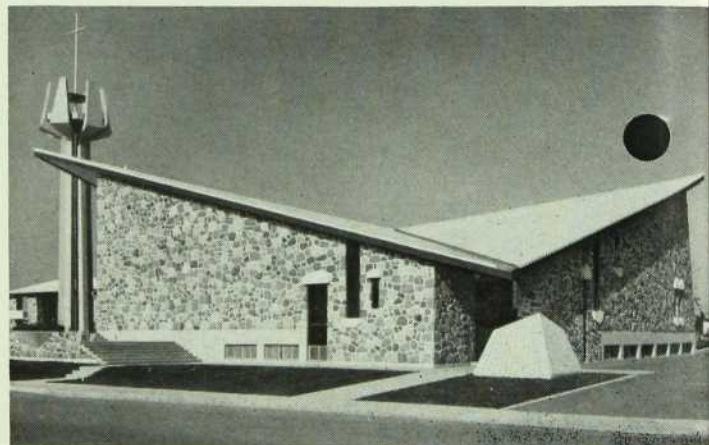
Un Québec en pleine expansion a besoin de matériaux à la hauteur de la tâche. Le ciment "Canada-Lafarge" produit toute la gamme des bétons nécessaires à la construction d'un Québec solide et diversifié. Que l'architecture soit esthétique ou pratique, élancée ou sobre, le béton fait de ciment "Canada-Lafarge" donnera les résultats que vous êtes en droit d'attendre d'un béton de qualité supérieure.

Veillez communiquer avec notre bureau régional des ventes pour tous vos besoins de ciment et pour recevoir la documentation gratuite et les renseignements techniques que nous tenons à votre disposition.

- 1 — Viaduc Roi-René, Ville d'Anjou, Qué. *Architecte:* Ministère de la Voirie. *Ingénieurs-conseil:* Brouillet, Carmel, Fyen, Jacques. *Béton préfabriqué et précontraint:* Francon Ltée.
- 2 — Église Sainte-Colette, Montréal, Qué. *Entrepreneur général:* Pisapia Construction Inc. *Maçonnerie:* Costa Construction Ltée. *Béton préfabriqué et béton préparé:* Francon Limitée.
- 3 — Place Radio-Canada, Montréal, Qué. *Architecte:* Gérard Léger. *Ingénieurs en structure:* Brouillet, Carmel & Bouvra. *Entrepreneur général:* Janin Foundation. *Béton préparé:* Francon Limitée.
- 4 — Hewitt-Robins (Canada) Ltd., St-Laurent, Qué. *Entrepreneur général:* Loren Construction Co. Ltd. *Panneaux préfabriqués et béton préparé:* Francon Limitée.
- 5 — Sicard Inc., Ste-Thérèse, Qué. *Architecte:* Henry L. Pomey. *Entrepreneur général:* Janin Construction Ltée. *Murs et couverture béton cellulaire préfabriqué:* Siporex, div. de Domtar Construction Materials Ltd.



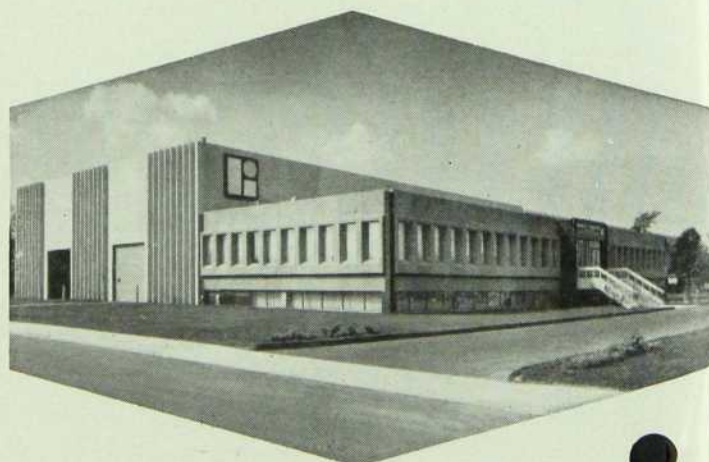
1. Viaduc Roi-René, Ville d'Anjou, Qué.



2. Église Sainte-Colette, Montréal, Qué.



3. Place Radio-Canada, Montréal, Qué.



4. Hewitt-Robins (Canada) Ltd., St-Laurent, Qué.

5. Sicard Inc., Ste-Thérèse, Qué.



Ciments Canada Lafarge Ltée

Direction régionale: 620 o., boul. Dorchester,
Montréal 101, Qué. Tél.: (514) 861-0941

Siège social: 606, rue Cathcart, Montréal 111, Qué.

LA CONJONCTURE AU CANADA

La reprise cyclique, amorcée à la fin de 1970, s'est confirmée au deuxième trimestre et le premier semestre de 1971 aura connu un certain raffermissement de l'activité économique générale. Le progrès est cependant très irrégulier suivant les secteurs et, considéré globalement, il est loin d'être satisfaisant. On attend beaucoup des consommateurs pour stimuler la relance, mais les plus récentes statistiques sur le commerce de détail indiquent qu'ils demeurent réservés. Le marché du travail ne s'améliore guère: le taux de chômage a même augmenté de mars à avril, alors qu'habituellement il fléchit à la fin de l'hiver. L'amélioration de l'emploi sera lente et ce n'est probablement qu'à l'été de 1972 que le chômage sera ramené à un niveau acceptable.

La situation reste inquiétante en ce qui concerne les prix. L'indice des prix à la consommation a monté de 0.7% en avril. De décembre 1970 à avril 1971, il enregistre une hausse de 1.8%, ce qui équivaut à un taux de croissance annuel de 5.6%. Les pressions inflationnistes, l'inflation des coûts surtout, sont donc toujours présentes.

Les points forts de l'économie sont les mêmes qu'au cours des derniers mois. La construction de logements se maintient à un rythme favorable: les mises en chantier, au premier trimestre, sont supérieures de 21% à celles de la même période de l'an dernier, et la progression est de 26% au Québec. Cette fermeté contribue à soutenir la production industrielle de biens durables.

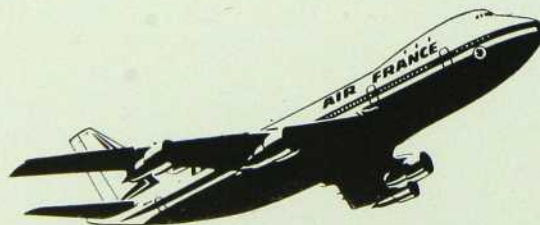
Bien que le commerce extérieur ait perdu un peu de sa vigueur, il n'en demeure pas moins l'un des moteurs de l'activité. Durant les trois premiers mois de cette année, les exportations se sont élevées de près de 4% et les importations de 3%. L'excédent de la balance commerciale est du même ordre que l'an dernier, soit \$600 millions environ. La balance des comptes est également excédentaire au premier trimestre.

Le dollar canadien flottant se maintient toujours au niveau du dollar américain ou presque. Cette réévaluation de facto de la monnaie canadienne, après plus d'un an, continue d'entraîner des difficultés dans de nombreuses industries. La perte de change réduit les bénéfices des entreprises exportatrices. Celles-ci sont nombreuses, l'exiguïté du marché domestique obligeant les industriels à exporter une grande partie de leur production. Les industries d'exploitation des ressources naturelles — métaux, pâtes et papiers, etc. — sont les plus affectées.

La récente crise monétaire en Europe aura sans doute pour effet de porter les taux d'intérêt à un niveau plus élevé et d'accentuer ainsi la hausse du loyer de l'argent, déjà sensible aux États-Unis et au Canada depuis le début d'avril. La nécessité de réduire l'écart avec les taux de l'eurodollar et la reprise de l'activité, qui se traduit par un accroissement des demandes de crédits, jouent dans ce sens.

Montréal-Paris/Montréal-Chicago

ambiance confort espace



B747 AIR FRANCE

LE DÉVELOPPEMENT DU PARI MUTUEL URBAIN FRANÇAIS GRÂCE AU TIERCÉ, VÉRITABLE PHÉNOMÈNE FRANÇAIS

par André CARRUS

Lors du déjeuner-causerie de notre Chambre tenu le 29 avril 1971, notre conférencier invité d'honneur était Monsieur André Carrus, spécialiste du Pari Mutuel Urbain. C'est devant un auditoire particulièrement attentif de plus de 200 personnes que Monsieur Carrus exposa le développement du PMU français grâce au tiercé et annonça la possibilité d'un "quartet" canadien. Nous reproduisons intégralement ci-après le texte de l'exposé de Monsieur André Carrus.



M. André Carrus

Je veux d'abord remercier votre président des quelques paroles qu'il vient de prononcer à mon sujet; puis, je ne peux m'empêcher de marquer mon extrême confusion d'avoir à prendre la parole devant un auditoire aussi éclectique que celui-ci, surtout pour l'entretenir d'un sujet qui peut de prime abord, apparaître pour le moins... impur!

J'ai accepté bien volontiers, à la demande de la Chambre de Commerce française au Canada, de faire cet exposé, d'abord parce que je brûlais depuis longtemps de connaître plus directement votre cher Pays auquel les Français, dans leur ensemble, vouent une affection toute naturelle, quelque peu mêlée d'un vieux remords rétrospectif, et aussi, parce qu'indiscutablement, le TIERCÉ, par l'extension considérable qu'il a connue en France, au cours des 15 dernières années, constitue un phénomène social qu'il est intéressant d'étudier et de comprendre.

Le Pari Mutuel

Pour cela, je crois utile au préalable de vous faire un rapide exposé de ce qu'est le Pari Mutuel Urbain en France.

Remontons donc à 1891 où une loi fondamentale a autorisé pour les courses de chevaux, le fonctionnement exclusif limité tout d'abord aux seuls hippodromes, du Pari Mutuel qui, comme son nom l'indique, fait parier les joueurs les uns contre les autres en se contentant de "tenir les comptes" et de dégager au profit de l'État et de la Société organisatrice un prélèvement légal sur le volume des paris enregistrés.

Le législateur, très sagement, a accordé ce privilège aux seules sociétés de courses, répondant à un certain nombre de conditions, strictement contrôlées par l'État. Ces sociétés, rigoureusement sans but lucratif, sont tenues d'utiliser toutes leurs ressources aux encouragements à l'élevage et à l'amélioration de leurs installations.

Le pari mutuel fonctionne depuis 80 ans sur les hippodromes, et il est devenu très rapidement populaire,

probablement en raison de sa totale impartialité, puisque indifférent aux résultats des courses, à l'encontre des bookmakers tolérés dans d'autres pays; ceux-ci en effet, jouant systématiquement contre la foule des parieurs, peuvent avoir tendance, parce qu'ils y ont intérêt à en fausser les résultats.

Le P.M.U.

Mais on constata aussi qu'en limitant le Pari mutuel aux seuls hippodromes, on n'avait pu empêcher, malgré l'activité de la Police des Jeux, la floraison de parasites drainant dans toute la France d'importants paris sur les courses parisiennes par le truchement d'une armée de collecteurs (garçons de café, garçons coiffeurs, ou autres).

Conscient de ce danger qui ne profitait pas à la collectivité, le législateur a, en 1930, étendu le fonctionnement du Pari Mutuel en dehors des hippodromes, et c'est ainsi qu'est né le 2 mars 1931, le Pari Mutuel Urbain, communément appelé "PMU".

Le PMU s'est développé progressivement depuis 1931 par l'organisation d'un vaste réseau de postes d'enregistrement. Son rôle est de collecter les paris sur les courses parisiennes quotidiennes, de les centraliser et de les dépouiller pour les intégrer au départ de chaque course, à ceux recueillis sur l'hippodrome.

Sur le plan technique, cela implique en raison des distances et des horaires une organisation complexe et délicate qui a toujours été très heureusement adaptée au développement incessant des enjeux.

De 1931 à 1939, le PMU a permis aux sociétés organisatrices de tripler à peu près le volume de leurs recettes sur les hippodromes et d'accroître ainsi leurs encouragements à l'élevage.

La deuxième guerre mondiale a naturellement interrompu le fonctionnement du PMU qui fut repris à zéro dès 1945.

En 1950, le volume annuel des paris enregistrés par le PMU était ainsi parvenu à une dizaine de milliards d'AF soit l'équivalent de celui de 1939, compte tenu de la dépréciation de la monnaie. À cette époque, seuls étaient enregistrés les paris simples, gagnants et placés.



M. Gaston Bélanger, vice-président de Télémétropole; M. Sarto Desnoyers, vice-président de la Communauté Urbaine de Montréal; M. Paul Desrochers, Conseiller Spécial, Bureau du Premier Ministre du Québec



M. Pierre L. Labadie, Conseiller Commercial de France à Montréal; M. André Carrus, Conférencier invité d'honneur; M. Pierre Le Godec, Président de la Chambre de Commerce Française au Canada

Le pari couplé

Les sociétés ayant alors marqué leur désir de développer encore leurs ressources, je leur ai suggéré de rechercher de nouveaux clients en offrant l'attrait d'un pari un peu plus complexe que les paris classiques à chance simple : le pari couplé gagnant ou placé qui combinait deux à deux les chevaux d'une même course.

En augmentant sensiblement la difficulté du problème, il offrait la perspective de rapports plus lucratifs.

Pour le pari couplé gagnant le parieur doit désigner un couple de 2 chevaux qui doivent être les 2 premiers de l'épreuve.

Pour le couplé placé les deux chevaux désignés doivent être deux des 3 chevaux classés aux 3 premières places.

Il y a donc un rapport couplé gagnant et 3 couplés placés payables donnant lieu au paiement de 4 rapports distincts parfois importants (500 à 1.000 fois la mise).

Cette expérience aussitôt tentée, fut largement concluante, puisqu'elle permit en 3 ans de faire passer le volume des paris annuels du PMU de 10 à 30 milliards AF en limitant l'enregistrement du couplé à 3 courses seulement par jour sur les 7 que comporte le programme.

En raison de son importance et de la complexité des opérations de dépouillement le couplé gagnant et placé est resté un pari spécifiquement PMU et n'est pas enregistré sur les Hippodromes, tout au moins tant que l'électronique, avec ses formidables possibilités, n'y sera pas instaurée, ce qui va être réalisé très prochainement.

Le Pari Tiercé

Encouragés par ce premier résultat, mais naturellement insatiables — comme c'est d'ailleurs leur rôle — les sociétés parisiennes et le Ministère des Finances ont alors demandé au PMU s'il voyait un moyen de développer encore ses recettes.

Fort de l'expérience réussie du couplé obtenu par les combinaisons 2 à 2, je leur suggérai tout naturellement de poursuivre dans la même voie en corsant la

difficulté : il fallait proposer aux parieurs de désigner non plus 2 mais 3 chevaux, devant être les 3 premiers d'une même course et stipulés dans leur ordre exact d'arrivée.

Toutefois un rapport de consolation, sensiblement inférieur à celui attribué à l'ordre exact d'arrivée est payé au parieur ayant trouvé les 3 bons chevaux, mais qui s'est trompé sur l'ordre relatif d'arrivée.

Pour ceux d'entre vous qui ont gardé un vague souvenir de leur "Math'Elems", les arrangements 3 à 3 de n chevaux, se chiffrent par la formule : $n \times (n-1) \times (n-2)$.

Pour 20 chevaux, par exemple, cela donne 6.840 arrangements distincts.

Trouver le tiercé dans l'ordre exact d'une course de 20 partants est aussi difficile à diagnostiquer que de désigner le gagnant d'une course de 6.840 chevaux, en supposant que l'on puisse les faire courir ensemble sur une même piste ! d'où perspective de rapports très substantiels, susceptibles d'éveiller l'intérêt de personnes que n'attirent pas les rapports plus modestes des paris simples, voire même couplés.

Je dois, pour la petite histoire, préciser que cette suggestion commença par susciter de la part des sociétés un intérêt quelque peu mitigé; ce n'est qu'après 3 mois d'entêtement de ma part que celles-ci se résignèrent à... tenter l'expérience.

Il fallait tout d'abord trouver un nom pour ce nouveau pari :

Trio ? Triplé ? Triplette ? Tierce majeure ?...

Finalement je proposai une appellation nouvelle que vous cherchiez en vain dans le dictionnaire : ...

TIERCÉ

Le mot a, depuis, fait son petit bonhomme de chemin.

Quel dommage qu'il n'ait pas été "déposé";... car, adopté en toutes occasions par les firmes les plus importantes pour leurs campagnes publicitaires, aussi bien que



M. Étienne Coïdan, Consul Général de France à Montréal; M. Raymond Lemay, Président de l'Association Nationale des Pistes de Courses du Canada et Président de Blue Bonnets



M. Maurice Custeau, Président de la Société de l'Exploitation des Loteries et Courses du Québec; L'Honorable Juge C. Pré-nouveau, Président de la Régie des Loteries et Courses du Québec; M. Henri Dutil, Président de l'Agence de Publicité Inter-Canada Ltée

par la radio ou la télévision, il fait maintenant partie du vocabulaire courant pour caractériser le succès...

Bref, le résultat escompté a dépassé toutes les espérances, même les miennes! et les sociétés aujourd'hui "rassasiées" et satisfaites, ne demandent plus que l'on recherche de nouvelles formules!

Quelques chiffres pour illustrer les résultats:

De 1953 à 1970, le volume des enjeux annuels du PMU est ainsi passé de:

300 millions de NF (\$60,000,000.00) à 6 milliards 618 millions de frs, (1 milliard 323 millions de \$), soit les 6/7èmes des 7 milliards 707 millions pariés en France, l'an dernier, sur les courses de chevaux.

Précisons que sur ce total, les Paris classiques gagnants et placés n'interviennent que pour un total annuel de:

1 milliard 230 millions, (\$246,000,000.00), soit 6 fois plus qu'en 1953, souscrits par les quelque 300,000 touristes professionnels quotidiens.

Le Pari couplé qui fonctionne également tous les jours sur 3 courses seulement, a produit en 1970 1 milliard 308 millions, (\$262,000,000.00), soit 19 fois plus qu'en 1953.

Quant au Tiercé qui a fonctionné 77 fois en 1970, il a procuré à lui seul: 4 milliards 80 millions de F. (\$960,000,000.00), soit 61% de la recette totale.

Le Tiercé du dimanche, phénomène social:

Le tiercé a maintenant droit de cité dans les plus petits hameaux au point que beaucoup d'hommes politiques ou de Maires mettent leur point d'honneur à revendiquer la création d'un bureau de PMU pour leur commune.

Dès le samedi soir, les gens se réunissent pour étudier le tiercé du lendemain, discuter des performances et faire leur sélection. Les divers postes de radio, la télévision organisent le samedi soir et le dimanche matin des émissions spéciales très suivies par les adeptes;

Le dimanche matin, les bureaux sont assaillis par une foule ininterrompue qui vient, soit avant, soit après la messe, faire valider les tickets consciencieusement établis.

On en discute dans les marchés, dans les cafés, dans les trains. Dans les petites localités n'ayant pas de bureau de PMU, des collecteurs bénévoles rassemblent les tickets de leurs concitoyens et vont, moyennant un petit subside, les faire enregistrer dans le bureau officiel situé parfois à une vingtaine de kilomètres.

À midi 30 en hiver, à 13 h. à la bonne saison, les bureaux arrêtent leur enregistrement, à la grande déception des retardataires qui ne peuvent plus tenter leur chance.

Pour améliorer les conditions d'enregistrement, qui s'effectuait à l'origine sous la dictée de chaque parieur, obligeant chacun à une longue attente, j'ai été amené à concevoir, dès 1957, un système de bordereaux encochés, préparés par les parieurs eux-mêmes, et qu'ils viennent ensuite faire simplement valider et régler au bureau de PMU.

Ce procédé a contribué à développer les recettes en réduisant le temps d'enregistrement et les opérations de dépouillement.

En 3 heures, le nombre de bordereaux enregistrés a ainsi décuplé.

Le Tiercé est devenu l'amusement dominical d'innombrables citoyens qui, après avoir en poche leur bordereau validé, attendent fébrilement l'heure du verdict...: l'arrivée de la course régulièrement retransmise par la Télévision.

Beaucoup, certes, sont déçus, surtout si l'arrivée est inattendue.

Comme disait Trarieux l'éminent chroniqueur hippique de Figaro, il y a toujours dans les 3 chevaux de l'arrivée un "rigolo" qui vient tout démolir.

Que de pratiquants ai-je pu entendre déplorer, avec toutefois une pointe de fierté: "J'en avais deux et le 4ème; mais il me manquait le 3ème... Ce sera pour di-

**Several banks
can assist you
in Paris, Bordeaux
or Marseilles.
But what about
Orléans, Grenoble,
Dijon, Verdun and
all the other
French cities?
Société Générale
has 1,800 branches
to help you
succeed in all
of France.
Voilà la différence!**

**Since
Société Générale
is part of every
part of France,
this bank can
find you the
right business
partner fast.
Because we
already know
him. Makes
good sense,
n'est-ce pas?**

**Going through official channels
in France need not be difficult.
But Société Générale, the bank with
a century of sophisticated
financial leadership, does it
rapidement.**

**Société Générale's \$7 billion
assets and "right now"
currency source knowledge
mean expert financing in
France. Pour vous?**



Société Générale

THE FRENCH BANK WITH A FLAIR FOR
INTERNATIONAL TRADE

Main New York Office: 66 Wall Street, New York, N.Y. 10005 • (212) 269-4600
Head Office: 29, Boulevard Haussmann, Paris (9)

Branches and affiliates — Europe: Belgium, England, France, Germany, Luxembourg, Spain, Switzerland. **Africa:** Cameroun, Central African Republic, Congo, Ivory Coast, Madagascar, Mauritania, Morocco, Senegal, Tunisia. **Middle East:** Lebanon. **South America:** Buenos Aires. **South Pacific:** New Caledonia. **Representatives:** Argentina, Australia, Brazil, Indonesia, Italy, Japan, Mexico.

manche prochain!" et ce dimanche prochain, il l'attend avec une certaine impatience, prêt à retenter sa chance!

La clientèle du Tiercé

D'après différents sondages, dont un très sérieux organisé par le Ministre de l'Intérieur, on estime qu'actuellement le Tiercé mobilise — et ce sans la moindre contrainte — 5 millions et demi d'amateurs qui apportent aux quelque 4.500 postes d'enregistrement et en petits enjeux (minimum 3 F, moyenne 12 F.) un total oscillant entre 60 et 70 millions de NF en 3 heures à peine d'enregistrement !! (12 à 14 millions de dollars).

Les mobiles des tierceistes

Il est certain que tout en ayant prévu que ce mode de pari constituerait un excitant pour beaucoup de monde, je ne pensais pas que cette réaction en chaîne provoquerait de pareils chiffres.

L'explication de cet engouement peut à mon sens s'expliquer par 4 raisons :

1. presque tout le monde connaît dans son entourage immédiat — atelier, bureau, famille, amis — des gagnants au Tiercé et est ainsi incité à tenter aussi sa chance.
2. trouver les 3 premiers chevaux d'une course dont on étudie les participants, paraît à priori facile, en étant guidé par les pronostiqueurs.
3. il y a une satisfaction intellectuelle et d'amour-propre, certainement non négligeable, à chercher, puis à trouver la solution du problème.
4. enfin les gains parfois importants permettent de satisfaire quelques envies inaccessibles par de petites économies accumulées.

Le Tiercé n'est pas un jeu de hasard pur

Contrairement à ce qui a été souvent prétendu, le Tiercé est loin de constituer un jeu de hasard : de nombreuses statistiques ont fait ressortir que 5 à 10% seulement des joueurs du Tiercé tentent leur chance en choisissant qui, une date de naissance, qui, un numéro de voiture ou certains chiffres tabous (6-4-2 4-2-1 3-6-9).

L'immense majorité étudie, suppute et risque sa mise en fonction de ses moyens, et j'en donnerai une preuve péremptoire : l'importance des rapports.

On peut démontrer mathématiquement que si tous les parieurs jouaient suivant le hasard pur, sans rien connaître des chevaux, le rapport du tiercé peut être calculé rigoureusement en fonction du nombre de partants : c'est ainsi que pour une course de 17 partants, ce rapport théorique devrait être de 1.428 F. pour 1 F.

Or, cette année même, le 31 janvier dernier, jour du Prix d'Amérique, la plus grande épreuve annuelle de trot à Vincennes, le Tiercé gagnant a rapporté, pour une course de 17 partants, gagnée par les 3 premiers favoris : 23 F. 50 pour 1 F. dans l'ordre, soit à peine le 60ème du rapport théorique correspondant au hasard pur.

Il est vrai que ce jour-là, si le rapport a été décevant, il a été touché par près de : 1 million six cent mille personnes.

Ceci prouve, en tout cas, que les parieurs étudient "leur affaire" et choisissent leurs chevaux en fonction de leur valeur et de leurs performances.

Inversement, dans des courses dont les 3 premiers sont absolument inattendus, eu égard à leurs performances antérieures, le rapport payé est très supérieur au rapport théorique défini ci-dessus, ce qui prouve que dans ce cas, la grande majorité des parieurs a systématiquement éliminé ces chevaux comme impossibles et n'a même pas parié d'après la loi du hasard.

Une statistique d'ensemble basée sur plusieurs centaines de tiercés (4 années) m'a permis d'établir qu'il y a en moyenne 4 à 6 fois plus de gagnants qu'il ne devrait y en avoir si les joueurs avaient joué à l'aveuglette.

Une autre statistique renouvelée à diverses reprises et constamment confirmée m'a conduit à une constatation à la fois intéressante et réconfortante. Sur 100 joueurs (il y en a, rappelons-le, environ 5 millions 1/2, soit 10% de la population) 97 engagent sur chaque tiercé un enjeu moyen de 7 F. Quant aux 3% restants, leur moyenne d'enjeux est de 21 F.

Il est difficile de soutenir qu'un investissement hebdomadaire de 7 F. peut dangereusement peser sur un budget familial, même modeste.

(suite à la page 31)

DISTRIBUTEURS GROSSISTES EXCLUSIFS POUR LE CANADA

7 éditeurs français de livres scientifiques et techniques :

DUNOD • ÉDITIONS D'ORGANISATION • ENTREPRISE MODERNE D'ÉDITION
EYROLLES • GAUTHIER-VILLARS • MASSIN • TECHNIQUE ET VULGARISATION

7000 titres en mathématiques, physique, chimie,
travaux publics, économie, gestion, informatique, etc.

CATALOGUES GROUPÉS PAR SPÉCIALITÉ SUR DEMANDE

DIFFUSION DUNOD INC. & DLST INC.

Suite 1409, - 3637, boul. Métropolitain est, Montréal 455, Qué. - Tél. : 729-3227

C'est nous qui menons aux États-Unis!

Air Canada vole 255 fois par semaine vers les grandes métropoles américaines, dont New York, Chicago, Cleveland, Los Angeles, etc. . . .

Cette grande fréquence de vols fait que nous menons aux États-Unis plus de passagers canadiens que toute autre ligne aérienne. Nous les traitons aux "p'tits soins" sur toute la ligne, les comblant de menues attentions personnelles qui rendent le voyage encore plus agréable.

Si vous allez en voyage d'affaires aux États-Unis (une bonne occasion d'y visiter parents et amis), faites une surprise à votre épouse. Profitez des bas tarifs familiaux d'Air Canada et offrez-lui de vous accompagner. Elle en sera ravie . . . et nous aussi, car nous aimons voyager en agréable compagnie!

Air Canada connaît "bien" son monde. C'est nous qui menons aux États-Unis . . .

. . . à New York, votre épouse adorera faire du lèche-vitrine et visiter les grands magasins.



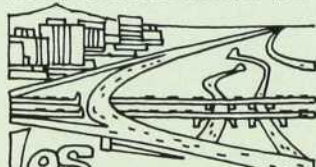
NEW YORK

Chicago: porte ouverte sur toutes les grandes destinations du Mid-West.



CHICAGO

Vous avez toutes les raisons du monde de visiter la Californie. Et nous y volons deux fois par jour!



LOS ANGELES

Grâce à Reservec II, un seul appel suffit . . . et vous obtenez vos réservations d'avion, d'hôtel et de voiture!



CLEVELAND

et c'est vous qui en profitez.

AIR CANADA



Notre affaire,
c'est tout
le monde.

"ce qu'on est bien
quand tu nous mènes!"

LE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE AU CANADA

par Jean TROCME

Monsieur Jean Trocmé, Conseiller Économique et Commercial près l'Ambassade de France à Ottawa, a analysé les différentes formes de crédit dont peut bénéficier une entreprise au Canada et les dispositions de la loi sur les subventions au développement régional. Nous reproduisons ci-après cette analyse qui est susceptible d'intéresser nos lecteurs.



M. Jean Trocmé

La présente note a pour but d'analyser brièvement les différentes formes de crédit dont peut bénéficier une entreprise au Canada pour son installation ou en cours d'exploitation. Suivant l'utilisation des fonds accordés, on a distingué le crédit à long et moyen termes destiné au financement des immobilisations, du crédit à court terme affecté au financement du fonds de roulement de l'entreprise.

Les différentes institutions financières gouvernementales susceptibles d'accorder à l'entreprise les prêts qui lui sont nécessaires ont été analysées en deuxième partie.

Enfin il a paru opportun de rappeler les principales dispositions de la loi sur les subventions au développement régional qui permet à l'entreprise remplissant les conditions nécessaires de recevoir une aide financière du Gouvernement canadien.

I — DIFFÉRENTES FORMES DE CRÉDIT

A — Crédit à long et moyen termes

1. Émission sur le marché financier

C'est un moyen économique de recueillir des capitaux mais il est réservé aux entreprises importantes.

L'existence juridique d'un emprunt obligatoire est représenté par un "acte de fiducie" signé devant notaire qui donne toutes les caractéristiques de l'emprunt. Deux formes de titres peuvent être utilisées :

— l'obligation hypothécaire : garantie par une hypothèque générale sur les biens de l'entreprise. Les obligations hypothécaires sont souvent remboursées par tranches suivant un plan prévu par l'acte de fiducie. Elles peuvent être convertibles en actions; dans ce cas, l'obligataire peut à partir d'une date donnée échanger son titre de créancier contre un titre de propriété de l'entreprise.

— la débenture. Comme l'obligation hypothécaire, la débenture est un titre de créance par lequel l'émetteur convient de payer un intérêt fixe et de rembourser le principal à une échéance donnée. Cependant aucune garantie spécifique ne lui est attachée. Elle constitue simplement un engagement de l'entreprise. En général, elle

comporte un taux d'intérêt supérieur à celui de l'obligation hypothécaire.

L'émission d'un emprunt obligataire se fait par l'intermédiaire d'un courtier en valeurs mobilières qui prend l'engagement d'acheter la totalité de l'émission. Sa rémunération consiste en un certain pourcentage du total de l'émission, pourcentage qui varie suivant l'appréciation du risque; il se situe habituellement entre 1,5 et 3% mais peut dépasser 5% en cas de première émission.

2. Emprunts directs auprès d'organismes financiers

Les prêts à long et moyen termes accordés par les organismes financiers (compagnies d'assurance-vie, sociétés financières, banques) peuvent revêtir plusieurs formes suivant leurs modalités et les garanties qui leur sont attachées. Les deux formes principales en sont le prêt hypothécaire et le crédit-bail.

a) Le prêt hypothécaire

Il comporte, comme garantie, une hypothèque sur les terrains et constructions de l'entreprise. La plupart du temps, la créance est de 1er rang. Si le prêt porte sur un montant élevé, le créancier exigera des garanties supplémentaires sous forme du nantissement commercial des biens mobiliers.

Les garanties attachées au prêt ne sont pas le seul élément d'appréciation : l'étude des profits réalisés par l'entreprise sur une longue période aura également une grande importance dans la décision de prêt.

b) Le crédit-bail

Cette technique de financement se développe très rapidement au Canada depuis une quinzaine d'années.

Suivant cette formule, une entreprise pourra différer l'achat d'un bien d'exploitation, meuble ou immeuble, et le louer à une société spécialisée dans ce genre de financement et qui se sera portée acquéreuse à la place de l'utilisateur. Le contrat de location sera établi pour une période déterminée; en fin de terme l'entreprise pourra soit acheter le bien objet du contrat; soit continuer à le louer pour un loyer réduit.

B — Crédit à court terme

Le financement à court terme peut s'obtenir sous des formes variées dont les principales sont les suivantes:

1. Le crédit fournisseur

Le crédit accordé par les fournisseurs varie d'une industrie à l'autre. Dans le domaine de l'alimentation où la rotation des stocks est rapide, le terme accordé est

Vivre en Renault 12

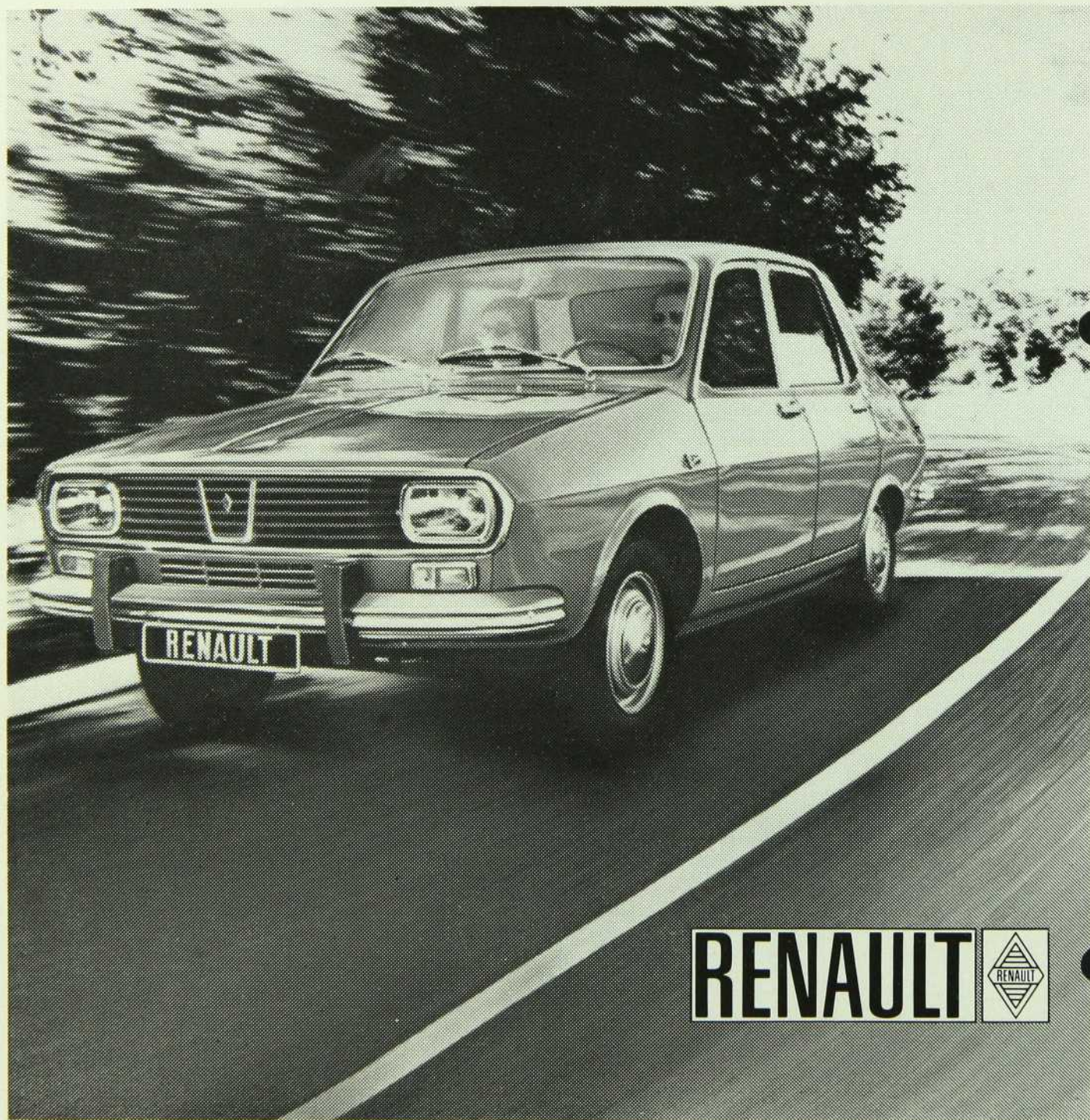
Vivre en Renault 12, c'est prendre la route et découvrir la compacte non-compacte; c'est la performance, les accélérations nerveuses (0 à 60 en 15.2 sec.), les reprises sûres. C'est la sécurité des freins à disque et des pneus à carcasse radiale; c'est la tenue de route de la traction AV. C'est la satisfaction de parcourir 35 bons milles au gallon.

Vivre en Renault 12, c'est s'asseoir dans son fauteuil préféré pour filer en toute sécurité. C'est pouvoir offrir à ses passagers à

l'AR autant d'espace qu'à soi-même à l'AV. Et autant de portes.

Si vous croyez que votre façon de voyager a quelque chose à voir avec votre façon de vivre, vous n'acceptez aucun compromis sur le confort. La Renault 12 non plus. C'est la compacte non-compacte! Fabriquée au Québec.

La raison du confort est toujours la meilleure.



RENAULT 

de dix jours environ. Par contre, il peut dépasser soixante jours dans des secteurs comme l'industrie lourde. Il dépend également des relations existantes entre fournisseur et client.

La pratique de l'escompte de caisse a tendance à se répandre : le plus courant est 2/10, net 30. Ce qui signifie que si le client paie sa facture dans les dix jours, il bénéficie d'un escompte de 2%; sinon il devra l'acquitter pour le total dans les trente jours.

2. Le crédit bancaire

C'est, en importance, la seconde source de financement à court terme pour les entreprises. Les dix banques à charte canadiennes offrent une gamme étendue de services financiers dont pourra bénéficier l'entreprise. Les principaux sont :

- les facilités de caisse,
- les prêts à vue conformément à une entente de crédit renouvelable,
- les crédits intérimaires dans l'attente d'une émission sur le marché financier par exemple,
- les acceptations bancaires.

Les garanties exigées par les banques varient d'après la renommée de l'entreprise et les relations qu'elle aura nouées avec les banquiers.

3. L'appel au marché monétaire

Seules les entreprises dont la solvabilité est reconnue peuvent bénéficier des facilités du marché monétaire. Les transactions se font par l'intermédiaire d'un courtier spécialisé. Les emprunts peuvent s'échelonner sur une période de 30 à 365 jours pour un minimum de \$100,000.

4. Le crédit d'achat

Bien que le rôle des sociétés de financement des achats soit surtout important en matière de crédit à la consommation, les prêts industriels et commerciaux qu'elles offrent constituent un apport non négligeable au financement de la production. Les deux formes principales en sont :

- le financement d'inventaire destiné aux entreprises dont l'activité nécessite un stock relativement important (concessionnaire automobile par exemple),
- l'escompte de contrats de vente conditionnelle qui permet à une entreprise d'obtenir pour un achat de bien durable le crédit que le vendeur ne peut lui consentir.

5. Le "factoring"

Les sociétés de "factoring" sont spécialisées dans l'achat direct et définitif des créances d'une entreprise sur ses clients et se chargent elles-mêmes du recouvrement. Elles acceptent en général les créances remboursables dans un délai de 30 à 90 jours; les taux exigés varient en proportion des risques assumés.

II — LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES GOUVERNEMENTALES

Les différentes institutions financières privées évoquées dans le paragraphe précédent (banques à charte,

sociétés financières, compagnies d'assurance-vie, sociétés de financement des achats, sociétés de "factoring") constituent la principale source de financement des affaires.

Certains programmes d'expansion industrielle ou commerciale, cependant, nécessitent une assistance financière que ne peuvent offrir les institutions traditionnelles. Dans ce cas l'entreprise pourra s'adresser au secteur gouvernemental dont le rôle en matière de financement des entreprises, au niveau fédéral, peut s'exercer sous forme de garantie accordée en vertu de la loi sur les prêts aux petites entreprises ou par l'intermédiaire de deux organismes : la Banque d'Expansion Industrielle et la Société pour le financement des exportations.

A — La loi sur les prêts aux petites entreprises

Cette loi qui date de janvier 1961, autorise les banques à charte à accorder des prêts sous la garantie du gouvernement fédéral afin d'aider les petites entreprises pour la modernisation et le développement de leurs moyens de production.

Aux termes de cette loi, la petite entreprise est celle dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas \$500,000 par an.

Le délai de remboursement des prêts accordés par les banques sous ce régime peut aller jusqu'à dix ans. La garantie du gouvernement a surtout pour effet de réduire le taux d'intérêt applicable à ce type de financement.

Les prêts peuvent être accordés pour :

- l'achat ou l'amélioration du matériel; le maximum prêté est de 80% du prix d'achat ou du coût des travaux;
- l'achat ou la modernisation de locaux; les banques peuvent alors prêter jusqu'à 90% du prix de revient d'achat ou d'amélioration des constructions.

Pour bénéficier de l'application de cette loi, les entreprises doivent s'adresser au Superintendant — Loi sur les prêts aux petites entreprises — Ministère des Finances — Ottawa.

B — La Banque d'Expansion Industrielle

Créée en 1944, la Banque d'Expansion Industrielle peut consentir des prêts à toute entreprise industrielle et commerciale existante ou nouvelle.

La fonction de la B.E.I. étant de compléter les diverses sources de financement en vigueur au Canada, une entreprise ne pourra donc s'adresser à elle qu'après s'être assurée de ne pouvoir obtenir ailleurs le financement nécessaire pour une durée et des taux "raisonnables".

La plupart des prêts consentis par la B.E.I. servent à réaliser des investissements en immobilisations. Bien que la Banque ne prête pas pour le financement des stocks, elle peut, dans certains cas, consentir des prêts pour l'accroissement du fonds de roulement. En règle générale, ces prêts constituent une créance chirographaire sur l'actif immobilier de l'entreprise.

En pratique, la B.E.I. prête surtout aux petites et moyennes entreprises et la plupart des prêts consentis

présent



Grâce à Hachette, le livre français est plus présent que jamais au Canada!

Du manuel scolaire au magazine spécialisé, de l'ouvrage de luxe au livre de poche, du volume d'enfant à l'encyclopédie scientifique . . . la société Hachette International Canada Inc. et ses filiales forment aujourd'hui le plus grand centre de distribution de la presse et du livre français au Canada.

HACHETTE INTERNATIONAL CANADA INC.

4550, rue Hochelaga, Montréal 404, Qué.

sont inférieurs à \$100 000. Les prêts sont généralement remboursables par mensualités; la durée de l'emprunt est variable et peut atteindre dix ou même quinze ans. Dans certains cas la banque peut acquérir une participation minoritaire dans le capital de l'entreprise.

C — La Société pour l'expansion des exportations

Cette société créée en octobre 1969 en remplacement de la Société d'Assurance des Crédits à l'Exportation constitue l'organisme nécessaire à la mise en oeuvre de la politique gouvernementale en matière de financement des exportations. Dans ce but, elle peut consentir des prêts, fournir des assurances et des garanties.

Son rôle est double :

— assurance contre le risque de non-paiement encouru par les exportateurs canadiens. La Société pour l'Expansion des Exportations peut rembourser jusqu'à 90% du solde de la perte subie après que l'exportateur en ait assumé 15% de la valeur brute facturée. Les primes d'assurance qui peuvent correspondre à une police générale (assurance de toutes les ventes à l'étranger faites par une entreprise au cours d'une année) sont en général peu élevées.

— prêts à long terme accordés à des acheteurs étrangers dans le cas de contrats importants. Ceux-ci permettent aux entreprises canadiennes de concurrencer les conditions de financement des exportations consenties par de nombreux pays pour le développement de leur commerce extérieur.

La Société pour l'Expansion des Exportations peut aussi accorder sa garantie à 100% pour un emprunt contracté auprès d'un organisme financier et destiné au financement d'une vente à l'exportation. Le siège social de cette société est à Ottawa.

* * *

Sur le plan provincial, les gouvernements provinciaux peuvent également apporter leur soutien financier par l'intermédiaire d'organismes spécialisés, pour financer des projets industriels et commerciaux susceptibles de contribuer au développement de la province.

III — LA LOI SUR LES SUBVENTIONS AU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

Le but de cette loi, votée le 9 juillet 1969 et modifiée le 18 décembre 1970, est d'inciter les entreprises à s'installer, s'agrandir ou se moderniser dans des régions de faible croissance économique. Les régions désignées aux termes de cette loi pour une période de 3 ans à compter d'août 1969 englobent des secteurs de chaque province canadienne.

1. Entreprises bénéficiaires

Les subventions au développement régional pourront être accordées aux entreprises de fabrication et de transformation. Cette définition exclut notamment les activités primaires comme l'agriculture, la pêche, l'exploitation forestière ou l'industrie minière, les entreprises de commercialisation et de transport et les entreprises d'édition et de services.

2. Conditions d'attribution d'une subvention

- l'implantation, l'agrandissement ou la modernisation de l'établissement devra contribuer notablement à l'expansion de la région considérée et créer de nouveaux emplois;
- l'attribution de la subvention doit être nécessaire à la réalisation de l'investissement prévu;
- l'établissement bénéficiaire de la subvention devra être mis en exploitation avant le 31 décembre 1973.

3. Montant de la subvention

Le montant de la subvention est calculée d'après le "coût d'immobilisation" approuvé par le Ministre de l'Expansion Économique Régionale et qui comprend les éléments d'actif à l'exclusion du fonds de roulement nécessaire au fonctionnement de l'entreprise.

La subvention accordée est égale à :

- 10% du coût d'immobilisation approuvé plus \$2 000 pour chaque emploi créé directement par l'investissement prévu;

Le montant maximum autorisé ne pourra pas dépasser \$30 000 pour chaque emploi créé directement par l'entreprise ou la moitié de l'investissement total.

4. Paiement de la subvention

Dès la mise en exploitation de l'établissement ayant fait l'objet d'une subvention au titre du développement régional, celle-ci sera payée suivant les modalités ci-après :

- 80% au moment de la mise en exploitation,
- le solde dans un délai de 30 à 42 mois.

5. Garantie de prêts

La loi modifiant le régime des subventions au développement régional, approuvée par le Parlement en décembre 1970, a prévu l'octroi par le Ministère des Finances de garantie des prêts accordés à une entreprise pour le financement de son implantation, son agrandissement ou sa modernisation dans une région désignée pour le programme de développement régional.

Cette garantie ne pourra être autorisée que pour les établissements dont la mise en exploitation sera antérieure au 31 décembre 1976.

Elle ne s'appliquera qu'aux prêts inférieurs à 80% du coût d'immobilisation déterminé par le Ministère de l'Expansion Économique Régionale et afférent aux travaux d'implantation, d'agrandissement ou de modernisation.

* * *

Il faut enfin signaler les aides financières que peuvent offrir les Gouvernements provinciaux aux entreprises désireuses de s'installer dans leur province, notamment au Québec, ou d'y réaliser des investissements susceptibles de contribuer au développement économique de la région.

Départs à toutes les heures vers

OTTAWA et QUÉBEC

TOUS LES JOURS

MONTREAL
QUÉBEC: de 6 a.m. à 10 p.m.

MONTREAL
OTTAWA*: de 7 a.m. à 11 p.m.

Tarifs les plus bas! Service le plus rapide
d'un centre-ville à l'autre!

Voyageur



Renseignements et billets
Terminus Voyageur, 505, boul. de Maisonneuve est. Téléphone: 842-2281.

*Certains autobus à destination d'Ottawa prennent et déposent les voyageurs dans la banlieue ouest. Renseignements: 842-2281.

TOURISM IN ONTARIO

By Fernand GUINDON

The Honorable Fernand Guindon, Minister of Tourism in Ontario, was the guest speaker of our Ontario Section at the luncheon which followed the Annual General Meeting of this section on April 21, 1971. Introduced by Charles Arsenault and thanked by Fred Stinson, Q.C., Mr. Guindon spoke about the means which were used to attract tourists into Ontario and showed several commercial films.



M. F. Guindon

I might say before we see the commercials, that the primary market where they are shown numbers approximately one hundred million people in both the United States and Canada. Part of the result is approximately \$1.7 billion spent in Ontario. And I keep telling my friends on the Treasury Board, that with a budget of \$11 million — I mean what an investment and what a return for such a small budget — and I hope that I will convince my colleague to give us some day still more money so that we can promote tourism in Ontario and not only in the United States and our sister Provinces, but also in Europe including the British Isles France, Italy, and, as a matter of fact, also even in Japan, as we were discussing earlier; I think it's coming. These commercials are intended to both stimulate more travel by residents within a Province and to attract ever increasing numbers of American visitors because of our location being so close to the U.S.A.

La superficie de l'Ontario est, comme on le sait, de quelque 400,000 milles carrés; c'est dire que le domaine du Ministre du Tourisme est presque sans bornes et, depuis ma nomination à ce poste, j'ai eu beau voyager presque tous les deux jours à travers toute la Province, il me reste encore beaucoup à visiter. Je veux par là indiquer l'importance de l'industrie du tourisme dans notre province et signaler la diversité de notre territoire dont les attraits touristiques tiennent non seulement à la beauté de ses panoramas, mais aussi à ses sites historiques et à ses musées que l'on retrouve d'un bout à l'autre de l'Ontario, démontrer en somme que nous avons de quoi encourager et intéresser les touristes du monde entier à venir nous visiter chaque année.

Like any International or World-wide company, we have a marketing programme. This has allowed us to draw a comprehensive picture of the potential market for tourism. Through research studies done through our Department, we are able to insure that every dollar invested in advertising has reached our best prospective tourists with the most effective and persuasive of messages possible. It is basic to good advertising practice that every cent spent must bring a multiple dollar return.

La promotion touristique comme vous le savez, peut se faire de bien des façons; et nous utilisons amplement les brochures, les journaux mais c'est surtout dans le monde de la télévision et de la télévision en couleurs, que nous dépensons la majeure partie de notre budget.

Without going further in the technical reasons behind the chosen medium of television, I would like to quote from several American papers on the quality of the television commercials which we use outside Ontario. In both Pittsburgh and New-York, the papers hail the advertising as, and I quote "an outstanding series of commercials; the finest group of spots, bar none!" In Milwaukee, Wisconsin, the paper there said, and I quote: "We decided to vacation as a result of your excellent T.V. advertising".

As well as pre-testing our commercials, our research officials also did some post-testing in order to indicate the results of our commercials. These experts show an awareness of 25% compared with 11% the year before. This means that 25% of those watching the commercials later recalled both the commercial and Ontario. I'm sure that with your experience as a commercial watcher, you can appreciate this figure is quite high.

And this was all accomplished on a budget in 1970 of \$1.3 million. That's all we are spending in advertising.

Notre budget total de \$11 millions rapporte, comme je l'ai dit tantôt, des revenus de 1 milliard 700 millions de dollars par année. Et notre budget publicité se chiffre en 1970 à 1,3 million de dollars, somme que certains de mes amis trouvent assez forte, mais que nous croyons au sein du ministère encore insuffisante si nous voulons vraiment accomplir la tâche qu'il nous a été donné de faire.

In the Fall of last year, for the first time, Ontario decided to launch an extensive television advertising campaign to support Fall and Winter tourist attractions. This new media campaign amounted to over 2 hundred thousand dollars and began in September for Fall, and The Winter advertising began in mid-January.

If I might, I'd like to give you a quick break-down of the subjects covered in the various commercials and then we will proceed to show them to you.

Nous vous présenterons des courts-métrages qui invitent les touristes à venir en Ontario durant les 4 saisons. C'est une politique assez nouvelle de notre minis-

tère, qui n'existe que depuis un ou deux ans, politique en vertu de laquelle nous voulons intéresser les touristes à nous visiter en Ontario pendant les 4 saisons, non seulement en été ou en hiver, mais également pendant les saisons que l'on appelle les "saisons mortes", ou plus tranquilles, afin d'activer cette économie touristique en Ontario. Nous faisons des efforts dans ce sens-là comme vous le verrez tout à l'heure sur les courts-métrages que nous avons à vous montrer.

There are four Spring and Summer commercials.

The first deals with water sports and is intended to illustrate Ontario's water land and the recreational uses to which it can be put.

The second deals with the great outdoors and is a fishing commercial with the third covering major attractions such as the City Hall in Toronto, the Science Center, the Planetarium, shortly Ontario Place and many other points of interest in our Province.

The fourth commercial is intitled "Magical Feelings" and illustrates the safe environment which the Province has for children.

There are 2 Fall commercials both intended, as I have already mentionned, to attract tourists to Ontario during the off-season. Both the Fall and Winter commercials are only shown in areas close to the border

where people can reach Ontario for a week-end visit (I would say within a hundred miles radius).

The first Fall commercial deals with the Fall fairs around the Province and the colour produced by the turning of leaves, and such points of interest as the Octoberfest in Kitchener, various fairs and many other attractions that we have during the Fall season.

The second one is intitled "Fall Leaves" and is generally an impression commercial.

The 2 Winter commercials exort Winter activities such as snowmobiling and skiing, and again as I said, those are only shown in areas close to the international border.

Maintenant, sans plus tarder, il me fait plaisir de vous montrer quelques-uns de ces courts-métrages publicitaires que nous présentons sur les écrans de télévision aux États-Unis et dans quelques provinces du Canada; j'aimerais connaître vos commentaires par la suite, parce que même si on est ministre depuis 5 semaines, on est loin d'être expert en tourisme. Et comme certains d'entre vous, je le sais, ont parcouru tous les pays du monde, vous pourriez peut-être me donner de bons conseils que je pourrais rapporter avec moi.

Ladies and Gentlemen, before further a-do, I'd like to show you how Ontario is sold in the United States, in Ontario itself, in Manitoba, Quebec and all other provinces.



DEUX croisières du paquebot

"France"

1) 12 jours dans les Caraïbes — départ de New York le 20 octobre 1971

— arrivée à QUÉBEC le 1er novembre —
avec escales à St-Thomas — Fort de France — Barbade et St-Martin
à partir de US \$445.

2) une mini-croisière de 3 jours de QUÉBEC à New York

— départ de Québec le 2 novembre à 14 h. 30
— arrivée à New York le 5 novembre à 8 h.
à partir de : US \$125.

À LA DEMANDE GÉNÉRALE :

IL REVIENT...
pour les CANADIENS

*Parce qu'on ne vit qu'une fois ...
faites un voyage de rêve
dans une ambiance merveilleuse.*

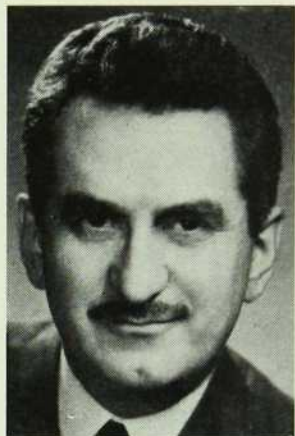
Adressez-vous à votre
agent de voyage ou à

COMPAGNIE GÉNÉRALE TRANSATLANTIQUE
Tél. : Montréal - 866-4647

LES IMPORTATIONS DANS L'ÉQUATION ÉCONOMIQUE DU CANADA

par l'honorable Jean-Luc PÉPIN

Nous reproduisons ci-après le texte intégral du discours de l'honorable Jean-Luc Pépin, ministre de l'industrie et du commerce du Canada, prononcé à une réunion de l'Association des Importateurs Canadiens à Montréal le 20 janvier 1971.



M. Jean-Luc Pépin

Le choix du sujet pour cet après-midi était facile. De quoi peut-on parler devant un groupe d'importateurs ? D'importations évidemment, surtout lorsqu'on est ministre du Commerce. C'est un peu comme cette vieille chanson française qui dit : "Quand un vicomte rencontre un autre vicomte, qu'est-ce qu'ils se racontent : des histoires de vicomte !"

Je dois toutefois ajouter en toute honnêteté qu'il est beaucoup plus facile de parler des exportations !

"Conventional wisdom" associates exports with motherhood... or at least it did before the women's liberation movement ! Exports, conventional wisdom says, create jobs; imports, it says, take them away — because of imports. Some people say profits are cut, plants are closed, communities are injured. Not a good subject for a non-masochistic politician...

But I accept the challenge: I am the minister mainly responsible in the Government for the development of trade, and trade is a two-way street. Besides, I do not subscribe to the simplistic theory that imports are bad per se and that exports are good per se. Some imports we could do without... or we could do with in smaller quantities; some goods we might abstain from exporting, at least in the form in which we sometimes export them.

Le commerce est un sujet où la répétition des clichés n'est pas très utile, me semble-t-il. Oui, "nous devons exporter"; oui, "nous devons importer". Oui, "nous devons acheter des étrangers si nous voulons vendre chez-eux". "Nous devons vendre à l'étranger si nous voulons acheter là-bas". Oui, "nous devons vendre à l'étranger pour promouvoir l'industrie de notre pays" — notre marché intérieur étant trop petit pour permettre à notre industrie de bénéficier pleinement de la production en série et de la spécialisation. Oui, "nous devons importer ce que nous ne pouvons produire efficacement" — des machines, par exemple, pouvant également contribuer au renforcement de notre base industrielle et augmenter nos exportations. Oui, le commerce est réellement "indispensable à l'amélioration de notre niveau de vie".

Tout cela est bien vrai mais reste à savoir quoi, où et combien il faut importer et exporter.

Malgré ma bonne volonté évidente, je ne puis vous offrir de formule magique.

When the clichés have been exhausted, what is needed is knowledge, judgment, wise reconciliation of conflicting interests, proper balance of advantages, the play of competition, consideration for economic, social, political, even ethnic... national, regional, professional factors.

Balance is the key word. I often point out that the "balancing act" is the most important act Parliament has never passed!

I would like to illustrate how this "balancing act" has nevertheless been implemented in recent Canadian trade policy. As a matter of fact, this is my only objective today.

Before doing so, I would like to take a few moments to identify the importance of imports in the Canadian economy.

The Importance of Imports to Canada

— We import a lot! Among the eight major trading countries of the world, Canada with about \$14 billion worth of imports last year, is by far the largest importer in relation to the size of its economy. In 1969, merchandise imports alone represented about 18 per cent of the value of the Canadian Gross National Product. For Japan, imports of goods amounted to only 7 per cent and for the United States to less than 4 per cent of G.N.P.

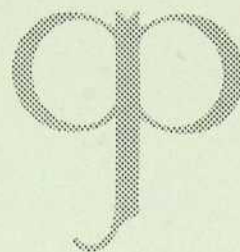
On a per capita basis, the contrasts are even more striking. Canada imports about \$700 worth of goods per capita per year while the United States and Japan have about \$180 and \$150 per capita, respectively.

— We import from every corner of the globe in order to satisfy the needs and tastes of our extremely diversified country. I have heard that imported chocolate-covered grasshoppers are considered as necessary to one segment of our population as the IBM "370/155" is to another.

— The composition of Canada's imports is strikingly different from that of most of the other leading industrialized trading countries. We import a lot of manufactured goods — more than 80 per cent of our

GÉRARD PARIZEAU LTÉE

Courtiers d'assurances agréés



Bureaux associés :

PARIZEAU, WHITE ET ASSOCIÉS INC.
QUÉBEC

CLOUTIER, CHOUINARD, LEWIS ET ASSOCIÉS INC.
MONTRÉAL ET STE-AGATHE

Expertise et administration
de portefeuilles d'assurances

410, RUE SAINT-NICOLAS, MONTRÉAL, P.Q.
TÉL: 842-3451

Tout bien calculé

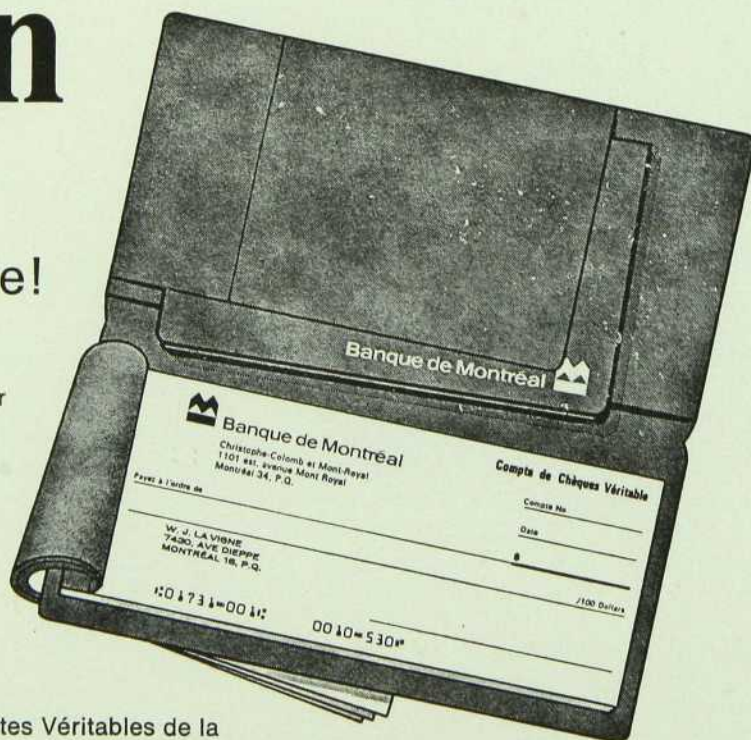
voici la formule idéale!

Compte d'Epargne Véritable

Il rapporte un bon taux d'intérêt et permet de réaliser vos projets. Il assure un meilleur contrôle de vos économies.

Compte de Chèques Véritable

Combiné au Compte d'Epargne Véritable, il permet de bien gérer votre budget. Il vous procure, gratis, un relevé mensuel et un portefeuille "Chèquerétaire" contenant vos chèques personnalisés.



Formule idéale: les Comptes Véritables de la



Banque de Montréal

La Première Banque au Canada

imports in 1969 fell under that heading. Similar percentages for Japan were 29 per cent of the total, for Britain 50 per cent, for West Germany 56 per cent.

— Canada's trade is interesting in another respect. Because of our geography, the same type of commodities imported at one end of the country are often exported at the other. For example, offshore oil is brought to Canada east of the Ottawa River (in 1969 we imported \$363 million), while western crude is exported to the U.S. (in 1969 we exported about \$526 million). Similarly, steel is imported into British Columbia while Canadian-produced steel is exported from Ontario, Quebec and Nova Scotia.

Notre régime d'importations s'est libéré au maximum, croyons-nous. Par exemple, un peu plus de la moitié de nos importations totales et pratiquement 70% de nos importations en provenance des pays en voie de développement entrent en franchise. Nos tarifs douaniers n'ont jamais été aussi bas. Nous tenons à la liberté du commerce d'importation par conviction légèrement philosophique — que le libre-échange sert les intérêts du commerce et de la liberté — mais également parce que nous avons besoin de produits d'importation et parce que le libre-échange est bon pour nos exportations.

Le gouvernement a la ferme intention de poursuivre ses efforts dans le domaine de la libéralisation du commerce. Le Canada est disposé à participer à toute initiative internationale valable ayant pour but de réduire les barrières douanières et non-douanières. Les représentants de la jeune génération diraient: "le protectionnisme n'est plus dans le vent".

La loi d'équilibre

Toute la politique commerciale du Canada illustre la loi d'équilibre, mais limitons-nous à quelques exemples pouvant illustrer la façon selon laquelle la "loi d'équilibre" a été appliquée dans des cas récents particuliers.

ACCORD CANADO-AMÉRICAIN SUR LES PRODUITS DE L'AUTOMOBILE

Problème

Au début des années 1960, il devenait évident que le déficit commercial du Canada par rapport aux États-Unis dans le domaine de l'automobile et des pièces devenait tellement important et augmentait à un rythme tellement rapide qu'il constituait une menace pour notre balance des paiements. En 1964, le déséquilibre avait atteint \$602 millions (\$698 millions pour les importations — \$96 millions pour les exportations). Les fabricants canadiens éprouvaient beaucoup de difficulté à satisfaire les besoins du marché canadien à cause du faible volume de production réparti sur un grand nombre de modèles. À la fin de 1964, la production canadienne représentait à peine 4% de la production totale en Amérique du Nord alors que les Canadiens "consommaient" environ 71½%.

Quoi faire ?

Éventail des solutions

Les principales options étaient les suivantes: accepter un déclin progressif au Canada de la production automobile; instaurer des barrières douanières suffisantes pour réserver le marché canadien à nos propres producteurs; ou augmenter le rendement au Canada au moyen d'une rationalisation de la production sur une base continentale.

Solution choisie

Pour le secteur de l'automobile, le choix de la troisième possibilité s'imposait. Le commerce canado-américain de voitures et de pièces au niveau des manufacturiers fut libéré de toute entrave douanière, moyennant toutefois certaines conditions (les fameuses garanties) ayant pour but d'augmenter la production canadienne compte tenu du marché disponible.

Résultats

Nous connaissons tous les avantages spectaculaires de l'Accord en termes de production, d'exportation et d'emploi au Canada et aux États-Unis. Le nombre des véhicules produits au Canada et la valeur des expéditions de pièces et d'accessoires ont doublé entre 1964 et 1969.



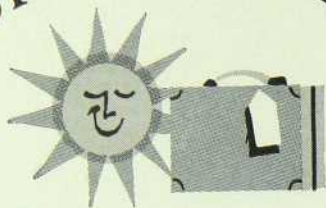
Les vins
que vous avez aimés
en France.

Les meilleurs
vins
de France

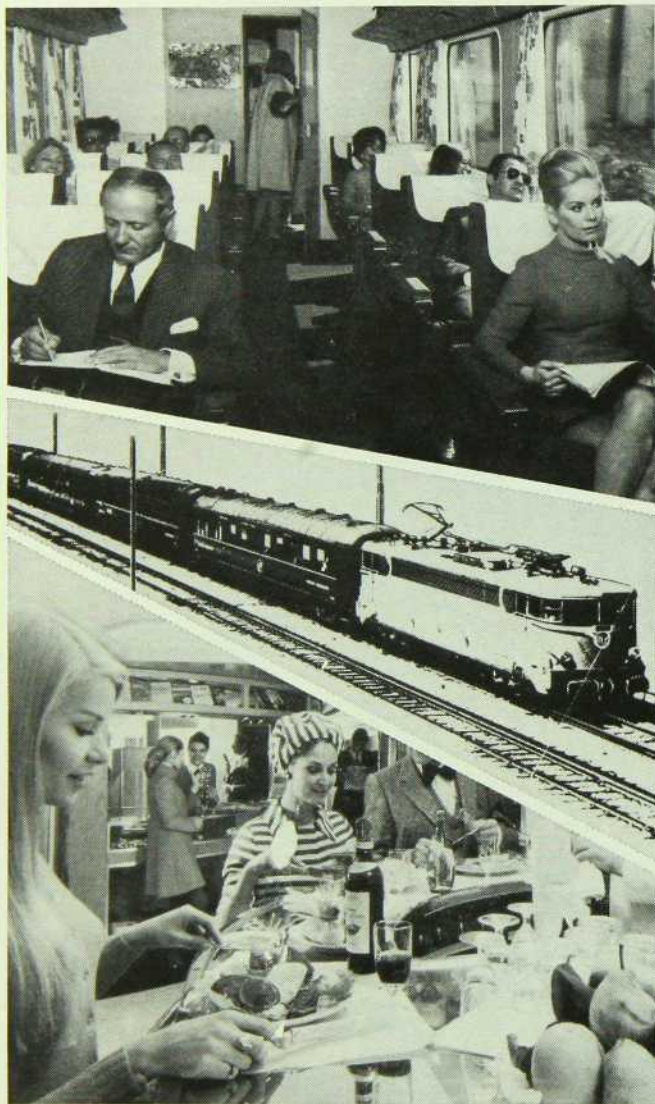
B&G

Agents:
International Wines & Spirits Ltd.
Montréal. (514) 878-3367

POUR VOS VACANCES



OU VOS
VOYAGES D'AFFAIRES



voyez la S.N.C.F. avant votre départ

VITESSE • EXACTITUDE • CONFORT

**LES CHEMINS DE FER FRANÇAIS
SONT À VOTRE SERVICE**

Pour tous renseignements: sur billets à prix réduits, Eurailpass, etc., consultez votre agence de voyage ou les bureaux de la

SOCIÉTÉ NATIONALE DES CHEMINS DE FER FRANÇAIS

Chambre 436, 1500, rue Stanley, Montréal, Tél.: 288-8255

Alors qu'en 1964, il y avait un déficit commercial de \$600 millions, l'équilibre a pratiquement été atteint en 1969 avec des échanges totaux s'élevant à \$6.849 millions. Pour la même période, l'emploi mensuel moyen au Canada a augmenté de 31%, passant de 69,000 à 90,500.

Les États-Unis ont également bénéficié de l'Accord et leurs exportations au Canada ont plus que quadruplé entre 1964 et 1969. Si nous avons bénéficié davantage, c'est que la situation en 1965 était fort injuste.

Un autre fait marquant est la réduction de l'écart entre le prix d'usine des véhicules produits aux États-Unis et au Canada; cet écart est passé de 8% en 1965 à 3.5% pour les modèles 1970 et une réduction supplémentaire est prévue pour les modèles 1971.

Par conséquent, tout en tenant compte des conditions spéciales régissant l'industrie automobile, nous avons été en mesure de trouver le point équilibre entre le besoin d'améliorer le rendement et le maintien de ce secteur industriel au Canada à un haut niveau d'activité.

Fait à noter, c'est que ce résultat a été obtenu par un accroissement des importations, ce qui n'est pas banal !

TEXTILES AND CLOTHING

Problem

Certain segments of the Canadian textile and clothing industry found themselves in the last decade under heavy pressure from "low-cost" imports. Earlier measures designed to cope with that situation proved to be not wholly satisfactory and new initiatives were required.

Chosen Solution

The new federal textile policy, which I announced last summer, takes into account the various Canadian economic, social, national and regional factors, as well as our international obligations. It is designed to help the industries move progressively towards viable lines of production on an increasingly competitive basis domestically and internationally and is based on the idea that there is no justifiable reason to kill the Canadian textile and clothing industry. Needless to say Canada is also prepared to join with other countries in efforts to liberalize the present highly restrictive environment in world trade in the textile and clothing sectors.

In the meantime, special protection will be provided in cases of injury and subject to an undertaking that the companies concerned will implement restructuring, phasing-out, upgrading of production or continued development along efficient lines. Recognizing the special problems that companies and workers in the industry may face during the adjustment process, special financial assistance will be provided to firms and to dislocated workers under certain circumstances.

Results

It is too early to make any assessments of the eventual results of the new policy. What is certain is

that it is a positive measure designed to help the industry reach a point where eventually it could be viable without special measures of protection. To this extent, it can be expected that as the industry vacates the areas where it cannot hope to become competitive, there may be increased opportunities for imports. The success or failure will depend to a large measure on the world trading environment and the capability of Canada's industry to respond.

Over the weekend, I received a rather strange comment stating that the establishment of the Textile and Clothing Board represents a "horrifying misuse of government power". There is nothing in the legislation placed before the House last week to lend any credibility to such a conclusion. In this area, the Textile and Clothing Board will only have the responsibility to make recommendations to me and to the government as to the degree of protection needed. The final decisions will be made by the Government and not, as suggested, by "three government appointees" — by the way, very competent ones, I might add.

However, the report is certainly correct when it suggests, for the wrong reasons, that "the board as envisaged is without parallel in the entire free-world trading community". Most other countries take restrictive action without a prior formal determination of injury. To this extent, our approach if emulated by others, as suggested by the Wall Street Journal, should go a long way in improving the world trading environment in textiles and clothing.

PRODUCTION MACHINERY AND EQUIPMENT

Problem

Canadian output of production machinery and equipment has been fragmented among a large number of companies producing a wide range of items substantially for the domestic market. The previous tariff treatment of production machinery, while raising costs to the users, did not provide any particular incentive to Canadian industry to specialize along more efficient lines. (Prior to 1968, production machinery was classified under some 20 tariff items mostly at rates of 10 per cent BP and 22½ per cent MFN when made in Canada and free BP and 7½ per cent MFN when not made in Canada).

Chosen Solution

The Tariff Remission Program was set up in 1968 establishing a single tariff item with rates of 2½ per cent BP and 15 per cent MFN, coupled with a duty remission on machinery "not available from Canadian production". The purpose makes it easier for Canadian industry to acquire capital equipment at low cost, while at the same time providing Canadian machinery producers with protection on those types of equipment which they manufacture. Thus, the interests of Canadian machinery producers and users have been finely reconciled, another example of the use of the "balancing act."

Results

There is also evidence of increased efficiency and specialization in the Canadian machinery manufacturing

industry reflected, for example, in increasing exports as well as imports. The remissions granted under this program come to about \$60 million annually representing a substantial saving to you and your customers.

CHAUSSURES

Problème

Avec un chiffre d'affaire en 1969 de \$278 millions, l'industrie canadienne de la chaussure doit faire face à des problèmes exceptionnels d'adaptation attribuables à une fragmentation excessive, une production peu rentable dans certains cas et à la concurrence des importations. Entre 1959 et 1969, le volume des importations a plus que triplé pour atteindre 46 millions de paires de chaussures; en même temps, il y a eu une légère diminution de la production canadienne. La part du marché canadien approvisionné par nos propres producteurs est passée de 80% à 55% en termes de volume et d'environ 91% à 81% en termes de valeur pendant la même période de dix ans. Cela tend à indiquer que tous les produits d'importation ne sont pas forcément en mesure de soutenir la concurrence avec la production locale. Autre différence avec les textiles, nos principaux concurrents sont les pays industrialisés de l'Europe occidentale.

Solution choisie

Après un examen approfondi de la situation dans l'industrie de la chaussure, il a été décidé qu'aucun changement n'était justifié en ce qui a trait aux chaussures à l'épreuve de l'eau. Aucune décision n'a encore été prise concernant les chaussures de cuir étant donné que ce secteur fait présentement l'objet d'une étude pour déterminer la portée exacte de la pression exercée par les importations et d'autres facteurs. Entre-temps le Parlement a approuvé une extension de l'aide financière disponible en vertu du Programme général d'aide de transition afin de permettre aux industries de la chaussure de restructurer leurs opérations et de les adapter à la concurrence mondiale.

Résultats

Comme dans le cas de l'industrie des textiles, il est encore trop tôt pour juger des résultats. Les possibilités d'exportation et de production pour le marché intérieur sont toutefois réelles et nos estimations pour 1975 fixent les exportations canadiennes de chaussures à \$70 millions comparé à environ \$30 millions en 1970.

BUSINESS MACHINES

Problem

In 1965, my Department began an examination of the role of business machines in our economy and of the situation developing as a result of our near complete dependence on foreign suppliers. Imports were high and on the basis of demand-projections at that time they were expected to reach \$475 million in 1975; a situation we could not afford to accept.

(suite à la page 37)

MAHEU, NOËL, ANDERSON, VALIQUETTE & ASSOCIÉS

Comptables agréés

507, Place d'Armes, Montréal 126

Tél. : 842-6651 842-9709

J. Emile Maheu, C.A.

Bernard Robert, C.A.

A. R. Faggiolo, C.A.

Gilles Yergeau, C.A.

Claude Henry, C.A.

Jean Valiquette, C.A.

Roméo Carle, C.A.

Guy Amideneau, C.A.

André Côté, C.A.

Roméo Grenier, C.A.

J. Charles Anderson, C.A.

Adonias Dagenais, C.A.

Guy Landry, C.A.

Marcel Lamontagne, C.A.

Gilles Murray, C.A.

Rodolphe Maheu, C.A.

Marcel Hurtubise, C.A.

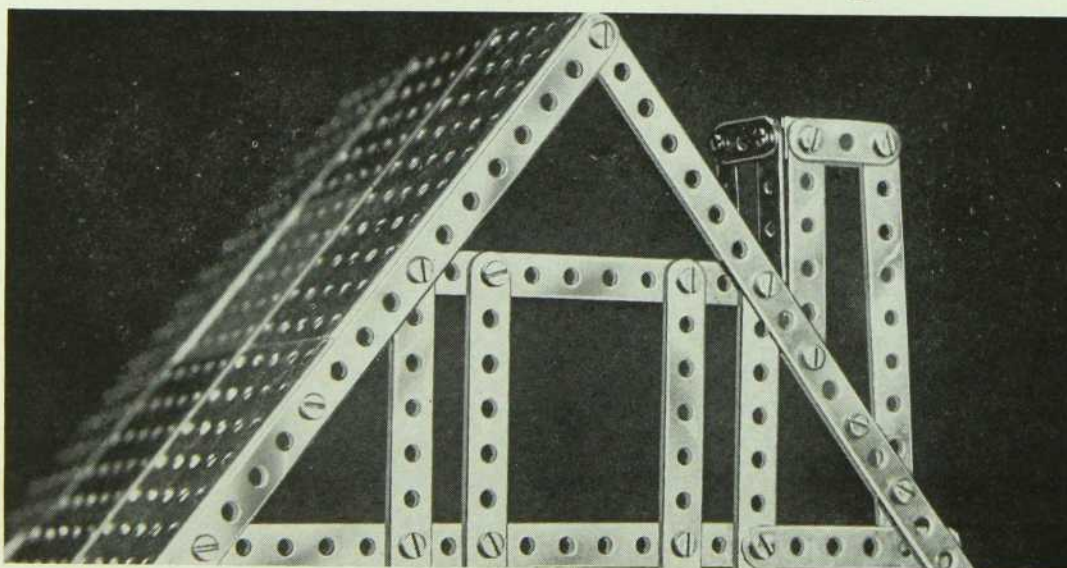
Lucien Jarry, C.A.

Michel Riccio, C.A.

SOCIÉTÉ NATIONALE AFFILIÉE: Collins, Love, Eddis, Valiquette & Barrow, Comptables agréés
Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montréal, Halifax et autres villes au Canada
Représentants en Grande-Bretagne et aux États-Unis d'Amérique



la force de l'argent au service de l'expansion économique



Banque Canadienne Nationale

INTERNATIONAL FOUNDATION FOR CULTURAL COOPERATION AND DEVELOPMENT (FACIM)

The ski resort of Courchevel has acquired, in the 20 years since its foundation, an international reputation due to its exceptional location, the layout of its equipment conceived by former world champion Emile Allais and also the numerous cultural initiatives of its Director, Gilles de la Rocque.

Beyond its beautiful natural assets and sports facilities, Courchevel thus has an international cultural vocation. A group of personalities from a number of countries have therefore shown their intention to assist Gilles de la Rocque in the creation of a Cultural Center which will become the home of the International Foundation for Cultural Co-operation and Development.

Equipped with modern audio-visual and simultaneous translation equipment, the Centre will be open to research scientists and its electronic video tape recording facilities will be used for all activities taking place there.

Mr. Alain Crespelle, formerly Director of the Foundation Royaumont has made a study of the project following which FACIM has obtained the official endorsements of Mr. Joseph Fontanet, Minister and President of the Conseil Général of Savoie, and of Mr. J.-F. Hadengue, Prefet of Savoie.

To ensure the universal character of FACIM, it has been decided to finance in France one half (\$1 million) of the \$2 million project, the other half being shared equally between friendly countries interested in the project, with a limit of \$100,000 per country.

The Centre will provide a forum for all realms of intellectual and cultural activity. It will function on a year around basis, providing a unique site for the widest variety of seminars and round table discussions in co-operation with public and private, national and international organizations.

The themes and questions debated and discussed at the Centre will be, of course, virtually limitless. Nevertheless, the "raison d'être" of the center is to serve the cause of peace and international understanding, and to this end it is hoped that questions and problems affecting the youth of the world will be especially emphasized.

Correspondence: 16 rue Jacob, Paris 6e — Tél. 633.79.16

Canadian Committee: 1080 Beaver Hall Hill, Suite 826, Montréal 128 — Tél. 866-2797.

La station de Courchevel a acquis depuis sa fondation, il y a déjà plus de vingt ans, une réputation internationale grâce à la qualité de ses installations, conçues au départ par le champion Emile Allais, ainsi qu'aux nombreuses initiatives d'actions culturelles de son Directeur, M. Gilles de la Rocque.

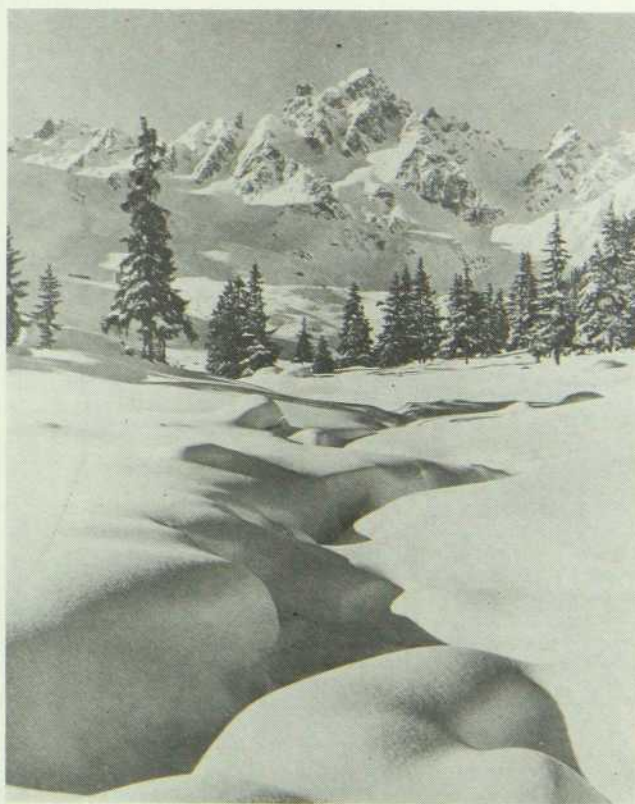
Au-delà de la nature et du sport, Courchevel a donc une vocation culturelle internationale à laquelle se prête admirablement bien son décor. C'est pourquoi un groupe de personnalités de plusieurs pays ont voulu s'associer au projet de Gilles de la Rocque d'y créer un Centre culturel qui abritera les activités de la Fondation pour l'action culturelle internationale en montagne (FACIM).

Ouverte à toutes les formes de pensée et d'activité, la FACIM se propose d'organiser tout au long de l'année des colloques et séminaires en liaison avec les organismes privés et officiels, nationaux et internationaux.

Muni de tous les moyens audio-visuels ainsi que des dispositifs de traduction simultanée, le Centre sera également ouvert aux chercheurs et il sera créé dans ce lieu de rencontres des archives télévisées et enregistrées de toutes les activités qui s'y dérouleront.

M. Alain Crespelle, ancien Directeur de la Fondation Royaumont, a fait une étude de gestion du Centre, à la suite de laquelle la FACIM a obtenu les patronages officiels de M. Joseph Fontanet, Ministre et Président du Conseil général de la Savoie, et de M. J.-F. Hadenge, Préfet de la Savoie.

Pour tout complément d'information, on peut adresser la correspondance: 16 rue Jacob, Paris (VIe) — Tél. 633-79.16, ou au Comité canadien: 1080 Côte Beaver Hall, bureau 826, Montréal 128 — Tél. 866-2797.



Dans les Alpes françaises, Courchevel.



Ne cherchez plus ...

Vous vous demandez où tenir une importante réunion d'affaires, une conférence de presse, une exposition, un défilé de mode, un grand bal ou une réception intime ?

Ne cherchez plus ...

Au Ritz Carlton vous avez le choix de plusieurs salons; vous y trouverez le décor élégant et l'ambiance agréable nécessaires à un événement dont vous voulez faire un succès.

Le RITZ-CARLTON c'est l'excellence en tout.

(Le numéro de téléphone du Directeur des Banquets est 842-4212)



hommages de

POULENC LTÉE

FABRICANTS DE SPÉCIALITÉS PHARMACEUTIQUES



8580 ESPLANADE, MONTRÉAL 351

ST-ARNAUD & BERGEVIN LTÉE

COURTIERS EN DOUANE — ENTREPOSEURS
TRANSITAIRES INTERNATIONAUX

410, St-Nicolas — Montréal, Canada

Succursales : 7403 Boul. Newman Blvd.
Lasalle, P.Q.

Intermediate Terminals,
10755 Chemin Côte de Liesse,
Dorval, P.Q.

Bureau Dorval,
Air Cargo Terminal,
Montreal International Airport,
Dorval, P.Q.

Bureau Toronto,
32 Front Street West,
Toronto, Ontario.

Entrepôt,
780 rue St-Rémi,
Montréal, P.Q.

SERVICE RÉGULIER
GROUPAGE MARITIME/AVION
DEPUIS LA FRANCE SUR LE CANADA
ET VICE-VERSA

CORRESPONDANTS EN FRANCE :

Paris, Orly, Le Havre, Bordeaux, Marseille,
Lyon, Strasbourg, Cognac.

AUTRES CORRESPONDANTS DANS
LE MONDE ENTIER

Membre de la Chambre de Commerce Française
au Canada

CÂBLE : STARBER — TÉL. 845-4161

TÉLEX : 05-25176

LA BOURSE

Communiqué par Greenshields Inc.

Au cours de la période mensuelle terminée le 20 mai 1971, les bourses canadiennes ont traversé une période d'ajustement et les indices des valeurs industrielles des bourses de Montréal et de Toronto ont enregistré une baisse de l'ordre de 5%. Le niveau peu satisfaisant des bénéfices des sociétés pour le premier trimestre de cette année et les doutes qui en ont résulté quant à la vigueur de la reprise économique, ainsi que les prises de bénéfices qui ont logiquement suivi la hausse continue des cours depuis novembre dernier, ont été les principaux facteurs domestiques qui ont influencé les fluctuations des prix des actions canadiennes.

En outre, l'effet de la crise monétaire internationale survenue au début de mai — qui a abouti à la "libération" ou à la réévaluation de plusieurs monnaies-clés européennes et à un certain resserrement de la politique monétaire américaine — s'est répercuté sur les bourses canadiennes par l'entremise de la Bourse de New York. Toutefois, du fait de la crise monétaire, le prix de l'or sur le marché libre s'est élevé jusqu'à \$ 41 l'once, ce qui s'est traduit par une hausse des actions aurifères canadiennes. De fait, l'indice des valeurs aurifères a été, avec l'indice des actions des sociétés pétrolières intégrées, le seul des 20 sous-indices de la Bourse de Toronto à enregistrer une augmentation au cours du mois. Les baisses les plus importantes ont été éprouvées par les métaux non ferreux, en raison de la faiblesse des bénéfices réalisés au premier trimestre de 1971, et par le groupe des pâtes et papiers, dont les marges bénéficiaires continuent à souffrir de la réévaluation de fait de 7% du dollar canadien.

L'une des seules nouvelles encourageantes au cours des dernières semaines a été l'annonce par Imperial Oil d'une seconde découverte de pétrole dans le delta du Mackenzie. Le groupe des pétroles et du gaz naturel a réagi favorablement à cette nouvelle.

Les investisseurs canadiens attendent maintenant le prochain budget fédéral et la législation concernant la réforme fiscale, qui devraient avoir des incidences profondes sur la croissance économique du Canada et sur les marchés financiers.

A l'heure actuelle, on anticipe une reprise marquée des bénéfices des sociétés canadiennes pour le restant de 1971 et en 1972. En se basant sur le cycle observé depuis 1945, on peut raisonnablement s'attendre à une augmentation de 10 à 12% de l'ensemble des profits industriels au cours des trois derniers trimestres de 1971, et à une hausse de 18 à 20% en 1972. Etant donné ces perspectives, les prix des actions au Canada devraient reprendre leur ascension dès que la période de réajustement actuelle aura pris fin.

Greenshields Incorporated



4 Place Ville Marie, Montréal

Tous Services Financiers

- Ordres en Bourse
- Opérations sur le Marché Monétaire
- Souscription et Distribution de Titres
- Gestion de Portefeuille
- Recherche Économique et Financière



Dans le cadre de ses préoccupations sociales, La Sauvegarde a fondé la Maison des arts, une initiative philanthropique, dans le but de présenter des expositions d'œuvres d'artistes canadiens prometteurs qui n'ont pas la possibilité de se faire connaître.

Vous êtes cordialement invité à visiter

la maison des arts la sauvegarde

où se tiennent des expositions d'œuvres destinées à faire connaître des artistes canadiens de talent.

La maison est ouverte
tous les jours de 12h à 18h

160 est. rue Notre-Dame
Montréal

NOUVELLES DE QUÉBEC

RÉUNION DU 20 MARS 1971

La section de Québec s'est réunie le 20 mars 1971 à l'occasion d'une dégustation gastronomique au restaurant le Savoy qui fut fort appréciée des participants.

Sur la photographie ci-dessous, on peut reconnaître en particulier : M. Pierre de Menthon, Ministre Plénipotentiaire, Consul Général de France à Québec, et Madame; M. Guy de Warren, Président de notre Section de Québec et Madame; M. et Mme Michel Trout et Mme Jules Hequette.



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Mercredi le 28 avril 1971 au Holiday Inn de Québec, les membres de la section de Québec de la Chambre de Commerce Française au Canada tenaient leur assemblée générale annuelle et élaient un nouveau conseil d'administration composé des personnes suivantes : M. Gaston Brown, Président, Me Louis Tardif, 1er vice-président, M. Jean-Guy Garreau, 2ème vice-président, M. Paul Saint-Cyr, secrétaire, M. Bernard Sarvonat, trésorier, M. Guy de Warren, M. Albert Verroelst, M. Gilbert Gagnon, M. Yves Jamin, Me Raymond Lessard et Jacques Aubrée.

NEWS FROM TORONTO

On April 21, 1971, our Ontario Section held its 43rd Annual General Meeting.

The following board of directors was elected :

<i>President :</i>	Zaven Mesrobian
<i>Vice-President :</i>	Jean F. de Ferrière
<i>Vice-President :</i>	Barnard Halstead
<i>Secretary :</i>	Lucien R. L'Allier
<i>Treasurer :</i>	Henri Pelland
<i>Directors :</i>	Charles Arsenault
	Jean Carret
	Dr. John Gillies
	Alan Hollingworth
	Paul O'Donoghue
	Donald Walkinshaw
	John Watley

Honorary President :

S. J. Aliman

Honorary Vice-President :

Jean Soaré

Monsieur Pierre Le Godec, President of La Chambre de Commerce Française au Canada, presented an engraved plaque to Mr. Mesrobian to be given to Mr. Katz as a reward of his efforts during his terms as President of our Ontario section.

**BREVETS D'INVENTION,
MARQUES DE COMMERCE
EN TOUS PAYS**

MARION, ROBIC & ROBIC

ci-devant

MARION & MARION

(Fondée en 1892)

2100, rue Drummond,

Montréal 107

Téléphone : 288-2152

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & ASSOCIÉS

Comptables agréés

JACQUES RAYMOND, C.A.

LÉO DAVIGNON, C.A.

JEAN-PIERRE ROY, C.A.

L. CLAUDE MERCURE, C.A.

LÉO PROVENCHER, C.A.

GERMAIN CHAPDELAIN, C.A.

GÉRALD LANGLOIS, C.A.

JACQUES LAQUERRE, C.A.

GUY CHABOT, C.A.

ROBERT E. L'ABBÉ, C.A.

SERGE SAUCIER, C.A.

GASTON BÉLIVEAU, C.A.

CLAUDE ST-DENIS, C.A.

GUY MASSET, C.A.

HUBERT CLOUTIER, C.A.

MARC-ANDRÉ MORIN, C.A.

GUY MARTIN, C.A.

PAUL VERNER, C.A.

JEAN BRISSETTE, C.A.

JACQUES GIRARD, C.A.

GABRIEL GROULX, C.A.

CHARLES WEISS, C.A.

ROGER BACON, C.A.

CAROL LAPOINTE, C.A.

JACQUES PARÉ, C.A.

L. PHILIPPE RONDEAU, C.A.

GILLES ST-PIERRE, C.A.

ROBERT GAGNON, C.A.

MICHEL GUERTIN, C.A.

RENÉ BEAUREGARD, C.A.

BERNARD VERRONNEAU, C.A.

SERGE HUOT, C.A.

820 Tour de la Bourse, Place Victoria, Montréal 115, Canada

Téléphone : 514-878-2691

Société nationale affiliée

RAYMOND, CAMPBELL, BÉLANGER, WALTON, CHABOT & WILLETTS

Montréal - Sherbrooke - Lac Mégantic - Rouyn - Toronto - London - Edmonton - Vancouver - Victoria - Penticton

Didier



spécialiste de
l'enseignement
des langues

vous présente
ses co-éditeurs
à travers
le monde

Allemagne

Verlag Hueber-Didier
Friedenstrasse 7
Postfach 103
D - 6200 Wiesbaden 1

Angleterre

George G. Harrap & Co.
182 High Halborn
London WC1

Belgique

Librairie
Marcel Didier
14, rue des Comédiens
Bruxelles

Brésil

Ao Libro Tecnico S.A.
Av. Presidente
Vargas 962
60 Andar
Rio de Janeiro

Canada

Librairie
Marcel Didier
1442 Avenue
McGill College
Montréal, P.Q.

Colombie

Livreria Francesa
Calle 18 - No 7-28
Bogota 1

Côte d'Ivoire

C.E.D.A.
Immeuble des
Soixante Logements
Place Aristide Briand
B.P. 4541
Adibjan Plateau

Danemark

Audio-visuelt Centrum
St. Kongensgade 59
1264 Copenhagen

Espagne

Editorial Rosas
Maestro Chapi 18
Madrid 16

États-Unis

The Center for
Curriculum Develop-
ment Inc.
401 Walnut Street
Philadelphia,
Penna 19106

France

Librairie
Marcel Didier
4 et 6 Rue
de la Sorbonne,
Paris Ve

Hollande

Meulenhoff Didier
Vincent
Van Goghstraat 13
Amsterdam Z

Irlande

Scientific
Teaching Aids Ltd.
4, Henry Place
Dublin

Italie

Libreria Le Monnier
Via Scipione Ammirato,
100
50.136 Florence

Liban

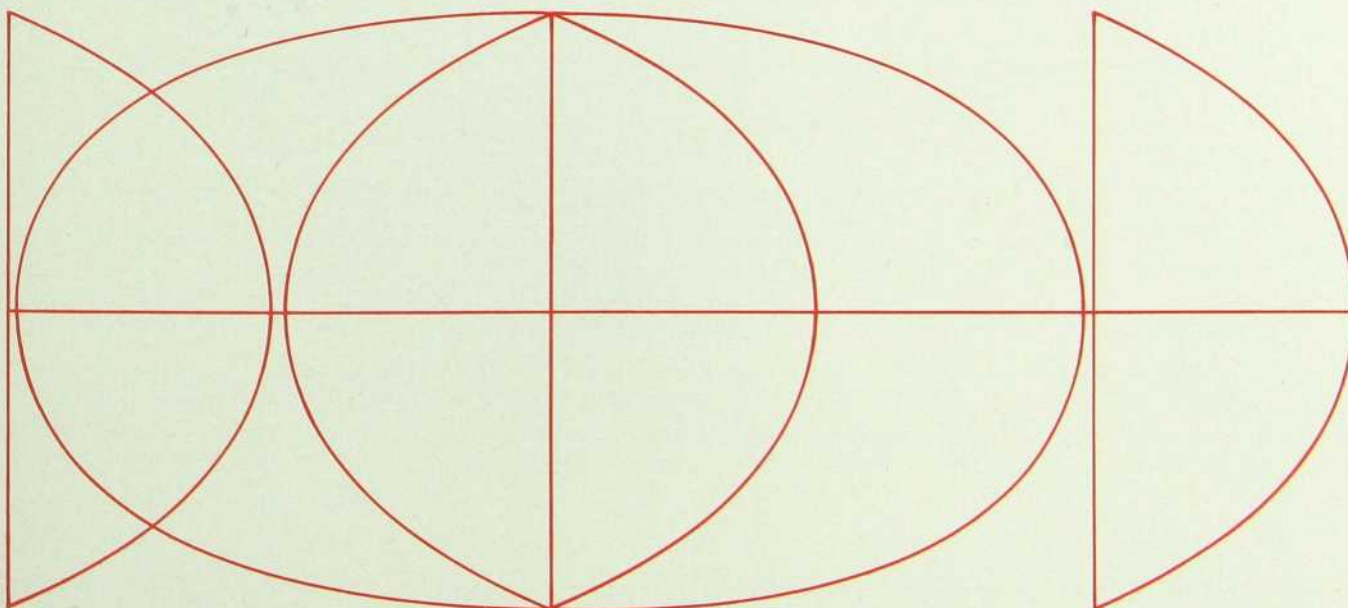
S.O.R.E.D.
2, rue Mar Maroun
Boîte Postale 3576
Beirut

Portugal

Livraria Bertrand
Rua Joao de Deus
Venda Nova
Apartado 37
Amadora

Suisse

F.O.M.A. Suisse
7, Av. J.J. Mercier
1000 Lausanne



Librairie Marcel Didier (Canada) Ltée, 1442, Avenue McGill Collège, Montréal 110, Québec

CALENDRIER DES SALONS INTERNATIONAUX FRANÇAIS

CALENDAR OF FRENCH EXHIBITIONS

DATES	EMPLACEMENTS	MANIFESTATIONS
DATES	SITES	EXHIBITIONS
SEPTEMBRE		
4 — 6	Parc des Expositions Porte de Versailles - 75-Paris-15 ^e .	Salon Européen de l'Habillement Masculin - (S.E.H.M.) - European Men's Wear Show
4 — 13	Parc des Expositions Porte de Versailles - 75-Paris-15 ^e .	Salon International de la Radio et de la Télévision-Electroacoustique International Radio and Television Show-Electroacoustic
5 — 10	Parc des Expositions Porte de Versailles - 75-Paris-15 ^e .	Salon Commercial et Professionnel des Ateliers d'Art Commercial and Professional Art Work-Shops Exhibition
5 — 13	Parc des Expositions Porte de Versailles - 75-Paris-15 ^e .	Semaine Internationale de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie, Horlogerie et Cadeaux International Exhibition Jewelry, Gold and Silver, Clocks Wares, Gifts, Week
9 — 13	91-Toussus-le-Noble.	Salon International d'Automne de l'Aviation Générale International Autumn Show for Private Aviation
10 — 15	Parc des Expositions Porte de Versailles - 75-Paris-15 ^e .	Semaine Internationale du Cuir International Leather Week
18 — 21	Parc des Expositions Porte de Versailles - 75-Paris-15 ^e .	Salon de la Mode Enfantine Children's Fashions Exhibition
23 sept. 2 octob.	C.N.I.T. 4, place de la Défense, 92-Paris-Puteaux.	Salon International de l'Informatique, de la Communication et de l'Organisation de Bureau - SICOB - International Exhibition of Data Processing of Communication and Office Organization
28 sept. 2 octob.	93-Paris-Le Bourget.	Salon International - EUROPROTECTION - International Exhibition - EUROPROTECTION -

OCTOBRE

2 — 5	Grand Palais. 69-Lyon.	Marché Européen de l'ameublement et des fournitures professionnelles pour l'ameublement - MEUROPAM - European Furnishing Market
7 — 17	Parc des Expositions Porte de Versailles - 75-Paris-15 ^e .	Salon International de l'Automobile, du Cycle, du Motocycle et des Sports International Motor, Bicycle, Motorcycle and Sport Show
9 — 17	06-Nice.	Salon Côte d'Azur de la Mode d'Été « Côte d'Azur » Summer Fashion Show
12 — 16	25 — Besançon.	Salon International de l'Horlogerie et de ses Techniques Micromécaniques - MICRONORA - International Exhibition of the Clock and Watch-Making Industry and of its Micro-Mechanical Techniques
14 — 25	Parc des Expositions Porte de Versailles - 75-Paris-15 ^e .	Salon International EQUIP'HOTEL International Exhibition - EQUIP'HOTEL
16 — 19	C.N.I.T. 4, place de la Défense, 92-Paris-Puteaux.	Salon Professionnel International du Plein Air et de la Pêche International Professional Open Air and Fishing Equipment Exhibition
23 — 28	Parc des Expositions Porte de Versailles - 75-Paris-15 ^e .	Salon International du Prêt à Porter Féminin International Ladies' Ready to Wear Clothing Exhibition

P. S. ROSS ET ASSOCIÉS
CONSEILLERS EN ADMINISTRATION
MONTRÉAL • QUÉBEC • OTTAWA • TORONTO • WINNIPEG
CALGARY • EDMONTON • VANCOUVER • HALIFAX • LONDRES
Représentés dans des villes importantes à travers le monde

(suite de la page 9)

Quelques mots sur l'organisation du Tiercé

Les 60 à 70 millions de Frs collectés dans une matinée par les 4.500 postes d'enregistrement, se traduisent par 10 à 11 millions de paris dont les duplicata sont centralisés effectivement à Paris et dans 45 centres régionaux, où à partir de 13 h. ils sont inventoriés, dépouillés minutieusement d'abord pour le contrôle de la recette, puis, la course courue, la ventilation des paris gagnants pour aboutir à la détermination des rapports.

Le résultat de la course étant en général connu vers 16 h. 45 les rapports officiels calculés rigoureusement, — la moindre omission peut coûter cher! — sont diffusés environ 2 h. 1/2 après. Le lendemain matin, dès 9 h. les parieurs gagnants peuvent venir se faire régler dans les bureaux où ils ont parié.

Vers midi : 80% sont réglés.

Les 60 millions collectés la veille ont changé de mains après amputation toutefois du prélèvement légal (30 à 32% environ, dont 22,25% pour l'État).

Mesures de sécurité

Bien entendu, et je n'ai pas besoin de m'y appesantir, étant donné l'énorme masse d'argent public ainsi collecté, dont le PMU a la responsabilité, toutes les pré-

cautions dictées par l'expérience ont été prises afin d'assurer la sécurité la plus totale et d'éviter toute fraude tant du personnel chargé des opérations, que des préposés aux divers postes d'enregistrement, ou du public.

Des tentatives nombreuses ont eu lieu au cours des premières années. Mais elles sont devenues de moins en moins fréquentes, car leurs auteurs se sont aperçus que les mesures prises les ont chaque fois déjouées.

Lutte contre la spéculation

Nous avons eu à lutter, naturellement, contre les entreprises de certains spéculateurs, qui, par de savantes sélections, — et peut-être aussi des manoeuvres illicites — risquaient de piller littéralement la masse considérable des petits parieurs, et en les détournant de leur amusement hebdomadaire, de ruiner définitivement l'institution des courses.

L'histoire, quoiqu'un peu longue, mérite — je crois — d'être contée.

Un certain monsieur X, dont les journaux ont abondamment parlé en leur temps (en 1961-62) très connaisseur en matière de courses, puisqu'il a été exclu des hippodromes pour bookmaking, avait dans le milieu de l'année 1961 réussi une série consécutive quelque peu impressionnante de gains au Tiercé, en engageant des enjeux massifs de 600 à 900.000 F. (\$120.000.00 à \$180.000.00) concentrés sur une sélection très étroite de chevaux (souvent moins du tiers).

Pour en donner une idée, ayant engagé un total de 10 millions de paris, il avait reçu un gain total de 25 millions, soit un bénéfice net de 15 millions en une quinzaine de tiercés.

On tenta de lui faire comprendre que le tiercé n'était pas fait pour ce genre de spéculations, qui risquaient de détourner définitivement le public de ce mode de pari très populaire.

Pour prendre une image, il serait pour le moins immoral d'admettre une partie de poker entre un riche milliardaire et des joueurs aux moyens modestes.

Le 1er janvier 1962, sur une course de 17 partants, il concentra ses paris sur une sélection de 6 chevaux, dont il avait éliminé le grandissime favori, et avec un enjeu global de 600.000 F. (\$120.000.00), il reçut un gain de 5.850.000 F. (\$1.160.000.00); l'ensemble des autres parieurs, répartis sur tout le territoire, ne se sont vu attribuer que 1.940.000 F. (\$388.000.00) pour les 9.400.000 F. (\$1.880.000.00) de paris souscrits par eux.

La disproportion était scandaleusement criante et tout aussitôt des dispositions furent proposées au ministère de tutelle, fixant notamment un plafond susceptible d'être engagé par un même parieur sur un même tiercé.

Le règlement modifié prévoit que toute personne convaincue d'avoir violé les dispositions limitatives ne sera ni réglée ni remboursée.

Notre monsieur X a tenté, au mois de décembre suivant, en engageant une poussière de paris dispersés aux quatre coins de la France, de tourner ces dispositions.

COLLÈGE LASALLE

Concessionnaire exclusif à Montréal
DES ÉTABLISSEMENTS PIGIER

offre

Les Programmes de Carrières Taylor

- Secrétariat Bilingue
Régulier ou Spécialisé
- Merchandising de la Mode
- Lignes Aériennes / Voyages
- Gestion Hôtel / Motel

2015 Drummond Montréal 107 842-3823

La manoeuvre a pu être éventée en temps utile, grâce aux mesures prises, et la parade a consisté à obliger les bénéficiaires des paris gagnants (1.600) à venir se faire régler en personne à l'agence principale.

Bien entendu, comme il n'y avait qu'un seul parieur gagnant pour ces 1.600 paris, personne ne s'est présenté et ce n'est que 3 jours plus tard que 80 personnes présentant chacune 20 tickets, correspondant au maximum licite, vinrent faire la queue à la Direction du PMU à Paris en prétextant qu'elles n'avaient pas eu le temps de toucher leurs tickets du dimanche précédent.

Ces personnes avaient, par une coïncidence pour le moins surprenante, toutes eu la même inspiration de jouer les mêmes 5 chevaux, sous la même formule et plutôt que d'aller engager cet unique pari dans un seul bureau de PMU près de leur domicile, elles avaient toutes eu la même idée de prendre le train ou la route pour aller jouer à Lille, Lyon, Marseille ou Bordeaux, et ce, non pas dans un seul bureau, mais dans 7 ou 8 espacés de plusieurs kilomètres. Enfin, pour comble, toutes habitaient Paris!

Une action fut alors engagée pour demander une enquête judiciaire établissant la tentative flagrante de tourner le règlement.

Monsieur X ayant des moyens puissants, a réussi par des artifices à faire traîner cette procédure en longueur; mais en définitive, le Parquet a conclu à la violation du règlement, et Monsieur X a été officiellement inculqué avec ses 80 comparses de tentative d'escroquerie.

Considérations morales

Certains moralistes ont cru devoir s'élever contre l'engouement croissant manifesté pour le Tiercé.

Je suis d'accord sur le fait que si l'on pouvait empêcher le jeu sous toutes ses formes, aussi bien que le tabac, les drogues et l'alcool, ce serait probablement souhaitable. Mais, l'humanité étant ce qu'elle est, mieux vaut canaliser, en les réglementant, ces entorses à la morale pure puisque l'on ne peut les empêcher.

Je puis affirmer que dans l'énorme courrier que j'ai reçu au cours des dernières années, je n'ai jamais eu la moindre plainte d'une mère de famille prétendant que ses enfants étaient privés du nécessaire parce que son mari engloutissait sa paye hebdomadaire au tiercé.

J'ai donné tout à l'heure les statistiques. J'ajoute que sur les 10 à 11 millions de bordereaux travaillés chaque dimanche, 85% d'une manière absolument constante sont engagés au minimum de 3 F. et les 15% restant, d'une valeur variable (moyenne 26 F.) sont engagés sur des formules combinant 3 à 3 une sélection de plusieurs chevaux.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire en entendant les quelques chiffres que je vous ai cités, le Tiercé n'est pas l'indice que la France est en train de se pourrir et de "glisser sur la pente du vice."

J'ai fait une enquête dans de nombreux pays: il en est ressorti que, en dépit du Tiercé, la France est l'un des pays du monde où l'on joue le moins, si extraordinaire que cela puisse paraître.

Je terminerai par cette anecdote qui date d'une vingtaine d'années.

J'avais reçu la visite d'un haut fonctionnaire de Nouvelle-Zélande, envoyé par son gouvernement, enquêter en Europe sur les systèmes d'enregistrement de paris en dehors des hippodromes, en vue d'une application dans son propre pays.

Je me suis naturellement mis à sa disposition pour lui donner sur le plan technique toutes les indications utiles. Et 18 mois après, il a eu l'amabilité de m'envoyer le compte rendu de son premier exercice de fonctionnement.

Pour un pays comme la Nouvelle-Zélande, comportant 4 millions d'habitants au total, et qui n'organisait à l'époque que 80 réunions hippiques par an, le total des enjeux recueillis hors des hippodromes avait atteint, pour cette première année d'exploitation, la somme de 20.000.000 Livres S., soit 20 milliards de francs de l'époque, alors que la même année le PMU français, pour 365 jours de courses, avait enregistré — et cela pour une population de 45 millions d'habitants — une recette totale de 24 milliards. (\$48,000,000.00).

C'est dire combien les élèves avaient, en un temps record, égalé les professeurs, et cela peut donner une idée de la passion du jeu qui existe dans ce pays.

En Grande Bretagne, les enjeux sur les courses pris par les bookmakers sont très notablement supérieurs à ceux engagés en France.

BLAIN, PICHE, GODBOUT, EMERY, BLAIN & VALLERAND

AVOCATS ET PROCUREURS

Edifice Marine, 1405, rue Peel, Chambre 300, Montréal 110

Joseph Blain, c.r.
Georges Emery, c.r.
Jacques Brien
Pierre Sauvé
Robert Alain
Jean Tremblay

Marcel Piché, s.m., c.r.
Paul-Emile Blain, c.r.
Guy Marcotte
Pierre Tessier
Gilles Trudel
Yves Forget

Maurice-D. Godbout, c.r.
Claude-R. Vallerand
Paul Jolin
Claude Nadeau
Pierre Dozois
Richard Daigneault

Téléphone : 849-1113

Adresse Télégraphique : "Mesdroits"
Télex : 05-268861

En Allemagne également, d'après les enquêtes qui ont été faites, il se joue continuellement et quotidiennement chez les bookmakers en paris classiques autant d'argent sur les seules courses françaises qu'il s'en joue en France.

Le nombre de partants

L'expérience a démontré que la recette est d'autant plus forte que le nombre de partants est plus élevé. Le nombre de partants idéal se situe entre 18 et 22.

Dès que, faute de mieux, il descend à 15 ou 12 partants, le volume des enjeux recueillis fléchit sensiblement, car la difficulté diminuant rapidement avec le nombre de partants, la perspective d'un gros rapport, espoir de tous, s'amenuise.

Il n'y a pas toujours possibilité de disposer pour le support du tiercé d'une course intéressante suffisamment fournie en sujets de qualité. C'est la raison pour laquelle j'avais suggéré aux Sociétés parisiennes une variante consistant à adopter, à la place du Tiercé, pour certains grands classiques ne comportant qu'une dizaine de partants, la formule du "quartet" qui implique la désignation par le parieur des quatre premiers chevaux de la course dans leur ordre exact d'arrivée.

Nombre d'arrangements : $n \times (n-1) \times (n-2) \times (n-3)$

Un quartet de 10 chevaux correspond donc à 5.050 arrangements, c'est-à-dire pour trouver la bonne solution une difficulté équivalente à celle d'un tiercé de 18 chevaux (4.896 arrangements).

Voici donc, brossée à grands traits, l'analyse de ce véritable phénomène social que constitue le Tiercé en France.

On peut discuter de son utilité.

Il en a eu, en tout cas, une certaine :

En 1953, les courses françaises ne distribuaient qu'à peine 30 millions d'allocations en prix de course (\$6,000,000.00).

En 1970, elles ont distribué près de 270 millions (\$54,000,000.00) et les allocations de 1971 seront encore majorées de 10% environ.

Quant au Ministère des Finances, les courses lui rapportaient 30 millions par an, avant l'institution du Tiercé.

En 1970, il est rentré dans les caisses du Trésor 1310 millions de NF (\$262,000,000.00).

Si l'on supprimait le Tiercé, ou si la mode en passait, ce qui semble peu probable, car elle persévère depuis près de 17 ans, il faudrait trouver des impôts nouveaux de remplacement qui, certainement, ne seraient pas aussi bénévoles et spontanés que ceux apportés, avec un enthousiasme probablement inconscient, par les 5 millions de tiercéistes.

Lorsque j'ai eu, il y a quelques mois, la visite de monsieur Custeau, je me suis fait un plaisir de lui faire visiter l'organisation du PMU et, plus particulièrement, les opérations de dépouillement du Tiercé.

Je lui ai donné, en même temps, la primeur des réalisations, quelque peu révolutionnaires, que nous préparons depuis deux ans, pour la modernisation du pari mutuel.

Votre gouvernement envisage favorablement, paraît-il, l'essai du Tiercé sur les courses de Montréal.

S'il recherche des recettes nouvelles et "sans douleur" pour le public, je crois pouvoir lui dire que c'est peut-être un excellent moyen.

Toutefois, vos courses à Montréal ne comportant en moyenne que 10 à 12 partants, je pense que le Quartet serait d'emblée plus indiqué pour permettre des rapports substantiels.

En l'adoptant, le Québec serait ainsi le pionnier de cette nouvelle formule avant Paris.

C'est bien volontiers que je me suis mis à l'entière disposition de mes amis Canadiens pour les aider de toute notre expérience à la réalisation de ce projet.

UNIVERSITÉ D'OTTAWA

ÉTUDIEZ EN FRANCE CET ÉTÉ ! (6 juillet - 23 août) — (19 août - 10 septembre)

C'est dans un décor bucolique d'Aix-en-Provence que l'Université d'Ottawa offrira une grande variété de cours universitaires en France cet été : musique, théâtre français, art plastiques, civilisations anciennes : French literature (à l'intention des anglophones) et conversation françaises.

POUR SEULEMENT \$580.00 !

Ce montant comprend chambre et pension, voyage aller-retour en avion, tourisme, activités sociales et culturelles, frais de scolarité, etc...

Pour de plus amples renseignements :

OTTAWA
Yves Patenaude
Extension de l'Enseignement
Université d'Ottawa
Tél. : 231-2390

MONTREAL
Tél. : 849-2351 (poste 228)
9 h. à 5 h.

ÉNERGIE
BARRAGES
AMÉNAGEMENTS PORTUAIRES
ROUTES — PONTS — VOIES FERRÉES
INDUSTRIES
BÂTIMENTS
ÉTUDES ÉCONOMIQUES
GESTION DE PROJETS



**Asselin, Benoit, Boucher,
Ducharme, Lapointe**
TECSULT INTERNATIONAL LIMITED
INGÉNIEURS-CONSEILS

Montréal

Canada

Président : Jacques Racine

C. E. Racine & Cie
LIMITÉE

1909 - 1971

Courtiers en Douane
et Transitaires

Membre de la Chambre de Commerce Française
au Canada



Bureau chef :

Edifice Board of Trade

300, rue du Saint-Sacrement
Montréal 125

Téléphone : 849-5291

Succursales :

10,755 Côte de Liesse, Chambre 462
Dorval 760, Qué.
Tél. : 631-4641

7304, boulevard Newman
Chambre 229
Ville LaSalle, Qué.
Tél. : 363-2035

International Air Cargo Bldg.
ch. 216

Tél. : 636-7010

il n'est pas
de fins becs
qu'à Paris



Fidèles disciples de Rabelais, les gourmets formant
le Comité Canadien des Vins de France perpétuent au
Canada la tradition de l'abbaye de Thélème par de
nombreuses initiatives : publications, cours de
sommellerie, concours, conférences, films, dégustations
et campagnes publicitaires. Protagoniste du bon
goût français, le C.C.V.F. est à votre service.

Brochure gratuite sur demande



**COMITÉ CANADIEN DES
VINS DE FRANCE**

Place Bonaventure • Boîte postale 177 • Montréal 114, P.Q.

la qualité
française
au service des
gourmets canadiens



Filiale canadienne de la SOPEXA, de Paris, l'Office
Français de l'Alimentation a pour mission de faire
mieux connaître et de stimuler la vente des produits
alimentaires et agricoles français au Canada.
Son service d'information est à la disposition des
importateurs, distributeurs, détaillants et
consommateurs.

Brochure gratuite sur demande



**OFFICE FRANÇAIS
DE L'ALIMENTATION**

Place Bonaventure • Boîte postale 177 • Montréal 114, P.Q.

NOUVELLES DE FRANCE ET DU CANADA

PENARROYA-NICKEL GROUP REPORTS 53% RISE IN PROFITS

Net profit of the Penarroya-Nickel Group for the year ended December 31, 1970, rose 53.4% to 81,747,000 francs from 53,272,000 francs in 1969. Sales for the period increased 48% to 847,464,000 francs compared with 573,605,000 francs last year.

Net after-tax dividends increased during the year by 26%, to 5.80 francs per share compared with 4.60 francs in 1969.

The Penarroya-Nickel Group, based in Paris, includes Société Le Nickel, Société Minière et Métallurgique de Penarroya and Compagnie de Mokta.

Penarroya's wholly-owned subsidiary in Canada is Penarroya Canada Ltée, based in Toronto. Control of Compagnie de Mokta was recently acquired by Le Nickel. Compagnie de Mokta has two Canadian subsidiaries, Mokta (Canada) Ltd. and Mokta Exploration (Quebec) Inc., of Montreal.

PENARROYA CANADA LTÉE

Rectificatif

Les informations que nous avons publiées dans notre Revue d'avril 1971 sur cette société étaient en partie erronées. Ce n'est pas la société Le Nickel qui effectue des travaux d'exploration aux États-Unis mais Parnasse Delaware Co., filiale de Penarroya. Parnasse Delaware est associée sur un projet d'exploration avec Pan Minerals Inc. et non avec Noble Mines and Oil. M. Pierre de Bretizel, de Penarroya Canada Ltée, nous informe qu'aucune découverte d'or en Californie n'a été faite par un membre de son groupe de sociétés. Ce n'est pas Penarroya-France seule, mais l'ensemble des filiales en France et à l'étranger de la Société Minière et Métallurgique de Penarroya qui est le plus important producteur de plomb du monde.

Beefeater, le "dry gin"
le plus en demande au Québec

IMPORTED FROM ENGLAND

BEEFEATER

London 1873-1911-1924

Produced & Bottled in England

LONDON DISTILLED DRY GIN

JAMES BURROUGHS LIMITED LONDON
CONTENTS 25 OUNCES

distillé et embouteillé à Londres
si doux qu'il se prend pur

VOYAGE DE PÊCHE DANS LA RÉSERVE DE MISTASSINI

CANCHAPE LTÉE (CANADA Chasse et Pêche) organise en collaboration avec la CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA un voyage pour la fin de semaine de la fête du travail dans la région de la Mistassini pour les amateurs de pêche sportive. La Réserve de Mistassini, qui est accessible maintenant par NORDAIR, s'étend au nord de Chibougamau et offre rivières, lacs et rapides dans un site presque inexploré où peut se réaliser le trophée rêvé des pêcheurs enthousiastes :

Les conditions de ce voyage sont les suivantes :

Aller : départ Montréal :
Samedi 4 septembre 10.00 AM. Vol 35 (DC3)
arrivée Chibougamau : 12.10 PM.

Retour : départ Chibougamau :
Lundi 6 septembre 9.30 PM. Vol 38 (DC3)
arrivée Montréal : 11.40 PM.

Transport sur les lieux : de Chibougamau aux "lodges" par autobus.

Pêche : truite grise, brochet géant du nord, truite mouchetée.

Prix : \$130 par personne — plan américain complet, comprenant :

- transport de Montréal et sur les lieux
- pension complète
- 1 guide pour 2 personnes.

Même les non-pêcheurs sont les bienvenus : il sera organisé à leur intention une promenade en hydravion sur la réserve.

Quant aux sportifs, qui s'en voudraient de laisser passer une telle occasion, ils peuvent obtenir tous renseignements complémentaires et demandes d'inscription auprès de :

CANCHAPE LTÉE - LTD.
407 McGill
Montréal 128, P.Q.
Tél. : 842-6661

DATE LIMITE DES INSCRIPTIONS : 9 JUILLET

FISHING TRIP TO THE MISTASSINI RESERVE

CANCHAPE LTD (Hunting and Fishing CANADA) is organizing a trip to the Mistassini area with the collaboration of the CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA during the Labour Day week-end. The Mistassini Reserve, now accessible with NORDAIR, stretches North of Chibougamau and is a land of almost unexplored rivers lakes and rapids where the enthusiastic sportsman can catch the trophies of his lifetime :

General Information :

Departure : from Montreal :
Saturday september 4 at 10.00 AM. Flight 35 (DC3).
arriving Chibougamau : 12.10 PM

Return-trip : leaving Chibougamau :
Monday September 6 at 9.30 PM
Flight 38 (DC3)
arriving Montreal : 11.40 PM.

Transport by bus from Chibougamau to the lodges.
Fishing : grey, Great Northern pike, speckled trout.
Rate : \$130 per person — American plan including :

- transportation from Montreal and in the reserve
- accommodation and meals
- 1 guide for 2 sportsmen.

Even those who are not sportsmen are welcome : a visit of the reserve by seaplane will be organized for them during the week-end.

As for the true sportsman who should make this trip a must, he can obtain further information and make reservations by contacting :

CANCHAPE LTÉE - LTD.
407 McGill
Montreal 128, P.Q.
Tel. : 842-6661

CLOSING DATE FOR RESERVATIONS : JULY 9.

canchape





canchape ltée
Hunting and Fishing CANADA Chasse et Pêche
Dépliants sur demande
B.P. / Box 84 Place d'Armes, 407 McGill, Montréal 125
842-6661

LES IMPORTATIONS...

(suite de la page 23)

There are, however, other important factors involved than just our balance of trade figures. The computer, the paragon of business machines, exerts a major influence as a tool to increase productivity. If Canada remained entirely reliant upon foreign sources of supply in this particular area, several problems might arise in terms of:

- dependence on foreign facilities and skills across a wide spectrum of activity;
- failure to develop indigenous skills in either the manufacture or application of computers;
- failure to provide employment opportunities for graduates and skilled workers in this very sophisticated area.

Solution

The Department has been in close consultation with representatives of both Canadian and foreign computer industries. An approach has been developed which takes into account our long-range industrial development objectives. In short, Canada will now proceed with increased research and development activities in this field, while at the same time rationalizing old or developing new facilities capable of competing on world markets. With a certain amount of government financial assistance, some manufacturers have already commenced activities in this area and I'm sure you have heard of both IBM and Control Data undertakings in Bromont (near Granby), Toronto and Quebec City.

DUMPING

Problem

Dumping of imports whether designed to get a short-term competitive advantage or to pre-empt a market may constitute a serious threat or impediment to viable production. This can be a particular problem for Canada, a major importer of manufactured goods with a domestic market which, in many cases, does not of itself provide a basis for efficient operation. In addition, Canada is a major exporter anxious to ensure that her exports are not hampered by restrictive action without justification.

Solution

We have become a signatory to the International Code on Anti-Dumping and have brought our legislation in accord with it. I am sure that most of you are very much aware of the difference between the old and the new anti-dumping legislation and I do not, therefore, intend to go into it in any detail.

Results

Suffice it to say that the new approach makes it possible for us to take action against dumped imports which cause serious injury to Canadian industry. On the other side, it provides us with a measure of guarantee for fair treatment for our exports in our principal markets.

Incidentally, to date, the Anti-dumping Tribunal has acted upon ten requests for formal determination of injury. In six cases, no injury was found. In one case, no finding could be made because of conflicting evidence. In three cases, it was found that injury occurred or was likely to occur.

CONCESSIONAL FINANCING

Problem

In recent years, Canadian machinery manufacturers have lost important domestic sales because they could not meet the financing terms available to some of their competitors through foreign government export financing programs. There is, however, another side to the picture — in Canada, while some regions and some sectors of the economy may suffer from concessional financing, the "developing" areas, for example, may stand to benefit from it. The government agreed that something had to be done to protect Canadian manufacturers of capital equipment against injurious concessional financing. Otherwise, their long-term viability could be seriously jeopardized. Over-reaction, however, could lead to the loss of the important benefits which can be obtained by certain sectors — industrial or geographic — only through access to foreign goods with exceptional financing conditions.

How could we achieve the proper balance between the various elements of this problem?



les éditions françaises inc.

siège social:
192, rue Dorchester, Québec 2
case postale 3459, St-Roch, Québec 2

succursales:
8440, boul. St-Laurent, Montréal 351

DISTRIBUTEURS EXCLUSIFS
DES ÉDITIONS PEDAGOGIA
ET POUR LE CANADA DES
ÉDITIONS LAROUSSE

Chosen Solution

As I indicated in the House early last year, we are prepared to use all available means consistent with our international obligations to curtail imports financed by foreign governments where they cause injury to Canadian industry. We have already approached the OECD indicating to its members the negative aspects of concessional financing among industrialized countries and suggesting that steps be taken to bring an end to this practice. We stand ready to investigate, on a case by case basis, all meaningful evidence provided to us and to make every effort to find an equitable solution in cases where serious prejudice to Canadian industry is indicated, in particular where Canadian Government financial assistance is made available. To this end, inter alia, Parliament approved before Christmas an amendment to the Anti-dumping Act which allows the Tribunal to inquire into cases of alleged injury from imports which — although not dumped — are said to be unfairly competitive.

CONCLUSION

J'espère que les exemples que je viens de citer serviront à démontrer que si la libéralisation du commerce mondial constitue une politique à longue échéance établie selon le principe de "l'équilibre" entre les pays, et entre les différents intérêts en cause au Canada nous faisons également appel à des mesures sélectives pour

examiner des problèmes urgents ne pouvant pas toujours être résolus avec les méthodes traditionnelles. Nous continuerons à employer ces mesures sélectives pour résoudre des problèmes complexes ou pour atteindre nos objectifs de développement industriel.

Les importations ont un rôle important à jouer dans l'amélioration de notre rendement industriel en :

- créant une saine concurrence pouvant stimuler l'efficacité de nos exploitations
- mettant à la disposition de nos fabricants du matériel et de l'équipement ayant le meilleur prix possible.

Très bien les importations peuvent d'autre part compromettre nos objectifs de développement industriel lorsqu'elles constituent une concurrence préjudiciable ou inéquitable et mettent en danger la viabilité à long terme des industries canadiennes qui ont la possibilité d'être viables.

Les importateurs canadiens peuvent jouer un rôle positif dans ce contexte et j'aimerais solliciter la collaboration toujours plus étroite entre importateurs, et exportateurs et entre exportateurs et importateurs et le gouvernement, mon Ministère en particulier.

J'aimerais vous exprimer tous mes remerciements pour m'avoir donné la possibilité de vous adresser la parole et de m'entretenir avec vous avant le déjeuner.

Tél. : 866-8541

Adresse télégraphique : "OBSJAC"

PHILLIPS, VINEBERG, GOODMAN, PHILLIPS & ROTHMAN

AVOCATS et PROCUREURS

1, Place Ville Marie, Suite 930

Montréal 113

The Hon. Lazarus Phillips,
O.B.E., C.R., LL.D.
Melvin L. Rothman, C.R.
Mitchell Klein
Douglas C. Robertson
Edward W. Rubin

Philip F. Vineberg, C.R.
Neil F. Phillips, C.R.
Jean L'Anglais, C.R.
Daniel S. Miller
Robert S. Vineberg
Paul-A. Gélinas

David Goodman, C.R.
James A. Soden, C.R.
Ivan E. Phillips
Alan Z. Golden
William Fraiberg
S. Peter Mendell

Michael D. Vineberg (Paris)

Bureau à Paris : 3, rue Scribe, Paris 9^e — Tél. : 073-76-01

Adresse télégraphique : "PAROBSJAC"

Deschênes, de Grandpré, Colas, Godin & Lapointe

AVOCATS

JULES DESCHÊNES, C.R.
ÉMILE COLAS, C.R.
GILLES GODIN, C.R.
BERNARD LASNIER
RENÉ-C. ALARY
JEAN-JACQUES GAGNON
RICHARD DAVID
LUCE DIONNE-BOURASSA
ANDRÉ ROY
HENRI LANCTÔT
NOÉ LECLERC
DOMINIQUE ZAURRINI

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.
BERNARD M. DESCHÊNES, C.R.
GABRIEL LAPOINTE, C.R.
ANDRÉ PAQUETTE
JEAN CRÉPEAU
OLIVIER PRAT
LOUIS-A. TOUPIN
MARC DESJARDINS
GILLES FAFARD
YANN HEURTEL
MARC LAVIGNE
HENRI MASSUE-MONAT

Conseils : LE BÂTONNIER ÉMILE POISSANT, C.R. — FERNAND CHAUSSÉ, C.R.

2501 Tour de la Bourse, Place Victoria, Montréal 115

Téléphone : 878-4311

1,500 EXHIBITORS REPRESENTING 19 NATIONS AT "BATIMAT" '71

(Paris) - The 8th INTERNATIONAL BUILDING EXHIBITION "BATIMAT" will be held in Paris, at the Exhibition Center, Porte de Versailles, November 18-28, 1971.

BATIMAT is a specialized exhibition for the *building trade and industry*, during which are demonstrated technical innovations and processes and, materials and ancillary products as well as equipment systems are shown.

BATIMAT '71 will bring together 1500 Exhibitors from 19 nations.

BATIMAT's Exhibitors will use 190.000 square yards of space, divided into the following sections :

Heavy construction materials
Machinery, machine tools & equipment
Curtain walls, partitions, ceilings
Insulation, weatherproofing
Sanitary equipment
Electrical systems, lighting fixtures
Framing, roofing, joinery & hardware

Structural elements
Technical data
Flexible revetments, walls &
floor coverings & facings
Kitchen equipment, glass products
Heating, air-conditioning & air
supply systems.

In 1971, the *Exhibitors of machinery and tools* used by the construction industry to manufacture ancillary products (concrete block presses, tile manufacturing machinery, stone working machinery, etc.) will be *grouped in a special section*.

BATIMAT is held every second year. It will be one of the most important International Technical Trade Shows of 1971 and a source of valuable information for the professionals of the building trade and industry from 70 countries who are expected to visit the Show.

We are pleased to remind you that on this occasion, La Chambre de Commerce Française au Canada is organizing a trip to PARIS from November 19 to November 28, 1971.

People interested in this trip or in this exhibition are kindly requested to contact the Head Office of La Chambre de Commerce Française (in Montreal) (Phone : 866-2797).

INTERCLIMA 72

Rappelons qu'en Juin 1970, "Interclima" (2ème Exposition des Techniques Internationales du Chauffage, du Froid et de la Climatisation) organisé en liaison avec les syndicats professionnels par le COMITÉ des EXPOSITIONS de PARIS remportait un vif succès au Parc des Expositions de la Porte de Versailles. Cette manifestation se déroulait dans le cadre de la Quinzaine TECHNIQUE de Paris et couvrait 45,000 m² (450,000 pieds carrés) pour 400 exposants, dont 40% d'étrangers.

En progression à chaque manifestation de plus de 25% par rapport à la précédente, "INTERCLIMA" s'inscrit aujourd'hui par la valeur des matériels exposés et l'importante participation étrangère, parmi les plus prestigieuses confrontations techniques internationales.

"INTERCLIMA" se trouve être le seul salon, parmi les manifestations à vocation identique, à regrouper à la fois des techniques thermiques, aérauliques, et frigorifiques. Son but est de faire connaître aux installateurs l'ensemble des matériels français, et ainsi, de contribuer à l'expansion de la profession.

La 3ème Exposition des Techniques Internationales du Chauffage, du Froid et de la Climatisation "INTERCLIMA 72" aura lieu du 2 au 8 juin 1972 au Parc des Expositions de la Porte de Versailles.

On estime qu'INTERCLIMA 72 s'étendra sur 50,000 m² (500,000 pieds carrés) au minimum. Le nombre des visiteurs attendus est de l'ordre de 60,000 parmi lesquels on rencontrera des installateurs, architectes, bureaux d'études et promoteurs.

LES BON
"SPOTS"
A MONTRÉAL

RESTAURANT

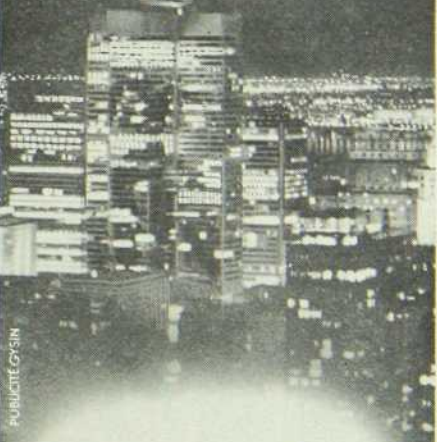

2080 RUE DE
LA MONTAGNE

BAR
RESTAURANT


1279 ST-HUBERT

RESTAURANT


2080 RUE
DE LA MONTAGNE




**A la
Crêpe
Bretonne**
2080 RUE DE LA MONTAGNE
808 EST, RUE STE-CATHERINE

**UN SEUL NUMÉRO
842-3481**

TOUTES CARTES DE CRÉDIT ACCEPTÉES

ACADÉMIE MICHÈLE PROVOST

Lycée Français international mixte

"SECONDAIRE ET COLLÉGIAL RECONNUS D'INTÉRÊT PUBLIC"

MATERNELLE — PRIMAIRE

SECONDAIRE I - II - III - IV - V

COLLÉGIAL I - II

INSCRIPTION POUR 1971 - 1972 DÈS MAINTENANT

Entrevue avec bulletins : Du lundi au vendredi de 10 h à 17 h ou sur rendez-vous

PENSIONNAIRES — 1/2 PENSIONNAIRES — EXTERNES

Bourses d'études du Québec et de France

1517 ouest, avenue des Pins, Montréal

931-1596

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS, CORDEAU & TELLIER

Avocats

Guy Desjardins, C.R.
Jean-A. Desjardins
Claude Tellier
Pierre A. Michaud
Robert Demers
Daniel Bellemare
Michel Benoit
André J. Major

Claude Ducharme, C.R.
Marc-E. Cordeau
Jean-Paul Zigby
Michel Roy
Andrée Limoges
Réjean Lizotte
C. François Couture

Conseil

Armand Pagé, c.r.

620 ouest, boulevard Dorchester, Montréal 101, P.Q.

Téléphone : 878-9411*

MARTINEAU, WALKER, ALLISON, BEAULIEU, PHELAN & MACKELL

AVOCATS

Le Bâtonnier Jean Martineau, C.C., C.R.
Roger L. Beaulieu, C.R.
André J. Clermont
Maurice E. Lagacé
F. Michel Gagnon
Richard J. F. Bowie
Jack R. Miller
Serge D. Tremblay
Claude H. Foisy
Maurice A. Forget

Robert H. E. Walker, C.R.
Charles A. Phelan, C.R.
John H. Gomery
J. Lambert Toupin
Edmund E. Tobin
James A. O'Reilly
Bruce Cleven
Jean S. Prieur
James G. Wright
Stephen S. Heiler

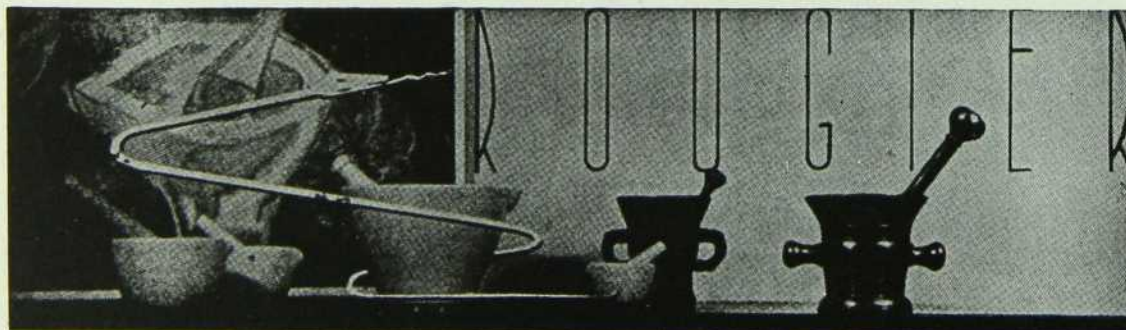
George A. Allison, C.R.
Peter R. D. MacKell, C.R.
Robert A. Hope
Bertrand Lacombe
C. Stephen Cheasley
Robert P. Godin
Michel Lassonde
Michael P. Carroll
Claude Lachance
Pierrette Rayle

AVOCAT-CONSEIL : HON. ALAN A. MACNAUGHTON, C.P., C.R.

3400, Tour de la Bourse, Place Victoria, Montréal 115

Téléphone : 395-3535

Adresse Télégraphique : "CHABAWA"



506, rue Ste-Catherine est

Spécialités pharmaceutiques

Montréal 132, Qué.

NOUVEAUX MEMBRES

Membre d'honneur corporatif :

TRUST GÉNÉRAL DU CANADA

Délégués : M. Maurice MYRAND
M. Pierre FAVREAU
M. Pierre BAUSET
M. J. SAINT-AUBIN
M. J. R. PICOTTE
M. L. ARCHAMBAULT

Membres actifs individuels :

M. J. Eugène CÔTÉ
RONALDS-REYNOLDS & CO. LTD.
M. Jean-Paul HESSE
Ingénieur des Arts et Manufactures
M. Gérald LEVESQUE, Vice-Président
LA DISTILLERIE MEAGHER LTÉE
M. Michel de MALGLAIVE, Directeur
INTERCONTINENTAL AUTO SERVICE LTÉE
M. Guy PANET-RAYMOND, Rel. Extérieures
PARADIS MESSIER COMPAGNIE LTÉE

Membre actif corporatif :

WELCKER & CIE LIMITÉE

Laboratoire pharmaceutique

Délégués : M. Emile KIRSCH, Dir. scientifique
M. Donald LECLERC, Gérant des ventes
M. René BRUNET, Contrôleur

Membres section Ontario :

CANADA FARM & INDUSTRIAL EQUIPMENT SHOW LTD.

Délégués : M. L. L. SYKES
M. John F. SYKES
Mme Dawn MORRIS

NOR-CAN FARM EQUIPMENT LTD.

Délégués : M. Lars SKJAVELAND, Président
M. Eric WARD
M. R. D. JERMYN

M. Gaston SWALB

GASTON'S RESTAURANT LTD.

Membres section Québec :

Me Jules BLANCHET, Avocat
BLANCHET & BLANCHET, AVOCATS

M. J. Lucien CLOUTIER, Directeur
BANQUE ROYALE

M. Richard DROUIN

M. André JOLICOEUR
PHARMACIE JOLICOEUR

M. Azarias SERVANT

M. Henri TROUPEL

Membres adhérents France :

AMSTUTZ LEVIN & CIE "AMSTA"

Appareils de chauffage et de cuisine

M. Jean-Claude BACHAND

BIRKEDAL HARTMANN & CIE

Négociants en vins et spiritueux

IMPEXO

Commissionnaire Import-Export

M. Jean SARRAUT-BERROGAIN, Prés. Dir. Général
MAISON DE BLANC BERROGAIN

SEDAM

(Société d'Études et de développement des
Aéroglesseurs Marins, terrestres et amphibies.)

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

Les maisons intéressées par les propositions sous numéro de référence sont priées d'écrire au secrétariat de la Chambre en indiquant le numéro de référence.

Afin de nous permettre de transmettre les demandes à nos correspondants, les références bancaires et commerciales d'usage devront être fournies.

OFFRES D'AGENCES OU DE PRODUITS FRANÇAIS

- A 1801 Gaines isolantes pour électricité.
- A 1802 Équipement de plongée et de chasse sous-marine.
- A 1803 Armoires sèche-linge.
- A 1804 Articles céramique et poterie de Vallauris.
- A 1805 Linge de table du Pays Basque.
- A 1806 Recharges de gaz s'adaptant sur tous briquets.

À VENDRE

- A 1807 En FRANCE (Angers), quincaillerie (articles de ménage et de chauffage). Pour tous renseignements, contacter Me Hubert — notaire — Le Lion d'Angers, 49 — France.
- A 1808 À MONTRÉAL, épicerie fine Française (Charcuterie maison, boucherie, fromages importés, licence bière). Pour plus de renseignements, contacter par écrit le Secrétaire de la Chambre.

OFFRES DE PRODUITS CANADIENS

- A 1809 Firms montréalaise spécialisée consultation et distribution de systèmes anti-pollution de déchets industriels et résidentiels recherche débouchés en Europe.

TRADE OPPORTUNITIES

The firms interested in the "Trade Opportunities" showing reference numbers should write to the Head Office of the French Chamber in Canada (Montreal). The letter should include the usual trade and banking references.

FRENCH PRODUCTS AND/OR AGENCIES OFFERED

- A 1801 Insulating sleeveings.
- A 1802 Skin diving and under-water fishing equipment.
- A 1803 Laundry drying cabinets.
- A 1804 Ceramics and pottery from Vallauris.
- A 1805 Tablecloth from "Pays Basque" (South of France).
- A 1806 Universal refills for butane gaz cigarette-lighters.

FOR SALE

- A 1807 In FRANCE (Angers) hardware store (household appliances and heating equipment.) For further information, contact Me Hubert — notaire — Le Lion d'Angers — 49 — France.
- A 1808 MONTREAL — French Delicatessen (home-made "charcuterie" — meat — imported cheese, beer licence). For further information write the French Chamber of Commerce (Montreal).

CANADIAN PRODUCTS OFFERED

- A 1809 Montreal firm specialized in pollution control and waste disposal systems, industrial and residential, is looking for outlets in Europe.

DEMANDES D'EMPLOI

(Des renseignements complémentaires peuvent être obtenus au Secrétariat de notre Chambre, 1080, Beaver Hall Hill, Bureau 826, Montréal 128, ou en téléphonant à 866-2797).

- D 1801 Docteur en Sciences Économiques, 31 ans, expérience recherche économique et financière, contrôle de gestion, cherche emploi.
- D 1802 Français 30 ans, licencié en Sciences Commerciales, cherche emploi secteurs marketing, études de marché, commerce international.
- D 1803 Français 23 ans, formation commerciale et publicitaire, cherche emploi secteurs marketing, publicité, vente.
- D 1804 Français 27 ans, licencié es-Sciences et diplômé Sup-Elec 1969, 19 mois U.S.A., cherche emploi ingénieur recherche et développement électronique, circuits, semi-conducteurs.
- D 1805 Traduction du français à l'anglais par un traducteur qualifié, textes courants, légaux, scientifiques et techniques.
- D 1806 Français 27 ans, 18 mois expérience canadienne dans l'assurance, cherche emploi.
- D 1808 Française, 33 ans, bilingue, 2 ans expérience canadienne, cherche poste d'administration commerciale ou gérance de magasin. Sérieuses références dans domaine des produits de beauté, parfums, bijouterie.
- D 1809 Française 24 ans, expérience représentation livres et produits pharmaceutiques, cherche emploi.
- D 1810 Française 21 ans, diplômé d'analyste, programmeur de l'Université de Technologie, cherche emploi.
- D 1811 Française 24 ans, licenciée en Droit, dactylographie, cherche emploi.
- D 1812 Recherchons plusieurs postes pour secrétaires (bilingues ou non), Sténo-dactylo, avec ou sans notions de comptabilité.

OFFRES D'EMPLOI

Recherchons représentants techniques, de préférence introduits dans laboratoires de recherches de chimie, métallurgie, physique, pour du matériel scientifique, région Calgary, Halifax, Toronto.

NOISEUX, LYONNAIS, GASCON, BÉDARD, LUSSIER, SÉNÉCAL & ASSOCIÉS

Incorporant
ANDRÉ ROCHETTE & CIE
GEORGES AUDET & CIE

Comptables Agréés

PAUL NOISEUX, C.A.
JEAN LUSSIER, C.A.
GEORGES AUDET, C.A.
PIERRE DESHARNAIS, C.A.
JEAN-GUY CLOUTIER, C.A.

ROGER LYONNAIS, C.A.
RENÉ SÉNÉCAL, C.A.
GILLES POUPART, C.A.
ANDRÉ BURLA, C.A.
ROBERT DESLAURIERS, C.A.

LIONEL GASCON, C.A.
MARCEL DEMERS, C.A.
MARCEL LECOURT, C.A.
DENIS BERGERON, C.A.
JEAN-CLAUDE LEFEBVRE, C.A.

PIERRE BÉDARD, C.A.
ANDRÉ ROCHETTE, C.A.
MICHELLE HARDY, C.A.
YVES ROBITAILLE, C.A.

MEMBRES DE

THE MANN JUDD INTERNATIONAL GROUP

Avec bureaux à Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver, États-Unis, France, Grande-Bretagne,
Belgique et autres pays.

215, rue St-Jacques, Montréal

849-7791

SAMSON, BÉLAIR, CÔTÉ, LACROIX ET ASSOCIÉS

Comptables agréés

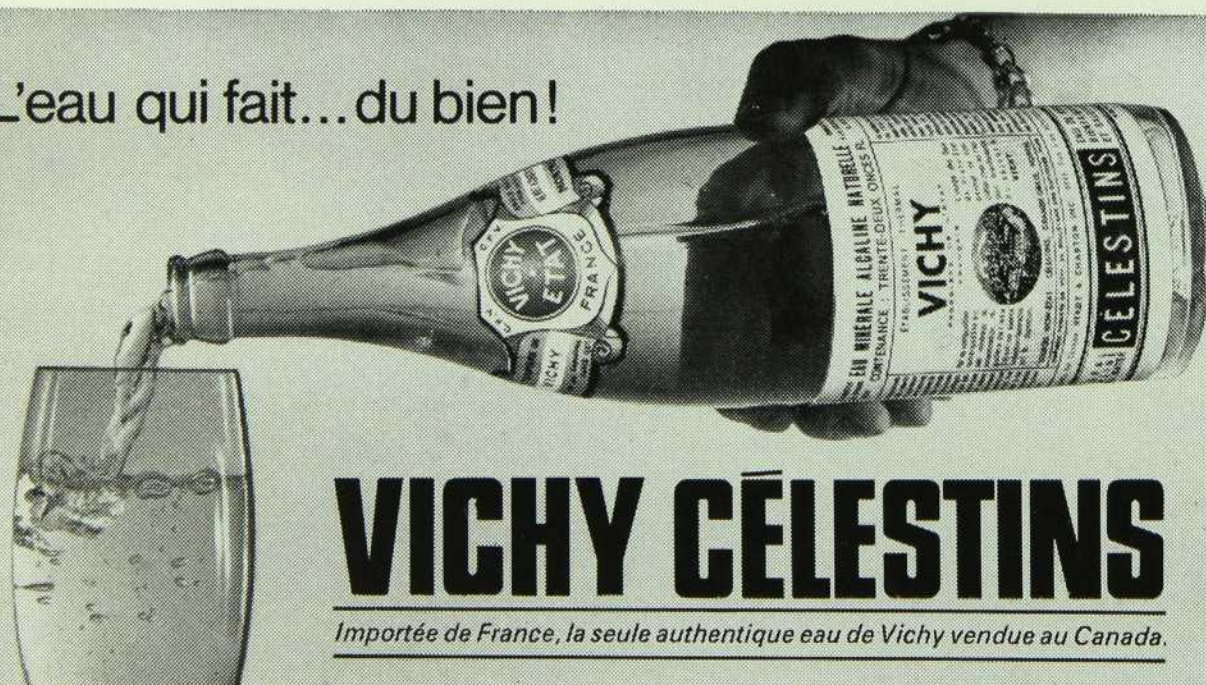
Suite 3100, Place Victoria, Montréal 115 — 861-5741

71, rue St-Pierre, Québec 2 — 692-1201

184, avenue de la Cathédrale, Rimouski — 724-4136

108 nord, Wellington, Sherbrooke, Qué. — 567-5259

L'eau qui fait... du bien!



PÉNARROYA CANADA LIMITÉE

Filiale de la Société Minière et
Métallurgique de Pénarroya (Paris)

Exploration et

Développement Minier

BUREAU PRINCIPAL

10, King St., East, Toronto, Ontario.

DIVISION EST

126, rue Saint-Pierre, Québec 2, P.Q. Tél.: 692-1845

DIVISION OUEST

1055, Hastings St., West, Vancouver, B.C.

EUROPECARS

L'EUROPE EN AUTOMOBILE

LOCATION DANS TOUTE L'EUROPE

RÉSERVATION : 861-0200

1-3906

1176, rue DRUMMOND, Montréal, P.Q.

BERNARD NANTEL, C.R.

AVOCAT

Etude:

Nantel, Mercure, Poliquin et Lamontagne

507, Place d'Armes, 18e étage,

Montréal 126

Tél. : 842-3971

LIBRAIRIE ENCYCLOPÉDIQUE

Librairie ancienne et moderne

Littérature générale — remises de 10 à 50%

Livres rares — Hors Collection

1635, rue Saint-Denis

Montréal 129 — (Métro Berri)

Au tél. : 845-0911

RESTAURANT RÉVEILLON

Dîner d'hommes d'affaires

Cuisines française et chinoise à leur meilleur

Salle de congrès, capacité de 20 à 500 personnes

Cocktail lounge — musique tous les soirs

Hôtel Motel Lucerne — 150 chambres

Piscine — salle de massages

RÉSERVATIONS — 255-2806

255-2823

5000, rue Sherbrooke est, Montréal

Fondé en 1915

Lorenzo Bélanger et Associés

Comptables agréés — Chartered Accountants

En collaboration avec

Société d'Études Économiques et Comptables

Société d'Expertise Comptable, inscrite au tableau de
l'Ordre de Paris

Montréal, Canada

Paris, France

Bureaux :

1980 ouest, rue Sherbrooke, Montréal 109, Qué.

110 est, rue Racine, Chicoutimi, Qué.

60, rue Jouffroy, Paris (17e)

RIEL, BISSENETTE, VERMETTE & RYAN

Avocats et Procureurs

Tour de la Bourse

800, Square Victoria - Suite 2104

Montréal 115

Maurice Riel, c.r.

Clermont Vermette

Jaime W. Dunton

Michel Green

Albert Bissonnette, c.r.

Gerald J. Ryan, c.r.

Jean-Louis Tétrault

Richard Beaudoin

A. BAUMANN ET ASSOCIÉS

ÉCONOMISTES-INGÉNIEURS

CONSEILS

- Perspectives de marché et de rentabilité
- Evaluation et classification
- Organisation technico-administrative
- Regroupements d'entreprises
- Planification et coordination de projets

Montréal - 1015 St-Alexandre (801)

861-6089

NOTRE CARNET

Nominations

M. Gérard Filion a été élu au conseil d'administration de la Cie. d'Assurance du Canada sur la Vie.

Le Président et Chef de la Direction de la Banque Provinciale du Canada, M. Léo La-voie, annonce l'élection de M. Georges-Etienne Turcotte de Montréal au Conseil d'administration de la Banque.

Le président du Canadien Pacifique annonce la nomination de M. F. A. Joplin au poste de vice-président, commercialisation et ventes, CP Rail.

M. Roger Charbonneau, C.A., a été élu au conseil d'administration de la Anglo-Canadian Telephone Company.

M. P. M. McEntyre, président du conseil d'administration, et M. Taylor Kennedy, président de Ciments Canada Lafarge Ltée, annoncent que M. Olivier Lecerf quittera son poste de vice-président exécutif et directeur général, pour assumer des responsabilités plus importantes aux Ciments Lafarge S.A. de Paris en France. M. Lecerf reste cependant administrateur de la compagnie et membre du comité exécutif. Ils annoncent aussi la nomination de quatre premiers vice-présidents de la compagnie : M. P. Jongeneel - finances et administration; M. A. Guy, ingénierie, recherche de production; M. P. Nodé-Langlois - marketing et développement; et M. J. A. Grosskurth - adjoint au président.

M. Michel J. Renault est nommé au poste de vice-président exécutif et trésorier de Centi (Canada) Ltée et M. Adolphe Bich au poste de vice-président commercial.

La Banque Mercantile du Canada annonce la nomination de M. Ronald D. Southern à son Conseil d'administration.

Marine Industrie Ltée, Sorel, Qué., annonce la nomination de M. Claude Cantin au poste de directeur du matériel, avec juridiction sur les achats, le transport et les magasins.

M. Léo Melançon a été nommé au poste de directeur des Services du marketing pour les compagnies Corby, Wiser's, Lamb's et J. M. Douglas.

M. Palle Kiar, directeur général à Bell Canada, a été nommé directeur général de "Computer Communications Services", à Ottawa.

Les associés de Clarkson, Gordon & Cie. annoncent l'admission dans leur société de M. Gérard Limoges, C.A., résident du bureau de Québec.

M. Maurice Riel a été élu aux conseils d'administration de Crawley & McCracken Company Limited et de Murray's Restaurants Limited.

M. François F. Lefebvre vient d'être nommé vice-président d'International Wines & Spirits Limited.

Décoration

Le 6 mai 1971, S. E. Monsieur Pierre Siraud, ambassadeur de France au Canada, a remis à Montréal à M. Henry Mhun la médaille de Chevalier de l'Ordre National du Mérite.

Nos plus sincères félicitations.

LETTE, MARCOTTE & BIRON

AVOCATS et PROCUREURS

Raymond Lette, C.R.
Jean Biron
Daniel Jacoby
Colin A. Gravenor Jr.

Léo C. Marcotte
Jean-Pierre Sutto
Jeannine Rousseau
Philippe Lette

60, rue St-Jacques — Montréal 126

Tél. : 844.10.66

Bureau de Paris :

115, Boulevard Bineau — 92 Neuilly s/S — Tél. : 742.81.52

Fondée en 1910 — Toujours à l'avant-garde

WESTMOUNT REALTIES COMPANY

1367 avenue Greene, Montréal 215 Québec

Téléphone : 935-8541

SERVICE COMPLET DE COURTAGE IMMOBILIER

Domiciliaire E.A. Zinay, F.R.I.

Placement G.C. Gagnon, Adm.A., F.R.I.

Industriel L.A. Lépine, S.R.I.

Commercial R. Saint-Cyr

Membre : Chambre d'Immeuble de Montréal

Dans toutes ses usines, MICHELIN apporte le même soin à ses fabrications pour la production de pneumatiques de haute qualité pour tous les véhicules.



LES USINES MICHELIN EN EUROPE

SOCIÉTÉ FINANCIÈRE

POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE S.F.C.I. LTÉE

*Affiliée à la
Banque Nationale de Paris,
présente dans
plus de 50 pays
à travers le monde.*

BNP

Services offerts à la clientèle

- Comptes en \$ Can. et \$ U.S.; délivrance de chèquiers;
- Acceptation de dépôts à demande et à terme, en dollars et autres devises;
- Émission de chèques de voyage en francs français et en dollars U.S.;
- Opérations de change; transferts de fonds vers tous pays;
- Financement d'opérations de commerce international;
- Ouvertures de crédits documentaires et encaissements d'effets et de remises documentaires; fournitures de lettres de garantie;
- Financement de marchandises en voie de transport ou entreposées;
- Toutes opérations de crédit commercial et industriel à court terme;
- Assistance aux compagnies canadiennes qui cherchent à prendre des participations à l'étranger ou à y installer des succursales ou des filiales;
- Assistance aux sociétés étrangères qui désirent installer au Canada des succursales ou des filiales, ou prendre des participations dans des compagnies canadiennes.



SFCI.

Montréal: Tour de la Bourse, place Victoria — Tél.: 866-8712
Québec: 500 est, Grande-Allée — Tél.: 529-0457