

REVUE
DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE

française

AU CANADA

AVRIL 1966, No 587

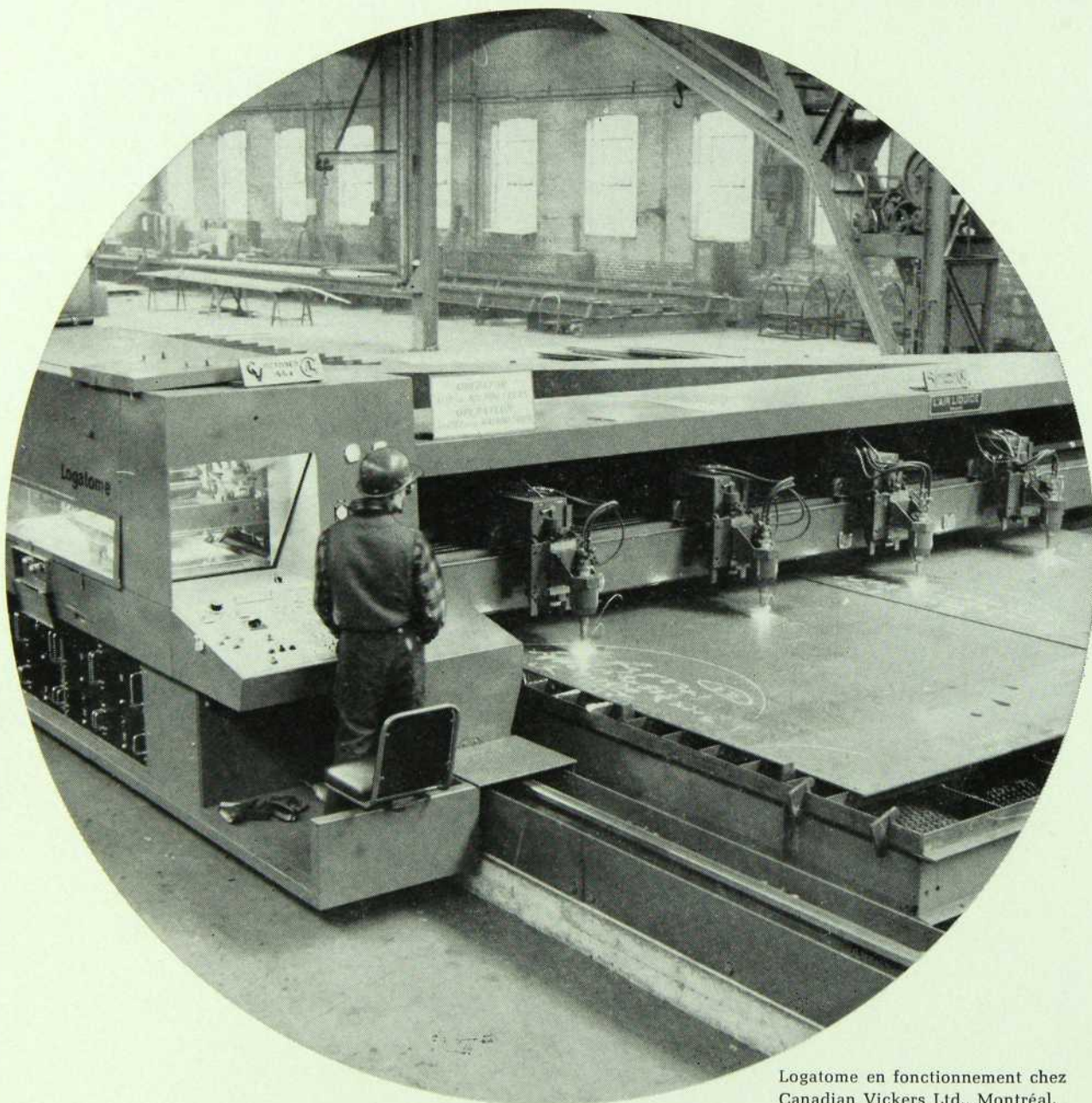


La flamme qui relie le présent à l'avenir

La flamme oxyacétylénique qui jaillit des appareils de soudage et de coupage a pris naissance dans les laboratoires de recherche de l'Air Liquide Canada Ltée qui travaillent constamment à créer et à perfectionner les méthodes et les matériels qui font la force de l'industrie moderne. La

recherche est à la base du progrès et relie le présent à l'avenir. Lorsque les chantiers navals et les grandes chaudronneries eurent besoin de machines-outils de très grande capacité, les services de recherche de l'Air Liquide mirent au point le Logatome, une machine d'oxycoupage électronique

ultra-moderne qui découpe automatiquement les tôles d'acier, sans traçage préalable, à partir d'un plan à l'échelle 1/10 qui sert de gabarit. Dans ce domaine comme dans celui des gaz industriels et médicaux, le nom Air Liquide est un symbole dans lequel vous pouvez avoir entière confiance.



Logatome en fonctionnement chez Canadian Vickers Ltd., Montréal.

CANADIAN **LIQUID AIR** LTD.



AIR LIQUIDE CANADA LTÉE

REVUE

DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

AU CANADA

Avril 1966, No 587

La conjoncture au Canada	H. M.	3
La Régie Renault	P. Dreyfus	5
Possibilités de l'industrie automobile française sur les marchés d'exportation	R. Peugeot	9
900,000 Canadiens et 3 Canadiennes	R. Hollier	11
Perspectives économiques et financières du Canada	N. S. Takacsy	15
La conjoncture française		19
La capacité de concurrence des entreprises européennes		25
News from Toronto		27
Le dynamisme de l'économie américaine		29
Le IIe Salon International de l'Alimentation		30
Nos nouveaux membres		37
Propositions d'affaires		38
Notre carnet		40

**LA CHAMBRE DE COMMERCE
FRANÇAISE AU CANADA**

612 ouest, rue Saint-Jacques
Montréal, Qué.

Tél. : 842-9420
Adr. Tél. : Gallia Montréal

Bureau de Paris :
7, rue Jean Goujon
Paris 8ème

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

Prix : 25 cents le numéro

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

Imprimée par
ERNEST THÉRIEN & FILS LIMITÉE
5595, rue Saint-Denis, Montréal 34 - 273-8361

Couverture :
MONTREAL LA NUIT
(Photo Office Municipal du Tourisme de Montréal)

VACANCES EUROPÉENNES

avec

 **CITROËN**



La favorite en Europe, c'est la Citroën! Quels que soient vos besoins: 2 CV, AMI 6, ID 19 ou DS 19, il y a pour vous une Citroën neuve "sur mesures". Achetez-la ici, avant de partir, sans payer de droits de douanes, pour livraison n'importe où en Europe. Vous pouvez, si vous le désirez, la rapatrier au Canada après votre séjour, ou bien nous la revendre. Dans ce cas, nous vous garantissons avant votre départ un prix ferme de rachat, ce qui revient à dire que vous ne payez que pour le temps de son utilisation. Nous nous occupons de tout le reste: permis international — immatriculation — assurance — livraison — rapatriement — rachat, etc. . .



CITROËN CANADA LIMITÉE

4,000 CONCESSIONNAIRES EN EUROPE — VENTE, SERVICE, PIÈCES DANS LE MONDE ENTIER.
Consultez votre agence de voyage, ou postez ce coupon dès aujourd'hui.

CITROËN CANADA LIMITÉE,

Service Outre-Mer,
4010 ouest, Ste-Catherine, Montréal, P.Q. tél.: 937-7411

Veuillez me renseigner, sans obligation de ma part, sur la livraison
outre-mer d'une Citroën neuve directement de l'usine.

NOM.....

ADRESSE.....

VILLE..... PROV..... TÉL.....

LA CONJONCTURE AU CANADA

Quelques jours avant la présentation du budget, le ministre des finances, M. Sharp, déclarait aux Communes que la politique actuelle du Canada consistait moins à freiner le moteur de l'économie qu'à modérer son accélération, pour éviter que la ''voiture'' ne capote. Cette image caractérise assez bien le budget que le ministre a communiqué au parlement le 29 mars.

Les mesures fiscales visent en effet à contenir l'expansion économique dans des limites raisonnables et bien qu'il s'agisse d'un budget anti-inflationniste, elles présentent dans l'ensemble beaucoup de modération. Si, pour reprendre la comparaison de M. Sharp, le moteur de l'économie commence à chauffer, il est visible que le gouvernement canadien cherche avant tout à lui redonner un régime normal de croisière et veut éviter de freiner trop fort afin de ne pas ''casser'' l'expansion. C'est une position analogue à celle du gouvernement américain, qui confronte les mêmes problèmes.

Il n'est pas question toutefois de prendre des mesures considérées au Canada comme extrêmes et difficilement applicables, tel que le contrôle des prix et des salaires. Le ministre des finances s'en tient à une politique des plus orthodoxes. Il agit à la fois sur la consommation et les investissements, dont il ralentit la croissance - ou du moins espère-t-il que ses mesures fiscales et financières auront cet effet.

Sur le plan de la consommation, M. Sharp compte freiner la demande et ''éponger'' une partie du pouvoir d'achat de la population en augmentant l'impôt sur le revenu des particuliers. Tandis que cet impôt est abaissé pour les petits revenus, il est accru pour les revenus moyens et élevés à partir du 1er juin prochain. Six contribuables sur dix paieront davantage et la hausse pourra aller jusqu'à 14% en ce qui concerne les revenus élevés. Pour une année fiscale entière, cette majoration représente environ \$210 millions.

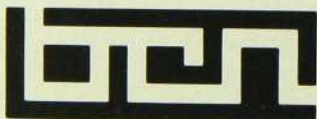
Logique avec lui-même, le gouvernement a également diminué ses dépenses. Il a décidé de réduire de dix pour cent son programme de travaux publics pendant l'exercice 1966-67 et de n'entreprendre aucun autre projet de construction qui n'ait déjà été prévu. L'augmentation des taxes et la diminution des dépenses devraient permettre au gouvernement fédéral de clôturer l'exercice 1966-67 par un déficit budgétaire de l'ordre de \$175 millions. Ce résultat se compare à un très léger déficit de \$40 millions et \$30 millions pour les deux dernières années. Comme il est enregistré dans une période de forte activité économique (M. Sharp anticipe une hausse du produit national brut de 9% cette année dont 4% représenteraient la hausse des prix et 5% le gain réel), on est autorisé à penser qu'Ottawa aurait pu manifester plus de rigueur encore. En d'autres termes, il aurait été souhaitable de réduire davantage les engagements des pouvoirs publics et de réaliser l'équilibre budgétaire.

Sur le plan des investissements, M. Sharp a présenté un certain nombre de mesures qui, conjuguées entre elles, devraient ralentir ceux-ci en 1966.

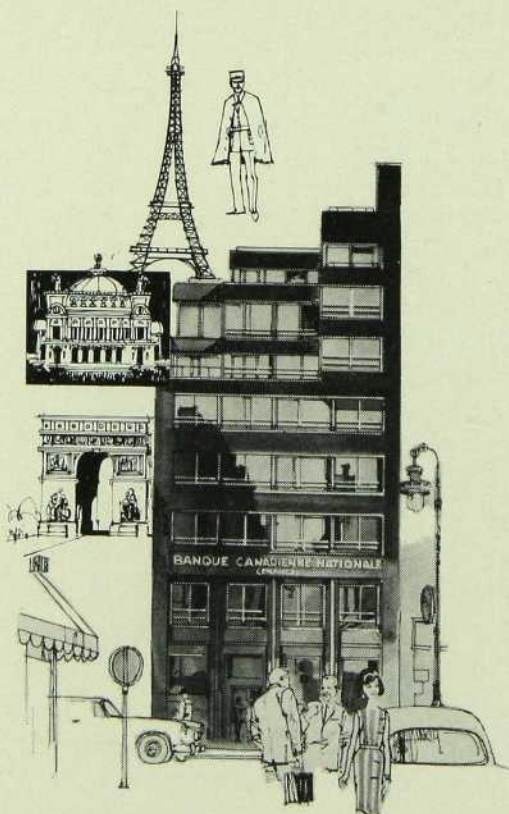
Les amortissements accélérés dont bénéficient certaines dépenses d'immobilisation sont réduits ou bien ne seront pas renouvelés. La taxe de vente de 11% frappant la machinerie et l'outillage de production sera supprimée en deux temps: elle tombera à 6% le 1er avril 1967 et disparaîtra le 1er avril 1968. De cette manière, le ministre espère qu'un bon nombre d'entreprises différeront leurs projets d'équipement jusqu'à ces dates, afin de profiter de cette réduction. Enfin, et c'est certainement la partie la plus originale du budget, les bénéficiaires des sociétés supérieures à \$30.000 seront frappés d'un impôt exceptionnel qui leur sera remboursé dans un délai minimum de 18 mois, avec un intérêt de 5%: cette sorte d'épargne forcée épongera \$250 millions environ par an et, dans certains cas, elle pourrait avoir pour effet de freiner ou de différer la réalisation de projets d'investissement.

Au total, les mesures purement fiscales - sans tenir compte des investissements - soulageront la pression globale de la demande, dans une économie menacée de surchauffe, de \$500 millions à \$800 millions approximativement. Le produit intérieur brut devant dépasser cette année \$50 milliards, on voit que la politique fiscale anti-inflationniste de M. Sharp est modérée. Elle vient toutefois s'ajouter à une politique monétaire restrictive, qui se manifeste par un resserrement du crédit et la hausse des taux d'intérêt. Globalement, la politique fiscale et monétaire du gouvernement fédéral a donc de bonnes chances d'atteindre son objectif, soit le ralentissement de l'expansion.

**La plus importante
institution financière
d'expression
française
au pays...**



assure des services bancaires
complets en France. Sa succursale de
Paris est située à 3 minutes de marche
de la Place de l'Opéra — 37, rue de
Caumartin. Tél. OPE 44-21



Banque Canadienne Nationale

LA RÉGIE RENAULT, ENTREPRISE NATIONALISÉE DANS L'ÉCONOMIE LIBÉRALE

par Pierre Dreyfus, président directeur général de la Régie Renault

Notre déjeuner du 24 février, au Ritz Carlton, sous la présidence de M. Pierre Salbaing, a attiré beaucoup de monde. Tous ceux qui s'intéressent à l'automobile — et ils sont nombreux — étaient venus entendre MM. Dreyfus et Peugeot nous parler de leurs réalisations et leurs projets au Canada. Le lendemain ils inauguraient, à Saint-Bruno, près de Montréal, l'usine de montage d'automobiles Renault et Peugeot. Devant un auditoire attentif M. Dreyfus a fait un exposé sur l'expérience de la Régie Renault dans le secteur concurrentiel de l'automobile. Lui succédant, M. Roland Peugeot a parlé des possibilités de l'industrie automobile française sur les marchés d'exportation. Nous publions les textes de MM. Dreyfus et Peugeot in extenso.



M. P. Dreyfus

Il est intéressant d'exposer aujourd'hui l'expérience que la Régie RENAULT a faite en France depuis 21 ans maintenant, c'est-à-dire l'expérience d'une entreprise industrielle dont le capital est entre les mains de l'État, et qui fonctionne dans un secteur concurrentiel, celui de l'automobile, où, dans le monde, la quasi-totalité des entreprises appartient au secteur privé.

À part RENAULT, en effet, il n'existe que quelques entreprises d'automobiles possédées directement ou indirectement par l'État : ALFA-ROMÉO en Italie, SEAT en Espagne, et quelques autres dans des pays en voie d'industrialisation (Amérique Latine, Afrique). Le cas de VOLKSWAGEN est particulier : son capital a longtemps appartenu à la puissance publique (État Fédéral et Länder), mais, il y a quelques années, une partie en a été vendue au public sous forme d'actions, dans des conditions d'ailleurs assez strictes, qui avaient pour objet d'interdire à un groupe industriel ou financier privé de s'assurer une majorité de contrôle. Mais plus de la moitié du capital continue d'être public.

Les usines RENAULT ont été nationalisées après la Libération, en 1945, c'est-à-dire à une époque où un certain nombre d'autres entreprises (charbonnages, gaz, électricité) ont également été nationalisées. Dans le cas de RENAULT, cette mesure a été plutôt une sorte de confiscation des biens d'un industriel qui les avait mis au service de l'ennemi durant l'occupation. Mais l'État français s'est trouvé à devenir ainsi propriétaire de l'usine sans avoir eu le désir d'intervenir directement dans le fonctionnement de l'industrie automobile française.

De cette situation a sans doute résulté une décision fort sage : laisser à l'entreprise une autonomie

complète de gestion. Et, en fait, le statut promulgué en 1945 est essentiellement fondé sur cette idée. La pratique l'a confirmée de manière fort nette au cours des années.

C'est ainsi que l'entreprise ne subit dans son fonctionnement aucun contrôle a priori. Son Président Directeur Général, nommé par le Gouvernement, est assisté d'un Conseil d'Administration dont les membres sont, pour partie, désignés par les Ministres intéressés (Industrie, Économie, Finances, Travaux Publics) et pour partie choisis par le Gouvernement parmi les représentants du personnel. Mais ces administrateurs sont tenus par le secret professionnel et aucun d'eux n'a de comptes à rendre ni de décision à demander au Ministre qui l'a nommé.

Le Président Directeur Général dirige l'entreprise exactement comme le Président Directeur Général d'une entreprise privée, ne rendant compte qu'à posteriori de ses actes aux Ministres compétents. Il est libre de déterminer son programme d'investissements, de choisir ses modèles, de fixer ses prix, de définir sa stratégie commerciale, etc... Les seules limitations sont celles qui résultent des réglementations de caractère national — actuellement, par exemple, le contrôle des prix dans le cadre du Plan de Stabilisation — mais qui s'imposent aux entreprises privées aussi bien qu'à RENAULT.

Il y a bien entendu, comme dans toute entreprise privée, un contrôle des Commissaires aux Comptes et, en plus, un contrôle a posteriori de caractère financier, exercé par une émanation de la plus haute instance financière de France, la Cour des Comptes.

Un point important également : à part son Président Directeur Général qui est un agent de l'État, l'ensemble du personnel de RENAULT est de statut complètement privé (et cela est indispensable, car il peut passer indifféremment de RENAULT à SIMCA ou CITROËN ou PEUGEOT et inversement). D'autre part, sur le plan fiscal comme sur celui de ses relations avec les banques, RENAULT est exactement dans les mêmes conditions que n'im-



Voici quelques-unes des leçons que nous avons apprises sur la fabrication de voitures économiques pour le marché canadien.

LEÇON 1. Les fabriquer au Canada (à St-Bruno, Qué.). C'est la solution logique pour l'usager Canadien.

LEÇON 2. Faire tout particulièrement attention à la rouille. Nous utilisons 6 traitements anti-rouille et 5 couches d'apprêt et de peinture canadienne.

LEÇON 3. Les équiper d'un système de chauffage aussi efficace que celui des grosses voitures et le munir d'un ventilateur et de bouches d'air chaud à l'arrière. Le climat canadien est rigoureux.

LEÇON 4. Maintenir les prix au plus bas tout en conservant les plus hauts standards de qualité. Simple question de bon sens.

(à suivre)



RENAULT  **10**

FABRIQUÉ AU QUÉBEC.

Faites-lui passer un examen chez votre concessionnaire Renault le plus proche. (Il y en a plus de 150 de l'Atlantique au Pacifique).

porte quelle entreprise privée. Mêmes impôts, mêmes conditions d'octroi de lignes de crédit ou d'escompte des effets, etc... et, je vous en parlerai de manière plus détaillée tout à l'heure, aucune aide financière de l'État... En bref, rien ne différencie RENAULT de ses concurrents ou collègues du secteur privé, y compris sur le plan des dividendes, puisque la Régie fait des bénéfices et qu'elle les verse à l'État, son actionnaire.

* * *

On peut dans ces conditions se demander ce qui distingue RENAULT des entreprises privées. Il est à la fois facile et difficile de répondre à cette question. Vous imaginez sans peine que, pour ma part, j'ai une réponse... et qu'elle comporte une certaine part de sympathie pour RENAULT! Mais, avant de vous la dire, je voudrais vous exposer ce que RENAULT a fait depuis 20 ans.

Une remarque préliminaire s'impose cependant. En France, et, je l'imagine, dans beaucoup de pays, l'opinion publique se défie des entreprises nationales. On a vite fait de déclarer qu'elles sont source d'impuissance et de gabegie... On est hostile à ce qu'on croit être la « fonctionnarisation ». Or, RENAULT est en général considéré comme une entreprise publique qui a réussi, c'est-à-dire qu'elle n'a rien coûté à l'État. Si RENAULT avait simplement servi à démontrer que cela est possible, ce serait déjà réconfortant, car, après tout, dans aucun pays au monde, il n'est bon que l'on dénigre systématiquement l'action de la puissance publique.

Mais il y a plus.

* * *

En 1945, mon prédécesseur, Pierre LEFAUCHEUX, a pris la tête d'une usine à peu près complètement détruite. Déjà, avant la guerre, les usines RENAULT qui avaient longtemps été en tête des constructeurs français d'automobiles, avaient commencé à décliner. Elles tenaient péniblement la seconde place des producteurs derrière CITROËN.

En vingt ans, la production de voitures particulières a été multipliée par 12 et RENAULT tient la tête de l'industrie automobile française.

Cet essor de la production de RENAULT est un peu symbolisé par la décision que LEFAUCHEUX prit en 1945 de s'équiper en vue de fabriquer la 4 CV à 300 exemplaires par jour. On crut qu'il était fou. Et pourtant, quelques années après il en sortait chaque jour 1 000 exemplaires des usines de Billancourt.

Et il y a eu la série des grandes productions de RENAULT.

— Plus d'un million de 4 CV de 1948 à 1961.

— Plus de 2 millions de Dauphines.

— Plus de 1 million, déjà, de Renault 4 en 4 ans.

Au total, une production de plus de 6 millions de véhicules depuis la guerre.



MM Roland Peugeot, Gérard Filion et Pierre Dreyfus.

Une autre décision symbolique de LEFAUCHEUX fut de faire appel, dès 1945, aux équipements américains qui, à l'époque, étaient bien en avance sur ceux de l'Europe dévastée par la guerre. Cette décision signifiait que RENAULT voulait être à la tête du progrès technique. Et ses machines automatisées, de création française celles-là, ont très vite acquis une réputation mondiale, de même que certaines de ses usines, considérées comme les plus modernes d'Europe.

Donc, une première constatation : RENAULT a cru, avant bien des gens en France, à la production de masse, à l'automatisation, au progrès technique.

* * *

Deuxième constatation : RENAULT a exporté plus, plus vite et avant les autres.

Vous savez que, avant la guerre, la France n'était pas un grand pays industriel, et qu'elle se complaisait dans l'auto-admiration de son bel équilibre économique interne, qui lui permettait de demeurer en dehors des courants commerciaux internationaux.

P. Lefauchaux, dès 1945, comprit que le monde avait et allait changer et il esquaissa une politique d'exportation systématique. Il m'est échu de la mettre en œuvre, avec d'autant plus de vigueur que, d'une part, notre pays manquait cruellement de devises au moment où j'ai pris la direction de RENAULT en 1955 et que d'autre part, je croyais fermement que l'intérêt de Renault à terme était

d'acquérir des positions commerciales internationales. Les chiffres, je crois, parlent d'eux-mêmes :

- 1955 : 46 000 voitures exportées
- 1958 : 138 000
- 1963 : 247 000
- 1965 : 277 000

Certes, tout cela n'est pas allé sans difficultés. Nous partions de zéro. Aucune expérience. Aucun homme formé à la vente de voitures à l'étranger. Et, en France, un état d'esprit de l'opinion, des banques, des industries pas tellement orientées vers la vente à l'étranger. Nous avons dû tout apprendre, parfois dans la douleur. Mais nous avons réussi à lancer un mouvement et, en ce qui nous concerne, nous exportons régulièrement plus de 40% de notre production. Je crois que nous avons rendu à cet égard un service à notre communauté nationale. Je crois aussi que nous avons, en installant des usines d'assemblage et de fabrication dans de nombreux pays en voie de développement, assez sérieusement contribué à l'essor de ces pays et joué le rôle d'entraînement généralement espéré de l'industrie automobile.

* * *

Renault s'est largement développé en France depuis 20 ans. Et ce développement, nous l'avons effectué hors de Paris. Vous savez à quel point, pour des raisons historiques bien connues, l'activité industrielle, commerciale, intellectuelle de la France est concentrée sur Paris. Renault, avant la guerre, comptait environ 40.000 personnes, toutes à Billancourt, dans la banlieue immédiate de la capitale. Aujourd'hui, Billancourt ne comprend plus que 30.000 personnes, mais Renault en emploie plus de 60.000. Nous avons donc créé en province, dans nos usines du Mans, de Flins, de Cléon, du Havre, et dans nos installations commerciales, plus de 30.000 emplois. Et si l'on ajoute à ce chiffre les créations de nos filiales industrielles, la Saviem, qui fabrique nos véhicules utilitaires, la Société Nouvelle de Roulements, qui nous fournit en roulements à billes, etc... c'est environ 40.000 emplois que nous avons créés en province.

À cela, il faut aussi ajouter la politique systématique de « désintégration verticale » que nous avons poursuivie. Louis Renault, qui se méfiait des fournisseurs, s'efforçait de fabriquer à peu près tout dans la voiture. Aujourd'hui, nos achats à l'extérieur de l'entreprise représentent plus de la moitié de notre chiffre d'affaires. Nous avons 5.000 fournisseurs et sous-traitants auxquels nous versons plus de 200 milliards d'anciens francs par an.

* * *

Sur le plan social enfin, l'un des plus controversés, nous avons aussi joué un certain rôle que

j'appellerai pacificateur. Avant la guerre, et dans les années qui l'ont suivie, Billancourt était en France le lieu élu de l'agitation sociale, celui d'où partaient tous les mouvements importants de troubles sociaux en France. Je ne prétends pas que nous ayons résolu tous les problèmes. Mais, grâce à une politique contractuelle que nous avons suivie avec beaucoup de détermination — et, il faut bien le dire, beaucoup de patience — nous avons accompli certains progrès, contribué à désamorcer certains mythes explosifs et cherché à faire bénéficier, dans la mesure du possible



La table d'honneur.

— c'est-à-dire dans la mesure où cela ne compromettrait pas la santé financière de l'entreprise — notre personnel des améliorations de niveau et de conditions de vie que le progrès technique permettait.

* * *

Et sur le plan financier ? Rassurez-vous. Je veux tout de suite vous dire que, bénéficiant certes de l'expansion économique absolument fantastique que l'Europe en général et la France en particulier ont connue depuis 20 ans, Renault a accompli tous ces efforts et obtenu tous ces résultats sur ses seules ressources. Jusqu'en 1962, l'État n'a pas eu à mettre un sou dans l'entreprise qui s'est développée par autofinancement ou par recours à l'emprunt — nous émettons des emprunts obligataires sur le marché tout comme les entreprises privées, des emprunts qui, soit dit en passant, ne bénéficient pas de la garantie de l'État — et a au contraire versé à l'État des dividendes dont je puis vous dire qu'ils ont été substantiels.

En 1962, l'État s'est décidé pour la première fois depuis la nationalisation en 1945, à jouer son rôle de propriétaire, en augmentant le capital de l'entreprise d'un montant de 250 millions de francs répartis sur 3 ans. Pour vous fixer les idées, je vous dirai que cette somme correspond à peu près aux investissements que Renault réalise chaque année. Cette déci-

(Suite à la page 31)

POSSIBILITÉS DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE FRANÇAISE SUR LES MARCHÉS D'EXPORTATION

par Roland Peugeot, vice-président de la Société des Automobiles Peugeot



M. R. Peugeot

Comme dans les autres pays occidentaux, l'industrie automobile française a joué le rôle d'une industrie pilote, qui a stimulé le progrès économique de notre pays depuis 1945. Ce rôle lui conférait des responsabilités éminentes dans le rétablissement de la balance commerciale de notre pays. Je vous propose de décrire très brièvement les caractéristiques générales de l'industrie automobile française, puis de montrer comment elle a pu remplir sa mission exportatrice, face à la concurrence internationale.

Les représentants de Renault et de Peugeot n'ont pas besoin de vous apprendre, Messieurs, que la France a été étroitement mêlée à l'essor de l'automobile. Les nombreux succès sportifs de l'époque 1900 en portent témoignage.

Déjà puissante en 1914, l'industrie automobile française s'est vite concentrée, et aujourd'hui quatre constructeurs se partagent la quasi totalité de la production. Celle-ci s'est élevée en 1965 à 1 600 000 unités dont 200 000 utilitaires et devrait atteindre en 1966 environ 2 000 000 de véhicules.

Les usines emploient directement 180 000 personnes, et indirectement, avec tous ceux qui vivent de l'automobile, plus de 1 000 000, soit près de 6% de la population active française.

À l'exception de Peugeot fixé à l'est de la France, les autres constructeurs étaient à l'origine exclusivement implantés dans la région de Paris. Mais, depuis quelques années, ils ont implanté de nouveaux établissements en province, notamment dans l'ouest au Mans et au Havre pour la Régie Renault. Nous-mêmes, nous développons sans cesse nos usines situées dans le nord est de la France à Lille, Mulhouse, Dijon. L'industrie automobile joue donc un rôle primordial dans la décentralisation qui est un problème majeur de notre économie.

Le niveau technique atteint est comparable à celui des concurrents étrangers. Les machines et outillages sont très modernes, et la Régie Renault a été l'un des pionniers des machines-transfert. Faut-il rappeler que les véhicules français emploient des solutions d'avant-garde : tout à l'arrière ou tout à l'avant, freins à disque, suspension oléopneumatique, arbres à cames en tête, bloc moteur en aluminium coulé sous pression, diesel rapide, injection d'essence. Les puissances spécifiques ont presque doublé en dix ans.

Notre industrie dispose d'un marché intérieur important. Il y a en France environ 10 000 000 de voitures, soit 1 pour 5 habitants, ce qui tend à prouver que notre marché n'est pas saturé.

Les réseaux de distribution sont implantés de longue date et fidèles à leur marque, ce qui constitue une élément très favorable vis-à-vis des firmes étrangères désireuses de s'implanter en France.

* * *

Dans ces conditions, comment se présente l'automobile française face à la concurrence internationale ? Dans l'ensemble, ses modèles sont bien adaptés aux principaux marchés d'exportation actuels. Certains font valoir leurs brillantes performances sur les routes d'Europe. D'autres sont très appréciés, pour leur robustesse et leur économie, dans les pays en voie de développement, notamment en Afrique ; nos voitures font bonne figure dans les grandes compétitions internationales pour voitures de tourisme, comme le rallye de Monte-Carlo, l'East African Safari, le tour d'Argentine. Nous disposons dans beaucoup de pays de bons réseaux commerciaux, notamment en Europe, en Amérique du Sud voire dans certains pays d'Asie. Les résultats de notre effort sont déjà appréciables puisque en 1965, la France a exporté plus de 600 000 voitures soit 36% de sa production, pourcentage égal à celui de la Grande-Bretagne. Le pourcentage de la Régie Renault (43%) et le nôtre (40%) sont d'ailleurs supérieurs à cette moyenne.

Ces succès n'ont pas été obtenus à l'abri d'une barrière douanière infranchissable mais au contraire en même temps que les droits à l'entrée en France



Maintenant que vous avez tout essayé, demandez le premier pneu radial : MICHELIN 'X'

MICHELIN vous enverra un véritable technicien, qui n'aura pas peur de se salir les mains... il étudiera sur place votre problème de roulage, examinera vos véhicules en détail et vous recommandera la meilleure solution.

SOCIÉTÉ CANADIENNE DES PNEUS MICHELIN Ltée

8660 Jeanne Mance
MONTREAL 11-QUE.
DUpont 7- 6291

Enterprise Road
REXDALE-ONT.
241- 5815

B.P. 5300
VANCOUVER - B.C.
TRinity 4 -7371

66-1383-0 C

baissaient d'une manière spectaculaire. C'est ainsi que vis-à-vis du marché commun, ces droits ont baissé de 30 à 6% — soit un peu moins qu'à l'entrée aux U.S.A. À l'égard des pays tiers, nous en sommes à 25%, c'est-à-dire à peine au-dessus du tarif extérieur commun qui est de 22%. De fait, la part des voitures étrangères dans les ventes en France est une des plus fortes des pays industriels, 14% en 1965 contre 11% en Allemagne, 6% en Grande-Bretagne et 5% aux États-Unis.

Dès lors que 2 jours sur 5 nos ouvriers travaillent pour l'exportation, tout repli sur l'hexagone français est rigoureusement exclu. Nous devons coûte que coûte maintenir et développer nos exportations, face à la concurrence internationale.

À cet égard, nous apprécions celle que nous font en France et hors de France les firmes à capitaux européens, à notre échelle, car elles constituent un stimulant pour le progrès de notre industrie.

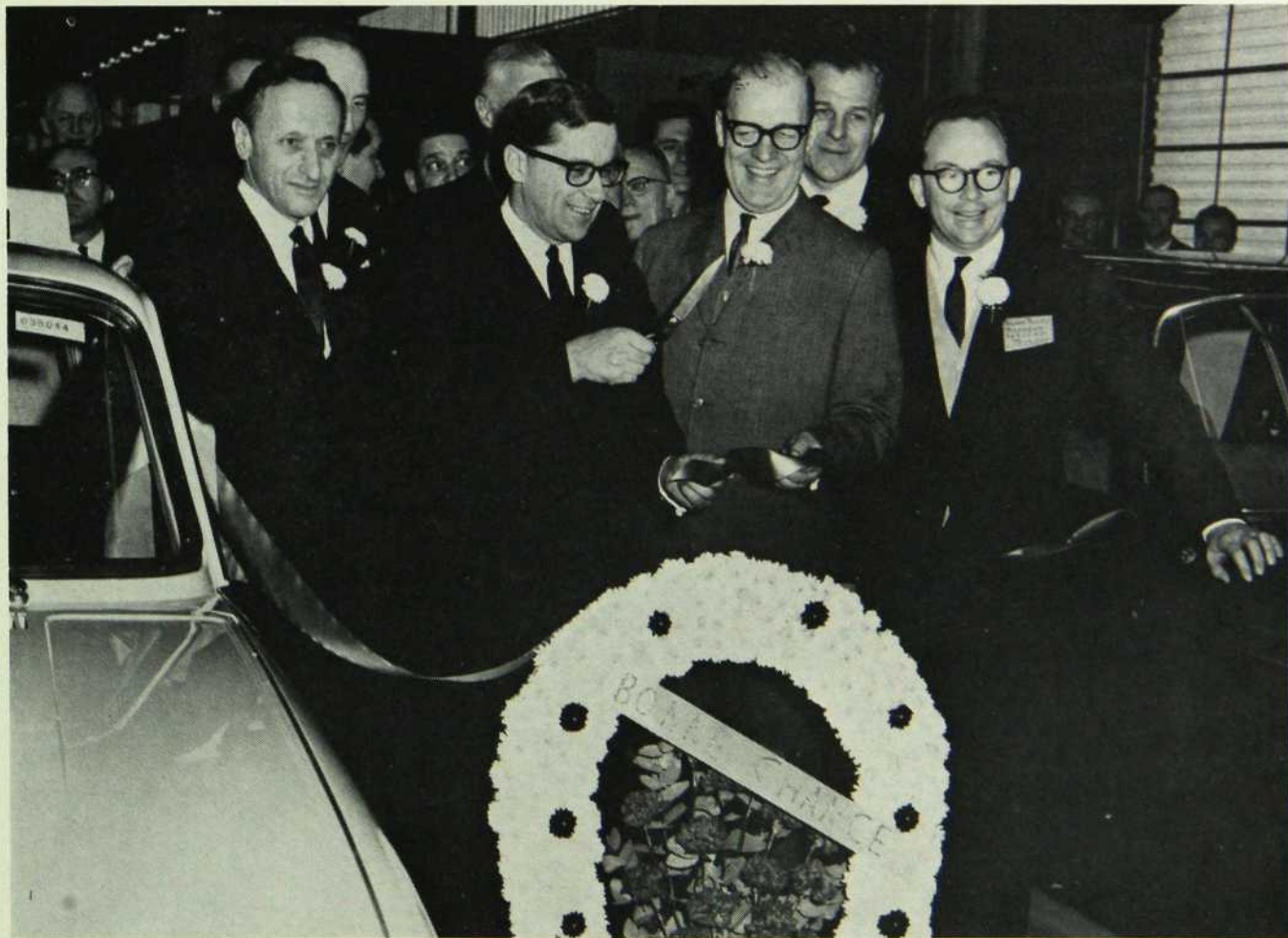
Reste le cas des filiales américaines installées en Europe, implantées dans le marché commun ou dans la zone de libre échange, et qui représentent aujourd'hui près de 40% de la production totale de ces contrées.

Certes, leurs possibilités sont grandes : volume d'investissements, rapidité de changement de modèle, développement des ventes, publicité massive. Sans perdre la notion importante de la meilleure utilisation des moyens de production mis en œuvre et dans la mesure où les prix pratiqués sont sains, nous pensons que là aussi les usines françaises, animées par des techniciens de valeur et produisant des véhicules de haute qualité, peuvent jouer le rôle qui leur échoit.

* * *

Depuis qu'il y a 20 ans les premières voitures de l'après-guerre sont sorties des usines à demi détruites, l'effort sans précédent de notre industrie pour s'imposer sur les marchés extérieurs a donné les importants résultats que nous venons de vous décrire.

Ces résultats n'auraient pas été possibles sans le concours de tous ceux qui, dans le monde entier, ont fait confiance à la technique française et qui viennent de nous donner ici même une nouvelle preuve de leur dynamisme. Nous savons que nous pouvons compter sur eux pour réaliser de nombreux progrès, et donner un service encore meilleur à une clientèle toujours plus large.



À l'inauguration officielle de l'usine de la Soma, à Saint-Bruno. Au premier plan, de gauche à droite : MM. P. Dreyfus, président et directeur général de la Régie Renault ; G. Lévesque, ministre du Commerce et de l'Industrie de la province de Québec ; G. Filion, maire de Saint-Bruno et président directeur général de Sidbec ; R. Peugeot, vice-président de la Société des Automobiles Peugeot.

900,000 CANADIENS ET 3 CANADIENNES

par Robert Hollier, directeur au Canada du Service Officiel de Tourisme Français

Sous ce titre, M. Hollier a fait un bref bilan de ses dix années de séjour au Canada, séjour qui s'achève puisque M. Hollier quitte Montréal pour Londres. Le conférencier était l'invité d'honneur du déjeuner-causerie du 30 mars de notre Chambre, qui eut lieu comme d'habitude au Ritz Carlton de Montréal.



M. R. Hollier

Il y a, dans ce « dépôt de bilan » auquel je vais en quelque sorte me livrer devant vous, quelque chose d'un peu triste qui préfigure un départ et qui prend une tournure d'adieux...

Cependant l'expérience d'un quadragénaire lui a enseigné depuis longtemps qu'il faut considérer légè-

rement les choses graves, et gravement les femmes légères.

Le titre de cette causerie a pu vous intriguer. J'aurais pu aussi bien l'appeler « Sans tambour, ni trompette », puisque je ne vais vous parler ni de tambour, ni de trompette, mais puisqu'après tout je me prépare en quelque sorte à rendre mes comptes d'exploitation, aussi bien faire ressortir dès les premiers mots du compte-rendu, l'« actif » de mon séjour au Canada. Ces 900,000 Canadiens, ce sont ceux et celles qui, dans les dix dernières années, ont apporté à la balance des paiements de la France, leur contribution, sous la forme d'environ \$180 millions dépensés au titre du tourisme et des voyages ; ce n'est pas négligeable.

Quant aux trois Canadiennes, ne vous méprenez pas, ce sont celles dont j'ai enrichi le Canada, en les fabriquant moi-même avec la contribution de mon épouse et qui, sous les noms de Dorine, Dominique et Sylvie, jouissent désormais pour longtemps de la double nationalité, vivant témoignage des liens que j'ai tenté de tisser entre deux pays que j'aime. Je ne sais laquelle de ces deux réussites l'emporte sur l'autre, dans mon bilan des dix dernières années. L'une et l'autre m'ont causé bien des soucis et aussi un certain nombre de satisfactions.

Parlons tout d'abord, si vous le voulez bien, du tourisme. Coïncidence (plus ou moins), j'ai débarqué au Canada il y a aujourd'hui même 10 ans ; c'est le 30 mars 1956 à midi et demi, que je mettais pour la première fois le pied dans le vétuste aéroport de Dorval, où un fonctionnaire impersonnel de l'im-

migration, après avoir fait passer devant moi les diplomates, les fonctionnaires, les Canadiens, les résidents, les Américains et quelques autres, a aimablement visé le passeport de service encore vierge que je lui présentais.

En dix ans, comme les choses ont changé ! Mon passeport n'est plus vierge, Dorval s'est transformé en allongeant ses couloirs, ô combien, et les touristes français traversent l'immigration sur le même pied que les autres arrivants. Un certain nombre d'éclats, et de démarches dont j'ai été la source ne sont pas étrangères à cette dernière amélioration.

Si je n'avais fait que cela pendant mon séjour au Canada, ce serait déjà une satisfaction... J'ai ensuite passé la douane. Je n'oublierai jamais la première conversation que j'ai entendue à l'escale de New-York. Le douanier interrogeait une brave Américaine un peu sèche :

- Any beer bottles, lady ?
- Do I look as if I drink beer ?
- Any vinegar bottles, lady ?

Me voici donc à Montréal. J'avais à succéder à un garçon prestigieux, cultivé et brillant et que j'aime beaucoup, qui n'avait pas assez médité la parole de Brefford : « Si tu veux faire un bon mot au risque de perdre un bon ami, assure-toi au moins que le mot est meilleur que l'ami ».

Déjà, à cette époque, près de 50,000 Canadiens se rendaient en France chaque année. En 10 ans, le chiffre a plus que doublé. Et chaque année, ces visiteurs dépensent en France maintenant plus de \$20 millions, tandis que les Français dépensent au Canada un peu moins de \$4 millions par an. Sur le plan commercial il y avait donc intérêt à promouvoir un échange qui nous est si nettement favorable.

Sur le plan culturel, que de chemin parcouru aussi, et comme Montréal a changé !

Le jour de mon arrivée, j'ai déjeuné pour la première fois au Canada dans un excellent restau-

rant que mes hôtes avaient jugé le plus propice à satisfaire un Français en visite.

C'était le Drury's, où l'Irish stew se mariait fort bien à la bière anglaise. Il existait alors quelques restaurants français et déjà le « 400 » était le cœur de la ville intellectuelle de Montréal. Une vingtaine de restaurants se targuaient de servir de la cuisine française. Ils sont maintenant près de 100.

Si j'en crois tout d'abord, c'est que s'il est un art dans lequel la civilisation française trouve sa plus parfaite expression, c'est bien la gastronomie. Vous savez qu'il est deux choses qu'on fait mieux à Paris qu'ailleurs, et la 2e, c'est la cuisine... Les Canadiens consommaient à cette époque-là, 14,000 hectolitres de vin français par an. Ils en boivent maintenant 33,000 hectolitres. Nos ventes du glorieux liquide sont passées de 5,000,000 de francs à 18 millions de francs en 10 ans, dont 75% au Québec. Celles des fromages, de 100,000 dollars à 800,000 dollars.

Mais il n'y a pas que les activités stomacales qui constituent au Canada, des faits de culture en pleine évolution. On lisait « Paris-Match » à quelques centaines d'exemplaires voici 10 ans, et maintenant à 40,000. Du sixième rang mondial des acheteurs de livres français, le Canada est passé au deuxième, après la Belgique. Toute la vie quotidienne, depuis cette période, s'est imprégnée de phénomènes venus de France. La prolifération des discothèques, où l'on joue de la musique venue en droite ligne de Paris, les théâtres qui donnent en première américaine des pièces sorties l'année précédente dans les théâtres de la capitale. Même si Montréal est une ville qui compte un théâtre sans compagnie et cinq compagnies sans théâtre, c'est cependant devenu un centre d'activité.

Dans les provinces anglo-saxonnes, notre pénétration commence à peine; la tâche est plus ardue. Et pourtant des écoles françaises se développent en Ontario avec un succès surprenant. Les provinces anglo-saxonnes envoient en France autant de visiteurs que le Québec, même si ces visiteurs y restent en général moins longtemps.

Il n'y a aucun doute que l'hostilité des « orangistes » à notre égard a bien diminué. Je ne reprends pas à mon compte la dernière blague canadienne qui court les salles de rédaction à leur sujet: Combien d'aspirines faut-il pour calmer le mal de tête d'un Orangiste? Quatre: une pour chaque coin.

Il est vrai qu'en Ontario, nous ne pouvons pas espérer développer au même degré la vente des magazines et des livres français, puisque, comme chacun sait, la principale lecture d'Ottawa en ce

moment est le dernier roman de Gerda Munsinger: « Bedtime Tories ».

Cependant nous avons aussi gagné beaucoup de terrain dans les provinces de langue anglaise. Quand nous convainquons l'Université de Toronto d'ouvrir des cours d'été à St-Pierre et Miquelon, les skieurs des Rocheuses d'aller s'entraîner dans les Alpes Françaises, les Agences des grandes villes de l'ouest de se grouper pour offrir à leurs clients des projections de films à grand succès sur la France et l'Europe du sud, nous marquons régulièrement des points.

On raconte l'histoire de la souris qui se cache quand elle entend « miaou » dans la cuisine. Elle attend dans son trou, et elle entend un autre bruit: « ouah, ouah ». Bon, se dit-elle, pas de danger. Et elle se jette dans la gueule du chat qui la croque en disant: « Ça sert tout de même à quelque chose d'être bilingue »...

La progression des départs vers la France n'a cessé, pendant toute ces années, de se maintenir à 10 et 15% par an.

Plus impressionnante est la progression de nos résultats aux Antilles Françaises. Partis de zéro, voici 4 ans, après des efforts systématiques et coordonnés, nous y recevons maintenant des milliers de Canadien (4,000 cette année), et une simple projection nous permet de prévoir que la clientèle canadienne y affluera en 1970 au rythme de 10,000 par an, apportant là-bas non seulement les capitaux des visiteurs, mais aussi ceux des investisseurs: en ce moment la moitié des projets de construction hôtelière aux Antilles repose sur des promotions ou des bailleurs de fonds canadiens!

Le tourisme, jadis produit de luxe, devient produit de grande consommation. Le droit au voyage est devenu l'un des droits de l'homme, que les vieilles constitutions n'avaient pas prévu. Le rythme s'accélère. Je suis venu de France au Québec, il y a 10 ans, en 13 heures d'avion, je repars en 6 heures, et je reviendrai sans doute après l'Expo en 2 heures 1/2.

Vous savez que si l'une de nos grandes compagnies aériennes se propose même de projeter bientôt des films en vol, c'est à la demande d'un producteur canadien que je ne nommerai pas: c'est la seule façon qu'il a trouvée de s'assurer que personne ne sortirait avant la fin...

En 1956, Montréal avait à peine 1,000 chambres d'hôtel de luxe; elle en a maintenant plus de 5,000. Et Paris, me direz-vous? Paris en avait environ 9,000 (un peu délabrées), et maintenant, après une longue attente, Paris en a 10,000 remises à neuf, et nous pouvons penser que le chiffre va progresser

plus rapidement dans la prochaine décade. Il ne faut pas croire que la France soit restée inactive pendant que Montréal et Québec grandissaient sous l'impulsion d'hommes dynamiques. La ville que j'avais quittée, là-bas grise et noire, je la retrouve maintenant blanchie, éclatante, avec des monuments nouveaux, construits pour durer ; le Palais du CNIT, l'OTAN et l'UNESCO, la Maison de la Radio et de la Télévision, et combien d'autres ! Pendant qu'on construisait ici un métro moderne on construisait à Paris le métro-express, on bâtissait des quartiers neufs, comme l'immense ensemble du Rond Point de la Défense. Pendant que le tourisme s'organisait lentement au Canada, la France construisait aux sommets des Alpes des dizaines d'hôtels de sports d'hiver, équipait la Corse d'hôtels nouveaux, aidait au développement fabuleux du camping, en créant des milliers de terrains, d'abord pour les bourses modestes, et maintenant pour un public plus luxueux qui se chiffre dès cette année par millions, et qui sera au nombre de 5 millions, l'an prochain sur les routes françaises.

En même temps commençait l'équipement du littoral du Languedoc, l'une des plus énormes entreprises d'urbanisation des loisirs de masses du monde entier.

Pour les amateurs de luxe, elle développait les « châteaux-hôtels » et « relais de campagne », où l'on peut dormir un certain nombre de fois dans le lit de Marie-Antoinette, comme cet américain passionné d'histoire qui frappait à la porte d'un manoir classé, et qui demandait au vieux majordome :

- Est-ce qu'on peut voir les antiquités ?
- Désolé, Monsieur, Madame la Marquise n'est pas là !

Ou cet autre qui arrivait au Paradis, expliquait à St-Pierre :

- Je conduisais tranquillement, et puis ma femme m'a dit : Passe-moi le volant, chéri, tu seras un ange...

PEUGEOT

GARANTIE 24 mois ou 50,000 milles

ROGER BUNER AUTOMOBILES

27, boul. Sainte-Rose, Sainte-Rose
Tél. : 625-4357



Après le déjeuner, MM. Devinat, Salbaing, Hollier et le Dr Labrie, sous-ministre au ministère du Tourisme, de la Chasse et de la Pêche de la province de Québec.

Pendant que tout ce monde travaillait, qu'est-ce que je faisais ? Je fondais une famille. Et dans la journée, comme tout le monde je construisais mon chalet, mon camp de bois rond dans le Nord. J'y ai vu défiler toutes les vedettes du Cinéma français et même de la politique, heureuses de voir enfin qu'il existait au moins une cabane au Canada avec un écoreuil sur le seuil. Si j'ai reçu à peu près toutes les vedettes de passage, c'est qu'une autre fonction m'était confiée entre temps ; celle de représenter Unifrance Film, c'est-à-dire l'organisme de promotion du cinéma français dans ce pays.

Là encore, que de progrès accomplis en 10 ans : dans cette période, plus de 20 salles sont passées de la programmation anglaise à la programmation française, dans la seule province de Québec.

Les recettes des films français dans la province ont augmenté considérablement, plus que doublé, et la part des producteurs français dépasse nettement le million de dollars. Il n'est pas rare de voir maintenant des films français à l'affiche pendant 15 ou 20 semaines dans une salle de Montréal, de Québec, ou même de Hull ce qui ne s'était absolument jamais vu jusqu'à l'an dernier. Plusieurs films français récents ont fait des recettes de plus de \$100,000 au Canada.

Elle va cesser d'être vraie, cette légende selon laquelle les producteurs de cinéma roulent toujours en Cadillac, parce que les tickets de bus se paient comptant...

Ces résultats se remarquent, mais ce qui passe inaperçu, c'est le fait que, il y a 10 ans, il n'y avait qu'un ou deux critiques de cinéma au Canada français, et qu'il y en a maintenant une quinzaine :

(Suite à la page 32)

LES PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES DU CANADA

par N. S. Takacsy, économiste de Greenshields Incorporated

Nous reproduisons dans les pages suivantes le texte d'une causerie prononcée par M. Takacsy devant les membres de la Chambre de Commerce France-Canada, à Paris, le 29 mars dernier.

Une esquisse brève et colorée du Canada souligne que : « Depuis les vastes étendues de l'Arctique jusqu'aux grandes agglomérations urbaines, le Canada est un pays de mystère, de charme, et d'impressionnant essor économique. » C'est de ce dernier aspect que je voudrais vous entretenir aujourd'hui.

Avant d'aborder les perspectives de 1966, permettez-moi de retracer les traits dominants de l'économie canadienne. Ce sont :

- Une immensité géographique aux 20 millions d'habitants dispersés le long d'une étroite lisière méridionale reliant l'Atlantique au Pacifique sur plus de six mille kilomètres. Des centres urbains, dont la croissance rapide s'effectue au détriment des régions rurales, entraînant une concentration correspondante des marchés.
- Une économie essentiellement basée sur ses ressources naturelles, exploitant les richesses des forêts, des eaux, du sol et du sous-sol, mais qui affiche une diversification industrielle croissante.
- Une industrie secondaire, créée derrière des murs tarifaires, mais en voie de rationalisation à l'échelle continentale, ainsi que le souligne l'accord canado-américain de libre-échange automobile.
- La prédominance d'industries exigeant une forte proportion de capital, telle que l'énergie hydro-électrique, l'aluminium, le papier. Pourtant, le Canada enregistre de loin le plus fort taux de croissance de la main-d'œuvre des pays occidentaux.
- Les flux de biens, de capitaux et d'innovations techniques faisant de notre économie une partie intégrante de l'ensemble nord-américain, interdépendance qui implique une conjoncture identique et des marchés financiers soumis aux mêmes influences.
- Un taux d'épargne élevé, mais insuffisant à répondre aux besoins d'une économie en croissance rapide et absorbant une forte proportion de capital. D'où notre recours aux ressources étrangères, soit

un excédent d'importations de biens et de services financé par les entrées de capitaux.

- Un commerce extérieur (soit le total des exportations et importations de biens et services) se chiffrant aujourd'hui à 23 milliards de dollars et représentant une tranche exceptionnellement élevée de nos revenus d'une part et de nos dépenses d'autre part. D'où notre enjeu important dans un système de paiements internationaux stable et dans l'expansion du commerce mondial.
- Le niveau de vie le plus élevé du monde, après les États-Unis, n'excluant pas pourtant des disparités régionales sensibles. Ainsi le revenu national de 2.000 dollars par personne varie encore très nettement entre les régions pauvres de l'Atlantique (notre « Sud-ouest ») et les provinces riches de l'Ontario, de la Colombie Britannique et de l'Alberta.

Tout ceci peut donner l'impression que nous sommes pris dans un étau de contradictions, alors que nous remontons allégrement les eaux mouvantes des transformations économiques et sociales. En ce qui concerne les transformations : la première moitié de la présente décennie a enregistré l'un des taux de progression économique les plus rapides de notre histoire. Entre 1960 et 1965 notre production de biens et services, c'est-à-dire le produit national brut en termes réels, a augmenté de presque un tiers. La mesure la plus significative du niveau de vie, notamment le revenu réel par tête, s'est accrue de près de 20%. Chose plus remarquable, nous avons créé plus d'un million d'emplois nouveaux pendant cette période, ce qui nous a permis de comprimer notre taux de chômage (dont l'expression statistique est d'ailleurs différente de la vôtre), de 7% à 3,5% d'une population active plus importante.

Notre conjoncture a atteint une phase plus critique l'an passé alors que nous avons pratiquement réalisé le plein emploi de nos ressources productives et que la demande globale poursuit sa forte ten-

dance à la hausse. D'ailleurs, dès les premiers mois de 1965 se fit jour une pénurie de main-d'œuvre qualifiée, de techniciens et de certains matériaux, entraînant une poussée soutenue des prix et des salaires et forçant le gouvernement à ajourner des projets de construction dans plusieurs régions. Notre politique monétaire étant devenue plus restrictive dès le début de l'année, un resserrement prononcé du crédit et une hausse des taux d'intérêts se firent jour. Deux facteurs supplémentaires entrèrent en jeu, comme à l'accoutumée, pour soulager l'économie canadienne des fortes pressions de la demande. Ce furent notamment : l'accroissement des importations de biens et services, faisant passer le déficit des paiements courants de 433 millions de dollars en 1964 à plus de 1,1 milliards de dollars, et l'expansion accélérée des recettes fiscales, dégageant un léger excédent dans les transactions du secteur public.

En dehors des politiques de stabilisation, le gouvernement a récemment mis l'accent sur les mesures à long terme visant à élever la productivité, à assurer une croissance équilibrée et soutenue et à élargir la sécurité sociale.

En ce qui concerne les perspectives économiques actuelles, on s'attend à ce que le rythme d'expansion ralentisse quelque peu cette année. En termes globaux, tandis que notre produit national brut s'est accru d'à peu près 9½% l'an passé, soit de 6½% après élimination de l'effet des prix, nous pourrions enregistrer une progression d'environ 8½% au cours de la présente année, dont 5% pourraient représenter des gains de production. Nous prévoyons un rythme d'activité supérieur à la moyenne dans un certain nombre de grands secteurs, dont la construction non-résidentielle, les mines, les équipements industriels, la sidérurgie, l'automobile, la chimie et le papier.

Sur le plan extérieur, nous espérons augmenter substantiellement nos ventes à l'étranger grâce aux livraisons accrues de blé et grâce à une amélioration de nos exportations vers les vigoureux marchés américains et, souhaitons-le, vers des pays européens en reprise économique, tel que le vôtre. On peut donc s'attendre à une expansion marquée de nos expéditions de produits agricoles, de métaux non-ferreux, de papier-journal et d'automobiles. Toutefois, les importations, dues aux hausses appréciables des revenus, vont sans doute s'accélérer, entraînant un déficit des paiements courants avoisinant celui de l'année en cours, soit un peu plus de 1 milliard de dollars, ce qui équivaut à environ 2% de notre produit national brut.

Incidemment, en vertu d'une entente avec les États-Unis qui nous concède le libre-accès au marché des capitaux américains et l'exemption de la taxe

d'égalisation des taux d'intérêts pour toute nouvelle émission de titres, nous nous sommes engagés à financer 300 millions de dollars de notre déficit courant par prélèvement sur nos réserves de devises et à ne couvrir que le reste par des entrées de capitaux. En conséquence, nos réserves devraient se réduire cette année graduellement à 2,6 milliards de dollars, ce qui n'implique, bien entendu, aucune faiblesse fondamentale de notre monnaie.

Ainsi que vous le savez, notre Ministre des Finances a récemment invité les institutions financières canadiennes à ne plus acheter les émissions de titres d'emprunteurs étrangers dont le produit est destiné à des financements hors du continent nord-américain. L'objectif logique de cette intervention, qui affectera surtout les filiales américaines en Europe, est de prévenir toute « fuite de capitaux » américains par l'intermédiaire du Canada.

Comme durant les deux années précédentes, les dépenses d'investissements représenteront une fois de plus — en dépit du renchérissement du crédit et des directives américaines touchant les investissements à l'étranger — l'aiguillon le plus important de notre expansion économique. Les enquêtes officielles actuelles prévoient un programme d'investissements publics et privés de 14,5 milliards de dollars soit un accroissement de 14 pour cent par rapport à 1965.

Greenshields Incorporated



MONTRÉAL
TORONTO
NEW YORK
LONDON
OTTAWA
QUÉBEC
WINNIPEG
VANCOUVER
SHERBROOKE
LONDON, ONT.
CALGARY

*Courtiers
en placements*

*Filiale:
Greenshields Ltd.
Agents de Change*

En tête de nos programmes d'investissements importants se trouvent :

- Le gigantesque complexe hydroélectrique Manicouagan-Outardes, en construction au Québec, d'une capacité finale de près de 6 millions de kilowatts et d'un coût total d'environ un milliard et demi de dollars. Une grande firme française d'ingénieurs conseils participe à ce projet et la majeure partie du matériel roulant provient d'une entreprise sous contrôle français.
- En Colombie-Britannique, l'aménagement du Peace River et du Columbia River représente des réalisations de même envergure. Ici, la filiale d'une société française fournit une bonne partie du ciment nécessaire aux barrages.
- Dans le secteur commercial, l'Expo '67 et les projets afférents qui sont en train de changer la physionomie d'une grande métropole nord-américaine. Ajoutons bien sûr le métro de Montréal qui s'inspire étroitement de vos propres réalisations en ce domaine.
- D'importantes initiatives dans le secteur minier et pétrolier, comprenant le complexe de zinc, de cuivre et d'argent près de Timmins en Ontario, le programme de forages pétroliers dans le nord-ouest de l'Alberta — déclenché par une impressionnante découverte française — et la mise en valeur de réserves énormes de potasse en Saskatchewan à un coût excédant 500 millions de dollars. Là encore des entreprises françaises sont à l'œuvre.
- Une expansion massive de l'industrie du papier sur la côte ouest impliquant des dépenses en usines et en équipements de l'ordre de 1 milliard de dollars.
- Un programme d'expansion à grande échelle de l'industrie automobile concentré en Ontario et stimulé par l'accord de libre-échange automobile canado-américain. D'où un supplément d'investissements dans l'aciérie.
- Enfin, d'importantes dépenses dans l'infrastructure sociale du pays ; l'éducation, la santé et les routes occupant une place de choix.

Comme vous avez pu le constater, l'un des traits notables de nos grands projets d'investissements réside dans la participation de capitaux, de techniques et d'équipements français. Cet apport est beaucoup apprécié au Canada et l'on espère qu'au cours des années à venir votre participation continuera de croître.

Quelles sont les principales implications de nos projections de la dépense et du revenu national pour

la présente année ? Tout d'abord, vu la forte demande de capitaux, particulièrement de la part des entreprises, et vu la politique plus restrictive de la banque centrale, les conditions de crédit resteront tendues. En conséquence, il ne semble pas que le marché des obligations puisse changer notablement de tendance à brève échéance. Notons encore que, le 11 mars, la Banque du Canada a relevé son taux d'escompte de 4 $\frac{3}{4}$ % à 5 $\frac{1}{4}$ % et que nos rendements s'échelonnent actuellement de 5,00% pour les bons du Trésor à 5,70% pour les obligations à long terme du gouvernement et à 6,30% pour celles des entreprises.

En ce qui concerne la bourse, nous avons racheté aux non-résidents l'an passé, sans aucun fléchissement de nos cours, pour 226 millions de dollars d'actions canadiennes. Ceci souligne nettement la présence d'une forte demande de titre de la part de nos institutions financières. Bien que la tendance mondiale à la hausse des prix joue indubitablement un rôle dans cette demande — puisque les actions permettent de se parer contre l'inflation — les perspectives vigoureuses de croissance à long terme de l'économie canadienne y ont au moins une part aussi importante.

Il est vrai d'autre part que les bénéfices des sociétés canadiennes pourraient progresser à un rythme plus lent cette année et que la hausse des taux d'intérêts réduira, comme c'est toujours le cas, la valeur actuelle des bénéfices futurs. En outre, les rendements plus élevés des obligations pourraient acheminer les nouvelles épargnes plutôt vers des valeurs à revenu fixe que vers les actions. Enfin, l'orientation de Wall Street aura, comme toujours, une incidence marquante sur les bourses canadiennes. Tout compte fait, je ne pense pas que notre marché rééditera cette année les mêmes performances spectaculaires qu'entre la fin de 1962 et la mi-1965. D'autre part, il y aura sans doute des valeurs individuelles qui afficheront une tenue exceptionnelle et toute correction prononcée des cours pourrait offrir une excellente occasion aux investisseurs de prendre une position dans une économie aux perspectives prometteuses.

PEUGEOT

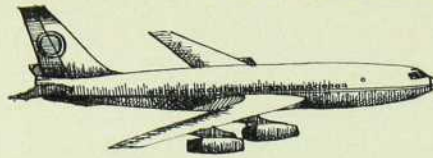
GARANTIE 24 mois ou 50,000 milles

GRANDS GARAGES DU QUÉBEC

306 est, rue St-Zotique
2955, boul. Laurentien

Tél. : 273-9105
Tél. : 331-0362

partez-vous
en voyage
en France?



si oui,
n'oubliez pas avant
votre départ:



de vous munir de billets de banque français. Vous en aurez besoin à l'aéroport d'Orly, pour vos taxis, pourboires et dépenses d'arrivée.

d'acheter des chèques de voyage, soit en US\$, soit, mieux encore en francs français, qui vous éviteront de devoir ensuite convertir vos dollars en francs, à des cours de change souvent moins favorables. Les chèques de voyage en francs bénéficient des mêmes avantages que ceux en dollars et permettent d'obtenir dans les magasins les exemptions de taxes prévues en faveur des étrangers et des non résidents.

de faire transférer les fonds qui vous sont nécessaires. Vous les trouverez à votre disposition dans la ville de votre choix, supprimant ainsi tout risque de perte. Vous éviterez de surcroît la commission perçue pour la délivrance des chèques de voyage.

Adressez-vous à:

SFCI



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

Montréal: Tour de la Bourse, Place Victoria — Tél.: 866-8712

Québec: 500 est, rue Grande-Allée — Tél.: 529-0457

Affiliée à

**BANQUE NATIONALE POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE
B.N.C.I., PARIS**

BANQUE DE L'UNION PARISIENNE, PARIS

LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE EN FRANCE

Nous résumons ci-dessous la dernière analyse de conjoncture publiée par la revue de février du Conseil National du Patronat Français.

Les indications fournies par les chefs d'entreprise font apparaître une amélioration au niveau de la production et du climat général, notamment par rapport à la situation de la fin 1964, début 1965. Sauf cas particulier, il n'est pas prévu de détérioration pour les mois à venir. Toutefois, ces prévisions restent très prudentes, les commandes sont toujours passées au plus juste.

Pour la plupart des chefs d'entreprise, il ne s'agit pas encore d'une véritable reprise : l'âpreté de la concurrence et la médiocrité des résultats financiers de 1965 fortifient cette conviction.

La reprise se reflète dans l'évolution des échanges extérieurs, les importations, pratiquement stagnantes du printemps 1964 à juin 1965, ont fait un bond depuis l'automne et se développent parallèlement aux exportations qui continuent à progresser à un rythme rapide. Les progrès récents de nos ventes, portant surtout sur les produits manufacturés et concernant en particulier l'Allemagne, la Belgique et l'Italie, ont permis à notre balance de se solder en décembre par un léger excédent. Toutefois, cette balance ne s'améliore plus depuis septembre.

Après un décalage de quelques mois, la reprise a eu également quelques répercussions sur l'emploi, sous réserve notamment du bâtiment. Au redressement des horaires de travail ont succédé depuis l'automne une diminution des demandes et une augmentation des offres, en partie masquées par les variations saisonnières habituelles.

Les rendements des impôts (taxes sur le chiffre d'affaires et taxe locale) mettent en lumière également le redressement de l'activité, la progression des recettes étant plus forte depuis les vacances qu'au premier semestre. D'après les statistiques fiscales, la croissance de la masse salariale apparaît avoir été plus régulière.

Les mesures de stabilisation financière et économique, si elles ont eu des conséquences sur telle ou telle catégorie de salariés, semblent avoir eu des effets moins sensibles sur la masse des salaires distribués que sur le chiffre d'affaires des entreprises. La progression de la masse salariale avoisinerait

10% de 1964 à 1965 alors que celle des chiffres d'affaires ne dépasserait pas 6%.

Un déphasage s'est ainsi institué spécialement au début de l'année, au creux de la récession, entre l'augmentation des salaires distribués et celle des chiffres réalisés.

La croissance de la masse des salaires par an a été plus faible dans les grandes entreprises que pour l'ensemble de la France (4% pour les neuf premiers mois de 1964 à 1965, contre 8,5%) et parmi les grandes entreprises, plus faible dans l'industrie (3%) que dans les services : transports et distribution (6%), plus faible en province qu'à Paris (+ 3% et + 7%).

Ces écarts s'expliquent en partie par l'évolution des affaires (progression du chiffre d'affaires plus forte à Paris où la reprise s'est manifestée plus tôt qu'en province et, en général, plus forte dans la distribution que dans l'industrie) mais aussi par une liaison plus stricte entre la progression des chiffres d'affaires et celle des salaires dans les grandes entreprises industrielles.

Sidérurgie et bâtiment

Comme le mois dernier, l'évolution de la sidérurgie et du bâtiment semble détachée du développement du reste de l'économie. Pour l'acier, dont la production a baissé de nouveau en décembre, le marché intérieur aurait tendance à s'améliorer, mais l'évolution du marché international reste incertaine et les exportations diminuent depuis l'été alors que les importations ont repris.

Quant à l'activité du bâtiment, sa baisse saisonnière semble avoir été plus accentuée que d'habitude, dès avant la vague de froid : on observe dans ce secteur une déprédation progressive sensible au niveau du gros œuvre qui se traduit notamment par une réduction de la demande d'ouvriers étrangers et un ralentissement de la hausse des salaires. L'activité paraît mieux orientée dans la région parisienne, où l'on note encore une progression, qu'en province où certaines régions accusent une baisse sensible.

L'industrie automobile :
élément moteur de la conjoncture

C'est finalement la construction automobile qui apparaît comme l'élément moteur de la conjoncture. Décembre a vu un nouveau relèvement de la production qui a battu le record absolu d'octobre 1963. Les immatriculations de voitures neuves marquent un progrès de 40% d'une année à l'autre et les exportations s'accroissent à un rythme plus rapide encore. On note d'autre part une légère amélioration sur le marché des véhicules utilitaires, déprimé depuis un an. Dans les autres secteurs de biens de consommation, la situation est plus nuancée : ventes de produits alimentaires en très forte progression en fin d'année (ce qui explique en partie la hausse des prix alimentaires constatée en décembre), redressement progressif pour les appareils électro-ménagers, bonne activité dans le papier-carton et l'imprimerie, mais plafonnement des achats des particuliers pour l'habillement (cuirs et textiles) depuis l'automne, après l'augmentation observée de mai à septembre. Globalement, la consommation des particuliers continue à progresser mais à un rythme un peu plus lent qu'au printemps et plus lent qu'avant 1963.

Léger redressement des achats
de biens d'équipement

Enfin, pour les biens d'équipement, les renseignements disponibles, encore partiels, semblent confirmer un léger redressement des achats pour certains matériels. Les commandes passées aux constructeurs de machines-outils ont repris depuis mai et la tendance paraît meilleure dans ce secteur, même si l'on ne tient pas compte d'une très forte commande passée en novembre par le ministère de l'Éducation nationale. Cependant, le redressement n'affecte que certaines catégories de matériel (construction électrique et machines mécaniques) tandis que la situation reste inchangée dans l'équipement général industriel et se dégrade dans la fonderie. Il n'y a pas de reprise de la construction industrielle.

PEUGEOT

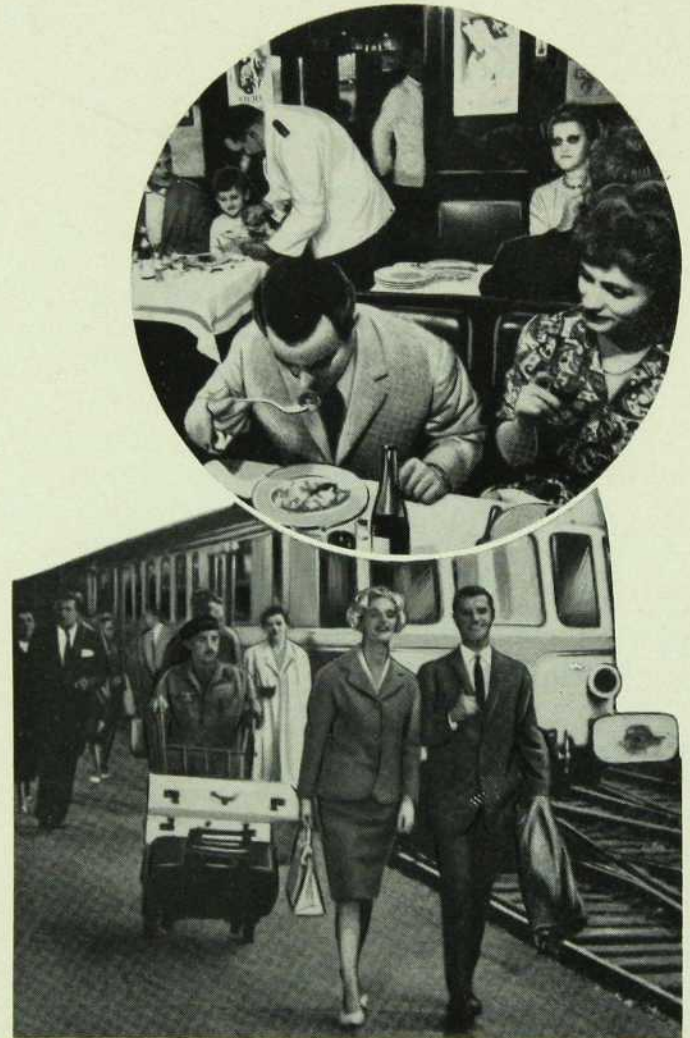
GARANTIE 24 mois ou 50,000 milles

ROGER AUTOMOBILES LTÉE

4269 ouest, Ste-Catherine Tél. : 932-2925



REVOIR LA FRANCE, C'EST REPRENDRE SES BONNES HABITUDES



Dès que vous remettrez pied sur le sol de la "douce France", vous redeviendrez Français jusqu'à la moelle. Vous retrouverez la douceur de vivre en voyageant "à la Française": par chemin de fer.

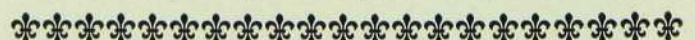
VITESSE • EXACTITUDE • CONFORT

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

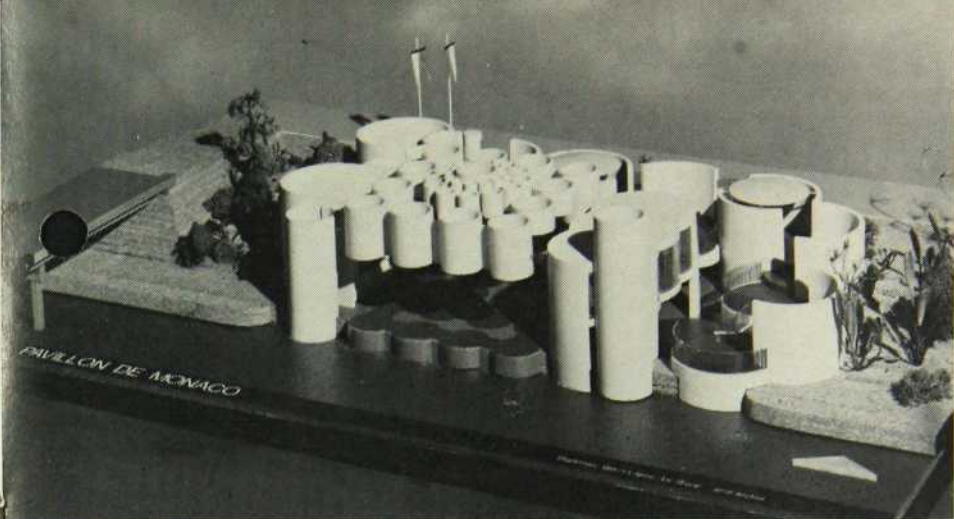
*Pour tous renseignements:
sur billets à prix réduits, Eurailpass, etc.,
consultez votre agence de voyage ou les bureaux de la*

SOCIÉTÉ NATIONALE DES CHEMINS DE FER FRANÇAIS

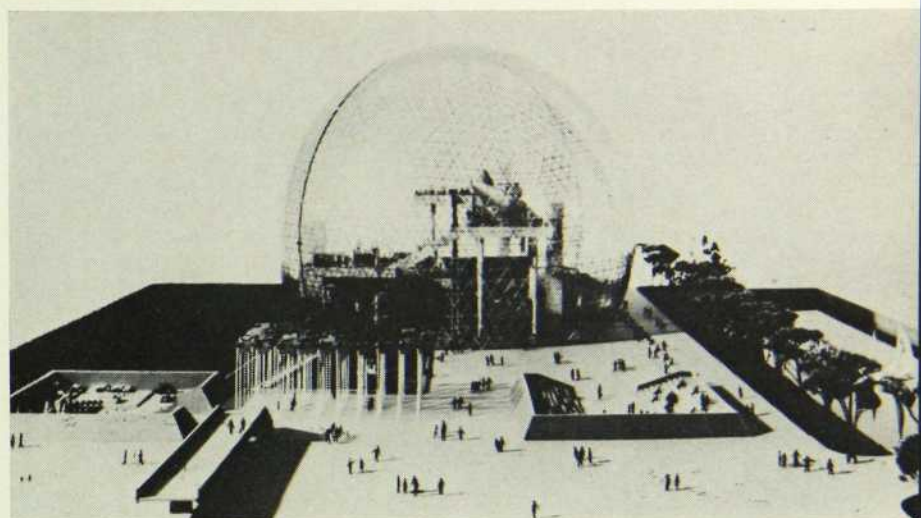
Chambre 436, 1500, rue Stanley, Montréal, Tél.: 288-8255



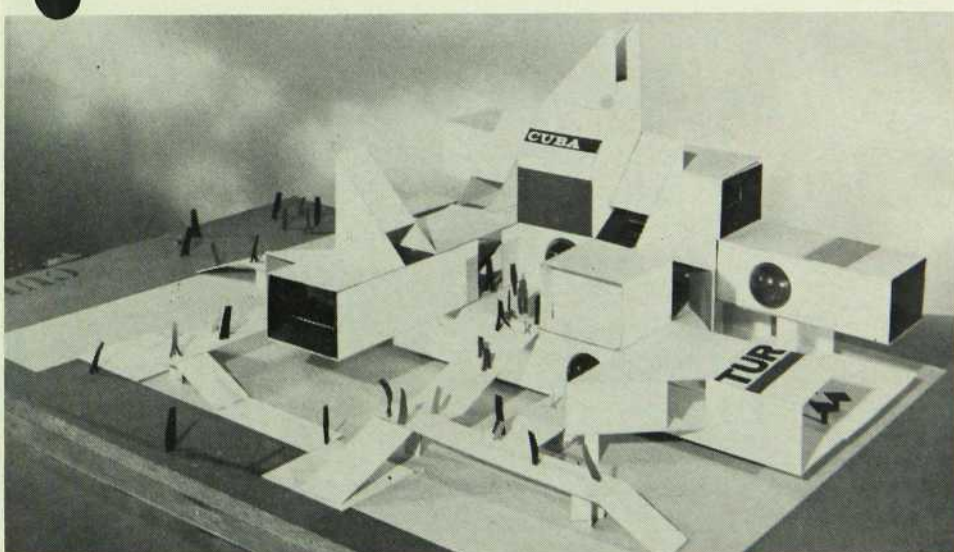
EXPO '67



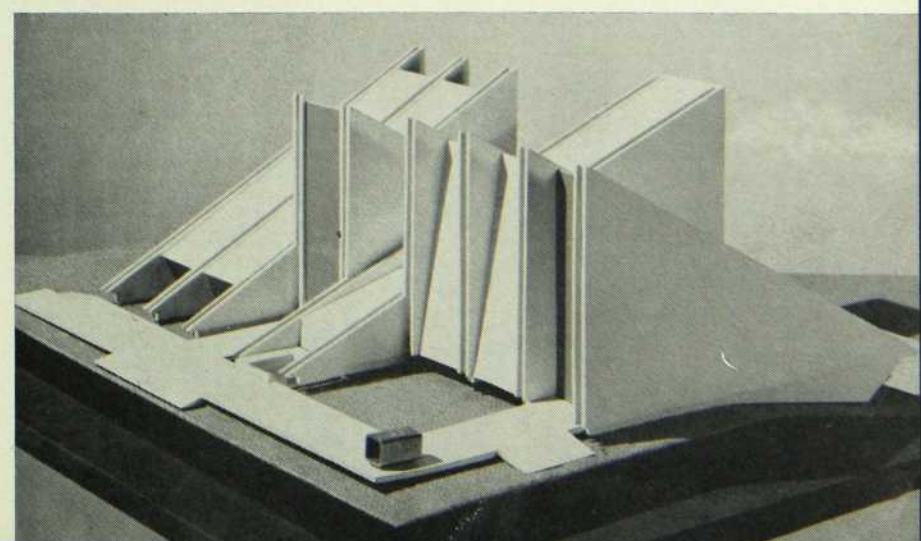
Le pavillon de Monaco.



Le pavillon des États-Unis.



Le pavillon de Cuba.



Le pavillon yougoslave.



hommages de

POULENC LTÉE

FABRICANTS DE SPÉCIALITÉS PHARMACEUTIQUES



8580 ESPLANADE, MONTRÉAL 11



ACTIF : \$3,800,000

COMME...

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

LA PAIX

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

vous servira COMME...

Aucune autre Compagnie ne le fera !

465, rue Saint-Jean, Montréal • Tél. : 844-8632

Avec les compliments

de

J. B. MARTIN Co. Ltd.

(velours et peluches)

**445, SAINT-JACQUES
SAINT-JEAN, P.Q.**

VOYAGES SPÉCIAUX DES PAQUEBOTS « FLANDRE » ET « FRANCE » À MONTRÉAL ET À QUÉBEC, À L'OCCASION DE L'EXPOSITION UNIVERSELLE DE 1967

Pour marquer, de façon concrète, le grand intérêt qu'elle porte au Canada, et au Québec, et désirant contribuer sa part au succès qui, nous en sommes certains, attend l'Expo 67, la Compagnie Générale Transatlantique a décidé de faire effectuer à ses paquebots « Flandre » et « France », trois voyages spéciaux sur Québec et Montréal, au courant du mois d'août 1967.

En provenance du Havre et de Southampton le 4 août « Flandre » arrivera à Québec le 10 et à Montréal le 11 août. Le 12 août, le navire repartira vers Southampton et Le Havre où il rentrera le 19 août. Un deuxième voyage identique débutera au Havre le 22 août, avec escale à Montréal du 29 au 30 août, et retour au Havre le 6 septembre.

Auparavant, le paquebot « France », le plus long du monde, effectuera un voyage spécial à Québec en mai 1967. Ces voyages transatlantiques entre la

France, l'Angleterre et le Canada poursuivent, sur le plan des transports, un double but :

- 1) Amener au Canada, à l'occasion d'Expo 67, des visiteurs européens, d'où stimulation du tourisme et des échanges, et développement des marchés futurs.
- 2) Offrir aux Canadiens qui, eux, auront déjà visité l'Expo, le moyen de s'embarquer vers l'Europe au départ du Québec, sur un bateau français, pour aller séjourner en France en fin d'été, donc pendant une saison des plus attrayantes.

La « Transat » est consciente, par ailleurs, de répondre à une requête de longue date concernant la venue de ses paquebots au Canada français. Elle est convaincue que la grande année 1967 marquera l'occasion idéale pour une telle présence.



C'est la vie à bord du paquebot FRANCE qui fait toute la différence

C'est l'élégance. Vous la sentez dès votre arrivée à bord. Vous vous croyez presque à Paris.
Un service parfait vous entoure à tout instant. Nous accourons pour satisfaire votre moindre désir. Deux paires de stabilisateurs assurent une traversée calme. Vous êtes à bord du **FRANCE**. Que pourriez-vous souhaiter de plus?

TRANSAT
Compagnie Générale Transatlantique
1255, Square Phillips, Suite 506 • Tél.: 866-4647

Service régulier entre New York, l'Angleterre et la France. Voyez votre Agent de Voyages pour tous détails. Service régulier de fret entre L'Europe et les ports Canadiens.

En France quand on dit! "ça y est"...

**cela veut dire, entre hommes d'affaires:
"marché conclu"**

Ce "marché conclu" peut avoir une signification hautement profitable pour tout homme d'affaires canadien traitant avec des pays du Marché Commun. Que vous soyez importateur ou exportateur, que vous vous intéressiez aux créations de la mode parisienne ou à la production industrielle actuelle, l'Europe vous offre des possibilités à ne pas manquer.

Air Canada vous aide à exploiter ces possibilités, qu'il s'agisse de vous préparer l'horaire d'une tournée "éclair" de villes européennes... d'acheminer rapidement pour vous, échantillons ou étalages... de livrer sans délai par fret aérien les produits que vous avez vendus.

Air Canada connaît l'Europe — et les besoins des hommes d'affaires canadiens qui doivent s'y rendre. Un simple coup de téléphone à votre agent de voyages ou à Air Canada... et bientôt vous volez vers l'Europe, en route vers un "marché conclu".

**AIR
CANADA**



LA CAPACITÉ DE CONCURRENCE DES ENTREPRISES EUROPÉENNES

Le dernier rapport annuel de la Société Générale de Belgique consacre un large exposé à la capacité de concurrence des entreprises européennes. Nous en donnons un résumé ci-dessous.

Dans un premier chapitre, concernant la spécialisation et la dimension des entreprises et la nécessité de l'intégration européenne, le rapport souligne que l'exemple de l'économie américaine, qui compte 194 millions de consommateurs, montre combien un vaste marché intérieur très homogène peut contribuer à l'amélioration de la productivité et du niveau de vie.

En stimulant la spécialisation, un tel marché permet aux entreprises de bénéficier de tous les avantages d'une production à grande échelle et de tirer un meilleur parti de l'outil de production ou du budget de recherche. Il favorise aussi la formation de grands complexes industriels, dont le rôle moteur est capital dans les économies très évoluées.

En raison de leur dimension, ces entreprises disposent de moyens sans commune mesure avec ceux d'unités plus modestes. Un investissement important a souvent par son ampleur un rendement meilleur. De même, le budget de recherche d'une grande société est plus efficace qu'un montant égal de dépenses semblables dispersées dans des entreprises plus petites. Les firmes importantes ont, en outre, un accès plus aisé au marché des capitaux, ce qui entraîne une réduction des charges financières.

Grâce à la polyvalence qui les caractérise assez fréquemment, les entreprises qui atteignent dans leurs diverses spécialités une taille suffisante, peuvent orienter plus facilement leurs efforts en fonction de transformations techniques et économiques de plus en plus rapides. Enfin, leur puissance commerciale renforce leur pouvoir compétitif.

Sans doute, la grande dimension peut-elle comporter certains inconvénients du point de vue de l'efficacité, mais l'expérience montre qu'il est souvent possible d'éviter ces derniers en adoptant une organisation largement décentralisée.

L'impératif de la dimension ne s'étend pas nécessairement à l'ensemble de l'économie ; une structure industrielle très moderne comme celle des États-Unis permet l'existence d'un nombre élevé d'entreprises moyennes et petites.

Une part plus importante de l'activité en Europe devrait être concentrée dans des entreprises de

grande dimension, ou dans des entreprises de taille moindre mais très spécialisées, pour réaliser des progrès comparables à ceux des États-Unis.

Un second chapitre est consacré à l'évolution en Europe du coût des facteurs de production au cours des dernières années.

En Europe, l'augmentation nominale du coût du travail varie, depuis 1962, entre 6 et 15% par an, selon le pays envisagé. Aux États-Unis, l'accroissement annuel moyen est de 3%.

Quant au coût des capitaux, il est également moindre aux États-Unis : le taux de l'argent à long terme s'y établit à 5% environ. En Europe, il atteint ou dépasse même 7%.

Certes, aux États-Unis le salaire moyen représente encore plus du double du salaire moyen en Europe. Mais cette différence s'explique par l'écart dans le coût de la vie et surtout par l'avance des entreprises américaines en matière de productivité. La modération de la hausse des salaires et des taux d'intérêt par rapport à l'Europe n'a pu jusqu'à présent que renforcer leur pouvoir compétitif.

La comparaison des marges bénéficiaires le confirme : la rentabilité des fonds investis dans les 500 plus importantes sociétés industrielles américaines dépasse 10%, alors que par exemple en Allemagne et en Belgique le rendement des sociétés industrielles est en moyenne inférieur à 7%.

Encore faut-il observer que ces rendements se rapportent à des capitaux investis à des époques différentes. Ceux-ci sont donc libellés en unités monétaires soumises à une dépréciation continue, principalement en Europe.

Les résultats favorables des entreprises américaines leur confèrent indéniablement certains avantages décisifs. Les bénéfices alimentent, en effet, la majeure partie des budgets de recherche, principal facteur du progrès de la productivité et de la création de nouveaux produits. Les bénéfices sont aussi directement ou indirectement une des principales sources de financement des investissements et c'est d'eux que

dépend l'accès des entreprises au marché des capitaux à risque, auxquels il importe avant tout d'offrir des perspectives de rentabilité satisfaisantes.

Les Etats-Unis tirent largement parti des atouts dont ils disposent pour financer leur développement. Il est vrai que leurs investissements représentent une part moindre du revenu national; mais exprimés en valeur absolue et par tête d'habitant, ils restent supérieurs à ceux de l'Europe. Pour les dépenses de recherche et de développement, la différence est nette: en 1962, dernière année pour laquelle la comparaison est possible, ces dépenses atteignaient un niveau voisin de 4.600 FB par tête aux Etats-Unis; en Europe, elles s'échelonnaient de 700 à 1.600 FB; même si l'on tient compte des disparités dans le coût de la recherche de part et d'autre de l'Atlantique, l'écart reste important. En ce domaine, la supériorité des sociétés américaines s'explique pour partie par l'appui considérable que leur procurent les contrats de recherche et les commandes d'origine gouvernementale.

Si les circonstances actuelles persistaient, l'écart ne pourrait que se creuser entre le niveau de vie et le pouvoir de compétition respectifs des deux continents.

Le renforcement de la position internationale des entreprises américaines apparaît dans la multiplicité des intérêts qu'elles acquièrent en Europe. En conséquence, une part de plus en plus grande des décisions d'ordre économique intéressant notre continent sont prises en dehors de lui.

Ce n'est certes pas dans des mesures discriminatoires à l'égard des investissements américains que gît la solution du problème ainsi posé; elles auraient pour résultat de priver les économies européennes du bénéfice de la technique et de l'organisation américaines et constitueraient finalement un facteur supplémentaire de retard par rapport à l'Amérique.

Abstraction faite du problème de la dimension et de la spécialisation des unités de production évoqué au chapitre précédent, la solution consiste à laisser à l'industrie européenne les moyens qui lui permettent de financer elle-même son développement et de s'assurer tous les concours qui lui sont indispensables. A cette fin, l'entreprise doit notamment atteindre un niveau suffisant de profit.

Pour la première fois au Canada CINÉMA EN PLEIN CIEL

ET DIVERTISSEMENT MUSICAL VARIÉ

À partir du 1er Mai

AIR FRANCE offrira, sur tous ses vols long-courriers, un "Festival en plein ciel"*. Pour la première fois au Canada, on présentera à bord des avions les films les plus récents — avec bandes sonores française et anglaise — ainsi qu'un divertissement musical très varié: un choix de sept programmes, du populaire au classique, répondant à tous les goûts.

*moyennant un léger supplément.

VOYAGEZ LE PLUS AGRÉABLEMENT DU MONDE AVEC



AIR FRANCE
LE PLUS GRAND RÉSEAU DU MONDE

à Votre Service

NEWS FROM TORONTO

"French Week"

"French Week" is sponsored and organized by the committee of the Toronto French School. The school is in existence now and the proceeds of the project are to be used in building a larger school and cultural center for the city of Toronto.

Mrs. F. C. (Jo) Davis, Co-ordinating Chairman for the project described the event in a talk to the Ontario section of the Chambre de Commerce at their luncheon March 23rd.

"French Week" is scheduled for June 13th at Yorkdale Plaza. It is being organized with the co-operation of the French Chamber of Commerce and it has the full blessing of the French Ambassador in Canada, and French Trade Commissioner and Consul in Toronto. The committee composed mostly of parents of children enrolled in the school are prepared and qualified to do a lot of work to make this a complete success.

The Yorkdale Retail Association and The T. Eaton Company will participate in merchandising and displaying French products. There will be a French Movie Festival, Cooking Show, Fashion Show, a big patrons' dinner, merchandising displays, and many other special attractives. French Week is going to be cultural exhibition as well as a showing of French Products.

Naturally to all practical purposes the aims of the French Week and our own plans for a France in Ontario show at the Collonade co-incided so the executive are recommending that we incorporate our plans within French Week.

Au sujet de la Semaine Française, nous reproduisons ci-après le texte d'une lettre adressée le 10 mars à la Chambre de Commerce Française au Canada, Section de Toronto, par Mr. J. C. Eaton, directeur du Comité de l'exposition :

« Nous désirons vous exprimer nos vifs remerciements pour votre empressement à participer à l'exposition dans le cadre de la Semaine Française à Toronto.

La Semaine Française se tiendra du 13 au 18 juin prochain au « Yorkdale Shopping Centre » à Toronto. C'est l'École française de Toronto qui organise cet événement important, en collaboration avec le gouvernement français, plusieurs ministères du gouvernement du Québec et la Chambre de Commerce française à Toronto. Son but est de présenter divers aspects de la vie et de la civilisation françaises, tels que représentés à la fois par la France et par

le Québec. La Semaine Française inaugurera notre campagne du Centenaire pour recueillir des capitaux en vue de la construction d'un immeuble destiné à loger non seulement notre école, mais également un « centre culturel » français. Ce centre servira les intérêts de tous ceux qui étudient le français (à la fois jeunes et adultes), en mettant à leur disposition une bibliothèque, des représentations théâtrales et



Le nouvel hôtel-de-ville de Toronto

les films en français, des groupes de débats et d'autres projets importants.

La Semaine Française, qui se déroulera à l'intérieur du Yorkdale Shopping Centre, comportera des étalages de plusieurs ordres — tourisme, produits, industries; expositions artistiques et pièces de musée; démonstrations de la cuisine française et québécoise; présentations de mode des collections des grands couturiers parisiens et montréalais; un festival du cinéma français. De nombreux chansonniers et artistes de France, du Québec et du Canada anglais participeront à diverses manifestations au cours de la Semaine Française.

Après cet exposé d'ordre général, la présente lettre se propose surtout de vous faire connaître les aspects d'« Exposition » de la Semaine Française.

Durant la Semaine Française, nous désirons présenter et faire da publicité pour des produits et des services de France et du Québec — et c'est pour cette raison que nous vous invitons à y prendre part. Le Yorkdale Shopping Centre est un immense centre commercial, qui comprend près d'un tiers de mille de promenades publiques intérieures bordées de magasins. Il attire en moyenne près de 400,000 acheteurs par semaine et, grâce à la publicité que lui fera la Semaine Française, il en viendra bien plus. Notre comité de direction de l'exposition pour la Semaine Française se compose de cadres exécutifs dans les domaines de l'orgasination des ventes, de la publicité et de l'esthétique industrielle. Il travaillera en collaboration avec la Disney Display Company pour coordonner l'Exposition. Les stands d'exposition seront installés dans les promenades intérieures de façon à assurer un accès maximum à la vue du public.

Nous vous remettons ci-inclus un résumé des services* que nous avons à offrir aux exposants, les règlements qui régiront l'Exposition de la Semaine Française, nos tarifs, etc. Vous remarquerez que le tarif que nous demandons aux exposants est modique. En toute franchise, nous espérons que cela servira d'encouragement aux exposants à y participer. Voici la première fois qu'un projet de cette envergure, ayant pour point de mire « le fait français », aura été présenté au public torontois et nous espérons que son résultat sera de fournir une image intéressante et étendue de la vie commerciale et culturelle de la France et du Québec.

Indépendamment de l'occasion qui leur sera donnée d'exposer dans le cadre d'une promotion ayant fait l'objet d'une publicité intense, les exposants de la Semaine Française auront des chances exceptionnelles de pousser la vente de leurs produits. Les magasins, parmi lesquels plusieurs très grosses compagnies, feront pendant toute la semaine de la publicité pour les marchandises françaises. Nous préparerons une documentation qui fera l'objet d'une large distribution, et dans laquelle nous spécifierons l'endroit où pourront être achetés les divers produits exposés; nous organiserons également une Journée des acheteurs pour la commodité des exposants.

Le plan ci-joint est conçu pour loger quatre-vingts exposants (bien que les exposants aient la possibilité, s'ils le désirent, de louer un emplacement de plus de 10' x 10' (3m x 3m)). Nous vous remettons ci-inclus une formule de demande à remplir par l'exposant. Nous sommes persuadés que la Semaine Française constituera un cadre d'exposition idéal et vous pouvez être assuré que, de notre côté, nous ferons tout notre possible pour que votre participation soit couronnée de succès. Nous nous attendons au plaisir de recevoir la confirmation de tous les exposants dès que possible. »

* Ces documents sont à la disposition des intéressés au Secrétariat de la Chambre de Commerce Française au Canada, 612 ouest, rue St-Jacques Montréal ou à Toronto en s'adressant à M. L. Katz, Vice-President, 308, Adelaide Street.

Examen de la Vue

Dr ROBERT - H. LACOUR, O.D.

Verres de Contact

Lunettes Françaises : Amor - Nylor - Verres Varilux.

Docteur en Optométrie Diplômé de Paris et de l'Université de Montréal

Jour : Mardi — Mercredi 9 a.m. à 6 p.m.

Samedi 9 a.m. à 1 p.m.

Jour et soir : Lundi — Jeudi — Vendredi, 9 a.m. à 9 p.m.

4693, AVENUE DELORIMIER

Téléphone : 523 - 3354



CRÉDIT M. - G. INC.

PRÊTS EN PREMIÈRE ET DEUXIÈME HYPOTHÈQUE — PRÊTS COMBINÉS

Propriétés résidentielles, commerciales, industrielles

MONTREAL et PROVINCE

31 ouest, rue Saint-Jacques, Montréal 1

Téléphone : 842-1788

Correspondants dans les principales villes de la Province de Québec

Section de Québec de notre Chambre de Commerce



Dégustation de vins et fromages organisée par la Section de Québec de la Chambre de Commerce française au Canada, le 4 février dernier. MM. H. Lecour, G. Gagnon, R. Beaudry, A. Michel, P. Salbaing, S. H. le Maire de Québec, Gilles Lamontagne, L. Roy, F. Bérubé et B. Leclerc. M. Gilbert Gagnon, chargé des relations extérieures vient d'être nommé également vice-président de la Section de Québec.

LE DYNAMISME DE L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE

Le formidable dynamisme de l'économie américaine est sans conteste le trait dominant de la conjoncture mondiale. La revue « *Patronat Français* » reprend dans son numéro de février des études du Comité-Franc-Dollar, et de la publication « *Amérique-Actuelle* » analysant divers aspects de ce dynamisme.

Il s'agit d'abord d'un résumé des recommandations formulées par la 52e Convention nationale sur le commerce extérieur qui s'est tenue à New-York en novembre dernier. Cet organisme, qui groupe des personnalités représentatives du secteur privé américain, insiste surtout sur le rôle essentiel des investissements à l'étranger comme instrument et support du développement des échanges et de la production elle-même. Il demande en conséquence la cessation aussi rapide que possible du programme de restrictions volontaires aux sorties de capitaux.

La seconde étape dresse un bilan impressionnant de l'effort d'équipement accompli par les entreprises américaines. Celles-ci ont investi 243,3 milliards de dollars au cours des six dernières années, dont 51,8 milliards en 1965, et on prévoit une nouvelle progression, avec un rythme annuel de 57,8 milliards pour le semestre en cours.

Les bénéfices des sociétés sont, en effet, restés

très élevés et le volume d'autofinancement a battu l'an dernier tous les records. Dans les industries manufacturières, le rapport entre les bénéfices bruts et les ventes a dépassé 9%, niveau qui n'avait pas été atteint depuis le milieu des années 1950. Grâce à la deuxième tranche de réduction d'impôts du programme Kennedy-Johnson, les bénéfices nets ont augmenté davantage encore, de 1964 à 1965, que les bénéfices bruts.

Une troisième étude concerne enfin le développement des ventes effectuées par les filiales étrangères des firmes américaines. De 1963 à 1964, ces ventes ont progressé de 17% pour atteindre 37,3 milliards de dollars, soit plus du double de leur niveau de 1957, et l'augmentation s'est poursuivie l'an dernier. C'est en Europe que le développement a été le plus rapide et c'est là aussi que le montant des ventes est désormais le plus élevé : 16,5 milliards de dollars en 1964, contre 11,4 au Canada, 5,1 en Amérique latine et 4,2 dans le reste du monde. Environ 80% de ces ventes sont effectuées sur les marchés intérieurs des pays en cause, mais le reste, soit un peu plus de 5 milliards de dollars, est exporté. Dans l'ensemble, la progression des filiales des sociétés américaines est beaucoup plus rapide que celle des exportations directes des États-Unis.

LE II^e SALON INTERNATIONAL DE L'ALIMENTATION

Rappelons que le SIAL a lieu tous les deux ans, les années paires, en alternance avec l'ANUGA de Cologne. Il a lieu cette année à Paris, du 13 au 21 novembre, au Palais des Exposition du C.N.I.T.

Par rapport à 1964, le 2^e SIAL sera marqué par les caractéristiques suivantes :

1. *Superficie :*

Il occupera une superficie en augmentation de 20%.

2. *Participation étrangère :*

La participation étrangère sera étendue : elle occupera près de la moitié de la surface du salon.

Plus de 40 pays y présenteront leurs produits, la plupart sous pavillon national (alors qu'en 1964, SIAL présentait les produits de 31 pays, dont 27 sous pavillon national).

Des pays qui n'étaient pas présents en 1964 ont manifesté leur intention de participer au 2^e SIAL. Il en est ainsi, dès à présent, de l'Afrique du Sud, l'Australie, le Canada, le Congo (Brazzaville), l'Iran, l'Irlande, la Nouvelle-Zélande, la République Populaire de Chine, la Roumanie, la Tchécoslovaquie, l'U.R.S.S. et la Chambre de Commerce de Berlin-Est.

3. *Implantation :*

Pour préfigurer le Marché Commun, les pavillons des pays qui sont les partenaires de la France

dans le C.E.E. seront implantés au Niveau 3 avec les présentations françaises de l'alimentation solide.

Les présentations des autres pays étrangers occuperont tout le Niveau 4 et déborderont sur le Niveau 5 où se trouvera également toute la gamme de l'alimentation liquide française.

4. *Programme pour les professionnels :*

En 1964, trois buffets-rencontres avaient été organisés le soir, dans le cadre élégant des salons du restaurant Ledoyen, aux Champs-Élysées.

En raison du succès de ces réunions, il a été décidé de reprendre la formule en 1966, mais en l'élargissant. Il y aura donc cinq soirées consacrées à ces buffets-rencontres, et le nombre d'invités sera plus important.

5. *Autres actions :*

Le SIAL s'attachera à rendre instructive et attractive la visite de son salon à la ménagère et à d'autres catégories particulièrement intéressantes de consommateurs tels que les responsables des collectivités et les hôteliers restaurateurs.

Les produits exposés, et sur lesquels l'attention du public se sera portée au cours de sa visite, pourront être achetés dans un supermarché, dont la surface est en augmentation de 40% par rapport à celle de 1964.

Pour faire des affaires au Canada, voyez la "Première Banque au Canada"

Grâce aux plus de 960 succursales qu'elle possède, réparties dans tout le Canada, la Banque de Montréal est en mesure de vous fournir, rapidement et facilement, des renseignements précis, sûrs et détaillés touchant tous les aspects de l'industrie et du commerce canadiens—de l'Atlantique au Pacifique.

Si vous désirez connaître le monde des affaires canadien, adressez-vous à l'un des bureaux indiqués ci-dessous ou à notre Service d'Expansion des Affaires, C.P. 6002, Montréal, Canada.

BANQUE DE MONTRÉAL

DIVISION EUROPÉENNE

Directeur général pour l'Europe: J. A. HOBSON (Londres)

LONDRES:

Bureau Principal, 47 Threadneedle Street, E.C.2;

Gérant: DONALD McCALLUM

Bureau du West-End, 9 Waterloo Place, S.W.1;

Gérant: E. M. WEST

PARIS:

No 10, place Vendôme, Paris 1^{er}, France;

Directeur général adjoint pour l'Europe:

C. E. NOBLET

DÜSSELDORF:

Königsallee 6, Düsseldorf, République fédérale d'Allemagne;

Représentant pour l'Europe:

R. J. R. BONNELAND

LA PREMIÈRE BANQUE AU CANADA

Partout au Canada...d'envergure mondiale



sion de l'État a été motivée par l'accroissement de la concurrence internationale, due à la libération des échanges à laquelle, vous le savez, la France a largement procédé au sein et en dehors du Marché Commun. Nous avons alors senti la nécessité d'accélérer le développement de Renault au delà de ce que lui permettaient ses ressources propres, afin de nous mettre en mesure de faire face aux entreprises géantes qui, de leur côté, procédaient à un renforcement accéléré de leurs positions en Europe. Ainsi, Renault a, en vingt ans, plus que décuplé la valeur du patrimoine que représentaient les usines Renault en 1945. L'État possède des installations industrielles uniques en France, un potentiel de production à l'échelle internationale, une pépinière d'hommes capables de concevoir, de fabriquer et de vendre dans le monde entier des centaines de milliers de voitures par an... et cela ne lui a rien coûté...

* * *

Je ne vous dirai certainement pas qu'une entreprise privée n'aurait pas réalisé les mêmes choses. Je connais, en France et dans le monde, des entreprises qui ont accompli des efforts comparables et qui n'appartiennent pas à l'État.

Mais, si vous considérez notre action, vous constaterez qu'elle a surtout été une action d'entraînement, une action consistant à prendre des risques que, au moment où Renault les a pris, peu d'entreprises privées étaient prêtes à assumer, pour des raisons d'ailleurs bien souvent fort légitimes.

Le pari de Lefaucheur sur les 300 4 CV à produire chaque jour était, en France, un pari hasardeux. Le « rush » Renault vers l'exportation était plein d'embûches. La décentralisation systématique pose de très graves problèmes. La tentative consistant à mieux concilier les intérêts du personnel et ceux de l'entreprise n'est pas particulièrement aisée.

Et il faut bien comprendre que tout cela s'est passé dans un climat général qui est celui de la vieille France, c'est-à-dire un climat différent de celui que vous connaissez ici, dans le continent Nord Américain, où l'esprit d'initiative est infiniment plus développé. La France a dû secouer les habitudes nées de dizaines d'années de protectionnisme et d'évolution sage, mais trop lente.

La Régie Renault a joué le rôle de pionnier dans de nombreux domaines, et, je dois le dire, le témoignage le plus éclatant de son succès, c'est que d'autres la suivent et même la rattrapent dans les voies qu'elle a explorées.

Pourquoi a-t-elle pu prendre ces risques ? Parce qu'elle était plus riche ? Non. Parce qu'elle bénéficiait du soutien de l'État ? Non. Parce que l'État la poussait, la contraignait à faire ce qu'elle a fait ? Non. Je puis vous dire très clairement que jamais l'État n'a obligé Renault à faire ce que Renault ne voulait pas faire.

Je crois qu'il y a eu, en permanence, une sorte de défi lancé par les dirigeants et les cadres de Renault. Placés — généralement par le hasard — dans une entreprise nationalisée, ils ont voulu prouver qu'ils pouvaient réussir en servant l'intérêt général

En effet, ce qui caractérise l'entreprise nationalisée, c'est le désir de ses membres de « servir », de faire en sorte que la prospérité de l'entreprise soit « en accord » avec les conditions de la prospérité de la Nation.

Mais, ce qui est fondamental, est que, en même temps, nous considérons que l'équilibre financier de l'entreprise domine tout le reste. Nous sommes, au moins autant que les « bons » entrepreneurs privés, totalement concentrés sur la nécessité de réduire les coûts de production, d'améliorer la productivité, de faire encore et encore des économies. Nous sommes aussi terriblement durs en affaires, car la vie de notre Régie est fondée sur le respect absolu des règles de la concurrence, et sur le baromètre des résultats. De notre âpreté, M. Filion a vu les manifestations au cours des longs mois de négociations qui ont heureusement abouti à notre association avec la S.G.F. Nous savons que c'est au prix de cette rigueur que nous pouvons poursuivre notre tâche.

Il est d'ailleurs clair, à mon avis, qu'à l'ère des « managers » et compte tenu du progrès technique et de l'évolution économique et sociale du monde occidental, les différences entre les entreprises publiques et privées s'estomperont. Cela est déjà le cas dans les pays les plus évolués.

Mais il reste encore, je le crois, de vastes champs à explorer où l'entreprise nationale est une bonne solution. À mon avis, et à condition que comme Renault, elle soit gérée de manière indépendante et joue totalement le jeu de la concurrence, elle peut prendre des risques et défricher des chemins malaisés.

Si, toutefois, je peux me permettre de donner un conseil à ceux qui, du fait de leurs responsabilités gouvernementales, sont amenés à en créer, je leur dirai : « Au départ, ne lésinez pas sur les moyens. Donnez à une entreprise dont vous attendez une action d'entraînement un capital suffisant. Je dis bien « au départ », car, ensuite, il appartient à ses dirigeants d'équilibrer leurs comptes. Mais de se sentir un peu à l'aise quand on commence, cela rend quand même la vie plus facile ».

qu'aucun journal ne consacrait régulièrement ses pages à des chroniques de cinéma concernant le film français, alors que maintenant tous les quotidiens et les grands hebdomadaires en ont une ou plusieurs. Tous les 15 jours, deux cents photographies et textes sont distribués par Unifrance Film dans les journaux qui les utilisent intensivement, de même d'ailleurs que sont distribués dans les quotidiens de tout le Canada les communiqués de presse touristiques dans les deux langues, que mes services rédigent régulièrement au rythme d'un par semaine. En 1965, cela s'est traduit pour nous par 4,000 articles publiés par la presse canadienne sur le tourisme en France.

Ces succès de nos efforts d'entente et de promotion entre les deux pays, nous les devons avant tout aux Canadiennes. Pourquoi? Parce que 45% des visiteurs en France sont des femmes, et que les 55 autres, pour la plupart, choisissent de passer leurs vacances là où leurs épouses l'ont décidé. Paul Morand disait: quand deux époux sont du même avis, c'est toujours la femme qui l'a eu la première.

Un médecin québécois me disait: « J'adore la France, elle m'a donné les meilleurs moments de ma vie.

— Je croyais que vous n'y étiez jamais allé?

— Non, mais ma femme y va souvent...

Ceci m'amène tout naturellement à parler des femmes de ce pays.

Il y a deux ans, sur la plage de Propriano, en Corse, une pensionnaire du même hôtel me demandait avec une certaine surprise:

— Le garçon là-bas, c'est votre fils?

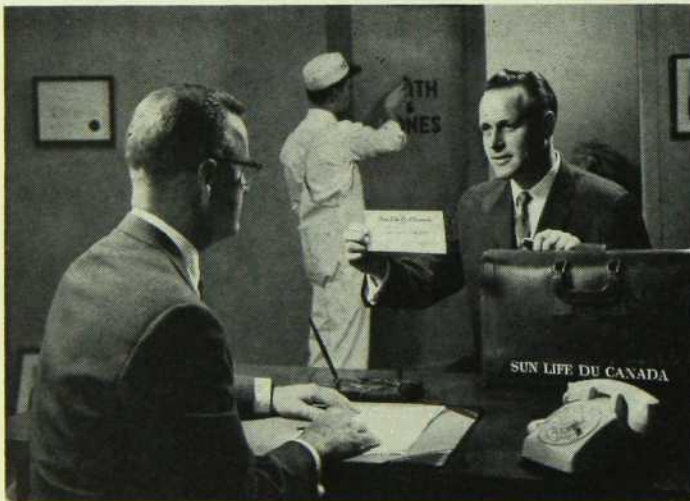
— Oui

— Et les petites filles, c'est à vous aussi?

— Oui, pourquoi?

— C'est bizarre. Tout à l'heure, il leur a dit: « Alors les Canadiennes, vous venez nager? ».

Naturellement, comme les vôtres, mes enfants sont les plus intelligents du monde, et s'ils ne sont pas toujours les premiers de leur classe, c'est dû sans doute à l'incompétence de leur professeur. L'hérédité, vous savez, cette science à laquelle les pères croient jusqu'à ce que leurs fils se conduisent comme des imbéciles.



"DE LA PART DE VOTRE ASSOCIÉ DE SECOURS — \$50,000"

Voilà un bien précieux associé! De nos jours, un nombre toujours croissant d'hommes d'affaires ressentent le besoin d'obtenir la garantie d'une protection financière à l'égard des intérêts de leur entreprise par l'entremise d'une assurance-vie — l'assurance Sun Life.

Que ce soit pour protéger votre entreprise contre la perte, par suite de décès, de votre associé ou d'un homme-clé de votre entreprise — ou encore, si vous êtes l'unique propriétaire, pour protéger financièrement votre famille advenant votre décès prématuré — vous ne vous apercevrez jamais trop tôt que l'assurance Sun Life mérite une place de choix dans votre budget.

Pour plus de renseignements au sujet de l'assurance commerciale Sun Life, n'hésitez pas à communiquer avec moi.



SUN LIFE DU CANADA

COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

RAYMOND M. DUBOIS

750, Boulevard Laurentien, Montréal 9

866 - 6411

Par exemple, ce jour où ma fille, qui avait 6 ans, sortant une très vieille photo d'un tiroir, demandait à sa mère :

- Qui c'est le beau jeune homme à côté de toi sur la photo ?
- Mais c'est ton père, ma chérie.
- Ah ? Alors, qui est le gros bonhomme qui habite avec nous ?

Trois autres Canadiennes que j'ai bien connues sont trois réalisatrices de télévision avec qui j'ai le plus collaboré pendant ces dix années.

Que de souvenirs de ces heures tendues, on pourrait même dire ferventes, dans la salle de contrôle ou sur le plateau ! Et que de mots spirituels ou innocents entendus dans les cocktails... Cette Sherbrookeoise qui disait dans son interview : « Moi je ne crois pas aux signes astrologiques... Je suis sceptique... Comme tous les Capricornes... »

Ou cette autre, dans un salon : « Moi, je suis contre le racisme. Je déteste les racistes et les nègres... »

Et cette prise de bec historique dans le studio 22, entre une animatrice et une vedette, criant dans sa colère : « Que je vous y reprenne, et je vous défigurerai, vous m'entendez... Et puis non, je vous laisserai comme vous êtes... »

Encore des Canadiennes, les trois secrétaires qui ont travaillé avec moi, et qui ne répondaient pas à la définition de la sténo-dactylo : instrument à qui on dicte des fautes de français et qui restitue des fautes d'orthographe..., mais plutôt à l'étymologie : secrétaire, taire les secrets. Car je ne crois pas au mot féroce de ce féministe passionné qu'est Claude Grégoire, d'Air Canada : « Ce qu'une femme appelle garder un secret, c'est ne pas donner le nom de celui qui le lui a confié... ».

Parce que j'ai beaucoup travaillé avec des femmes, on m'a souvent demandé : « Que pensez-vous des Canadiennes ? J'en pense le plus grand bien. Je suis marié, donc c'est surtout par oui-dire. »

Mais au fond, à part quelques nuances, une Canadienne bien élevée est-elle vraiment si différente d'une Européenne bien élevée ? Plus une femme est élégante, plus il est difficile de distinguer sa nationalité : l'élégance est internationale.

Le dépouillement aussi d'ailleurs... Il est encore des gens pour affirmer, comme mon ami Jacques Languirand, qu'ici comme ailleurs, le silence est la seule chose en or que les femmes détestent... mais c'est sûrement une calomnie.

Mon ami François Cartier et son épouse sont un anti-témoignage de la bonne entente qui règne dans les ménages franco-canadiens où j'ai trouvé mes meilleurs amis, et des modèles pour mes romans présents et futurs.

Il me racontait ce matin silencieux à la table du petit déjeuner, où finalement il s'écria :

— Tu es fâchée, chérie ? Parce que je suis rentré cette nuit avec un œil au beurre noir ?

Et la réponse :

— Oh, non, mon ami. Tu ne t'en souviens peut-être plus, mais quand tu es rentré tu n'avais pas encore d'œil au beurre noir...

Le problème du couple est encore pour un temps, le même ici qu'en France. Capus disait qu'une femme s'inquiète de l'avenir jusqu'à ce qu'elle trouve un mari, tandis qu'un homme ne s'inquiète de l'avenir que lorsqu'il a trouvé une femme.

Mais tout s'organise : la culture progresse, comme le confiait l'épouse anglo-saxonne de ce peintre abstrait qui expose rue Sherbrooke des tableaux en noir et blanc, et à qui je demandais si elle ne s'ennuyait pas dans son chalet.

— Non, dit-elle, mon mari peint, et moi je fais la cuisine.

— Et le soir ?

— Nous jouons à deviner ce qu'a voulu faire l'autre...

Quand j'essaie d'imaginer ce que sera le Canada dans 10 ans, je ne sais où arrêter les limites de mon imagination. Et je me dis qu'il n'y a qu'une solution : y revenir le plus souvent possible. Trop de liens m'attachent à ce pays où j'ai été heureux, où j'ai dépensé les 10 années les plus fructueuses de la vie d'un homme, pour que je laisse dormir ces souvenirs sans les raviver périodiquement.

Aussi je veux bien vous le dire. De l'avion de Londres, qui sera j'en suis sûr de plus en plus bilingue, vous me verrez souvent débarquer, en touriste : c'est bien mon tour.

PEUGEOT
GARANTIE 24 mois ou 50,000 milles

DAN LANDREVILLE INC.

4745 est, rue Ontario

Tél. : CL. 6-1645

ASSELIN, BENOÎT, BOUCHER, DUCHARME, LAPOINTE

Ingénieurs-Conseils

ASSOCIÉS

M. Hector Asselin, ing.
M. Marc Benoît, ing.
M. Raymond Boucher, ing.
M. André Ducharme, ing.
M. Gérard A. Lapointe, ing.

SOCIÉTAIRES

M. Alban M. Deschênes, ing.
M. Frédéric Dréville, ing.
M. Robert Garneau, ing.
M. D. L. Harris, ing.
M. G. Edgar Ransom, ing.

4200 ouest, boul. Dorchester - Tél. : 931-1731
Montréal

Raymond, Chabot, Martin, Paré & Cie

Comptables Agréés

Jacques Raymond, C.A.
Guy Chabot, C.A.
Guy Martin, C.A.
Jacques Paré, C.A.
Jean Brissette, C.A.
Philippe Rondeau, C.A.
Jacques Girard, C.A.
Jean-Pierre Roy, C.A.
Gilles St-Pierre, C.A.
Claude St-Denis, C.A.
Robert Gagnon, C.A.
Serge Saucier, C.A.
Gabriel Groulx, C.A.
Germain Chapdelaine, C.A.
Michel Guertin, C.A.
Jacques Légaré, C.A.
Robert Huot, C.A.

La Tour de la Bourse, Montréal 3, Qué.

Câble : STARBER, Montréal

Telex 01-2169

ST-ARNAUD & BERGEVIN LIMITÉE

Courtiers en Douane
Expéditeurs
Entreponeurs
Camionneurs
Agents Transitaires



4 bureaux dans Montréal pour vous servir ;
un seul numéro de téléphone : 844-1561

Bureau chef : 118, rue St-Pierre

Succursales : 7403, Boul. Newman, Chambre 214,
LaSalle, P.Q.
Air Cargo Terminal, Chambre 120,
Aéroport de Montréal,
Dorval, P.Q.
6378, Chemin Côte-de-Liesse, Chambre 237,
Montréal.

Membre de la Chambre de Commerce Française au Canada

"Importations accrues de 15% en 1965..."

Nos entreprises doivent moderniser usines
et machinerie pour mieux affronter la
concurrence de l'extérieur."

LE SYSTÈME DE FINANCEMENT

RoyNat

propose des prêts pour moderniser usines
et machinerie.

La modernisation de votre entreprise vous
permettrait-elle de mieux affronter la con-
currence?

Pour assistance financière dans tout projet
industriel ou commercial, communiquez
avec:

**RoyNat Ltée. HALIFAX, MONTRÉAL, TORONTO,
WINNIPEG, REGINA, CALGARY ou VANCOUVER**

ou toute succursale de:

**LA BANQUE ROYALE DU CANADA
CANADA TRUST**

**BANQUE CANADIENNE NATIONALE
TRUST GÉNÉRAL DU CANADA**

MONTREAL TRUST COMPANY

Le guide Michelin 1966 est publié

Grâce à l'amabilité de M. Maurice Sodoyer, Directeur général de la Cie Canadienne des Pneus Michelin Ltée, nous venons de recevoir le Guide Michelin 1966 qui peut être consulté au secrétariat de notre Chambre de Commerce.

L'Agence la plus renommée de Paris (sept bureaux dans la Capitale) est devenue rapidement l'Agence la plus renommée de Montréal.

Profitez des services conjoints de DARO VOYAGES, les mêmes à Montréal et à Paris, qui facilitent énormément les déplacements de ceux qui voyagent avec :

DARO VOYAGES

1500, rue Stanley, Montréal Tél. : 844-3908
24, rue Royale — Paris 8 Tél. : RIC 7729

TOURISTES CANADIENS

Pour voyager ÉCONOMIQUEMENT, consultez

A. d'ANDIRAND AUTOMOBILES

Membre de la Chambre de Commerce Française au Canada
32 bis, route de la Reine, BOULOGNE-SUR-SEINE (Seine)
Tél. : 825-2924
Adresse Télégraphique : SAINTOR - PARIS

WESTMOUNT REALTIES CO.



Fondé en 1910

- RÉSIDENCES
- HYPOTHÈQUES
- PLACEMENTS IMMOBILIERS

RENÉ DURON Tél. : 935-8541
1367, avenue Greene, Montréal, Canada

**AIR
SOLEIL**
COLONIE DE VACANCES
Laique et mixte - Direction française
Membre de l'Association des camps du Québec
En activité depuis 1962
POUR ENFANTS DE 6 à 12 ANS
AU MONT CASTOR (STE-AGATHE)
DU 19 JUIN AU 28 AOÛT

Toutes les activités indispensables au développement et à la détente de vos enfants
Renseignements et documentation
MADAME J. FLAMAND
4923, avenue Carlton
RE. 9-0552

BUVEZ À VOTRE SANTÉ!

VICHY CÉLESTINS

EAU MINÉRALE ALCALINE NATURELLE — PROPRIÉTÉ DE L'ÉTAT FRANÇAIS



LA SEULE véritable eau de Vichy vendue au Canada
Importée directement de l'établissement Thermal de Vichy, à Vichy, France
Méfiez-vous des imitations!!! Exigez **CÉLESTINS**.

Représentants Exclusifs au Canada :
Herdt & Charton, Montréal



Café de Paris

Somptueusement décoré dans le style Louis XVI

avec son Lounge Bar :

Thé - Cocktails

et son Restaurant :

Déjeuner - Dîner

Maritime Bar :

Spécialité : poisson

Ritz Café :

Petit déjeuner, déjeuner et dîner
à prix modérés

Night Club :

Dîner-dansant

COMITÉ NATIONAL

des

VINS DE FRANCE

JOUR SANS VIN ?

JOUR DE CHAGRIN!!!



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

Les vins de France sont les meilleurs

2060 McKay

937 - 9135

Montréal

Brochure gratuite envoyée sur demande

L'ORÉAL
DE PARIS

PRODUITS CAPILLAIRES
DE HAUTE RÉPUTATION

UTILISÉS

DANS

LES MEILLEURS

SALONS DE COIFFURE

COSMAIR (CANADA) LIMITED
HAMILTON, ONTARIO

Prés. Jacques Racine

C. E. Racine & Cie

LIMITÉE

1909 - 1966

Courtiers en Douane
et Transitaires

Membre de la Chambre de Commerce Française
au Canada



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

Téléphone : 849 - 5291

Nos nouveaux membres

MEMBRES INDIVIDUELS :

M. PIERRE-ROBERT BAUDARD,
Président,
DOMINION POTASH LIMITED,
310, avenue Victoria,
MONTRÉAL 6.

M. PIERRE BAILLARGEON,
Préposé aux Relations Publiques,
CHEMINS DE FER NATIONAUX DU CANADA,
935 ouest, rue Lagauchetière,
MONTRÉAL 3, P.Q.

M. GILLES BÉDARD,
Représentant,
GEOFFRION, ROBERT & GÉLINAS INC.,
129 ouest, rue Saint-Jacques,
MONTRÉAL 1.

M. PIERRE-ANDRÉ BROUTART,
Président,
MONTREAL AUTO RADIO INC.,
2220, avenue Benny,
MONTRÉAL 28.

M. GÉRARD CLERK,
Vice-Président Adjoint,
INDUSTRIAL ACCEPTANCE CORPORATION LTD.,
1320, boulevard Graham,
MONTRÉAL 16.

M. CLAUDE JEAN GILBERT CROZIER,
Propriétaire,
CROZIER PUBLI-PHOTO,
5787, De Seigne,
MONTRÉAL 39.

M. XAVIER MARC de FRAGUIER,
Gérant des Relations Publiques,
AIR CANADA,
Base d'Air Canada,
DORVAL, P.Q.

M. CLAUDE LORANGE,
Directeur de Publicité,
BANQUE CANADIENNE NATIONALE,
511, Place d'Armes,
MONTRÉAL 1.

M. J.-HENRI LORD,
Président (Ing.),
LORD & CIE LIMITÉE,
4700, rue Iberville,
MONTRÉAL 34.

M. RÉGIS MATHON,
Assistant du Président,
CHARLES LE BORGNE LIMITÉE,
2115, Crescent,
MONTRÉAL.

M. HENRI MONNET,
Avocat à la Cour,
16, avenue Montaigne,
PARIS 8ème.

M. JEAN SAINT-PIERRE,
NESBITT, THOMSON CO. LTD.,
355 ouest, rue Saint-Jacques,
MONTRÉAL 1.

M. JACQUES VALLANCE,
Directeur Technique — Automatisme,
AUTOMATEC INC.,
5311, avenue Western,
MONTRÉAL.

MEMBRES SOCIÉTÉS :

GARAGE WILLIE LIMITÉE,
3432, rue Masson,
MONTRÉAL 36.

Délégués : M. Richaud THIBAULT, Président,
M. Henri BIARD, Gérant,
M. André PAQUETTE, Notaire.

SIDBEC,
C. P. 4050, Place d'Armes,
MONTRÉAL 1.
(Sidérurgie).

Délégués : M. Gérard FILION, Président et Directeur Général,
M. Cyrille DUFRESNE, Adjoint au Président,
M. Louis ROCHETTE, Dir. Financier et Trésorier.

SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE,
41 ouest, rue Saint-Jacques,
MONTRÉAL 1.
(Exécuteurs testamentaires et fiduciaires).

Délégués : M. Henri OUIMET, Président,
M. Eugène THERRIEN, Directeur Général,
M. Gérard BOYER, Directeur Général Adjoint.

MEMBRES TORONTO :

FRENCH LINE,
48 Yonge Street,
TORONTO.
(Business Membership).
Délégué : M. John CANT.

M. STUART SMITH,
Gérant,
SIMPSON, SEARS LIMITED,
587 avenue Road, apt. 32,
TORONTO, Ont.

MEMBRES FRANCE :

M. GEORGES BESNARD,
Commerce Bois toutes Essences
(Spécialité : Noyer, Loupes Orme et Frêne),
49, DURTAL (M. & L.).

Madame SIMONE BOUDOT,
Fabrique agrafes pour fourrure et couture
à BILLY-SUR-OISY - 58
Nièvre.

Bureau d'Études Techniques ABONNEL,
Engineering Génie Civil et Bâtiment,
16, rue Auber,
PARIS IXème.

Maison MORY S. A.,
Transports — Déménagements,
3, rue Saint-Vincent-de-Paul,
Boîte Postale No 71 - 10,
PARIS Xème.

REGIS VENTE,
S. A. de vente par correspondance,
195, boulevard Saint-Germain,
PARIS VIIème.

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

Maisons françaises désirant exporter vers le Canada :

DIEMO (331) — 15bis, Avenue de Liège — ST-MAUR DES
FOSSÉS (Seine)
Générateurs d'air chaud.

PRODUITS YOUENN - PACKTABLE (318) — 4, rue du Nord —
LILLE (Nord)
Matériel d'emballage et de conditionnement.

Ets. André DUBETTIER & Fils (123) — 9, rue du Transformateur
— CRAN-CEVRIER (Haute Savoie)
Fromages.

Comptoir Franco-Britannique des Encres d'imprimerie (62) —
37 à 43, rue Arago — PUTEAUX (Seine)
Encres d'imprimerie.

Pierre MAURIANGE & Fils (47) — 10, rue Frère Théodore —
LE PUY (Seine)
Sacs de couchage.

DAM (41.A) — 6, Avenue Sidoine Apollinaire — LYON (5e)
Appareils de mesure et de contrôle.

Chaussures INOVA (2821) — LA VERRIE (Vendée)
Chaussures.

NEGOBEUREUF (123) — 7, rue de la Poterie — PARIS (1er)
Fromages.

A. C. H. Frères (21) — 53, rue de Turbigo — PARIS
Soieries, velours, broderies, dentelles.

S. F. R. T. (350) — 72, rue Marceau — MONTREUIL (Seine)
Transistors.

CARAVAN de France (206) — 57, rue de Turbigo — PARIS (3e)
Filés.

Constructions Mécaniques Ets. J. MORTANET (78) —
18, Impasse Million — VILLEURBANNE (Rhône)
Tondeuse pour l'industrie textile.

Ets. MORTANET (57) — 18, Impasse Million — VILLEURBANNE
(Rhône)
Machine à refendre le liège.

APELCHAU (2741) — 18, Avenue Carnot — SATHONAY-CAMP
(Ain) — Couvertures électriques.

KOSSLER-KIM Trading & Co. (37) — 14 et 16, rue de Régnié-
ville — NANCY (Meurthe & Moselle)
Papiers peints.

Société Parisienne des Corps Gras (1241) —
76, Ave des Champs-Élysées — PARIS (8e)
Olive oil — Huile d'Olive.

Jacques FLEURY (339) — 2, rue du Portail — MARSEILLE
Pulvérisateurs.

LAMINOR (87) — 3, Avenue de la Plaine — ANNECY
(Haute Savoie)
Bijouterie fantaisie — Bracelets montres.

Chaîneries Limousines (320) — Avenue Jean Jaurès — BELLAC
(Haute Vienne)
Chaînes antidérapantes.

FACOM (311) — Avenue de la Pierre Frite — VILLENEUVE-LE-
ROI (S. & O) — Outillage.

Ets. JULES LAISSU (276) — 15, Impasse Cuvier — ROANNE
(Loire)
Couvre-pieds et couvre-lits.

Ets. CAZENAVE (325) — BELIN (Gironde)
Cycles, motocycles et accessoires.

SINPAL (48) — 46, Boulevard Jean-Jaurès — PARIS
Articles de pêche, moulinets, arbalète à flèche...

Les ateliers de Provence (340) — 130, Chemin de la Madraque
— MARSEILLE (15e)
Grapin hydraulique.

SOPAC (41.A) — 16, rue du Parc — LEVALLOIS PERRET (Seine)
Appareils de contrôle.

MANUFACTURE DE JOINTS AMIANTE & CAOUTCHOUC —
183r, de Courcelles PARIS 17ème. Fabrication et exportation
de tous joints en feuille pour aviation, automobile, industries
chimiques, pétrole, marine, mine, etc... et caoutchouc moulé.

***M. O. C. I. No 5.802** — PARIS Importante usine PRODUITS CHI-
MIQUES pour papeterie et cartonnerie recherche relations
pour exporter tous pays.

ETABLISSEMENTS PATURLE — SAINT-LAURENT-DU-PONT
(Isère) Feuillards, aciers trempants, trempes pour ressorts et
scies, fils à ressorts.

André WILLIOT — 79-81, rue Denis Papin, CALAIS (Pas-de-
Calais) Fabricants de dentelles mécaniques cherchent contact
direct avec importateurs (dentelles Chantilly, nylon, Lurex).
Livraison rapide — stock permanent.

***Moniteur Officiel du Commerce International**
10, avenue d'Iéna,
Paris 16ème.

M. Georges BESNARD, 49, DURTAL (M. & L.).
COMMERCE DE BOIS TOUTES ESSENCES : Loupe Orme,
Loupe Frêne, Loupe Peuplier pour l'ébénisterie, la marque-
terie, le placage, etc.

Offres françaises de représentation :

DUPUIS C. — BARBEZIEUX (Charente)
Recherche agent pour la vente de cognac.

SOFRASOIE — 21 rue de Cléry, Paris 2ème
Recherche agents pour la vente de mousseline soie naturelle
unie, imprimée et carrés, foulards et écharpes « dam » pour
clientèle grands magasins.

ETS JOSSE — Crépy en Valois (Oise)
Fabricant spécialiste de gaines isolantes pour l'industrie élec-
trique et joints en fibre de verre recherche débouchés et
agents bien introduits.

Les Éditions Françaises Inc.

Agents Généraux pour le Canada
de la

LIBRAIRIE LAROUSSE

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

Succursale : Montréal, P. Q.
8440, Boulevard Saint-Laurent, chambre 301

L'AVENIR DU KENNEDY ROUND

La crise du marché commun affecte évidemment d'une manière fâcheuse l'évolution des négociations tarifaires à Genève. Il y a quelques jours, M. Rey, devant une Commission du Parlement européen a déclaré que le Kennedy round est en difficulté, mais pas en danger. Au fond, dans le cadre du mandat qu'elle a reçu du Conseil, la Commission, qui représente les Six, dispose encore d'une certaine marge de mouvement, tant pour les produits industriels que pour les produits agricoles ; mais il arrivera un moment où il faudra retourner au Conseil pour recevoir de nouvelles instructions.

En attendant, il convient d'attirer encore l'attention sur l'excellent discours prononcé à Paris devant les membres de l'Association de la presse anglo-américaine par M. W. Michael Blumenthal, représentant spécial adjoint du Président des Etats-Unis pour les négociations commerciales.

D'après M. Blumenthal — et il a raison — « les aspects négatifs de la négociation (du Kennedy Round) ont suscité plus d'attention que ses aspects positifs ; pendant les deux années et demie qui se sont écoulées depuis le début du Kennedy Round

(mai 1963), nous avons abouti à des progrès considérables et à certains égards remarquables, en dépit de la complexité des questions, en dépit de la multiplicité de nos intérêts, en dépit ou plutôt en raison même de l'ampleur de l'enjeu. »

Cependant, les négociations du Kennedy Round dans le secteur agricole sont fortement en retard par rapport aux négociations industrielles. Au mois de mai dernier, douze Etats ont présenté des propositions pour la conclusion d'un accord international sur les céréales. La discussion des détails de ces propositions ne progresse que lentement. Le 16 septembre, conformément au programme convenu, des offres ont été déposées sur la table de négociations pour toute la gamme des produits agricoles. Le contenu de ces offres est en cours d'examen dans le cadre de pourparlers bilatéraux qui se tiennent entre les partenaires commerciaux intéressés. Mais la Communauté Economique Européenne n'a pas été en mesure de participer à cette phase des négociations, et la somme de travail qui peut être encore accomplie sans que des éclaircissements nouveaux aient été apportés sur les possibilités de participation de la Communauté reste limitée.

RIEL, Le DAIN, BISSONNETTE, VERMETTE & RYAN AVOCATS et PROCUREURS

TOUR DE LA BOURSE
800, Square Victoria — Suite 2104
Montréal 3.

Maurice Riel, c.r. Gerald Le Dain, c.r.
Albert L. Bissonnette, c.r. Clermont Vermette
Gerald J. Ryan, c.r. Jaime W. Dunton
Jean-Louis Tétrault

Tél. : 866-6743

Adresse Télégraphique : "RIVERDIN"

BREVETS D'INVENTION MARQUES DE COMMERCE EN TOUS PAYS

MARION, ROBIC & ROBIC
ci-devant
MARION & MARION
(Fondée en 1892)

2100, rue Drummond,

Montréal 25

Téléphone : 288 - 2152

LANCÔME

PRODUITS DE BEAUTÉ
ET PARFUMS



Agents : COSMEX LIMITÉE
MONTRÉAL

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 MOBILIERES
GARDE ET GESTION DE TITRES
RENSEIGNEMENTS FINANCIERS

Adr. télég. : Swisinvest — Telex : 01-20171
360 ouest, rue Saint-Jacques,

Montréal

**LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE
LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA**

PRÉSIDENT
M. Pierre A. Salbaing

VICE-PRÉSIDENTS
M. Gérard Parizeau
M. Louis Jalabert

SECRÉTAIRE
M. Claude Boyer

TRÉSORIER
M. Martin Forest

CONSEILLERS

MM. André Bachand
René Crozier
Jean-Loup Dherse
François Faucher
Hubert Godin
Patrice Jordan
Bernard Lavigneur
Roland Olivier
Neil Phillips
Maurice Riel
Georges A. Roy
Etienne Spire

CONSEIL D'ARBITRAGE

MM. Guy Boulizon
G. Boussion
René Duron
Joseph L. Klein
R. Malterre
B. R. de Massy
R. Mazur
Paul Galt Michaud, C.R.
H. de la Myre Mory
Michel Pairault

NOTRE CARNET

Départs

Après un séjour de dix ans à Montréal, M. Robert Hollier, directeur pour le Canada du Service Officiel du Tourisme Français, nous quitte pour assurer la direction du poste de Londres. Nos félicitations et nos vœux de succès.

Nominations

Me Henri-Paul Lemay, c.r., vient d'être nommé membre du comité exécutif de l'Association Canadienne d'Études Fiscales (Canadian Tax Foundation).

M. Jean-Charles Lofficier, directeur général adjoint des Ciments Lafarge S.A. de Paris, administrateur des deux filiales de cette société établies à Vancouver et dans le Québec, est nommé administrateur de la Banque de Commerce Canadienne Impériale.

Me François Mercier, président de la Régie de la Place des Arts, vient d'être nommé au conseil d'administration de Citroën Canada Limitée.

Me F.-Eugène Therrien, c.r., est élu président de la Société Nationale de Fiducie.

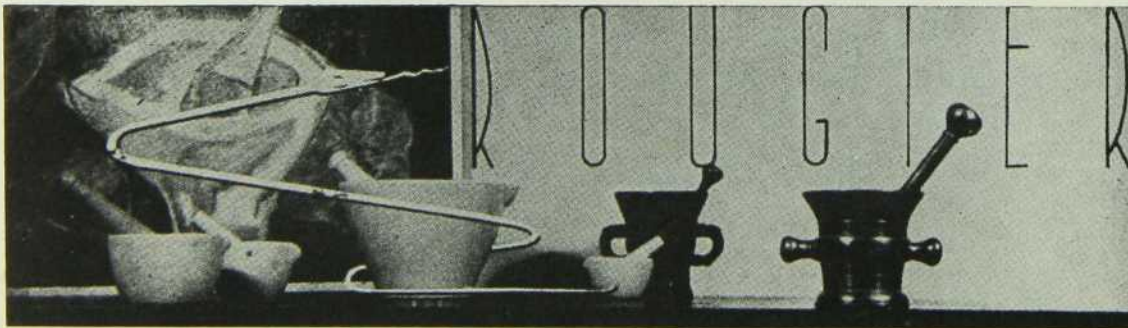
M. Louis Hébert, président de la Banque Canadienne Nationale, est nommé membre du comité de placements du Conseil canadien des arts, des humanités et des sciences sociales.

La Sidbec annonce la nomination de M. François-Pierre Elter au poste de directeur commercial, et de M. Jean-Claude Cantin au poste de directeur des achats de la société.

Me André Charron, c.r., vice-président exécutif de J. L. Lévesque et L. G. Beaubien Limitée, entre au conseil d'administration de la Compagnie Eagle Lumber Limitée.

M. J.-P. Ostiguy, président, directeur général de Morgan, Ostiguy & Hudon Ltée, est nommé président du conseil d'administration de la société Les Réserves du Nord Ltée.

Me Bernard de L. Bourgeois, membre de notre Chambre depuis 1958, vient d'être nommé juge de la Cour Supérieure pour la province de Québec.



2055, RUE FAVARD

Spécialités pharmaceutiques

MONTREAL 22

PLUS QUE CENTENAIRE EN FRANCE,

LA

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

La seule Banque de Dépôts Française aux États-Unis

vous offre dans ses deux succursales de New York

- **Succursale Principale :** 66 Wall Street, New York 5 - BO. 9-4600
- **Rockefeller Center :** 15 West 50th Street, New York 20 - LT. 1-9630

un service bancaire complet et notamment :

Transferts de fonds aux États-Unis et à l'étranger ;

Chèques de voyage, comptes de chèques, comptes d'épargne, etc.

CRÉDIT FONCIER FRANCO-CANADIEN

(Fondé en 1880)

•

PRÊTS EN PREMIÈRE HYPOTHÈQUE
SUR
PROPRIÉTÉS RÉSIDENTIELLES,
COMMERCIALES et INDUSTRIELLES.

•

SIÈGE SOCIAL :

Montréal : 612 ouest, rue Saint-Jacques

COMITÉ DE PARIS :

Paris : 18 avenue de l'Opéra

SUCCESSALES ET AGENCES :

**Montréal - Québec - Toronto - Ottawa - Fort William - Port Arthur - Winnipeg - Brandon
Regina - Saskatoon - Edmonton - Calgary - Lethbridge - Vancouver - Victoria - Nanaimo**