

REVUE DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE

FRANÇAISE

AU CANADA



ÉTÉ
1961
No 560



Neuf ans à peine après sa fondation en France, la société L'Air Liquide s'établissait à Montréal. Ceci remonte à 1911, temps auquel la société entreprit de faire connaître à l'industrie canadienne les maints avantages de la soudure autogène.

Au fil des années, les exploitations canadiennes de L'Air Liquide prirent de l'ampleur. Elles comportèrent bientôt la production des gaz industriels et médicaux, la fabrication et la distribution des accessoires et des appareils de soudure, de canalisations pour les hôpitaux et d'appareils d'anesthésie.

Aujourd'hui, L'Air Liquide dessert les industries et les hôpitaux de tous les coins du pays, au moyen d'un réseau qui comporte près de 700 centres de distribution. Pendant ce dernier demi-siècle, elle a grandi au même rythme que le pays lui-même et a fourni une contribution notable au progrès de sa vie économique.

Canadian LIQUID AIR Company
LIMITED

Siège social : Montréal, P.Q.

REVUE
DE LA
CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE
AU CANADA

Été 1961, No 560

La construction navale au Canada	Hon. L. Balcer	5
Le métier d'éditeur	P. Flamand	7
Les perspectives du dollar canadien	H. Mhun	10
France is First in Economic Aid		11
Travaux sous-marins		13
Massey-Ferguson Limited		15
The French Automobile on the Canadian Market	N. Lecour	17
L'expansion de l'Air Liquide au Canada		19
Notre carnet		21
Propositions d'affaires		23
A la recherche d'un art de vivre		27
Nouveaux membres		32

**CHAMBRE DE COMMERCE
FRANÇAISE AU CANADA**

429, Avenue Viger
Montréal, Qué.

Tél. : VICTOR 2-9420
Adr. Tél. : Gallia Montréal

Bureau de Paris :

31, Avenue Pierre 1er de Serbie (16e)
Tél. : Kléber 68-50

La Revue est publiée chaque trimestre par la
Chambre de Commerce Française au Canada.

Prix : 25 cents le numéro

*Autorisé comme envoi postal de deuxième classe par
le ministère des Postes*

Imprimé par

PIERRE DES MARAIS

225 est, rue Roy, Montréal 18 — AV. 8-5191

Couverture :

L'usine d'Arvida
de Aluminum Company of Canada

Cable : STARBER, Montréal

Telex 01-2169

Courtiers en Douane
Expéditeurs
Entreponeurs
Camionneurs
Agents Transitaires

ST. ARNAUD & BERGEVIN

LIMITÉE

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

Membre de la Chambre de Commerce Française au Canada



POULENC

LIMITÉE

spécialités thérapeutiques de choix

8580 Esplanade

Montréal

ILS SONT TOUS AU COURANT EXCEPTÉ LENOIR ...



Lenoir ne l'admettra peut-être pas... mais il est le seul qui n'ait pas encore découvert les avantages que procure la lecture complète de la Revue des Affaires de la B de M.

Ce rapport mensuel concis sur la situation économique vous tient au courant de l'état

des affaires au Canada. Ne manquez donc pas de le lire tous les mois. Même si vous vous appelez Lenoir, nous nous ferons un plaisir de vous en envoyer un exemplaire. Pour cela, vous n'avez qu'à écrire un mot au Service d'expansion commerciale, Banque de Montréal, B. P. 6002, Montréal 3 (P.Q.)

BANQUE DE MONTRÉAL

La Première Banque au Canada

SIÈGE SOCIAL : MONTRÉAL

Londres :

Bureau principal, 47 Threadneedle St., E.C. 2

JOHN TURNER, directeur général adjoint

Bureau de West End, 9 Waterloo Place, Pall Mall, S.W. 1

E. J. BENSON, gérant

Paris :

10 Place Vendôme, Paris 1er



RESSOURCES : PLUS DE \$3,300,000,000. 850 SUCCURSALES AU R.-U., AUX É.-U. ET EN EUROPE

La Conjoncture au Canada

La reprise de l'activité économique soulignée dans notre revue du printemps se poursuit, mais à un rythme très lent. Beaucoup plus lent qu'aux Etats-Unis, où la production industrielle marque notamment des gains très sensibles depuis quelques semaines.

Le point le plus bas de la récession a été atteint au Canada en février-mars. Depuis, la plupart des indices les plus significatifs de l'économie se redressent d'une manière plus ou moins nette. Ainsi la production industrielle marque un gain de 3.2%, en avril.

Parmi les aspects les plus favorables, il convient de mentionner les mises en chantier de logements qui, en avril et mai, s'établissent à un niveau presque 50% supérieur à celui d'il y a une année à la même époque. Cette progression contraste avec le fléchissement du volume de la construction commerciale et industrielle, puisqu'au total les contrats de construction des cinq premiers mois traduisent un recul de près de 20% sur l'an dernier. La sidérurgie continue également d'améliorer sa production qui, en avril, a dépassée de 9% celle d'avril 1960; les carnets de commande laissent prévoir une forte activité jusqu'à l'automne au moins. Le pétrole et le gaz naturel continuent également de marquer des progrès.

L'atmosphère dans les affaires est meilleure qu'à la fin de l'hiver et au début du printemps. Dans le commerce de détail les ventes sont moins difficiles. En mars celles des grands magasins ont été près de 9% supérieures à celles du mois correspondant de 1960, et pour les trois premiers mois l'avance est de près de 4%. Il faut du reste rappeler, en ce qui concerne les comparaisons, que le début de 1960 avait été bon en Amérique du Nord, la régression ne commençant de se manifester qu'au printemps.

Du côté moins favorable, les exportations marquent le pas; au premier trimestre elles se situent à 2% au-dessous de la même période de l'année dernière. Les ventes canadiennes aux Etats-Unis ont fléchi de 12,5%, ce qui explique dans une large mesure le démarrage assez lent de la reprise au Canada. Ainsi les exportations de papier-journal dans la République voisine, pendant les cinq premiers mois, ont été légèrement inférieures à l'an passé, de 1,5% exactement. La lenteur de la reprise dans le secteur manufacturier explique que le chômage demeure considérable: le nombre des chômeurs, en avril, représentait 9,7% de la population active, comparativement à 8,8% un an auparavant.

Un certain nombre de facteurs sont susceptibles de stimuler l'activité au cours des prochains mois, entre autres: la baisse des taux d'intérêt, notamment ceux des banques sur leurs prêts industriels et commerciaux; l'importante vente de \$362 millions de céréales à la Chine populaire; les subventions du gouvernement fédéral aux chemins de fer et à la construction maritime, dont l'honorable L. Balcer nous entretient dans cette revue (page 5). Enfin, dans le budget que vient de présenter le ministre des Finances, la dévaluation du dollar canadien devrait avoir aussi des incidences expansionnistes. (Voir page 10).

C'est cependant du côté des Etats-Unis que devrait venir le principal stimulant. Si la reprise américaine s'amplifie au cours de l'été, comme on a de bonnes raisons de le croire, le redressement de la conjoncture canadienne, hésitant jusqu'ici, a les plus grandes chances de s'affirmer.

APISERUM ET BI-APISERUM

du biologiste français
BOYER de BELVEFER

Si vous êtes fatigué par votre travail, si vous vivez dans l'agitation,
méfiez-vous... et essayez donc une cure de Gelée Royale
APISERUM

C'est un traitement tout indiqué chez les personnes atteintes de
surmenage intellectuel et physique

APISERUM et BI-APISERUM
vous apporteront VIGUEUR - ENTRAIN

REMISE SPÉCIALE
aux membres de la Chambre de Commerce Française

Concessionnaires exclusifs pour le Canada :
DELEPINE-LESTANG

170 est, rue Dorchester

Montréal

UN. 1-7173

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & CIE

COMPTABLES AGRÉÉS

Jacques Raymond, C.A.
Guy Chabot, C.A.
Guy Martin, C.A.
Jacques Paré, C.A.
Robert Caron, C.A.
Jean Brissette, C.A.
Louis-Philippe Rondeau, C.A.
Pierre Paquin, C.A.
Jacques Girard, C.A.
Gilles St-Pierre, C.A.
François H. Godin, C.A.

132 ouest, rue St-Jacques
Montréal 1, Qué.

VI. 2-3811



Le trait d'union entre la France et le Canada

BANQUE CANADIENNE NATIONALE (France)

37, RUE CAUMARTIN, PARIS

BANQUE CANADIENNE NATIONALE

Fondée en 1874

CAPITAL	\$ 10,000,000
FONDS DE RÉSERVE	32,000,000
ACTIF, PLUS DE	775,000,000

PLACE D'ARMES, MONTRÉAL
597 bureaux au Canada



LA CONSTRUCTION NAVALE AU CANADA

par L'HONORABLE LÉON BALCER,
Ministre des Transports

La Chambre de Commerce Française au Canada a innové, le 14 juin dernier, en tenant en commun avec le Club Kiwanis Saint-Laurent, un déjeuner-causerie au Ritz Carlton. Heureuse innovation qui a permis à nos membres de prendre contact, au cours d'un excellent repas, dans une ambiance cordiale, avec ceux du Kiwanis. Notre invité d'honneur était l'honorable Balcer, ministre fédéral des Transports, qui a brossé un tableau des transports maritimes et de la construction navale au Canada. Nous reproduisons ci-dessous son texte intégral et nous en donnons un résumé en anglais. La réunion était présidée par M. Jean Ponsot, notre président. On remarquait à la table d'honneur des personnalités canadiennes bien en vue, notamment : M. R. Crump, président du Canadien Pacifique, M. D. Gordon, président du Canadien National, M. G. McGregor, président d'Air Canada et M. G. Beaudet, directeur du port de Montréal.

J'ai eu le plaisir d'annoncer à la Chambre des communes, il y a quelques semaines, une nouvelle législation pour venir en aide à notre Marine marchande et à nos chantiers maritimes. Cette législation, qui prévoit des subsides directs de 40 p. 100 pour toute construction navale d'importance au pays et de 50 p. 100 pour les navires de pêche, aura, je crois, un effet bienfaisant pour un des domaines les plus importants, à mon sens, de l'économie canadienne. A ces subsides directs accordés à nos armateurs, nous avons ajouté la décision de fermer aux navires battant pavillon du Commonwealth les eaux intérieures du Canada, soit du fond des Grands Lacs jusqu'au Cap Desrosiers en Gaspésie. Il n'y a pas de doute que cette mesure a créé beaucoup d'intérêt dans les milieux maritimes et dans le public en général.

Je voudrais vous exposer, ce midi, quelles sont les raisons qui nous ont amenés à mettre de l'avant une telle législation, et également les effets qu'elle pourra avoir.

D'abord tous les pays commerçants du monde aident avec succès leur Marine marchande à un degré de beaucoup supérieur à ce qu'a fait le Canada jusqu'à date. Si nous comparons la législation que nous avons dans nos statuts avec celle des autres pays, nous nous rendons compte bien rapidement que nous n'avons rien qui puisse se comparer avec les Etats-Unis, la France, l'Angleterre, l'Allemagne, la Suède, la Norvège, la Suisse et même le Japon.

Sans doute, il y a certaines raisons, j'imagine, pour ce manque d'intérêt de nos législateurs envers l'aide à la construction navale et à l'opération maritime. Durant la dernière guerre, nos chantiers maritimes avaient construit, avec enthousiasme et efficacité près de 250 navires océaniques. A la fin de la guerre, ces navires furent vendus à des Canadiens parce que le Gouvernement ne voulait pas les opérer lui-même. Malheureusement, ces mêmes propriétaires canadiens se sentirent bientôt forcés de revendre ces navires à des étrangers, à cause de notre coût d'opération beaucoup trop élevé, et ils durent également se rendre compte que le coût de remplacement de ces navires dans nos chantiers canadiens était 40 p. 100 à 50 p. 100 trop élevé, comparé aux chantiers maritimes européens.

Chacun en prit son parti et l'on vit périlcliter et pratiquement disparaître la flotte marchande canadienne. De 153 qu'elle était en 1946, il ne nous reste que trois navires. Un petit navire pour cargaison générale et deux pétroliers sont les seuls océaniques battant pavillon canadien, bien que nous ayons encore une quinzaine de navires qui appartiennent à des Canadiens mais qui sont servis par des équipages étrangers sous le drapeau britannique ou du Commonwealth. Alors



M. Léon Balcer, C.R. Ministre des Transports, est né en 1917. Etudes à l'Université Laval de Québec, sanctionnées par une licence en droit. Avocat. Service actif dans la marine canadienne de 1941 à 1945. Elu député fédéral de Trois-Rivières en 1949 et réélu en 1953, 1957 et 1958. Président de l'Association des Conservateurs en 1956 et de la Convention des Conservateurs en décembre 1956. Délégué du Canada à la 6ème session des Nations Unies, Paris, 1952 et à l'OTAN en 1955; chef de la délégation canadienne au G.A.T.T. à Tokyo en 1959 et à la conférence du Plan Colombo à Djakarta la même année. Nommé Solliciteur Général du Canada en 1957, puis ministre des Transports dans le gouvernement Diefenbaker.

qu'en 1946 nous avions environ huit mille marins sur nos longs courriers, aujourd'hui il en reste à peine une centaine.

Mais le Gouvernement et le public en avaient pris leur parti — "le coût d'opération et de construction rendait notre marine océanique non rentable", et personne n'osait espérer quelque changement que ce soit. En somme, notre façon de voir les choses était la suivante : si nous sommes incapables d'entrer en compétition avec les autres pays, laissons les autres pays s'occuper du transport de nos marchandises. Le panorama théorique de ces arguments ne manquait pas de force, mais quand même c'était là une solution négative et bien peu constructive. Ceci ressemble un peu au chirurgien qui coupait tous les morceaux qui faisaient mal, au lieu de tenter leur guérison.

On se consolait du fait que sur nos côtes, sur le fleuve Saint-Laurent et surtout sur nos Grands Lacs, la flotte marchande intérieure était en assez bon état et n'avait pas trop à souffrir de la concurrence étrangère.

Pendant ce temps, nos quatorze chantiers maritimes majeurs et nos autres petits chantiers périlclitaient de jour en jour. Chaque année, s'ils parvenaient à survivre grâce à des contrats de construction navale pour le Gouvernement, ils

voyaient quand même l'embauchage passer de 19,000 à bientôt 8,000 pour tout le Canada.

Mais avec la concurrence qu'amena l'ouverture de la Voie maritime du Saint-Laurent, nos propriétaires de navires des Grands Lacs se virent bientôt dans l'obligation de faire construire à l'étranger, car ils ne pouvaient plus concurrencer avec les marines étrangères et surtout les marines battant pavillon de convenance. Sans doute nos côtes et nos eaux intérieures étaient réservées, pour le transport côtier ou cabotage, aux seuls navires canadiens et aux navires des pays du Commonwealth, signataires du traité sur la Marine marchande du Commonwealth.

Le commerce maritime sur les Grands Lacs avait toujours joui d'une protection naturelle et se trouvait dans une situation assez prospère. Les armateurs des Lacs ont fourni la plus grosse part de la construction commerciale à nos chantiers maritimes canadiens.

A moins que le Gouvernement ne fit quelque chose pour leur venir en aide, à cause de la concurrence étrangère, nos armateurs se voyaient dans l'obligation de faire construire leurs navires dans les chantiers européens. Et cette industrie qui emploie au moins 18,000 marins et ouvriers canadiens sur les Grands Lacs, se voyait face aux mêmes problèmes que notre Marine marchande de haute mer à la fin de la guerre.

Un autre secteur de l'industrie canadienne qui joue un rôle plus modeste mais extrêmement important dans la province de Québec, surtout dans le bas du fleuve, ce sont nos cabotiers. Ces petits navires qui, bien souvent, sont des entreprises familiales sont au-delà d'une centaine sur le fleuve. Leur valeur varie entre \$40,000 et \$100,000 et ils rendent des services inestimables surtout depuis les développements fantastiques de la Côte Nord.

Malheureusement, la moitié de ces navires sont en bois et la grande majorité ont besoin d'être remplacés — et les propriétaires qui le font ont à faire face à des taux d'intérêt de près de 24 p. 100. Pourtant, depuis le développement de la Côte Nord, leurs activités augmentent d'environ 10 p. 100 par année.

Les pêcheurs canadiens, du moins ceux des provinces Maritimes et du Golfe Saint-Laurent avaient eux aussi à faire

face à des problèmes particuliers. De plus en plus, les pêcheurs européens se servent de grands chalutiers et viennent pêcher le long de nos côtes. Le tonnage de leurs navires leur permet de rester au large par gros temps, tandis que nos chalutiers, trop petits, sont obligés de se réfugier. La nouvelle législation permettra à nos pêcheurs de faire face à la concurrence des pêcheurs étrangers qui sont beaucoup mieux équipés. Et on ne doit pas oublier que nous avons plus de 80,000 pêcheurs au Canada.

Je ne veux pas entrer dans toutes les autres phases de l'activité maritime au pays, tels que les remorqueurs, péniches, dragueurs, chalands, mais d'après les chiffres de mon ministère, plus de 4 p. 100 de la population canadienne gagne sa vie d'une façon ou d'une autre grâce à notre Marine marchande.

Un autre problème venait également s'ajouter à ceux auxquels avaient à faire face nos armateurs. Je voudrais vous mentionner le problème des navires étrangers battant pavillon du Commonwealth. Depuis quelques années, la Commission Maritime Canadienne, afin de venir en aide à nos chantiers maritimes et empêcher également que nos eaux ne deviennent le refuge de vieilles coques de 20, 30 ou 40 ans, refusait l'enregistrement canadien à tout navire étranger de plus de dix années d'existence. Mais à cause de l'Accord sur la Marine marchande du Commonwealth qu'a signé le Canada, il y a une trentaine d'années, tout navire battant pavillon d'un pays du Commonwealth pouvait venir faire du cabotage dans les eaux canadiennes. Ceci a eu pour résultat, surtout depuis que la Voie Maritime du Saint-Laurent est ouverte aux océaniques, une invasion de navires de tous genres le long de nos côtes et de notre fleuve.

Bien souvent, il s'agissait de vieux navires américains achetés pour une chanson à l'étranger et enregistrés dans un autre pays du Commonwealth, et qui concurrençaient injustement les navires construits dans nos chantiers. J'ai rencontré un grand industriel américain qui a de grands intérêts miniers sur la Côte Nord et qui me disait qu'il pouvait très facilement transporter son minerai d'un port canadien à un autre, pour revenir chargé de blé, avec un navire construit en Allemagne, dirigé par des officiers italiens, avec un équipage grec, battant pavillon des Bermudes, où tout ce qu'il avait installé était un petit bureau avec un téléphone.

Nous avons le spectacle d'armateurs qui transportaient des produits canadiens d'un port canadien à un autre sur des navires construits en dehors du Canada, avec des équipages étrangers qui ne payaient pas de taxes au Canada et qui venaient faire concurrence à nos armateurs, à nos navires et à nos équipages. C'est ce qui nous a amenés à nous retirer de l'Accord sur la Marine marchande du Commonwealth. Cette initiative aura pour résultat de restreindre aux navires battant pavillon canadien les eaux intérieures du Canada, c'est-à-dire de Port Arthur à l'Ouest jusqu'à Havre Saint-Pierre et l'Île d'Anticosti à l'Est.

Au début de mes remarques, je vous ai laissé entendre que je vous exposerais quelques-uns des effets que pourra avoir cette nouvelle politique que nous venons d'annoncer.

Tout d'abord, je crois qu'il est bon de se rappeler que nous venons à peine de dépenser au-delà de 350 millions pour la construction de la Voie maritime du Saint-Laurent. Si nous ajoutons les millions pour la modernisation de nos ports de mer, tels que Montréal, Québec, Trois-Rivières, St-Jean, Halifax, Vancouver, les centaines de millions pour le creusement de



L'Honorable Léon Balcer, à sa droite notre président, M. Jean Ponsot, et à sa gauche M. Jean Clermont, président du Club Kiwanis-St-Laurent.

(suite à la page 8)

LE MÉTIER D'ÉDITEUR

par PAUL FLAMAND

Le 2 mai, la Chambre de Commerce Française au Canada a reçu Paul Flamand au cours d'un déjeuner au Ritz Carlton de Montréal. Le directeur des Editions du Seuil, dans une causerie pleine de charme, de finesse et d'humour, a évoqué certains aspects du métier d'éditeur. Nous en donnons un résumé ci-dessous.

M. Paul Flamand s'attache à montrer que le métier d'éditeur est le plus étrange qui soit.

Chaque année, au Seuil, il reçoit 2,500 manuscrits — ce qui fait que chaque jour ouvrable, c'est entre 10 nouveaux livres (possibles) qu'il lui faut choisir. Quels vont être les critères de son choix ? Autant dire qu'ils sont indéfinissables — parce que :

- 1) Il doit choisir ce que le public aimera — dans le besoin qu'il ressent d'être informé sur toutes les questions sociales, politiques, philosophiques ou autres, dans son besoin de divertissement aussi ;
- 2) Mais il doit choisir ce que le public n'aimera pas — les oeuvres nouvelles des nouveaux auteurs ("l'avant garde"), que le public rejettera aujourd'hui et qui seront les classiques de demain ;
- 3) Il choisira donc ce qu'il aime lui ? Bien sûr, son orientation profonde, ses goûts, son "flair", sont de première importance ;
- 4) Mais, pourtant, comme il doit être ouvert à toutes les expressions de qualité, de tendances valables, il peut lui arriver de choisir des oeuvres pour lesquelles lui-même a peu de goût.

L'éditeur est un être hybride, partagé entre les nécessités de l'esprit et les nécessités commerciales, entre l'auteur et le public.

De l'auteur, il est le premier lecteur, le premier à lui suggérer des retouches, le premier critique. Il sera son compagnon de succès, si la chance... Il sera son consolateur et son infirmier, dans le cas d'un insuccès (où il perdra lui aussi, sans avoir à espérer que l'auteur lui donne beaucoup d'autres consolations que des reproches pour ne pas l'avoir bien "lancé").

Et pourtant, combien il est difficile de "lancer" un livre. Une règle de la publicité commerciale est la continuité, la répétition. L'éditeur doit "lancer" chaque mois dix ou douze livres différents, 10 ou 12 produits différents — et il dispose de 4 semaines pour ce lancement — puisque le mois suivant, il va y avoir 10 ou 12 autres...



Paul Flamand est né au pays de Cognac et fit ses études classiques en province. En 1936 il s'associa avec Jean Bardet pour fonder à Paris une maison d'éditions, organisée sur une base communautaire, et qui publia une demi-douzaine de volumes avant la guerre.

Au début de la guerre Paul Flamand organisa à Paris l'Association Jeune France qui, mise en demeure de "collaborer", fut bientôt dissoute. Il prépara le lancement des Editions du Seuil dans la clandestinité, en collaboration avec l'équipe d'"Esprit". A la fin de la guerre le Seuil comptait 3 collaborateurs; maintenant il en compte 90. Son premier grand succès commercial fut "Le petit monde de Don Camillo" de G. Guareschi. Paul Flamand a lancé en 1955 une formule absolument neuve de livres de poche illustrés, avec la série "Ecrivains de Toujours". Maintenant les Editions du Seuil, dirigées par Paul Flamand et Jean Bardet, publient cent nouveautés par an.

Et de quoi est fait le succès ? Jamais, en aucun pays, en aucun temps, un éditeur n'a pu en définir les règles. A peu près tous les grands "best-sellers" ont été refusés par l'un ou l'autre avant d'être publiés. Métier de choix, métier de "chance" peut-être — métier de passion, sûrement — la passion des choses de l'esprit qu'il faut incarner.

L'éditeur est au carrefour des théories, des tendances et des aspirations du public, comme un policeman, comme un flic (ainsi qu'on dit en France) qui règle la circulation des idées.



M. Jean Ponsot, nouveau président de la Chambre, M. Paul Flamand, M. Bernard Lechartier, notre président de 1959 à mars 1961.

LA CONSTRUCTION NAVALE AU CANADA

(suite de la page 6)

nos rivières, nous avons investi des capitaux qui se chiffrent dans les milliards et il n'est que juste et raisonnable que nous prenions tous les moyens à notre disposition pour nous en servir.

Nous avons au Canada quatorze chantiers modernes, bien équipés, où une main-d'oeuvre qualifiée peut construire des navires de tout premier ordre, depuis les plus petites péniches, jusqu'à des pétroliers de 50,000 à 60,000 tonnes. Une chose que nous ne devons pas oublier, c'est que la construction maritime n'est pas une industrie comme les autres. Dans la construction d'un navire il y a de tout : des plaques d'acier, des dynamos, de la plomberie, des moteurs, des générateurs, des chaises, des lits, des matelas, des portes, enfin tous les produits imaginables. Et quand on lit qu'un navire des lacs en construction procure dans un chantier du travail pour un an à 1,000 employés, les statistiques prouvent que plus de 1,500 autres trouvent un emploi dans les industries connexes.

Un autre avantage pour le Canada de venir en aide à sa Marine marchande s'illustre bien par l'exemple suivant : en 1946, la balance des échanges internationaux pour frais de transport en faveur de notre pays se chiffrait à 96 millions et, en 1959, cette balance affichait un déficit de 103 millions.

Quels seront les effets de cette législation, quels seront les résultats immédiats ? Voilà une question que les Canadiens sont en droit de se poser.

Il ne faut certes pas s'attendre à ce que, du jour au lendemain, une nouvelle marine canadienne soit construite. Il n'y a aucun doute que, même avec ces subsides qui permettent aux armateurs canadiens de faire construire dans nos chantiers canadiens à prix légèrement inférieurs à ceux des chantiers européens, les armateurs auront à faire face à des frais d'opération plus élevées que sur les navires étrangers. C'est un problème que les armateurs de navires océaniques ont à résoudre. Mais comme je le disais à quelques-uns d'entre eux, mon ministère prépare actuellement les règlements et nous nous efforçons de trouver la meilleure formule possible pour les aider.

Cependant, dès maintenant, nous sommes assurés d'un énorme regain d'activité dans tous nos chantiers maritimes, grâce à la construction de pétroliers des Grands Lacs, navires côtiers, traversiers, chalands, etc...

Il est toujours difficile de donner des chiffres précis quant aux effets que pourra avoir ce nouveau programme. Cependant, si on en juge par les différents projets que j'ai discutés avec les armateurs et les constructeurs, il n'y a aucun doute que, d'ici quelques mois, la construction nouvelle dans nos chantiers maritimes dépassera cent millions de dollars.

A l'heure actuelle mon ministère prépare la réglementation nécessaire. Cette réglementation sera rendue publique d'ici deux semaines environ. Elle sera administrée par la Commission maritime canadienne et, dès maintenant, je tiens à assurer les armateurs, constructeurs, capitaines et équipages de notre plus entière coopération.

Je crois qu'il s'agit d'un défi pour les armateurs, les constructeurs et les unions ouvrières, de même que pour le Gouvernement. Si tous font leur part, les chances de succès sont excellentes.

THE SHIPBUILDING INDUSTRY IN CANADA

On June 14th, Mr. Balcer was guest speaker at a luncheon held in the Ritz Carlton by the Chambre de Commerce Française au Canada and the St. Laurent Kiwanis Club.

Mr. Balcer traced the decline of the Canadian merchant fleet from 153 in 1946 to the present three including one general cargo ship and two ocean-going tankers. The personnel on the ocean-going fleet was 8,000 fifteen years ago and only 100 now.

He said that comparison with other countries showed the Canadian government provided almost no assistance to its shipbuilding industry.

Mr. Balcer said that the new legislation providing subsidies for shipbuilders will allow construction of ships in Canadian yards "at slightly lower costs than in European yards."

He said he realized that even with this advantage Canadian ship owners will be faced with higher operating costs than their European counterparts.

"This is a problem owners of ocean-going ships have to solve," he asserted.

"But my department is preparing regulations, which will be announced within a couple of weeks, and we are striving to find the formula which will help them most." Mr. Balcer continued.

However, he said, that an "enormous revival in all shipyards is assured thanks to building of oil tankers, coastal ships, ferry boats and others."

Canada's shipbuilders will benefit from new business exceeding \$100,000,000 within a few months thanks to new Federal legislation providing help for the industry, Transport Minister Leon Balcer claimed yesterday.

The \$100,000,000 figure, he said, was based on different projects he had discussed with builders and owners recently. The new regulations, he said, would be administered by the Canadian Maritime Commission.

The minister said that the new legislation would help Canada's small fishing enterprises to compete with heavier and better-equipped crafts from foreign countries.

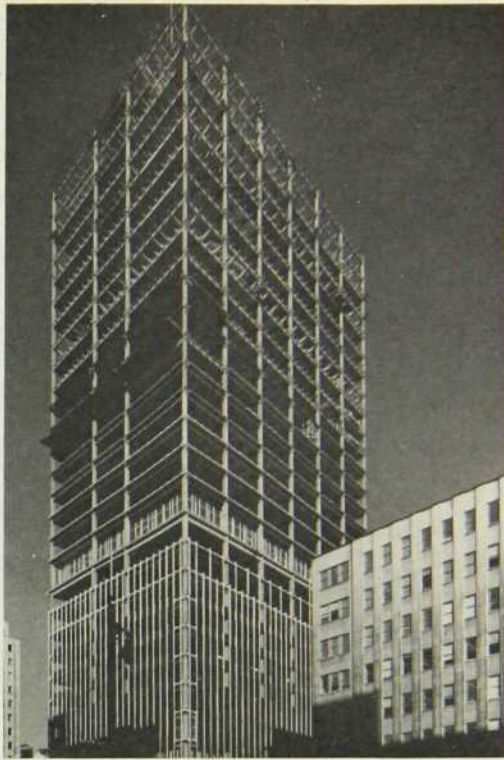
The government is also helping the Canadian shipping business by its decision to forbid interport transportation between inland points from the Great Lakes to Havre St. Pierre by ships not registered in Canada, "built in foreign countries, manned by non-Canadians, and paying no taxes to Canada."

The new legislation will provide grants of up to 40 per cent to builders of larger ships, and 50 per cent for fishing boats.

The minister said "it is well to remember that we have just spent \$350,000,000 to build the St. Lawrence Seaway. If we add millions for improvement of our seaports and more millions for dredging our waterways, we have an investment capital running close to a \$1,000,000,000.

"It was only just and reasonable that we take all possible steps to utilize this investment."

Mr. Balcer added that a new merchant marine should not be expected overnight.



Montréal Change de visage

La physionomie de Montréal change sans cesse. Un peu partout, du centre à la périphérie, des édifices commerciaux, des centres urbains, des boulevards, des ponts, des terrains de jeux, des supermarchés sont en construction et modifient l'aspect de la Métropole du Canada. Mais c'est au centre même de la ville, le long du boulevard Dorchester et de la rue Saint-Jacques, au coeur même du quartier des affaires, que ce renouvellement est le plus considérable. Ces quelques photos en donnent un aperçu.

LES PERSPECTIVES DU DOLLAR CANADIEN

par H. MHUN

L'abaissement de la valeur du dollar canadien, par l'action du fonds des changes, constitue probablement la pièce maîtresse et l'aspect le plus original du programme de relance de l'économie, présenté il y a quelques jours par le ministre des Finances, M. Fleming.

Les mesures fiscales sont en effet limitées et ne sauraient avoir des répercussions importantes. L'ampleur du déficit budgétaire et extra-budgétaire n'est pas négligeable quant à sa portée économique, mais on ne peut pas non plus la considérer comme un stimulant décisif, surtout si l'on tient compte de sa contrepartie probable, l'inflation. Quant à la baisse du loyer de l'argent, il n'est pas sûr qu'elle atteigne les niveaux escomptés par le gouvernement. Celui-ci, en effet, devra financer d'ici au 31 mars prochain, en partie au moyen d'emprunts sur le marché, un déficit de plus d'un milliard de dollars; ces appels de fonds ne peuvent manquer de provoquer une tension et susciter des réactions sur le marché monétaire, et contre-carrer ainsi dans une bonne mesure la baisse recherchée des taux d'intérêt. Il est probable du reste que le gouvernement — bien qu'il s'en défende — sera amené à financer son large déficit par des appels à la Banque du Canada, donc en faisant fonctionner la machine à billets : de nouveau les risques d'inflation sont sérieux.

La baisse du dollar canadien, rappelons-le, avait précédé le budget. Elle avait été amorcée par la demande de démission du gouverneur de la Banque du Canada, le geste ayant été interprété fort justement comme un indice d'une évolution sérieuse dans la politique monétaire gouvernementale. D'une prime d'un peu plus de 1% sur le dollar américain, la monnaie canadienne était tombée brusquement à la parité. L'adoption d'une politique délibérée d'abaissement de la valeur de cette dernière n'a fait qu'accroître le mouvement. Les spéculateurs ont continué de jouer le dollar canadien à la baisse, et celui-ci évolue actuellement aux alentours d'un disagio de 3%.

Chacun se demande comment il va évoluer désormais. Le ministre des Finances a parlé de le dévaluer d'une manière "substantielle", en faisant intervenir le fonds des changes, c'est à dire en achetant des dollars américains. Pour atteindre ses objectifs, soit l'accroissement des exportations, la diminution des importations, le ralentissement des investissements étrangers, l'amélioration de la position concurrentielle de l'in-

dustrie domestique et, en définitive, la réduction du déficit de la balance des paiements, le gouvernement semble viser un abaissement et une stabilisation de la monnaie à un palier de 5 à 10%. Il reste à savoir s'il y parviendra.

C'est douteux. Les facteurs qui jouent dans le sens de la hausse du dollar canadien continuent et continueront sans doute — même en tenant compte des mesures du dernier budget — d'être très influents. En particulier, l'afflux des capitaux étrangers reste considérable. Pendant les 4 premiers mois les transactions sur les valeurs mobilières se sont traduites par une entrée nette de capital de \$86 millions, et par ailleurs les investissements directs dans les filiales canadiennes de sociétés étrangères demeurent élevés. D'un autre côté, les emprunts canadiens à l'étranger, plus particulièrement aux Etats-Unis, même s'ils sont en retrait par rapport aux chiffres records des années passées, n'en restent pas moins importants. La tendance naturelle demeurera donc probablement à la hausse.

La difficulté à réduire le taux de change et à le maintenir bas, dans ces conditions, est du reste apparue clairement après la présentation du budget complémentaire de décembre dernier. Bien que ce document appliquât une politique fiscale visant à décourager les placements étrangers et à faire baisser ainsi la monnaie canadienne, celle-ci, qui avait fléchi pratiquement jusqu'à la parité au cours des jours qui suivirent, se redressa nettement par la suite pour atteindre une prime de 2%. Et cet agio se maintint aux alentours de 1% jusqu'à l'affaire Coyne.

L'intervention du fonds des changes, pour être efficace et durable, nécessitera par ailleurs des moyens importants, compte tenu de ce qui précède et des aléas du marché. En mai les réserves officielles d'or et de dollars américains se montaient à \$1.949 millions dont \$1.050 millions de dollars américains. Ces chiffres peuvent être considérés comme une marge de sécurité raisonnable. Des achats plus ou moins massifs de dollars américains entraîneront des dépenses qui peuvent atteindre quelques centaines de millions de dollars. On peut donc se demander si le ministre des Finances ne s'est pas embarqué dans une politique qui risque de dépasser les moyens du pays. Son succès dépendra, dans une large mesure, de l'abaissement des taux d'intérêt à un niveau le plus proche possible de ceux des Etats-Unis.

FRANCE IS FIRST IN ECONOMIC AID

After laying down the essential foundations of economic and cultural self-sufficiency through the years, France in a very brief recent period has given independence to no fewer than seventeen new African states. And the French are not resting proud and content on this record. Despite the very difficult communal and other problems involved, they are offering new governmental institutions and an eventual free self-determination choice to Algeria. They are also pushing ahead with their generous and extensive economic assistance program.

"France Is Doing More"

In fact, as President Kennedy's Ambassador-at-Large Averell Harriman recently remarked to *France Actuelle* in Paris: "In relation to its gross national product, France is doing more than any other country in assistance to other nations, though the major part of it perhaps naturally continues to go into development and strengthening of former French territories." This was backed by Under Secretary of State George W. Ball on his recent official mission to Paris, where he said: "The French have great experience in this field and they have made an impressive economic aid effort."

The Need

Not only in those lands where France has assumed special responsibilities, but also in all the other so-called "third countries," the need for economic, technical and social assistance is growing and urgent. "So great" is the need, in fact, says the French Federation of Industries (C.N.P.F.) in a special report in its monthly *Bulletin*, "that the most considerable efforts of the West still are very far from meeting them."

The French Effort

At the same time, the C.N.P.F. feels it is fair for France to call on her Western partners to contribute more to the joint effort, since, as its study shows, the French, per capita, already are providing well over twice as much in economic and technical assistance as the Americans, more than three times as much as the Russians, and six times as much as the British.

French assistance to underdeveloped lands in recent years in fact amounts to something like seven percent of the national budget (nine percent, if military aid to lands other than Algeria is included), and two percent of the national income, not including French private investment and aid.

This outstanding French effort in the West's contribution to "third country" development was solidly underscored in a mid-March report of the twenty-nation Organization for European Economic Cooperation, which pointed out that over the years 1956-1959:

- The 16 aid-giving countries provided an average annual \$6.9 billion to seven European, 59 African, 38 Asian and 35 American states or areas. (This figure includes commercial credits and private loans, as well as government assistance, but does not include military aid or loans to be repaid in less than a year.)

- The total flow of funds to the underdeveloped countries from major non-Communist aid-giving countries included: from the United States—\$14,062 million; United Kingdom—\$3,149 million; Germany—\$2,328 million; the Netherlands—\$850 million; Japan—\$558 million; Italy—\$552 million; Canada—\$464 million; Belgium—\$394 million; Switzerland—\$393 million. (In the cases of Germany and Japan, reparation and indemnification payments amount to a substantial part of their totals.)

- As a percentage of gross national product, this worked out to 2.2 percent for France, 1.1 percent for the United Kingdom, 1.0 percent for Germany, 0.8 percent for the United States.

- More than half of the total French assistance consisted of government grants, compared to 38 percent of the American total, and only \$30 million out of West Germany's \$2,328 million total. (The latter was concentrated largely in commercial credits, reparations and purchases of World Bank bonds).

French Aid to Africa

Toward Algeria's social and economic development alone, France in recent years has annually been investing many hundreds of millions of dollars, while private job-making investments in Algerian pro-

ductive plant, extraction of minerals and services, and the like, have amounted to very substantial amounts.

According to a recent survey, French Government assistance to the new states born of the former French African territory, Madagascar and the still dependent territories elsewhere in the world now amounts to at least \$685 million a year. From 1954 through 1958, French aid to so-called "Black Africa" (i.e., not including Tunisia, Morocco and Algeria) amounted to \$550 million a year (official figures).

The results have been remarkable: Gross national product in the French-developed new African states has more than doubled since 1947, with an average annual six percent rate of increase.

Eleven Years Experience

French assistance to underdeveloped countries began in 1949, within the framework of the Marshall Plan. Countries dependent on France were helped either directly by dollar credits received by France itself, or indirectly through the use of counterpart funds. Toward multilateral United Nations aid, France's voluntary contribution has corresponded to 6.4 percent of the total—the same figure as her obligatory contribution to the U.N. budget.

Bilateral aid began with help to exports, but soon thereafter, according to the C.N.P.F. report, "The idea of profit was abandoned in favor of free, disinterested assistance." In line with this evolution the *Institut Français de Coopération Technique* was created to give agricultural assistance to the Middle East area.

The independence of Indochina, and then Morocco and Tunisia, led to the form of French aid which is now standard—arrived at through preliminary accords agreeable to both sides. And today this bilateral assistance is given to three kinds of recipient countries:

- those considered to have a French orientation, such as Vietnam, Morocco, Tunisia and the states in the French Community;
- those which have special affinities for the French language, i.e., certain countries of the Near and Middle East (such as Lebanon) and of Latin America;
- those which are "completely foreign" to France, for instance India and certain lands of Southeast Asia.

France's Way in "Black Africa"

The doubling of the national product and the notable improvement in living standards since 1947 of the twelve new states created out of French "Black Africa" are claimed to be due not only to the amount but the quality of French assistance. The special relationship of these states to France, it is said, accounts for "the elimination of the two defects which most profoundly affect underdeveloped lands—economic instability and structural instability." And this, according to the French, "is a major reason why the French experience in Africa should be of interest to other countries giving technical assistance, because while much has been said and written about these two flaws, in general, very little has been done about them."

As the report of the French Federation of Industries remarks: "Against economic instability, almost nowhere has the Western world been able to assure the stability of the exports of underdeveloped countries and the prices of their raw materials and agricultural products. Only three agreements have been concluded—in wheat, tin and sugar—and these have turned out to be insufficient and disappointing."

"In French Africa, however, stability of exports has been assured through preferential measures and appropriate financing. France has abolished customs duties on imports from these African countries, created quotas (their usefulness now disappearing, of course, with the rapid freeing of trade), and 'organized' the market for certain products such as sugar and fats and oils. France also provided funds—to date some \$12 million—which support prices in periods when they drop in world markets."

"Against structural instability, French state aid to African investments has averaged an annual \$150 million over the period 1946 to 1958. In 1958 it reached \$180 million, or about \$6 for every local man, woman and child, compared to the average figure of \$2 per inhabitant per year received by all 'third countries' from the whole aid-giving West."

"To this French state aid must be added French private investments, which make up more than half of the total funds from

France invested in French Africa. Most government aid has naturally been going into building the infrastructure (roads, ports, communications) which provides the base for private investments to create a modern economic superstructure."

"What the Africans Themselves Want"

The O.E.E.C. report on the West's aid programs makes clear that French assistance has evolved away from the original big, spectacular projects, and now is largely put into the more immediately practical training of administrative and productive personnel, technical assistance in its most literal sense, schools, roads, airports and communications generally. As one American reporter commented: "This is what the Africans themselves want."

18,000 Teachers

The French assistance effort in the cultural field is particularly notable. Speaking to this winter's UNESCO General Conference in Paris, Jean Basdevant, Director-General of Cultural Relations in the French Ministry of Foreign Affairs, was in a strong moral position when he urged the UNESCO member-countries to expand technical and educational aid to the underdeveloped countries.

Matter-of-factly, he told the Conference, which will spend \$85.5 million of UNESCO and UN funds for such assistance in 1961, that France is spending \$66 million a year to pay all part of the salaries of 18,000 French school teachers and college professors working in foreign lands. And he pointed out that this comparatively large amount comes from a total French national budget of only \$14 billion, and at a time when the nation has a teacher shortage of its own, "due to the demographic expansion of the past fifteen years obliging us to make great new educational efforts at home."

In addition, he noted, 8,000 students from French-speaking Africa and 2,000 other foreign students are receiving financial help from the French Government.

Technical Experts and Fellows

M. Basdevant also presented figures to show the enormous contribution France is making in the field of technical cooperation: More than 7,000 project administrators and technical experts working overseas in the French Community and other countries, and 10,300 technical assistants now on loan to the French-speaking African states and Madagascar.

And for beginning and advanced training for young people who are about to enter administrative and professional work in the newly developing lands, France this year has granted 3,000 technical cooperation fellowships.

To Avoid Future Congos

There are practical reasons for this unstinting aid, but there are more idealistic ones as well. France, which has created one of the world's most applauded systems of public education, has a passionate belief in the human value of knowledge and culture, and their importance for the peace and happiness of all peoples.

Combining the practicality and idealism of the French point of view, M. Basdevant asked the 98 delegations from UNESCO countries: "What does the sovereignty of these young states and their full promotion to partnership in the concert of nations signify if the inadequacy of their cultural equipment, perhaps more serious than the imperfections of some of their administrative or economic structures, prevents their populations from really enjoying the benefits of their independence?"

Is French Aid Disinterested?

Presented with the facts of this long term and continuing outlay into the African areas where French is the common second language, and where French investments are predominant, the reader may assume that this French aid is far from disinterested. So the report of the French Federation of Industries is constrained to remark that, "While it is true that French exports to its former territories have benefited from a privileged position, all French exports to Africa amount to only 4.5 percent of our total exports, and if North Africa is excluded (i.e., Tunisia, Algeria, Morocco), French exports to the rest of Africa were only 1.5 percent of total French exports."

On the other hand, France has appreciated her preferential position in the matter of imports, above all the savings in foreign exchange made possible by franc payments for products which would otherwise have required payment in dollars and sterling.

In many cases, however, trading and budgetary deficits in the French African countries are made up by outright cash grants from France.

As the French business community sees it: "The success of French assistance, because of its steady evolution toward 'disinterestedness,' emphasizes the fact that the more assistance is presented in terms of self-interest, the less chance it has of succeeding. This maxim is equally illustrated by the relative failure of American assistance oriented toward political objectives, as in Cuba or Korea. (As we understand it, of an annual aid budget of about \$2 billion, American assistance allocates some \$1 billion to military aid, \$900 million to economic loans, and only \$100 to \$120 million to technical assistance proper.)"

Call for Assistance

It is evident to the French that they cannot continue alone to support the annual six percent economic expansion in the French "Black African" area, particularly since the local population there is increasing at the rate of two percent a year. As Pierre Moussa, one of the group who prepared the C.N.P.F. report, remarks, "Our burden is growing faster than is the strength of our shoulders."

Indeed, it is generally thought by responsible Frenchmen that the limits of French aid have been reached in both financial and human terms. The greatest current difficulty, in fact, is the shortage of available trained manpower, especially in fields like teaching, statistics, community planning and development, flood control, irrigation, and reforestation.

The Technical Cooperation Services of the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of National Economy cannot meet the growing competition with France's fast-expanding private enterprises, the private companies themselves being short of technicians and, therefore, reluctant to furnish experts from their own personnel for foreign technical missions of any duration.

Common Market Responds

There is, of course, the promise of aid from the other five Common Market countries, which, with France, have agreed to set up a special European Development Fund for assistance to their associated non-European countries. In this plan \$581 million is to be channeled into "third country" assistance by the end of 1963. Of this total, \$511 million is destined for the former French territories in "Black Africa." To this Common Market Fund, France is contributing \$200 million.

Having been involved in it for so long, and so effectively, the French business community has thought a great deal about the Free World's stake in economic assistance programs, and the C.N.P.F. reports reflects their concern, their acceptance of the challenge, and their hopes:

"In the long run, and in one way or another, the poor, underdeveloped lands are going to become developed countries. And economic and technical assistance to them from the West, even though it should not have *immediate* goals of political and economic self-interest, today represents our only chance of seeing the 'third world' develop in contact with our culture, to become gradually impregnated with it and so flower in the humanism so dearly acquired by the West. The West cannot consider this a possession to be cultivated in a hothouse, but rather a tested seed destined to take root and bear fruit in the whole world.

"It seems almost superfluous to add that assistance is a moral obligation. Understand us well: Obligation for a world alive to the value of the individual, to the idea of personal dignity, even when this idea makes no reference to Christianity.

"For the problem of the underdeveloped countries is, in effect, the problem of the destiny of our Western civilization. Is our aim merely opulence? Or is it man, his liberty, and his cultural, moral and emotional development?

"If the former, Western man can cut himself off from the rest of the world and for the present, at least, maintain his standard of living secure from external threats.

"If it is the second, then he must demonstrate and prove his own values. And so the problem of the underdeveloped countries poses itself to him as a challenge to peaceful conquest. Such a conquest cannot be made, obviously, without risks, disappointment and even bitterness and failures. But is it not better to try successfully to meet this challenge than to withdraw behind walls, decline in influence and power, and eventually surrender?"

(France Actuelle, April 15, 1961)

Travaux sous-marins d'un genre inédit au Canada

Un étudiant canadien de l'École Polytechnique de Montréal, M. Jean-Guy Sicotte, a participé au cours de l'été 1960 aux travaux de renflouement et de démolition d'un navire coulé dans le port de Montréal, travaux effectués par une entreprise française, International Underwater Contractors. Il en raconte les étapes dans "L'Ingénieur" de mars 1961, auquel nous empruntons le texte suivant.

Comme tous mes confrères étudiants à la fin d'une année scolaire, j'ai cherché un emploi de vacances où je pouvais avoir l'occasion de prendre un avant-goût de mon futur travail d'ingénieur.

Le hasard et le goût de l'aventure me poussant, j'ai été amené à prendre contact avec la compagnie I.U.C. (International Underwater Contractors). Cette compagnie avait déjà fait parler d'elle par ses méthodes nouvelles de travaux sous-marins au Canada. Les résultats de ces divers travaux avaient fait l'objet d'articles dans les journaux et revues techniques.

A la suite de ma demande d'emploi, la compagnie accepta de m'enrôler dans ses équipes de plongeurs pour un stage d'été. J'ai bien dit "enrôler" et ce n'est certes pas exagéré, car il existe dans ces équipes de travailleurs sous-marins un ordre et un esprit d'équipe qui, après observation, me semblent la raison primordiale de leur compétence dans les travaux les plus difficiles et les plus inédits en la matière.

Après un rapide entraînement à la plongée et surtout au travail sous l'eau, j'ai été admis dans une des équipes qui allaient être affectées à la démolition du "Federal Express", bateau de 1000 tonnes coulé dans le port de Montréal, au printemps 1960.

Le bateau en question avait coulé à la suite d'une collision avec un autre bateau. Il reposait sur le flanc bâbord, dans 40 pi. d'eau, au milieu du chenal, en travers d'un courant de 8 à 10 milles à l'heure.

Sa position était donc des plus critique pour deux motifs primordiaux.

- 1 — La circulation intense qui règne dans le port de notre métropole canadienne.
- 2 — La position de l'épave qui se trouvait à peine à quelque 2000 pieds en aval de l'entrée de la voie maritime du Saint-Laurent.

Son renflouement par n'importe quelle méthode était donc des plus urgent. Toutefois, il s'avérait impossible de retirer intact le bateau de l'endroit où il reposait.



Un plongeur descend placer une charge de dynamite à l'endroit désigné après étude des plans du bateau.

- Le déploiement du matériel nécessaire, palans, caissons, compresseurs, etc., était hors de question à cause de la force du courant à cet endroit.
- Il fallait faire vite pour diminuer les risques d'une autre catastrophe semblable.
- Il ne fallait surtout pas se faire surprendre par les glaces, car il aurait fallu tout ramasser le matériel et recommencer le printemps suivant.

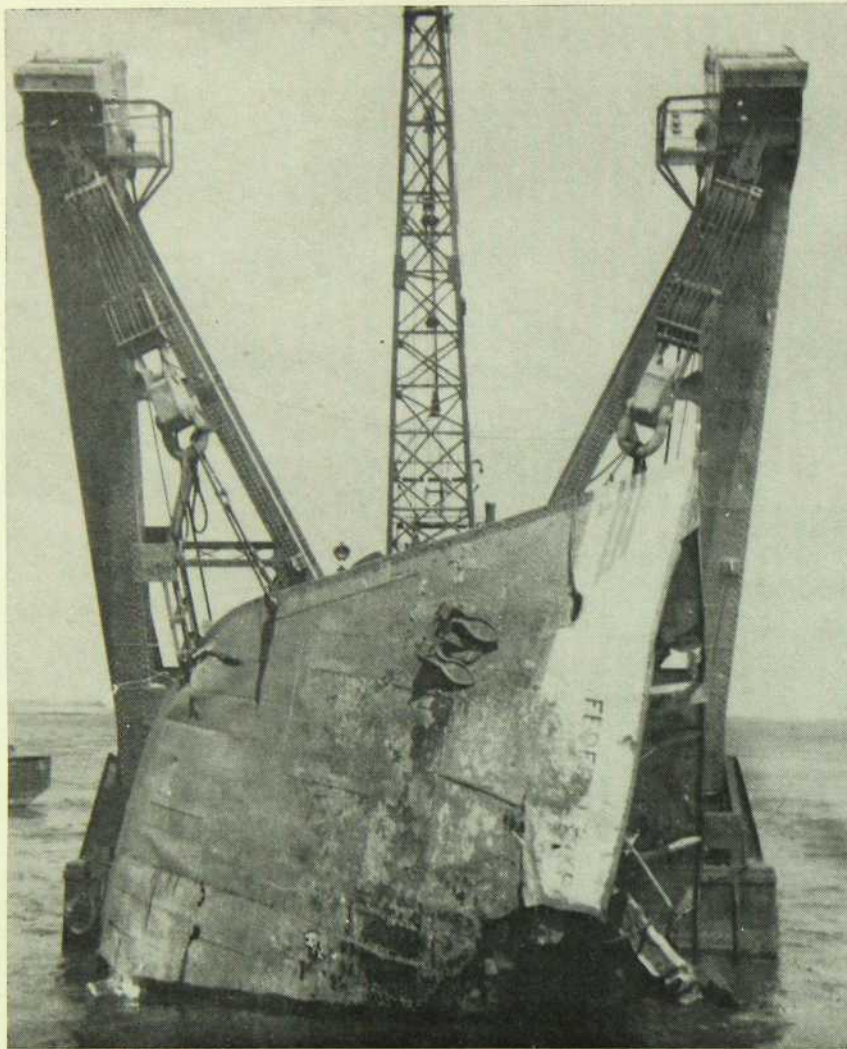
Préparatifs

A cet effet, la compagnie Foundation, spécialisée dans les travaux de construction de tout genre, obtint le contrat pour nettoyer le lit du fleuve dans le plus bref délai possi-

ble. La compagnie I.U.C. s'engagea, en sous-contrat, à entreprendre la partie sous-marine du travail.

La méthode jugée la plus rapide, après avoir été étudiée conjointement par les deux compagnies, fut la suivante : on sectionnerait le bateau en quelque 4 ou 5 parties que l'on tirerait de l'eau séparément, pour ensuite faire le reste de la démolition à sec. Le rôle des plongeurs serait de faire les coupes nécessaires au morcellement de l'épave, soit par découpage à l'oxy-arc, soit à la dynamite selon le cas.

Mais avant de se permettre tout travail sur le bateau, il s'avéra nécessaire de construire un déflecteur de courant ayant sensiblement la forme d'un arc de cercle, en bat-



La proue du bateau tirée à la surface par les gros palans du ponton-grue, le Scarborough de la Cie Fondation. Un poids dépassant 80 tonnes.

tant des palplanches en amont de l'endroit où gisait l'épave.

Une partie du courant serait ainsi détournée et allait créer un vaste remous en aval. Des essais faits sur maquettes au Laboratoire d'Hydraulique de Lasalle, démontrèrent qu'en aménageant des claires-voies ici et là dans le déflecteur, on pouvait annuler ce remous précisément au-dessus de l'épave.

Ce déflecteur avait pour but de protéger le matériel de surface et d'obtenir un travail plus efficace des plongeurs. Il faut, en effet, pratiquement l'avoir essayé pour en avoir une idée, mais il devient presque impossible d'accomplir un travail technique d'une certaine envergure dans un courant de plus de 2 ou 3 milles à l'heure. La majeure partie de l'effort physique déployé par le plongeur consiste alors à travailler contre le courant : d'où perte de temps et d'énergie.

Technique de la récupération

Pour gagner du temps sur l'ensemble des travaux, la Marine Industries Limited de Sorel, chargée de construire le déflecteur, nous fournit un petit écran temporaire d'une vingtaine de pieds de largeur, monté sur l'arrière d'une barge. Cet écran, fait de madriers enfilés dans un cadre métallique soudé à la barge, pouvait être maintenu juste à l'endroit désiré sur le flanc du bateau.

Avec cette protection temporaire contre le courant, on pouvait commencer la démolition de l'épave. Il s'agissait de trancher le bateau en plusieurs sections, à la dynamite, pour pouvoir retirer les morceaux rapidement et le plus facilement possible. A cet effet on étudia au préalable le plan du bateau pour savoir où disposer les charges de dynamite, de façon à faire un travail propre et efficace.

Mais dès le début, un autre problème se posait. Le bateau contenait une cargaison de quelque cent barils de carbure, fermés avec des couvercles de bois seulement. Une légère couche en surface des barils avait déjà réagi avec l'eau et scellait le reste. Il fallait donc s'attendre au pire lorsque la dynamite allait les secouer, provoquer un dégagement d'acétylène à la suite de la réaction carbure-eau, lequel gaz, mélangé à l'oxygène généré par la dynamite, allait occasionner des explosions très dangereuses pour les ouvriers et tout le matériel employé sur le chantier.

De toute évidence, il fallait enlever cette partie de la cargaison avant de procéder au travail principal. Le seul moyen était de découper une large ouverture à la pince oxy-arc dans le flanc du bateau, le plus près possible de la surface et de sortir un à un les barils de carbure. Avant de procéder à ce travail, on dû d'abord chasser de l'air comprimé à l'intérieur de la coque et évacuer ainsi l'acétylène déjà accumulé. Malgré cette précaution, quelques plongeurs se firent légèrement "sonner" lorsqu'ils atteignaient des "poches" d'acétylène avec la pince à découper.

Tout cela se faisait dans l'espace réduit protégé par le batardeau temporaire.

Un scaphandrier lourd, maître plongeur de la Cie Fondation, de très grande expérience dans le domaine "renflouage de bateaux", devait contrôler l'avancement du travail sous-marin.

Dès les premières tentatives de plongée, il dû renoncer à cause de la violence du courant qui l'empêchait de prendre pied. Quoique lourdement lesté de ses semelles de plomb et de son gros casque, et avec tout le courage et la compétence requis, ce brave type ne pouvait affronter les conditions où notre équipement léger, palme, détendeur dorsal et masque, nous permettait d'évaluer librement.

Lorsque la partie dangereuse de la cargaison eût été retirée, les plongeurs commencèrent le découpage systématique du bateau en plusieurs sections.

Le procédé était le suivant : des bâtons de dynamite Submagel 95, de 21/2 li. x 16 po. de longueur étaient enfilés sur une ligne de "primacord" et disposés en file sur l'endroit à sectionner.

(suite à la page 26)

MASSEY-FERGUSON LIMITED

Communiqué par L.-G. BEAUBIEN CIE

La société a été formée en 1891 par la fusion entre A. Massey Manufacturing Co. et la A. Harris Son & Co., toutes deux établies en Ontario. La société s'étendit ensuite aux États-Unis, en Europe, en Australie et dans le reste du monde par l'absorption de diverses entreprises produisant des machines agricoles, ainsi que divers autres ustensiles. La plus importante de ces acquisitions fut celle du groupe britannique des sociétés Harry Ferguson réalisée en 1953.

Les dernières acquisitions furent celles de la F. Perkins Co., important fabricant britannique de moteurs diesel, capable de produire 98,000 unités par an, et celle des usines de tracteurs de la Standard Motor Co., en Angleterre et en France, d'une capacité de 125,000 tracteurs par an. Ces deux acquisitions faites en 1959 ont heureusement complété l'intégration des opérations de Massey-Ferguson, tandis qu'en 1960 l'acquisition de la fabrique italienne de tracteurs Landini e Figli a renforcé la position de Massey-Ferguson en Italie.

Massey-Ferguson est maintenant la plus importante entreprise de machines agricoles du Commonwealth et la deuxième du monde, après International Harvester.

Actuellement, 56% de l'actif net de la société sont en Amérique du Nord, 36% en Europe, 6% en Australie et 2% dans le reste du monde. La société exploite 24 usines dont 6 au Canada, 4 aux États-Unis, 6 en Grande-Bretagne, 3 en France, 1 en Allemagne, 2 en Italie et 2 en Australie. Elle produit une série complète de machines et d'outillage agricole qui, depuis 1958, sont vendus uniformément sous la marque de "Massey-Ferguson".

La dispersion géographique apporte un élément de stabilité aux affaires de la société. Ainsi, en 1960, 42% des ventes ont été faites en Amérique du Nord, 39% en Europe et 19% dans le reste du monde, tandis qu'en 1958, l'Europe a absorbé 43% des ventes, l'Amérique du Nord 41% et le reste du monde 16%. La demande américaine est plus instable, mais les marges bénéficiaires du marché américain sont plus importantes. Par contre, la demande des pays européens est plus régulière. Dans le passé, la société eut à souffrir des dévaluations du franc français.

L'expansion de la société à travers le monde a été rapide, mais il en est résulté un ensemble assez hétérogène d'usines et le manque de coordination entre les différentes unités de fabrication et de ventes a donné lieu à d'assez graves mécomptes dans le passé. Les importantes pertes sur inventaires des années 1956 et 1957 en étaient sans doute une conséquence. L'effet de ces difficultés s'est fait durement sentir dans l'exercice 1956-57 qui s'est soldé par une perte nette de \$4,737,000.

La direction de la société fut profondément remaniée en 1956 et entreprit tout de suite des mesures très énergiques pour assainir la situation. Il s'agissait notamment de réaliser l'intégration complète de l'ancienne organisa-

tion Ferguson. La société s'est efforcée de remplacer les nombreux circuits de distribution de ses produits à l'activité désordonnée et qui chevauchaient souvent les uns sur les autres par un circuit unique distribuant tous les produits du groupe dans tous les cas où c'était possible. Ensuite, la société fit l'acquisition d'importants éléments qui manquaient à son intégration comme les usines Standard et Perkins dont il est question ci-dessus. C'est ainsi que Massey-Ferguson qui ne vendait pas de moteurs diesel avant 1959 en a vendu pour \$47,644,000 en 1959-60.

Les effets de cette réorganisation se sont fait sentir dès l'exercice 1957-58 qui fut à nouveau bénéficiaire, tandis que, dans l'exercice 1958-59, Massey-Ferguson a profité de la conjoncture particulièrement heureuse pour l'agriculture nord-américaine. L'amélioration des ventes s'est maintenue en 1960.

En 1960, Massey-Ferguson a inauguré une importante usine de tracteurs à Beauvais, France. Cette usine sera capable de fournir la moitié des besoins de la France en tracteurs. L'effet de sa mise en production se fera sentir dès le deuxième trimestre de l'exercice en cours.

Parmi les autres initiatives récentes de Massey-Ferguson qui pourraient contribuer à augmenter le bénéfice dans l'avenir, on peut noter la constitution vers la fin de 1960 de ses propres sociétés de financement au Canada et aux États-Unis, la création d'un organisme central d'exportation qui va coordonner l'exportation de ses produits dans le monde, l'entente conclue avec Chrysler par laquelle cette dernière se chargera de la distribution des moteurs Perkins aux États-Unis et, enfin, la conclusion de contrats de ventes nouveaux en Yougoslavie et en Chine.

Massey-Ferguson est contrôlée par Argus Corporation Ltd. qui détient 1,500,000 actions ordinaires.

La situation financière de la société s'est assainie dans les dernières années. L'on peut remarquer cependant que le fonds de roulement de \$175,572,190 est en grande partie composé d'inventaires qui se montent à \$171,924,675.

L'expansion récente a exigé d'importantes mises de fonds qui se sont élevées à \$86 millions dans les deux dernières années dont \$69 millions en 1959 et \$17 millions en 1960. La majeure partie de ces dépenses a été financée en 1959 par une augmentation de la dette qui a monté de \$26.5 millions et par la vente de \$25 millions d'actions privilégiées convertibles 5½%. En 1960, un financement de \$4 millions a été fait en France, car les principales dépenses de l'exercice 1959-60 ont été faites dans ce pays. Il ne semble pas que la société envisage d'autres financements importants dans l'avenir rapproché.

Dans les derniers exercices, la société a profité d'importants "crédits fiscaux" qui se sont élevés à \$3,900,000 en 1959-60 et à \$7,200,000 en 1958-59. Les crédits fiscaux accordés au Canada et aux États-Unis permettent de déduire du bénéfice imposable les pertes subies dans les trois années précédentes.

Le premier trimestre de l'exercice en cours a donné un bénéfice net de 11 cents par action contre 6 cents dans le premier trimestre de l'exercice précédent.

La perspective de 1961 est bonne aux Etats-Unis, en raison de prix agricoles plus fermes résultant de la politique du nouveau gouvernement. Au Canada, les ventes d'instruments agricoles ont tendance à augmenter. En Europe, on peut espérer que la tendance restera bonne. L'on peut s'attendre à ce que le bénéfice de 1961 soit meilleur que celui de 1960, tandis que plus tard le bénéfice de la société pourrait remonter vers le niveau de 1959.

Les installations indépendantes mais coordonnées de production situées aux Etats-Unis, dans les pays du Commonwealth et dans ceux du marché commun européen

permettent à Massey-Ferguson de bénéficier du développement de la mécanisation agricole dans toutes les parties du monde libre, ce qui laisse un vaste champ à son expansion dans l'avenir.

La valeur comptable de l'action ordinaire qui est de \$14.77 devrait servir d'appui à son cours de bourse. En vue des progrès réalisés par la société et de ses bonnes chances d'expansion future, l'action Massey-Ferguson présente de l'intérêt pour la plus-value. Une augmentation du dividende paraît possible.

Les actions privilégiées convertibles de très bon rendement donnent un moyen mieux protégé de participer à l'entreprise et présentent toutes les deux certaines possibilités de plus-value.

POUR VOS OPÉRATIONS SUR TITRES

Étude de portefeuilles

Achat et vente d'actions et d'obligations

Fonds mutuels

L. G. BEAUBIEN CIE

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

221 ouest, rue Notre-Dame

Téléphone: VICTOR 2-2171

MONTREAL 1

BRUXELLES • PARIS • GENÈVE

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

L'ACCROISSEMENT DE LA POPULATION URBAINE EN FRANCE

Villes dont la population
s'est le plus accrue depuis 1954

VILLES	Départements	Population résultant du dernier recensement	Accroisse- ment par rapport à 1954
MARSEILLE	Bches-du-Rhône	699.421	37.929
SARCELLES	Seine-et-Oise	27.444	19.047
NANTERRE	Seine	70.457	17.420
CAEN	Calvados	83.145	15.294
RUEIL-MALMAISON ..	Seine-et-Oise	47.228	15.016
STRASBOURG	Bas-Rhin	215.909	14.988
BAGNEUX	Seine	27.998	14.224
BREST	Finistère	123.858	13.145
VILLEURBANNE	Rhône	94.855	13.086
MONTREUIL	Seine	88.924	12.672
SAINT-ÉTIENNE	Loire	194.305	12.575
BOBIGNY	Seine	30.548	12.027
CRETEIL	Seine	24.918	11.125
METZ	Moselle	96.786	11.085
ANTONY	Seine	35.533	11.021
VILLEJUIF	Seine	40.167	10.887
EPINAY-SUR-SEINE ..	Seine	28.209	10.598
TOULON	Var	151.341	10.224
LA CELLE ST-CLOUD ..	Seine-et-Oise	15.000	9.982
ARGENTEUIL	Seine-et-Oise	73.295	9.979



LA PAIX

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

465, RUE SAINT-JEAN, MONTRÉAL — VI. 4-8632

COMPAGNIE À CHARTE FÉDÉRALE

Capital entièrement payé : \$1,060,000

AUTOMOBILE — INCENDIE — RESPONSABILITÉS CIVILE ET PATRONALE
VOL — BRIS DE GLACES

Directeur général : CHARLES ALBINET

THE FRENCH AUTOMOBILES ON THE CANADIAN MARKET

A member of our Chamber of Commerce, Mr. N. Lecour, of Auto France Limitée, distributors of Citroen and Panhard, has been lately the guest of the Chamber of Commerce of Ormstown. He made an allocution on the French automobiles on the Canadian market. We publish some excerpts of it below.

Here, in Canada, a few years ago, it became evident that compact European automobiles were gaining the favour of the Canadian public for many reasons such as economy, dependability, compactness, quality and also in some cases — prestige. There again, the French automobile industry took his share of the Canadian market and is now well represented by the many models offered by several makers. As they started to import cars into Canada and the United States, the French automobiles importers had to overcome difficulties. The specifications of the French models were not suitable to Canadian and American laws. Also some changes had to be made in order to allow the products to withstand the conditions of the Canadian climate in wintertime. After a while, the manufacturers came to an export model for North-America with modified specifications such as white bulbs or sealed beam headlights, glass rear windows instead of plastic ones, heavier batteries and generators, improved heating systems, heavier tires, stainless steel trimmings, heavier bumpers or additional bumper guards etc... All makers have now those improvements, they were done at no extra cost or at a very low one if there was any. The distributing companies also had to face the problem of absorbing the increased import duties applied by the Canadian government. Establishing dealerships throughout the country was done rapidly after a short growing stage. Prospective buyers should also know that safety components, such as windshield sprayers, electric wipers, heaters, tool kits etc..., are included as standard in the price of the car — radios, white wall tires etc..., not wanted by all the customers, are at extra cost. An extra cost is also charged in some cases for heavier motors than standard ones or special gearboxes on some models: those cars will then be sport models with a higher price as a normal result. Some French car buyers felt that they are not getting enough out of their trades. This because for the last ten years, Canadian and American car buyers have been educated to get either a discount off the price of the new car they are buying without a trade or an overallance with the price of the car that they are trading in. The French car importers and distributors have a definite price for their products at no discount or overallowance with the trade in. The same price remaining for the same product in different dealerships allows the buyer to purchase a vehicle not only considering the price but also the specifications. Pricewise, a customer then only considers what he pays in between and eventually compares this with a similar competitive product: only better specifications and engineering or higher class should govern the customers choice. Import duties being an important part of the price of a French car, the customer should keep in mind the much lower French labour rates; a similar car, if produced in North America, would be sold for a much higher price than its actual one. The design of the

body also seemed to be unusual to the Canadian public. French cars are functional, providing the customer with a vehicle that will not be obsolete after a year and will even keep a higher trade in value. Only a few years ago, I still was selling American cars before I started with a French car importer in Montreal. I think I may say that there is no conflict or competition between the local production and the French imports as they are much different and both appeal to different customers. I would rather say that French imported cars are completing the Canadian market: thus giving a bigger choice to more Canadians. Furthermore Canadian built compact cars have been added to this selection, confirming a trend for smaller cars without reducing too much the market of imported cars and some American dealerships have added European car to their lines. Besides, the French imports into Canada totaled 46 million dollars for the first eleven months of 1960. Automobiles are in first position with 8.3 million dollars, more than twice as much than wine and alcohols which are next to it with only 3.7 million dollars. This increase of the French production and the prosperity that came with it, called for more raw-materials and also manufactured products, which had to come from supplying countries, of which obviously Canada. The Canadian exports to France for the same period of 1960 summed up to 65 million dollars — twice as much as last year — leaving a 19 million dollars commercial balance in favour of Canada. This deficit of the commercial balance is on the other end exceeded by a balance of money accounts in favour of France resulting from Canadian tourism and Canadian capital investments in France, income of Canadian bonds owned by French people, etc...

As a conclusion, I think that everybody will agree with me that the reciprocal trade between Canada and France should be increased in order to provide more prosperity to the people of both countries.

CITROEN		PANHARD	
DS-19 — ID-19		PL 17 Sedan	
Station Wagon — 2 CV		Grand Luxe	Grand Standing
A partir de \$3,220.		\$1,895.	\$2,095.
2 CV:	\$1,395.		Tigre
			\$2,195.
PLAN DE LIVRAISON ET DE LOCATION OUTREMER			
Livraison assurée dans tous les pays d'Europe Occidentale.			
Pour tous renseignements :			
AUTO-FRANCE LTÉE		AUTO LE MANS LTÉE	
7144 Côte des Neiges		9055, boul. Pie IX	
RE. 9-4781		DA. 2-1551	



PARIS...PORTE DE L'EUROPE

PARIS est sur votre route quelle que soit votre destination en Europe. Grâce à la Caravelle toutes les grandes villes d'Europe sont à votre portée: Athènes, Barcelone, Berlin, Copenhague, Dusseldorf, Francfort, Genève, Hambourg, Lisbonne, Londres, Madrid, Marseille, Milan, Moscou, Munich, Nice, Palma, Prague, Rome, Vienne, Varsovie. Visitez aussi LONDRES - BRUXELLES - AMSTERDAM sans supplément de prix. De Montréal ou New York à Paris, voyagez sans escale en Boeing 707 Intercontinental. Vols directs de Chicago et Los Angeles. Bureaux à Montréal, Toronto et Vancouver. Consultez votre agent de voyages, ou Air France, à Montréal, 1020 rue Sainte-Catherine ouest—UN. 1-9001. Hors de Montréal: ZENITH 4-5000.



AIR FRANCE

LES DEUX MEILLEURS "JETS" SUR LE PLUS GRAND RÉSEAU DU MONDE

L'EXPANSION DE L'AIR LIQUIDE AU CANADA

L'inauguration des ateliers d'Oxytonnes de l'Air Liquide à Montréal, au début de mai, marque le parachèvement d'un vaste programme de construction et d'expansion entrepris pour répondre au besoin sans cesse croissant, tant au Canada qu'à l'étranger, d'usines de séparation des gaz à basse température.

Ces nouvelles installations sont logées dans de nouveaux édifices, d'une superficie totale de 60,000 pieds carrés; elles font partie du complexe Air Liquide qui, depuis la rue Viau, s'étend sur 9 acres de terrain.

Les Oxytonnes sont créées spécialement pour de grandes entreprises de produits chimiques et de produits pétroliers où elles servent à des procédés tels que la purification de l'oxyde de carbone et du méthane, la liquéfaction de l'hydrogène et du gaz naturel, la reprise d'hydrogène du gaz de synthèse d'ammoniaque, la séparation des gaz de raffinerie et de fours à coke et la reprise de l'hélium.

Déjà, la division de Génie et de Construction de l'Air Liquide a érigé certaines des usines d'oxygène au plus



Vue générale de l'atelier d'Oxytonnes



M. Dolisie, président de Canadian Liquid Air et directeur général du département Amérique du Nord de L'Air Liquide montre la maquette d'une des installations de la société à M. T. R. McLaggan, président de l'Association des Manufacturiers Canadiens, M. Adrien Angers, représentant le Maire de Montréal et M. Guy Lechasseur, député provincial du comté de Verchères, représentant le ministre des Travaux Publics de la Province de Québec.

fort rendement et la plupart des usines de reprise d'hydrogène au Canada et aux Etats-Unis. Près de 50 Oxytonnes, dont le rendement s'échelonne de 25 à 400 tonnes d'oxygène par jour, et plus de 30 unités de séparation de l'hydrocarbure ont été construites. De ce nombre, on compte les deux plus grandes installations du genre au monde, qui produisent chacune 360 tonnes par jour de gaz de synthèse d'ammoniaque.

Présentement, la division de Génie et de Construction aménage des usines à fort tonnage dont la production totale atteindra quelque 600 tonnes par jour. Elles sont destinées à des aciéries, dont l'une est située en Grande-Bretagne. Il s'agit, croit-on, de la plus grande installation du genre au monde en dehors du continent nord-américain.

Au cours des 18 derniers mois, la compagnie a obtenu 17 contrats importants pour la construction d'usines de séparation des gaz à basse température, dont la valeur est évaluée à quelque \$28,000,000.

Toutes ces installations sont faites à l'aide de matériaux nord-américains et selon des standards nord-américains. Jusqu'à maintenant, la grande majorité d'entre elles a été érigée aux Etats-Unis, mais on en aménage de plus en plus au Canada et plusieurs des installations présentement en voie de construction seront érigées en Europe.

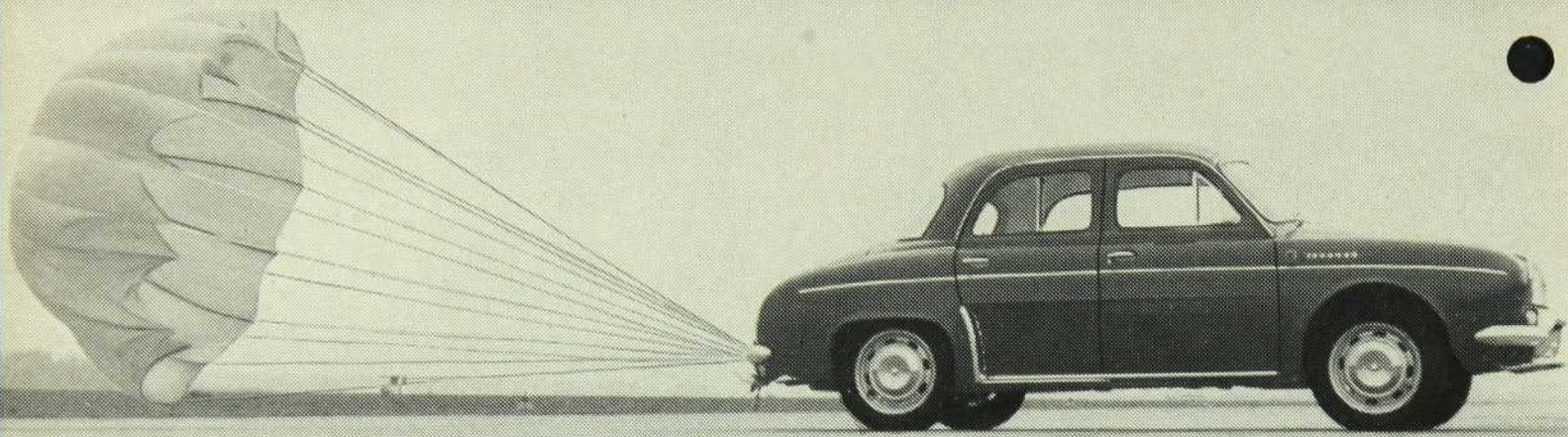
DEGUSTEZ
la fameuse
LIQUEUR
du
PAYS BASQUE

LIQUEUR IZARRA

JAUNE en Bouteilles No 213A en tout temps

EN VENTE
dans tous les
MAGASINS
de
C.L.Q.

Une conception nouvelle de voiture économique



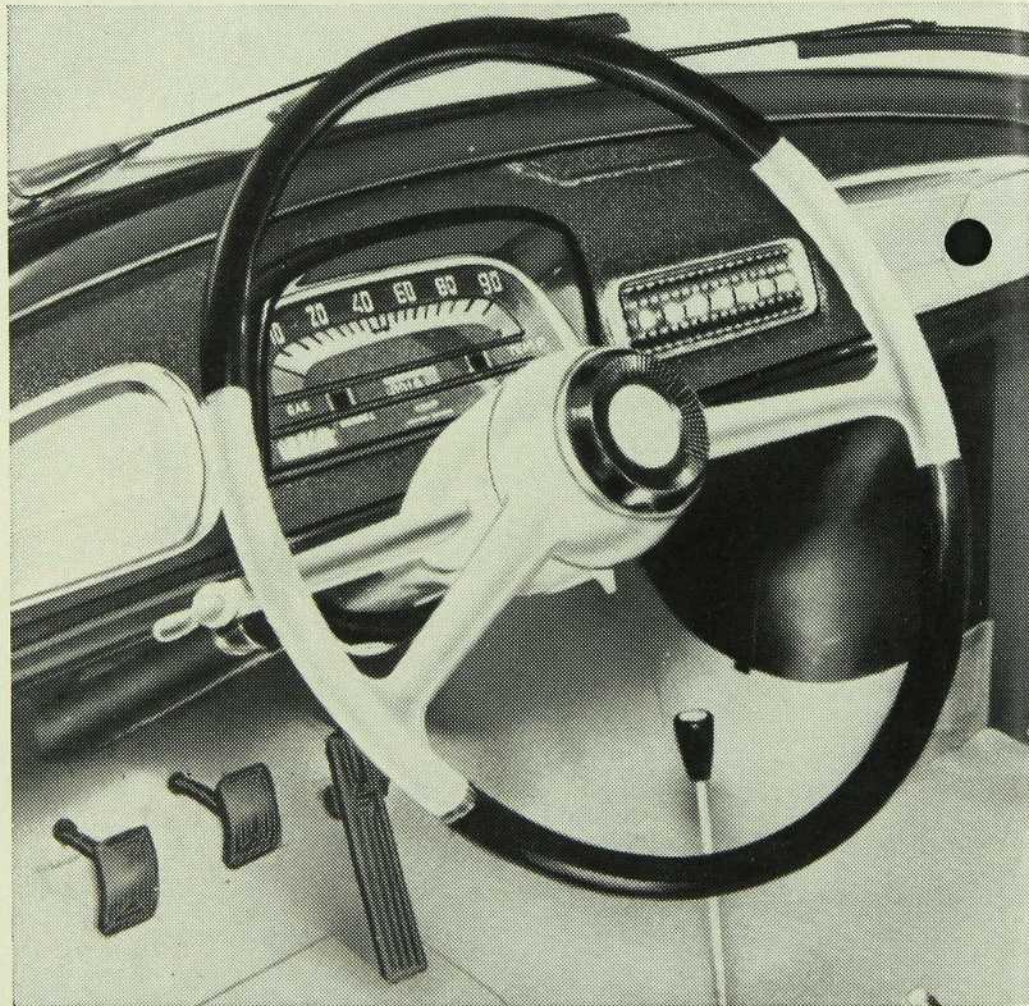
RENAULT **gordini**

un record
de robustesse,
de performance,
de confort,
et de luxe.

\$1,895.00

Garantie

12 mois / 12,000 milles



synonyme de qualité

Automobiles Renault Canada Limitée

1824 ouest, rue Ste-Catherine WE. 7-9551

8555 Chemin de Devonshire RI. 8-9661

7560 boul. Décarie RE. 8-1144

NOTRE CARNET

Distinctions

Le président d'honneur de notre Chambre, **SON EXCELLENCE MONSIEUR FRANCIS LACOSTE**, ambassadeur de France au Canada, a fait le 31 mai dernier le discours d'usage aux étudiants de l'Université McGill de Montréal, lors de la traditionnelle cérémonie de la remise des diplômes. Il a été présenté par le professeur J.L. Launay, directeur du département des langues modernes de cette université.

M. **GÉRARD PARIZEAU**, conseiller de la Chambre, a présenté à la Société Royale du Canada, dont il est membre, une communication sur les Canadiens français et la vie économique.

Nominations

M. **GEORGES BASILIOU** est nommé directeur général de Renault Automobiles, au Canada, en remplacement de M. Olivier Lenoir qui avait lui-même succédé dernièrement à M. Le Bouedec.

Au cours d'une réception organisée le 18 mai par M. Vibien, conseiller commercial de France à Montréal, M. **ABÉLA**, nommé récemment vice-président, directeur général

de Degrémont (Canada) Ltée, a présenté quelques réalisations de sa société dans le monde.

M. **JOHN TURNER**, ancien conseiller de notre Chambre, directeur général adjoint de la Banque de Montréal, est affecté à la direction de la division européenne de cette banque.

M. **F.A. DREVILLE**, ingénieur, est nommé directeur régional pour les Maritimes, le Québec et la région d'Ottawa, à International Underwater Contractors Limited.

M. **BOILLOT**, délégué par Peugeot, Paris, pour prendre au Canada la direction de Peugeot Canada Ltée, dont le siège social est à Montréal.

Nécrologie

Nous avons appris avec peine le décès de Madame Raymond **DUPUIS**, épouse de notre Vice-président, survenu subitement le 2 mai dernier.

La Chambre de Commerce Française au Canada présente à Monsieur Raymond **DUPUIS** et à sa famille ses plus sincères condoléances.

Le 15 mai dernier, Renault Automobiles a présenté à la presse et au public canadiens, lors d'un cocktail à l'Hôtel Reine Elizabeth, son modèle Gordini.



De gauche à droite : M. Georges Basiliou, le nouveau directeur général de Renault Automobiles, au Canada, M. Raymond Treuil, Conseiller Commercial, M. Raymond de Boyer de Sainte-Suzanne, Consul Général de France à Montréal.

**Aller à Paris par AIR CANADA, c'est choisir
la seule compagnie qui vous offre tous ces avantages:**

Des envolées QUOTIDIENNES Montréal-Paris en DC-8 à réaction.

Les SEULS services directs vers Paris aussi bien de Toronto que de Montréal.

Un personnel de bord BILINGUE sur tous les avions vers Paris.

Des turboréacteurs ROLLS-ROYCE sur les DC-8 géants d'AIR CANADA.

Des liaisons d'AIR CANADA, partant de 50 villes du Canada assurent la correspondance, à Montréal ou Toronto, avec les "JET" d'AIR CANADA à destination de Paris.

En outre : De nouveaux tarifs marchandises "spécifiques", très bas, entreront en vigueur le 1er septembre, pour le fret transatlantique !



Pour tous détails sur les services offerts par AIR CANADA, voyez votre agent de voyages, votre courtier en fret, ou adressez-vous à

 **AIR CANADA**
TRANS-CANADA AIR LINES

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

MAISONS FRANÇAISES DÉSIRANT EXPORTER VERS LE CANADA :

S.A. POUR L'APPLICATION DES INDUSTRIES MÉTALLURGIQUES ET CHIMIQUES,

9, Avenue Franklin D. Roosevelt, Paris 8ème
Sulfate de Baryum naturel, en roches et en poudre
Oxyde de Zinc
Mica broyé en poudre

TECHNIQUES ET INVENTIONS, 14, Avenue Claude Vellefaux, Paris (10e)

Articles en matière plastique pour décorations d'arbres de Noël
(catalogues à la disposition des intéressés à nos bureaux)

AMENGUAL S.A., 13, rue Gervais Bussière, Villeurbanne (Rhône)

Tissus Staplon et Staplonyl pour la confection masculine; élégants,
solides, agréables à porter, infroissables, irrétrécissables, lavables.

ETS. DUHAYON & BRULIN, 50, rue des Francs-Bourgeois, Paris Dragées de Paris

KESTNER S.A., à Lille (Nord)

Tous appareils pour l'industrie chimique: pompes, ventilateurs,
chauffage direct et indirect, lavage de gaz, évaporateurs, sècheurs-
atomiseurs, cristalliseurs.

Keebush: matériau anticorrosion

SAISSE & FILS, à Montbrun-les-Bains (Drôme)

Fleurs de lavande, tilleul, menthe, verveine, fenouil, thym, psyllium,
amandes, noisettes, miel de lavande.

MANUFACTURE DE JOINTS AMIANTE & CAOUTCHOUC, 183, rue de Courcelles, Paris

Jointes pour aviation, automobile, industries chimiques, pétrole,
marine, mine, etc.

Documentation sur demande.

FRIGORIFIQUE DE NISSAN, 282 Boulevard St-Germain, Paris 6ème

Uvol: pur jus de raisin du Languedoc, rouge et blanc.

LES CONFISERIES DE ST-MICHEL, St-Michel (Aisne)

Caramels, fondants, bouteilles liqueurs, pralinés.

J. GALTAT, 183 Bd. Brune, Paris 14ème

Coutellerie.

Documentation et échantillons sur demande

M.O.C.I. 4.195, 22 Ave. F.D. Roosevelt, Paris 8ème

Verrerie technique; tubes, microbilles, ampoules, catadioptrés,
glaces de phares, etc.

ANC. ETS. A. SECHAUD & CIE., 36, rue Chateaudun, Paris 9ème

Pierres et perles pour bijouterie.

OFFRES DE REPRÉSENTATIONS FRANÇAISES :

M.O.C.I., 3.1777, 22 Avenue Franklin D. Roosevelt, Paris 8ème

Fabricant ampoules pharmaceutiques, toutes formes, toutes capa-
cités, ampoules sérum, livraison soignée, recherche représentant
introduit laboratoires.

L'UNIQUE SABATIER, Coutellerie Fontenille Ytournal, La Monnerie- le-Montel (Puy-de-Dôme)

Agent pour la vente de coutellerie.

DUROL, B.P. 139, Epernay (Marne)

Distributeurs avec exclusivité pour vulcanisateurs électriques et
accessoires pour réparations pneus Tubeless, chambres à air,
tuyaux incendie.

M.O.C.I. 4.285, 22, Ave. F.D. Roosevelt, Paris 8ème

Recherche représentants introduits auprès gros distributeurs,
articles chaussants fantaisie, grande diffusion pour femmes.

POCLAIN, 10, Avenue de Poclain, Le Plessis-Belleville (Oise)

Agents exclusifs pour vente pelles chargeuses et trancheuses hy-
drauliques automotrices montées sur camion et semi-portées der-
rière tracteur.

FELDMAN, 17, rue Bourg Tibourg, Paris

Représentants demandés.

Fabrique de chapeaux piqués en tous genres: toile, piqué, laize,
rabanne, nylon et autres nouveautés.

DEMANDES DE PRODUITS CANADIENS :

S.G.C.C., 61, rue Boissière, Paris 16ème

Centrale d'achat 10.000 magasins étudie toutes possibilités
importation France produits équipement ménager.

DEMANDE DE REPRÉSENTATIONS CANADIENNES :

M.O.C.I., 4.240, 22 Avenue Franklin D. Roosevelt, Paris (8ème)

Agent ayant clientèle branche électrique et électronique cherche
représentation pour vente matériel, outillage ou autre en France.

UNE GRANDE BANQUE FRANÇAISE À NEW-YORK

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

Société Générale Building

66-68 Wall Street

New York 5, N.Y.

Téléphone — BOWling Green 9-4600

MEMBRE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

**A PUBLICATION OF THE FRANC-DOLLAR
COMMITTEE**

Business Operations In France

The Franc-Dollar Committee has published lately the second edition of its brochure "Business Operations in France". Designed as a practical reference work, not as a propaganda display, this brochure will help our Canadian and American friends who wish to invest in Europe to evaluate objectively the genuine opportunities offered by France. It may be ordered at Comite Franc-Dollar, 1001 Connecticut Avenue, N.W. (Room 1041), Washington, D.C. U.S.A. at \$2.50 per copy.

**LE SALON INTERNATIONAL DE
L'HORLOGERIE**

Le prochain Salon International de l'Horlogerie se tiendra à BESANÇON du 7 au 17 Septembre 1961. Les organisateurs de ce Salon sont heureux de pouvoir offrir aux visiteurs les facilités suivantes :

- 1 — Organisation de leur séjour : réservation pour leur compte de leur chambre, rendez-vous avec des exposants, visites d'usines, distractions, etc...
- 2 — Catalogue du Salon et Guide de l'Acheteur offerts.
- 3 — Entrée permanente gratuite pour le visiteur et les personnes l'accompagnant.
- 4 — Réception officielle par le Comité et déjeuner offert.
- 5 — Assistance à l'un des concerts du Festival.
- 6 — Bourse de voyage : remboursement de 20% d'un billet aller et retour avion ou chemin de fer dans la limite des crédits disponibles. L'ordre d'inscription des demandes sera pris en considération.

Pour bénéficier de ces facilités, il est indispensable que les intéressés s'inscrivent au plus tôt en adressant leur demande au :

SALON INTERNATIONAL DE L'HORLOGERIE
54, Grande-Rue,
BESANÇON (Doubs) — France —

**POUR
ALLER
EN
FRANCE...
VOYAGEZ
À LA
FRANÇAISE**

Prochains départs de New-York:

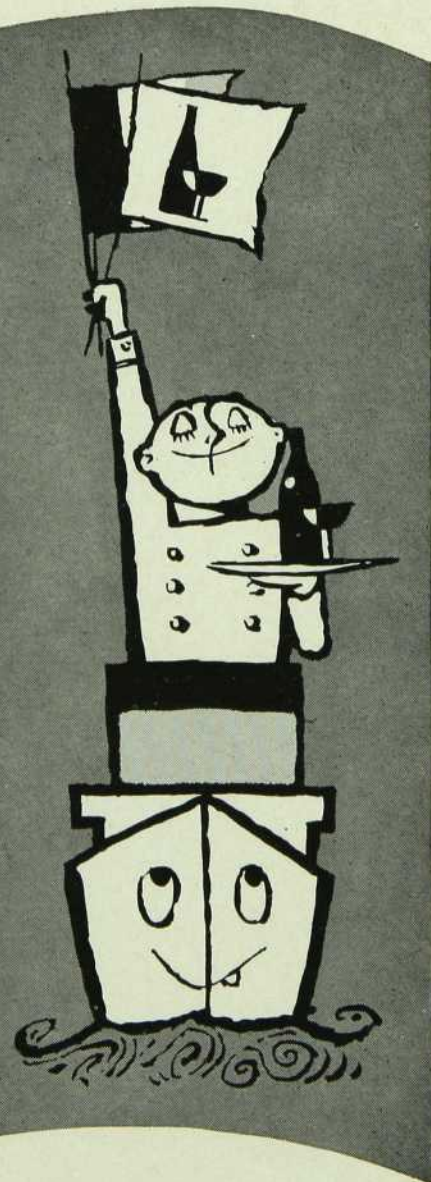
1961	
LIBERTÉ	15 juillet
FLANDRE	27 juillet
LIBERTÉ	10 août
FLANDRE	16 août
LIBERTÉ	26 août
FLANDRE	2 septembre
LIBERTÉ	14 septembre
FLANDRE	20 septembre

Renseignez-vous sur le nouveau plan de crédit "Bon Voyage Transat".

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

**Cie Générale
Transatlantique**

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



LA DÉPRÉCIATION DES MONNAIES DANS LE MONDE

Le tableau suivant, publié dans le bulletin de mai de la First National City Bank, de New-York, précise le taux de dépréciation des monnaies dans le monde entre 1950 et 1960.

	Indices de la valeur des devises			Taux annuels de dépréciation (composés)				Indices de la valeur des devises			Taux annuels de dépréciation (composés)		
	1950	1955	1960	'50-'55	'55-'60	'50-'60		1950	1955	1960	'50-'55	'55-'60	'50-'60
Philippines	100	104	94	+0.8%	2.1%	0.7%	Norvège	100	74	64	5.8	2.8	4.3
Ceylan	100	96	93	0.8	0.6	0.7	Suède	100	76	64	5.3	3.5	4.4
Portugal	100	101	92	+0.2	1.9	0.9	Espagne	100	88	61	2.6	7.1	4.9
Guatemala	100	91	91	1.8	0.0	0.9	Autriche	100	67	60	7.8	2.1	5.0
Suisse	100	92	87	1.6	1.1	1.4	Finlande	100	80	58	4.3	6.3	5.3
Equateur	100	83	84	3.7	+0.2	1.8	FRANCE	100	76	57	5.3	5.5	5.4
Belgique	100	90	83	2.1	1.7	1.9	Grèce	100	64	57	8.6	2.2	5.4
Allemagne	100	91	82	1.8	2.2	2.1	Australie	100	66	57	8.0	3.0	5.5
Inde	100	106	81	+1.1	5.1	2.1	Colombie	100	81	52	4.0	8.6	6.3
Liban	100	103	81	+0.6	4.7	2.1	Iran	100	68	51	7.4	5.7	6.6
Etats-Unis	100	90	81	2.1	2.1	2.1	Mexique	100	65	49	8.3	5.2	6.8
CANADA	100	88	80	2.5	1.9	2.2	Pérou	100	71	47	6.6	7.8	7.2
Salvador	100	78	77	4.8	0.2	2.5	Turquie	100	78	41	4.8	12.2	8.6
Pakistan	100	90	75	2.0	3.6	2.8	Israël	100	39	32	16.7	3.9	10.8
Italie	100	82	75	3.9	1.8	2.9	Chine (Formose)	100	45	28	14.9	8.8	11.9
Pays-Bas	100	85	74	3.2	2.6	2.9	Uruguay	100	59	21	10.0	18.4	14.3
Danemark	100	83	71	3.7	3.0	3.3	Brésil	100	45	15	14.6	20.3	17.5
Afrique-Sud	100	79	71	4.6	2.1	3.4	Argentine	100	44	9	15.3	27.6	21.7
Irlande	100	79	69	4.7	2.5	3.6	Paraguay	100	14	8	33.0	11.1	22.8
Japon	100	74	67	5.8	2.0	3.9	Chili	100	18	5	29.1	23.6	26.4
Royaume-Uni	100	76	67	5.2	2.6	3.9	Bolivie	100	7	1	40.5	34.6	37.6
Nouvelle-Zélande	100	75	65	5.6	2.7	4.2							

Une bonne nouvelle pour les Touristes et Hommes d'Affaires :

Daro Voyages, 3 rue Boudreau PARIS (9)

Une des Agences de Voyages les plus actives et réputées de Paris, avec correspondants et liaisons immédiates dans toutes les villes d'Europe

a ouvert à Montréal, en association avec des Canadiens :

DARO VOYAGES (CANADA) INC.

1500 Stanley — Bureau 205

Tél. : VI. 4-3908

Dans le double but :

- D'organiser au Canada la bonne réception des touristes, hommes d'affaires, groupements commerciaux et industriels que DARO-PARIS dirigera sur Montréal, le Québec et le Canada.
- De faire bénéficier les touristes, hommes d'affaires et groupements canadiens de tous les services, contacts et facilités exceptionnels dont DARO-PARIS dispose en France et en Europe.

Dans les deux sens, les voyageurs sont suivis d'un bout à l'autre, disposent de points d'appui et d'une plus grande facilité de mouvement.

POUR VOS DÉPLACEMENTS AU CANADA OU EN DEHORS APPELEZ :

VI. 4-3908

TRAVAUX SOUS-MARINS...

(suite de la page 14)

Avec l'espacement et la charge appropriés, les tôles, membrures et rangées de rivets étaient déchirées comme une feuille de papier.

Les effets des explosions n'ont pas été cependant sans causer un autre problème majeur aux ingénieurs responsables du projet. En effet, l'onde de choc engendrée par une explosion dans l'eau se propage très loin et est destructive à plusieurs centaines de pieds à la ronde. On comprendra qu'il fallut trouver une solution pour protéger les bateaux accostés aux quais voisins. Le problème fut résolu par la pose d'un "rideau" de bulles d'air. Ce rideau consistait à ancrer sur le fond des tuyaux percés de trous à travers lesquels était forcé l'air venant des compresseurs installés à cet effet. Au moment d'une explosion, les bulles montant du fond formaient un épais rideau d'air, véritable coussin qui absorbait presque toute l'onde de choc engendrée par l'explosion. La technique des rideaux d'air, d'utilisation encore récente, se révéla un instrument très efficace en nous faisant gagner du temps. On pouvait se permettre de plus grosses explo-

sions, accomplissant le sectionnement plus rapidement.

Procédant donc ainsi, on pût sortir séparément la poupe, le château arrière, la chambre des machines située en-dessous, la proue et la partie restante de la cale à marchandises. Un problème survint lorsqu'il s'agit de séparer la poupe de la partie contenant les machines. Le gros arbre de l'hélice, d'un pied de diamètre, retenait les deux parties ensemble. Le problème était à considérer. Le découper à la torche aurait été très long et hors de question si l'on considère qu'il fallait, pour se rendre à l'arbre, circuler à travers le dédale des cabines et des ponts du bateau. La solution fut de poser une charge de dynamite calculée d'avance et concentrée en un même point, près d'un raccord boulonné de l'arbre.

Les grosses sections, poupe, proue, etc., étaient soulevées jusqu'à la surface par le puissant "Scarboro" de la Cie Foundation, ponton-grue muni de gros palans d'une capacité allant jusqu'à 250 tonnes. Ainsi amenées jusqu'au bord, par flottage, elles étaient soulevées par une puissante grue et déposées sur le quai où elles étaient découpées en menus morceaux.

Les feuilles de tôle et les pièces de moindre importance ainsi que le contenu de la cargaison étaient "piégées" par une grue munie de mâchoires pour être déposées ensuite sur une barge.

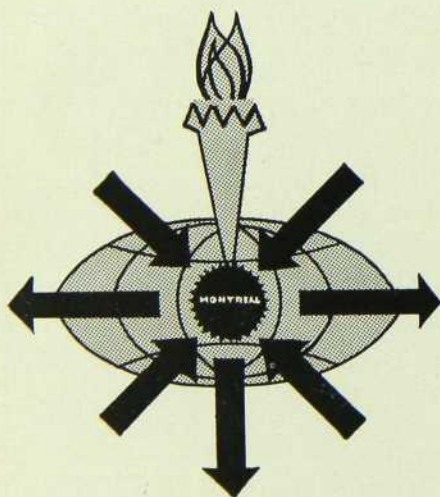
Une dernière inspection systématique du lit du fleuve nous montra que tout avait été nettoyé à net.

De cette façon, l'opération renflouage fut terminée en un temps record, environ deux mois, soit longtemps avant la date prévue. La méthode employée pour la première fois au Canada, (car le problème était de ceux qu'on ne rencontre pas souvent) s'avéra un succès, grâce à ceux qui l'ont imaginée et ensuite exécutée.

Le président de la compagnie I.U.C. et instigateur de la méthode employée, M. André Galerne, semblait fier de ses plongeurs. Ces derniers, il le sait bien, travaillent toujours avec cet esprit professionnel révélateur d'un souci constant de la qualité de leur ouvrage.

Les résultats semblent bien témoigner qu'ils ne travaillent ni pour remplir des heures, ni dans l'attente fébrile de la prochaine "paye".

Voilà ce que j'ai pu observer et dont je puis témoigner après un séjour dans leurs rangs.



VISITEZ LA 5^e FOIRE INTERNATIONALE DE MONTRÉAL

au

Palais du Commerce
1600 rue Berri

TOUS LES JOURS DE 1 H. À 10 H. 30

DU 6 AU 15 OCTOBRE

INCLUSIVEMENT

À LA RECHERCHE D'UN ART DE VIVRE

Au cours d'une récente conférence devant l'Association autrichienne des Industriels, le professeur Ludwig Erhard, ministre allemand de l'Economie, s'est demandé comment il se fait que les hommes sont inquiets, éprouvent un certain malaise et restent privés d'équilibre et de paix intérieure, en dépit du bien-être croissant, d'une sécurité sociale sans cesse renforcée et d'une augmentation constante du revenu national et individuel. Il exprima l'avis que la question mérite une réponse car, si nous la négligeons, nous commettrons peut-être l'erreur de croire que le relèvement de la production et du niveau de vie peuvent apporter le bonheur à l'homme. Il ajouta « que nous sommes aujourd'hui suffisamment mûrs pour comprendre ce que nous avons atteint et ce que nous sommes sans aucun doute en mesure d'accroître encore dans une très large mesure ne suffit plus pour donner aux hommes et aux peuples la conscience d'une harmonie, d'un ordre bien équilibré susceptibles de leur créer un cadre de vie dans lequel ils trouveront tout le bien-être et la sécurité désirables. »

M. Erhard s'adressait à des personnes qui ont connu les affres de la guerre mondiale et qui aujourd'hui profitent des avantages du plein emploi et d'une économie prospère. Si notre sort a été et demeure différent, nous avons néanmoins le devoir de nous poser une semblable question : sommes-nous entièrement satisfaits de posséder le niveau de vie le plus élevé au monde, après les Etats-Unis ? Nous n'avons jamais subi les misères du paupérisme. Nous vivons sur un continent où la production de plus en plus considérable de biens matériels constitue l'objectif suprême de notre système économique. La consommation doit constamment s'adapter au rythme de la production. Il nous faut vendre tous les produits qui sortent de nos manufactures et de nos usines si nous voulons procurer du travail à une main-d'oeuvre sans cesse croissante. Cette nécessité ne manque pas de susciter des problèmes sérieux au Canada; on les retrouve sur une échelle plus étendue aux Etats-Unis, ainsi qu'en témoigne l'ouvrage de Vance Packard : *The Waste Makers*.

Une économie absurde

Packard décèle plusieurs anomalies dans l'économie des Etats-Unis. Ceux-ci dépensent chaque année des centaines de millions de dollars afin d'encourager les cultivateurs à produire plus que les besoins du pays ne peuvent absorber : on fertilise des sols qui devraient rester en friche et on entrepose des stocks sans être assuré

de les vendre. Si la tension diminue sur le plan international, la Bourse de New-York enregistre des baisses parfois appréciables; par contre, si la situation se détériore, la cote inscrit des hausses rapides. Le citoyen américain est convaincu que, sur le plan économique, le défi de l'URSS exige de son pays une production encore plus forte. Le fait que les biens de consommation sont moins abondants chez les Soviétiques n'a pas empêché ceux-ci d'atteindre les premiers la lune et de placer Gagarine en orbite autour de la terre. Si les engins de nos voisins sont reluisants, ils fonctionnent néanmoins moins bien que ceux des Russes, plus frustes.

Tout le monde sait à quel point les Etats-Unis pratiquent la production en série. A la suite des progrès de la technologie et de l'automation, l'industrie met sur le marché une quantité de plus en plus considérable de produits, produits qui doivent trouver des débouchés à un rythme aussi rapide. Si la demande ne correspond pas à l'offre, les manufactures et les usines fonctionnent au ralenti et le nombre des chômeurs augmente. Il s'ensuit que l'Américain moyen devra acheter des biens qui ne sont pas essentiels à son bien-être physique. Des experts dans l'art de vendre le convaincront, par exemple, de se procurer plusieurs exemplaires du même article. Pour atteindre cette fin, on pourra varier la couleur des produits, depuis les bas de nylon jusqu'aux appareils de téléphone; on ajoutera aux fêtes de Noël et de Pâques de nouvelles occasions de dépenser : la Fête des pères, la Fête des mères, la St-Valentin, etc.

La fabrication d'articles qui devront être remplacés dans un bref délai est peut-être, d'après Packard, l'encouragement le plus fort qu'on ait donné à l'économie américaine depuis l'instauration des ventes à tempérament. Plus un article est durable, plus longtemps on le garde. Arthur Miller fait dire à l'un de ses personnages, dans *Death of a Salesman*, que la durabilité d'un produit acheté à crédit cesse avec le dernier paiement. Un article devient désuet de plusieurs façons : la plus bizarre peut-être consiste à mettre de côté un objet encore en bon état parce qu'il est devenu démodé. Oscar Wilde a écrit : « Fashion is a form of ugliness so intolérable that we have to alter it every six months. » La plupart des changements apportés par la mode améliorent rarement la qualité des produits. Il appartient aux agents de publicité de réussir à rendre la population insatisfaite de ce qu'elle possède par des annonces répétées à la télévision, à la radio, dans les journaux, sur les routes, dans les gares. On essaie de



1872

SWISS CORPORATION FOR CANADIAN INVESTMENTS LIMITED

(Compagnie Suisse d'Investissements Canadiens, Ltée)

Filiale de la
Société de Banque Suisse, Bâle

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

360 ouest, rue St-Jacques
Montréal
Adr. télég.: Swisinvest

Prés. JACQUES RACINE

C. E. Racine & Cie

LIMITÉE

1909-1961

COURTIERS EN DOUANE
ET TRANSITAIRES

Edifice Board of Trade
300, rue du Saint-Sacrement

Montréal I

Téléphone : VI. 9-5293

convaincre la jeunesse qu'elle aussi détient un pouvoir d'achat important : il faut penser jeune !

Beaucoup de produits mis sur le marché sont de bonne qualité. Il en est cependant qui, quoique nouveaux, avec les années ont un rendement moindre : tels les appareils de télévision. Un certain nombre de personnes hésitent à payer plus cher un article qui durerait plus longtemps, car il y a la mode ! Plus un objet est coûteux, plus son propriétaire sera disposé à acquitter les factures de réparation. Une partie importante du budget familial est d'ailleurs consacrée à remettre en état les articles ménagers. Par snobisme, on ne tient pas à avouer le bas prix que l'on a payé pour certains objets. Contrairement à la logique, il y a des marchands qui sont assurés d'accroître leurs ventes en haussant les prix.

Devant les sollicitations de la publicité, il n'est pas surprenant que les femmes aient décidé de travailler à l'extérieur : il faut de l'argent, toujours plus d'argent. L'échelle des valeurs est renversée ; le superflu prime le nécessaire.

Le roulement des voitures

L'exemple le plus frappant que l'on puisse trouver sur le marché est sans doute l'automobile. On prétend que cette industrie est le baromètre de l'économie des Etats-Unis, comme on s'est habitué à dire chez nous que la construction conditionne la marche des affaires. La qualité des voitures d'aujourd'hui est inférieure à celle d'autrefois, affirme-t-on en certains milieux. Les changements apportés chaque année aux divers modèles concernent surtout l'apparence, les lignes. Les voitures deviennent plus lourdes et plus puissantes, mais le coût d'achat, d'entretien et des pièces de rechange ne cesse de s'élever. La mise sur le marché de nouveaux modèles incite une partie de la population à changer de voiture chaque année ou tous les deux ans : cela permet à l'industrie de garder une main-d'oeuvre considérable et de maintenir sa production à un haut niveau.

La construction de la petite voiture a été longtemps retardée. La grande entreprise a fini par l'admettre dans l'espoir que les propriétaires continueraient d'acheter les modèles courants, c'est-à-dire ces voitures basses dans lesquelles il est difficile de pénétrer sans plier les genoux et sans risquer de perdre son chapeau. En 1960, une famille américaine sur six possédait plus d'une voiture. La plupart des Européens achètent une voiture avec la conviction qu'elle va durer des années. En Amérique, la mode est là qui guette le consommateur et l'invite à changer sa voiture même si elle est encore en bon état.

La mode est inventée par un « expert » dont le travail est complètement indépendant de celui des ingénieurs. Ce dessinateur de lignes s'appelle en anglais « stylist ». Packard en mentionne un, à l'emploi d'une importante société américaine, qui gagne jusqu'à \$200,000 par année et qui travaillait naguère dans une maison de haute couture. Les pièces du moteur sont généralement de bonne qualité ; celles qui apparaissent à la surface et qui ont été suggérées par le « stylist » s'usent plus rapidement et le remplacement est coûteux.

Le crédit à la consommation

Le crédit n'est plus simplement une aide financière. Il est devenu une incitation à la dépense. Parce qu'ils n'ont pas à payer immédiatement, les gens s'imaginent qu'ils peuvent acheter une plus grande quantité de marchandises. Dans les circonstances, ils se préoccupent peu du prix. Certains marchands tirent leurs profits des intérêts autant que de la vente elle-même. Les cartes de crédit sont devenues des symboles magiques : elles servent de monnaie même à ceux qui n'en ont guère.

Packard rapporte qu'au printemps de 1960, la *Federal Reserve Bank* de New York exprima des craintes au sujet du trop grand nombre de consommateurs qui s'engouffrent dans les dettes. La moitié des Américains consacrent le cinquième de leur budget à des versements relatifs à des achats à tempérament. L'année dernière, le sénateur Paul Douglas a soumis au Congrès un bill réclamant des diverses sociétés de finance qu'elles déclarent par écrit aux consommateurs le taux d'intérêt réel qu'ils ont à payer sur une base annuelle. Cela rejoint l'opinion émise par le professeur Hood, dans son étude sur « le Financement de l'activité économique au Canada » pour le compte de la commission Gordon : « Le mécanisme des prix et la politique monétaire ne peuvent fonctionner si les prix ne sont pas connus du public. Si les prêteurs indiquaient dans leur publicité, en termes clairs et précis, le taux d'intérêt qu'ils exigent du consommateur, le bon fonctionnement du mécanisme des prix et de la politique monétaire en serait facilité dans le domaine du crédit à la consommation et des transactions des consommateurs en général. Il semble que l'adoption d'une loi s'impose pour induire les prêteurs à faire connaître ainsi leur taux d'intérêt. » Une intervention récente à la Chambre des Communes sur ce sujet n'a donné aucun résultat.

Certes, le crédit à la consommation est une excellente chose et constitue aujourd'hui un appoint indispensable au commerce. Cependant, il ne faut pas en abuser. Lorsque les économistes réclament des

ENSEIGNEMENT FRANÇAIS AU CANADA ENRG.

(E.F.A.C.)

Docteur Claude JOURDANNE, Directeur

Membre de la Chambre de Commerce Française au Canada

ENSEIGNEMENT PRÉSCOLAIRE — PRIMAIRE — SECONDAIRE — SUPÉRIEUR

Préparation aux examens français (ajustement aux examens canadiens, si nécessaire)

Cours complets du jour — Extension en cours du soir et par correspondance

Tests gratuits, précédant obligatoirement toute inscription.

Méthodes actives — Individualisation de l'enseignement.

Professeurs diplômés de l'Université française.

4167, rue Saint-Denis, MONTRÉAL 18, P.Q. — Tél. : VI. 5-3513

LES ÉDITIONS FRANÇAISES INC.

Agents Généraux pour le Canada

de la

LIBRAIRIE LAROUSSE

Siège Social :

192, RUE DORCHESTER
QUÉBEC, P.Q.

Succursale :

8440, BOULEVARD ST-LAURENT
SUITE 301 — MONTRÉAL, P.Q.

mesures afin de restreindre le crédit, les commerçants et les manufacturiers s'y opposent sous prétexte que les ventes vont diminuer et que le nombre des chômeurs augmentera. Le président de la *Bowery Savings Bank* de New York n'a pas craint d'exprimer franchement son opinion : « Teaching the young to spend on credit is something like teaching the young to use narcotics. »

Les réformes nécessaires

Une économie qui fonctionne de la façon que nous venons de décrire est bâtie sur le sable. Telle est la conclusion à laquelle sont arrivés des esprits sérieux. Il en résulte un gaspillage éhonté, d'autant plus que les ressources des Etats-Unis s'épuisent plus rapidement qu'on ne pense. Le rapport Paley est probant sur ce point. Nos voisins dépendent de l'étranger quant à l'approvisionnement de plusieurs matières essentielles. La production américaine subit maintenant la concurrence de l'Europe et du Japon, lesquels placent sur les marchés mondiaux des produits de bonne qualité à des prix inférieurs. Les activités humaines deviennent plus complexes dans un monde qui recherche presque uniquement le profit.

Il n'est pas juste d'affirmer que le consommateur est roi. Il est assujéti aux pressions de la publicité. Celle-ci devrait le conseiller d'une manière plus rationnelle et lui proposer des produits qui répondent à des besoins réels. Les consommateurs devraient s'instruire davantage et s'organiser en association afin de protéger leurs droits et l'assurer la fabrication d'objets de meilleure qualité. La Norvège possède déjà un ministère de la Consommation. Le Canada et la Grande-Bretagne ont fixé des normes touchant certaines marchandises d'usage courant.

Existe-t-il d'autres moyens, afin de diminuer le chômage, que d'intensifier la production d'articles de consommation ? Les uns ont proposé de réduire le nombre des heures de travail par semaine afin de fournir de l'emploi à une masse plus considérable de personnes. Mais les gens oisifs ne sont-ils pas portés à dépenser davantage ? D'autres ont suggéré de transférer une partie de la main-d'oeuvre des secteurs primaire et secondaire aux entreprises de service. Cette solution serait plus appropriée aux Etats-Unis qu'au Canada. Nous aurions intérêt à accroître l'importance relative de nos manufactures et de nos usines, car nous importons une trop grande quantité de produits finis.

La véritable solution consisterait à mieux adapter la production à la consommation. L'homme demeure le premier facteur. Il importe donc que l'économie soit organisée de façon que le milieu dans lequel il vit soit pour lui une source d'enrichissement. Il faudrait multiplier les écoles, les parcs, les centres culturels, les hôpitaux, les terrains de camping, les places publiques et les fontaines, améliorer les routes, détruire les taudis, les parcs à voiture hors d'usage, diminuer la criminalité et les dangers de la pollution de l'air et des eaux. L'élévation du niveau de vie ne devrait pas signifier uniquement un élargissement de la gamme des biens de consommation. Il y a aussi les besoins de l'esprit à satisfaire. Il est évident qu'il faudrait recourir davantage aux services de l'Etat afin d'humaniser le climat qui influe si profondément sur les populations nord-américaines. Les impôts qui serviraient à cette fin ne seraient pas un fardeau tellement lourd. La liberté individuelle y trouverait son compte à la condition que l'exécution de toutes ces tâches soit confiée aux éléments représentatifs du pays, après qu'un plan d'ensemble eût été dressé. En dehors des frontières, il faudrait se préoccuper du sort des pays sous-alimentés : cette initiative serait une façon sûre de garantir la prospérité du monde occidental.

La technologie ne peut pas tout régler. A la fin de son ouvrage, Packard cite le témoignage de Charles A. Lindbergh : « I grew up as a disciple of science. I know its fascination. I have felt the godlike power man derives from his machine... Now I have lived to experience the early results of scientific materialism. I have watched men turn into human cogs in the factories they believed would enrich their lives. I have watched pride in workmanship leave and human character decline as efficiency of production lines increased... We still have the possibility, here in America, of building a civilization based on Man, where the importance of an enterprise is judged less by its financial profits than by the kind of community it creates; where the measure of a man is his own character, not his power or his wealth. » En suivant cette leçon inspirée d'un profond humanisme, qu'il n'est pas nécessaire de traduire, on pourra rebâtir la Cité des Hommes. A cette oeuvre, le monde des affaires doit participer sans délai, s'il veut conserver les droits qui lui restent.

(Bulletin de La Banque Canadienne Nationale, mai 1961)



THE INTERCONTINENTAL CORPORATION OF CANADA

MEMBRES DE LA CHAMBRE D'IMMEUBLE DE MONTRÉAL

AGENCE IMMOBILIÈRE

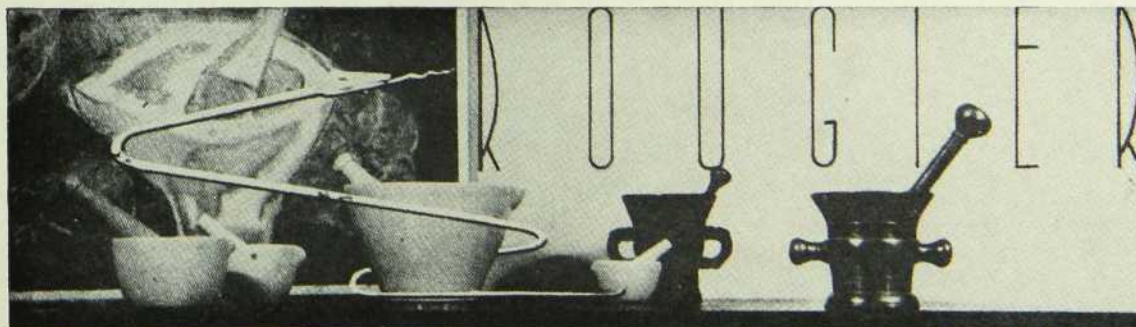
ACHATS, VENTES, EXPERTISES, ÉVALUATIONS, HYPOTHÈQUES, PARTICIPATIONS, GESTION ET
TOUTES OPÉRATIONS IMMOBILIÈRES

Appartements à louer

2211, RUE CLOSSE
MONTREAL 25, P.Q.

TÉLÉPHONE : HUNter 8-2163
CABLES : CONTINENT-MONTREAL

CORRESPONDANTS À PARIS ET À GENÈVE



2055, RUE FAVARD

Spécialités pharmaceutiques

MONTRÉAL 22

VIENT DE PARAÎTRE

René-François SAINT-MAUR. — Les Points cardinaux de la vente (Editions de l'Entreprise Moderne, 4, rue Cambon), 112 pages, 15,50 NF.

Le directeur commercial d'une entreprise doit avoir une vue claire de son travail et en respecter les principes élémentaires. L'auteur estime que la fonction commerciale doit s'exercer selon quatre axes : information préalable, décision, exécution, contrôle.

Cet ouvrage n'est pas théorique. C'est une source de renseignements pratiques pour les directeurs commerciaux des entreprises grandes ou petites.

MARQUES DE COMMERCE

BREVETS D'INVENTION
EN TOUS PAYS

**MARION, MARION
ROBIC & BASTIEN**

(Fondée en 1892)

2100, rue Drummond
Montréal 25
Téléphone: AVENUE 8-2152

LANCÔME

PRODUITS DE BEAUTÉ
ET PARFUMS

Agents: COSMEX LIMITÉE
MONTRÉAL

WILLIAM HOUDE LIMITÉE

ses filiales

CANTRAC INC.
LUZERNA INC.

sont au service de l'agriculture du Québec:
fabrication d'engrais
importation de machinerie agricole
luzerne déshydratée.

bureaux: 975 boul. Ste-Elisabeth — La Prairie P.Q.

THE KEY CONSTRUCTION LIMITED

ENTREPRISE DE TRAVAUX PUBLICS
1070 Bleury Tél.: UN. 1-2775
MONTRÉAL (Canada)

DEUX EXCELLENTS VINS DE TABLE

D'ALGERIE

Nos de référence
la bout. le gallon

LE KEBIR ROSÉ 532D 532E
LE ROYAL KEBIR 382A 382C

Dans les verres comme dans les casseroles ils font merveille
N'hésitez pas à les employer pour vos plats au vin...
et à les servir sur des fromages

En vente dans tous les magasins de la Régie des Alcools

Un vieux Royal Kébir — millésime 1945 — a été servi au déjeuner de la Chambre de commerce française le 2 mai 1961 à l'Hôtel Ritz Carlton et apprécié unanimement par tous les convives présents.

TOURISTES CANADIENS Voyagez économiquement

SAINT CHRISTOPHE MOTOR

3, rue SCHEFFER Paris (16e)
(Trocadéro)

Tél. Kléber 46-26

Grand choix de voitures neuves et occasions récentes
Garantie de revente ou de rachat
Adr. Télégraphique: SAINTOR — PARIS
Importateur-Distributeur pour la France
des voitures *BORGWARD Isabella*

Dernières nouveautés

*parues en France
reçues au Canada... par avion*

LIBRAIRIE

PONY

UNE SUCCURSALE HACHETTE

554 est, rue Ste-Catherine
Montréal — VI. 2-3857

La Chambre de Commerce Française au Canada

PRÉSIDENT D'HONNEUR

Son Excellence Monsieur Francis Lacoste

Ambassadeur de France au Canada

VICE-PRÉSIDENTS D'HONNEUR

M. Raymond Treuil

Conseiller Commercial et Financier
près l'Ambassade de France au Canada

M. Raymond de Boyer de Sainte-Suzanne

Consul Général de France à Montréal

MEMBRES D'HONNEUR

M. Marcel Nougier — M. Bernard Lechartier

Anciens Présidents

CONSEIL D'ADMINISTRATION

PRÉSIDENT

M. Jean Ponsot

VICE-PRÉSIDENTS

M. Raymond Dupuis, C.R.

M. Pierre Salbaing

SECRÉTAIRE

Me Georges-A. Roy

TRÉSORIER

M. François Ducros

CONSEILLERS

MM. Jean Charton

J.-Louis Davignon

R. Brian Daville

Jacques Guillon

Bernard Leclerc

Gérard Parizeau

Étienne Spire

CONSEIL D'ARBITRAGE

MM. Guy Boulizon

Gabriel Boussion

Claude Boyer

René Duron

Jacques Grevin

Henri de Lanauze

André Ligne

B. R. de Massy

Raymond Mazur

P. Galt Michaud

Pierre Mora

NOS ANCIENS PRÉSIDENTS

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

Nos Nouveaux Membres

Membres actifs

Mademoiselle ANNETTE APRIL

Avocat

a/s Tormey, Guérin & Godbout, Avocats
505 ouest, Dorchester, Suite 502, Montréal

M. PIERRE BOURGETEL

Chez Bourgetel Inc. (Restaurant Bar)
1458, rue de la Montagne, Montréal.

M. JACQUES HÉBERT

Directeur

"Les Editions du Jour" (Edition et librairie)

3411, rue Saint-Denis, Montréal

M. CLAUDE PAUL JOURDANNE

Directeur général

Enseignement Français au Canada Enrg.

4167, rue Saint-Denis, Montréal 18

Compagnies :

AGENCE CANADIENNE DE PUBLICITÉ LIMITÉE

1454, rue de la Montagne, Montréal 25

(Publicité de tous genres)

Délégués :

MM. Hector Fontaine, président du conseil d'administration

Paul Lavallée, agent de liaison

Raymond Bélanger, agent de liaison

FOMAC LIMITÉE

1029 Beaver Hall Hill, Montréal 1

Représentant d'éditeurs français

Délégués :

MM. Paul Gonthier, président

Daniel Mauger, directeur administratif

Gilbert Picard, représentant

PEUGEOT CANADA LIMITÉE

1638 ouest, Sherbrooke, Montréal 25

Importateurs d'automobiles

Délégués :

MM. Jean Boillot, vice-président et directeur général

Bernard Nantel, vice-président

Patrice Jordan, directeur-adjoint



Oval Room:

Somptueusement décoré dans le style "Adam"

Déjeuner et dîner

Fameux buffet-souper tous les dimanches soirs

Lounge:

Cocktails et thé l'après-midi

Maritime Bar:

Spécialité: poissons

Ritz Cafe:

Petit déjeuner, déjeuner et dîner

à prix modérés



Tout homme d'affaires . . .

...industriel ou commerçant, a profit à commander l'édition 1961 du fameux Bottin International. — Plus de 250,000 adresses de fabricants, importateurs, exportateurs de 125 pays. Pour chaque pays : documentation géographique, industrielle, commerciale et touristique. — Plus de 2,000 pages de texte. Atlas de 102 cartes. — Le guide mondial par excellence, indispensable dans tout bureau bien organisé.

POUR ACHETER • POUR VENDRE

• POUR TROUVER DES AGENCES, DES
REPRÉSENTANTS DANS LE MONDE ENTIER

BOTTIN INTERNATIONAL 1961

DIDOT-BOTTIN, PARIS, FRANCE, ÉDITEURS DEPUIS 1796

Dépliant explicatif sur demande à M. Jean Nolin,

C. P. 354, Westmount, Montréal 6

TRANSPORTS INTERNATIONAUX

A. & G. Halcke & Cie.

Société Anonyme au Capital de 1.000.000 de N Frs
FONDÉE EN 1869

AGENTS MARITIMES

P A R I S

54, Rue de Paradis

R O U B A I X

215, Rue des Arts

L E H A V R E

Franklin Building

L Y O N

10, Quai Tilsitt

G R A S S E

1, Place aux Aires

M A R S E I L L E

5, Rue Gilbert - Dru

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

ÉTUDE, PLACEMENT & GESTION

DE

TOUTES ASSURANCES

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

HUBERT DU CREST

Courtier d'assurance agréé

275 ouest rue St-Jacques, Montréal

Tél.: VI. 9-5686

29 ans d'expérience,

dont 4 au Canada.

Sérieuses références à Montréal.



Office Central Catholique LTÉE

Importateurs d'objets de piété

CHAPELETS, MÉDAILLES, CRUCIFIX,
IMAGES, MISSELS, ETC.

Représentants de fabricants et d'éditeurs français

50 ouest, rue Notre-Dame

MONTRÉAL 1, CANADA

Téléphone: Victor 2-2505

CREDIT FONCIER FRANCO-CANADIEN

FONDÉ EN 1880

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

SIÈGE SOCIAL

5, rue St-Jacques Est,

MONTREAL (Canada)



SUCCESSALES À

QUÉBEC — TORONTO — WINNIPEG — RÉGINA
EDMONTON — VANCOUVER



COMITÉ DE PARIS : 18, AVENUE DE L'OPÉRA