

PER
C-4

action

Canada *France*

**SPECIAL COLOMBIE
BRITANNIQUE**

EXPO '86

**EN VOYAGE
EN COLOMBIE BRITANNIQUE**

**LES AVANTAGES
DU LIBRE-ÉCHANGE INTERNATIONAL**

Oct. 84
N° 88

\$2.00

Bibliothèque Nationale du
Québec, Bureau du Dépôt Légal
Réception des périodiques
1700 rue Saint-Denis
MONTREAL, P.Q. H2X 3K6

Revue sur les rapports commerciaux, industriels et financiers entre la France et le Canada
Magazine concerning commercial, industrial and financial exchanges between France and Canada

UNE BANQUE D'AFFAIRES

POUR L'INDUSTRIE.
POUR LE COMMERCE.
POUR L'ENTREPRISE.

Banque à charte canadienne,
la Société Générale (Canada) est à votre service.

À vous de profiter de notre expertise
de grande banque française et internationale,
ici-même chez vous, pour vos financements d'affaires
domestiques et internationaux.

Nous offrons aussi un service spécialisé
de location industrielle par l'entremise de notre filiale:
Crédit-Bail Société Générale (Canada) Inc.

UNE BANQUE D'AFFAIRES
UNE BANQUE D'AFFAIRES
UNE BANQUE D'AFFAIRES
UNE BANQUE D'AFFAIRES
UNE BANQUE D'AFFAIRES
UNE BANQUE D'AFFAIRES



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

(CANADA)

Montréal
(514) 875-0330

Québec
(418) 529-4505

Toronto
(416) 364-2864

Calgary
(403) 265-3305

Edmonton
(403) 482-6925

Vancouver
(604) 689-2444



Fondateur: Bertrand Namy

CONSEIL D'ADMINISTRATION / BOARD

Gilles Léveillé, Président
James Baer, Secrétaire/Trésorier
Gaston Brown, Administrateur (Québec)
André Galipeault, Administrateur (Toronto)

ADMINISTRATION / MANAGEMENT
PUBLICITÉ / ADVERTISING

Ph. Maillet, Lise Allard
1080, Beaver Hall, suite 826
Montréal H2Z 1S8
Tél.: 866-2797
ou 866-0178

Composition et impression
Imprimerie Gagné Ltée
Louiseville-Montréal

Toute reproduction de tout ou partie d'un article n'est permise que sur autorisation et doit porter la mention habituelle "Reproduit de la Revue ACTION CANADA FRANCE".

Les articles qui paraissent dans ACTION CANADA FRANCE sont publiés sous la responsabilité exclusive de leurs auteurs.

Reproduction of all or part of any article is only allowed with permission and must carry usual mention "Reproduced from magazine ACTION CANADA FRANCE".

Articles in ACTION CANADA FRANCE are published under the exclusive responsibility of their authors.

ACTION CANADA FRANCE a remplacé, début 1976, la Revue de la Chambre de Commerce Française au Canada établie depuis 1886 et est publié 10 fois par an par "Revue Action Canada France Inc.", 1080 Beaver Hall, suite 826, Montréal H2Z 1S8, Téléphone (514) 866-0178. Courrier de deuxième classe: enregistrement no. 3700. Dépôt légal: Bibliothèque Nationale du Québec. Numéro de l'ISO (Organisation Internationale de Normalisation): CN ISSN 0318-7306.

ACTION CANADA FRANCE replaced in 1976 the "Revue de la Chambre de Commerce Française au Canada" established in 1886 and is published 10 times a year by "Revue Action Canada France Inc.", 1080 Beaver Hall, suite 826, Montréal H2Z 1S8, Phone (514) 866-0178. Second class mail: registration no. 3700. Legal registration: Bibliothèque Nationale du Québec. ISO number: CN ISSN 0318-7306.

La revue ACTION CANADA FRANCE est répertoriée dans l'Argus des Communications.

SOMMAIRE

N° 88

Octobre 1984

- 3** ÉDITORIAL
par Robert Jany
- 5** FRANCE: LE SUCCÈS DES SICAV COURT TERME
par Bernard Fleury
- 7** ENGLISH VERSION
- 8** FRENCH TRADE SHOWS
- 11** EXPO '86: UN THÈME UNIVERSEL POUR UNE VILLE COSMOPOLITE
par Robert Jany
- 15** EN VOYAGE EN COLOMBIE BRITANNIQUE
- 17** LES AVANTAGES DU LIBRE-ÉCHANGE INTERNATIONAL
par Pierre Lemieux
- 23** LE REFUS INTERNATIONAL DE VENTE
par Me Bernard Lette
- 25** PAGE STATISTIQUE
- 27** LES SALONS FRANÇAIS
- 28** NEWS



CREDIT COMMERCIAL DE FRANCE (CANADA)

Une banque dont la taille et les méthodes lui permettent
d'être proche de ses clients.

CCF Canada est une filiale du Crédit Commercial de France,
banque internationale établie à Paris en 1894,
avec des bureaux dans les grands centres financiers
du monde entier.

Siège social :
1155, Boulevard Dorchester ouest
bureau 2305, Montréal, Québec H3B 2K2
Tél : (514) 875-4310 Telex : 055-62153



ÉDITORIAL

PAR: Mr Robert Jany
Attaché Commercial
de France à Vancouver

À l'ouest du Canada, en Colombie Britannique, qu'y a-t-il de nouveau dans la présence économique française dans cette lointaine Province canadienne?

Quelle place notre pays peut-il espérer occuper dans cette région dont l'économie, plus que toute autre province canadienne, est dépendante des marchés extérieurs, face aux États-Unis avec lesquels elle réalise 70% de son commerce et l'Asie avec laquelle, de par sa position géographique et son histoire, elle augmente sans cesse ses échanges?

Traditionnellement, c'est un fait bien établi, nos entreprises abordent le marché canadien dans son ensemble par Montréal ou Toronto.

Cependant, depuis ces dernières années, une meilleure connaissance de l'ouest canadien et de son potentiel énergétique, ont quelque peu modifié cette tendance. La venue de plusieurs missions commerciales, les informations diverses données en France, ont en effet incité un certain nombre de nos entreprises à se livrer à une approche directe, plus régionale ou provinciale de ce marché.

Grâce aux efforts entrepris, un pas important a été franchi et diverses réalisations donnent une signification nouvelle à la présence française:

— dans le secteur minier, CDF INTERNATIONAL participe depuis peu à l'exploitation d'une des plus importantes mines de charbon d'Amérique du Nord. L'ingénierie française est d'ailleurs à l'honneur grâce à la réalisation d'une des pièces maîtresses de cet ensemble;

— dans le secteur touristique, un bureau français spécialisé dans l'aménagement de la montagne a procédé à l'étude d'un grand projet de ski.

Par ailleurs, la France participe officiellement à l'Exposition internationale sur les transports et les communications qui aura lieu à Vancouver en 1986. D'ores et déjà, une société française est assurée de fournir un système de transport de conception nouvelle sur le site.

Autant de signes encourageants pour le renforcement de la présence française dans cette Province.

"France-Canada" joue un rôle important pour une meilleure connaissance des réalités canadiennes. Souhaitons que ce numéro spécial sur la Colombie Britannique incite nos entreprises à mieux prospecter ce marché.

**Weiss, Brazeau, Gauvin,
Dumais & Associés**
Comptables agréés

Membre de la firme nationale
Laventol & Horwath

Membre de la firme internationale
Horwath & Horwath

À MONTRÉAL

Weiss, Brazeau, Gauvin,
Dumais & Associés
770, rue Sherbrooke ouest,
Bureau 1100
Montréal (Québec)
H3A 1G1
Tél.: (514) 288-2020
Télex: 055-61984

EN FRANCE

PARIS

Horwath & Horwath France
Cabinet Cauvin Angleys
Saint-Pierre Revifrance
54, avenue Marceau
75008 Paris, France
tél.: 723.82.89
Télex: 620522
Câble: HORWINTAS

MARSEILLE

Cabinet Cauvin Angleys
Saint-Pierre
27, cours Pierre-Puget
13006 Marseille, France
tél.: (91) 37.05.85
Télex: 400512
Câble: HORWINTAS

TOULOUSE

Cabinet Cauvin Angleys
Saint-Pierre S.A.
40-42 rue du Rempart
St-Etienne B.P. 425
31008 Toulouse, France
tél.: (61) 21.72.50 (61) 21.72.56
Télex: 520804
Câble: HORWINTAS

SEULE AIR FRANCE VOUS OFFRE LE RAFFINEMENT ET LE CONFORT À LA FRANÇAISE.

Air France Le Club

Air France vous propose un tout nouveau service pour les affaires: "Air France Le Club". Dès votre réservation, vous en apprécierez déjà l'efficacité en ayant la possibilité de choisir votre siège.

À bord, vous trouverez le grand confort d'un fauteuil spacieux, la tranquillité d'un espace protégé. De nombreuses attentions contribuent à l'ambiance accueillante et sympathique: le champagne de bienvenue, des écouteurs électromagnétiques, deux services par repas accompagnés de grands vins et digestifs. En somme, le service discret et les privilèges d'un véritable club: "Air France Le Club".

Air France Première

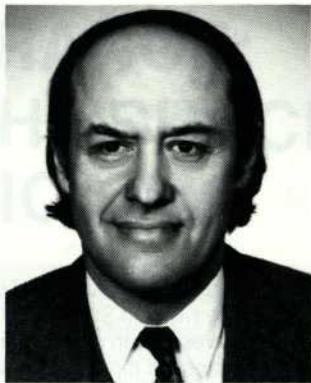
C'est une classe doublement à part. Elle n'a pas d'équivalent dans le monde. À l'aéroport, un luxueux salon Première vous permet d'attendre en toute quiétude l'heure d'embarquement. En vol, le grand confort d'un espace intime à l'avant de l'avion et la haute qualité du service confirment ce qu'un accueil chaleureux vous promettait. Les repas à la française, servis dans de la porcelaine de Limoges, sont accompagnés de vins millésimés.

Votre fauteuil-couche, muni d'un repose-jambes, s'incline de façon à offrir la meilleure position allongée. Air France perpétue pour votre confort et votre plaisir une vieille tradition française: le luxe raffiné des voyages internationaux.

"Air France Le Club" et "Air France Première", un savoir-faire de grandes classes!



AIR FRANCE 
NOUS VISIONS TOUJOURS PLUS HAUT



FRANCE: LE SUCCÈS DES SICAV* "COURT TERME"

Par Bernard Fleury
Président Dir. Général
BNP Canada

Depuis 1980 on observe un bouleversement dans la structure des placements des ménages. La politique des taux menée par les pouvoirs publics, assortie d'une fiscalité avantageuse pour les produits financiers et dissuasive pour les dépôts monétaires a permis le développement du marché obligataire et entraîné un ralentissement de la croissance des dépôts rémunérés des ménages dans les banques.

En contrepartie, parmi les produits dérivés du marché financier, les SICAV "Monory" et les SICAV et Fonds Communs de Placement à court terme ont collecté une masse importante de capitaux. Le taux d'épargne financière des ménages (rapport de l'augmentation des placements et encaisses au revenu disponible brut) a pu ainsi se stabiliser à environ 6% malgré la croissance très ralentie du pouvoir d'achat ces dernières années.

L'explosion des SICAV court terme constitue incontestablement le phénomène majeur depuis un an. Leur encours est passé de 29,4 à 102 milliards entre juin 1983 et juin 1984. Comme l'encours des FCP court terme peut être estimé à 40 milliards, le total des produits "court terme" s'élevait à 140 milliards de francs en juin 1984. Largement investies en obligations, les SICAV et FCP court terme ont une grande influence sur la décélération de la croissance des agrégats monétaires et expliquent le niveau relativement bas retenu pour l'objectif monétaire. Mais le principal problème posé est celui de la solidité du système dans le cas d'un retournement des taux sur le marché obligataire.

Une croissance au détriment des placements bancaires traditionnels

La redéfinition du secteur libre des dépôts à terme et des bons de caisse par la réforme de septembre 1981 a été à la source de la naissance des SICAV et des FCP à court terme. À partir de cette date, seuls les placements d'une durée supérieure à 6 mois et pour un montant dépassant 500,000FRF sont librement rémunérés (et un an quel que soit le montant

C'est ainsi qu'ont été mis au point des Fonds Communs de Placement spécialisés dans les obligations à taux variable ou à échéance rapprochée — donc peu susceptibles de variations de cours — dès la fin de l'année 1981, puis des SICAV au début de l'année suivante (ces dernières ont sur les fonds communs l'avantage d'avoir accès au marché monétaire dans certaines limites et leur valeur liquidative est calculée chaque jour). Ces nouveaux instruments permettent d'offrir aux souscripteurs un rendement proche de celui des marchés monétaires et obligataire, et cela sans contrainte sur la durée de détention.

On considère généralement que jusqu'en juin 1983 les particuliers ont été les principaux souscripteurs des SICAV et FCP court terme. Ces produits ont la liquidité des dépôts bancaires tout en offrant un rendement et une fiscalité attrayants qui sont ceux des obligations: compte tenu de la part de l'actif non investie, des droits d'entrée et des frais de gestion qui sont faibles, un placement en SICAV court terme rapporte actuellement au particulier un intérêt annuel de l'ordre de 12% net jusqu'à 5,000 F de revenus (du fait de l'exonération) et environ 9% net dans le cas du prélèvement libératoire (qui est de 25% en matière obligataire alors qu'il a été porté à 45% pour les dépôts monétaires). Néanmoins la gestion compétitive (et risquée) de certaines SICAV en période de baisse des taux a permis des performances supérieures grâce à des plus-values et contribué au développement de ces produits de court terme. De plus si le particulier revend son action de SICAV avant qu'elle ne distribue ses revenus il peut réaliser une plus-value qui est moins imposée (0 ou 15% suivant le montant

des cessions durant l'année) qu'un revenu d'obligation (25%).

Par comparaison un dépôt à terme, même supérieur à 500,000 F et de plus de 6 mois, est rémunéré actuellement autour de 12,5% brut soit 6,9% net dans le cas du prélèvement forfaitaire. La rémunération est encore nettement moindre si les seuils fixés par la réglementation ne sont pas atteints.

Il n'est donc pas surprenant que les dépôts à terme et les bons de caisse détenus par les particuliers aient sensiblement régressé en francs courants — soit une forte baisse en termes réels — à la suite de la réforme de septembre 1981 (entre août 1981 et décembre 1983 les dépôts à terme des ménages dans les banques sont passés de 90,9 à 72 milliards et les bons de caisse de 226,5 à 206,6 milliards).

À partir de la 2^e moitié de l'année 1983, les souscriptions aux SICAV court terme se sont nettement accélérées du fait de l'arrivée massive d'entreprises parmi les souscripteurs et aussi, dans une moindre mesure, d'associations.

Pour une entreprise — au contraire du particulier — la fiscalité des valeurs mobilières n'est pas différente de celle touchant les dépôts monétaires: impôt de 50% (identique pour une plus-value ou un revenu sauf pour une détention supérieure à 2 ans). La comparaison entre les deux placements peut donc se faire en termes de rendement brut.

Les SICAV de court terme conçues pour les entreprises ont une rotation très rapide et, pour assurer la stabilité du résultat à horizon très court, une part très importante de leur actif est rémunérée à un taux voisin du marché monétaire. En tenant compte des droits d'entrée et des frais de

* Société d'Investissement à capital Variable.

LE SUCCÈS DES SICAV "COURT TERME" (suite)

gestion, le rendement d'une telle SICAV est d'environ 1 point en-dessous du marché monétaire soit environ 11% brut. Un dépôt à terme de moins de 6 mois obtiendra une rémunération égale à $(TMM + 3,5)/2$ soit 7,75% brut au taux actuel du marché monétaire.

L'écart de rémunération explique la préférence des trésoriers d'entreprise pour des SICAV court terme dans le cas de placements de moins de 6 mois. Cependant si l'on observe effectivement une moindre progression des dépôts à terme des sociétés à partir de 1983, ce mouvement n'explique qu'en partie les sommes placées en SICAV court terme. C'est aussi une augmentation du volume de l'épargne liquide des entreprises à la fin de l'année dernière qui est à l'origine de la croissance

accélérée de ces produits.

Les effets de ces nouveaux produits financiers

Les épargnants utilisent ces produits pour leurs placements à court terme. C'est surtout le cas pour les entreprises dont l'arrivée dans ces circuits a augmenté la vitesse de rotation des SICAV court terme.

Mais ce système de relais des souscripteurs à l'intérieur de portefeuilles collectifs d'obligations permet l'accroissement du volume des émissions obligataires et par conséquent contribue au financement à long terme de l'économie.

Cette augmentation des placements financiers a pour conséquence une croissance moins rapide de la masse monétaire. En effet

les sommes prélevées sur les dépôts pour un placement en SICAV court terme sont investies en obligations et reviennent dans les circuits bancaires quand les émetteurs utilisent le produit des emprunts pour financer leurs investissements. Les sommes dépensées sont récupérées notamment par les ménages et ceux-ci arbitrent de nouveau entre l'épargne liquide bancaire et les placements financiers de sorte qu'au bout du compte les dépôts progressent moins vite. ◆

DE GRANDPRÉ, GODIN, PAQUETTE, LASNIER & ALARY AVOCATS

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.
RENE-C. ALARY, C.R.
ANDRÉ PAQUETTE, C.R.
OLIVIER PRAT
MARC DESJARDINS
J. LUCIEN PERRON
ANDRÉ P. ASSELIN
ALAIN ROBICHAUD
M. CHRISTINE L. PAPILLON
YVES POIRIER
FRANÇOIS BEAUCHAMP
DANIEL SEGUIN
NORMAND GASCON
HELENE MONDOUX

GILLES GODIN, C.R.
BERNARD LASNIER, C.R.
JEAN-JACQUES GAGNON
RICHARD DAVID
GILLES FAFARD
GABRIEL KORDOVI
PIERRE MERCILLE
BERNARD CORBEIL
JACQUES L. ARCHAMBAULT
JOSÉ LUCIANI
DENYS BEAULIEU
DANIEL DRAWS
CHRISTIANE ALARY
MARC-ANDRÉ BLANCHARD

25^e ÉTAGE, TOUR DE LA BOURSE, 800 PLACE VICTORIA
CASE POSTALE 108, MONTRÉAL, QUÉBEC H4Z 1C2

TÉLÉPHONE: (514) 878-4311

TÉLEX 05-25670 MULTILEX MONTRÉAL

CONSEIL
LE BÂTONNIER EMILE POISSANT, C.R.

**Deloitte
Haskins+Sells**

**Normandin
Barrière+Courey**

comptables agréés / Chartered Accountants

Montréal

Bureau 3210, Edifice de La Banque Royale du Canada
1, Place Ville-Marie, Montréal (Qué.), H3B 2W3 — 514-861-9311

Laval

2, Place Laval, Bureau 300
Laval (Qué.), H7N 5N6 — 514-382-4010

Représentation en France:

MULTICONSULT / PAREX

96, Avenue d'Iéna 75116 PARIS — 723.53.21

FRANCE: THE SUCCESS OF SHORT-TERM SICAVs*

By Bernard Fleury
President Dir. General
BNP Canada

Since 1980 the structure of households' investments has changed dramatically. The government's rates policy, together with a system of taxation favouring financial income but not monetary deposits, brought about the development of the bond market and slowed down the growth of households' interest-bearing bank deposits.

On the other hand, amongst the by-products of the capital market, the "Monory" SICAVs and short-term SICAVs and Fonds Commun de Placement** have collected considerable funds. Households' savings ratio (the ratio of the increase in investments and liquidity to gross disposable income) remained at 6 per cent despite the marked slowdown in purchasing power in recent years.

The upsurge of short term SICAVs was undoubtedly the main feature of last year. Total funds in SICAVs rose from F 29.4 billion to 102 billion between June 1983 and June 1984. And since the total in short-term FCPs can be estimated at F 40 billion, the total in short term instruments was F 140 billion in June 1984. Being to a large extent invested in bonds, short-term SICAVs and FCPs have a considerable effect on the slowdown in the growth of monetary aggregates and explain the fairly low monetary objective fixed. But the main problem concerns the solidity of the system in the event of a reversal in the trend of interest rates on the bond market.

Growth at the expense of traditional bank investments

The redefinition of the "free" sector of time deposits and fixed deposit receipts by the reform of September 1981 was at the root of the creation of short-term SICAVs and FCPs. Since this date, only investments with a life of over 6 months and for over F 500,000 (and of one year regardless of amount) have borne interest freely.

This led to the creation in late 1981 of FCPs specialising in bonds with a floating rate of interest or maturing within a short space of time, and thus unlikely to be affected by rate variations, and then in early 1982 of

SICAVs. The latter have the advantage over FCPs of providing access to the money market within certain limits, and their liquidation value is calculated daily. These new instruments give subscribers yields similar to those of the money and bond markets, with no conditions as to length of holding.

It is generally considered that until June 1983 private individuals were the main subscribers to short-term SICAVs and FCPs. These have the same degree of liquidity as bank deposits while at the same time offering the attractive tax terms and the yield of bonds; allowing for the un-invested proportion of assets, for the low subscription charges and management fees, an investment in a short-term SICAV at present gives the individual investor annual interest of approximately 12 per cent net up to F 5,000 income (as a result of exemption) and of approximately 9 per cent net in the event of withholding tax*. (The latter is 25 per cent for bonds whereas it has been raised to 45 per cent for monetary deposits). Nevertheless the competitive (and risky) management of some SICAVs in a context of falling rates led to better performances thanks to capital gains and contributed to the development of these short-term instruments. Moreover, if holders sell their SICAV shares before the payment of dividend, the gain is subject to less tax (0 or 15 per cent depending on total sales in the year) than bond revenue (25%).

In comparison, a time deposit, even of over F 500,000 and for more than 6 months, at present bears interest at 12,5 per cent gross, or 6,9 per cent net in the event of withholding tax*. Interest is significantly lower on deposits of amounts and for periods which are under the limits fixed by the regulations.

It is not surprising, therefore, that time deposits and fixed deposit receipts held by private individuals decreased considerably in current francs — in other words, a sharp drop in real terms — after the reform of September 1981. Between August 1981 and December 1983 households' long-term bank deposits fell from F 90.9 to 72 billion and fixed deposit receipts from F 226.5 to 206.6 billion.

From the second half of 1983 onwards, subscriptions to short-term SICAVs rose significantly because of the large numbers of companies (and to a lesser extent, of associations) joining the ranks of subscribers.

For the taxation of companies with regard to securities is, unlike that of individuals, the same as taxation of monetary deposits: a tax of 50 per cent (for both capital gains and revenue except in the case of securities held for over 2 years). A comparison between these two investments can thus be made in terms of gross yield.

Short-term SICAVs designed for companies have a very fast rate of turnover, and in order to ensure a stable return in the very short term, a considerable proportion of their assets bears interest at a rate close to that of the money market. Allowing for subscription charges and management fees, yield on these SICAVs is approximately 1 point lower than that of the money market, or around 11 per cent gross. Time deposits of less than 6 months will bring a yield of (MMR + 3.5) or 7.75 per cent gross at the present money market rate.

This rate differential explains the preference of company treasurers for short-term SICAVs for investments of under 6 months. However, even if there has been a slower increase in companies' time deposits since 1983, this is not sufficient to explain the

* SICAVs: unit trusts.

THE SUCCESS OF SHORT-TERM SICAVs (followed)

amounts invested in short-term SICAVs: the sharp rise in the latter is also due to the increase in the volume of companies' liquid savings at the end of last year.

The effects of these new financial instruments

Savers use them for short-term investments; this is particularly true of companies. The arrival of companies in these savings circuits has increased the rate or turnover of short-term SICAVs.

But this system of a succession of subscribers within collective bond portfolios makes it possible to increase the volume of bond issues and thus contributes to the long term financing of the economy.

This increase in financial investments results in slower monetary growth. For the sums taken out of bank deposits to be invested in short-term SICAVs are invested in bonds and return to the banking system when issuers use the proceeds of issues to finance their investment. The sums spent are recovered by households in particular, and the latter arbitrate once again between liquid bank savings and financial investments, so that the final analysis deposits rise more slowly. ♦

INTERCUS's 1985 COLLECTIONS RENDEZ-VOUS IN PARIS

The next "INTERCUS-COLLECTIONS" — the International Confectionery, Chocolate and Biscuit Trade Exhibition — will take place in the Porte de Versailles exhibition centre in Paris from January 27th to 30th, 1985.

A recent survey showed that Porte de Versailles is the favourite venue for French and overseas visitors. The reason for this is its location *inside* the capital and its easy access.

The 1985 show will be more interesting than ever thanks to various displays and activities planned there and which include the following: the French Cup for Patisserie and Confectionery, the sugared almonds' forum, a seminar on "A different way to sell", the French Display Championship, and various workshops. There will be something new to be learnt and to be discovered for everybody attending, whether they are manufacturers or retailers.

Already 146 companies have applied for stands. As for good wines, it appears that the 1985 "Intercus-Collection" vintage promises very well and that the visitors looking for chocolates, confectionery products, raw materials, or display products will not be disappointed...

Important reminder: in 1985, INTERCUS will be *the only international trade fair* held in France which specialises in Confectionery, Chocolate and Patisserie.

INTERCUS'85 will be *the rendez-vous* of the trade. In order to celebrate its 30th anniversary INTERCUS will offer each visitor a specially designed poster to mark the occasion.

EUROFOUR' 85 3rd International Furnace and Industrial Heat Equipment Exhibition

EUROFOUR' 85 will be held at the CNIT — La Défense Exhibition Centre in Paris, from April 16th to 20th, 1985.

It will be placed under the auspices of the "Syndicat National des Industries d'Équipement" (= National Association of Equipment Industries) and of the European Committee of Furnace and Industrial Heat Equipment Manufacturers.

In 1981 EUROFOUR was very successful. The following figures will give an idea of its importance:—

- 180 exhibitors originating from 12 different countries
- 20.090 trade visitors of whom 2.200 were from abroad

It must be reminded that EUROFOUR' 81 was held at the same time as S.I.T.S.' 81 (the Surface Treatment Exhibition).

Once again both trade fairs will take place at the same time and place.

STIKEMAN, ELLIOTT AVOCATS

SUITE 3900, 1155 OUEST BOULEVARD DORCHESTER
MONTREAL, QUEBEC, CANADA H3B 3V2
TÉLÉPHONE: 514-397-3000 TÉLEX: 05-267316

ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE: "TAXMONT" TÉLÉCOPIEUR: 514-397-3222

H. HEWARD STIKEMAN, C.R.
JAMES A. ROBB, C.R.
STANLEY H. HARTT
MICHEL VENNAT, C.R.
RICHARD W. POUND
MICHEL DECARY
CLAUDETTE PICARD-LAVALLÉE
CHRISTIAN SALBAING
GLENN A. CRANKER
ROBERT LANGLOIS
A. EDWARD AUST
PIERRE RAYMOND
GUY MASSON
MARC CASAVANT
PAUL J. SETLAKWE
ANDRÉ ROY
STEPHEN RAICEK
MARC LAURIN

R. FRASER ELLIOT, C.M., C.R.
MAURICE RÉGNIER, C.R.
MICHAEL L. RICHARDS
MORTIMER G. FREIHEIT
CLAUDE P. DESAULNIERS
PAUL FORTIN
JEAN-PIERRE OUELLET
DAVID N. FINKELSTEIN
JEAN-PIERRE BELHUMEUR
PIERRE ARCHAMBAULT
LOUIS P. BELANGER
FRANK SIXT
LOUISE PELLY
JOHN W. LEOPOLD
RALPH E. FARAGGI
ISABELLE PAQUET
MONIQUE LUSSIER
RICHARD LARUE

GEORGE T. TAMAKI, C.R.
JAMES A. GRANT
HAROLD P. GORDON
MARTIN C. LEPAGE
J.N. WYATT
PETER R. O'BRIEN
DANIEL W. COLSON
MARC DE MAN
JEAN-JUDE CHABOT
MARTIN H. SCHEIM
FRANÇOIS H. OUMET
BRUNO ARNOULD
GUY SARAUULT
ELIZABETH SKELTON
PETER J. CULLEN
DOMINIQUE BELANGER
JACQUELINE JOHNSON
JULIE-MARTINE LORANGER

FRANÇOIS MERCIER, O.C., C.R.
W. DAVID ANGUS
A. PETER F. CUMYIN
VINCENT M. PRAGER
YVON MARTINEAU
MARC J. PREVOST
ELINORE J. RICHARDSON
ROBERT COUZIN
DENIS LACHANCE
LAURENT FORTIER
CALIN ROVINESCU
LEWIS DOBRIN
LINE OUELLET
ROBERT RAIZENNE
LOUIS DUMONT
RICHARD LEGAULT
ALAIN PARD
ROBERT DROLET

CONSEIL: L'HONORABLE MAURICE RIEL, C.R., E. JACQUES COURTOIS, C.R.

TORONTO
SUITE 1400
COMMERCE COURT WEST
TORONTO, ONTARIO
CANADA M5L 1B9

CÂBLE: "STIKE TOR"
TÉLEX: 06-22536
TELEPHONE: 416-869-5500

OTTAWA
CENTRE BANQUE ROYALE
90 RUE SPARKS
SUITE 526
OTTAWA, ONTARIO
CANADA K1P 5B4

CÂBLE: "STIKE OTT"
TÉLEX: 053-3646
TELEPHONE: 613-234-4555

ÉTATS-UNIS
SUITE 1909
375 PARK AVENUE
NEW YORK, NEW YORK
U.S.A. 10152

CÂBLE: "STIKE NY"
TÉLEX: 680-1050
TELEPHONE: 212-371-88.55

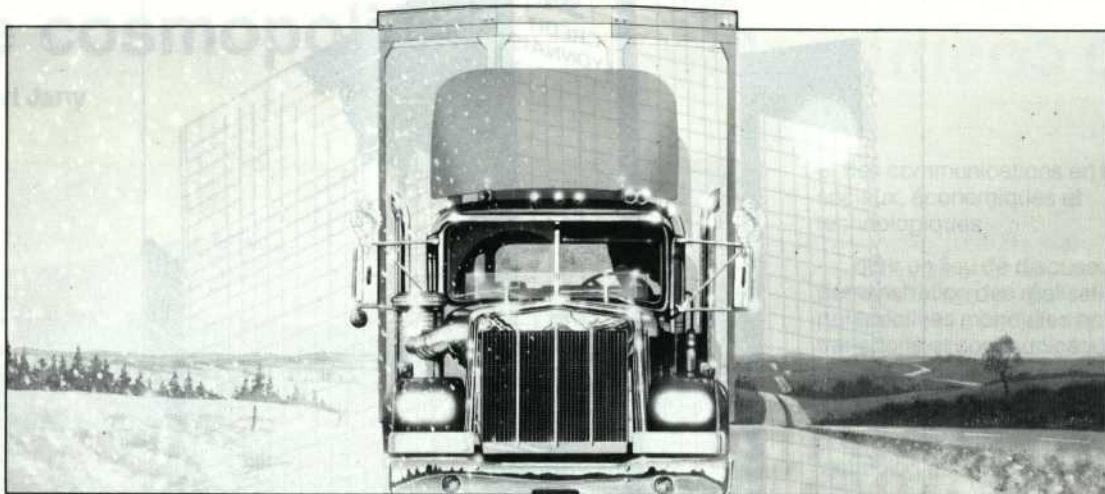
EUROPE
LEITH HOUSE
47-57 GRESHAM STREET
LONDRES, EC2V 7EH
ANGLETERRE

CÂBLE: "TAXLDN G"
TÉLEX: 51-883512
TELEPHONE: 01-606-0811

ASIE
CHINA BUILDING
18^{ème} ÉTAGE
29 QUEEN'S ROAD CENTRAL
HONG KONG

CÂBLE: "STIHK HX"
TÉLEX: 61592
TELEPHONE: 5-265531

SUR TOUTES LES ROUTES PAR TOUS LES TEMPS



MICHELIN
c'est toute la différence

action
Canada France

TARIF PUBLICITAIRE

| | 1 ti. | 6 ti. |
|--------------|----------|----------|
| 1 page..... | \$500.00 | \$455.00 |
| 2/3 page.... | 425.00 | 375.00 |
| 1/2 page.... | 330.00 | 300.00 |
| 1/3 page.... | 260.00 | 230.00 |
| 1/4 page.... | 185.00 | 160.00 |
| 1/6 page.... | 140.00 | 115.00 |
| 1/8 page.... | 90.00 | 80.00 |

Ces prix s'entendent pour des insertions
en noir et blanc à l'intérieur de la revue.

Pour tous renseignements:

Philippe Maillet
Revue Action Canada France
1080, Côte du Beaver Hall, suite 826
Montréal, P.Q. H2Z 1S8

Tél.: (514) 866-0178

**le courrier
français**

Publié par l'Union Française

Le Courrier Français, créé en 1953, est le journal mensuel
de la collectivité française au Canada.

Vous y trouverez, tous les mois, des nouvelles fraîches
des différentes associations françaises au Canada, une revue
de la presse en France, des articles sur les changements de la
législation des deux côtés de l'Atlantique, des chroniques sur
le cinéma, la littérature, la gastronomie, l'événement québé-
cois, etc.

Le Courrier Français parle le langage des cent mille Fran-
çais du Canada. Encouragez votre journal. Abonnez vos amis.

Abonnez-vous. 10\$ pour un an (11 numéros)

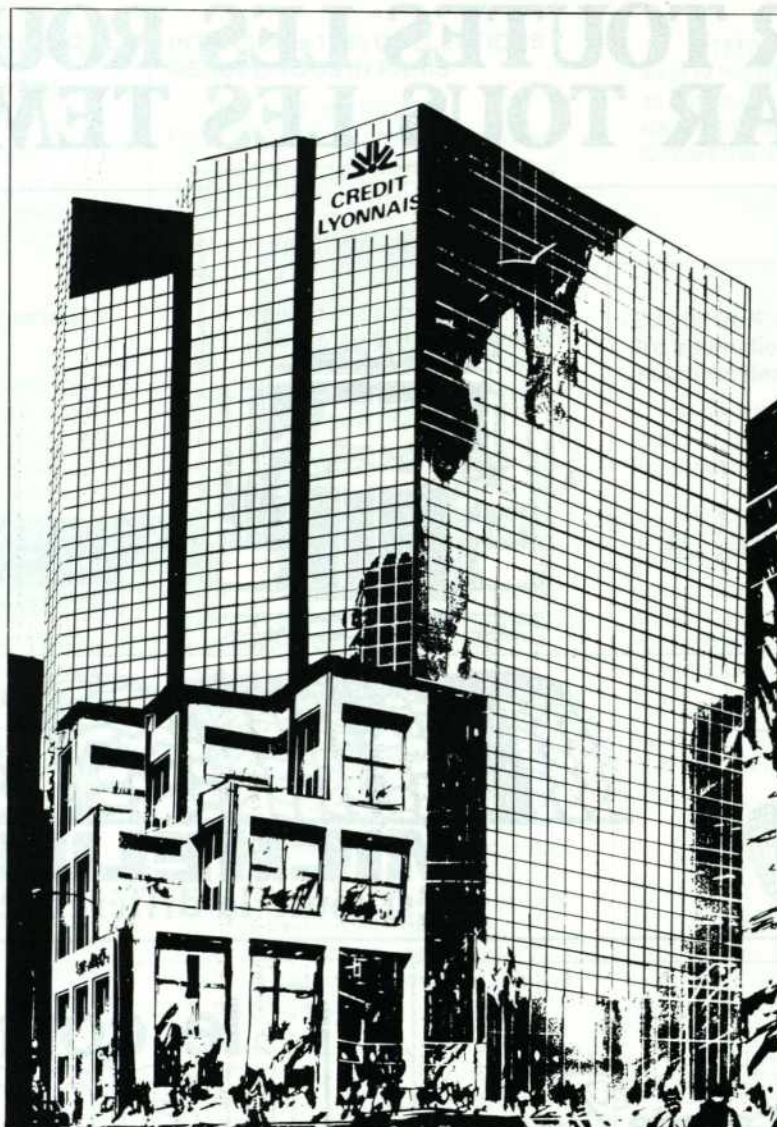
Je désire m'abonner au Courrier Français.
Ci-joint chèque de 10\$

Nom

Adresse

Ville

Le Courrier Français
429 Viger Est Montréal QC
H2L 2N9 tél.: 843-3445



CREDIT LYONNAIS

CANADA

Siège social:

2000 Mansfield, 18^e étage
Montréal, Québec H3A 3A6
Tél.: (514) 288-4848
Télex: 05-25245

Succursale:

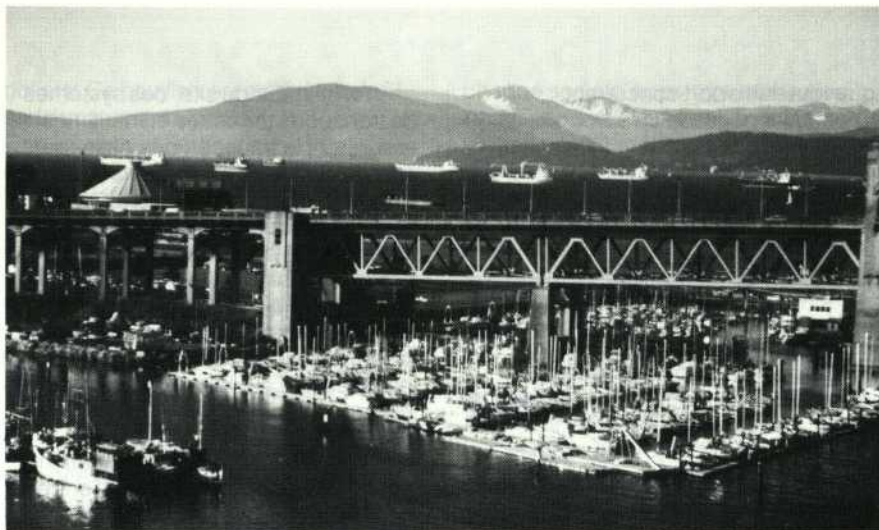
Royal Bank Plaza, Suite 2875
Toronto, Ontario M5J 2J1
Tél.: (416) 865-0100
Télex: 065-23968

Succursale:

Suite 1670, Bow Valley Square I
202 - Sixième Avenue S.W.
Calgary, Alberta T2P 2R9
Tél.: (403) 263-1080 — Télex: 03-821195

EXPO'86: un thème universel pour une ville cosmopolite

Par Robert Jany



Barrard Bridge

La ville de Vancouver accueillera du 2 mai au 13 octobre 1986, la 86^{ème} Exposition Internationale sur le thème des "transports et communications". La France ayant annoncé sa participation à cette exposition, je remercie Action France-Canada de me donner l'occasion de présenter Expo'86 à ses lecteurs.

La rencontre d'un thème et d'une ville

A - Expo'86: des objectifs ambitieux

Vancouver, 3^{ème} ville du Canada, située à moins de 50 km de la frontière Canada-États-Unis, compte une population de plus de 1,2 million d'habitants.

Par son importance et sa situation géographique, Vancouver est devenue la plaque tournante d'un système de transports et de communications desservant l'Amérique du Nord et du Sud ainsi que les pays du bassin du Pacifique.

Du 2 mai au 13 octobre 1986 se tiendra à Vancouver, sur le thème "transports et communications", la 86^{ème} Exposition Internationale.

À la fin de 1978, le Gouvernement de la Colombie Britannique décidait d'organiser une exposition internationale pour commémorer le centenaire de la ville de Vancouver et le centième anniversaire de l'arrivée du premier chemin de fer transcontinental sur la côte ouest du Canada. Ainsi est née Expo'86.

OCTOBRE 1984

et des communications en termes sociaux, économiques et technologiques

— offrir un lieu de discussion et de démonstration des réalisations et des perspectives mondiales en matière de transports et communications

— permettre aux visiteurs de prendre conscience des changements que pourront apporter les nouvelles technologies à notre mode de vie

— susciter l'intérêt pour l'adaptation de la technologie actuelle et future aux besoins des pays parvenus à divers stades de développement

— favoriser le commerce, le tourisme et les échanges culturels internationaux

— encourager la pensée futuriste et la planification prospective dans tous les secteurs des transports

— examiner la sécurité, l'efficacité, la viabilité économique et les effets sur l'environnement des différents moyens de transport.

B - Des colloques de préparation examineront l'avenir des transports et des communications

Dans le cadre de la préparation d'Expo'86, une série de colloques chercheront à établir un consensus éclairé sur les objectifs et les promesses des transports et des communications mondiales. Le premier des 3 colloques s'est tenu à Vancouver les 5 et 6 janvier 1984 en présence de nombreuses personnalités internationales du monde politique et économique. La série intitulée "l'avenir c'est maintenant" permettra aux spécialistes, planificateurs et penseurs de travailler ensemble hors des cadres institutionnels ou gouvernementaux habituels, et d'explorer les problèmes et les défis inhérents aux transports internationaux. Le colloque II aura lieu en mars 1985 et le colloque III en mai 1986, juste avant l'ouverture de l'exposition.

Le 26 novembre 1980, la commission exécutive du Bureau International des Expositions (BIE) a décidé à l'unanimité de remettre son drapeau bleu et blanc au Canada, reconnaissant à ce pays le droit d'organiser l'Exposition Internationale de 1986. La réputation du Canada et déjà solidement établie et Expo 67 à Montréal, pour ne nommer qu'elle, est devenue une référence à laquelle se mesure la réussite d'une exposition internationale. Expo'86 ne devrait pas faire exception à cette règle. Elle sera la première exposition dite spéciale ayant pour thème les transports et les communications, à se dérouler hors d'Europe.

Le thème des transports, tel qu'il sera représenté à Expo'86, embrasse tous les aspects — techniques, économiques, sociaux et culturels — des mouvements humains et matériels. Ce thème choisi pour l'exposition a inévitablement entraîné l'adoption du thème connexe des communications.

Les objectifs d'Expo'86 sont les suivants:

— illustrer l'importance des transports



EXPO'86: un thème universel pour une ville cosmopolite

"Si Expo'86 parvient à montrer que les transports vont resserrer la dépendance mutuelle des différentes régions du monde, elle aura rendu un grand service à l'humanité en prouvant que les groupes humains doivent essayer de se comprendre, de s'entraider et de travailler ensemble au bien commun. De tels objectifs justifient à eux seuls que la ville de Vancouver et les gouvernements de la Colombie Britannique et du Canada aient décidé d'accueillir Expo'86". C'est en ces termes qu'Aurelio PECCEI, co-fondateur et Président du Club de Rome a clôturé le premier colloque d'Expo'86, auquel participait Mr Michel FRYBOURG, membre du Conseil Général Français des Ponts et Chaussées.

C - Vancouver relève le défi d'Expo'86

Porte du Canada sur le Pacifique, capitale commerciale et culturelle de l'ouest, Vancouver accueille chaque année entre 8 et 10 millions de visiteurs. Son site exceptionnel, ses nombreux hôtels et restaurants, en font une des villes les plus attrayantes de l'Amérique du Nord.

Aucune ville ne pourrait offrir un décor plus imposant ou plus approprié à une exposition internationale ayant pour thème "l'Homme en mouvement", une ville où plus d'emplois sont reliés aux transports qu'à tout autre secteur de l'économie. Ville en pleine expansion, ayant parfaitement maîtrisé son environnement, Vancouver est fidèle à sa devise "By land, sea and air, we prosper".

Sa gamme d'activités s'étend de la construction navale à la production d'appareils électriques. À la fois centre industriel et de communications, à équidistance de l'Europe et de l'Asie, la ville de Vancouver joue un rôle important dans le cadre des échanges internationaux.

Son port, le plus important de la côte ouest des Amériques et par ailleurs plus grand port céréalier du monde, écoule plus de tonnage brut

que tout autre port concurrent. Vancouver possède un aéroport international et est le terminus ouest des deux grandes lignes transcontinentales du Canada.

Vancouver sera en 1986, la vitrine universelle des "transports et communications" offrant aux regards de tous, la plus grande variété possible de recherches et d'innovations concernant les déplacements des individus, des marchandises et des idées.

Un site privilégié pour des infrastructures d'avant-garde

A - Le site

L'exposition sera construite tout près du centre ville de Vancouver sur la rive nord de False Creek. Située au bord de l'eau, Expo'86 occupera un terrain de 68 hectares. Ce site est donc à proximité des théâtres, du centre ville, de la zone touristique de Gastown, de Chinatown, et du centre des affaires.

Tout cependant ne sera pas concentré sur ce site principal et un site secondaire situé sur les rives du port, dans l'anse de Burrard, abritera le pavillon du Gouvernement canadien, Canada Place. Ouvert sur le port, ce site sera utilisé pour les manifestations ferroviaires, maritimes et amphibies. C'est là notamment qu'accosteront les Grands Voiliers qui viendront saluer Vancouver pour son centième anniversaire, à l'endroit même où furent érigés les premiers bâtiments de la ville.

B - Des infrastructures d'avant-garde

Fête des transports et des communications, l'Expo'86 se devait de proposer à ses invités des infrastructures originales et inédites. Installée dans une zone urbaine très dense, l'exposition devrait être facilement accessible. Le réseau de transport adopté répond à ces exigences. Le schéma final qui a été retenu fait intervenir plusieurs modes de transports dont certains d'ailleurs s'intégreront par la suite aux transports urbains.

À l'intérieur du site, des systèmes de transports terrestres et maritimes assureront le transport des passagers. Tous les modes de transports terrestres seront utilisés, des plus traditionnels aux plus modernes. Les transports assureront la desserte des différents points d'intérêt du site de False Creek ainsi que la liaison avec le site de Canada Place. À l'extérieur du site, le système de transport rapide ALRT et les réseaux d'autobus achemineront les visiteurs à l'entrée du site.

Par ailleurs, un très vaste parking, situé à l'est du site sera relié à l'entrée de l'Expo par un système mis au point par la société française SOULE de Bagnières de Bigorre. Ce système, nouveau dans sa conception originale, a d'ailleurs retenu l'attention de la Régie Autonome des Transports Parisiens et pourrait également être utilisé dans le Parc des Expositions de Villepinte. Il constituera une première introduction des visiteurs à ce que Expo leur fera découvrir.

Les bâtiments du site seront construits par assemblage de modules de 250 m². Cette formule donnera aux participants une grande souplesse dans l'utilisation de leur stand. Les travaux de préparation du site sont à l'heure actuelle bien avancés après quelques arrêts de travail provoqués par des désaccords entre les syndicats de la construction et la direction d'Expo. Le désaccord portait sur la participation à la construction d'entreprises non syndiquées. Expo'86 souhaitait que l'ensemble des entreprises de la province puissent bénéficier des contrats d'aménagement. Le désaccord n'est d'ailleurs toujours pas résolu mais ne devrait pas être de nature à remettre en cause le projet final.

Le coût total d'Expo'86 est évalué à 1,5 milliard de dollars. Ce chiffre recouvre toutes les dépenses des différentes parties prenantes. Le budget de la société d'État qui a été créée pour préparer l'exposition est de 800 millions de dollars. Le pavillon du Canada devrait coûter 114 millions de

EXPO'86: un thème universel pour une ville cosmopolite (suite)

dollars. Ce pavillon est en quelque sorte une contribution du Gouvernement Fédéral au développement du rôle futur de Vancouver. Il servira dès 1987 de Centre des Congrès et du Commerce et sera relié en permanence à quarante antennes à travers le monde permettant ainsi à Vancouver de participer pleinement à l'activité financière et commerciale internationale.

Par ailleurs, Canada Place comprendra de nombreuses salles de spectacles dont une salle de projection équipée du système IMAX en trois dimensions.

Une audience internationale pour une multitude d'événements

A - L'audience internationale

Les cinq continents seront représentés à l'exposition. La diversité des nations participantes et la rapidité avec laquelle les participations ont été annoncées illustrent l'intérêt suscité par le thème retenu pour l'exposition. Mais les États ne seront pas les seuls participants à l'Expo. Les grandes sociétés canadiennes de transport ont également exprimé la volonté d'être présentes. La Banque Royale sera par ailleurs la banque officielle de l'exposition. Les provinces canadiennes et deux États américains auront également leur stand.

Chaque pays, chaque province,

chaque société apportera aux autres participants et à l'ensemble des visiteurs son expérience dans le domaine des transports et des communications. Les stands, les conférences et les séminaires, permettront aux visiteurs d'avoir une vue générale des problèmes de transports dans le monde. (cf. tableau des participants).

Les études faites par des sociétés indépendantes ont permis de retenir le chiffre de 16 millions de visiteurs. Bien sûr, la plupart seront canadiens et américains mais les responsables d'Expo ont organisé la promotion de l'exposition auprès des agents de voyages étrangers et notamment d'Asie du Sud-Est. La Colombie Britannique qui attire normalement de nombreux touristes étrangers, devrait battre cette année ses records d'affluence.

B - Une multitude d'événements

Expo'86 permettra bien entendu aux spécialistes du monde entier dans les domaines des transports et de la communication de faire le point sur les défis que l'humanité aura à affronter dans ces deux domaines. Mais Expo'86 sera également une fête avec ses événements culturels, folkloriques et touristiques.

Pendant toute la durée de l'exposition, des colloques et des démonstrations sur le thème central

seront organisés. De plus, un calendrier de programmes spécialisés permettra autour d'un thème de regrouper les démonstrations de matériel, les séminaires spécialisés et les animations.

Les thèmes suivants ont été retenus:

- terre: locomotives à vapeur, camions et autocars, transports urbains automobiles, le rail moderne
- mer: marine marchande, richesses sous-marines et hauturières
- air: convention annuelle de l'Association canadienne de l'Aviation Commerciale, semaine de l'aviation
- thèmes pluri-modaux: région polaire, recherche et sauvetage, énergie et carburants, véhicules autonomes, véhicules récréatifs, communications.

Il y aura enfin quatre pavillons thématiques: le centre des avant-premières, le pavillon imagination, le pavillon traditions et la Rotonde (musée des curiosités expérimentales du passé).

Mais les visiteurs de l'exposition trouveront d'autres manifestations dignes d'intérêt: courses de bateaux, rencontres sportives. Chaque pays participant pourra d'autre part célébrer sa propre fête nationale sur le site.

Phillips & Vineberg

Avocats

SUITE 1700, 5 PLACE VILLE MARIE
MONTREAL, QUEBEC, CANADA H3B 2G2
TÉLÉPHONE: (514) 866-8541
TÉLEX: 05-25587 "OBSJAC"
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE "OBSJAC" MTL
FACSIMILÉ: (514) 875-0344/876-4525
LIGNE TÉLÉCOMMUNICATION: (514) 397-9280

OTTAWA:
SUITE 848, 99 RUE BANK
OTTAWA, ONTARIO, CANADA K1P 6B9
TÉLÉPHONE: (613) 230-2599
TÉLEX: 05-34437 "BURNET A OTT"

LONDRES:
18 UPPER GROSVENOR STREET
LONDRES W1X9PB, ANGLETERRE
TÉLÉPHONE: (441) 409-2058
TÉLEX: 893739 "PSI LN G"
FACSIMILÉ: (441) 629-8700

PARIS:
21, AVE. GEORGE V
PARIS 75008, FRANCE
TÉLÉPHONE: (331) 720-3357
TÉLEX: 640236 "PAROBSJ"

GENÈVE:
PHILLIPS & VINEBERG S.A.
3, PLACE DES BERGUES
CH-1201 GENÈVE, SUISSE
TÉLÉPHONE: (022) 32 22 50
TÉLEX: 27412 "PVS" CH
FACSIMILÉ: (022) 32 03 64

HONG KONG:
2803 ALEXANDRA HOUSE
20 CHATER RD., HONG KONG
TÉLÉPHONE: (852) 5-221061
TÉLEX: 7 62 16 "PVHK" HX
FACSIMILÉ: (852) 5-290595

Expo'86 aura en plus une dimension proprement culturelle grâce au festival international qui rassemblera des troupes d'artistes du monde entier. Le festival est placé sous le double patronage de la Banque Royale et d'Expo. Toutes les formes d'expression artistiques seront présentes lors de ce festival: le chant, la danse, la musique... Toutes les salles spécialisées de Vancouver seront utilisées pour les 12 000 représentations prévues. Les opéras et les comédies musicales auront lieu dans le théâtre Queen Elizabeth, tandis que le théâtre rénové de l'Orphéum accueillera les orchestres symphoniques. Enfin, des manifestations de grande ampleur pourront avoir lieu dans le stade de 60 000 places qui est à côté du site d'Expo. De nombreuses manifestations auront également lieu sur le site même.

Ainsi, Expo'86 permettra de faire le point sur les connaissances humaines en matière de transports et de communications. Mais cette réflexion fondamentale se fera dans une ambiance de fête et de divertissement.

L'impact économique de l'exposition sera considérable. Le projet permettra de créer 50 000 années-personnes de travail et l'ensemble des dépenses, y compris celles des visiteurs est estimé à plus de 3 milliards de dollars. Expo'86 générera par ailleurs de nombreuses rentrées fiscales pour la municipalité.

Mais au-delà de l'exposition, la physionomie de Vancouver aura été modifiée. Les quartiers du centre ville seront modernisés. Le système de transport de la ville intégrera les réalisations d'Expo tandis que Canada Place devrait permettre à Vancouver d'affirmer sa vocation financière et commerciale internationale.

Les travaux de préparation sont en cours et dans moins de deux ans, les portes d'Expo'86 ouvriront; les visiteurs pourront alors répondre à l'invitation lancée par la Reine Elisabeth II le 9 mars 1983:

"Il me fait maintenant plaisir, en ma qualité de Reine du Canada et au nom du peuple canadien, d'inviter les peuples du monde entier à venir visiter l'Exposition Internationale de Vancouver en 1986".

PARTICIPANTS À EXPO'86

PAYS

Grande Bretagne
Koweït
Kenya
Canada
Sénégal
Arabie Saoudite
États-Unis
Pérou
Indonésie
Australie
France
Côte d'Ivoire

Espagne
Thaïlande
Mexique
République populaire de Chine
Irak
Singapour
Union des Républiques Socialistes Soviétiques
Colombie
République de Corée
Italie
République Fédérale d'Allemagne
Pakistan
Tchécoslovaquie
Nations Unies

PROVINCES ET TERRITOIRES

Colombie Britannique
Québec
Ontario
Alberta

ÉTATS

Washington
Oregon
Saskatchewan
Territoires du Nord-Ouest
Yukon
Manitoba

SOCIÉTÉS

Canadian Pacific Ltd.
Canadian National
Via Rail
Royal Bank
CP Air
Telecom Canada
Air Canada
Pacific Western Airlines

MARTINEAU WALKER AVOCATS

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

3400, La Tour de la Bourse
800, Carré Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9
Téléphone (514) 395-3535
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266
Bélinographe (514) 395-3517
Télex 05-24610 BUOY MTL

Bureau 1100, Immeuble 'La Laurentienne'
425, rue St-Amable
Québec, Canada G1R 5E4
Téléphone (418) 647-2447
Sans frais d'interurbain 1-800-463-2827
Bélinographe (418) 647-2453

EN VOYAGE EN COLOMBIE BRITANNIQUE

Vancouver, Joyau du Pacifique

Située à l'extrême Ouest du Canada, la Colombie Britannique couvre 950 000 km² et s'étend du 49^{ème} au 60^{ème} parallèle. Au sud de cette province magnifique, au bord de l'Océan Pacifique, se trouve sa capitale économique, Vancouver, entourée d'eau, de verdure et de montagnes.

À la différence du reste du Canada, Vancouver n'est pas sous la neige quatre mois par an. Bien qu'on en trouve en abondance sur les montagnes environnantes pour la plus grande joie des skieurs, les chutes de neige sont très rares à Vancouver. Par contre, les précipitations y sont abondantes (150 cm par an), même en juillet et août qui sont les mois les plus ensoleillés.

Un peu d'histoire

Les côtes du détroit de Georgia étaient habitées par une tribu indienne jusqu'en 1791 quand le capitaine José Maria Narvaez y parvint. Un an plus tard, le Capitaine George Vancouver entra dans l'anse Burrard dans le cadre d'une étude des côtes de la province pour le compte de la marine britannique. Le site de Vancouver a pu de nouveau être observé, de la terre cette fois, en 1808 par Simon Fraser, à la fin de sa célèbre descente du fleuve qui porte son nom. Cependant, l'endroit ne suscita que peu d'intérêt, n'étant pas sur la route des chercheurs d'or du fleuve Fraser, jusqu'à ce que trois jeunes britanniques y ouvrent en 1862 une briqueterie à l'endroit du centre-ville actuel. D'autres suivirent leur exemple et au cours des années 1860, plusieurs scieries ouvrirent leurs portes de part et d'autre de l'anse Burrard, afin d'exploiter les forêts denses des environs. Un saloon fut ouvert en 1867, à l'intention des ouvriers des scieries. La communauté qui se développa autour de ce saloon prit d'abord le nom de Gastown puis de Granville en 1869. Cependant, la

ville ne prit son essor qu'avec la venue de la voie ferrée, qui atteignit le site de Granville en 1885. Du jour au lendemain, une ville était née et fut officiellement constituée en 1886 sous le nom de Vancouver, choisi par Monsieur Van Horne, Président de la compagnie ferroviaire. Peu de temps après, la ville fut détruite par un incendie mais fut reconstruite à temps pour accueillir le premier train de passagers en 1887.

Vancouver aujourd'hui

En 100 ans, Vancouver est devenue la troisième agglomération canadienne, derrière Toronto et Montréal, et compte actuellement 1,2 million d'habitants.

La population de la ville est très cosmopolite. Si la plus grande partie est constituée d'immigrants britanniques et américains, on note la présence d'une importante communauté asiatique (200 000 personnes) ainsi que d'immigrants allemands, italiens, néerlandais et français.

Vancouver est devenue le centre financier, industriel et commercial de l'Ouest canadien. La ville est également un grand centre portuaire: c'est le port le plus important de toute la côte ouest d'Amérique du Nord, par lequel transitent les produits agricoles des Prairies, le bois, le charbon, le soufre et les autres minerais de la province. Les cargaisons sont principalement destinées au Japon et aux pays bordés par l'Océan Pacifique. Les relations entre Vancouver et les pays asiatiques tendent d'ailleurs à s'intensifier, la Colombie Britannique, de par ses richesses naturelles et sa situation géographique, étant amenée à jouer un rôle non négligeable dans la grande mutation économique du Pacifique.

On ne saurait également évoquer Vancouver sans mentionner les relations très étroites avec les États-Unis. Seattle est à deux heures et demie de route et la Californie à deux

heures d'avion seulement. Les communications sont donc beaucoup plus aisées qu'avec l'Est du Canada. Sur le plan commercial aussi, les États-Unis jouent un rôle prépondérant dans l'économie de la province.

Aperçu sur l'économie de la province

Elle repose en grande partie sur l'exploitation des richesses naturelles et notamment des forêts et du charbon dont elle exporte la plus grande partie de sa production vers les États-Unis et le Japon. Dès lors, l'économie est fortement influencée par les conditions affectant la demande sur les marchés mondiaux. Ses piliers traditionnels, les industries forestière et minière, connaissent en particulier de sérieuses difficultés depuis la récession du début des années 1980. Les autres secteurs importants de l'économie sont la pêche et l'agriculture ainsi que le tourisme qui est devenu une industrie à forte expansion du fait des possibilités offertes tout au long de l'année: si Vancouver offre plusieurs plages, les montagnes ne sont qu'à quelques kilomètres du centre-ville.

Quelques attractions

Outre son site magnifique, Vancouver possède de nombreuses attractions touristiques, la plus connue étant sans doute le parc Stanley, parc de 400 hectares situé dans le centre-ville et magnifiquement entretenu. Il fut créé en 1886 et inauguré par Lord Stanley, le Gouverneur Général de l'époque. Une promenade d'une dizaine de kilomètres, le "seawall" circulaire, permet d'apprécier la splendeur du site.

Parmi les autres attractions dignes d'intérêt, on peut citer Gastown, quartier rénové qui rassemble des bâtiments du 19^{ème} siècle et des constructions plus récentes; le Queen Elizabeth Park qui offre une vue splendide du centre-ville et des

EN VOYAGE EN COLOMBIE BRITANNIQUE (suite)

montagnes environnantes; Chinatown, quartier chinois très commerçant; l'Université Simon Fraser, à l'architecture originale et Grouse Mountain, station de ski située à 10 km du centre-ville qui offre une des meilleures vues de Vancouver et de sa région.

Pour les amateurs d'art et de culture, une visite au musée

d'Anthropologie de l'Université de Colombie Britannique (U.B.C.) est un "must". Signalons enfin que Victoria, siège du Gouvernement Provincial et du Parlement, capitale de Colombie Britannique, est située sur l'Île de Vancouver, à deux heures de ferry du continent. Parmi les nombreuses attractions offertes par cette ville au charme très britannique, une visite aux célèbres Butchart Gardens s'impose.

Vancouver fêtera son centenaire en 1986, marqué par une exposition internationale sur les transports qui permettra au monde entier de mesurer l'importance du chemin parcouru par cette ville dynamique depuis sa création. ◆

ADRESSES UTILES

Organismes officiels

Consulat Général de France
1201 — 736 Granville Street
Vancouver, B.C. V6Z 1H9
tel: (604) 681 2301

Poste d'Expansion Économique
320 — 736 Granville Street
Vancouver, B.C. V6Z 1J1
tel: (604) 684 1271

Chambre de Commerce France Canada
P.O. Box 10155
IBM Tower Pacific Center
Vancouver, B.C. V7Y 1E4
tel: (604) 688 2212

Vancouver Board of Trade
500 — 1177 West Hastings
Vancouver, B.C. V6E 2K3
tel: (604) 681 2111

Ministry of Industry and Small
Business Development
Suite 315 — Robson Square
800 Hornby Street
Vancouver, B.C. V6Z 2C5
tel: (604) 689 4411

Tourism British Columbia
800 Robson Street
Vancouver, B.C. V6Z 2C6
tel: (604) 668 2300

Banques françaises

Société Générale Canada
P.O. Box 11793
1475 — 650 West Georgia Street
Vancouver, B.C. V6B 4N8
tel: (604) 689 2444

B.N.P.
15700 — 701 West Georgia Street
Pacific Center
Vancouver, B.C. V7Y 1E4
tel: (604) 688 2212

Hôtels

The Four Seasons
791 West Georgia Street
Vancouver, B.C. V6C 2T4
tel: (604) 689 9333

Hôtel Vancouver
900 West Georgia Street
Vancouver, B.C. V6C 2W6
tel: (604) 684 3131

Hôtel Georgia
801 West Georgia Street
Vancouver, B.C. V6C 1P7
tel: (604) 682 5566

Hyatt Regency Vancouver
655 Burrard Street
Vancouver, B.C. V6C 2R7
tel: (604) 687 6543

Holiday Inn City Centre Harbour Side
1133 West Hastings Street
Vancouver, B.C. V6E 3T3
tel: (604) 689 9211

Mandarin Hôtel
645 Howe Street
Vancouver, B.C. V6C 2Y9
tel: (604) 687 1122

The Westin Bayshore
1601 West Georgia Street
Vancouver, B.C. V6G 2V4
tel: (604) 682 3377

Restaurants français

Le Crocodile
818 Thurlow Street
Vancouver, B.C. V6E 1W2
tel: (604) 669 4298

Le Gavroche
1616 Alberni Street
Vancouver, B.C. V6G 2Y5
tel: (604) 685 3924

Le Soufflé
52 Powell Street
Vancouver, B.C. V6A 1E7
tel: (604) 683 9331

Café de Paris
751 Denman Street
Vancouver, B.C. V6G 2L6
tel: (604) 687 1418

Café des Alpes
1428 Marine Drive
West Vancouver, B.C. V7T 1B7
tel: (604) 922 4719



LES AVANTAGES DU LIBRE-ÉCHANGE INTERNATIONAL

par Pierre LEMIEUX
Conseiller Économique
Chambre de Commerce
du Québec

Visitant New York en 1876, le célèbre économiste laissez-fairiste Gustave de Molinari observait que les vendeurs de journaux allaient pieds nus dans les rues parce que, écrivait-il, le tarif douanier américain protège "le cuir national de préférence aux pieds nationaux".

Au Canada, en 1984, les importations de chaussures sont aussi limitées par des tarifs douaniers et des restrictions quantitatives. On imagine, autrement, la concurrence que mèneraient aux producteurs canadiens les entreprises sud-coréennes qui réussissent déjà, malgré la protection actuelle, à vendre aux mères canadiennes des chaussures pour enfant à \$10! Comme dirait Molinari, l'État canadien protège les 20 000 ou 25 000 salariés de l'industrie domestique de la chaussure au détriment des 50 000 000 de pieds canadiens.

Ma thèse est que le protectionnisme est absurde et injuste. Les avantages du libre-échange international ne sont que le prolongement des avantages généraux de la concurrence et du libre-échange interindividuel et interrégional. Le protectionnisme est aussi indéfendable au niveau international qu'au niveau des régions d'un même pays ou entre les individus d'une même région.

— COUP D'OEIL SUR LA SITUATION CANADIENNE

Mais avant d'examiner plus attentivement les arguments pour et contre le libre-échange, jetons un coup d'oeil sur la situation canadienne, qui servira à illustrer mon propos.

Le Canada est un pays économiquement très ouvert sur le monde: le quart du produit intérieur brut canadien est exporté; les importations de biens et services au Canada atteignent presque les \$110 milliards par année. Plus des deux tiers du commerce extérieur du Canada se fait avec les États-Unis.

Les importations au Canada seraient encore plus élevées si ce n'était des tarifs douaniers qui, depuis plus d'un siècle, protègent les industries manufacturières canadiennes contre la concurrence étrangère — y compris maintenant contre les concurrents des pays sous-développés.

Depuis la dernière guerre, surtout en vertu d'accords internationaux, le tarif canadien moyen (sur les importations taxées) est passé de 25% à 15%, ce qui est toujours élevé en comparaison des autres régions industrialisées dans le monde.

D'ici à 1987, en vertu des dernières négociations du General Agreement on Trade and Tariffs (GATT) à Tokyo, le tarif canadien moyen passera de 15% à moins de 10%, et celui des États-Unis de 6% à moins de 5%. Bien que réduits de 35%, les tarifs canadiens resteront supérieurs à ceux des autres grandes régions industrialisées. Et la protection canadienne de la chaussure, du textile et du vêtement n'aura pas été affectée par le Tokyo Round.

On estime qu'en 1987, 85% des exportations industrielles canadiennes vers les États-Unis y entreront en franchise et que, inversement, 65% des importations canadiennes en provenance des États-Unis ne seront frappés d'aucun droit de douane. Dans un sens comme dans l'autre, 90% à 95% du commerce de produits industriels ne sera soumis à aucun tarif supérieur à 5%.

Mais des problèmes majeurs demeurent, qui n'ont pas été réglés par les négociateurs de Tokyo. D'une part, est exclu de l'entente tout le secteur tertiaire: les services bancaires, financiers et informatiques, par exemple.

D'autre part, les accords de Tokyo se révèlent incapables de stopper la nouvelle vague protectionniste qui se manifeste par la multiplication des barrières non tarifaires dans le monde. Ainsi le Canada et les États-Unis recourent de plus en plus aux subventions à l'exportation, aux droits de douane compensateurs et aux préférences des marchés d'État.

Les Canadiens ont beaucoup à perdre dans ce nouveau protectionnisme. Malgré des décennies de propagande nationaliste par le gouvernement du Canada et le gouvernement du Québec, l'opinion publique demeure séduite par l'idée de liens économiques plus étroits avec les États-Unis. Un sondage Gallup récent montrait que 54% des Canadiens croient que le libre-échange des biens et services avec les États-Unis "serait plus avantageux pour le Canada", soit la même proportion qu'un sondage identique réalisé il y a trente ans.

Des propositions officielles de libre-échange ont été lancées en 1975 par le fameux rapport du Conseil économique du Canada intitulé *Au delà des frontières*. L'organisme de recherche fédéral recommandait que le Canada s'engage résolument dans la voie du libre-échange international, en encourageant les négociations multilatérales, en examinant la possibilité de créer des zones de libre-échange avec les États-Unis et d'autres pays et, enfin, en réduisant unilatéralement certains de ses propres tarifs douaniers.

Un autre jalon officiel a été posé par les travaux du Comité permanent du Sénat canadien sur les Affaires étrangères. Le troisième volume du rapport du Comité, publié en 1982, propose la création d'une zone de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

LES AVANTAGES DU LIBRE-ÉCHANGE INTERNATIONAL (suite)

Même si sa proposition couvrait la plupart des secteurs de l'économie, le Sénat canadien prend bien soin de préciser qu'il ne favorise ni une intégration politique ni un marché commun ni même une union douanière, et qu'il n'est pas question de faciliter la libre circulation des personnes. Ce genre de proposition représente sans doute un recul par rapport aux orientations décisives que proposait le Conseil économique du Canada il y a presque dix ans.

En décembre 1983, des négociations préliminaires ont été amorcées entre des représentants canadiens et américains, mais leur objet est encore plus limité que la proposition sénatoriale. Les discussions actuelles, en effet, ne concernent qu'un petit nombre de secteurs économiques. Le Comité sénatorial jugeait ce genre d'approche sectorielle irréaliste étant donné les conflits d'intérêts sectoriels qu'elle attiserait. Les secteurs présentement examinés sont l'acier, le matériel de transport en commun, la machinerie agricole — trois secteurs où on croit que le libre-échange jouerait surtout en faveur des exportateurs canadiens — et l'informatique — où les producteurs canadiens, qui ont quelque chose à perdre, ont déjà commencé à protester.

Ce qui nous ramène à la question essentielle: Quels sont les avantages du libre-échange international? Que répondre aux contre-arguments traditionnels? Le libre-échange n'entraînerait-il pas un déséquilibre de la balance des paiements? Ne devons-nous pas protéger nos industries jusqu'à ce qu'elles soient en mesure de se mesurer à la concurrence internationale? Ne devons-nous pas les protéger contre le dumping ou une concurrence déloyale de l'étranger? Le libre-échange ne provoquerait-il pas une destruction d'emplois domestiques? N'entraînerait-il pas un déplacement d'activité économique vers l'étranger?

— LES ARGUMENTS CONTRE LE LIBRE-ÉCHANGE

L'argument étatique. — À mon avis, les arguments contre le libre-échange international n'ont pas de fondements rationnels. Ils se ramènent tous à l'argument du mythique "intérêt national", qui n'est que le nom poli de la raison d'État.

Le protectionnisme n'est défendable que dans une perspective collectiviste ou nationaliste, bref étatiste, c'est-à-dire si on considère certaines collectivités et leurs États, "le Canada" ou "le Japon" par exemple, comme des sortes de super-individus doués d'une existence propre qui transcende celle des individus ordinaires.

Au contraire, dans une optique individualiste — qui correspond à l'approche économique et capitaliste —, un pays n'est qu'un ensemble d'individus. Au delà des raccourcis linguistiques, ce n'est pas le Canada qui importe des textiles de la Corée, mais des individus résidant au Canada qui achètent auprès de résidents coréens; et ce n'est pas le Canada qui impose des contingentements aux importations de chaussures, mais le gouvernement du Canada.

L'argument de l'équilibre de la balance des paiements. — À partir du moment où on adopte cette approche individualiste, les problèmes s'éclairent d'un jour nouveau.

Prenons le fameux argument du déséquilibre de la balance des paiements, qui se rattache aux intuitions mercantilistes du XVII^e siècle. Il faut exporter davantage de biens et services qu'on en importe, prétend-on, sinon la balance des paiements est déséquilibrée.

Cet argument est devenu classique au Canada où, depuis longtemps, le compte courant de la balance des paiements se solde par un déficit (de \$6 milliards en 1981), qui est financé par des entrées de capitaux

sous forme d'investissements, de placements et de prêts des étrangers au Canada. (Depuis 1982, en fait, la situation s'est renversée, le solde du compte courant de la balance canadienne des paiements ayant été positif durant les deux dernières années.) La plus grande partie du déficit courant traditionnel vient du commerce avec les États-Unis, ce qui n'a jamais non plus fait mourir personne ni empêché les enfants de se chausser, mais ce qui explique peut-être la réaction nationaliste.

Or, un déficit courant de la balance des paiements entre les individus additionnés d'une région arbitrairement circonscrite et les individus d'une autre région quelconque ne pose aucun problème. Pareil déséquilibre signifie simplement que les individus de la région déficitaire, si on consolide leurs transactions, constituent ensemble des emprunteurs nets auprès des individus additionnés de l'autre groupe; que la consommation des premiers est financée par des entrées nettes de capitaux en provenance des seconds.

Dans ses échanges, chaque individu s'occupe de sa propre balance des paiements, soit en vendant autant qu'il achète, soit en empruntant. Il s'ensuit que la balance des paiements d'un groupe quelconque s'équilibre naturellement toute seule — quitte à ce que les taux de change fluctuent si des monnaies différentes sont en cause. À moins d'attacher une valeur transcendante à la collectivité ou à l'État, on ne voit donc pas pourquoi on se préoccuperait de la balance des paiements du Canada davantage qu'un Parisien ne s'inquiète du solde de ses transactions avec, disons, le Département du Morbihan.

Il est du reste normal qu'une région en croissance soit financée par des épargnes extérieures. Le décollage économique des États-Unis au XIX^e siècle fut largement financé par des capitaux britanniques. De même, le développement économique

LES AVANTAGES DU LIBRE-ÉCHANGE INTERNATIONAL (suite)

du Canada a été financé par des capitaux étrangers, en bonne partie américains. Il n'est pas impossible de financer le développement économique avec des capitaux domestiques, ce qui implique de consommer moins que l'on produit, d'exporter plus que l'on importe: telle fut forcément le cas de la première grande révolution industrielle, celle de l'Angleterre du XVIII^e siècle, avec les difficultés que l'on sait pour la consommation des masses durant la période de décollage.

En fait, la solution du problème actuel du sous-développement et de la faim dans le monde exigerait que les gouvernements des pays sous-développés acceptent le libre-échange intérieur et extérieur et abolissent les restrictions qu'ils imposent aux importations et à l'investissement étranger. Les pays développés, pour leur part, devraient mettre fin au scandale à la fois économique et moral que constituent leurs barrières douanières contre les produits en provenance du tiers monde.

L'argument des industries naissantes. — Un autre argument protectionniste, d'allure plus économiste, soutient que les "industries naissantes" peuvent avoir besoin d'une protection temporaire pendant qu'elles acquièrent l'efficacité nécessaire pour affronter plus tard la concurrence internationale.

La première faille de cet argument est d'ordre théorique. S'il est vrai qu'une entreprise donnée sera rentable après une certaine période d'investissement et d'apprentissage déficitaires, il n'y a pas de raison pour que le marché ne finance pas, aux taux d'intérêt actuels, ces coûts d'établissement et d'attente. Le véritable calcul de la rentabilité tient toujours compte des délais d'attente nécessaires avant que l'investissement ne produise ses rendements. L'intérêt est justement le coût économique de l'attente. Ce qui se passe en réalité

dans le cas des industries naissantes devant être protégées, c'est donc qu'elles ne peuvent justifier les coûts financiers de leurs investissements et que, par conséquent, elles ne seront jamais rentables au vrai sens du terme. Car si elles l'étaient, elles pourraient se financer sur le marché et n'auraient pas besoin de protection.

Le deuxième problème des industries naissantes est qu'elles n'en finissent pas de naître. La protection cautionne et encourage l'inefficacité. Même une entreprise potentiellement efficace et rentable le sera moins si elle ne subit pas l'aiguillon de la concurrence. A fortiori, on imagine

combien inefficaces deviendront les industries qui n'ont déjà pas d'avantage comparatif réel. Prenez l'industrie canadienne et américaine du textile: après plus de 100 ans de protection, elle n'est même pas capable d'affronter les concurrents des pays sous-développés!

Il est vrai que les salaires sont moins élevés dans le tiers monde. Mais cet argument n'a aucune valeur économique. Il ne tient pas compte des conditions intérieures différentes dans les pays comparés. Il néglige le fait que les taux de change s'ajustent précisément pour aplanir les avantages artificiels causés par les



LETTE & ASSOCIÉS

Avocats
Barristers & Solicitors

MONTREAL

615 ouest, Bd Dorchester
Montréal, P.Q. H3B 1P9
Tél.: (514) 871-3838
Télex: 05-24456 Lexinter Mtl

TORONTO

181 University Ave
Toronto, Ont. M5H 3M7
Tél.: (416) 361-0380
Télex: 06-218499 Letwhit Tor

BUREAUX EUROPEENS

3, rue du Boccador
75008 PARIS
Tél.: (1) 723-6203
Télex: Lette 640274F

10, rue Pierre-Fatio
1211 GENÈVE 3
Tél.: (22) 21.52.17
Télex: 421431 JAWE CH

Laliberté
Lanctôt
Coopers
& Lybrand

comptables agréés

630, boulevard Dorchester ouest
Montréal (Québec) H3B 1W5

Téléphone: (514) 875-5140

Télex: 05-267424

Membre du groupe international Coopers & Lybrand
présent dans 96 pays, y compris les bureaux
à Paris, Lyon et Marseille en France



SERVICES D'ENTRETIEN PRESTIGE INC.

Direction générale :
630, Bld. Dorchester ouest
Édifice C.I.L., suite 3200
Montréal, Qué. H3B 1X5

Pour tous renseignements : 875-5591

- * Services d'entretien complets : commercial, industriel, résidentiel.
- * Services-conseils en organisation et en supervision d'entretien ménager.
- * Travaux spécifiques :
 - lavage de murs
 - lavage de vitres
 - nettoyage de draperies
 - nettoyage de luminaires
 - nettoyage de systèmes de ventilation
 - nettoyage de tapis
 - traitement de surfaces de bois
 - traitement de planchers en béton
- * Services d'urgence suite à des sinistres (incendie, inondation...)

La Direction de l'exploitation se trouve :
1400, rue St-Urbain
Montréal, P.Q. H2X 2M5

TRANSITAIRES INTERNATIONAUX COURTIERS EN DOUANE

- CONSEILLERS EN DOUANE
- FRET AÉRIEN ET CONSOLIDATION
- EMBALLAGE POUR EXPORTATION
- SERVICE DE CONTAINERS
- ASSURANCE TRANSPORTS

Service de groupage maritime
et aérien import-export.

Représentation internationale.



**St-Arnaud
Bergevin
Limitée**

Siège social:

410 ST-NICOLAS,
MONTREAL, CANADA H2Y 2P5

TEL: (514) 285-1500 TELEX: 05-25176

SUCCURSALES ET COMPAGNIES AFFILIÉES
DANS LES VILLES SUIVANTES

- MONTREAL • AÉROPORT DE DORVAL • VILLE LASALLE • DORVAL
- MIRABEL • LACOLLE • PHILIPSBURG • QUÉBEC • SEPT-ÎLES
- ST-JÉRÔME • ST-JEAN (QUÉ.) • LES SAULES • TORONTO
- TORONTO INTERNATIONAL AIRPORT • WINDSOR
- AGINCOURT • OAKVILLE

LES AVANTAGES DU LIBRE-ÉCHANGE INTERNATIONAL (suite)

différences du niveau général des prix monétaires. Enfin, n'oublions pas que d'autres facteurs de production, comme le capital et la technique, coûtent moins cher dans les pays développés.

L'argument de la concurrence déloyale. — Le protectionnisme fait aussi appel à la crainte du dumping ou, plus généralement, de la concurrence dite déloyale.

Ces formes de concurrence obligent les producteurs à s'adapter rapidement à des conditions changeantes et incertaines. Mais n'est-ce pas là, de manière générale, la condition normale et désirable d'une économie fondée sur la concurrence du marché et la primauté du consommateur?

Et tant mieux pour le consommateur si, via les subventions ou le dumping, quelqu'un est assez fou pour nous vendre quelque chose à moins cher que le prix coûtant. On n'ira quand même pas interdire les gratuités sous prétexte que ça nuit à ceux qui ont quelque chose à vendre, ni l'amour

gratuit parce que le lobby des prostituées en souffre.

L'argument de la protection de l'emploi. — Ce raisonnement nous amène à ce qui est, de nos jours, l'argument protectionniste par excellence: la protection de l'emploi. C'est un autre argument fallacieux.

Notons d'abord que le protectionnisme généralisé détruit des emplois partout, comme on l'a vu dans les années trente, alors que la réaction protectionniste ne fit qu'exacerber la grande dépression.

Mais il y a plus. L'argument de la protection des emplois est fallacieux même dans un contexte de protectionnisme unilatéral. Car le travail ou l'emploi n'est pas un objectif en soi, mais seulement un moyen pour atteindre la prospérité. Si le travail était le but de la vie, on trouverait des moyens plus efficaces de l'augmenter, comme de détruire les machines ou de forcer chaque individu à l'autarcie. Le but de l'activité économique n'est pas la production mais la satisfaction et la richesse des individus, qui sont

justement acquises par la liberté du commerce.

En d'autres termes, et contrairement à ce que suppose le protectionnisme, on produit pour consommer et non pas l'inverse, le consommateur a préséance sur le producteur.

SUITE ET FIN

AU PROCHAIN

NUMÉRO.

Maheu Noiseux

COMPTABLES AGRÉÉS

2, COMPLEXE DESJARDINS, BUREAU 2600
C.P. 153, MONTRÉAL, H5B 1E8

TÉL.: (514) 281-1555
TÉLEX: 055-60917

BUREAUX A OTTAWA, HULL, HAWKESBURY, ROUYN,
VAL D'OR, AMOS, LASARRE, TIMMINS, MONTREAL,
LAVAL, QUÉBEC - STE-FOY, LEVIS, SAINT-ANSELME,
THETFORD-MINES, LAC MEGANTIC, MONCTON,
CAMPBELLTON ET FORT LAUDERDALE

SOCIÉTÉ NATIONALE MAHEU NOISEUX-COLLINS BARROW
BUREAUX A VANCOUVER, CALGARY, EDMONTON, WINNIPEG,
TORONTO, HALIFAX ET AUTRES VILLES DU CANADA,
SOCIÉTÉ INTERNATIONALE: FOX MOORE INTERNATIONAL



Prenez votre part des marchés extérieurs.

Votre entreprise, qu'elle soit petite, moyenne ou grande, a tout avantage à pénétrer ou à développer de nouveaux marchés à l'étranger. Et pour vous aider, les gouvernements mettent plusieurs programmes et services à votre disposition.

Au ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) par exemple, vous avez accès à tout un éventail de renseignements sur les marchés d'exportation. En collaboration avec le ministère des Affaires extérieures du Canada, les ministères du gouvernement du Québec et le secteur privé, les spécialistes en exportation dans votre région peuvent

- vous aider à vous prévaloir des programmes et services à l'exportation;
- vous conseiller en matière d'exportation sur l'établissement des prix, le financement, les assurances, la documentation et le transport;
- vous présenter à des acheteurs étrangers

ou à toute autre personne susceptible de vous prêter assistance.

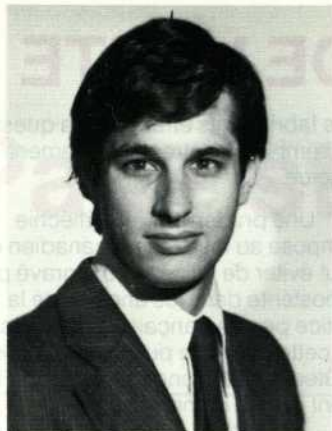
Ils animent aussi des ateliers et des colloques pour familiariser les entrepreneurs de la région au commerce extérieur.

Octobre, le Mois canadien de l'Exportation, une initiative conjointe de l'industrie, des syndicats et des gouvernements. C'est le temps où jamais de vous renseigner sur les possibilités qu'offrent les marchés extérieurs.

Pour plus de renseignements, écrivez au: MEIR, 800 Place Victoria, C.P. 247, Montréal, H4Z 1E8 (tél.: 514-283-8185) ou visitez un de nos bureaux régionaux à Alma, Drummondville, Québec, Rimouski, Sherbrooke, Trois-Rivières ou Val d'Or.

Canada





LE REFUS INTERNATIONAL DE VENTE

Par Me Bernard Lette

Sauf rares exceptions, la justice de chaque pays réprime uniquement les infractions pénales commises sur son territoire. C'est le cas du Canada qui ne punit pas les entorses au Code pénal commises en dehors du pays même par des Canadiens. Cependant le Canada peut, contrairement à certains pays et sous réserve des cas prévus par sa législation et par les traités internationaux, extraditer un Canadien, auteur de l'infraction, pour qu'il soit jugé à l'étranger.

Notre lecteur apprendra non pas sans surprise, qu'un Canadien peut commettre une infraction pénale à l'étranger sans avoir quitté le Canada et sans que son geste soit qualifié tel par la législation criminelle canadienne.

Ce sera le cas par exemple d'un producteur canadien qui refuserait de vendre ses produits ou de fournir ses services à un acheteur français. En effet, le refus de vente est considéré en France comme une pratique anticoncurrentielle, sanctionnée par le droit pénal. L'article 37 de l'Ordonnance du 30 juin 1945 relative aux prix crée cette infraction et prévoit:

"Est assimilé à la pratique de prix illicites, le fait, par tout producteur, commerçant ou artisan de refuser de satisfaire dans la mesure de ses disponibilités et dans les conditions conformes aux usages commerciaux, aux demandes des acheteurs de produire, ou aux demandes de prestations de services, lorsque ces demandes ne présentent aucun caractère anormal, qu'elles émanent de demandeurs de bonne foi et que la vente de produits ou la prestation de service n'est pas interdite par la loi ou par un règlement de l'autorité publique."

Le cas d'un refus de vente opposé par un fabricant étranger à une société française a déjà été soumis aux tribunaux français, et a fait l'objet d'un arrêt de la Cour d'Appel de Paris le 22 février 1967. Il était question de la société allemande Maschinen-Bau Ulm qui avait refusé de livrer des marchandises à la société française L.M.T. Elle invoquait en défense l'existence d'un contrat d'exclusivité la

liant à d'autres distributeurs. La Cour d'Appel décida que le refus opposé par la société allemande ne constituait pas un acte fautif. Elle ajouta que ce refus ne pouvait de toute façon être sanctionné par les tribunaux français puisque le délit de refus de vente avait été, selon elle, perpétré au siège social de la société en Allemagne.

Cependant, cet arrêt a été critiqué par de nombreux juristes français car elle avait selon eux l'effet, entre autre, de donner aux commerçants étrangers une situation privilégiée par rapport à ses concurrents français, et un revirement de jurisprudence ne peut être exclu.

Doit-on en conclure que les succursales ou filiales du fabricant étranger, implantées en France reçoivent le même traitement privilégié? Qu'advient-il par exemple lorsque le refus est opposé par un agent commercial, indépendant du fabricant étranger, également établi en France?

Selon le Code Pénal Français, les Lois de police et de sûreté obligent tous ceux qui habitent le territoire français. De plus, l'assujettissement à une loi pénale est déterminé selon le lieu où a été commise l'infraction et non selon la nationalité de celui qui pose l'acte fautif. Les filiales ou succursales de sociétés étrangères implantées dans le pays sont donc soumises au droit pénal de ce pays. Le refus de vente opposé par ces dernières est par conséquent punissable au même titre qu'un refus opposé par un fabricant français. Ce sera également le cas lors d'un refus en France par l'agent commercial d'un fabricant étranger.

La Cour d'Appel de Paris a eu récemment à statuer sur la responsabilité de deux filiales françaises d'une société canadienne. Celles-ci avaient refusé de vendre leurs produits à un commerçant français. Un commerçant de Paris avait sollicité de ces filiales l'ouverture d'un compte et d'un dépôt pour la fourniture de produits fabriqués par leur société mère. Sa demande n'ayant pas trouvé d'écho favorable, le commerçant avait alors poursuivi les deux filiales afin de les obliger à lui vendre leurs produits et de le dédommager du préjudice subi. Bien que la Cour d'Appel, dont le jugement fut confirmé par la Cour de Cassation, ne se pencha pas sur la question de localisation de l'infraction, il est intéressant de noter que le refus opposé par les filiales fut trouvé justifié dans les circonstances étant donné la nature du contrat existant entre les parties et le but économique recherché.

En effet, il s'agissait d'un contrat de distribution sélective qui avait pour but de limiter le réseau de vente. Selon ce type de contrat, le distributeur s'était engagé à vendre, dans un cadre spécialement aménagé, la totalité des produits du fabricant, à les détenir en nombre suffisant afin de répondre à la demande de la clientèle, et à veiller avec un soin attentif au maintien de la fraîcheur des articles offerts. De son côté, le fabricant s'obligeait à aider au développement des ventes en fournissant les moyens publicitaires appropriés, à reprendre les produits non écoulés se trouvant en stock en fin de contrat, et à former spécialement le personnel du détaillant.

Cette série d'obligations avait pour résultat d'offrir aux consommateurs un produit de luxe, une publicité séduisante et de très bons services.

La Cour d'Appel considéra que pour pouvoir légitimer un refus de vente, le contrat de distribution sélective devait répondre aux exigences suivantes:

LE REFUS INTERNATIONAL DE VENTE

1. Choix du commerçant en fonction de critères objectifs de caractères qualitatifs.
2. Pas de discrimination et de limitation quantitative injustifiées.
3. Autorisation pour le revendeur de vendre des produits concurrents.
4. Pas de limitation de la liberté du revendeur de fixer lui-même comme il l'entend le prix du produit.
5. Meilleur service aux consommateurs par les obligations réciproques auxquelles s'obligent les co-contractants.

La Cour d'Appel décida que les filiales avaient respecté ces obligations, en particulier en ce qui concerne la deuxième et la cinquième condition, puisque le fabricant cherchait dans ce cas précis à assurer le renom de la marque et l'intérêt du consommateur.

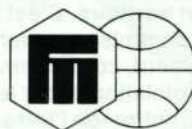
Quoi qu'il en soit, nous constatons que le refus de vente en France par des succursales, filiales ou agents

indépendants d'une société étrangère qui y sont établis, constituent en France une infraction pénale, réprimée par les tribunaux français.

Cependant il faudra noter que le refus peut être justifié dans certains cas, notamment en présence d'un contrat de distribution sélective lorsque toutes les conditions précitées ont été respectées. Quant au refus opposé à des acheteurs français par

des fabricants étrangers, la question ne semble pas être définitivement résolue.

Une prudence bien réfléchie s'impose au fournisseur canadien qui veut éviter de voir son nom gravé pour la postérité dans les annales de la justice pénale française et se passer de cette forme de publicité, à la fois fort coûteuse et de rendement négatif au point de vue commercial. ◆



FRANCE MARKETING INTERNATIONAL
conseillers en management et marketing international

En France:
39 rue Étienne Marcel
75001 Paris tél. (1) 260 55 63
et bureaux à:
Lyon, Marseille, Toulouse
Bordeaux, Rennes, Tours,
Lille, Dijon, Nancy

à Montréal:
484 Mc Gill, suite 31
H2Y 2H2
tél. (514) 875-5732
téléc 05-25134

action
Canada France

BULLETIN D'ABONNEMENT

SUBSCRIPTION ORDER

Nom / Name _____
Compagnie / Company _____
Adresse / Address _____
Ville / Town _____
Code Postal / Code _____
Téléphone / Phone _____

Ci-joint mon chèque Veuillez me facturer
Payment enclosed Please bill me

\$ 15 Canada
\$ 20 France et autres Pays/France and other countries
10 numéros annuels / 10 issues a year

1080, CÔTE DU BEAVER HALL
BUREAU 826 - MONTRÉAL, QUÉ. H2Z 1S8
TÉL.: 866-0178



**RAYMOND, CHABOT,
MARTIN, PARÉ
& ASSOCIÉS**

Comptables agréés

Représentation en France

Fiduciaire Continentale
Paris, Grenoble, Lyon, Marseille

Représentation
à travers le Canada

**DOANE
RAYMOND**
associés

Représentation
internationale

Grant Thornton
International

Page statistique

| QUÉBEC ET CANADA | | | | | |
|--|--------------------------|-------------|---------------|--|--|
| | DERNIÈRES STATISTIQUES | | | PÉRIODE PRÉCÉDENTE (r = chiffre révisé) | |
| | PÉRIODE DE RÉFÉRENCE | QUÉBEC % | CANADA % | QUÉBEC % | CANADA % |
| PNB réel ^a | 1 ^{er} trim. 84 | — | 3,3 | — | 5,1(r) |
| Ventes au détail | avril 84 | 15,4 | 10,4 | 16,4(r) | 15,4(r) |
| Emploi | juin 84 | 3,0 | 2,2 | 3,2 | 2,2 |
| Taux de chômage ^b | juin 84 | 12,6 | 11,2 | 13,2 | 11,7 |
| Rémunération hebdomadaire moyenne* | avril 84 | 3,6 | 3,8 | 5,8(r) | 4,8(r) |
| Indice des prix à la consommation ^c | mai 84 | 4,6 | 4,8 | 5,2 | 4,9 |
| Prix de vente dans l'industrie | mai 84 | — | 4,1 | — | 4,4 |
| Taux d'intérêt préférentiel | 15 août 84 | | 13,00 | | 13,50 (dern. mercr. de juillet) |
| Dollar canadien | 15 août 84 | | \$0,7651 U.S. | | \$0,7550 U.S. (dern. mercr. de juillet) |

| ÉTATS-UNIS | | | | |
|--------------------------|-------------------------|--------------|---|------------------------------------|
| | DERNIÈRES | STATISTIQUES | | PÉRIODE PRÉCÉDENTE |
| | | | % | |
| PNB réel ^a | 2 ^e trim. 84 | 7,6(r) | | 10,1 |
| Taux de chômage | juin 84 | 7,1 | | 7,5 |
| Prix à la consommation | juin 84 | 4,2 | | 4,2 |
| Taux d'int. préférentiel | 15 août 84 | 13,00 | | 13,00 (dern. mercr. de juillet) |

Notes

À moins d'indication contraire, les statistiques ne sont pas désaisonnalisées et donnent l'accroissement du dernier mois par rapport au même mois de l'année précédente.

(a) Taux annuel de l'accroissement par rapport au trimestre précédent. Désaisonnalisé.

(b) Nombre de chômeurs en pourcentage de la population active. Désaisonnalisé.

(c) Pour le Québec, on utilise des prix à la consommation à Montréal.

— Non disponible.

Sources: Statistique Canada-et Banque Nationale du Canada, avec la collaboration de la Chambre de Commerce du Québec.

Compagnie de Développement Immobilier Montréalais C.D.I.M. Inc.

consultation et vente
administration d'immeubles
analyse financière
financement
comptabilité et vérification
conseils légaux
abris fiscaux

C.D.I.M. — Tél.: (514) 282-9059

AGENCE D'IMMOBILIER
AGENCE DE VENTE

COLOMBANI

ARCHITECTE

10800, RUE LAJEUNESSE

MONTREAL H3L 2E8

(514) 389-8468

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

Fondée en 1892

Conseils en propriété
intellectuelle

Agents de brevets d'invention
et de marques de commerce

1514, Docteur Penfield
Montréal, Canada, H3G 1X5
Tél.: (514)934.0272, Téléx: 05-268656, Cable: MARION
Telecopier

Samson Bélair

Comptables agréés



3100, Tour de la Bourse
Montréal, Qué. H4Z 1H8
Tél. (514) 871-1515 téléx: 055-61546

Bureaux dans les principales villes du Québec et du Canada

Affiliation internationale - Moore, Stephens & Co.

LA CCIFC À VOTRE SERVICE – LA CCIFC À VOTRE SERVICE

Vous souhaitez être présent au Canada
sans pourtant déjà vous y installer?

La CCIFC tient à la disposition des intéressés — en location temporaire
— un **bureau de passage**: Interprétariat — Secrétariat bilingue et ser-
vices rattachés à la notion de domiciliation.

TARIFS: 350\$ au mois (25\$ en sus par mois supplémentaire)
160\$ à la semaine
25\$ à la journée
15\$ à la demi journée

Pour tous renseignements, demander:
Mme Lise ALLARD — Infrastructures/Domiciliation
Tél.: 866-2797 · (Service Locaburo)

LES SALONS FRANÇAIS

MARCHÉ INTERNATIONAL DE LA SOUS-TRAITANCE

Le MIDEST — Marché International de la Sous-Traitance — premier Salon au monde consacré à la Sous-Traitance sera, du 22 au 26 Octobre à LYON, le point de rencontre des Donneurs d'Ordres et Preneurs d'Ordres.

MIDEST =

- l'élément prioritaire à votre stratégie commerciale,
- l'indispensable moyen de développement de votre entreprise,
- le rendez-vous que vous ne devez pas manquer.

En 1983 à Paris, 45.402 visiteurs de 44 pays ont été accueillis par 1970 exposants de 25 pays sur 25.500 m² de stands. Pour les exposants, ces 5 jours équivalent à 6 mois de prospection commerciale traditionnelle. Pour les visiteurs, c'est la réponse assurée à tout problème de sous-traitance.

SITEVI 84 27-29 NOVEMBRE 1984

Le 8^e Salon Professionnel International des Techniques et Équipements Viti-Vinicoles et Arboricoles "SITEVI" aura lieu au Parc des Expositions de MONTPELLIERS-FREJORGUES, FRANCE, du 27 au 29 novembre 1984.

Salon professionnel, le SITEVI l'est par ses exposants tous constructeurs ou importateurs exclusifs: en 1983, 444 exposants de 15 pays différents proposaient le plus important ensemble au monde des moteurs et équipement qui de la plantation de la vigne à l'expédition des bouteilles concourent à l'élaboration et à la commercialisation du vin.

En novembre 1984 ils seront encore plus nombreux et un nouveau bâtiment sera réservé aux fabricants

PRONIC

PRONIC 84, premier Salon International des Équipements et Produits pour l'Électronique, aura lieu à Paris du 20 au 23 novembre 1984. Le développement des techniques et les impératifs de rationalisation au plan européen ont conduit à la création de ce nouveau salon spécialisé qui se tiendra désormais tous les deux ans, en alternance avec le Salon International des Composants Électroniques.

PRONIC 84 est placé sous le patronage du Groupement des Industries Électroniques G.I.E.L. et du Syndicat des Fournisseurs pour l'Industrie des Composants Électroniques SFICE.

PRONIC 84 présentera sur près de 28.000 m² d'exposition trois grandes sections:

- Matériaux et Produits spécialement élaborés pour l'électronique: métaux, bimétaux, substrats, céramiques, supports de dessins,

matériaux de base pour circuits imprimés, photo-résists, encres, produits chimiques, produits pour soudure, fils et câbles, isolants, etc.

- Fabrication des composants électroniques: équipements, machines et outillages pour la conception, le développement et la fabrication des circuits imprimés, des composants passifs, des circuits hybrides et des circuits intégrés. Installations diverses, salles blanches, équipements de laboratoires, traitement des produits usés, etc.
- Assemblage, câblage, tests: équipements pour la mise en oeuvre des composants électroniques, préformage, insertion, soudage. Câblage, sertissage, assemblage, connectique. Équipements de test et de mesure, contrôle optique, systèmes automatiques et dispositifs auxiliaires, etc.

de matériels pour les productions fruitières et légumières.

Salon professionnel, le SITEVI l'est par ses visiteurs: en 1983 sur 34 500 visiteurs dont près de 2 500 étrangers venus de 33 pays, 69,8% étaient des agriculteurs, viticulteurs ou arboriculteurs et 12,5% appartenaient à une profession étroitement liée à l'agriculture. C'est dire que tous ceux qui en Europe et dans le Monde s'intéressent à la vigne et au vin, à l'arboriculture et aux cultures légumières se donnent rendez-vous au SITEVI.

14-21 NOVEMBRE 1984 GIA

Le 5^{ème} Salon International du Génie Industriel Alimentaire "GIA" se tiendra à Paris au Parc des Expositions de la Porte de Versailles du 14 au 21 novembre 1984.

Plus de 600 exposants invitent les professionnels à ne pas manquer ce rendez-vous international des industries de transformation Agro-Alimentaire.

Pendant votre séjour à Paris vous pourrez également visiter le 26^{ème} Salon International de l'Emballage qui se tient à la même place et aux mêmes dates.

Des renseignements complémentaires sur les salons ou sur les facilités de voyages peuvent être obtenus en écrivant à : Salons Spécialisés Français, C.P. 911, Dollard 1, Place Bonaventure, Montréal, Qué. H5A 1E7, ou en téléphonant à 861-7841. Des cartes d'entrée gratuites sont à votre disposition pour tous les salons.

NEWS

Sous-marin nucléaire franco-canadien

■ Un consortium franco-canadien développe actuellement une navette sous-marine à propulsion nucléaire, indique la revue officielle *Canadien nucléaire* dans son dernier numéro.

Le projet, d'une valeur de \$75 millions (Can.), pourra loger une douzaine de personnes pendant un mois et tirera son énergie d'un réacteur canadien non pressurisé de type "Slowpoke".

L'engin sera destiné non seulement à des expériences scientifiques, mais aussi à des opérations de protection et d'exploration de gisements pétroliers sous-marins.

FRAMATOME, FILIALE DE CREUSOT-LOIRE, POURSUIT SES ACTIVITÉS

PARIS — L'activité de FRAMATOME, filiale à 50 pc de Creusot-Loire en règlement judiciaire depuis le 28 juin dernier, se poursuit actuellement sur les chantiers des installations nucléaires destinées EDF, a indiqué la direction de la firme dans un communiqué.

Cependant, souligne-t-on dans les milieux industriels, le fabricant français de chaudières nucléaires se trouve dans une situation juridique délicate à la suite de la démission du PDG de Creusot-Loire, M. Didier PINEAU-VALENCIENNE, car FRAMATOME, société en nom collectif, est dotée d'un collège de gérance qui doit prendre ses décisions à l'unanimité.

Les deux autres gérants de FRAMATOME sont M. Gérard RENON, le patron du Commissariat à l'Énergie Atomique (CEA) (qui détient pratiquement l'autre moitié du capital) et M. Jean-Claude LENY, gérant de FRAMATOME SARL et directeur général de FRAMATOME, précise-t-on de même source.

LE TGV CANADIEN SERAIT RENTABLE

OTTAWA — Une liaison par train à grande vitesse (TGV) sur le parcours Montréal-Ottawa-Toronto serait rentable, affirme Via-Rail dans une étude de faisabilité sur le transport ferroviaire voyageurs à grande vitesse au Canada, publiée mercredi à Ottawa.

Selon ce rapport, réalisé par la société de la couronne (État) canadienne en collaboration avec les sociétés de chemins de fer britannique, française et japonaise, un tel service (train circulant, à 300 km/h) couvrirait non seulement ses frais d'exploitation et de maintenance mais assurerait également le remboursement de l'investissement engagé, évalué à 5,1 milliards de dollars.

Les experts canadiens affirment par ailleurs que le train pourrait ainsi devenir le mode de transport principal dans le couloir Montréal-Ottawa-

Toronto. Dès sa première année de mise en service (1994 étant l'hypothèse avancée par Via-Rail) le TGV canadien transporterait quelque 7,1 millions de passagers, estiment-ils. La part de marché occupée par Via-Rail serait alors de 40 pc contre moins de 5 pc actuellement, et ce, même si les tarifs sont majorés de 20 à 30 pc.

L'option considérée comme la plus intéressante par la société, utiliserait des trains s'apparentant aux TGV français exploités sur les lignes du sud-est de la France. La société prévoit parallèlement une amélioration des lignes entre Québec et Montréal, d'une part et Toronto et Windsor (ville du sud de l'Ontario située en face de Détroit), d'autre part.

Enfin, Via-Rail semble avoir tiré un trait sur la réalisation d'une liaison TGV entre Calgary et Edmonton (Alberta, ouest du Canada) en raison d'un marché "insuffisant".

FRAMATOME, qui emploie 5.400 personnes, a réalisé en 1983 un bénéfice de 201 millions de FF sur un chiffre d'affaires de 4,4 milliards de FF. Son carnet de commandes fin 1983 s'élevait à 47,8 milliards.

Les équipes de FRAMATOME ont effectué dernièrement les opérations de divergence (mise en marche de la fission nucléaire) sur les tranches de Paluel 2 et Gravelines 5, ainsi que le chargement en combustible de la chaudière de la tranche Cruas 4 et l'épreuve hydraulique du circuit primaire de la chaudière Paluel 3, rappelle la firme.

FRAMATOME qui a déjà réalisé de grands contrats à l'exportation notamment en Afrique du Sud (Koeberg) ou en Corée (Buku Ri), est également sur les rangs pour des offres en Chine, en Finlande et en Égypte.

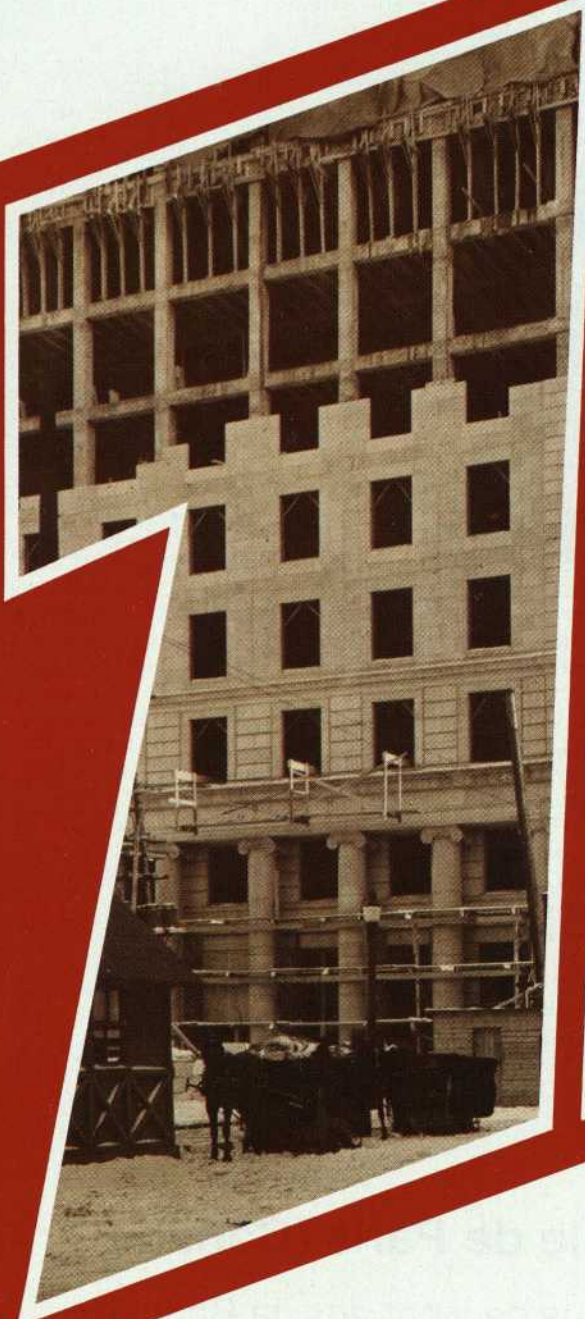


*Chavette, Fortier, Hawey
Touche Ross*
COMPTABLES AGRÉÉS

Montréal
Québec
Hull
Chicoutimi
La Baie
Alma
Roberval
St-Félicien
Dolbeau
Chibougamau
La Malbaie

Bureaux dans les principales
villes du Canada, des États-Unis et dans
86 autres pays.

...UN PARTENAIRE DE CHOIX.



Depuis 75 ans, Ciments Canada Lafarge Ltée offre à sa clientèle...des produits de qualité, adaptés à ses besoins, et distribués à travers tout le pays.

Ciments Canada Lafarge Ltée

SIÈGE SOCIAL, 606 CATHCART, MONTRÉAL, QUÉBEC H2B 1L7

Le premier cimentier au Canada

