

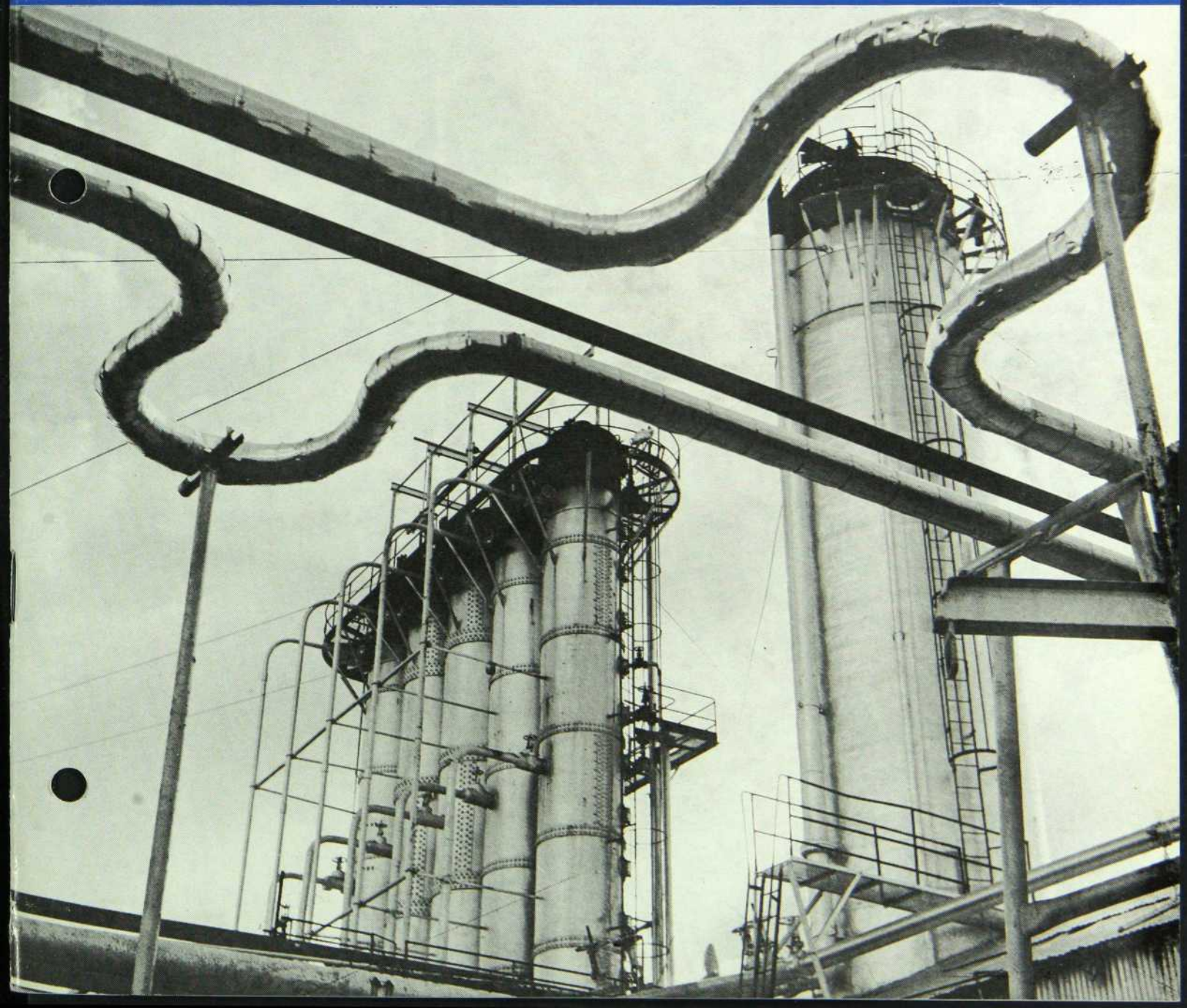
REVUE
DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE

française

AU CANADA

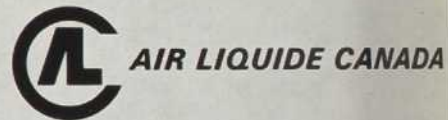
DÉCEMBRE 1971, No 621



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

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

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



Mieux surgeler.



REVUE

DE LA

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

AU CANADA

Déc. 1971, No. 621

La conjoncture au Canada	3
Le Club Méditerranée	5
Canada's Isolation	9
La Bourse	13
A Glance at the French Banking System	15
Voyages-groupe pour hommes d'affaires 1972	17
Le dîner dansant de la Chambre de Commerce Française au Canada	18
Nouvelles de France et du Canada	21
Salons spécialisés français	25
Calendrier des salons internationaux français	29
French Trade Shows	31
Nouvelles de Québec	33
Demandes d'emploi	35
Propositions d'affaires	38
Équivalence des diplômes français au Canada	39
Trade Opportunities	39
Notre carnet	40
Nouveaux membres	40

LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

1080, Côte du Beaver Hall, Bureau 826
Montréal 128, Qué.
Tél. : 866-2797-98

Adresse télégraphique : Gallia Montréal

PUBLICITÉ

Canada

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

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

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

Tirage : 5000 exemplaires

Prix : le numéro \$0.75

Abonnement annuel : Canada \$4.00

France et autres pays : \$8.00

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

Permis No B - 96

Port de retour garanti

Dépôt légal, Bibliothèque Nationale du Québec

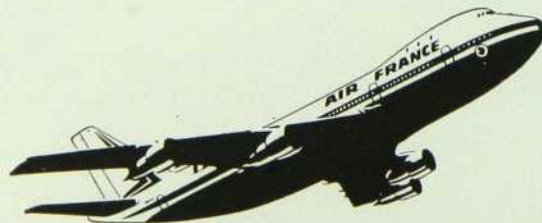
Imprimée par

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

Couverture :
Raffinerie de pétrole à Turner Valley, Alberta (Photo ONF).

Montréal-Paris/Montréal-Chicago

ambiance confort espace



B747 AIR FRANCE

LA CONJONCTURE AU CANADA

Tandis qu'en cette fin d'année les économistes sont optimistes sur les perspectives de l'économie canadienne pour 1972, les hommes d'affaires sont réservés dans l'ensemble, étant donné les incertitudes quant au dénouement de la crise monétaire internationale et la durée de la politique économique protectionniste des Etats-Unis.

Le bilan économique de 1971 est meilleur que celui de 1970. Les consommateurs sont sortis de leur réserve et les dépenses de consommation — en particulier celles de produits durables — ont nettement progressé depuis l'été dernier. La demande étrangère est moins vigoureuse et les importations, soutenues par la reprise de la demande domestique, augmentent plus vite que les exportations. L'excédent de la balance commerciale dépassera encore, cependant, \$2 milliards cette année.

Les investissements du secteur privé continuent de plafonner; les industriels hésitent en effet à s'engager dans des programmes d'expansion face aux incertitudes mentionnées ci-dessus. Par contre les investissements du secteur public, la construction de logements notamment, demeurent vigoureux. Tout considéré le taux de croissance du produit national brut avoisinera 5½% cette année et la hausse des prix sera de 3½ à 4%.

Les effets des politiques fiscale et monétaire d'un caractère très expansionniste (réduction des impôts, important déficit budgétaire, abaissement des taux d'intérêt, forte augmentation de la masse monétaire) se feront sentir pleinement l'an prochain sur le double plan de la consommation et de la production. Les entreprises ont reconstitué leur trésorerie et pour un grand nombre d'entre elles les bénéfices augmentent. La reprise de l'activité, amorcée il y a un an, et qui s'est affirmée depuis l'été, se poursuivra donc en 1972.



À tous ses membres et ses amis,

la Chambre de Commerce Française au Canada

offre ses meilleurs vœux

à l'occasion de Noël et du Nouvel An.



Avec le traitement Tectyl, l'hiver n'aura pas plus d'effet sur les Renault que l'eau sur le dos d'un canard!

Il y a deux sortes de traitements antirouilles. Celui de quelques rares manufacturiers qui consiste à immerger la carrosserie dans une solution antirouille au cours de l'assemblage et il y a le procédé supplémentaire, après l'achat, qui consiste à appliquer sous pression (au moyen de trous perforés dans la carrosserie) un produit spécial destiné à garantir une protection maximum contre la rouille et à assurer une meilleure valeur de revente.

Renault Canada est le premier constructeur d'automobiles en Amérique du Nord à appliquer les deux traitements en usine, à St-Bruno, et à offrir l'option "protection totale" qui consiste en un plan complet incluant l'application du produit Tectyl, les vérifications annuelles et une garantie antirouille exclusive de 5 ans/50,000 milles qui vient s'ajouter à sa garantie normale de 12 mois/12,000 milles, pièces et main-d'oeuvre.

La protection Tectyl a été éprouvée pendant plusieurs années sur des véhicules militaires et sur des flottes commerciales au Canada, aux États-Unis et en Europe.

En fait, ce procédé est tellement efficace que Renault n'hésite pas à émettre avec chaque voiture neuve traitée au Tectyl une garantie antirouille transférable de 5 ans/50,000 milles.

Le concessionnaire Renault sera heureux de répondre à toute question touchant cette exclusivité Renault.



Recherchez le symbole "Traitement Tectyl" qui identifie les Renault portant la garantie antirouille 5 ans/50,000 milles.

La raison du confort est toujours la meilleure.

Renault annonce la garantie antirouille 5 ans / 50,000 milles



RENAULT 

LE CLUB MÉDITERRANÉE

par Gilbert Trigano

Monsieur Gilbert Trigano, Président Directeur Général du Club Méditerranée, était le conférencier invité d'honneur de notre Chambre le 13 octobre 1971 lors d'un déjeuner à Montréal et d'un dîner à Québec. Monsieur Trigano exposa l'esprit et le but du Club Méditerranée devant un auditoire de plus de 250 personnes et répondit aux questions que lui posèrent certains de nos membres. Nous reproduisons ci-après le texte de l'exposé de Monsieur Trigano.



G. Trigano

Je me demande bien comment vous présenter le Club Méditerranée car en définitive, il y a tout dans ce club. Il y a bien sûr une société anonyme, qui comporte des actionnaires prestigieux : la Compagnie Financière d'Edmond de Rothschild, (34% des actions), la Banque de Paris et des Pays-Bas, l'Union Européenne, et d'autres banques, American Express, etc... Cette société anonyme a réalisé cette année un chiffre d'affaires de 360 millions de francs (environ \$70 millions) et a amené en vacances 320,000 personnes. La structure juridique est normale : elle est composée d'un conseil d'administration, d'un président, etc... voilà comment un journaliste financier pourrait la présenter. En fait, bien au-delà de cette affaire, de cette société anonyme, il y a l'aventure du Club Méditerranée. C'est cette aventure que je voudrais vous présenter.

En 1950, un cliveur de diamant, (un cliveur casse des cailloux), a découvert le Club Méditerranée. Il a passé 15 jours dans un premier village de vacances qui s'appelait le Club Olympique et puis il a refusé de rentrer à Bruxelles et de continuer à casser des cailloux. Il a réuni quelques copains autour de lui et leur a dit : « Le seul moyen que j'ai pour vivre heureux c'est de pouvoir vivre au bord de la Méditerranée, et de me baigner dans cette mer fabuleuse. » Il a créé le Club Méditerranée. Il s'appelait Gérard Blitz, il est vice-président fondateur du Club Méditerranée. Ce jour-là j'ai eu la chance de le connaître.

À l'époque, je cousais des toiles de tentes dans l'entreprise familiale. Il y avait 3 employés et 3 patrons. J'étais un des trois patrons. Je cousais à la machine, je coupais la toile, j'allais livrer aux clients. C'était une forme de patronat très particulière ! Comme Gérard Blitz n'avait pas d'argent et moi non plus, le seul moyen c'était que j'emprunte des toiles de tentes à un fournisseur. C'est comme cela que nous sommes devenus copains, et c'est comme cela que nous nous sommes décidés à travailler au Club Méditerranée. On a failli se casser la figure, une fois, deux fois, trois fois... Si nous avons la chance d'être là aujourd'hui, Stefan Geissler, Jacques Giroux et moi-même, c'est un miracle,

parce que véritablement, vouloir dire à des français — qui sont les plus farouches individualistes de la terre — d'accepter de vivre collectivement, il faut être fou !

C'est pourtant ce que nous avons voulu leur démontrer; c'est-à-dire que la solution de notre monde d'aujourd'hui passe par notre collectivité à tous, et c'est par la collectivité que chacun de nous peut se retrouver; qu'il est impossible, à moins d'être super-millionnaire, de disposer d'une résidence de 40 ou 50 hectares, de passer l'été au bord de la mer, et d'avoir à son service les moyens de tout faire : de la plongée sous-marine, du ski nautique, de la voile, du judo, du yoga; de quitter sa résidence secondaire grecque ou marocaine ou égyptienne ou israélienne et de dire : « La mer j'en ai assez ! Je voudrais bien aller faire 15 jours de ski et d'avoir une résidence secondaire à Val D'Isère, à Tignes ou à St-Moritz. ». Le moyen de bien vivre ce n'est pas d'être propriétaire, c'est d'avoir la jouissance, c'est de pouvoir profiter de sa vie. Dire à des français, qui n'ont depuis des générations qu'une seule ambition qui est de travailler pour avoir leur petite maison close de 4 murs, et qui estiment qu'à partir de là, leur avenir est assuré... leur dire : « L'important ce n'est pas d'assurer votre avenir, nous devons le trouver tous ensemble ! »

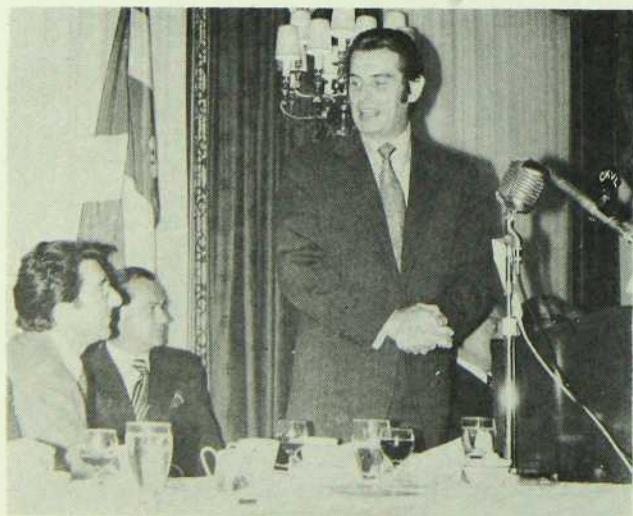
Au Club Méditerranée, nous avons essayé de démontrer que seulement tous ensemble, nous pouvions véritablement diminuer la distance entre toutes nos envies, de soleil, de bord de mer, de pratiquer des sports, d'écouter un concert de musique classique, de choisir une table aussi abondante que possible. C'était simplement le fait de se mettre tous ensemble qui nous permettait de nous retrouver chacun de nous. L'ambition du Club Méditerranée était de domestiquer l'abondance pour permettre d'aller à ce qui est l'essentiel : qui vous êtes, et qui nous sommes.

Pour arriver à cela nous avons employé des systèmes. Au début nous avons supprimé le vouvoiement et nous nous sommes dit : que pour aller plus vite il fallait dire « tu », parce que quand on se dit « tu », on est obligé d'aller plus vite ! Maintenant, si un jour vous avez envie de venir au Club Méditerranée, vous pourrez nous dire « vous », parce que c'est plus important de se dire « vous » et d'essayer de se découvrir, que de se dire « tu » et de se gratter seulement en surface ! Maintenant nous avons supprimé nos approches mécaniques parce que nous sommes à l'embryon d'une nouvelle démarche : la véritable utilisation de notre temps des

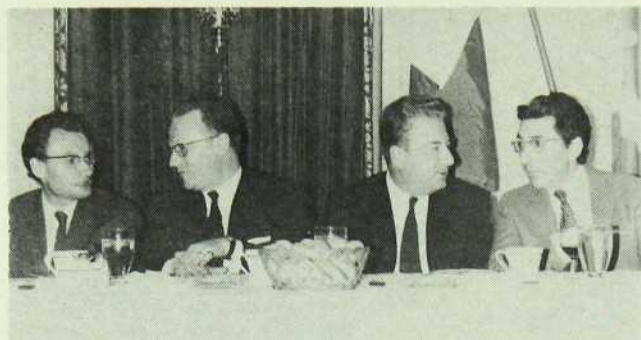


De g. à d. : M. Louis Touchebeuf de Lussigny, Directeur Adjoint de Voyages-Missions Ltée. M. Jean F. de Ferrière, Vice-Président de la Section de l'Ontario. M. Henri Kuhnert, Agent Général pour le Canada de la Cie Générale Transatlantique. M. Marc Dhavernas, Ancien Président de notre Chambre, Président de North American Holdings Ltd.

vacances. C'est une aventure qui risque tous les jours de tourner mal parce que, ce que le Club Méditerranée essaye de nous offrir, ce n'est pas du tout des serveurs, c'est simplement la possibilité d'utiliser des services et de les utiliser quand nous en avons envie, comme nous en avons envie, et à l'heure où cela nous convient. À partir de là, le garçon ou la fille, que nous appelons le G.O., est là simplement pour nous prendre la main : si on ne sait pas très bien tenir une raquette de tennis, il nous aide à la tenir; si on ne sait pas faire partir un voilier, il nous montre un voilier; c'est un moniteur mais aussi un ami. Nous avons utilisé ce terme de G.O., c'est-à-dire « gentil organisateur, » en sachant bien qu'au fond il y a un petit côté ridicule à s'appeler « gentil », mais véritablement nous croyons les uns et les autres que c'est profondément nécessaire en ce moment. À une époque où, par la force des choses, nous sommes obligés d'être dans un état de combat pour nous défendre dans notre vie quotidienne, il faut qu'à un moment donné nous déposions les armes et que, les uns et les autres, nous puissions être gentils, puisque de toute façon au Club Méditerranée personne n'a rien à attendre des autres, personne n'a rien à donner aux autres, si ce n'est un peu d'amitié.



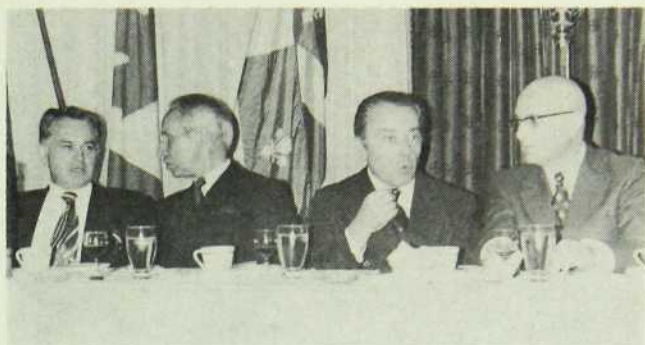
M. Michel Baron remercie le Conférencier.



De g. à d. : M. Maurice Degoutin, Conseiller Commercial de France à Toronto. M. Marc de Chabaud Latour, Directeur Général de la Banque Canadienne Europe, Vice-Président de la Chambre de Commerce France-Canada. M. P. L. Labadie, Conseiller Commercial de France à Montréal. M. Gilbert Trigano, Conférencier-Invité d'honneur, Président Directeur Général du Club Méditerranée.

Alors voilà ce que nous essayons de faire, simplement un métier nouveau. Non pas une industrie nouvelle, mais peut-être une approche d'une nouvelle forme de vie. Ce métier nous donne un peu plus d'argent certes, mais nous l'avons choisi simplement pour avoir une nouvelle forme de vie, pour ne pas être toute la journée « étiqueté » de quelque chose, et pour simplement être à la disposition de l'autre, et recevoir de lui le plus précieux qu'il puisse nous donner : son sourire. C'est la chose dont nous avons, je crois, le plus grand besoin les uns et les autres.

Sur ce thème-là, nous partons à la découverte du monde, des hommes, et nous faisons des villages un peu partout parce qu'en définitive, partout c'est le même homme... Que vous alliez en Martinique, en France, en Italie, en Grèce ou à Tahiti, partout, si l'occasion vous est donnée de pouvoir parler avec les hommes de ces pays, vous pourrez vous rendre compte que les problèmes sont les mêmes et qu'il y a pour nous tous une espèce de quête vers le bonheur. Cette quête vers le bonheur est peut-être la plus grande des préoccupations de notre temps. Nous qui avons la chance de travailler dans un métier neuf, qui n'avait pas de précédent, nous avons simplement voulu essayer de démontrer que nous pouvions, pendant les vacances, essayer d'approcher cette quête vers le bonheur. Cette tentative se fait quotidiennement, avec des succès et des échecs. Il nous arrive d'avoir quelquefois un adhérent qui ne sait pas se libérer de cette espèce d'agressivité que nous portons en nous; qui attend de nous que nous soyons là, à son service, que nous questions ses moindres besoins et ses moindres envies. À ce moment-là, il ne trouve pas au Club Méditerranée ce qu'il avait voulu y trouver. Mais s'il veut bien oublier qu'il est un client, s'il veut bien deux minutes jouer le jeu avec nous, alors il se rend compte que nous essayons de mettre à sa disposition — pour les quelques jours qu'il vient passer avec nous — l'espace, une nature la plus pure et la plus protégée possible, l'abondance de toutes les activités dont il a envie, qu'elles soient manuelles ou intellectuelles... Au-dessus de tout cela et en plus de tout cela le contact avec l'autre homme qui vient d'ailleurs; qu'il soit franco-



De g. à d. : M. Pierre Le Godec, Président de la Chambre de Commerce Française au Canada. M. Jean Trocmé, Conseiller Économique et Commercial près l'Ambassade de France. M. Pierre Salbaing, Ancien Président de notre Chambre, Président de l'Air Liquide Canada Ltée. M. André Gabillaud, Consul de France à Montréal.



De g. à d. : M. Jacques Giraud, Directeur général du Club Méditerranée. M. Michel Baron, Directeur d'Air France pour le Canada. M. James Calladine, Président de Calladine & Baldry Ltd. M. Stefan Geissler, Délégué Général du Club Méditerranée pour l'Amérique du Nord. M. Max Chamson, Directeur des Services Officiels du Tourisme Français.

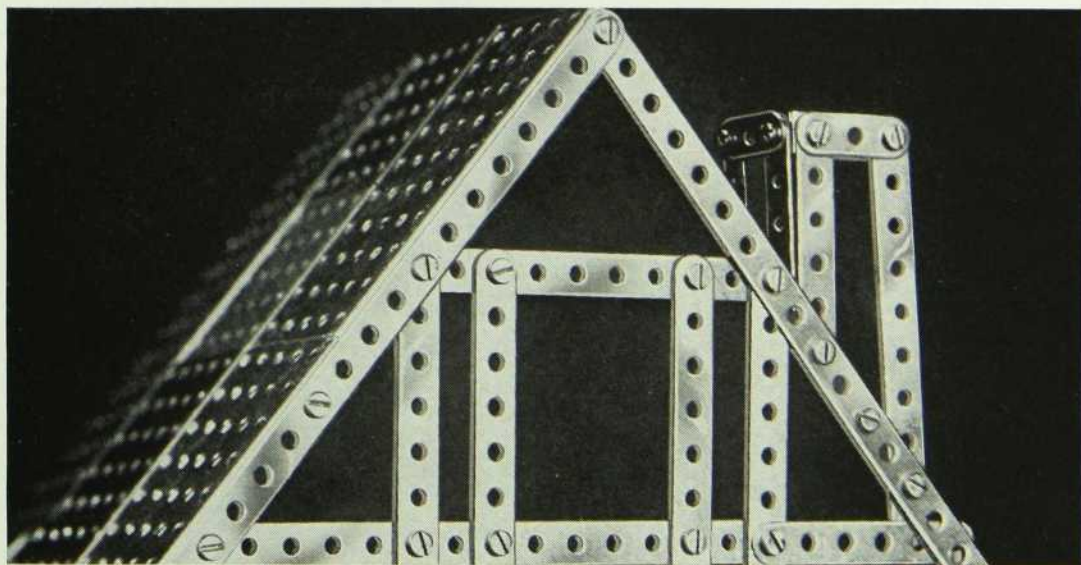
phone, anglophone, qu'il parle italien ou allemand... car il y a toutes les langues au Club.

Au delà de la barrière de la langue, il nous arrive quelquefois à une table, par un sourire, et par simplement le fait de se passer le sel ou le poivre, à trouver le moyen de franchir cette barrière et d'aller au delà. C'est ce que nous essayons de faire. Il faut dire que cette aventure quotidienne est à la fois merveilleuse et dangereuse. Il y a des villages où les choses vont


moins bien parce que dans cette espèce d'utopie concrète, rien n'est parfait. Mais quelquefois l'harmonie règne dans le village; quand, après une très belle soirée, chacun de nous retrouve la douceur des étoiles et la paix, alors le Club Méditerranée a réussi ce qu'il voulait faire. Il a apporté à l'Homme, d'où qu'il vienne, et quel qu'il soit — pour quelques jours — le moyen de trouver sa véritable paix et son véritable bonheur. Nous n'y arrivons pas toujours, mais c'est ce que nous essayons de faire les uns et les autres de toutes nos forces.



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



Banque Canadienne Nationale



***Vous pouvez obtenir
de l'équipement
sans entamer votre capital.***

Faites appel à

RoyNat Leasing Ltée

N'affectez pas votre capital à l'achat d'équipement coûteux. Utilisez-le plutôt à d'autres projets et louez votre machinerie lourde de RoyNat. C'est vous qui choisissez le fournisseur et l'équipement (minimum de \$25,000). Nous l'achetons pour vous et vous payez le loyer tant que vous l'utilisez. Renseignez-vous sur la méthode RoyNat de location d'équipement. Consultez l'un des bureaux RoyNat Ltée ou adressez-vous à l'une des institutions suivantes:
La Banque Royale du Canada
Banque Canadienne Nationale
Canada Trust
Montreal Trust Company
Trust Général du Canada

Louez votre équipement chez
RoyNat Leasing Ltée
filiale de RoyNat Ltée

RoyNat
Financement d'entreprises

Halifax/Québec/Montréal/Toronto
Hamilton/London/Winnipeg/Regina
Calgary/Edmonton/Vancouver

CANADA'S ISOLATION

by Donald J. Collins

Mr. Donald J. Collins, Deputy Minister of the Department of Trade and Development of the Government of Ontario, was the guest speaker of our Ontario Section at a luncheon held at the Sheraton-King Edward Hotel on September 21, 1971.

None of us have ever thought of Canada as a country in "isolation". We have willingly been involved in two world wars, the war with Korea and peace keeping functions around the world.

We have been a proud member of the British Commonwealth of Nations, we have participated in world conferences wherever we could find an excuse, we occupy a geographically unique position between the U.S. and the U.S.S.R. and yet we find ourselves facing problems of isolation.

The isolation is the isolation caused by an almost complete dependence on the United States in regard to trade. Eighty-two percent (82%) of Ontario's trade is with the United States, 9% with Great Britain, which means in effect that we have no other real trading partners. The Ontario pattern is the pattern for Canada. We are, therefore, very vulnerable to any shifts in foreign trade policies by the United States. Ontario probably has more trade in terms of percentages with the rest of the United States than some of the States of the Union. This means that while we are treated as a domestic in respect to regular activities supplying needed raw materials, energy and water, when it comes to protecting the U.S. economy, the U.S. dollar, we are treated as a foreign country.

Canada brought most of this on herself, uttering strident complaints about U.S. domination by doing very little quietly to explore possibilities in other parts of the world, so that our reliance on the U.S. would not be as great. It was comfortable for us to trade with our neighbour and we may indeed continue to do so on the same basis as before if this is all settled (that is the surcharge, disc and other U.S. protective measures). However, if we have learned a lesson we may indeed become a world trading nation. Mr. Grossman recognized this need when he returned from Europe prior to the U.S. actions.

It was comfortable to ship goods to a reliable purchaser in the U.S. who talked our language, did business the same way, marked his goods the same way and advertised in our press, radio and T.V. It is easy for British Columbia to ship south and hard for them to think in terms of the European Market.

The shock of finding that for Ontario alone \$1 billion 154 million of our trade is subject to surtax and threatened to be priced out of the U.S. market has caused us to review our trading policies with great care. The Department of Trade and Development fortunately started in trade missions to other countries. We have sent 182 missions around the world but many

of those, of course, were to Britain and the United States.

With 14 offices in various world centers we still have no trade office in South America, Africa, South Asia or in countries like France. We are located in Brussels and perhaps this is a stepping stone.

Other Canadian provinces meeting last week with Ontario reported the same concerns in regard to its trade mix. If we are to continue as an independent nation, we must of necessity move some of our \$12 billion worth of exports from the U.S. markets into other markets. For example, when our dollar floated last year, the U.S. purchaser took advantage of the revaluation, causing a loss to the pulp and paper industry alone of approximately \$140 million from which it still has not recovered. With Great Britain considering entering the European Common Market and closer political ties with the great nations of Europe, another of our apron strings will be severed. We have been hewers of wood, drawers of water and fodder on the battlefield for the great nations of the world. The young people of Canada today would no longer accept any of these policies of the past. I believe that even if a change in major trading and political policies led to a moderate reduction of our living standards, the Canadians would accept this if they could see improved alternatives.

The benefits which have accrued to Canada in our experiences to date have been to develop a first class industry with technical knowledge in almost every field and a productive capacity in modern plant which will rival any other medium size nation. We have a wealth of raw materials when the U.S. finds itself facing shortages. For example in the last 20 years they have, even with new discoveries, a 13 years supply of fuel and energy in oil and gas as compared to 50 years supply on current usage just 20 years ago. With the rate of us increasing the rate of resources diminishes. Obviously some switch to coal and nuclear power is possible, but this is not a simple task facing today's demand for a clean environment. We must be prepared to take imports and to concentrate on certain lines of export. The move to freer trade throughout the world in the last few years will, we believe, in the long run help all nations to achieve a standard of living and a richness of life which will reduce the pressure for military settlements of disputes among unequal nations. If, however, the world divides itself into hard trading blocks, freezing out undeveloped nations or distant countries, then we have progressed very little since World War 2.

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

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

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

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



Société Générale

THE FRENCH BANK WITH A FLAIR FOR
INTERNATIONAL TRADE

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

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

The Department of Trade and Development realizes that the work of establishing our policies in the years of predictable growth and economic developments now requires a strengthening of some policies and an abandonment of others.

For example, Sheridan Park Corporation which acquired 350 acres to the west of Toronto for research, provides support services for over 1,600 scientists engineers and technicians employed by 10 different companies and the Ontario Research Foundation to explore new product development for Canada. I believe we have developed a preeminence in the field of waste treatment and mass transit technology. We find difficulty with our small population in competing in fields like aircraft production. This leads me to suggest for example that Canada and France are sufficiently different in our needs and our composition to become great trading partners. We have a rich heritage of French Culture in Canada which has conditioned its people regardless of their original ethnic origin. As a province we have been participating in world conference of French speaking nations, with the approval of the Government of Canada. We can bring American technology, with French language fluency, to those nations willing to consider Canadian projects.

We would hope that through close associations supported by groups such as the French Chamber of Commerce in Toronto that Ontario and Canada could embark on a new relationship with countries elsewhere in the world which would strengthen our role as a world nation and our wish to develop peacefully with our neighbours and sometimes as an arbiter of other disputes. The concept of the mid Canada corridor, the oil potential of our north and the wealth of our agriculture in the production of needed food makes us a good friend to have.

It will be of interest for you to know that Ontario exported to France in 1970 only \$42,455,000 (less than 1% of our trade with the U.S.) which was double the year previous. Canada had a balance with France of approximately \$158 million in trade which indicates that we are only scratching on the surface of trade potential between our countries.

We hope that France and the rest of Europe will realize our potential and give us the opportunity to share in the satisfaction of the needs of the market. We shall do our part to make potential purchasers of our productive capacity and the quality of our performance. It is essential that we do so.

MARKET INDICATORS

	France	Canada
1. Population (1969)	50.5 million	21.1 million
2. GNP GNP per capita	\$140 billion \$2,780	\$78 billion \$3,700
3. Passenger cars in use (1969) Telephones in use (1969) TV sets in use (1969)	12 million 7 million 8.3 million	6.2 million 8.4 million 7 million
4. Steel production (1969) Cement production (1969) Electricity production (1969) Motor vehicle production (1969)	22.5 million tons 27.5 million tons 131 billion kwh 2.45 million	9.3 million tons 7.2 million tons 190 billion kwh 1.3 million
5. Total exports Total imports Imports per capita	\$16.4 billion \$18.8 billion \$370	\$15.0 billion \$14.2 billion \$675
6. International liquidity (June 1970)	\$4.7 billion	\$4.6 billion

5000 TITRES SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES

Mathématiques, physique, chimie, travaux publics, économie, gestion, informatique, etc.

CATALOGUES GROUPÉS PAR SPÉCIALITÉ SUR DEMANDE

7 éditeurs français de livres scientifiques et techniques

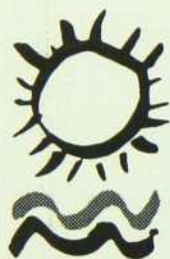
**DUNOD • ÉDITIONS D'ORGANISATION • ENTREPRISE MODERNE D'ÉDITION
EYROLLES • GAUTHIER-VILLARS • MASSIN • TECHNIQUE ET VULGARISATION**

DISTRIBUTEURS GROSSISTES EXCLUSIFS POUR LE CANADA

DIFFUSION DUNOD INC. & DLST INC.

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

Aux Antilles le SOLEIL parle français!



Le soleil et des plages! Voilà ce que les Canadiens vont chercher aux Antilles. Mais vous découvrirez plus encore sur la Riviera antillaise (Guadeloupe et Martinique): ambiance française (on n'y parle que le français), cuisine française (avec délicieuses spécialités locales), vins, parfums, souvenirs d'origine française et créole (aux plus bas prix des Antilles).

Pour plus de détails, voyez votre agent de voyages ou écrivez aux:

Services Officiels Français du Tourisme
1840 rue Sherbrooke (ouest)
Montréal 109, P.Q.

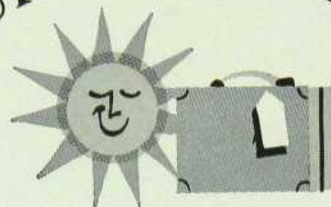
NOM _____

ADRESSE _____

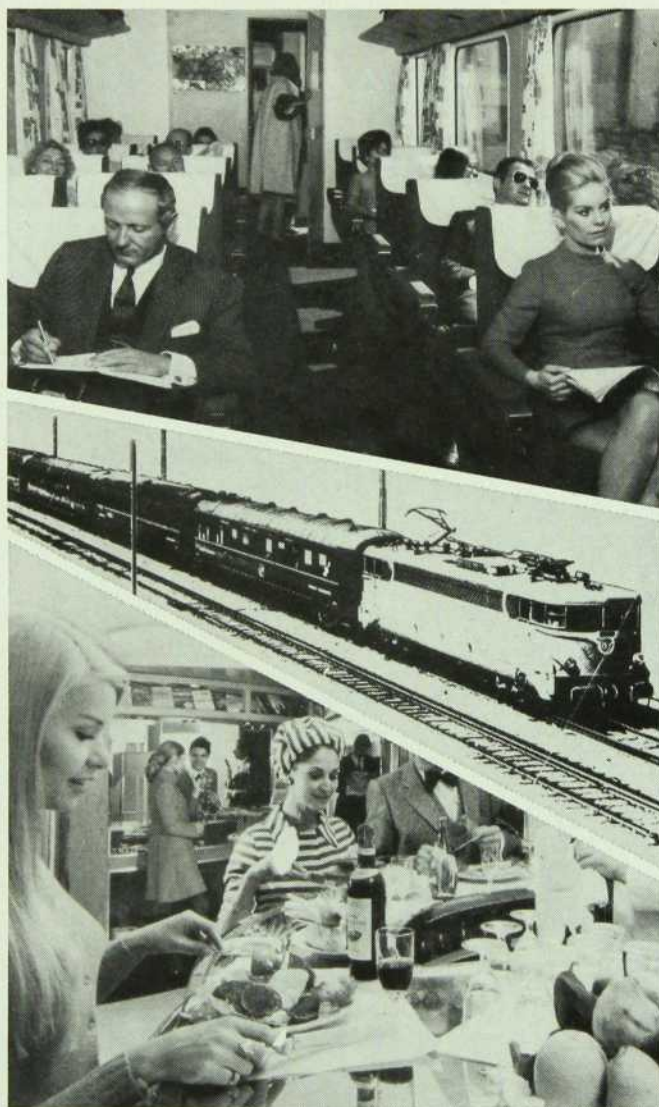
J'aimerais recevoir des renseignements sur:

Guadeloupe Martinique

POUR VOS VACANCES



OU VOS
VOYAGES D'AFFAIRES



voyez la S.N.C.F. avant votre départ

VITESSE • EXACTITUDE • CONFORT

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

Pour tous renseignements: sur billets à prix réduits, Eurailpass, etc., consultez votre agence de voyage ou les bureaux de la
SOCIÉTÉ NATIONALE DES CHEMINS DE FER FRANÇAIS

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

LA BOURSE

Communiqué par Greenshields Inc.

Pour la période s'étendant de la mi-septembre à la fin novembre le marché des valeurs américaines et canadiennes ont accusé une baisse de 10% à 12% ainsi qu'en témoignent les principaux indices des cours de bourse. La tendance à la baisse doit être attribuée avant tout à des facteurs psychologiques négatifs qui ont provoqué une crise de confiance. Parmi ces facteurs l'on peut citer l'incertitude et les distorsions dans lesquelles sont plongés les accords monétaires et commerciaux nés des mesures protectionnistes des États-Unis, le doute des investisseurs devant la mise en application et le renforcement de la phase II du programme de blocage des salaires et prix U.S. et l'impact qu'auront ces mesures sur les profits des sociétés.

D'un point de vue canadien les investisseurs se sont montrés concernés par les effets nuisibles que provoquent sur notre économie les entraves commerciales des États-Unis, tels que les 10% de surtaxe à l'importation, la clause "Achetez américain" du crédit fiscal de 7%, et le projet DISC qui permettrait de différer le paiement de l'impôt aux entreprises particulièrement orientées vers l'exportation. Le taux de change élevé du dollar canadien a exercé une influence ralentissante sur le marché, de même que le décalage des prix mondiaux de quelques-unes de nos ressources clés, par exemple les métaux.

De plus, la tendance vers des taux d'intérêt plus bas, conformes aux prévisions d'une inflation modérée, ont rendu les valeurs à revenus fixes plus séduisantes en cette période incertaine.

Contre ces influences négatives se sont opposés des forces économiques fondamentales, telles que des dépenses de consommations soutenues, la construction ainsi que les mesures stimulatives au plan monétaire et fiscal. Au Canada par exemple, le produit national brut en termes réels a augmenté à un taux annuel de 6½% pour le premier semestre de cette année et il y a tout lieu de croire que cette progression a été maintenue pendant le troisième trimestre. Les dépenses de consommations ont été au premier rang de cette progression ainsi qu'en témoigne l'augmentation de près de 10% du commerce de détail pour les neuf premiers mois de cette année. La construction résidentielle a marqué une avance record atteignant 245,000 unités pour les trois premiers trimestres. En même temps, les bénéficiaires des sociétés ont recouvré la santé, ainsi que le démontre le

gain de 16.4% (sur une base désaisonnalisée) réalisé dans le second trimestre de cette année depuis le creux de l'onde cyclique du quatrième trimestre 1970. Cette allure générale a été maintenue pour le trimestre allant de juillet à septembre. Les gains majeurs ont été réalisés dans le secteur du commerce de détail, des banques, les sociétés de prêt et de fiducie et les pétroles de l'ouest, cependant que les bénéficiaires des producteurs de métaux et des pâtes et papiers demeurent bien en dessous de leurs sommets cycliques. Tout considéré, l'incertitude qui plane sur le marché exerce une influence à la baisse dominante que le flot d'informations économiques favorables ne parvient pas à compenser.

Par conséquent, l'on doit attendre que des progrès tangibles soient réalisés vers une solution des problèmes du commerce et des paiements internationaux, de même qu'une plus grande clarté dans la mise en place de la phase II du mécanisme américain de restriction des revenus, avant qu'un renversement vers une hausse soutenue du marché ne se matérialise.

Greenshields Incorporated



4, Place Ville-Marie, Montréal

Tous Services Financiers

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

	Montréal	Toronto
Ottawa	Québec	Winnipeg
Vancouver	Calgary	Hamilton
	Edmonton	
	New York	Londres
	Zurich	

Le CREDIT FONCIER FRANCO-CANADIEN, société de prêt sur première hypothèque fondée en 1880, vous offre des placements sûrs et une bonne rentabilité avec des obligations d'un montant minimum de \$500, émises en tout temps, pour n'importe quelle échéance entre un et dix ans. Les intérêts sur ces obligations peuvent être soit composés semi-annuellement et payés à l'échéance, soit payés semi-annuellement ou mensuellement (sous certaines conditions).

Les taux courants vous seront fournis sur demande au siège social de la société, 612 rue Saint-Jacques à Montréal (tél. 845-7111) ou à sa succursale de Québec, 1135 Chemin St-Louis (tél. 681-0277).

La société a également des succursales à Toronto, Winnipeg, Regina, Edmonton et Vancouver ainsi que des agences à Ottawa, Saskatoon et Calgary.

Le CREDIT FONCIER FRANCO-CANADIEN est une des rares sociétés canadiennes à avoir payé un dividende sans interruption depuis 1882.

A GLANCE AT THE FRENCH BANKING SYSTEM

by Noel Bazoche

Mr. Noel Bazoche, Special Representative in North America for Credit Commercial de France, was the guest speaker of our Ontario Section on October 19, 1971. Following is a summarized version of the speech he delivered to our members in Toronto.

The most significant feature of the French banking system in my opinion lies in its complexity caused by the extreme interference of French Financial Authorities, directly and indirectly, at almost every level of French banking activity.

This position stems from the policy of the Financial Authorities in their anxiety to guide the economic activity of the country partly through regulation of credit and selective encouragement through preferential rates. (At the top of the system is the Bank of France and Conseil National du Crédit, both of which hand in hand with the Ministry of Finance set up the regulations by which banks must abide. Controls are conducted by the Commission de Control des Banques, reporting to the Bank of France and Association Professionnelle des Banques.

Roughly broken down, the different kinds of banks might be classified as follows :

COMMERCIAL BANKS : Those which most resemble the Canadian chartered banks, the three largest of which are Banque Nationale de Paris, Crédit Lyonnais and Société Générale, all of which are nationalised.

PRIVATE BANKS : Such as Crédit Commercial de France, Crédit Industriel et Commercial, Crédit du Nord etc.

CORPORATIVE BANKS : Such as Banque Populaire and Crédit Agricole, both controlled by the government.

SAVINGS BANKS (Caisses d'Epargnes) : Also mostly under the supervision of the Government. The activity of these banks consists in the collection of funds to supply the Caisses Dépôts et Consignation, the largest and most powerful public investment trust.

SPECIAL MEDIUM AND LONG TERM BANKS : The largest of which are under the control of the government, like Crédit National and Crédit Foncier de France, receiving long term funds and using them on medium or long term loans to private individuals as well as corporations, and lastly,

MERCHANT BANKS : The most famous of which are Banque de Paris et des Pays Bas, Banque de l'Indochine, Banque de Suez etc.

For policy reasons, some of these Merchant Banks have turned into Commercial Banks during the past few years. Most of them are privately owned, with their stocks listed on the stock exchange in Paris.

In closing, at least 80% of the banking system is in one way or another controlled by the Financial Authorities of France.

Perhaps an idea of the variety of customer services provided by the banks would be of greater interest to you, and this aspect could be described briefly under two headings; for private individuals and for corporations.

INDIVIDUALS are entitled to ask their bank for all the services usually provided by the chartered banks in Canada, but some of them without charges. For instance, the basic services such as deposits, withdrawals and payment of cheques are without charge. Also, customers are more frequently receiving at home without cost a daily statement of account. Commercial banks are less involved in personal loans as a percentage of their assets than the Canadian chartered banks. However, a new trend does appear in their policy to stress on this highly profitable activity presently in the hands of finance companies. Instead of personal loans sometimes coupled with revolving credit lines, overdrafts controlled daily with the help of computers are granted as well as medium and long term housing credit.

CORPORATIONS — As mentioned above, the Bank of France closely supervises the outstanding amount of credit granted by the banking system and its selectiveness. In order to achieve these two functions the following rules have been set up with regard to the borrowing of companies :

(a) Each time a customer of a bank is enjoying a line of credit in excess of twenty thousand dollars (whatever the terms and conditions) the bank must complete a monthly report on this line and mail it to the bank of France to the Central des Risques department.

(b) As soon as a corporation is borrowing in excess of three million dollars, a yearly application to the Bank of France must be made by the leading bank of the company for approval.

(c) Companies may obtain cheaper financing when its bank applies on its behalf for a refinancing possibility from the Bank of France up to a certain amount of the loan the bank is prepared to make. The same system is extended to medium term credit through Crédit National and Crédit Foncier de France and some other institutions so as to subsidise in a way corporate investments which the Financial Authorities are anxious to boost.

Lastly, specialised commissions have been set up by the government to help export financing through the availability of cheap funds along with guarantees. We are mainly speaking about two companies, which are Banque Française de Commerce Extérieur and Compagnie Française d'Assurance Crédit à l'Exportation. Together, these two companies have about the same function as your Export Development Corporation.

11^{ème} SALON INTERNATIONAL du JOUET PARIS

**Jeux, Jouets, Nouveautés
Articles pour bébés
Landeaux**

du 12 au 18 février 1972



**Informations : SALON INTERNATIONAL DU JOUET
93 rue de Turenne, Paris 3e (tél : 887-4480)**

**ou : CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA
1080 Beaver Hall Hill, Bureau 826, Montréal 128, Qué.
(tél : (514) 866-2797)**

Nom/Name

Titre/Title

Firme/Company

Adresse/Address

.....Tel.

RETOUR/MAIL TO :

Chambre de Commerce Française au Canada
1080 Beaver Hall Hill — Suite 826
Montreal 128, Que. — Tel. : (514) 866-2797

JOUET 1972

Février — February

J'ai l'intention de visiter

Je suis intéressé :

- par des informations sur le salon
- par une carte d'acheteur

- par un voyage-groupe du 10 au 18 février avec hôtel
- par un voyage individuel du au février 1972
- par la réservation de mon billet par vos services (sans frais)

I intend to visit

I am interested :

- in receiving more information on the show
- in receiving one buyer's card
- in specially organized business 7-day travel groups Montreal/Paris from Feb. 10 to 18 including hotel
- in an individual trip (from February to February)
- in booking my air ticket through your organization (no extra charge)

CCFC

VOYAGES-GROUPE POUR HOMMES D'AFFAIRES 1972

Nous croyons bon de vous annoncer d'ores et déjà le projet de programme de voyages-groupe que la Chambre de Commerce Française au Canada prévoit de mettre sur pied en 1972, de façon à permettre à un plus grand nombre de visiteurs et d'acheteurs canadiens de se rendre à ces manifestations à des conditions très avantageuses.

I — VOYAGE GROUPE MONTRÉAL/PARIS ET RETOUR — DU JEUDI 10 FÉVRIER AU VENDREDI 18 FÉVRIER 1972

Ce voyage vous permettra de visiter les salons internationaux suivants :

- S.E.H.M. (du 12 au 15 février)
- Salon International de la Mode Enfantine (du 12 au 15 février)
- Salon International de la Maille, (du 12 au 15 février)
- Salon International du Jouet, (du 12 au 18 février).

II — VOYAGE GROUPE AFFINITÉ MONTRÉAL/PARIS ET RETOUR — DU JEUDI 2 MARS AU LUNDI 13 MARS 1972

Ce voyage vous permettra de visiter les salons internationaux suivants :

- Salon International de l'Agriculture (du 5 au 12 mars)
- Salon International des Arts Ménagers (du 4 au 19 mars)
- Journées Professionnelles des Arts Ménagers (du 4 au 7 mars)
- Salon International de la Machine Agricole (du 5 au 11 mars)
- Salon International de la Motoculture de Plaisance (du 5 au 12 mars).

III — VOYAGE GROUPE AFFINITÉ MONTRÉAL/PARIS ET RETOUR — DU JEUDI 13 AU LUNDI 24 AVRIL 1972

Ce voyage vous permettra de visiter les salons internationaux suivants :

- Salon International des Industries de la Fourrure (du 14 au 18 avril)
- Salon International du Prêt-à-Porter Féminin (du 15 au 20 avril).

IV — VOYAGE GROUPE AFFINITÉ MONTRÉAL/PARIS ET RETOUR — QUINZAINE TECHNIQUE DE PARIS — DU JEUDI 25 MAI AU LUNDI 5 JUIN 1972

Ce voyage vous permettra de visiter les salons internationaux suivants :

- Interclima (du 2 au 8 juin)
- Biennale de l'Équipement Électrique (du 31 mai au 8 juin)
- Expomat (du 25 mai au 4 juin).

V — VOYAGE GROUPE AFFINITÉ MONTRÉAL/PARIS ET RETOUR — DU VENDREDI 1^{er} SEPTEMBRE AU MERCREDI 13 SEPTEMBRE 1972

Ce voyage vous permettra de visiter les salons internationaux suivants :

- S.E.H.M. (du 2 au 5 septembre)
- Semaine Internationale du Cuir (du 2 au 7 septembre)
- Salon International de la Maille (du 9 au 12 septembre)
- Salon International de la Mode Enfantine (du 9 au 12 septembre).

VI — VOYAGE GROUPE AFFINITÉ MONTRÉAL/PARIS ET RETOUR — DU JEUDI 19 OCTOBRE AU VENDREDI 27 OCTOBRE 1972

Ce voyage vous permettra de visiter le salon international suivant :

- Salon International du Prêt-à-Porter Féminin (du 21 au 26 octobre).

VII — VOYAGE GROUPE MONTRÉAL/PARIS ET RETOUR — DU DIMANCHE 12 NOVEMBRE AU LUNDI 20 NOVEMBRE 1972

Ce voyage vous permettra de visiter les salons internationaux suivants :

- Materal (du 13 au 19 novembre)
- Salon International de l'Embouteillage (du 13 au 18 novembre)
- Salon International de la Malterie et de la Brasserie (du 13 au 18 novembre)
- Salon International de l'Emballage (du 13 au 18 novembre)
- Salon International de l'Alimentation (du 13 au 19 novembre)
- Matic, (du 13 au 20 novembre).

NOTA : Les dates ci-dessus sont sujettes à changement en fonction du nombre des passagers potentiels pour ces voyages. Il est donc souhaitable que vous puissiez nous indiquer dans toute la mesure du possible au plus tôt les personnes de votre entreprise susceptibles de participer à certains de ces voyages. En ce qui concerne les prix, sous réserve des autorités, nous pouvons d'ores et déjà vous annoncer que le prix de transport seul sera autour de \$200., et que le prix de séjour incluant transport et hôtel se situera autour de \$300., ceci en fonction des dates prévues pour les voyages, et des règlements en vigueur. Enfin, nous nous permettons de vous rappeler que, conformément aux règlements de l'I.A.T.A., les voyages-groupe « affinité » sont réservés exclusivement aux personnes membres de la Chambre depuis au moins six mois, et à leur famille.

LE DÎNER DANSANT DE LA CHAMBRE

Sous le haut patronage de Son Excellence Monsieur Pierre Siraud, ambassadeur de France au Canada, la Chambre de Commerce Française au Canada avait convié ses membres et ses amis à un dîner dansant, le 12 novembre, à l'hôtel Ritz Carlton de Montréal. Cette manifestation de l'amitié franco-canadienne, empreinte de distinction et de charme, s'est déroulée dans une atmosphère cordiale et avec la plus grande gaieté. Plus de 200 personnes étaient présentes et cette soirée a été un grand succès. M. Pierre Siraud était des nôtres, ainsi que L'Honorable Gérard Pelletier, Secrétaire d'Etat du Canada.



La table d'honneur



Table de M. Maurice Sodoyer



Table de la Section de Toronto

DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA



Table de M. Bernard Lechartier



Table de M. Pierre Salbaing



Table de M. Guy Chabot



Table de la Section de Québec

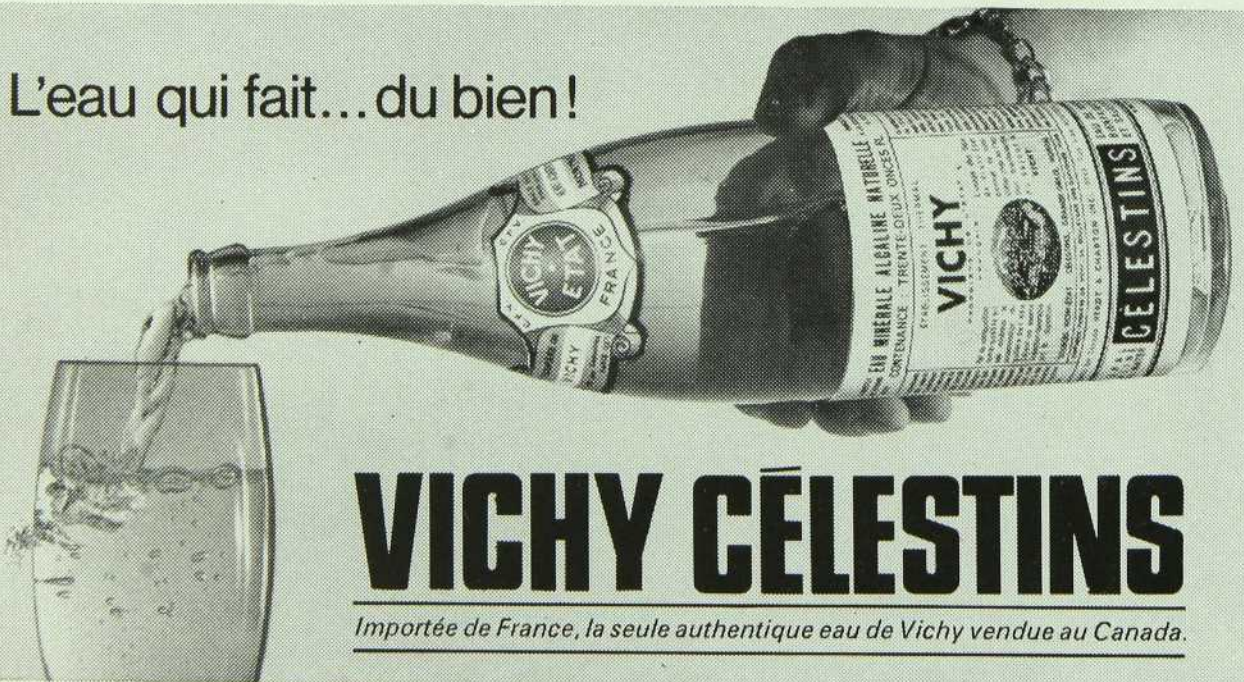


et s'il s'agit de vous rendre service on est



banque provinciale  l'innovatrice... pour vous

L'eau qui fait... du bien!



VICHY CÉLESTINS

Importée de France, la seule authentique eau de Vichy vendue au Canada.

NOUVELLES DE FRANCE ET DU CANADA

UN RÉPERTOIRE DE L'EXPORTATION

La SOPEXA (Société pour l'expansion des ventes de produits agricoles et alimentaires) vient de publier un répertoire de l'exportation à l'intention des professionnels et des agents responsables des achats de produits alimentaires.

Ce répertoire, rédigé en trois langues — français, anglais, allemand — se présente en deux parties distinctes : l'une consacrée aux liquides, l'autre aux produits solides (conserves, salaisons, etc.).

CANADA : LES BOURSIERS S'ASSOCIENT POUR LES OPÉRATIONS EN EURO-DOLLARS

Afin d'« ordonner et de moraliser le marché », neuf firmes de courtage canadiennes, spécialisées dans les affaires libellées en euro-dollars et en euro-devises, se sont regroupées en association, imitant en cela le London Foreign Exchange and Currency Deposit Brokers Association, qui fonctionne sur le marché londonien.

PROCÉDÉ KREBS POUR LE CANADA

La Société Electric Reduction Company of Canada Ltd (ERCO) qui occupe la première place parmi les producteurs canadiens de chlorate de soude en fournissant 60% du marché national, vient de décider l'agrandissement de son usine de Vancouver. La nouvelle unité, dont la capacité de production sera de 8.500 t/an, utilisera un procédé électrolytique inventé et développé par la société Krebs-Paris.

ACCORD CANADO-FRANÇAIS SUR MIQUELON

Un accord a été signé, le 5 novembre, à la maison de l'ORTF entre la France et le Canada concernant la diffusion d'émissions françaises de télévision à destination des îles Saint-Pierre et Miquelon.

L'accord porte sur la délimitation des fréquences à utiliser du côté français afin d'éviter toute perturbation des émissions de l'ORTF par les programmes canadiens.

UN MARCHÉ À PROSPECTER : L'ALBERTA

Le dernier numéro du « Moniteur du commerce international » (MOCI) consacre une étude à l'Alberta, province canadienne, qui a réalisé l'an dernier 11% des investissements du Canada. Les perspectives de l'Alberta pour 1972 sont encourageantes et laissent prévoir, après une période de croissance ralentie, une reprise dans la plupart des secteurs d'activité. L'Alberta, comme

la Colombie britannique, est désireuse d'attirer, au même titre que cette dernière, des investissements industriels étrangers. Elle souhaite diversifier ses relations avec l'extérieur, en les élargissant éventuellement à l'Europe occidentale.

RETOUR DE LA COMPAGNIE GÉNÉRALE TRANSATLANTIQUE DANS LES PORTS DU SAINT-LAURENT

3 sociétés de transport maritime suédoises, la Scandinavian Motorships, la Swedish American Line et la Wallenius Lines se sont associées à la Compagnie Générale Transatlantique (C.G.T.) française pour créer une nouvelle ligne, la Canada Ro-Ro Express Line Care, qui assurera le premier service régulier « Roll-on, Roll-off » reliant l'Europe aux ports du Saint-Laurent. Ce service sera inauguré en 1972 lorsque la nouvelle ligne pourra disposer des 4 navires porte-conteneurs et Roll-on Roll-off de 5.700 tonnes qui sont actuellement construits pour son compte aux chantiers Wartsila de Turku, en Finlande.

INDUSTRIE MÉCANIQUE : IMPORTATIONS DE MACHINES AU CANADA

Depuis le 1er janvier 1968, les entreprises canadiennes peuvent demander l'exemption de droits de douane pour leurs achats de machines en provenance de l'étranger, à condition de fournir la preuve que des machines identiques ne sont pas construites par l'industrie nationale. Les demandes doivent être présentées au Ministère de l'Industrie et du Commerce : 20 000 environ par an sont étudiées et acceptées à 80%.

D'après l'Association des Industries Mécaniques du Canada l'application de ce programme n'a pas porté préjudice à l'industrie canadienne qui utilise cette possibilité pour importer en exemption de taxe certaines pièces détachées. D'autre part, les industriels canadiens peuvent ainsi suivre l'orientation de la demande et modifier leurs lignes de fabrication en fonction des études de marché ainsi réalisées.

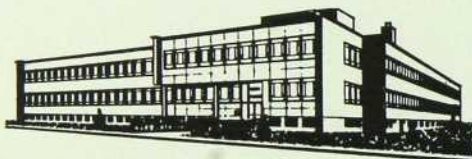
La possibilité d'exemption de droits de douane pour l'importation des pièces destinées à la réparation de machines importées avant le 1er janvier 1968 était prévue pour une période de 4 ans se terminant le 31/12/1971. Il semble cependant que le Gouvernement Fédéral soit prêt à prendre avant la fin de l'année en cours un arrêté prorogeant l'application du programme pour les pièces détachées.



hommages de

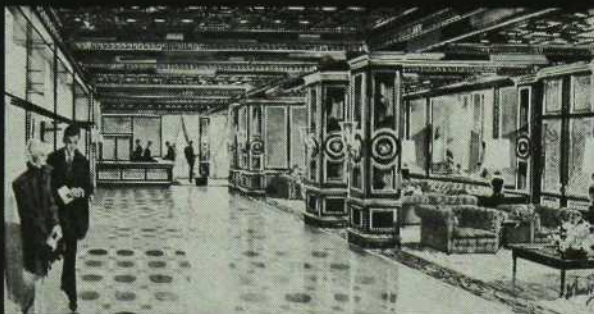
POULENC LTÉE

FABRICANTS DE SPÉCIALITÉS PHARMACEUTIQUES



8580 ESPLANADE, MONTRÉAL 351

l'Hôtel
Ritz-Carlton
une tradition à montréal...



L'ambiance européenne y règne

DE SUPERBES SALONS SONT À VOTRE
DISPOSITION POUR DÉJEUNERS, DÎNERS,
BALS, RÉCEPTIONS, CONCERTS
ET AUTRES RÉUNIONS

Pour renseignements: 842-4212

1228 ouest, rue Sherbrooke,
Montréal 109

MAHEU, NOËL, ANDERSON, VALIQUETTE & ASSOCIÉS

Comptables agréés

507, Place d'Armes, Montréal 126

Tél. : 842-6651 842-9709

J. Emile Maheu, C.A.
Bernard Robert, C.A.
A. R. Faggiolo, C.A.
Gilles Yergeau, C.A.
Claude Henry, C.A.

Jean Valiquette, C.A.
Roméo Carle, C.A.
Guy Amideneau, C.A.
André Côté, C.A.
Roméo Grenier, C.A.

J. Charles Anderson, C.A.
Adonias Dagenais, C.A.
Guy Landry, C.A.
Marcel Lamontagne, C.A.
Gilles Murray, C.A.

Rodolphe Maheu, C.A.
Marcel Hurtubise, C.A.
Lucien Jarry, C.A.
Michel Riccio, C.A.

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

OUVERTURE DU MARCHÉ DU CIDRE AU QUÉBEC

Pour la première fois dans l'histoire du Québec les épiceries habilitées à vendre de la bière pourront également vendre, cet automne, du cidre dont la teneur en alcool variera entre 7 et 12%.

Jusqu'à une date récente, et bien qu'il s'en consommât environ 400 000 bouteilles par an, la fabrication et la vente du cidre étaient illégales. Prenant toutefois en considération les difficultés rencontrées par les pomiculteurs pour écouler leurs produits, le gouvernement provincial avait décidé d'amender cette législation. Une loi fut votée (loi No 7 du 11 décembre 1970) autorisant la fabrication et la vente du cidre et un comité de réglementation créé, qui remit son rapport en juin 1971. La réforme récente de la Régie des Alcools du Québec devait toutefois retarder la mise en application de la nouvelle réglementation.

Les deux premières cidreries ont été officiellement inaugurées au début de septembre. Il s'agit de la Cidrerie du Québec à Rougement et de la Cidrerie Lubec à St-Antoine-Abbé. On compte que dans les toutes prochaines semaines, 5 cidreries se partageront 85% d'un marché estimé à 1 000 000 de gallons par an (le vin représente un marché annuel de 4 700 000 gallons et la bière de 20 000 000).

FRENCH ALUMINUM IN 1970

The French aluminum and aluminum-alloy industry gradually fitted its production to the demand in 1970. The total turnover for this sector amounted to 1,446 million francs out of which 45% came from the value added by the manufacturing of semiproducts.

Production from initial fusion in continental France came to 381,000 tons (2.5%) and that from second fusion to 87,000 tons (-1.1%).

Overall aluminum sales amounted to 564,000 tons, of which 40% was exported.

Whereas there was an exceptional rise (+27%) in French consumption in 1969 compared with the previous year, this aspect leveled off in 1970 to 448,500 tons (+0.6%).

Likewise, the rise in the demand in 1970 resulted in a stability of deliveries of semiproducts to the French domestic market (216,000 tons). Deliveries of rolled products also remained at their 1969 level, and sales increases of bars, tubes and sheets made up for the drop in sales of conductors.

With regard to foreign trade of aluminum in 1970, the following trends could be seen:

- a 25% growth in exports of semiproducts compared with 1969 (countries in the European Economic Community received 50% of total French exports in this sector);

- a 24% drop in imports (64,600 tons), with more than 45% of French imports coming from West Germany and Belgium (92% from the EEC as a whole).

THE FRENCH AUTOMOTIVE INDUSTRY

During the last decade the French automotive industry has expanded at the same rate as in the rest of the world. In 1970 it accounted for nearly 10% of the world output.

During these ten years, profiting from the growth of international trade and in particular from the creation of the Common Market, this industry has affirmed its vocation as an exporter by selling more than half of its output abroad.

To achieve such results it has pursued a policy of expanding its production capacities by creating new decentralized plants. At the same time it has diversified its output while constantly improving its range of cars which now runs from widely distributed popular cars to prestige cars. Likewise it has speeded up its re-investment rate.

In the future the French automotive industry hopes to continue its expansion during the 6th Plan at the rate of nearly 10% per year. For this it expects to create about 90,000 additional jobs from 1971 to 1975 and to invest more than 3 billion francs every year.

During the preparatory phase for the French 6th Plan (1971-1975), economic experts and businessmen in the different branches of the industry became aware that the automotive sector included such diverse aspects as glass, non-ferrous metals, aviation and rubber, while being one of the most reliable sectors on which to base vigorous economic expansion.

HIGH LEVEL OF THE ELECTRICAL ENGINEERING INDUSTRY

The latest results for the electrical engineering industry show a sharp rise in activity for this sector since the beginning of 1971. Expansion during March, April and May 1971 was 7.5% compared with the same months of 1970.

In addition, the Confederation of Electrical Engineering Industries has just published an analysis of the situation in 1970. Here are the leading aspects:

- production rose 17.7% to total 26,574 million francs;
- the domestic market rose only 12.5% (compared with 19.2% in 1969);

- imports went up from 22% in 1969 to 23.9% in 1970;

- exports jumped 35% in 1970 compared with only 27% in 1969.

The electrical engineering industry showed highly satisfactory export figures in 1970. Sales within the EEC represented 41.2% of total exports by this sector. Contracts signed with Germany showed that this country was the leading customer (17.3% of exports) as well as the leading supplier of France (33.6% of imports).

The overall surplus trade balance for 1970 in this sector was 1 billion francs (compared with 330 million francs in 1969), and the covering rate of imports by exports was 118% (compared with 107% in 1969).

Tout bien calculé

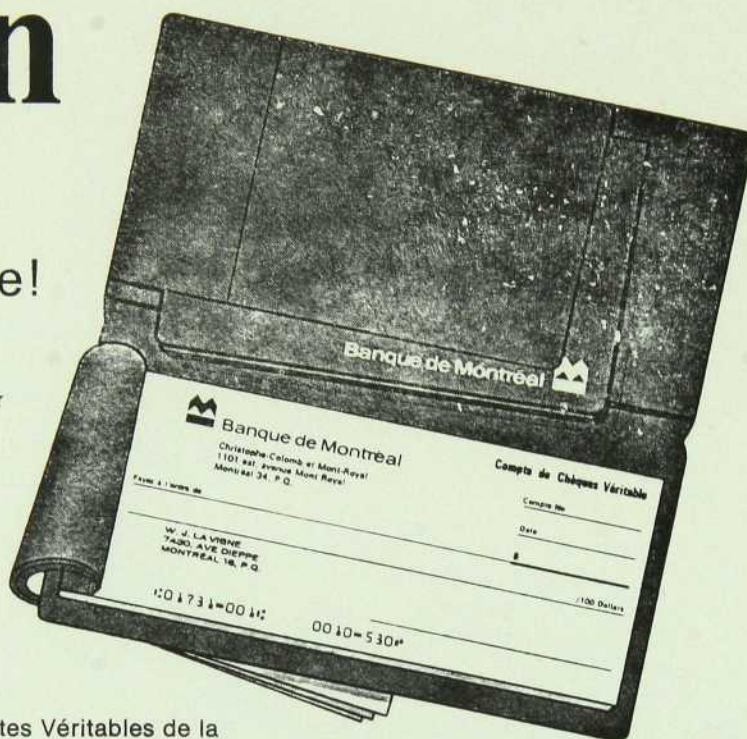
voici la formule idéale!

Compte d'Épargne Véritable

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

Compte de Chèques Véritable

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



Formule idéale: les Comptes Véritables de la



Banque de Montréal

La Première Banque au Canada

SAMSON, BÉLAIR, CÔTÉ, LACROIX ET ASSOCIÉS

Comptables agréés

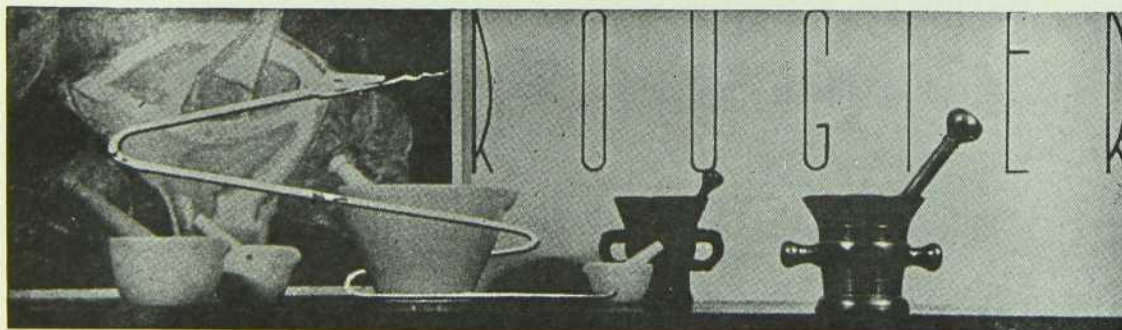
Suite 3100, Place Victoria, Montréal 115 — 861-5741

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

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

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

324, rue Des Forges, Trois-Rivières — 378-4541



506, rue Ste-Catherine est

Spécialités pharmaceutiques

Montréal 132, Qué.

SALONS SPÉCIALISÉS FRANÇAIS

(Des renseignements complémentaires peuvent être obtenus au Secrétariat de notre Chambre, 1080 Beaver Hall Hill, Bureau 826, Montréal 128, ou en téléphonant à 866-27971.)

LA SEMAINE INTERNATIONALE DU CUIR

La Semaine Internationale du Cuir 1971 a connu un grand succès. Et ceci, en dépit de la situation monétaire internationale qui ne semble pas avoir altéré le volume des affaires traitées.

Telle est la première impression qui se dégage après la clôture du salon dont le bilan s'établit comme suit : les exposants étaient au nombre de 1.300, dont : 39% représentant la France, 61% appartenant à 40 pays.

En ce qui concerne les visiteurs, des professionnels Cuir de 90 pays étaient au rendez-vous de Paris : 78% d'Europe (par ordre d'importance : Allemagne Fédérale, Grande-Bretagne, Espagne, Italie, pays Scandinaves, etc.), 12% des Amériques du Nord et du Sud, 5% des pays d'Extrême Orient, 4% d'Afrique, 1% d'Océanie.

Les affaires

La tannerie-mégisserie qui améliore chaque année ses productions et dont la technique ne cesse d'évoluer a bénéficié d'une activité importante dans presque toutes les spécialités.

Le secteur « chaussure » a été très largement fréquenté par les visiteurs étrangers. La plupart des industriels de cette branche se déclare satisfaite du courant d'affaires réalisé.

Les chefs d'entreprise du département « matériel » — qu'il soit destiné à la tannerie-mégisserie ou à la fabrique de chaussures affirment que « la semaine du cuir » 1971 a été pour eux la meilleure. C'est dire que des ordres intéressants ont été pris et que l'équipement des usines s'accélère à un rythme spectaculaire. Des efforts considérables ont été réalisés ces derniers temps par les bureaux d'études et cela laisse bien augurer de l'avenir qui apportera vraisemblablement une amélioration sensible des productions de cette branche.

La maroquinerie a reçu la visite d'une clientèle étrangère très appréciable qui s'est montrée de plus en plus intéressée par les créations françaises.

Comme de coutume, les présentations de vêtements de peau et d'accessoires cuir ont suscité un grand intérêt de la part des acheteurs étrangers et de la Presse.

En définitive, les transactions qui se sont déroulées dans le cadre de la XXIX^{ème} semaine du cuir, confir-

ment — s'il en était besoin l'importance de ce marché traditionnel à caractère essentiellement international.

S.E.H.M. SEPTEMBRE 1971.

Pour la première fois cette année le S.E.H.M., Salon International de l'Habillement Masculin, mondialement connu des milieux professionnels depuis 12 ans pour ses manifestations du mois de février, a tenu une deuxième session du 4 au 7 septembre à Paris.

Au cours de ces quatre jours, le Salon a accueilli 11.000 visiteurs professionnels dont 3.900 étrangers venus des cinq continents.

Une cinquantaine de visiteurs canadiens ont été enregistrés à l'entrée du S.E.H.M. de septembre.

La nouvelle formule commerciale du S.E.H.M. qui se caractérise par la sobriété du décor faisant ressortir la qualité des produits a été unanimement appréciée tant par les exposants que par les acheteurs de France et de l'Étranger.

Le prochain S.E.H.M., rendez-vous international de l'Habillement Masculin, aura lieu les 12, 13, 14, et 15 février 1972. Parc des Expositions de la Porte de Versailles, Paris 15^{ème}.

Les dates du S.E.H.M.-septembre pour 1972 sont d'ores et déjà fixées aux : 2, 3, 4 et 5 septembre 1972.

SALON INTERNATIONAL DES TRANSMISSIONS HYDRAULIQUES, PNEUMATIQUES, MÉCANIQUES ET DES COMPOSANTS DE LA CONSTRUCTION DE MACHINES ET ÉQUIPEMENTS

29 novembre - 4 décembre 1971 —

Palais de la Défense (C.N.I.T.)
Paris-Puteaux, France

Suite au Salon International des Transmissions Hydrauliques Pneumatiques, Mécaniques et des Composants de La Construction de Machines et Équipements, bien connu maintenant sous le vocable « MECANELEM », il nous paraît intéressant d'effectuer la synthèse des différents éléments que nous avons pu découvrir au cours de cette manifestation qui s'est déroulée, rappelons-le, du 29 novembre au 4 décembre 1971, au Palais de la Défense à Paris.

il n'est pas
de fins becs
qu'à Paris



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

Brochure gratuite sur demande



COMITÉ CANADIEN DES
VINS DE FRANCE

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

ÉNERGIE

BARRAGES

AMÉNAGEMENTS PORTUAIRES

ROUTES — PONTS — VOIES FERRÉES

INDUSTRIES

BÂTIMENTS

ÉTUDES ÉCONOMIQUES

GESTION DE PROJETS



**Asselin, Benoit, Boucher,
Ducharme, Lapointe**

INGÉNIEURS-CONSEILS

TECSULT INTERNATIONAL LIMITED

Montréal

Canada

ST-ARNAUD & BERGEVIN LTÉE

COURTIERS EN DOUANE — ENTREPOSEURS
TRANSITAIRES INTERNATIONAUX

410, St-Nicolas — Montréal, Canada

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

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

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

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

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

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

CORRESPONDANTS EN FRANCE :

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

AUTRES CORRESPONDANTS DANS
LE MONDE ENTIER

Membre de la Chambre de Commerce Française
au Canada

CÂBLE : STARBER — TÉL. 845-4161

TÉLEX : 05-25176

Dans le domaine des transmissions mécaniques dont la présentation était cette année beaucoup plus élargie et aussi beaucoup plus riche nous avons remarqué la panoplie complète des constituants traditionnels depuis les embrayages, freins, réducteurs, moto-réducteurs, accouplements, arbres, roulement etc., jusqu'aux systèmes plus évolués ayant fait l'objet des derniers temps d'améliorations très caractéristiques.

Dans le domaine des transmissions pneumatiques et des automatismes par fluide nous avons trouvé des composants évolués, depuis les organes générateurs, compresseurs rotatifs à marche silencieuse, compresseurs bi-étagés à marche lente, centrales d'air comprimé insonorisées, générateurs à vide à effet venturi avec ventouses adaptées, pompes dites « anti-bruit » conformes aux législations existantes dans certains pays, jusqu'aux appareils de conditionnement de séchage, de filtration, de réfrigération de l'air, en passant par les organes de distribution, de réglage, de motorisation adaptée à la translation et au lavage.

Dans le domaine des transmissions hydrauliques les évolutions constatées ces derniers temps étaient décelables globalement au Salon. Des transmissions hydrostatiques compactes munies de nombreux accessoires tels que : commandes à main, télécommande par moteur électrique et potentiomètre, systèmes de régulation à pression constante, à puissance constante, à sommation de puissance, etc. permettaient par leur grande facilité d'adaptation et de contrôle d'envisager la résolution de multiples problèmes de transmissions de puissance.

Les différents composants afférents à ces techniques ont été présentés par les constructeurs dans leur plus large éventail.

L'énumération que nous avons entreprise dans les trois secteurs essentiels représentatifs du Salon « MECANELEM » loin d'être exhaustive souligne cependant l'utilité périodique sous forme de biennale de cette manifestation.

Les soins particuliers apportés par les organisateurs et les constructeurs à l'élaboration de MECANELEM, l'écho qui en est fait actuellement dans les milieux

professionnels et l'importance des visiteurs et personnalités de tous les horizons en cette circonstance, témoignent de son importance et de sa nécessité dans le rythme présent de la conception moderne.

SALON INTERNATIONAL DU JOUET

L'entrée des Professionnels pour cette manifestation croît d'année en année, et c'est certainement là le plus beau titre de gloire. Si l'on y ajoute l'aspect général agréable et les facilités offertes aux visiteurs, grâce aux nombreux services annexes, ainsi que la visite rendue aisée par la disposition rationnelle et harmonieuse, et l'étalement sur deux plans seulement, il est facile de comprendre le succès grandissant du Salon International du Jouet.

L'industrie française par la voix des responsables syndicaux organisateurs du Salon International du Jouet, constate, avec satisfaction, de nombreuses concentrations d'entreprises qui renforcent ainsi leur compétitivité. Ils apprécient également la progression des participations étrangères qui assurent une représentation vraiment internationale. À ce sujet, il convient de souligner tout le soin apporté à la sélection des exposants : seuls sont admis les fabricants de jeux, jouets, d'articles de fêtes; ornements de Noël, d'articles de puériculture et de voitures d'enfants, à l'exclusion de tout autre branche ou de toute fonction dans la distribution.

La meilleure propagande est faite par les acheteurs eux-mêmes qui se transmettent verbalement leurs observations élogieuses, il en découle une progression dans le nombre des visiteurs étrangers qui, pour n'être pas spectaculaire n'en est pas moins certaine et constante.

Ceux-ci sont accueillis par des hôtesses qualifiées qui sont chargées de procéder à leur inscription — indispensable pour l'établissement des statistiques précises — et de les diriger vers le « Salon des Étrangers » qui sera leur point d'attache pendant toute la durée de leur visite.

Strictement réservé aux acheteurs non nationaux, chacun d'eux peut s'y reposer, y travailler, et se détendre près du bar gratuit qui complète agréablement les installations confortables.

Rendez-vous à Paris du 12 au 18 février 1972

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS, TELLIER, ZIGBY & MICHAUD

Avocats

Guy Desjardins, C.R.
Jean-A. Desjardins
Jean-Paul Zigby
Michel Roy
Claude Bédard
Daniel Bellemare
Michel Benoit
André J. Major
Russell Merifield

Claude Ducharme, C.R.
Claude Tellier, C.R.
Pierre A. Michaud
Robert Demers
Andrée Limoges
Réjean Lizotte
C. François Couture
Jacques Paquin

Conseil : Armand Pagé, C.R.

635 ouest, boul. Dorchester, suite 1200, Montréal 101, P.Q.

Téléphone : 878-9411*

COLLÈGE LASALLE

Concessionnaire exclusif à Montréal

DES ÉTABLISSEMENTS PIGIER

offre

Les Programmes de Carrières Taylor

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

2015 Drummond Montréal 107 842-3823



BYRRH!

Quel drôle de nom
...mais, quel apéritif

AU QUÉBEC : Herdt & Charton (OLC 540B - \$2.40)
EN ONTARIO : Watleys Limited (LCBO 1000B - \$2.55)

FLAMMARION

LIBRAIRIE FRANÇAISE DE MONTRÉAL

AGENDAS MIGNON — LIVRES D'ART

TOUS LES PRIX LITTÉRAIRES

LE PLUS IMPORTANT RAYON DE LIVRES D'ENFANTS

Heures d'ouverture :

9¼ à 21 h. du 11 au 23 décembre

9¼ à 18 h. les 24 et 31 décembre

1243 UNIVERSITÉ - MONTRÉAL

866-6381

RESTAURANT CHEZ BARDET

MAÎTRE QUEUX

ACADÉMIE CULINAIRE DE FRANCE

MAÎTRE DU CLUB PROSPER MONTAGNÉ

MAÎTRE RÔTISSSEUR

COMMANDEUR DU TASTEVIN

CHEVALIER DE LA JURADE DE SAINT-ÉMILION

CHEVALIER DE SACAVIN

Fermé le dimanche

Sur réservation le soir

591, boul. Henri-Bourassa est

381-2840 / 381-1777

CALENDRIER DES SALONS INTERNATIONAUX FRANÇAIS

CALENDAR OF FRENCH EXHIBITIONS

PARIS • 1972

DATES
DATES

MANIFESTATIONS
EXHIBITIONS

JANVIER

9 - 14	Salon de la Maroquinerie et des Articles de Voyage Leather Goods and Luggage Exhibition
13 - 24	Salon International de la Navigation de Plaisance International Pleasure Yachting Exhibition
15 - 21	Marché International du Disque et de l'Édition Musicale - MIDEM International Record and Music Publishing Market
16 - 24	Semaine de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie, Horlogerie et Cadeaux Jewelry, Gold and Silver, Clock-Ware, Gift Week
19 - 24	Salon Commercial et Professionnel des Ateliers d'Art Commercial and Professional Art Work-Shops Exhibition
19 - 24	Salon International du Luminaire International Lighting Exhibition
19 - 24	Salon International du Tapis et des Revêtements de Sols International Carpet and Floor Coverings Exhibition
20 - 24	Salon National du Meuble National Furniture Exhibition

FÉVRIER

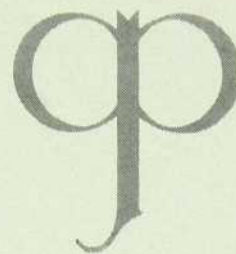
12 - 18	Salon International du Jouet International Games and Toys Exhibition
12 - 15	Salon des Industries de la Corseterie et de la Lingerie Féminine Corsetry and Women's Lingerie Exhibition
12 - 15	Salon des Dentelles, Broderies et Tissus de Corseterie-Lingerie Lace, Embroidery and Material for Corsets and Feminine Underwear Exhibition
12 - 15	Salon des Industries de la Maille Knitwear Industries Exhibition
12 - 15	Salon Européen de l'Habillement Masculin - (S.E.H.M.) European Men's Wear Show
12 - 15	Salon de la Mode Infantine Children's Fashion Exhibition
26 - 29	Salon Professionnel International des Articles de Sports d'Hiver International Winter Sports Equipment Trade-Show of Grenoble

MARS

4 - 19	Salon International des Arts Ménagers International Arts of Home-Making Exhibition
4 - 7	Journées professionnelles Trade - Days
5 - 12	Salon International de l'Agriculture International Agricultural Show
5 - 12	Salon International de la Motoculture de Plaisance International Leisure Power Cultivation Show
5 - 11	Salon International de la Machine Agricole International Agricultural Machinery Show
9 - 14	Festival International du Son The International Audio Festival

GÉRARD PARIZEAU LTÉE

Courtiers d'assurances agréés



Bureau associé :
PARIZEAU, WHITE ET ASSOCIÉS INC.
QUÉBEC

Expertise et administration
de portefeuilles d'assurances

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

BLAIN, PICHE, GODBOUT, EMERY, BLAIN & VALLERAND

AVOCATS ET PROCUREURS

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

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

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

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

Téléphone : 849-1113

Adresse Télégraphique : "Mesdroits"
Télex : 05-268861

P.S. ROSS ET ASSOCIÉS

CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

MONTRÉAL • QUÉBEC • OTTAWA • TORONTO • WINNIPEG
CALGARY • EDMONTON • VANCOUVER • HALIFAX • LONDRES

Représentés dans des villes importantes à travers le monde

MESSAGERIES QUÉBÉCOISES DE PRESSE ENR.

Importateur et Distributeur Spécialisé de livres, magazines et bandes dessinées
pour le Canada et la Nouvelle Angleterre.

Siège Social : 3875 Lesage, Verdun, Qué.
Tél. : 768-7050

Bureau en France : Edital
12, rue Hautefeuille, Paris 6e

FRENCH TRADE SHOWS

*(Further information can be obtained by writing to the Head Office of our Chamber,
1080 Beaver Hall Hill, Room 826, Montreal 128, or by calling 866-27971.)*

40 Countries from 5 continents come each year to the **INTERNATIONAL AGRICULTURAL SHOW (Paris, March 5-12, 1972)**

You will see : General Livestock Competition (about 2.000 exhibits). General Produce Competition (about 5.000 samples). Foreign Stands (livestock — agriculture — food products). French Provinces (food specialities and tourism). Agricultural Suppliers (animal feedstuffs, veterinary products, fertilizers, seeds). Agricultural Produce (wine, dairy produce, meat, beer, fruit, vegetables). International dog Show. International Poultry Show. Country Life (shooting, fishing, riding, horticulture, flower-growing, landscape-gardening, leisure activities, country-living).

Other exhibitions held in Paris at the same time :

The International Agricultural Machinery Show.
The International Exhibition of Household Equipment.

SALON PROFESSIONNEL INTERNATIONAL DES ARTICLES ET DE LA MODE DES SPORTS D'HIVER DE GRENOBLE

(Grenoble) — The 15th International Exhibition of Winter Sports Equipment will be held from Saturday February 26th, 1972, until Tuesday February 29th, 1972.

By July 31st, 1971, 250 direct exhibitors had registered definitely and pending prospects numbered high.

Out of a total 1 400 stands, only 150 are still available. For 1972, the gross surface area of the Exhibition will be extended by 6 000 sq. metres, making it 30% larger than SIG 71. The total net surface (stand area) will attain 13 000 sq. metres.

500 direct exhibitors representing 1 250 manufacturers from 18 countries will display the most recent articles in the trade :

Skis, Ski binding equipment, Ski sticks, Ski and After-Ski footwear, Climbing equipment, Clothing, Gloves and headwear, Goggles and sunglasses, Miscellaneous, Raw materials.

The Exhibition for Winter Sports Equipment and Clothing also covers Sportswear and Winter Sports fashions.

Buyers will have a preview of Ski and After Ski fashions for the winter of 1973.

Apart from individual displays, leading manufacturers will show their models twice a day during commented mannequin parades.

Due to the importance of Winter Sports Fashions at the SIG 72, we expect to organize two special parades for the Press, each in a different style and with different participants.

We remind readers that at the SIG 71, the Winter Sports Fashion Committee had presented their exclusive models in antislip nylon and plastic-coated jersey.

As in 1971, a special rail-coach will link the international Geneva airport directly to a station opened at the Exhibition and a charter flight for the Press will be organized from Paris.

9 000 professional buyers from thirty countries will visit the Exhibition.



les éditions françaises inc.

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

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

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

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

Incorporant

ANDRÉ ROCHETTE & CIE — GEORGES AUDET & CIE

Comptables Agréés

Paul Noiseux, c.a.
Pierre Bédard, II.L., c.a.
Marcel Demers, c.a.
Gilles Poupart, c.a.
Michelle Hardy, c.a.
Yves Robitaille, c.a.
Robert Deslauriers, c.a.

Roger Lyonnais, c.a.
Jean Lussier, c.a.
André Rochette, c.a.
Marcel Lecourt, c.a.
Pierre Desharnais, c.a.
Jean-Guy Cloutier, c.a.
André Burla, c.a.

Lionel Gascon, c.a.
René Sénécal, c.a.
Georges Audet, c.a.
Jean-G. Péloquin, c.a.
Denis Bergeron, c.a.
Jean-Claude Lefebvre, c.a.
Jacques Tremblay, c.a.

Membres de

THE MANN JUDD INTERNATIONAL GROUP

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

Edifice B.C.N., Bureau 2000 — 500, Place d'Armes, Montréal 126 — 849-7791

ANBROS INC.

Filiale de Danbros (France)

Importateur de produits chimiques industriels
et agricoles est maintenant localisée à

l'adresse suivante :

Suite 3312

Édifice de la Bourse

800 Carré Victoria, Montréal 115

875-6270

la qualité
française
au service des
gourmets canadiens



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

Brochure gratuite sur demande



**OFFICE FRANÇAIS
DE L'ALIMENTATION**

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

TÉL. : 866-8541 — TELEX : 01-25587

ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE : "OBSJAC"

PHILLIPS, VINEBERG, PHILLIPS & ROTHMAN

AVOCATS ET PROCUREURS

1, Place Ville-Marie, Suite 930

Montréal 113

L'Hon. Lazarus Phillips,
O.B.E., c.r., LL.D.
James A. Soden, c.r.
Ivan E. Phillips
Alan Z. Golden
William Fraiberg
Paul-A. Gélinas

Philip F. Vineberg, c.r.
Melvin L. Rothman, c.r.
Mitchell Klein
Douglas C. Robertson
Edward S. Rubin
S. Peter Mendell
Robert Mongeau

Neil F. Phillips, c.r.
Jean L'Anglais, c.r.
Daniel S. Miller
Robert S. Vineberg
Michael D. Vineberg
H. Christian Wendlandt

Bureau à Paris :
Bureau à Hong Kong :

3, rue Scribe, Paris 9e — Tél. : 073-76-01
Liu Chong Hing Bank Building
24 Des Voeux Road, Central, Suite 1102
Tél. : H-251202

Adresse télégraphique : "PAROBSJAC"

Adresse télégraphique : "HONGOBSJAC"

GREAT ATMOSPHERE AT THE XXII INTERNATIONAL LADIES' READY-TO-WEAR CLOTHING EXHIBITION

The 800 French and Foreign Exhibitors of the International Ladies' Ready-to-Wear, De Luxe Ready-to-Wear and Boutique Exhibitions, packed up on Thursday 28 October after six exhausting days... and with full order-books.

From Saturday to Thursday, 22 000 firms were registered at the entrance of the Exhibition which amounts to about 65 000 buyers and out of this number more than 50% concerned foreign visitors. Never before had these been so numerous, over 500 American buyers were there and the Press Office of the Exhibition had become a proper Tower of Babel with representatives of the International Press discussing "Prêt-à-Porter" and Export.

Spring-Summer 1972

Next Summer, French, American, German, Belgian Canadian and English women... women the world over will be wearing the outfits manufactured in French factories during the coming months. The outfits will come from Paris but will all be different; bearing various trade-marks they will reflect each manufacturer's personality. However three major tendencies will prevail: *casual wear with predomination of the "naval style", gay and sharp colours, practical materials, uncreasable, mixtures of synthetic and natural fibres.*



Prices

Prices, in so far as the French "Prêt-à-Porter" is concerned will remain stable. Moreover thanks to the policy of widening the range of prices towards the lower level, the consumer will have more and more opportunity of obtaining very reasonable articles.

The International Ladies' Ready-to-Wear, De Luxe Ready-to-Wear and Boutique Exhibitions will show the Autumn-Winter fashion for 1972-1973 in Paris, Porte de Versailles, from April 15th to 20th 1972.

The percentage of foreign visitors jumped from 25% in April 1966 to 50% in April 1971.

The growing interest of foreign visitors regarding the Paris Exhibition is upheld by the work performed by the "Comité pour la Promotion à l'Étranger des Salons Français" on the behalf of Women's Clothes Industry in England, Germany, Spain, Sweden, Italy, Denmark, Holland, the United-States, the U.R.S.S., Austria, Brazil, Japan, Canada and Norway.

Numerous charters coming from Germany, Canada, Denmark, Holland, Sweden and Finland were welcomed as were important buyers of large South African and Australian stores and of a great number of the best Department Stores and Speciality Stores in the U.S.A.

These Exhibitions therefore do not only have a regional or local attendance as do many foreign fairs. Paris is the international fashion and "Prêt-à-Porter" centre as it has always been that of "Couture".

NOUVELLES DE QUÉBEC

Le 13 octobre 1971, au Holiday Inn à Ste-Foy, s'est tenu le premier dîner-causerie de la saison. A cette occasion, M. Gilbert Trigano s'est adressé à un auditoire qui s'est montré fort intéressé et parmi lequel la gent féminine était très bien représentée.

Le nouveau Conseil d'administration de la section de Québec est composé des personnes suivantes :

- M. Gaston Brown (président)
- M. Robert Thomassin
- M. Guy De Warren
- M. Gilbert Gagnon
- M. Jean-Guy Garneau (2ième vice-président)
- M. Yves Jamin
- M. Bernard Sarvenat (trésorier)
- M. Paul St-Cyr (secrétaire)
- M. Louis Tardif (1er vice-président)
- M. Albert Verroeuilst

Le Conseil d'administration s'est donné comme tâche principale cette année d'intensifier le recrutement dans la région de Québec. Dans ce but, des contacts ont déjà été établis avec la Faculté des Sciences de l'administration de l'Université Laval, d'une part, et avec Québec-France Technique, d'autre part.



GILLES ROBERT + ASSOCIÉS INC.

Designers
en communications visuelles

300 Place Youville
suite C-20
Montréal 125
(514) 845 5655

EUROPECARS

L'EUROPE EN AUTOMOBILE

LOCATION DANS TOUTE L'EUROPE

RÉSERVATION : 861-0200

1-3906

1176, rue DRUMMOND, Montréal, P.Q.

BENOIT, DIRY, BERTRAND, PAQUETTE & CIE

Comptables agréés

LIONEL H. BENOIT JEAN-PAUL DIRY
RÉAL BERTRAND ANDRÉ PAQUETTE
ROBERT CREVIER RAYNALD VERMETTE

Suite 506 — Edifice Le Cherrier
3500, Parc Lafontaine, Montréal 132
Tél.: 527-9221

PEÑARROYA CANADA LIMITÉE

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

Exploration et

Développement Minier

BUREAU PRINCIPAL

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

DIVISION EST

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

DIVISION OUEST

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

RIEL, BISSONNETTE, VERMETTE & RYAN

Avocats et Procureurs

Tour de la Bourse
800, Square Victoria - Suite 2104
Montréal 115

Maurice Riel, c.r. Albert Bissonnette, c.r.
Clermont Vermette Gérald J. Ryan, c.r.
Jaime W. Dunton Jean-Louis Tétrault
Michel Green Paul Cartier

RESTAURANT RÉVEILLON

Dîner d'hommes d'affaires

Cuisines française et chinoise à leur meilleur

Salle de congrès, capacité de 20 à 500 personnes

Cocktail lounge — musique tous les soirs

Hôtel Motel Lucerne — 150 chambres

Piscine — salle de massages

RÉSERVATIONS — 255-2806
255-2823

5000, rue Sherbrooke est, Montréal

MARTINEAU, WALKER, ALLISON, BEAULIEU, PHELAN & MACKELL

AVOCATS

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

Robert H. E. Walker, C.R.
Charles A. Phelan, C.R.
John H. Gomery
J. Lambert Toupin
Edmund E. Tobin
James A. O'Reilly
Bruce Clevin
Jean S. Prieur
James G. Wright
Stephen S. Heller
David W. Salomon
André T. Mécis

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

AVOCAT-CONSEIL : HON. ALAN A. MACNAUGHTON, C.P., C.R.
LE BÂTONNIER : MARCEL CINQ-MARS, C.R.

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

Téléphone : 395-3535

Adresse Télégraphique : "CHABAWA"

VEND
QUI ACHÈTE QUOI

La Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie « Champagne-Ardenne » a publié au mois de juin 1971, un répertoire des Industries Régionales.

Cet ouvrage rassemble les caractéristiques de quelque 830 entreprises de plus de 50 salariés : Identité - Production et fabrication - Achats - Possibilités de sous-traitance - Position exportatrice.

Deux objectifs essentiels lui ont été assignés :
— permettre une meilleure connaissance des entreprises entre elles, et donc favoriser les échanges inter industriels et la sous-traitance.
— donner à l'extérieur de la région, dans le reste de la France et à l'étranger, une vue d'ensemble très concrète des besoins et possibilités de production des entreprises de cette région.

En résumé : 830 entreprises, soit 150 000 salariés, dont : 490 exportateurs, 170 sous-traitants éventuels, 120 donneurs d'ordre éventuels, 607 produits fabriqués et activités.

Pour informations supplémentaires, Chambre de Commerce et d'Industrie, « Champagne-Ardenne », 10, rue de Chastillon - B.P. 97, 51, Chalons sur Marne, France.

DEMANDES D'EMPLOI

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

- D 2101 Français 42 ans, bilingue, grande expérience canadienne dans l'industrie automobile en tant qu'agent technique et gérant du service des ventes, cherche emploi.
- D 2102 Français 40 ans, diplôme d'architecte, cherche emploi.
- D 2103 Français 24 ans, formation commerciale en France et au Canada, cherche emploi service marketing.
- D 2104 Français 28 ans, École des Arts et Métiers, retoucheur chromiste, cherche emploi à Montréal dans photogravure.
- D 2105 Français 23 ans, trilingue (Français, Anglais, Allemand) diplômé de l'Institut de Chimie Appliquée, cherche emploi dans l'industrie chimique.
- D 2106 Français 28 ans, citoyenneté canadienne, licence en droit, baccalauréat administration, bilingue, cherche position intéressante dans entreprise dynamique.
- D 2107 Français 19 ans, bilingue, études canadiennes et école américaine de personnel terrestre, cherche emploi compagnie aérienne ou agence de voyages.
- D 2108 Canadien, 28 ans, bilingue, M.B.A. option finance, et licencié ès lettres, 4 ans d'expérience canadienne dans l'administration de ventes, cherche position dans firme industrielle ou commerciale en France.
- D 2109 Française 27 ans, 6 ans d'expérience canadienne dans la comptabilité, cherche position dans même secteur.
- D 2110 Recherchons plusieurs postes pour secrétaires bilingues ou non, sténo-dactylos.



LES ENTREPRISES DESOURDY INC.

87 Montée St-Luc, St-Jean, P. Qué.

Manufacturiers de maisons modulaires
Entrepreneur général
Sablière

St-Jean : 348-3811

Montréal : 861-2671

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & ASSOCIÉS

Comptables agréés

JACQUES RAYMOND, C.A.
LÉO DAVIGNON, C.A.
JEAN-PIERRE ROY, C.A.
L. CLAUDE MERCURE, C.A.
LÉO PROVENCHER, C.A.
GERMAIN CHAPDELAINÉ, C.A.
GÉRALD LANGLOIS, C.A.
JACQUES LAQUERRE, C.A.

GUY CHABOT, C.A.
ROBERT E. L'ABBÉ, C.A.
SERGE SAUCIER, C.A.
GASTON BÉLIVEAU, C.A.
CLAUDE ST-DENIS, C.A.
GUY MASSET, C.A.
HUBERT CLOUTIER, C.A.
MARC-ANDRÉ MORIN, C.A.

GUY MARTIN, C.A.
PAUL VERNER, C.A.
JEAN BRISSETTE, C.A.
JACQUES GIRARD, C.A.
GABRIEL GROULX, C.A.
CHARLES WEISS, C.A.
ROGER BACON, C.A.
CAROL LAPOINTE, C.A.

JACQUES PARÉ, C.A.
L. PHILIPPE RONDEAU, C.A.
GILLES ST-PIERRE, C.A.
ROBERT GAGNON, C.A.
MICHEL GUERTIN, C.A.
RENÉ BEAUREGARD, C.A.
BERNARD VERRONNEAU, C.A.
SERGE HUOT, C.A.

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

Téléphone : 514-878-2691

Société nationale affiliée

RAYMOND, CAMPBELL, BÉLANGER, WALTON, CHABOT & WILLETTS

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

**A. BAUMANN
ET ASSOCIÉS**

ÉCONOMISTES-INGÉNIEURS
CONSEILS

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

Montréal - 1015 St-Alexandre (801)

861-6089

LETTE, MARCOTTE & BIRON

AVOCATS et PROCUREURS

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

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

60, rue St-Jacques — Montréal 126

Tél. : 844.10.66

Bureau de Paris :

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

Geoffrion & Prud'homme

AVOCATS ET PROCUREURS

500, Place d'Armes

Montréal

Tél. : 288-9161

Fondée en 1910 — Toujours à l'avant-garde

WESTMOUNT REALTIES COMPANY

1367 avenue Greene, Montréal 215 Québec

Téléphone : 935-8541

SERVICE COMPLET DE COURTAGE IMMOBILIER

Domiciliaire E.A. Zinay, F.R.I.
Placement G.C. Gagnon, Adm.A., F.R.I.
Industriel L.A. Lépine, S.R.I.
Commercial R. Saint-Cyr

Membre : Chambre d'Immeuble de Montréal



Les meilleurs
vins
de France

B&G

Agents:
International Wines & Spirits Ltd.
Montréal (514) 878-3387

pretex

Votre Consultant-Credit

Pour tous vos problèmes de recouvrements
Local et International, consultez-nous...

TÉL. : 878-9151 — TÉLEX : 05-24247

"Nous avons évidemment une solution"

Nous achetons également toutes créances, au meilleur prix

C.P. 239, Station "N" — Montréal 129, P.Q.

BERNARD NANTEL, C.R.

AVOCAT

Etude:

Nantel, Mercure, Poliquin et Lamontagne

507, Place d'Armes, 18e étage,

Montréal 126

Tél. : 842-3971

du 5 au 12 mars 1972

PARIS

Porte de Versailles

Exposition européenne de
l'agriculture et de l'élevage

40 pays des 5 continents
se retrouvent chaque année au
Salon International de l'Agriculture

Exhibition of european
agriculture and livestock

40 countries from 5 continents
come each year to the
International Agricultural Show

À Paris vous pourrez voir également

- Le Salon International de la Machine Agricole (porte de Versailles)
- Le Salon International des Arts Ménagers (au C.N.I.T. rond-point de la défense du 8 au 19 mars)
- Le Salon International de la Motoculture de Plaisance (porte de Versailles)

Nom/Name

Titre/Title

Firme/Company

Adresse/Address

..... Tél.

RETOUR/MAIL TO :

Chambre de Commerce Française au Canada
1080 Beaver Hall Hill — Suite 826
Montréal 128, Qué. — Tél. : (514) 866-2797

AGRICULTURE MARS 1972

J'ai l'intention de visiter

Je suis intéressé :

- par des informations sur le salon
- par une carte d'acheteur
- par un voyage-groupe du 2 au 13 mars avec hôtel

- par un voyage individuel du au mars 1972
- par la réservation de mon billet par vos services (sans frais)

I intend to visit

I am interested :

• in receiving more information on the show

• in receiving one buyer's card

• in specially organized business

7-day travel groups
Montreal/Paris from March 2 to March 13
including hotel

• in an individual trip

(from March to March)

• in booking my air ticket through your
organization (no extra charge)

CCFC

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

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

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

OFFRES D'AGENCES OU DE PRODUITS FRANÇAIS

- A2101 Graines de semence et graines potagères.
- A2102 Objets publicitaires et fantaisie en matière plastique.
- A2103 Chaussures sport.
- A2104 Niveaux de précision.
- A2105 Sandows et fixe-bagages.

ACCORD DE LICENCE OU DE FABRICATION (pour fabrication au Canada)

- A2106 Tourniquet en matière plastique, pour fixation de toiles, bâches et similaires.
- A2107 Manufacturier canadien très sérieux, affaires saines en plein développement, cherche accord avec société française dans domaine général des composants électroniques, plus particulièrement dans fabrication de centrales électroniques pour téléphone.

PRODUITS CANADIENS DEMANDÉS

- A2108 Fils émaillés soudables et câbles (spécifications sur demande).
- A2109 Tubes en matière plastique, coffrages perdus.
- A2110 Peaux brutes ou tannées (loup, ours, renard...).

DIVERS

- A2111 Société française cherche contacts avec firmes canadiennes pour assurer services commerciaux avec entrepôt ou pour représenter leur production.

PRODUITS FRANÇAIS DEMANDÉS

- A2112 Tissus à cravate.
- A2113 Articles de cadeaux et produits alimentaires.

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

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

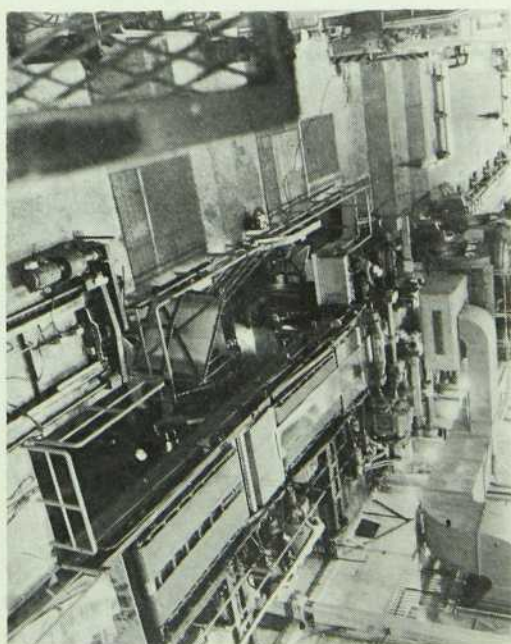
ÉQUIVALENCE DES DIPLÔMES

FRANÇAIS AU CANADA

Après consultation et à la suite de la réunion du Conseil d'administration du 23 septembre 1970, l'Association des Universités et Collèges du Canada a émis la déclaration suivante :

Compte tenu du droit de chaque université d'admettre des étudiants selon les termes de ses propres conditions d'admission et après examen du dossier scolaire de tout candidat, les Universités du Canada acceptent de reconnaître en réciprocité les diplômes français suivants et admettront pour la poursuite d'études ultérieures :

1. Le baccalauréat français en équivalence du diplôme d'études collégiales (D.E.C.) pour l'admission aux études universitaires dans une université de la province de Québec et en équivalence du diplôme de fin d'études secondaires requis pour l'admission aux études universitaires dans les autres provinces.
2. La licence en équivalence du diplôme de bachelier ès Arts spécialisé (Bachelor of Arts (honours) en vue de la maîtrise ès Arts (Master of Arts).
3. La maîtrise en vue du doctorat d'État ès lettres et sciences humaines en équivalence de la maîtrise ès arts (Master of Arts) en vue du doctorat.
4. La maîtrise en vue du doctorat d'État ès sciences en équivalence de la maîtrise ès sciences (Master of Science) en vue du doctorat.



Vue générale de l'installation de coulée et laminage en continu de la nouvelle Usine Saguenay des Produits Alcan Canada, à Arvida.

TRADE OPPORTUNITIES

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

FRENCH PRODUCTS AND/OR AGENCIES OFFERED

- A 2101 Vegetable and garden seeds.
- A 2102 Plastic promotional products and gadgets.
- A 2103 Sports shoes.
- A 2104 Precision levels.
- A 2105 Rubber extensible springs and luggage racks.

MANUFACTURING OR LICENSING AGREEMENTS

- A 2106 Plastic turn-buckle to secure canvas, tarpaulins and similar items.

CANADIAN PRODUCTS WANTED

- A 2108 Welding wire and cables (details upon request).
- A 2109 Plastic tubing, scrap framing.
- A 2110 Raw or tanned skins (wolf, bear, fox...).

MISCELLANEOUS

- A 2111 French company offering Canadian firms commercial facilities including warehouse and seeking to represent Canadian products.

BREVETS D'INVENTION, MARQUES DE COMMERCE

EN TOUS PAYS

MARION, ROBIC & ROBIC

ci-devant

MARION & MARION

(Fondée en 1892)

2100, rue Drummond

Montréal 107

Téléphone : 288-2152

Fondé en 1915

Lorenzo Bélanger et Associés

Comptables agréés — Chartered Accountants

En collaboration avec

Société d'Études Économiques et Comptables

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

Montréal, Canada

Paris, France

Bureaux :

1980 ouest, rue Sherbrooke, Montréal 109, Qué.

110 est, rue Racine, Chicoutimi, Qué.

60, rue Jouffroy, Paris (17^e)

NOTRE CARNET

NOUVEAUX MEMBRES

NOMINATIONS

Me Maurice Riel C.R. est nommé au conseil d'administration de la Compagnie Royal Trust.

M. Gaëtan Lavallée est nommé au poste de vice-président responsable des mines et de la métallurgie de Surveyer, Nenniger & Chênevert Inc. (SNC).

Le président de Bell Canada annonce la nomination de M. Z. H. Krupski au poste de vice-président exécutif.

La direction de la Compagnie annonce également la nomination de M. L. Montambault au poste de vice-président de la zone est au centre administratif de Québec et M. Jean-Paul Gagnon qui occupait auparavant ce poste est muté au siège social de Montréal à titre de vice-président (recherche des débouchés).

La Banque Royale du Canada fait part de la nomination de M. J. P. Monge au conseil d'administration de la Banque. M. J. J. H. Lavolette est nommé au poste de surintendant, développement régional, division générale de Montréal.

La Banque Provinciale du Canada annonce la nomination de M. Haig Croubalia comme chef du service international.

La Compagnie Immobilière Westmount annonce l'élection de M. Richard J. Connor, F.R.I., S.I.R. au conseil d'administration.

Ciments Canada Lafarge Ltée annonce la nomination de M. Hubert Lavigne au poste de directeur du Marketing de la région du Québec.

Membres actifs individuels :

- M. Jean-Claude ARSENAULT, Président
DANSEREAU & ARSENAULT LTEE
- M. Robert L. AUGER, Directeur Comm.
PRODUITS ALCAN CANADA
- M. Noël BAZOCHE, Représentant en Amérique du Nord
CREDIT COMMERCIAL DE FRANCE
- M. Bruno BEDARD
Architecte
- M. Jacques CHESSEL, Dir. de division
McGRAW HILL
- M. Pierre COSSEVIN
- M. Samuel DAYAN, Dir. Adjoint
ALBERT ROBINSON COMPANY
- M. Jean-Paul FORTIER, Commerçant
STINSON FORTIER LTEE
- M. Reynald JUNEAU, Architecte
CARON & JUNEAU ARCHITECTES
- M. Louis LEVEILLE
THERMO RADIANT
- M. Jean MESTRALLET, Vice-Prés. Exéc.
TECNOMA (CANADA) LTEE
- M. Pierre MICHAUD, Administrateur
LES ENTREPRISES P.H. DESROSIERS LTÉE
- M. Philippe MONTEL, Avocat
POULIOT, MERCURE, LABEL & PRUD'HOMME
- M. Georges SERAPHIM, Importateur-Industriel
ALADIN INDUSTRIES LTD.

Membres actifs corporatifs :

- EUROPE SERVICE COMPRIS LTD.
Promotion de séminaires linguistiques français
avec visites en Touraine
Délégués : M. G.J. ENNIS, Président
Mrs D. ENNIS, Secr. Trés.
M. P. FAURE, Vice-Prés.
- PANALPINA WORLD TRANSPORT LTD.
Transitaires
Délégués : M. André BEDARD, Co-Ordinateur, Trafic &
Ventes
M. Simon CAVIEZEL, Président
M. Michel LE GUEN, Gérant Exportation

Membres adhérents France :

- M. Adrien BERLOTY, Agent Commercial
- M. Pierre HUMEAU, Directeur Général
UMO EXPORT S.A.
- ETABLISSEMENTS MARCEL BUFFLE
M. Marcel BUFFLE, Président
- SOCIETE INTERNATIONALE D'ECHANGES COMMER-
CIAUX ARL (S.I.D.E.C.)

Deschênes, de Grandpré, Colas, Godin & Lapointe

AVOCATS

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

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

Conseil : LE BÂTONNIER ÉMILE POISSANT, C.R.

2501 Tour de la Bourse, Place Victoria, Montréal 115

Téléphone : 878-4311

MICHELIN



Michelin arrive!



SOCIÉTÉ FINANCIÈRE

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

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

BNP

Services offerts à la clientèle

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



SFCI.

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

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