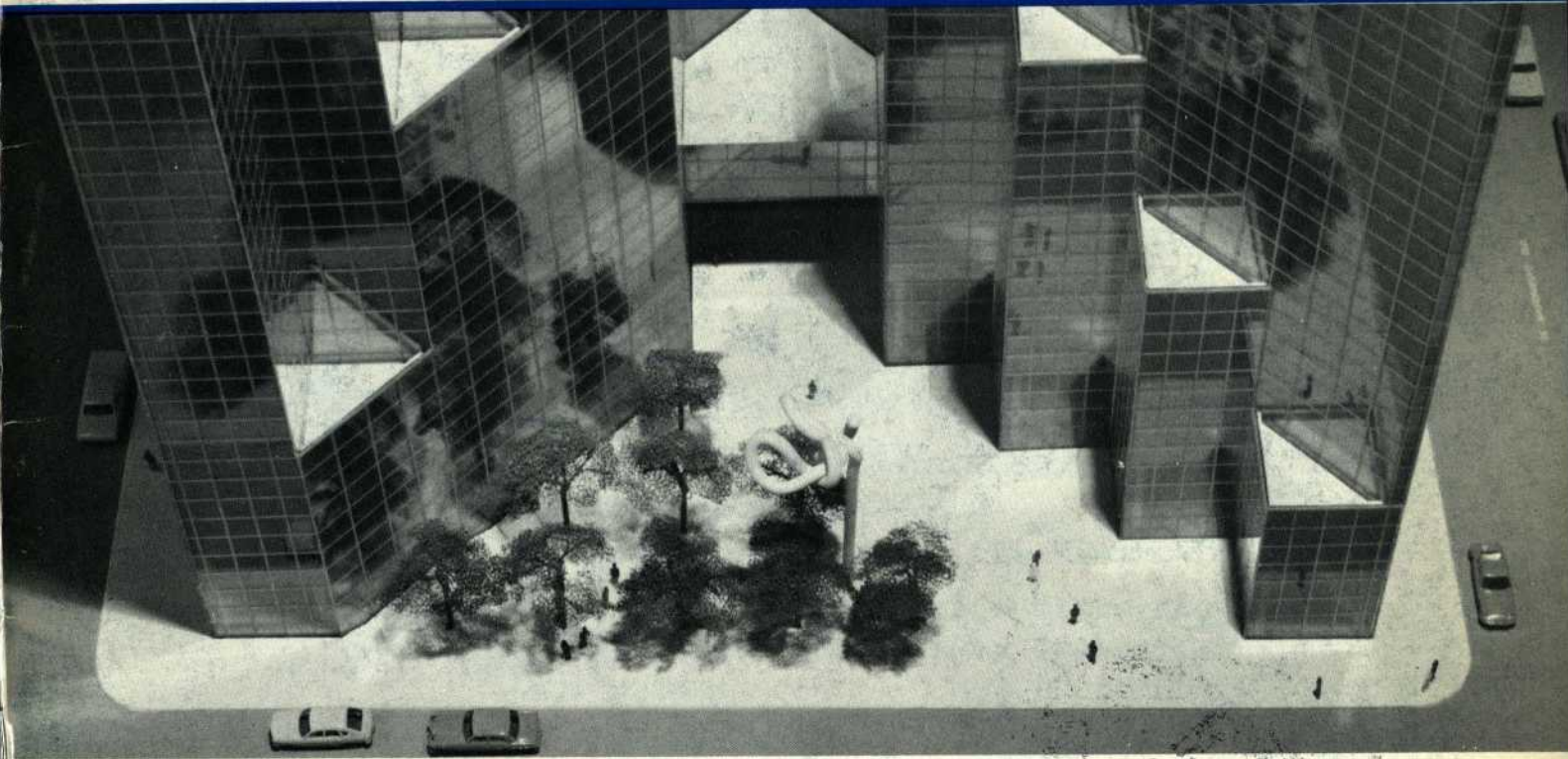


PER
C-4
15

action

Canada *France*



Interview: Hachette International Canada
France mobilises her expertise for the great energy battle

Saint-Pierre et Miquelon

PREMIER JOURNAL ÉCONOMIQUE FRANÇAIS

Bibliothèque Nationale du Québec
Réception des périodiques
1700 rue Saint-Denis
MONTRÉAL, QUÉBEC

AVRIL 1980

Canada \$1.25, USA \$1.10, France FF.6.



LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE AU CANADA

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE S.A. (CANADA) INC.

Filiale à 100% de la Société Générale,
grande banque française et internationale.

Financements spécialisés

crédits bail
contrats de vente conditionnelle
nantissements commerciaux

Opérations de crédit

découverts
facilités de caisse
crédits à court et moyen terme

Commerce international

crédits documentaires
opérations de change
encaissements de chèques et effets

Gestion de trésorerie

ouvertures de comptes courants
certificats de dépôts

SUCCURSALES

MONTRÉAL

630 ouest, boul. Dorchester
Suite 2300
H3B 1S6
(514) 875-0330
Telex: 05-27342

TORONTO

1 First Canadian Place
Suite 400
M5X 1B1
(416) 364-2864
Telex: 06-22643

CALGARY

1108 Home Oil Tower
324-8th Ave. S.W.
T2P 2Z2
(403) 265-3305
Telex: 03-827739

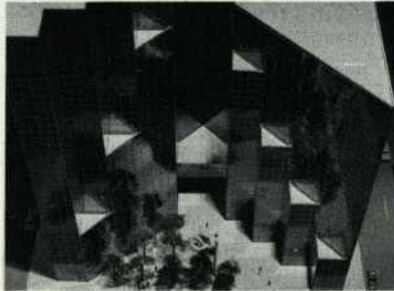
VANCOUVER

650 Georgia St. W.
Suite 1475
V6B 4N8
(604) 689-2444
Telex: 04-55453

action Canada France

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.

AVRIL 1980, VOL 5 — N° 43



Notre couverture:

La Société Louis Dreyfus Immobilier vient de dévoiler la maquette d'un immeuble de bureaux, composé de deux tours jumelées, dont elle entreprend la construction au centre-ville de Montréal et B.N.P. Canada Inc. filiale de la Banque Nationale de Paris, a annoncé, à cette occasion, qu'elle installera son siège social dans la première des deux tours qui portera son nom.

L'immeuble, qui représente un investissement de l'ordre de \$60 millions, occupera un terrain de 50.000 pieds carrés borné à l'ouest par l'avenue McGill Collège, au nord par l'avenue Président-Kennedy et au sud par le boulevard de Maisonneuve. Il comprendra deux tours, d'une hauteur respective de seize et vingt étages, totalisant une superficie de 900.000 pieds carrés.

Ce projet s'ajoute aux réalisations canadiennes de Louis Dreyfus Immobilier qui comprennent l'immeuble à bureaux Les Terrasses à Montréal et le complexe Hazelton Lanes à Toronto.

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.

SOMMAIRE

| | | |
|--|---------------|----|
| Éditorial | B. Namy | 3 |
| La Conjoncture au Canada | H. Mhun | 5 |
| Lettre de France — Letter from France | L. Madarasz | 6 |
| Interview: Hachette International Canada | | 9 |
| France mobilises her expertise for the great energy battle | M. Parrott | 13 |
| Caricature | J.P. Girerd | 16 |
| Saint-Pierre et Miquelon | | 17 |
| Le Droit et vos Affaires | R. Lette | 19 |
| Notre chronique fiscale | | 20 |
| À travers la Presse | M. Durand | 21 |
| Nouvelles — News | | 22 |
| French Trade Shows — Salons Français | | 24 |
| Changes | P. Durance | 26 |
| La Bourse | M.N. Korcaz | 27 |
| Art et Culture | A. Teitelbaum | 28 |
| Placement | R. Dreyfus | 31 |
| Business | | 32 |
| Communiqués de la Chambre de Commerce Française au Canada | | 35 |
| Notre Carnet | | 36 |

La Classe affaires d'Air France.



Pour l'homme d'affaires qui doit consulter des dossiers avant d'arriver en Europe, comme pour celui qui désire profiter de quelques heures de détente bien méritée, la nouvelle Classe affaires d'Air France représente désormais un privilège nécessaire.

La Classe affaires maintenant disponible sur nos Boeings 747 reliant le Canada et la France est réservée aux passagers payant le plein tarif économique.

Des privilèges réels en vol comme au sol: sélection de votre siège dès la réservation, comptoir particulier d'enregistrement à l'aéroport, section spéciale réservée en cabine et pour votre confort, écouteurs, chaussons et masque de repos gratuits, apéritifs et vins au choix, champagne, fromages et dessert, digestifs servis gratuitement en plus d'un bon repas. Demandez la Classe affaires d'Air France lors de votre prochain voyage.

AIR FRANCE 

Le monde plus proche

Sous réserve approbation gouvernementale.

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.

CONSEIL D'ADMINISTRATION / BOARD

Gilles Léveillé, Président
Bertrand Namy, Vice-Président/Éditeur
Jean-Paul Sèmeillon, Secrétaire/Trésorier
Gaston Brown, Administrateur (Québec)
André Galipeault, Administrateur (Toronto)

ADMINISTRATION / MANAGEMENT

PUBLICITÉ / ADVERTISING

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

ABONNEMENTS / SUBSCRIPTION RATES

Canada \$ 10 an/ year
Autres Pays / Other countries \$ 12 an/ year

Le numéro / single copy.....\$1.25

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.

ÉDITORIAL



Les organismes officiels ou privés pour la promotion des échanges dans les deux sens entre la France et le Canada ne manquent pas.

Quoique bien modestement, la revue ACTION CANADA FRANCE joue certainement maintenant aussi un rôle non négligeable pour la diffusion de l'information et pour une meilleure connaissance des hommes et des techniques de part et d'autre de l'Atlantique.

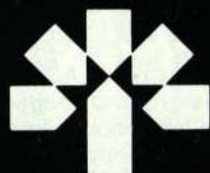
Autonome aujourd'hui, il n'est peut-être pas inutile de rappeler que ACTION CANADA FRANCE a vu le jour il y a maintenant quatre ans sous l'égide de la Chambre de Commerce Française au Canada, qui fut en quelque sorte sa maison-mère.

Là aussi, que de progrès accomplis en si peu d'années. En effet, si la Chambre de Commerce Française qui existe depuis 1886 comptait quelques centaines de membres en 1968, elle en rassemble plus de mille en 1980, tant à Montréal que dans les sections de Québec, Toronto, Vancouver, et bientôt Calgary puisqu'une nouvelle section y est en cours de lancement. A ces membres canadiens, viennent s'ajouter également plusieurs centaines de membres adhérents en France qui témoignent de la volonté des entreprises françaises et particulièrement des P.M.E. de développer des liens avec leurs partenaires canadiens.

Ceci étant, quelle que soit la bonne volonté des hommes et des organismes, il n'est peut-être pas inutile de rappeler que l'entreprise privée reste le meilleur moteur pour faire progresser les échanges entre nos deux pays. Pour ce faire, il faut aussi que cette entreprise, quels que soient son dynamisme et sa bonne volonté, garde à l'esprit que les marchés, tant européen que nord-américain, exigent non seulement des équipements ou produits de première qualité à des prix compétitifs, mais aussi, d'une façon générale, une bonne image de marque dans les services rendus et le respect des engagements. En quelque sorte, le "fair-play" et de franches relations d'affaires, nous semblent une clé primordiale pour la réussite de projets (implantations, coopération, etc...) entre la France et le Canada.

B. NAMY.

**"C'est dans
la démarche quotidienne
bien plus que dans
les actions d'éclat
que le véritable progrès
économique, social
et culturel s'accomplit"**



Jean-Marie Poitras
Président

**LE GROUPE
LA LAURENTIENNE**

LA LAURENTIENNE

COMPAGNIE MUTUELLE D'ASSURANCE

LA PRÉVOYANCE ET SES FILIALES

LE FONDS LAURENTIEN INC.

L'IMPÉRIALE

COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

FONDS F-I-C INC. ET SES FILIALES

**LES PLACEMENTS IMMOBILIERS
LA LAURENTIENNE INC.**

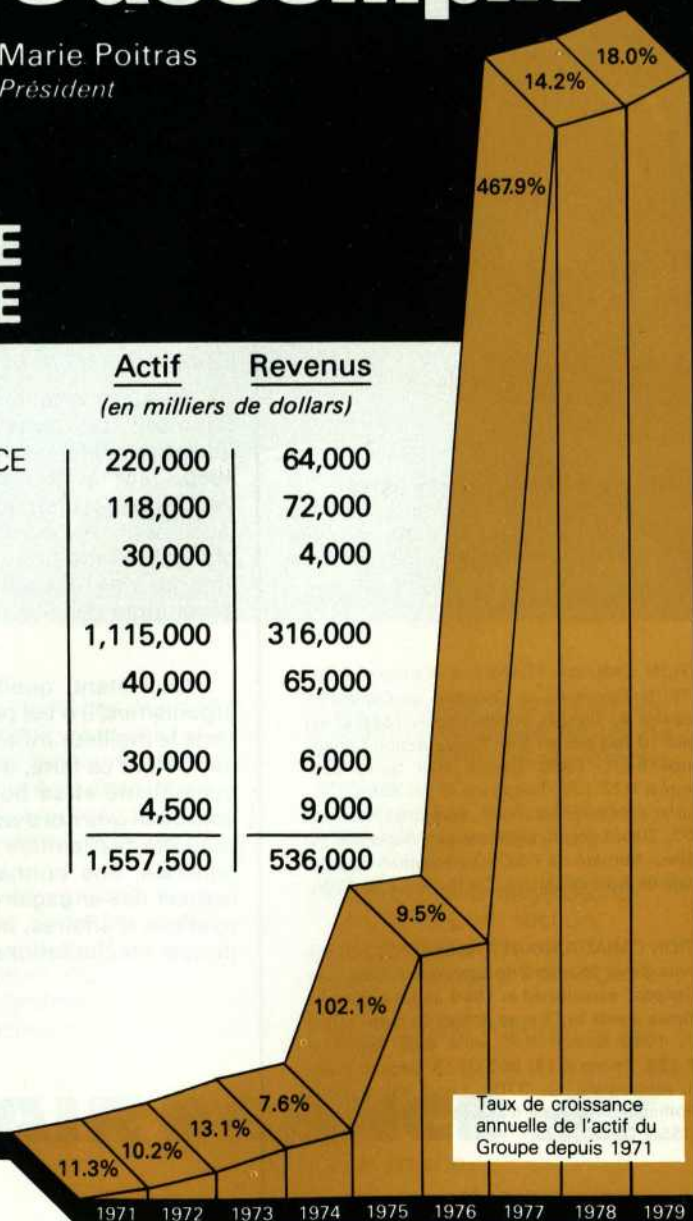
VOYAGES LA CITÉ INC.

Actif Revenus
(en milliers de dollars)

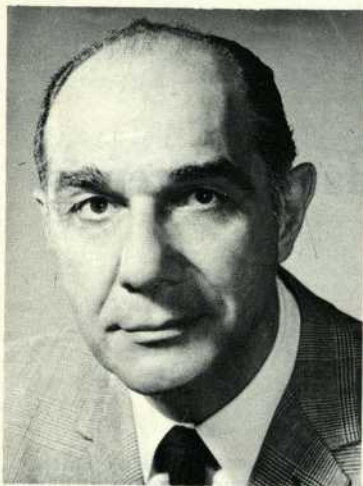
| | |
|------------------|----------------|
| 220,000 | 64,000 |
| 118,000 | 72,000 |
| 30,000 | 4,000 |
| 1,115,000 | 316,000 |
| 40,000 | 65,000 |
| 30,000 | 6,000 |
| 4,500 | 9,000 |
| 1,557,500 | 536,000 |

Extraits de notre
41ième rapport annuel

Le rapport annuel 1979 est disponible
au Service des relations publiques du
Groupe La Laurentienne,
500, Grande-Allée est, Québec G1R 2J7



LA CONJONCTURE AU CANADA



Henry Mhun

La publication récente des chiffres sur la balance canadienne des paiements internationaux en 1979 révèle que le déficit du compte courant enregistre une légère amélioration sur l'année précédente: il est de \$5,019 millions comparativement à \$5,302 millions en 1978. Ce résultat, qui est contraire aux prévisions de la plupart des économistes qui anticipaient une aggravation du déficit extérieur, est imputable surtout à la vigueur des exportations au cours des derniers mois de l'année.

Au quatrième trimestre, celles-ci se sont accrues deux fois plus vite que les importations, par suite de la hausse des prix des produits exportés et du fait que l'activité économique aux Etats-Unis soit restée relativement forte. La balance commerciale a été nettement excédentaire en décembre (\$727 millions) et pour l'ensemble de l'année son surplus s'établit à \$4.1 milliards, chiffre beaucoup plus élevé que prévu.

On constate par ailleurs un revirement dans la détérioration de la balance du tourisme et des voyages, dont le déficit s'était aggravé pendant les dernières années. Son solde négatif diminue de \$600 millions l'an dernier. Etant donné la dépréciation du dollar canadien (à peu près stable en 1979 par rapport au dollar américain mais en recul de 5 à 9% vis-à-vis des monnaies européennes), ce résultat n'est pas surprenant. Il en coûte en effet plus cher aux Canadiens de voyager à l'étranger et moins cher aux étrangers de voyager au Canada.

Dans ces conditions, le dollar canadien a eu tendance à s'apprécier au début de l'année, d'autant plus que le taux d'inflation au Canada reste très inférieur à celui des Etats-Unis (9.4% contre 18.0%). La monnaie canadienne a été soutenue également par les placements étrangers dans le pétrole canadien sous la forme d'un fort volume d'achat d'actions pétrolières suscité par les découvertes dans le bassin maritime à proximité de Terre-Neuve.

Toutefois, l'escalade des taux d'intérêt aux Etats-Unis (qui place le taux de base des banques américaines très au-dessus de celui des banques canadiennes), conjuguée au caractère en partie spéculatif des achats d'actions pétrolières, a exercé récemment des pressions à la baisse sur le dollar canadien qui reste menacé. Il n'est pas étonnant, par conséquent, que la Banque du Canada ait dû majorer son taux d'escompte à la mi-mars, bien que l'opération ait eu lieu après avoir décidé de le laisser flotter et de l'ajuster sur le taux d'adjudication hebdomadaire des bons du Trésor à trois mois. Dans son communiqué du 10 mars qui annonçait le changement de système, le gouverneur de la Banque centrale avait d'ailleurs déclaré que les taux d'intérêt canadiens étaient "beaucoup plus bas que la normale" et il ajoutait que "la Banque continuera de participer activement aux adjudications de bons du Trésor et sera toujours prête à effectuer des opérations sur le marché des bons du Trésor".

Il convient de souligner que la situation énergétique canadienne est plus favorable que celle de la plupart des pays industrialisés et les perspectives de la balance des paiements s'en trouvent renforcées. En 1979 l'excédent net du commerce de pétrole et de gaz naturel a été porté à un niveau proche de \$2 milliards. Il pourrait avoisiner \$3 milliards cette année et croître encore par la suite, étant donné l'augmentation prévue des exportations de gaz naturel et la hausse de leur prix. Enfin, il faut tenir compte pour les prochaines années des exportations d'électricité aux Etats-Unis en provenance du Québec.



Le prix de l'énergie dans l'entreprise

Contrairement à ce qui s'est passé en 1974, les pouvoirs publics ont choisi l'année dernière de répercuter intégralement la hausse du pétrole sur les utilisateurs, qui ont dû supporter en outre la majoration du prix des autres sources d'énergie.

Ainsi l'industrie a dû faire face, en 1979, à une augmentation de 35% du fuel lourd, d'un peu plus de 10% du gaz et de l'électricité et de 20% du charbon.

En considérant l'évolution des prix sur la période 1970-1979, on s'aperçoit que les prix réels du fuel et du charbon se sont élevés fortement au début de la décennie et que la baisse des tarifs de l'électricité, mais surtout de ceux du gaz, n'a cessé qu'en 1973. Cette année-là, la hausse a été particulièrement violente pour le fuel mais elle a été suivie d'une flambée des prix du charbon. Par contraste, la progression des tarifs du gaz, mais plus encore de ceux de l'électricité, apparaît modérée.

En effet, si une croissance du coût réel de toutes les sources d'énergie s'observe entre 1970 et 1979, elle apparaît extrêmement différente selon les produits. En francs constants, c'est l'électricité qui a le moins progressé (10%), suivi par le gaz (40%) puis par le charbon (70%) tandis que le prix du fuel lourd a été multiplié par 2,5.

Si l'on compare maintenant les prix de 1979 à ceux pratiqués en 1974, le renchérissement en termes réels de toutes les sources d'énergie se vérifie également. Mais, cette fois, le relèvement du fuel ne ressort qu'à 16%: il dépasse donc à peine celui de l'électricité (10%) et il est très inférieur à celui

du gaz industriel (34%) et surtout à celui du charbon (61%). Cette constatation n'a rien d'étonnant puisque le prix réel du fuel est resté à peu près constant du début de 1974 à la fin de l'hiver 1979.

Si la dépense d'énergie représente en moyenne 7% des coûts de l'industrie, elle est extrêmement variable d'une branche à l'autre mais aussi d'une entreprise à l'autre. Ainsi, la sidérurgie utilise à elle seule le quart de l'énergie consommée par l'industrie, suivie par la chimie avec environ 15% et le ciment près de 6%... Et si pour produire une tonne d'aluminium il faut 5 tep (tonnes équivalent pétrole), une tonne de matière plastique nécessite 2,5 tep, une tonne d'acier 0,7 tep et une tonne de ciment (par voie sèche) 0,1 tep...

Il n'en demeure pas moins que le renchérissement de l'énergie entraîne une cascade de hausses, qui se propagent dans tout le système productif. En effet, l'augmentation des coûts énergétiques exerce sur l'ensemble des prix à la production deux effets. L'un direct, dans la mesure où toutes les branches consomment de l'énergie; l'autre indirect, par le biais des produits que les branches utilisent dans leurs propres fabrications.

Ce sont évidemment les branches dont le contenu énergétique est le plus élevé qui sont les plus concernées par l'accroissement des prix de l' "input" énergie. Elles appartiennent pour l'essentiel au secteur des biens intermédiaires: sidérurgie, chimie, matériaux de construction, fibres artificielles,

verre... Mais d'autres sont également vulnérables: outre les transports aériens, maritimes et routiers, on peut citer en particulier l'automobile, le pneumatique, la pharmacie et l'industrie sucrière.

Si l'on considère seulement les treize branches qui consomment le plus d'énergie, c'est-à-dire celles qui fabriquent des produits dont le contenu énergétique est supérieur à 200 tep pour un chiffre d'affaires d'un million de francs au prix de 1970, la dépense d'énergie — au prix actuel de 700 francs la tonne de pétrole — représente plus de 14% du chiffre d'affaires hors taxes dans le papier-carton mais près de 50% dans la sidérurgie.

Dans son ensemble, l'industrie a répercuté le renchérissement de ses coûts sur ses prix de ventes et les branches qui ont la dépendance énergétique (sidérurgie, chimie de base, et fibres synthétiques, fonderie et travail des métaux, papier-carton) sont effectivement celles qui ont le plus augmenté leurs prix.

Même si les pays producteurs de pétrole qui se réunissent courant Juin décident un nouveau relèvement des prix du brut, au-delà des incidences de cette nouvelle hausse des hydrocarbures sur les prix industriels, il apparaît clairement que pour les entreprises le problème du renchérissement constant de l'énergie devient un problème de stratégie industrielle et commerciale.

*Par L. Madarasz
Vice-Président Exécutif B.N.P. Canada*

The energy costs in companies

Unlike what happened in 1974, the authorities decided this year on the whole of the oil price rise to consumers. The latter had in addition to meet increases in the price of other sources of energy.

Thus in 1979 industry had to meet rises of 35% in heavy fuel-oil, of a little over 10% in gas and electricity (high and medium voltage) and of 20% in coal.

It may be interesting to look at energy cost between 1970-1979, it will be seen that the actual price of fuel-oil and coal rose considerably at the beginning of the decade and that the drop in electricity (and especially gas) tariffs continued until 1973. In that year the rise was particularly sharp in fuel-oil, but an upsurge in coal prices followed. In contrast the rise in gas, and to an even greater extent, electricity prices appears moderate.

Indeed, there was a rise in the real cost of all sources of energy between 1970 and 1979, but it varied considerably from one product to another. In constant francs, electricity rose the least (10%), followed by gas (40%), and coal (70%), whereas the price of heavy fuel-oil was multiplied by 2.5.

If we now compare 1979 prices with those in force in 1974, the fact that in real terms all sources of energy have

become dearer is again demonstrated. But this time, the figure for heavy fuel-oil is only 16%: i.e. only slightly more than electricity (10%), and much lower than industrial gas (34%) and especially coal (61%). This is not surprising since the price of fuel-oil in real terms remained more or less stable between early 1974 and the end of the winter of 1979.

Expenditure on energy accounts on average for 7% of industry's costs, but it varies considerably from one branch to another and also from one company to another. The iron and steel sector alone uses one quarter of the energy consumed by industry, followed by chemicals with approximately 15%, and cement with nearly 6%. To produce one tonne of aluminium 5 toe (tonnes of oil equivalent) are needed, for a tonne of plastics 2.5 toe, a tonne of steel 0.7 toe and a tonne of cement (dry process) 0.1 toe.

Nevertheless, the rise in energy costs brings about a chain reaction, with rises spreading through the production system. In fact it has two consequences on production prices. The first is direct, since all branches use energy; the second is indirect, through the products which the various branches use for their own manufacture.

It is of course the branches with the highest energy content which are the most concerned by the rise of

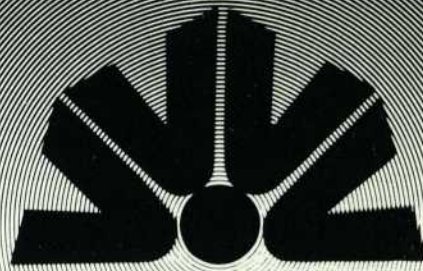
energy "input" prices. Most of these belong to the intermediate goods sector: iron and steel, chemicals, building materials, artificial fibres, glass, etc. But others are equally vulnerable: in addition to air, sea and land transport, mention should be made of the automobile sector, tyres, pharmaceuticals and the sugar industry.

Taking only the 13 sectors which use the most energy, i.e. those which manufacture products with an energy content of over 200 toe and a turnover of F 1 million at 1970 prices, expenditure on energy — at the present price of F 700 per tonne of oil — is equivalent to over 14% of turnover excluding tax in paper and cardboard, but to nearly 50% in iron and steel.

Industry as a whole passed on the rise in its costs to sale prices. Those branches with the greatest dependence on energy (iron and steel, basic chemicals and synthetic fibres, foundry and metalworking, paper and cardboard) are indeed those which increased their prices.

Even if the oil producing countries decide at their meeting in mid-June to raise crude oil prices once again, instead of further discussion of the macro-economic consequences of the price-rises, for companies, the problem is of energy cost means an industrial and commercial strategy.

**UN RESEAU MONDIAL
A VOTRE SERVICE**



CREDIT LYONNAIS
CANADA LIMITÉE

Filiale du Crédit Lyonnais

MONTREAL : 1 Place Ville Marie, Suite 1525 - Tél. : (514) 879-1090
TORONTO : Royal Bank Plaza, Suite 2875 - Tél. : (416) 865-0100

*DE GRANDPRÉ, COLAS, DESCHÊNES, GODIN, PAQUETTE, LASNIER & ALARY
AVOCATS*

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.
BERNARD M. DESCHÊNES, C.R.
RENE-C. ALARY, C.R.
ANDRÉ PAQUETTE, C.R.
JEAN-JACQUES GAGNON
RICHARD DAVID
MARC DESJARDINS
J.-LUCIEN PERRON
PIERRE MERCILLE
M. CHRISTINE L. PAPILLON
JEAN LAURIN
VICTORIA A. PERCIVAL
YVES POIRIER

ÉMILE COLAS, C.R.
GILLES GODIN, C.R.
BERNARD LASNIER, C.R.
JEAN CREPEAU, C.R.
OLIVIER PRAT
LOUIS A. TOUPIN
GILLES FAFARD
ANDRÉ P. ASSELIN
BERNARD CORBEIL
GABRIEL KORDOVI
PIERRE CHESNAY
ANNE-RENÉE GUIMOND

2501, TOUR DE LA BOURSE, PLACE VICTORIA
CASE POSTALE 108, MONTREAL H4Z 1C2
TEL. 878-4311 - TELEX: 05-25670 MULTILEX-MONTREAL

PAUL GÉRIN-LAJOIE, C.C., C.R.

CONSEILS
LE BÂTONNIER ÉMILE POISSANT, C.R.
JULES LANDRY, C.R.

*Charette, Fortier, Hawey & Cie
Touche Ross & Cie*

Comptables Agréés

1 Place Ville Marie
Suite 820
Montréal, Qué.
H3B 2A2
(514) 861-8531

880 Chemin Ste Foy
Suite 860
Québec, Qué.
G1S 2L2
(418) 687-3333

Bureaux dans les principales villes du Canada et des États-Unis et dans la majorité des autres pays.

HACHETTE INTERNATIONAL CANADA

Q *A quand remonte l'implantation d'HACHETTE au Québec?*

R Je commencerai par une boutade: depuis que le Québec existe, ou plus sérieusement depuis que la Librairie HACHETTE existe, puisque notre société a toujours accordé une part importante à l'exportation dans ses activités.

Avant la deuxième guerre mondiale nous exportions directement vers différents points de vente et plus précisément vers la Librairie PONY qui assurait sur Montréal une petite distribution de la Presse française en plus d'être le dépositaire des Éditions HACHETTE.

C'est après la deuxième guerre mondiale, en 1947, que nous avons passé un contrat de distribution exclusif pour la Presse française avec les MESSAGERIES BENJAMIN, cherchant avec ce contrat à étendre notre diffusion sur l'ensemble de la Province de Québec.

En 1958 Monsieur PONY nous a vendu son affaire de la rue Ste-Catherine — cette affaire d'ailleurs existe toujours sous le nom de Librairie HACHETTE.

1968 a vu la création des MESSAGERIES INTERNATIONALES DU LIVRE et en association avec les MESSAGERIES DE PRESSE BENJAMIN, LES MESSAGERIES DE PRESSE INTERNATIONALE INC.

Puis vient notre participation dans une affaire de livres, le CENTRE EDUCATIF & CULTUREL en 1970, qui a elle-même pris une participation dans une chaîne de librairies "Les Librairies GARNEAU". Nous avons alors pour partenaire au CENTRE EDUCATIF & CULTUREL la SOCIÉTÉ GÉNÉRALE DE FINANCEMENT, c'est-à-dire le Gouvernement Québécois mais depuis, le Gouvernement Québécois a cédé ses parts aux JOURNAUX TRANS-CANADA (qui appartiennent au groupe POWER CORPORATION) lequel POWER CORPORATION s'est départi de ses actions dans GARNEAU et les a vendues à une autre société: "LES LIBRAIRIES DUSSAULT"

dont les propriétaires Messieurs André et Roger DUSSAULT sont devenus nos associés Québécois.

Cette chaîne de librairies de détail couvre l'ensemble de la Province de Québec (25 points de vente, dont un à Toronto et un à Ottawa).

Q *Vous êtes donc implantés ailleurs qu'au Québec?*

R En effet nous sommes installés autre part qu'au Québec, bien qu'en fait notre chiffre d'affaires se réalise dans une proportion de 90% dans la Belle Province. J'ai oublié de vous parler d'HACHETTE INTERNATIONAL CANADA qui est tout simplement le holding porteur des intérêts d'HACHETTE au Canada.

Nous avons aussi une petite société d'édition qui s'appelle "LIVRES REVUES ET PRESSE" et qui a pour vocation de co-éditer certains



Monsieur Jacques PETIT, Vice-Président et Directeur Général, Hachette International Canada Inc.

titres français. Ceci dans le seul but, pour des ouvrages importants, de minimiser les coûts par rapport au prix de ces ouvrages s'ils étaient imprimés en France.

Cette société réalise également des éditions originales: ainsi nous venons de réaliser avec un éditeur français un ouvrage: "LE DOSSIER QUÉBEC" ou nous avons été les maîtres d'oeuvres, rendant possible l'exportation de ce titre vers la France où il n'aurait pas pu être

publié sans notre concours. C'est la première fois.

Q *Essayons de clarifier un peu tout cela: quelle est la vocation de chacune de ces sociétés?*

R Le CENTRE EDUCATIF & CULTUREL est une maison d'édition scolaire très spécialisée dans le domaine des langues secondes, (français et anglais). Cette société connaît une très belle réussite dans les provinces anglophones: là on peut dire que le bilinguisme de Monsieur TRUDEAU a rendu service à l'édition québécoise. Au point qu'on voit nos confrères de Toronto et d'Amérique sortir des méthodes de français langue seconde. Mais le marché principal du CENTRE EDUCATIF ET CULTUREL est quand même le Québec, avec ses productions langue maternelle.

LES NOUVELLES MESSAGERIES INTERNATIONALES DU LIVRE sont une société de diffusion de livres au service des éditeurs de notre Groupe mais aussi d'autres éditeurs et en particulier des québécois qui veulent bien nous confier leur diffusion. Cette société travaille d'Est en Ouest au Québec avec plus de 450 librairies. Pour la grande diffusion LES NOUVELLES MESSAGERIES INTERNATIONALES DU LIVRE travaillent avec plus de 2,500 points de vente par l'intermédiaire de grossistes, tabagies etc.

LES MESSAGERIES DE PRESSE INTERNATIONALE font à peu près le même métier mais avec des périodiques. Elles aussi travaillent "coast to coast". Nous avons installé une petite centrale de diffusion à Toronto. Nous avons traité avec des gens de Vancouver — la Presse est un peu plus pénétrante, si je puis dire — le Nouveau-Brunswick, le nord de l'Ontario etc... Sur la Province de Québec on travaille avec 5000 points de vente environ.

Q *Vous dites que la Presse est un peu plus pénétrante. Est-ce facile de vendre des journaux dans ce pays?*

R C'est facile à Montréal et à Québec, cela devient une aventure quand vous sortez des grands centres à cause des distances, de l'éparpillement

ment de la population, etc. S'il n'y avait que Québec et Montréal notre distribution serait économiquement viable mais la distribution en Province et dans les petits points de vente augmente de façon importante les coûts d'exploitation. Nous le faisons, c'est notre métier, mais pour être honnête c'est pour nous un investissement et je crois que nous préparons l'avenir de nos produits.

Je dois dire que vu l'évolution sociale et culturelle du Québec dans les quinze dernières années, si nous n'avions pas été préparés nous n'aurions peut-être pas pu suivre le mouvement et je pense que ça ne va pas s'arrêter là: il y aura encore des développements culturels importants, favorables à la langue française. C'est vrai que les courants culturels et socio-économiques sont très favorables à nos produits et peut-être qu'en faisant ces efforts de pénétration à l'intérieur du pays nous préparons un nouveau marché pour demain. Mais pour le moment, envoyer par exemple deux fois par semaine un camion qui fait tout le tour de la Gaspésie en déposant des petits paquets ici et là, avec ce que

cela coûte, les problèmes que l'on peut rencontrer l'hiver... Enfin cela fait partie du métier, on est obligé de le faire, comme en France quand on envoie des journaux dans un petit coin de montagne, c'est la même chose.

Q Est-ce le seul type de difficultés que vous rencontrez?

R En matière d'édition en langue française, HACHETTE est le premier. Il est bien certain que notre position internationale ainsi que notre implantation ancienne au Québec font que naturellement nous sommes dans les premiers ou les premiers, et il est vrai que plusieurs fois nous avons rencontré des problèmes dans notre expansion.

Est-il normal ou naturel qu'une société en évolution se protège, qu'un Gouvernement protège ses nationaux? Je ne ferai pas de commentaires mais il est vrai que certaines lois et en particulier la Loi 51 qui vient d'être promulguée nous gêne et nous gênera dans certains domaines de notre activité.

Q Vous pouvez me rappeler ce que stipule la Loi 51?



Vue générale de l'entrepôt à Saint-Léonard.

R Le Gouvernement du Québec dit en fait — je résume le tout en deux lignes: "partout où je subventionne ou j'utilise de l'argent de l'Etat, je réserve cet argent à nos nationaux à cent pour cent, que ce soit des personnes morales ou physiques". Cela s'applique tout particulièrement pour les ventes de livres aux collectivités: écoles, bibliothèques, etc... Ce qui n'est pas sans nous poser certains problèmes dans la chaîne DUSSAULT-GARNEAU. Mais HACHETTE obéit aux lois...

Q On ne vous considère donc pas comme une société québécoise?

R Dans nos sociétés de diffusion il y a 90 personnes avec seulement deux personnes importées tout le reste sont des citoyens québécois. C'est de l'emploi que l'on a créé au Québec, etc. mais cela n'a rien à voir avec la structure du capital: HACHETTE INTERNATIONAL CANADA appartient à HACHETTE S.A. France. Ce n'est pas seulement HACHETTE qui est touché, nos confrères le sont aussi autant que nous.

Cette loi durera ce qu'elle durera mais pour le moment elle existe, elle est là. Par contre je dois dire que parallèlement le Gouvernement Québécois fait un effort en faveur du livre, crée des bibliothèques, accorde des crédits importants, augmente les budgets, etc. Ainsi finalement le monde du livre en général en tirera un bénéfice et plus particulièrement l'édition québécoise puisque là aussi et c'est bien normal, le Gouvernement entend favoriser ses nationaux mais je rappelle simplement que l'édition est un monde vivant qui ne peut

Grands amis, grandes soirées, Grand Marnier



Grand Marnier
à base de cognac

vivre en vase clos. Prenez l'évolution extraordinaire, je n'hésite pas à employer le mot, qu'a vu le Québec depuis une bonne dizaine d'années dans la présentation et la qualité des volumes etc...: si le Québec en a incubé une partie, c'est grâce aussi à ses contacts avec l'édition internationale. L'édition québécoise est bien vivante, on ne fait plus de livres qu'en alignant des mots.

Q *Donc c'est l'environnement législatif avec le dollar qui serait votre principal problème?*

R Le reste n'est qu'un problème commercial, à nous d'apporter une solution. C'est un pays qui est dur, grand, donc cher en distribution, le coût est en général plus élevé qu'en France.

Q *En France justement, vous distribuez des journaux québécois?*

R Nous distribuons une dizaine de titres québécois dont "SON HI-FI" un excellent produit qui se vend très bien. Nous distribuons aussi "MAISON DU QUÉBEC", "QUÉBEC CHASSE ET PÊCHE", "LE MAGAZINE ILLUSTRÉ" bientôt

"24 IMAGES". Je trouve que depuis trois ans on assiste au Québec à une évolution des magazines. La Presse féminine québécoise occupe maintenant une part prépondérante du marché. Le niveau de qualité de certains titres permet d'envisager avec succès une distribution sur le marché européen francophone.

Q *Et les livres québécois?*

R Nous distribuons en France certains éditeurs et en particulier les EDITIONS INTERNATIONALES ALAIN STANKE. Nous sommes naturellement prêts à faire bénéficier les éditeurs québécois de notre connaissance et de notre pénétration du marché français.

En fait nous offrons la logistique mais pour vendre du livre il y a un effort de promotion à faire, qui est le rôle de l'éditeur. Certains éditeurs québécois l'ont compris et ont fait ce qu'il fallait faire.

Q *En conclusion comment expliquez-vous la réussite d'HACHETTE au Québec?*

R Comment expliquer la réussite d'une entreprise et particulièrement dans notre domaine: des hommes, beaucoup de travail, de bons produits et la chance d'être éditeur de langue française dans un monde francophone qui a su ici dans les 20 dernières années imposer sa culture et faire entendre sa voix. Avec le temps HACHETTE a appris le Québec.

Notre force c'est aussi bien sûr un réseau de points de vente important, peut-être aussi la notion de service à donner au public.

Interview accordée à Michel DURAND par M. Jacques PETIT, Vice-Président et Directeur Général, HACHETTE INTERNATIONAL Canada Inc. Photos André Durbec.

CHERCHEZ-VOUS DU PERSONNEL BILINGUE? AVEZ-VOUS BESOIN DE TRADUCTIONS?

Les travaux en deux langues étant de plus en plus demandés, nous avons créé pour vous un service spécialisé en traduction et en placement de personnel.

Nous ne faisons appel qu'à des collaborateurs expérimentés, bien au courant du marché canadien et capables de produire des textes justifiant pleinement la confiance que notre clientèle place en nous.

Notre service centralisé de placement de personnel évalue oralement et par écrit les capacités linguistiques et autres des candidats, surtout en ce qui concerne l'orthographe, la grammaire, la dictée et la connaissance générale du français.

ADELAIDE TRANSLATION AND
BI-LINGUAL PERSONNEL SERVICES
294 Adelaide Street West,
Toronto, Ontario. M5V 1P6
Téléphone: (416) 361-1804



Lapointe Rosenstein

Avocats et Procureurs

1117, rue Ste-Catherine ouest, Suite 923

Montréal, Canada

H3B 1H9

TÉLÉPHONE (514) 849-5311
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE "LARLAK"
TELEX: LARLAK MTL 05-24272

BRAHM M. GELFAND
MARK M. ROSENSTEIN
PIERRE F. DELORME
HOWARD W. DERMER
JACQUES ROSSIGNOL
PIERRE MARTEL
NORMAN ISSLEY
NORMAN A. RISHIKOF
FRANÇOIS A. TREMBLAY
DIANE QUENNEVILLE

A. J. ROSENSTEIN, C.R.

PIERRE L. LAPOINTE
ALEXANDER S. KONIGSBERG
THOMAS A. LAVIN
DENIS BOUDREAU
CLAUDE BERGERON
J. DAVID HOLMESTED
ROBERT D. LAUZON
MONIQUE P. GUTHRIE
TERRY D. MINZBERG
PIERRE SAMUEL

CONSEILS

ANTOINE PARÉ, C.R.

Crédinord Gestion Inc.

filiale du Crédit du Nord, première banque de dépôts privée en France

facilite aux P.M.E., l'accès au marché canadien:

-  tudes de marché
- recherche de partenaires commerciaux ou industriels
- projets d'implantation

715 Square Victoria, suite 601
Montréal, Québec H2Y 2H7

Tél.: (514) 284-5363

Lorenzo Bélanger. Gardner, McDonald & Co. Cie.

COMPTABLES AGRÉES

1155 ouest, rue Sherbrooke
Bureau 1602
Montréal, Québec H3A 2N3

(514) 288-9564
Télex: 05-25134

Vancouver, Prince George, Calgary,
Edmonton, Toronto

Maheu, Noiseux & Associés

comptables agr es



2 Complexe Desjardins, bureau 2600, C.P. 153,
Montréal H5B 1E8, tél.: (514) 281-1555 / telex: 055-60917

SOCIÉTÉ NATIONALE: COLLINS BARROW, avec bureaux   Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Toronto,
Halifax et autres villes AFFILIATION INTERNATIONALE: FOX, JOSOLYNE, FIDES

Paul Noiseux, c.a.
Guy Amideneau, c.a.
André Côté, c.a.
Michelle Hardy, c.a.
Ga tan V ronneau, c.a.
Jean-Guy Cloutier, c.a.
Pierre Laberge, c.a.
Claude Girard, c.a.
Jean-Pierre Pellerin, c.a.
Andr  Hurtubise, c.a.
Rom o Grenier, c.a.

Bernard Robert, c.a.
Marcel Demers, c.a.
Gilles Poupart, c.a.
Claude D. Henry, c.a.
Jean-Claude B rard, c.a.
Denis Bergeron, c.a.
Robert Leclerc, c.a.
Johanne Blanchard, c.a.
Andr  Bastien, c.a.
Gilles Gari py, c.a.
Gilles Murray, c.a.

Pierre B dard, II.L., c.a.
Guy Landry, c.a.
Lucien Jarry, c.a.
Marcel Lecourt, c.a.
Gilles Emond, c.a.
Jean-Claude Coutu, c.a.
Gilbert Beaulne, c.a.
Gilles Simard, c.a.
Andr  Bernard, c.a.
Gilles Tremblay, c.a.
Charles Frenette, c.a.

Marcel Hurtubise, c.a.
Andr  Rochette, c.a.
Jacques Franco, c.a.
Ga tan D'Aoust, c.a.
Yvon Boyer, c.a.
Robert J. Gagn , c.a.
Gilles Guay, c.a.
Richard Dalcourt, c.a.
Jacques Larichelli re, c.a.
Pierre Routhier, c.a.

Ren  Sen cal, c.a.
Georges Audet, c.a.
Michel Riccio, c.a.
R gent Watier, c.a.
Yves Robitaille, c.a.
Jean Rastoul, c.a.
Pierre Dalcourt, c.a.
R mi Deschambault, c.a.
Serge Lavall e, c.a.
Claude Sen cal, c.a.

Richard S guin, c.a.
Guy Vincent, c.a.
Jean Ouellette, c.a.
Michel Drouin, c.a.
Paul Cadieux, c.a.

Paul H bert, c.a.
Raymond Houle, c.a.
Claude Dussault, c.a.
Denis Charpentier, c.a.
R al Nadeau, c.a.

Maurice Caron, c.a.
Carole B langer, c.a.
Marc Brouillette, c.a.
Andr  Veillette, c.a.
Claude Gauthier, c.a.

Pierre Desharnais, c.a.
Diane Lanciault, c.a.
Paul Guay, c.a.
Louise Cloutier, c.a.

Adamo Di Staulo, c.a.
Guy Lapointe, c.a.
Jacques Y. Pellerin, c.a.
Ghislain P pin, c.a.

J. Emile Maheu, c.a.
Antonio R. Faggiolo, c.a.

Aur lien No l, c.a.
Jean Lussier, c.a.

Roger Lyonnais, c.a.

Adonias Dagenais, c.a.

Rodolphe Maheu, c.a.

STIKEMAN, ELLIOTT, TAMAKI, MERCIER ET ROBB

AVOCATS

SUITE 3900, 1155 OUEST, BOULEVARD DORCHESTER
MONTRÉAL, CANADA H3B 3V2

TÉLÉPHONE (514) 395-3210 TÉLEX 05-267316

ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE "TAXMONT" TÉLÉCOPIEUR (514) 395-2867

H. HEWARD STIKEMAN, C.R.
JAMES A. ROBB, C.R.
STANLEY H. HARTT
MICHEL VENNAT
RICHARD W. POUND
PAUL FORTIN
JEAN-PIERRE OUELLET
MARC DE MAN
JEAN-JUDE CHABOT
PIERRE ARCHAMBAULT
MICHAEL PRUPAS
MICHELLE BOIVIN
FRANK J. SIXT

R. FRASER ELLIOTT, C.R.
MAURICE REGNIER, C.R.
MICHAEL L. RICHARDS
MORTIMER G. FREIHEIT
CLAUDE P. DESAULNIERS
PETER R. O'BRIEN
DANIEL W. COLSON (LONDRES)
ROBERT COUZIN
DENIS LACHANCE
MARTIN H. SCHEIM
ISABEL M. PAPPE
LAURENT FORTIER
BRUNO ARNOULD

GEORGE T. TAMAKI, C.R.
JAMES A. GRANT
HAROLD P. GORDON
MARTIN C. LEPAGE
J. N. WYATT
MARC J. PRÉVOST
ELINORE J. RICHARDSON
GLENN A. CRANKER
ROBERT LANGLOIS
A. EDWARD AUST
FRANÇOIS H. OUIMET
PIERRE RAYMOND
CALIN ROVINESCU

FRANÇOIS MERCIER, O.C., C.R.
W. DAVID ANGUS
A. PETER F. CUMYN
VINCENT M. PRAGER
YVON MARTINEAU
CLAUDETTE PICARD-LAVALLÉE
DAVID N. FINKELSTEIN
JEAN-PIERRE BELHUMEUR
JAMES A. WOODS
LOUIS P. BÉLANGER
HUGH BERWICK
GILLES LEMIEUX
GUY MASSON

TORONTO:
COMMERCE COURT WEST,
CASE POSTALE 85
TORONTO, CANADA, M5L 1B9
TÉLÉPHONE (416) 868-1050
T LEX 06-22536
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE "STIKETOR"

EUROPE:
LEITH HOUSE,
47-57 GRESHAM ST.,
LONDRES, EC2V 7EH
TÉLÉPHONE 01-606-2436
T LEX 51-883512
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE "TAXLDN G"

CONSEIL:

L'HONORABLE MAURICE RIEL, C.R.

France mobilises her expertise for the great energy battle

by Michael Parrott

At least the Government has a coherent energy policy. And, perhaps more important, it is in a position to implement that policy. As France undergoes the second oil shock, it is her voluntarist approach which may leave the country less damaged than some neighbours with larger energy reserves of their own.

Of all the major industrialised nations, France is one of the least favoured by nature, in matters of energy. After 40 years of exploration on-shore and offshore, annual domestic oil production is no more than two million tons, with reserves no more

than 9 millions, while gas production is 7 million tons of oil equivalent (TOE) with 130 million tons of reserves. French coal mines, with an annual production of 17 million TOE and estimated reserves of 350 millions, are smaller than those in Britain or West Germany and have become mostly uneconomic. The country's hydro-electrical potential has been largely harnessed, and the nuclear programme is only beginning to take off.

Nuclear speed-up

It was in 1974 that the Government first spelled out its new energy

objectives. Whereas before the oil crisis it had been reckoning on a total consumption of 284 million TOE in 1985 of which 62.7 per cent would be oil, 19 per cent electricity, 12.3 per cent gas and 6 per cent coal, it now set a new target of 240 million tons, of which only 40 per cent was to be oil, 30.8 per cent electricity, 15.4 per cent gas and 12.5 per cent coal. The key element in the Government's policy was an acceleration of the nuclear programme. Whereas in 1973 nuclear-generated electricity accounted for less than one per cent of France's energy needs, by 1985 it was to contribute 25 per cent.

A second aim was to reduce energy consumption, particularly in oil. Under the 1975 target, it was planned to save 44 million TOE of which 15 would come from industry, 18 from the residential sector and agriculture, 7 million from transport and 4 million from the energy sector itself.

Global search for oil

In so far as the country would have to remain dependent on imported energy the Government reckoned its dependence would still be 55 to 60 per cent in 1985: every effort would have to be made to diversify the forms of energy used and the sources from which they came. Thus oil companies were encouraged to find oil and gas

On y va ensemble



Des vols fréquents pour un horaire bien adapté à vos besoins, voilà Air Canada.



AIR CANADA

LETTE, MARCOTTE, BIRON, SUTTO & ASSOCIÉS

Avocats

CANADA:

suite 1010
615 ouest, Bd Dorchester
Montréal, P.Q. H3B 1P9
Tél. (514) 871-3838
Télex: 05-24456 "Lexinter"

EUROPE:

3, rue du Boccador
75008 Paris
Tél. 723-6203
Télex: 640274 "Lette"

SERVICE INTERCONTINENTAL



de transport maritime

AMÉRIQUE CENTRALE/DU SUD

FLOTA MERCANTE
GRANCOLOMBIANA S.A.
De l'est du Canada vers la côte est et ouest
de l'Amérique Centrale et du Sud. Dessert
également la côte ouest via Vancouver.

INDE & ORIENT

SHIPPING CORPORATION OF INDIA
Entre le Canada, l'est de l'Afrique, l'Inde et
l'Orient (Grands Lacs en saison).

JAPON

N.Y.K. LINE
Service rapide de conteneurs entre l'est
du Canada, le Japon et l'Orient; dessert la
côte ouest via Vancouver.

AFRIQUE DU NORD

COMPAGNIE NATIONALE ALGÉRIENNE
DE NAVIGATION
Ligne régulière de l'est du Canada vers
l'Afrique du Nord.

ROYAUME-UNI/EUROPE

MONTREAL-EUROPE NAVIGATION
LIMITÉE
Service rapide de conteneurs, de Montréal
vers l'Europe. Livre et expédie aux Etats-Unis.

VENEZUELA

C.A. VENEZOLANA DE NAVIGATION
Ligne régulière de Saint-Jean, N.B. à
Puerto Cabello et LaGuaira.

AFRIQUE DE L'OUEST

BLACK STAR LINE
Montréal et les ports du St-Laurent (Grands
Lacs en saison) vers l'Afrique de l'Ouest.

AGENCE MARITIME

march shipping limitée

MONTREAL (514) 842-8841
360 St-Jacques H2Y 1P5

TORONTO (416) 366-2586
159 rue Bay M5J 1J7

VANCOUVER • HAMILTON • CHURCHILL
HALIFAX • SAINT-JEAN, N.B. • NEW YORK

Bureaux d'agence dans les autres ports
des Grands Lacs.

supplies in new areas such as the North Sea, Indonesia, West Africa. The share of gas in overall energy consumption was to be raised. Coal was to be imported from new sources such as South Africa and Australia.

If one looks at France's energy position five years later, the Government record is not a bad one. The country's total energy consumption in 1978 was little higher than in 1973 — at 182 million TOE compared to 174 million — and oil consumption was only 106 million compared to 116 before the oil crisis. Energy-saving measures had already reduced consumption by 16 million TOE per year; increased use of coal in power stations and the start-up of new nuclear plants had reduced oil consumption by 9.5 million TOE.

One of the reasons why the original objectives have not been totally respected has been the slower than expected growth rate.

Energy savings drive

With France's oil bill expected to top \$17 billion in 1979, and concern over possible heating shortages this winter, the Government has decided to accelerate its nuclear programme and accentuate its energy-saving drive. According to objectives stated by André Giraud, Minister of Industry, oil consumption is to be reduced to 104.8 million tons by 1982 as energy savings are increased to 30.2 million TOE from 16 million and substitution of oil by coal and nuclear in electricity generation is raised to 30 million from 9.5 million. In the next two years alone the Government is counting on 8.4 million

TOE of extra energy economies, 5 million of them in the residential and office sector, 2 million in industry and 1.4 million in transport.

If the French are poorly endowed in energy resources, they are at least well equipped to cope with the present crisis. Energy independence has been an obsession with successive French Governments, be it in the field of oil, coal or nuclear energy. The country's nuclear programme was carried out under the State's aegis through the Commissariat à l'Energie Atomique (CEA) and Electricité de France, and the oil industry was strengthened by State-controlled institutions such as the Institut Français du Pétrole (IFP), the gas producer Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine (SNPA) and the oil group Elf/Erap (two companies which have since been merged to form Elf/Aquitaine).

Coal ups and downs

Immediately after the war it was the coal industry that was given priority treatment in the country's reconstruction programme. Thanks to more modern equipment, output was boosted to 60 million tons from 49 million. But cheap Middle East oil was to make French coal uncompetitive. Within three decades the French coal mines were to be closed down altogether.

France was lucky to be in the oil business at all. CFP only acquired its stake in the Iraqi Petroleum Company (IPC) because of Turkey's defeat in the 1914-18 war. It narrowly missed losing it again as a result of Vichy's role in the 1939-45 war. But after 1945 successive Governments deployed considerable

SNC
Le Groupe SNC

Ingénierie, gestion de projets et consultation

1. Complexe Desjardins, Montréal, Canada H5B 1C8 (514) 282-9551
Bureaux dans les principales villes canadiennes et régions du monde

H. Marcel Caron & Associés

Comptables Agréés

630, boul. Dorchester ouest
bureau 2000, Montréal H3B 1T9
(514) 875-6085

Affiliations au Canada:
Clarkson Gordon

Autres pays:
Arthur Young, Clarkson, Gordon & Cie.

Mallette, Girouard, Letendre Ltée

CONSEILLERS EN ADMINISTRATION

1 Complexe Desjardins
Montréal 514-281-1953

990 De Bourgogne
Ste-Foy, Qué. G1V 4H5
(418) 653-6196

Affilié à une firme nationale opérant dans les principales villes canadiennes et possédant une représentation internationale.

efforts to develop an independent French oil industry. The basis of French technology was established with the creation of Institut Français du Pétrole (IFP), natural gas was discovered at Lacq in south-west France and important oil and gas finds were made in Algeria. Under General de Gaulle, national companies were given 50 per cent of the national market.

To assure maximum independence, the French, who possess large uranium reserves of their own, pushed ahead with the construction of their own enrichment and processing facilities, which are now operational. While the conventional programme was getting into its stride — the first PRW reactor came onstream at Fessenheim in 1976 — work was already starting on the next generation of reactors, the

fast-breeders. With a 1200 megawatt fast-breeder now under construction at Crays-en-Malville, near Lyon, France has emerged as a world leader in nuclear technology.

The most significant by-product of the country's energy difficulties has been the growth of France's know-how and industrial capacity in this field. In the oil sector the French have acquired an expertise second only to the Americans in the field of offshore technology, especially in deeper waters. Many emerging oil-producing countries have been obtaining technical assistance from the Institut Français du Pétrole and such companies as Comex, Inter-sub, CFEM, ETPM, UTIE, Doris and Sea Tank have become household names in the industry. France is paying for its oil and winning goodwill through its ideas and engineering capabilities.

In the field of gas, the state-controlled engineering group Technip has become one of the leaders in the field of LNG plant construction, while French companies Technigas and Gaz Transport are well placed in LNG tanker technology.

France's nuclear prowess

As a time when the US nuclear industry has been hard hit by the slow-down in domestic orders and the government's anti-breeder stand, France is emerging as a major force in the nuclear world. Framatome has recently suffered reverses on the export front, but it can still rely on a strong French programme, which has been little affected by environmentalist pressures.

In the field of hydro-electric power the French have acquired a leading position in the building of small dams. And now French engineers are beginning to challenge US supremacy in the solar field. Even in sea power, the French were among the first in the field with their tidal plant at the Rance. As a French advertising slogan remarks, "We may not have oil, but we do have ideas."

So far France has survived the energy crisis relatively unscathed. There have been no petrol queues, heating shortages or forced cut-backs in industrial production. To judge by the traffic jams outside Paris any Sunday night, life goes on very much as before, even with petrol over \$3 the gallon. But now that the OPEC countries will be trying to maintain constant tensions in the oil market, the very securing of oil supplies may be difficult. That is why France is going to need all the ingenuity she has available. □

MARTINEAU WALKER

AVOCATS

GEORGE A. ALLISON, C.R.
ANDRÉ J. CLERMONT, C.R.
J. LAMBERT TOUPIN, C.R.
EDMUND E. TOBIN
JACK R. MILLER
STEPHEN S. HELLER
ANDRÉ T. MÉCS
ANDRÉ LARIVÉE
WILBROD CLAUDE DÉCARIE
ANDREA FRANCOEUR MÉCS
FRANÇOIS ROLLAND
JEAN MASSON
ALAIN CONTANT
XENO C. MARTIS
RAYMOND TRUDEAU
PIERRE J. DESLAURIERS
JACQUES RAJOTTE

ROGER L. BEAULIEU, C.R.
JOHN H. GOMERY, C.R.
BERTRAND LACOMBE
C. STEPHEN CHEASLEY
SERGE D. TREMBLAY
PIERRETTE RAYLE
JAMES G. WRIGHT
JEAN-FRANÇOIS BUFFONI
ROBERT B. ISSENMAN
DONALD M. HENDY
GRAHAM NEVIN
DENNIS GRIFFIN
MARIE GIGUÈRE
RONALD J. McROBIE
ROBERT PARÉ
BRIGITTE GOUIN
LUCIE ROY

PETER R.D. MACKELL, C.R.
ROBERT A. HOPE, C.R.
F. MICHEL GAGNON
RICHARD J.F. BOWIE
MAURICE A. FORGET
DAVID W. SALOMON
SERGE F. GUÉRETTE
MICHEL MESSIER
MARC NADON
PAUL B. BELANGER
YVES LEBRUN
RICHARD J. CLARE
ERIC M. MALDOFF
REINHOLD GRUDEV
DAVID W. BOYD
DANIEL PICOTTE
DANIEL GAGNE

AVOCATS-CONSEILS

LE BÂTONNIER JEAN MARTINEAU, C.C., C.R.
ROBERT H.E. WALKER, C.R.
L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, C.P., C.R.
LE BÂTONNIER MARCEL CING-MARS, C.R.

TÉLÉPHONE 395-3535 — CODE RÉGIONAL 514
SANS FRAIS D'INTERURBAIN 1-800-361-6266

ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE — CHABAWA
TÉLEX 05-24610 BUOY MTL
BÉLINOGRAPHE (514) 395-3517

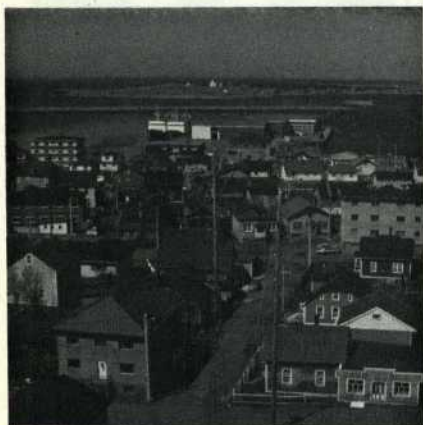
BUREAU 3400
LA TOUR DE LA BOURSE

C.P. 242, PLACE VICTORIA
MONTREAL, CANADA H4Z 1E9



Saint-Pierre et Miquelon

*Terre française en Amérique du Nord
Des Français qui connaissent le marché Nord-Américain
Une porte d'entrée dans le marché commun pour l'Amérique du Nord*



(Photo communiquée par l'Office du Tourisme de Saint-Pierre.)

Coup d'oeil sur Saint-Pierre et Miquelon

Appelé autrefois "Ile des Onze Mille Vierges" le département comprend trois îles principales: Saint-Pierre, Miquelon et Langlade, ces deux dernières étant reliées par un isthme de sable de 12 km, la Dune. L'archipel s'allongeant ainsi sur quelques 50 km de long couvre au total 242 km². Il est situé dans l'Océan Atlantique à l'entrée du golfe du St-Laurent.

C'est en 1536 que le navigateur Jacques Cartier prit possession des îles

au nom du Roi de France. Du règne de Louis XIV à celui de Napoléon, l'archipel subit les contrecoups des guerres Franco-Anglaises. Il sert de base aux flottes françaises des "Terre-Neuvas" venus pêcher la morue dans les parages et en 1936 prend le nom officiel de "Territoire des îles Saint-Pierre et Miquelon". Depuis Juillet 1976, les îles Saint-Pierre et Miquelon ont un nouveau statut. Ces îles sont devenues le centième département français.

La population d'origine Bretonne, Normande ou Basque, est de 6.300 habitants, dont 5.800 à Saint-Pierre, le chef-lieu. La nature est rude et sauvage mais non sans beauté et sans charme. Le climat sain et vivifiant fait apprécier les différentes excursions, et notamment à Langlade, hameau de résidences secondaires près d'une magnifique plage de sable fin, en bordure de vallons boisés et de forêts de sapins, ifs, sorbiers, genévriers, parsemées d'étangs et de belles rivières. Côtes escarpées et spectaculaires. Lieu de détente et d'excursions. Des excursions en doris permettent de s'initier à la pêche à la morue. Il y a également la pêche au homard, assez abondant autour des îles de mai à août. Miquelon et Langlade se prêtent également à la pêche à la truite dans leurs innombrables étangs.

Une opportunité pour les échanges entre l'Europe et l'Amérique du Nord

L'économie du département traverse actuellement une crise due essentiellement au recul des activités traditionnelles liées à la mer: pêche et transformation du poisson, activités portuaires. En outre, l'é étroitesse du marché local ne peut permettre la création de nombreuses entreprises et il s'avère donc nécessaire que le développement économique de Saint-Pierre et Miquelon passe essentiellement par l'ouverture sur les marchés extérieurs. Pour mener à bien cette politique, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Pierre et Miquelon, appuyée et financée en partie par le Conseil Général étudie depuis 2 ans les éléments susceptibles de favoriser le lancement de nouvelles activités. Les travaux réalisés ont dans un premier temps abouti à la création de quatre petites entreprises locales dans les domaines de l'imprimerie, la construction de maisons préfabriquées, la bonneterie et les activités liées à la laine (filage, tissage).

Mais le résultat le plus déterminant et le plus prometteur a été l'établissement de contacts très rapidement

BUREAU D'EXTRÊME-ORIENT:

ALEXANDRA HOUSE
31 ST FLOOR, 20 CHATER RD, HONG KONG
TÉLÉPHONE 5-251202
TÉLEX NO. 76216 "PVHK" HX
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE "HONGOBSJAC"

BUREAU EUROPÉEN:

17, AVE. GEORGE V, PARIS 75008, FRANCE
TÉLÉPHONE 720-3357
TÉLEX NO. 640236F "PAROBSJ"
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE "PAROBSJAC"

Phillips & Vineberg
Avocats

Edifice de la Banque Royale du Canada
1, Place Ville Marie, Montréal H3B 2A5

Téléphone (514) 866-8544
Télex No. 05-25587 - Adresse télégraphique "Objac"

concrétisés avec des petites entreprises québécoises, notamment dans le domaine de la formation professionnelle. L'ouverture de Saint-Pierre et Miquelon vers son voisin québécois est en effet un atout indispensable à un nouvel avenir économique et chaque partie peut en tirer profit.

De par son statut de Territoire français et donc européen, Saint-Pierre et Miquelon fait partie des pays et territoires d'outre-mer associés à la C.E.E. (statut PTOMA), offrant ainsi à des entreprises québécoises exportatri-

ces une porte sur le Marché Commun européen, soit un marché de 280 millions d'habitants. Il est bien sûr nécessaire que le produit subisse à Saint-Pierre et Miquelon une transformation lui permettant d'obtenir sa franchise douanière, en fonction des règles particulières des PTOMA. Il en est ainsi dans le secteur des fourrures puisqu'exportées directement du Canada en Europe elles acquittent 9.5% de droits, alors que travaillées et exportées de Saint-Pierre et Miquelon, elles n'en acquittent aucun. A cet

égard, plusieurs jeunes de Saint-Pierre sont déjà en stage de formation pour deux années auprès d'entreprises québécoises de transformation de la fourrure.

Saint-Pierre et Miquelon est en effet demandeur de formation professionnelle et de technologie et la même appartenance géographique à l'environnement nord-américain ainsi que des conditions climatiques identiques déterminent des besoins et donc des compétences tout à fait particulières. Il y a complémentarité économique indéniable entre Saint-Pierre et Miquelon et le Québec.

En ce qui concerne l'orientation vers la France Métropolitaine, les possibilités se révèlent là aussi très intéressantes. Pour un Français ou un Européen, fabriquer ses produits à Saint-Pierre et Miquelon peut lui permettre de diminuer les coûts de transport, tout en conservant l'image de marque "made in France", "made in Europe". Il en est ainsi du secteur du meuble et c'est pourquoi certaines techniques de fabrication françaises, (les meubles de style, par exemple), seront à cet égard acquises par des Saint-Pierrais, au cours de stages de formation professionnelle en France.

De façon plus générale, l'investisseur bénéficiera à Saint-Pierre et Miquelon de conditions d'exploitations très favorables. Le département dispose en effet, d'un code local d'impôts et d'un code local des douanes avantageux, valablement complétés par un code des investissements permettant des exonérations fiscales et douanières particulièrement incitatives; l'exonération d'impôt sur les sociétés peut aller jusqu'à 8 ans. Le système de bonification de prêts, soit par le département soit par les banques elles-mêmes permet pratiquement dans tous les cas l'obtention de crédit à des taux compris entre 5% et 6%. D'autre part, des subventions et primes d'investissement s'élèvent jusqu'à 30% du montant de l'investissement; elles sont complétées par des suppressions et allègements de charges sociales. Enfin, un atout très important pour Saint-Pierre et Miquelon: sa main-d'oeuvre, des gens de la mer, une population endurcie très attachée à son île.

Les conditions d'un développement économique étant aujourd'hui réunies, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Saint-Pierre et Miquelon a donc engagé une politique de promotion appuyée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Rochelle et par une délégation permanente à Montréal. □

BANQUE DES ÎLES SAINT-PIERRE ET MIQUELON

FONDÉE EN 1889

Société anonyme au capital de 5,000,000 de francs

Siège social: 2, rue Jacques Cartier, St. Pierre

Banque associée à la Banque Canadienne Impériale de Commerce

TOUTES AFFAIRES DE BANQUE

Correspondants dans le monde entier

Télégrammes: BANQUIL
Télex: 020435

Téléphones: 41-22-17
41-22-18
41-22-16



G. Béchard Ltée.

COURTIERS EN DOUANE
TRANSITAIRES INTERNATIONAUX

SIEGE SOCIAL

410 St. Nicolas
Montreal, Québec H2Y 2P5
Tél. 282.0303
Télex. 055.60803

Groupages et affrètements
maritimes et aériens
Études logistiques
toutes destinations

Correspondants dans les principaux pays



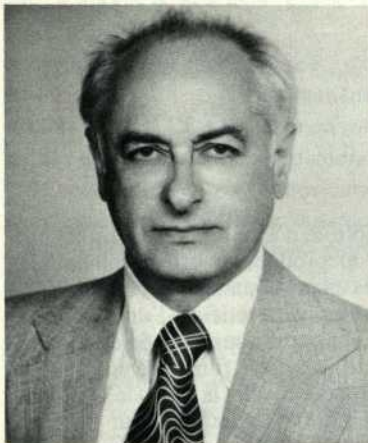
SERVICES IMMOBILIERS PROMANAC LTÉE
PROMANAC
PROMANAC REALTY SERVICES LTD.

LUC D. BAUDOQUIN, EA, CPM, PRÉSIDENT
GESTION, ANALYSE, ÉVALUATION ET EXPERTISE IMMOBILIÈRE

Couvrant l'Est du Canada

*Membre des associations immobilières
locales, nationales et internationales*

1331, ave. Greene, suite 200 (Westmount), Montréal, H3Z 2A5
(514) 933-3646



Le saviez-vous...?

Y aviez-vous pensé...?

LE DROIT ET VOS AFFAIRES

La chronique de Me Raymond Lette
(Montréal & Paris)

Une bonne illustration de la façon dont les Français, contrairement aux Nord-américains, perçoivent les règles du jeu dans les affaires est donnée par l'action en concurrence déloyale. Les tribunaux français, se fondant sur les règles ordinaires de la responsabilité civile, ont élaboré au cours des années une jurisprudence visant à sanctionner les actes de concurrence contraires à la loyauté commerciale telle que la déterminent et la conçoivent "les usages établis et les milieux honnêtes".

Une première catégorie d'actes de concurrence déloyale, sur laquelle nous ne nous attarderons pas, concerne la protection des éléments de "propriété incorporelle", soit les brevets d'invention, appellations d'origine, marques de commerce, droits d'auteur, etc... L'action en concurrence déloyale ne fait alors que compléter les remèdes prévus par diverses lois, et en particulier l'action en contrefaçon.

Mais en dehors même de tout droit de propriété industrielle ou intellectuelle, les tribunaux condamnent divers autres actes.

Ainsi, en matière de publicité, peut-on distinguer *grosso modo* trois cas de concurrence déloyale. Tout d'abord, n'est pas admis le dénigrement, défini en 1936 par le Tribunal de Commerce de la Seine comme étant "une affirmation malicieuse dirigée contre un concurrent dans le but de détourner sa clientèle, ou plus généralement de lui nuire dans un esprit de lucre".

Certains tribunaux ont été jusqu'à rejeter comme défense à une telle action la preuve de la véracité des allégations.

D'autre part, il n'est pas permis à un commerçant d'utiliser à son profit la publicité d'un concurrent, en créant une confusion dans l'esprit du public. Enfin, si la vantardise, le *dolus bonus*, sont en principe acceptables, les tribunaux ont tout de même imposé certaines limites aux qualités non prouvées que peut attribuer un commerçant à ses produits.

Un autre domaine où l'action en concurrence déloyale est abondamment utilisée concerne le débauchage de personnel. En effet, selon la jurisprudence, est passible de dommages-intérêts celui qui, soit débauche tout simplement un employé d'un concurrent, ou encore embauche un travailleur qu'il savait déjà lié par un contrat de travail, et même, dans certains cas, lorsque, ne sachant pas au moment de l'embauche que son employé était lié par un tel contrat, il continue à l'employer après avoir appris ce fait.

Le fait d'embaucher un salarié ayant déjà travaillé chez un concurrent est également condamnable lorsque, d'une part, l'embauchage est fait au mépris d'une clause de non-concurrence, ou encore lorsque le nouvel employeur profite abusivement des connaissances acquises par le salarié chez son ancien employeur (par exemple, sa clientèle), portant ainsi une atteinte dolosive aux droits de ce dernier.

Dans ce cas, l'employé lui-même commettrait un acte de concurrence déloyale. D'une façon générale, un salarié ne peut, même après avoir quitté son emploi, tirer abusivement profit des rapports qu'il a pu avoir avec les clients de son ancien employeur.

Les tribunaux ont également imposé des obligations à peu près semblables aux associés d'une entreprise commerciale de même qu'aux anciens associés.

Le cédant et le cessionnaire d'un fonds de commerce pourront de même, en plus des engagements contenus dans l'acte de cession, se voir imposer certaines obligations analogues, tant en ce qui concerne la clientèle que les fournisseurs.

Enfin, il existe d'autres motifs de concurrence déloyale, assez divers. Citons par exemple l'instigation ou l'entretien d'une grève chez le concurrent, la tentative de corruption d'employés, la mise à l'index d'un concurrent.

En résumé, on peut dire que si bon nombre des agissements précités donneraient également lieu à des condamnations de ce côté-ci de l'Atlantique, il est toutefois certain que les tribunaux français ont tendance, dans ce domaine, comme dans plusieurs autres, à condamner des actions qui, en Amérique du Nord, ne seraient pas jugées aussi sévèrement.

Cela n'est pas à dire que les Français soient plus moraux. Mais on n'est pas partout malhonnête de la même manière...

LES ABRIS FISCAUX

Raymond, Chabot, Martin, Paré et Associés

L'expression "abri fiscal" est depuis longtemps connue de la plupart des contribuables. Il suffit en effet de feuilleter un journal ou une revue pour constater qu'elle est un outil privilégié de publicité pour de nombreux promoteurs. Cette expression éveille le plus souvent l'idée "d'échappatoire fiscal". Pourtant, il n'en est rien. Il s'agit en réalité d'un moyen fort légitime de réduire ses impôts ou de les reporter et parfois même de réaliser ces deux fins en même temps. Parmi les abris fiscaux les plus populaires figurent les programmes de forage, les films, les immeubles résidentiels à logements multiples, les régimes d'épargne-actions et les Sociétés de développement de l'entreprise québécoise. Nous traiterons ce mois-ci des films.

Films

Pour faciliter le financement et le développement de l'industrie cinématographique canadienne, notre régime fiscal permet à un contribuable d'amortir à 100% le coût en capital d'un long métrage (durée d'au moins 75 minutes) et d'un court métrage (durée de moins de 75 minutes) répondant aux conditions énumérées dans les règlements de l'impôt sur le revenu. L'une des conditions les plus importantes est que le film cinématographique ou la bande magnétoscopique porte le visa du Secrétaire d'Etat garantissant qu'il s'agit d'une production canadienne. Les films et les bandes qui ne répondent pas à toutes les conditions ne peuvent être amortis qu'à un taux de 30% sur le solde dégressif.

Le montant d'allocation du coût en capital de 100% peut être porté en diminution du revenu de toutes sources (emploi, profession, entreprise, placements, etc.). Les revenus de loyers et de redevances provenant de l'exploitation du film sont imposés de la manière habituelle. Lorsqu'il dispose de sa participation indivise (copropriété) dans le film, l'investisseur est imposable sur la récupération de l'allocation du coût en capital et, s'il y a lieu, sur le gain en capital.

Le coût en capital d'un film pour l'investisseur est constitué seulement du montant qu'il a mis en jeu, dans une année donnée, quoiqu'il advienne du film, par paiement comptant ou au moyen d'emprunts inconditionnellement remboursables. Toute entente prévoyant un remboursement total ou partiel de l'investissement ou le paiement de recettes garanties (loyers ou redevances) entraîne une diminution du montant amortissable.

Avant de s'engager par contrat, un investisseur potentiel devrait examiner particulièrement les points suivants:

(1) Prises de vue

Pour pouvoir bénéficier du régime spécial d'allocation du coût en capital, le contribuable doit acquérir sa participation au plus tard douze mois après la fin des travaux principaux de prise de vue et avant l'utilisation commerciale du film. Un paiement comptant de 20% doit être effectué lors de l'achat et le solde est payable dans un délai de quatre ans. Il n'est toutefois pas nécessaire que la production du film soit terminée avant la fin de l'année de l'acquisition. Il suffit que les travaux principaux de prise de vue ou d'enregistrement aient commencé avant la fin de l'année ou aient été terminés au plus tard soixante jours après la fin de l'année. Dans un tel cas, le montant

susceptible d'être amorti est limité aux frais de production effectivement dépensés dans l'année. Il est donc à conseiller de vérifier l'ampleur des coûts encourus dans l'année donnée et, dans le cas d'un film n'ayant pas été commencé avant la fin de l'année, d'obtenir des garanties sur la date d'achèvement des prises de vue.

(2) Droits d'exploitation

L'investisseur doit acquérir non seulement le film original, mais aussi tous les droits quant à l'exploitation du film à travers le monde, à perpétuité. Si certaines restrictions sont apportées quant à la durée du contrat ou au territoire d'exploitation, la propriété du film ne sera pas acquise par l'investisseur et l'amortissement de 100% ne pourra être invoqué.

(3) Copropriété

Il est préférable de devenir propriétaire d'une participation indivise dans un film plutôt que d'acquérir une participation dans une société. Dans ce dernier cas en effet, tous les investisseurs doivent utiliser le même taux d'amortissement et le montant déductible d'allocation du coût en capital doit être calculé proportionnellement au nombre de jours dans l'année d'imposition de la société sur 365. Dans le cas d'une copropriété, il n'existe pas de telles restrictions.

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & ASSOCIÉS

Comptables agréés

Montréal

Thetford Mines

Québec

Hull

Ottawa

Buckingham

À TRAVERS LA PRESSE par Michel DURAND

L'inflation "à l'européenne", c'est-à-dire à deux chiffres, est maintenant une réalité aux Etats-Unis. Au train où vont les choses elle pourrait même atteindre 18 à 20%, surtout au vu de l'indice catastrophique de février. "Il faudra beaucoup de temps et d'efforts pour extirper une inflation installée depuis quinze ans dans l'économie" reconnaissait récemment Charles Schultze, l'un des conseillers les plus écoutés, dit-on, du président Carter dont les propos sont rapportés dans l'EXPANSION.

C'est pourquoi, à quelques heures du test capital des primaires en Illinois, Carter a rendu public un nouveau programme anti-inflationniste. Les mesures tangibles — coupures budgétaires de \$14 milliards, augmentation de 10 cents sur le gallon d'essence, plan de restrictions sur l'usage des cartes de crédit — se sont assorties d'une exhortation à la discipline et un appel à l'épargne.

Une fois encore, le président américain a rejeté catégoriquement l'instauration d'un contrôle des prix et des salaires. Pourtant, à lire la presse américaine on est frappé par le nombre d'articles qui traitent de l'éventualité — et de l'opportunité ou non — de recourir aux contrôles obligatoires.

NEWSWEEK a demandé à l'économiste Paul Samuelson ce qu'il pensait du contrôle des prix et des salaires. "(...) *Few economists*, écrit ce dernier, *avored wage-price controls until recently. But the ranks of the camp that does are growing. Two more months in which the cost of living rises at annual rates like 18 per cent will greatly increase the probability that President Carter will be forced to ask for controls before 1980 is over. Barry Bosworth, now of the Brookings Institution but earlier head of Carter's wage-price apparatus, recently put those odds at 99 to 1 against controls — and Dr. Bosworth is sympathetic to giving them a trial. I would put the odds closer to 1 to 2 that Mr. Carter will be forced into a reversal of his opposition to direct controls*". Mais il s'empresse d'ajouter: "(...) *Controls work well for a year. After that, mandatory controls become increa-*

singly ineffective, inefficient and inequitable. Query: isn't the inflation problem we face the recurring dilemma of stagflation in the mixed economy rather than something unusual? After a year, what then do we do?" plus loin, dans le même magazine Harry Anderson fait ainsi le tour de la question. "(...) *There are just two ways to control an inflation of this severity*," said economist Barry Bosworth, who resigned last August as director of COWPS. "It takes either a long, disastrous recession or stiff, comprehensive policies aimed at all of the problems and sources of inflation at once". *Perhaps the stiffest medicine now being advocated is a one unthinkable return to formal wage and price controls. When Kennedy first proposed a controls program a month ago, the motion was greeted with almost universal scorn by private and government analysts alike. But most polls suggest that consumers are receptive — and lately, several mainstream economists and a handfull of businessmen, worried that the psychology of inflation is rampant, have given their support to massive government intervention in the price system. Bosworth and investment banker Felix G. Rohatyn of Lazard Frères and Co. were among the first, and last week they were joined by the influential voices of Henry Kaufman and Business Week magazine. Reneging on their "long-standing opposition to wage-price controls, "the editors of Business Week concluded that a "six-month freeze" on wages and prices would give dramatic, credible evidence that the country at long last has become serious about curing its pernicious economic disease.*" (...) *By contrast wage and price controls have few supporters, and even they consider a mandatory program mainly as a psychological weapon to attack the rising inflationary expectations of consumers and businessmen. "I want a serious, massive attack on our inflationary problems, and the key measures are tighter spending controls, less monetary growth, higher investment rates and less uneconomic and unnecessary regulation," says Bosworth. "You add controls for just one single purpose — to break the momentum of inflation." That momentum is growing*

increasingly strong, warns investment banker Felix Rohatyn. "People are convinced that if they save, they lose and if they spend, they gain," he says. "I don't know of any way to get through this without a (wage-price) freeze." The Administration and most private economists contend that the mere mention of controls has a negative psychological impact, since corporations and labor unions inevitably push for higher prices and wages before they are outlawed. "There is concern at the Fed that the talk of wage-price controls has already led to some anticipatory price increase" says one Carter aide. "Every time the damn thing is raised by somebody, we've got to be even firmer in saying we damn well don't intend it." Besides, adds another adviser, "wage and price controls are like the Kennedy candidacy. Before you go it, everyone wanted it. When they actually saw what it was, they didn't think it was such a good idea." (...)

Au Canada où l'on se félicite des mesures annoncées par le président Carter sans vouloir lui emboîter le pas — le ministre des Finances Allen Mac Eachen rappelle que les Canadiens ont eu récemment l'occasion de se prononcer sur une augmentation de 10 cents du gallon d'essence — on parle aussi de la possibilité de l'instauration de contrôles aux Etats-Unis. Laurence Chimerine écrit dans *The Financial Post*: "We keep talking about lowering the inflation rate from where it is right now. I think that will happen by itself — mostly because the recession will take some pressure off prices. Second, I think we have already seen the last of the large Opec price increase for a while. And finally, I think high mortgage rates, which are having a devastating effect on the consumer price index will peak later this year.

D'une façon générale on peut croire le président Carter lorsqu'il rejette du revers de la main la solution ultime des contrôles. Tiendra-t-il le même langage s'il est réélu? Quelquefois les hommes politiques adoptent le programme de leur adversaire au lendemain du scrutin. Même en matière de contrôles des prix et salaires...

LA BANQUE NATIONALE PUBLIE LA REVUE ÉCONOMIQUE

La Revue économique de la Banque Nationale du Canada vient de paraître. Avec cette publication bimestrielle qui porte sur des sujets de caractère national et international, le Service des études économiques de la Banque Nationale informe sur la conjoncture tout en cernant le rôle économique du système bancaire.

Chaque numéro comptera deux articles dont un de conjoncture. C'est ainsi que le premier a pour titres: "Le financement des petites et des moyennes entreprises" — secteur où la Banque Nationale est d'ailleurs très active — et sous la rubrique conjoncture: "Le ralentissement de l'économie permettra-t-il une baisse des taux d'intérêt?".

En plus de cette revue destinée à des publics variés: industriels et commerçants, financiers, journalistes, économistes, étudiants etc., le Service des études économiques de la Banque Nationale se propose de publier une analyse trimestrielle de l'économie canadienne qu'il envisage de compléter avec des feuillets d'information portant sur l'économie des cinq grandes régions du Canada.

Le Service des études économiques comporte quatre sections. Outre l'analyse conjoncturelle, il compte la section analyse monétaire et financière qui publie un rapport mensuel intitulé "Situation économique et financière", destiné aux dirigeants de la banque. Puis les sections analyse internationale, analyse industrielle et régionale qui produisent aussi différentes études pour le bénéfice de la direction et des publics externes.

LA RELANCE DE L'ACTION CULTURELLE FRANÇAISE À L'ÉTRANGER

Le ministre des Affaires étrangères a exposé devant le Conseil des ministres du 13 février les principes directeurs de la rénovation et de la relance de l'action culturelle française à l'étranger.

L'importance des relations culturelles dans la vie internationale va croissant et rend nécessaire une modernisation des procédures d'échange: recours plus fréquent aux moyens de communication de masse, intensification des échanges scientifiques, meilleure prise en compte des besoins de la scolarisation des Français de l'étranger. A cet égard, une commission interministérielle pour la scolarisation des enfants français à l'étranger sera créée. L'intérêt des Français pour les cultures étrangères sera encouragé. Enfin, la concertation interministérielle sera renforcée par une programmation pluriannuelle, et par la création d'un comité interministériel des relations culturelles extérieures.

Une première série de mesures interviendra à bref délai: allongement de la durée des

émissions radiophoniques sur ondes courtes à destination de l'étranger, aide à la traduction d'ouvrages scientifiques, constitution d'un fichier informatisé des rapports de missions de scientifiques français, amélioration du réseau de conseillers et attachés scientifiques à l'étranger.

La recherche sur les civilisations étrangères sera favorisée par la création, notamment, de l'Institut du monde arabe, d'un centre franco-chinois, d'une chaire d'études américaines à l'École des hautes études en sciences sociales, de missions universitaires légères à l'étranger. Une institution du même type que l'École française de Rome sera créée sur le continent américain.

Enfin, un rôle accru sera conféré, par voie de conventions, à l'Alliance française pour développer les échanges culturels.



Un exemple vivant de la culture française à l'étranger: La troupe du Théâtre de l'Alliance Française de Calgary salue le public après la représentation de la pièce de Jean Anouilh, "Ardèle ou La Marguerite".

UN RECORD! 152 MILLIONS DE BOUTEILLES DE COGNAC VENDUES DANS LE MONDE

En 1979, les ventes de Cognac dans le monde se sont élevées à 151.700.000 bouteilles, soit une progression de 11,5% sur l'année 1978.

Pour mémoire, et pour souligner l'importance de ce résultat, rappelons qu'en 1949 les ventes de Cognac dans le monde s'élevaient à 28 millions de bouteilles.

En trente ans, ces ventes ont donc plus que quintuplé.

Avec l'équivalent de 31.070.000 bouteilles, la France demeure encore le meilleur consommateur de Cognac. Toutefois, ce chiffre incluant les cognacs utilisés pour la fabrication du Pineau, des fruits au Cognac etc...

La consommation directe ne s'élève qu'à 17.225.000 bouteilles. Ce qui, dans ce cas, situe la France en troisième place, derrière l'Angleterre et les États-Unis.

Cette position de la France, qui peut paraître surprenante, s'explique non pas par un manque d'intérêt du Français vis-à-vis de ce produit — (on constate une légère augmentation de la consommation par rapport à 78) — mais par des habitudes de consommation différentes.

En effet, le Français prend un Cognac, en digestif à la fin d'un repas d'affaires ou d'un repas important. Par contre l'Anglais et l'Américain, le consomment volontiers en apéritif, allongé de soda, de Ginger Ale ou de Perrier —; donc plus souvent.

Les exportations de Cognac atteignent en 1979, les 120.630.000 bouteilles, soit une augmentation de 14,3% sur 1978.

Le chiffre d'affaires que représentent ces exportations atteint 2.915.000.000 francs (environ 857 millions de \$) en augmentation de 24% sur l'année précédente.

En conclusion, 1979 fut une grande année pour les ventes de Cognac dans le monde.

La volonté permanente de l'Interprofession de présenter au consommateur une qualité toujours plus proche de la perfection et les énormes efforts consentis par les négociants pour assurer la promotion du Cognac ne sont certainement pas étrangers à ce succès.

Les résultats obtenus sont d'autant plus remarquables que le Cognac, produit d'exportation par excellence (80% des ventes) a pu les obtenir malgré la conjoncture internationale actuelle qui bouleverse les économies de nombreux marchés et favorise les tendances au protectionnisme.

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS

comptables agréés

G. André Harel, c.a.

Gilles Drouin, c.a.

Pierre Villeneuve, c.a.

Jacques Rouleau, c.a.

Carlo N. Cannucci, c.a.

Jean-Pierre Lapratte, c.a.

Jean-Marc Corbeil, c.a.

276 ouest, St-Jacques suite 600

Montréal H2Y 1N3, P.Q.

tél.: 845-9253

AIR FRANCE: 250,000 PASSAGERS CONCORDE EN 4 ANS

Le 21 janvier 1976, le premier Concorde d'Air France à destination de Rio via Dakar décollait de l'aéroport Charles-de-Gaulle inaugurant l'ère du vol commercial supersonique. Suivaient en deux ans, les liaisons Paris-Caracas, Washington et enfin, New York. Cette dernière intervenait à l'issue d'un combat épique où la politique et le judiciaire s'étaient étroitement entremêlés avant d'aboutir à l'autorisation d'atterrissage tant attendue.

Les 250,000 passagers transportés en 4 ans sur les lignes Concorde ont permis d'assurer au supersonique des coefficients de remplissage moyens tout à fait satisfaisants et chaque année en progrès: de 53,5% en 1977 à 60,9% en 1979 (dont 71,3% sur Paris-New-York et 66,6% sur Paris-Rio).

Les hommes d'affaires qui composent l'immense majorité de cette clientèle n'ont eu qu'à se féliciter de la ponctualité des vols — malgré de rares incidents — puisque le taux de régularité moyenne a atteint 99,2%.

Malgré l'évidente réussite technique de Concorde, on peut regretter que son bilan économique demeure lourdement déficitaire et les hausses de pétrole ne font qu'aggraver cette situation. En tout état de cause, la décision de poursuivre ou non l'utilisation du supersonique appartient plus au gouvernement qu'à la compagnie nationale qui dispose désormais de 4 unités et appliquera, dans ce domaine les directives qui lui seront données.

THE EIGHTH PLAN, 1981-1985, SETS OUT ITS TARGETS

The eighth of France's famous post-war series of five-year plans, to cover the period 1981-85, is currently under preparation, on the basis of a Government report setting out the main targets. Parliament will discuss and pronounce on it late in 1980.

Of the six targets included in the Eighth Plan, the first, not surprisingly, is to reduce France's dependence on imported energy. Another is to develop agriculture and food-processing.

The "Plan", created by the late Jean Monnet in 1946, has been a driving force behind the modernisation and expansion of the French economy since the war, and has provided a model for many other countries. Today, when France's economic frontiers are so wide open to world competition, the Plan may no longer play quite the same central role as 20 or 30 years ago. But it is still crucial, as the Prime Minister, M. Raymond Barre, stressed in a speech to Parliament. "We must still plan", he said, "but we need a new conception of planning. The keynote of the Eighth Plan will be *selectivity*, and *rigour*. The Plan must set out a strategy; it must concentrate on a small number of objectives on which all else depends and which must thus be achieved without fail.

"The report on the targets of the Eighth Plan asserts that our foreign trade balance and the stability of our currency must form the basis of our economic policy." Referring to France's dependence on energy, the Prime Minister went on, "We must try to cut the umbilical cord which seems to tie growth to oil."

The Prime Minister's points are further expounded in the report on the plan's targets. There is no longer any preordained way ahead for industrialised countries, it says, and this makes the need for French national planning all the greater. The world's economic geography

has changed greatly in recent years, not entirely to France's advantage; and yet, France possesses many basic natural assets which must be exploited more fully. Her vast territorial waters, her agriculture, her uranium reserves, are among these. The report goes on to stress that French planning must now adapt and enter a new phase. It must become tougher, and also — in M Barre's words — more selective. Again echoing the Prime Minister's words, the report points out that it is no longer feasible or desirable to set precise targets for growth, as it was in the days when the world's economy was more serene and progress more steady.

LE RÔLE DES CONSULATS

(1^{re} partie)

La France est représentée dans les Etats étrangers par une Ambassade et par un ou plusieurs Consuls.

Ambassades de France

La France est représentée auprès des Etats étrangers, mais seulement ceux avec lesquels elle entretient des relations diplomatiques, par un Ambassadeur.

L'Ambassadeur est le représentant personnel du Président de la République française. Il est accrédité auprès du Chef de l'Etat étranger. Il est le chef de tous les services diplomatiques et consulaires et de tous les fonctionnaires français détachés dans le pays de résidence.

L'Ambassade comprend un personnel divers et plus ou moins nombreux selon l'importance de chaque poste.

L'Ambassadeur (et le personnel des Ambassades) est chargé des relations d'Etat à Etat dans tous les domaines.

Consulats de France

Le Consul est en même temps le chef et le protecteur de la collectivité française dans sa circonscription, laquelle peut s'étendre à l'ensemble ou à une partie du territoire étranger.

Les fonctions de Consul

De même que le Préfet dans son département, le Consul est le représentant des diverses administrations françaises et, de ce fait, ses attributions deviennent de plus en plus nombreuses et variées, puisqu'il est à la fois officier de l'état civil, notaire, chargé des questions relatives au service militaire des Français, du paiement des pensions des fonctionnaires civils et militaires, etc. En effet, les lois françaises sont applicables à tous nos ressortissants, quel que soit le pays de résidence.

Cependant, ceux-ci sont aussi soumis à la législation locale étrangère.

S'ils ont des difficultés avec l'administration du pays de résidence, les Français doivent les signaler à leur Consul. C'est en effet à nos représentants diplomatiques et consulaires et, en dernier ressort, à notre Gouvernement, qu'il appartient d'empêcher toute mesure discriminatoire à l'égard de nos ressortissants et de faire

appliquer les conventions de toutes natures passées avec un autre Etat (convention d'établissement, circulation des personnes, conventions fiscales, militaires, sociales, judiciaires, culturelles, de commerce, de navigation, etc.).

L'immatriculation et son importance

Le Français qui se fixe à l'étranger (et non le touriste) a intérêt à se faire immatriculer, lui et les membres de sa famille, dans les registres du Consulat de France. Le poste diplomatique ou consulaire compétent pour procéder à l'immatriculation est celui de la circonscription dans laquelle l'intéressé réside.

L'autorité consulaire ne peut refuser sa protection à un Français pour la seule raison qu'il n'est pas immatriculé ou que son immatriculation n'a pas été renouvelée. Il est évident cependant que, dans la pratique, l'intervention consulaire ne peut s'exercer qu'après la reconnaissance de la qualité de Français de l'intéressé et des différents aspects de la situation. Par suite, les justifications peuvent être difficiles à prouver et produites avec retard.

En revanche, l'immatriculation assure la qualité de Français en situation régulière et permet une intervention immédiate des autorités consulaires, soit auprès des autorités du pays de résidence, soit auprès des administrations métropolitaines.

De plus, l'immatriculation est indispensable pour obtenir une bourse.

Quant aux autorités consulaires, l'immatriculation des ressortissants français leur apporte la connaissance précise de la population dont elles ont la charge et leur permet de transmettre à nos ressortissants des informations utiles.

L'immatriculation était jadis obligatoire, mais cette obligation était dépourvue de sanctions. Elle est libre aujourd'hui, mais les Français ont le plus grand intérêt personnel à se faire immatriculer. Les démarches qu'un non immatriculé est appelé à accomplir sont généralement plus longues et difficiles.

Le Consul ne peut immatriculer que les ressortissants résidant, non occasionnellement dans sa circonscription, mais y ayant un établissement permanent ou une occupation durable. Le plus souvent cette preuve d'établissement durable est donnée par l'autorisation d'installation accordée par les autorités de l'Etat de résidence.

(Communiqué par le Consulat général de France — à suivre).

FRENCH TRADE SHOWS

SALON INTERNATIONAL DE LA LUNETTERIE, DE L'OPTIQUE OCCULAIRE ET DU MATÉRIEL POUR OPTICIENS

Du 8 au 12 Mai 1980, au Parc des Expositions de Lyon 250 exposants de tous pays se réuniront afin de présenter une gamme dynamique et complète de produits placés sous le signe de la mode ainsi que tous les équipements d'optique oculaire.

Pendant cette durée de 5 jours, le SILMO 80 accueillera les professionnels sans interruption de 9 H 30 à 18 H 30.

Le SILMO 80, une occasion unique, d'être présent... lors du grand rendez-vous international de tous les grands noms de la Lunetterie et de l'Optique Oculaire.

De découvrir... le rôle insolite des lunettes lors d'une exposition sur le thème "Lunette, Mode et Caractère". En effet, les artistes les plus célèbres ont immortalisé des situations dans lesquelles les lunettes jouent un rôle comique, dramatique ou

insolite; le SILMO 80 propose de découvrir ces oeuvres.

De profiter... d'une ville pleine de charme. En choisissant LYON, métropole internationale et haut lieu de la gastronomie française, le SILMO 80 offre aux professionnels de l'optique la possibilité de joindre l'utile à l'agréable. Ce sera pour eux une occasion à ne pas manquer pour découvrir les chefs-d'oeuvres d'architecture, les manifestations dramatiques ou lyriques, les promenades dans le Vieux Lyon... De plus, véritable carrefour européen, Lyon est facile d'accès grâce à son réseau autoroutier et son aéroport international.

De bénéficier... des nombreux services proposés par les organisateurs du SILMO 80, afin de faciliter voyage, séjour et transfert entre l'aéroport, les gares et le Parc des Expositions.

D'acquérir... en ce lieu d'achat et de rencontre international de précieuses informations et un aperçu très complet des produits et matériels optiques, oculaires, lunetterie...

THE SEHM-FEBRUARY 1980, THE TWENTIETH ANNIVERSARY OF THIS FASHION EVENT, ACHIEVED POSITIVE RESULTS.

With 42,785 trade visitors, a further 3% improvement over last year. The PARIS SEHM-FEBRUARY has taken a clear lead as the most heavily attended international men's and boys' wear show in the world.

The number of French visitors rose from 26,869 in February 1979 to 28,458 this year. The dates of the show, which is held before the school vacation period, have given SHEM and edge for two years in a row.

The international visitors came from 80 countries (up from 73 in 1979), and totalled 14,327 instead of 14,757 last year. This difference is attributable primarily to a decline in the number of visitors from the United States and Canada, due to business conditions in those countries and the weakness of the dollar.

CALENDRIER DES SALONS INTERNATIONAUX FRANÇAIS CALENDAR OF FRENCH EXHIBITIONS

| | DATES | MANIFESTATIONS | LIEU |
|-----|-------|---|-------------------------|
| | DATES | EXHIBITIONS | VENUES |
| MAI | 8-12 | Salon Int. de la Lunetterie, de l'Optique Oculaire et du Matériel pour Opticiens - SILMO Optical Equipment Exhibition | LYON |
| | 9-14 | Festival du Livre Book Festival | NICE |
| JUN | 29-6 | Biennale Française de la Machine-Outil, du Soudage et de l'Équipement Mécanique French Machine-Tool, Welding and Mechanical Equipment Biennial Exhibition | PARIS Pte Versailles |
| | 5-9 | Salon International du Tapis et des Revêtements de Sois International Carpet and Floor Coverings Exhibition | PARIS Pte Versailles |
| | 5-9 | Salon International des Papiers Peints, Revêtements Muraux, Textiles d'Ameublement, Voilages, Linge de Maison et Couvertures PARITEX International Exhibition of Wallpapers, Wallcoverings, Furnishing Textiles, Nets and Household Linen | PARIS Pte Versailles |
| | 5-9 | Salon International des Approvisionnements, Matériels et Fournitures destinés à la Fabrication de Meubles, Sièges et Articles de Literie - APPROFAL International Exhibition of Supplies, Materials and Items to be used for the manufacture of Furniture Chairs and Bedding | PARIS Pte Versailles |
| | 8-12 | Semaine de la Maroquinerie et Articles de Voyages Leather and Travel Goods Exhibition (Autumn) | PARIS Pte Versailles |

LES SALONS FRANÇAIS

Des renseignements complémentaires sur les salons ou sur les facilités de voyages peuvent être obtenus en écrivant à : Salons Spécialisés Français, 1080 Beaver Hall, suite 820, ou en téléphonant à 861-7841. Des cartes d'entrée gratuites sont à votre disposition pour tous les salons.

LE SALON INTERNATIONAL DU TAPIS DE PARIS ET LA SEMAINE MONDIALE DE LA DÉCORATION INTÉRIEURE

Le 14^e Salon International du Tapis de Paris aura lieu du 5 au 9 juin 1980. Il occupera les 30.000 m² de superficie du bâtiment 7.3 dans le Parc des Expositions de la Porte de Versailles.

200 exposants, dont la moitié provenant de 20 pays seront présents pour la troisième fois consécutive au mois de juin et présenteront leurs nouvelles collections 1981, en carpettes et en moquettes, ainsi qu'en revêtements de sols plastiques, textiles, etc.

Dans ce domaine, le Salon International du Tapis de Paris a su acquérir une réputation de chef de file de la mode et de marché de qualité axé sur le surmesure de haut de gamme.

Toutefois, le Salon International du Tapis est encore bien plus que cela!

Deux secteurs complémentaires confèrent comme par le passé, son originalité à cette manifestation:

— les tapis artisanaux de toutes origines ainsi que les tapis végétaux, les peaux et les fourrures d'ameublement, constituent une section offrant un choix unique faisant de Paris le plus important marché de l'année pour cette branche d'affaires.

— le matériel, dont l'intérêt est de présenter aux professionnels de la pose et de l'entretien les tout derniers matériels et outillages de présentation, de pose, ainsi que le matériel et les produits d'entretien, de nettoyage et de restauration.

Et pour la première fois, sera créée, dans le cadre du Salon International du Tapis, une section de carrelages et revêtements céramique qui devrait satisfaire tant les distributeurs que les installateurs.

PREMIÈRE MODE SPORTS D'HIVER: PARI GAGNÉ

"PREMIERE MODE SPORTS D'HIVER" vient de fermer ses portes. Avec ses 7 295 visiteurs dont 2 177 sont des étrangers, "PREMIERE" obtient un succès qui dépasse les prévisions les plus optimistes.

Les deux objectifs poursuivis sont atteints dès la première édition de ce salon: prendre l'initiative à l'exportation en lançant de Paris la mode future, et ce avant les autres salons nationaux et gagner un mois au niveau de l'enregistrement des ordres.

On notera également la présence de deux cents journalistes français et étrangers, tous attirés par cette grande "première" de la mode sports d'hiver.

Le Comité d'Organisation vient de se réunir et a félicité ALPEXPO, qui par la

qualité de son organisation et le choix des exposants, a su faire de PREMIERE MODE SPORTS D'HIVER un salon original et hautement professionnel.

"PREMIERE" par sa particularité complète efficacement les autres salons textiles. C'est pour ces diverses raisons qu'à l'unanimité, les représentants des exposants ont mandaté Daniel Mentrrier, Président, et Gilles Vaucelle, Commissaire, pour étudier, dans le cadre de la FIFAS (Fédération Française des Industries du Sport et des Loisirs), la réédition de PREMIERE, Porte de Versailles, aux mêmes dates que les autres salons textiles. Ils ont même souhaité que les 8 000 m² actuels soient étendus à 12 000 m².

Le Président Serenon a tenu à affirmer que la FIFAS mettrait tout en oeuvre pour atteindre ce but, en accord avec le Ministère du Commerce et les autres salons.



**samson.
BELAIR
& ASSOCIÉS**

Comptables agréés

Montréal
Québec
Rimouski
Sherbrooke
Trois-Rivières
Ottawa
Sept-Îles
Saint-Hyacinthe
Coaticook
Matane



Tour d'horizon sur les marchés des changes

Les interactions des politiques monétaires de chacun des pays troublent de plus en plus les marchés des changes qui ne révèlent plus de véritables tendances. Dans cette période particulièrement agitée, les commentaires qui suivent ne prendront peut-être au moment de leur parution, qu'un caractère historique. Cependant, en attendant un retour à un comportement plus normal de ces marchés permettant d'énoncer des prévisions valables plus de quelques jours, il reste intéressant de suivre l'évolution des cours des monnaies et des taux d'intérêt en fonction des éléments essentiels qui paraissent les influencer.

Commentaire général

Les marchés des changes, jusque-là très calmes, se sont brusquement animés avec la hausse brutale des taux américains intervenue la seconde quinzaine de février et qui a provoqué :

- une reprise marquée de la devise américaine;
- des réactions de défense de la part des principaux partenaires des Etats-Unis, sous forme essentiellement d'une remontée des taux et, ponctuellement, d'intervention des banques centrales sur le marché des changes.

Les prévisions que l'on peut faire actuellement touchant l'évolution de ces marchés restent assez aléatoires. En effet, celle-ci sera largement conditionnée par la durée et l'amplitude de l'escalade des taux internationaux qui lorsqu'elle cessera risque de provoquer une chute brutale du dollar qui bénéficierait actuellement d'un incontestable effet de dopage.

Dollar US

La reprise du dollar qui s'est amorcée avec la remontée des taux devrait se poursuivre.

La devise américaine est soutenue :

- un peu par la détérioration de la situation économique enregistrée par les principaux partenaires des Etats-Unis (C.E.E. Japon,...)
- surtout par le niveau record des taux d'intérêt qui ne paraissent pas avoir encore atteint leur plafond.

Après un mouvement de remontée très rapide, la hausse des taux du dollar devrait pourtant commencer à se ralentir (le prolongement de la tendance actuelle situerait le taux de l'euro-dollar à trois mois autour de 22% à fin mars, courant avril) mais une franche détente semble exclue. En effet, même si des mesures de restrictions quantitatives du crédit sont appliquées prochainement, l'arme des taux devrait rester l'élément essentiel du dispositif de lutte contre l'inflation mis en place par les autorités monétaires.

Aussi, sauf plafonnement prochain des taux, le dollar pourrait conserver une position ferme contre les monnaies européennes.

Dollar canadien

Le dollar canadien après avoir tenu le plus longtemps possible contre le dollar américain, a été obligé d'intégrer les conséquences de la hausse des taux d'intérêt sur le marché US. Il n'en reste pas moins que sauf cette disparité entre les taux d'intérêt qui provoque l'affaiblissement du dollar canadien, une tendance au raffermissement est à noter. Elle pourrait se manifester si les taux d'intérêt sur le dollar canadien se rapprochent de ceux du dollar US.

Franc français

Le franc devrait rester ferme autour de 2,34/2,35 contre DM. Les taux sur le marché monétaire ont nettement remonté (au-dessus de 13% au jour le jour). La hausse généralisée des taux internationaux ne permet pas d'espérer une détente. Une poursuite de la flambée des taux à l'étranger et notamment en Allemagne, risque au contraire d'accentuer les tensions.

Les taux de l'euro-franc sont eux aussi orientés à la hausse.

Deutsche mark

La détérioration de la balance des paiements et l'élargissement de l'écart entre les taux US et allemands pèsent sur le DM qui pourrait encore fléchir contre dollar, si la hausse des taux se poursuit aux Etats-Unis.

La légère baisse des taux d'intérêt qui a suivi le relèvement des taux directeurs avait un caractère essentiellement technique et ne devrait pas se prolonger. Les taux allemands suivraient vraisemblablement les taux du dollar si ceux-ci progressaient encore. Les taux à long terme, après une période de consolidation autour de 9%, pourraient également progresser.

Franc belge

La Banque Nationale continuant ses interventions de soutien, les cours devraient continuer à se situer dans la fourchette 6,14/6,16 contre DM et 14,39/14,45 contre FF.

Les taux vont rester tendus (au-dessus de 15% de 1 à 6 mois).

Franc suisse

Apparaît une certaine tendance à l'effritement contre dollar. Les cours pourraient se maintenir contre DM et FF.

Le faible niveau des taux pèse sur le franc suisse. La Banque Nationale de Suisse devrait néanmoins continuer à freiner la hausse des taux qui resteraient à leurs niveaux actuels avant de remonter légèrement en fin de mois de mars.

Livre sterling

La livre sterling a légèrement fléchi contre dollar sous l'effet du rétrécissement du différentiel entre ses taux et ceux du dollar, en raison également de l'accélération de la hausse des prix qui pourrait atteindre 20%.

La poursuite de la grève dans la sidérurgie, dont les conséquences sur l'économie sont moindres que prévues, ne l'affecte pas et elle devrait se stabiliser à ses niveaux actuels (avec une légère appréciation possible, en cas de cessation de la grève).

Les taux d'intérêt très élevés (euro-livre à 3 mois au-dessus de 19 1/2%) restent orientés à la hausse.

Pierre Durance
CRÉDIT LYONNAIS CANADA LIMITÉE
Vice-Président Adjoint

Le marché boursier canadien enregistre depuis la fin février une correction sévère. L'indice général TSE 300, qui avait progressé de 40% en quatre mois, a perdu presque 10% et il est retombé en deçà du seuil des 2,000. En outre, il a subi à quelques jours d'intervalle les baisses journalières les plus importantes de son histoire (69 et 71 points). Le volume des transactions a fluctué mais il est demeuré dans l'ensemble soutenu.

Les analystes avaient prévu cette correction, en fait ils l'attendaient plus tôt, au lendemain des élections fédérales du 18 février, pour être exact. Or, le retour au pouvoir des libéraux n'a pas semblé déplaire au monde des affaires puisque la bourse a continué de monter; on a même enregistré un afflux d'achats en provenance de l'étranger (Europe ou Etats-Unis), achats portant surtout sur des valeurs bon marché et spéculatives du secteur des ressources naturelles.

C'est en effet le secteur des ressources naturelles (mines et pétroles) qui a encore dominé la scène boursière. Les rumeurs de découvertes au large des côtes de Terre-Neuve dans les secteurs d'Hibernia et de Ben Nevis ont attisé la curiosité des investisseurs qui se sont rués sur les actions des sociétés ayant des intérêts dans ce foyer d'exploration (Mobil, Gulf) et l'indice des pétrolières a fluctué au gré des nouvelles concernant les forages. La spéculation a également joué sur des valeurs moins sûres et les analystes soulignent qu'il s'agit là d'une situation dangereuse et conseillent d'améliorer la "qualité" des placements en investissant dans des sociétés pétrolières

ayant une assise financière solide et des réserves importantes et bien situées.

Le fléchissement du cours des métaux communs, en particulier du cuivre, et la fin de la ruée sur les métaux précieux ont porté un coup sérieux aux valeurs minières. Les autres compartiments ont été dans l'ensemble assez ternes, les banques ont souffert de la médiocrité de leurs résultats au premier trimestre, les produits forestiers sont hésitants: en effet, d'une part, vu la récession aux Etats-Unis, les perspectives des producteurs de bois d'oeuvre et de matériaux de construction de la côte ouest (tels que MacMillan Bloedel) sont assez sombres, d'autre part, la demande de pâtes et de papier journal reste forte et leurs prix soutenus, ce qui devrait être bénéfique aux producteurs de l'est canadien (Abitibi, Domtar).

Pour l'instant, les investisseurs n'ont guère de motifs de réjouissance. La persistance d'un niveau élevé d'inflation, la hausse des taux d'intérêts (le prime rate

américain est maintenant à 18 1/4% et la Banque du Canada a décidé de laisser flotter son taux), la chute soudaine du dollar canadien à 85¢ U.S., alors qu'il avait récemment effectué une belle remontée, ne poussent guère à l'optimisme. Bien sûr, l'expérience a montré que la bourse peut aussi bien s'adapter à l'inflation qu'à des taux d'intérêt à court terme élevés puisque les bourses canadiennes ont enregistré leur plus forte hausse de l'après-guerre au cours des deux dernières années, mais, pendant toute cette période, les bénéfices des sociétés avaient augmenté de façon continue. C'est cette condition qui fera peut-être défaut à l'avenir puisqu'on prévoit une stagnation des bénéfices à partir du deuxième semestre 1980. Il est donc difficile d'être optimiste quant aux perspectives boursières des six à douze prochains mois, surtout si l'on tient compte du fait que les obligations à long terme offrent un rendement qui dépasse actuellement 13%.

Rémy Ricard

Institut d'études politiques de Paris

Licence en Droit

Institut d'administration des entreprises

Membre agréé de la société des traducteurs du Québec

SERVICE COMPLET DE TRADUCTION

EN GESTION DE L'ENTREPRISE

COMPLETE BUSINESS TRANSLATION SERVICE

*Cairn Farm
West Brome, Qué.
Canada J0E 2P0*

Tél. : (514) 263-6975



LÉVESQUE, BEAUBIEN INC.

360, rue St-Jacques, Montréal

Courtier en valeurs mobilières

TORONTO • QUÉBEC • OTTAWA • SHERBROOKE • MONCTON
TROIS-RIVIÈRES • CHICOUTIMI • ST-HYACINTHE • VAL D'OR
VICTORIAVILLE • JOLIETTE • ROUYN-NORANDA • RIVIÈRE-DU-LOUP
LONDRES • GENÈVE

par Anne Teitelbaum

EXPOSITIONS

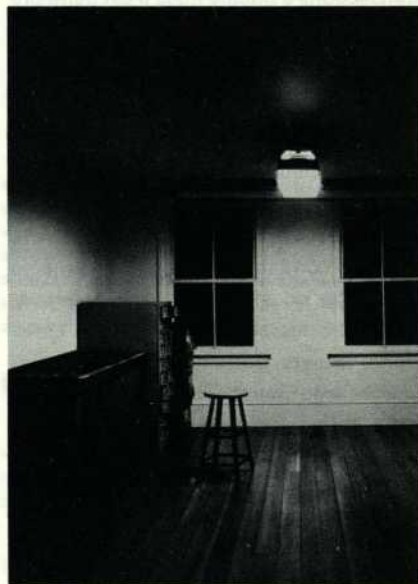
Pendant longtemps la création artistique s'est signalée par des inventions concernant tantôt le sujet, tantôt le style. Malgré la provocation qu'elles contenaient, ces révolutions demeureraient assimilables et identifiables, car elles coïncidaient avec un moment historique défini.

Les plus récentes manifestations laissent le public déconcerté: l'avant-garde ne se manifeste plus là où il l'attend. A une activité productrice d'objets se substitue une pratique productrice de sens; la réalité de l'Art est moins spectaculaire, sa compréhension plus subtile, plus "intellectuelle". L'art ne pose plus de problème de culture mais d'existence. Peut-être devrions-nous à l'inflation galopante des médias et à la sur-information qui leur est liée cette redécouverte de l'homme?

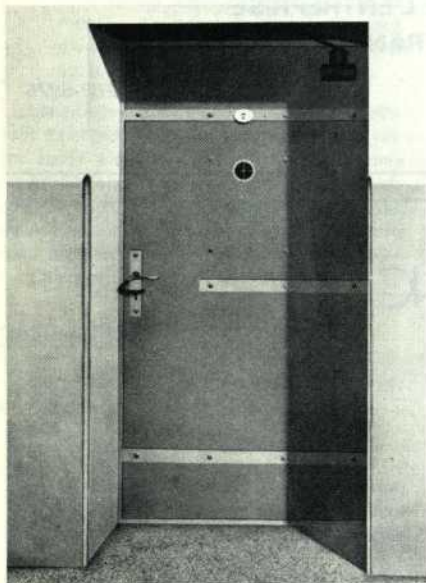
Il ne s'agit plus vraiment de donner des réponses à l'art mais plutôt de poser des questions par l'art.

L'artiste ne cherche plus à inventer des nouveaux moyens d'expressions, mais plutôt à expérimenter la signification de la présence humaine dans un monde qui lui échappe et à imaginer de nouveaux rapports entre soi et ses conditions d'existence.

Faisant suite à cette réflexion, vous êtes invités à regarder une exposition d'Art Contemporain qui s'organisera en deux volets: le premier, du 28 mars au 27 avril et le deuxième, du 7 mai au 9 juin, exposition d'une grande importance, la première exposition d'Art Contemporain organisée par un musée Canadien (Le Musée des Beaux-Arts de Montréal). "Hier et après" nous montrera (à l'heure où j'écris, elle n'a pas encore lieu...) les oeuvres de la dernière décennie chez les artistes européens, américains et canadiens. Nous aurons lors d'un prochain article l'occasion de la détailler...



John Massey (Canada, Toronto), "A Directed view (3rd. room): Some Other Union". Environnement audio-visuel (détail).



Eberhard G. Willikens. "Porte de cellule No 7", 1979. Peinture acrylique sur toile.

Puisque nous parlons d'art actuel, restons-y avec l'exposition que nous a présenté le Musée d'Art Contemporain (Cité du Havre): "Formes du Réalisme aujourd'hui en République Fédérale d'Allemagne".

Cette exposition ne présente pas tous les courants existants en République Fédérale Allemande, témoins des divers modes de vie du présent dans ce pays... le résultat aurait abouti à une information superficielle. Les organisateurs ont préféré se limiter à un thème: le réalisme.

Ce thème n'a pas été choisi au hasard, le réalisme en Allemagne est une vieille tradition de plus de cent ans...

Tous les artistes présentés ici ont ceci de commun: aucun d'entre eux ne se satisfait du simple reflet d'une image apparente et de sa description objec-

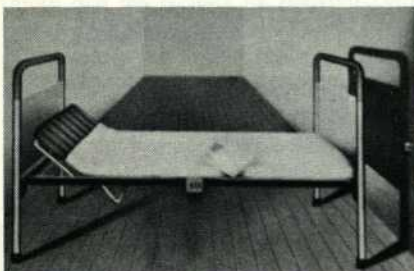
tive; ensemble ils ne se contentent pas de la production du monde visible, mesurable. Les portes ou les lits de G. WILLIKENS ne sont pas que des portes ou des lits, ils accusent l'aspect cruel de nos lieux "communautaires" où l'ordre privé a été absorbé par l'utilité pratique: dans les cliniques, les prisons et les casernes. Son thème c'est l'objectivité vidée de toute humanité: "la mise en caserne du vivant".

Avant de décrire les aspects précis de cette exposition, essayons de définir ce que l'on entend par réalisme: le réalisme aurait pour objet de voir et d'exprimer les contradictions dans la structure sociale d'une époque — afin de les surmonter. Ce qui de toute évidence entraîne la peinture vers une peinture engagée, son objectif, c'est l'image d'une réalité plus dense, plus complexe, chargée de valeur symbolique.

Comment expliquer ce "glissement" vers la peinture réaliste. Il serait erroné d'en rechercher les causes uniquement dans le domaine de l'art. Comme un prophète, l'art se révèle être un baromètre relativement sensible dans l'évolution d'un processus qui s'accomplit progressivement au cœur des structures déterminantes de la réalité.

De même ses manifestations reflètent les comportements collectifs face à la réalité et inversement les conditions que cette réalité procure à la création artistique, compte tenu des facteurs sociologiques, économiques et culturels.

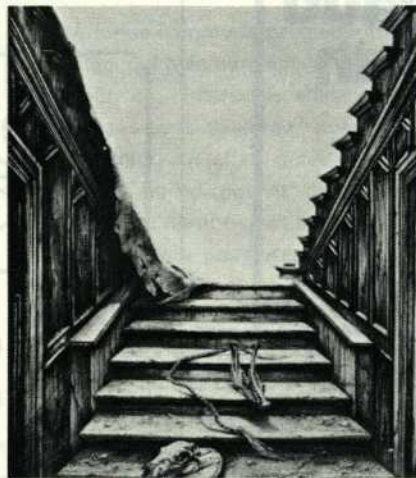
C'est une nécessité de considérer les facteurs sociologiques qui influencent l'évolution de l'art. Cette nouvelle attitude des peintres en Allemagne Fédérale vient coïncider avec une révolte d'étudiants ratée à la fin des années soixante. L'échec de la révolte plongea les intellectuels dans une crise profonde.



Eberhard G. Willikens, "Triptyque de clinique I", 1979. Peinture acrylique sur toile.

Deux autres composantes en accentuèrent l'accuité: d'une part, la croissance rapide qui avait procuré au monde occidental un niveau de vie inespéré avait atteint ses limites; d'autre part, la récession économique la plus sévère depuis de nombreuses années lui avait fait suite.

Les artistes d'avant-garde, au début des années soixante-dix, se mirent à repenser leurs rapports avec la société



Rolf Escher. "The staircase", pencil drawing.

et à leur chercher un nouveau fondement. Une prise de position objective et réaliste caractérisait cette évolution. Le réalisme était conçu comme un principe de création et non comme un style plastique.

Tous les artistes ici exposés peuvent se sentir solidaires d'un réalisme radical ou critique magique ou utopique, satirique ou photographique.

Toutes les positions de départ des artistes présentés ici sont très variées mais aucune n'est dégagee des liens qui nous rattachent à notre société.

Faisons parler quelques uns d'entre eux:

ROLF ESCHER

"Ce qui m'intéresse, ce sont de vieux objets mis à l'écart, des pièces abandonnées par leurs habitants, de vieilles gens retirées de leur environnement social. A la différence de l'imagerie publicitaire avec ses clichés d'un optimisme juvénile, les gens qui figurent dans mes tableaux présentent des visages vieillies dans leur isolement... j'espère ainsi contribuer à sensibiliser le spectateur pour la dimension de la fragilité, de la caducité de notre existence".

ou KLAUS VOGELGESANG

"C'est l'homme dans l'environnement créé par lui, qui est au centre de mes intérêts. C'est sur lui, ou plutôt sur le dialogue avec lui, que se centre mon travail. Mais les personnes et les objets représentés ne sont pas là pour eux-mêmes, ils sont chargés d'une valeur symbolique, ce sont des signes... Ainsi mes images sont essentiellement des réactions conscientes et également inconscientes vis-à-vis de "choses" dont je fais l'expérience dans ma confrontation avec l'environnement, dont je souffre, qui me font peur. Ma tentative de visualiser, de concrétiser tout cela, ce n'est qu'un moyen personnel de la maîtriser... Il me paraît plus judicieux d'utiliser mes capacités pour attirer l'attention sur quelque chose que j'aimerais voir modifié"...

Nous pourrions faire parler chacun des artistes de l'exposition et découvrir que tous leurs propos se rejoignent, tous analysent, réagissent, prennent parti avec les moyens et les potentialités artistiques dont ils disposent, le parti, avant tout, de l'homme dans un monde libre de menaces.



Klaus Vogelgesang — "In Luck", 1977. Pencil and coloured chalks.

- TRANSITAIRES INTERNATIONAUX
- COURTIERS EN DOUANES
- CONSEILLERS EN DOUANES
- FRET AÉRIEN ET CONSOLIDATION
- ENTREPÔSAGE
- EMBALLAGE POUR EXPORTATION
- SERVICE DE CONTAINERS
- ASSURANCE TRANSPORTS

Service de groupage
maritime et aérien
import-export.

Représentation internationale



**St-Arnaud
Bergevin
Limitée**

410, RUE ST-NICOLAS,
MONTRÉAL, QUÉ. H2Y 2P5,
SIÈGE SOCIAL TÉLÉPHONE (514) 285-1500
CÂBLE: BLACKSTAR MONTRÉAL
TÉLEX 05-25176

Succursales et compagnies affiliées dans les villes suivantes:

- Montréal • Aéroport de Dorval • Ville Lasalle • Dorval • Pointe-Claire
- Mirabel • Lacolle • Phillipsburg • Québec • Sept-Îles • St-Jérôme
- St-Jean (Québec) • Les Saules (Québec) • Toronto • Agincourt
- Oakville • Toronto International Airport

LE COURRIER FRANÇAIS EST VOTRE JOURNAL

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 québécois, etc.

Le Courrier Français parle le langage des soixante quinze mille Français du Canada. Encouragez **votre** journal. Abonnez vos amis. Abonnez-vous (\$8.50 seulement).

le courrier
français

Union Nationale Française
429, avenue Viger
Montréal Québec H2L 2N9



FRANCOLOR

UGINE KUHLMANN DU CANADA LIMITEE
FRANCOLOR DYESTUFFS DIVISION

2052 Trans-Canada Highway
Dorval, P.Q.
150 Lakeshore Road
Port Credit, Ontario

Tél. : 683-8750-1-2-8
Tél. : (416) 274-9260 (Toronto)
Télex : 058-21655

Barbeau, Mc Kercher, Collingwood & Hanna
Avocats

*Edifice de la Oceanic Plaza Building
24th Floor, 1066 W. Hastings St.
Vancouver, B.C. V6E 3K1*

*Téléphone (604) 688-9411
Télex No 04-51298
Adresse télégraphique "Faxbar VCR"
Télécopieur 688-5338*

Les fonds communs de placement

La loi du 13 juillet 1979, complétée par un décret du 27 septembre et un arrêté du 28 septembre de la même année, a mis à la disposition des épargnants un nouvel instrument d'investissement mobilier: les Fonds Communs de Placement.

Consciente des avantages offerts par cette formule la Société Générale a décidé d'en offrir largement les possibilités d'accès à sa clientèle.

Qu'est-ce qu'un fonds commun de placement?

C'est, aux termes de la loi, une copropriété de valeurs mobilières et de sommes placées à court terme ou à vue. Il n'a pas de personnalité morale, ce qui le distingue d'une Sicav. Ce n'est pas non plus une indivision, ce qui le différencie d'un club d'investissement.

Chaque part d'un fonds correspond à une fraction des actifs compris dans le fonds. Elle est obligatoirement nominative.

Les souscriptions peuvent être effectuées en espèces ou en valeurs mobilières (mais dans ce dernier cas le gérant peut refuser tout ou partie des titres présentés), alors que les rachats ne peuvent l'être qu'en espèces.

Le montant de la souscription initiale, qui légalement ne peut être inférieur à F 5.000, est fixé par le règlement. Celui-ci traite également des modalités de souscription et de rachat des parts, des droits d'entrée et de sortie (qui légalement ne peuvent dépasser 4% de la valeur liquidative), des frais de gestion (qui ne peuvent dépasser légalement 2% de la moyenne des actifs gérés), des modalités de distribution... Le règlement s'impose à tous les adhérents du fonds, auxquels il est remis. Il est complété par un document d'information qui précise les orientations du fonds.

Le montant minimum des actifs de chaque fonds est de F 2.500.000 à sa constitution. Au-delà de cent millions, il ne peut plus être émis de nouvelles parts.

Quels avantages présentent les fonds communs de placement?

Les fonds offrent de nombreux avantages aux épargnants sur les plans de la gestion de portefeuille, de la fiscalité et de la sécurité.

• Sur le plan de la gestion

Les fonds communs permettent aux particuliers qui n'en auraient ni le temps, ni le goût, de s'intéresser efficacement aux diverses possibilités de l'investissement mobilier. En effet, gérés par des spécialistes qui disposent de sources d'informations nombreuses et variées, et qui s'appuient sur nos bureaux d'études économiques et d'analyse financière, ils ont accès à l'ensemble des grands marchés boursiers français et étrangers, et bénéficient de la rapidité d'exécution qu'autorisent les circuits de correspondants propres à un établissement tel que la Société Générale.

Le choix des actifs est libre (sous certaines réserves, au demeurant peu contraignantes) et peut donc être extrêmement divers. Les portefeuilles peuvent ainsi être soit largement diversifiés, soit plus ou moins spécialisés selon des critères juridiques, économiques, géographiques ou monétaires.

De par sa taille enfin, le fonds commun évite les écueils de l'anonymat. Il autorise certaines prises de contact entre le gérant et le porteur de parts et permet de réunir dans une même entité des investisseurs que rapprocheraient par avance une communauté géographique ou professionnelle, ou la même recherche d'une orientation particulière de leurs placements.

• Sur le plan de la fiscalité

Les fonds communs bénéficient, sous certaines conditions, d'un régime fiscal particulier, dont les avantages méritent d'être soulignés:

— les porteurs de parts ne sont pas taxés au titre des plus-values réalisées lors des cessions de valeurs mobilières exécutées dans le cadre de la gestion d'un

fonds commun, sous réserve cependant qu'aucune personne physique ne possède plus de 10% des parts;

— à condition que le nombre de porteurs de parts du fonds soit supérieur à 50, les plus-values résultant du rachat des parts d'un fonds ne seront pas imposées si l'ensemble annuel des cessions est inférieur à F 150.000 et ne seront imposées qu'au taux de 15% si les cessions sont supérieures à F 150.000;

— les souscriptions sont dispensées de tout droit d'enregistrement et les rachats du droit de partage;

— en raison de la transparence fiscale, les crédits d'impôt et les avoirs fiscaux attachés aux revenus des fonds sont répartis suivant leur quote-part entre les porteurs.

• Sur le plan de l'information et de la sécurité

La valeur liquidative des parts est publiée au moins deux fois par mois et affichée dans les guichets de la Société Générale. Un rapport de gestion, un état détaillé des comptes de résultat et de la situation du fonds sont adressés aux porteurs de parts dans les trois mois suivant la clôture de l'exercice.

Ces documents sont soumis, au préalable, au Commissaire aux Comptes qui en certifie la sincérité et la régularité. En outre, la Commission des Opérations de Bourse doit approuver le règlement de chaque fonds et peut à tout instant se faire communiquer par le gérant et le dépositaire les éléments qu'elle estime nécessaires à son appréciation sur le fonctionnement du fonds.

Fondatrice de la première Sicav créée en France, instigatrice dynamique des clubs d'investissement, la Société Générale est particulièrement à même de promouvoir cette formule auprès de ses clients et de les aider ainsi, une fois encore, à conduire avec efficacité et intelligence la gestion de leur patrimoine.

Nos guichets sont bien évidemment à la disposition de nos lecteurs pour tous renseignements complémentaires.

Communiqué par Monsieur Raynald Dreyfus, Président de la Société générale SA (Canada) Inc.

PRODUITS FRANCAIS et/ou AGENCES AU CANADA

- A. 4301 Représentant et importateur de produits alimentaires en Guadeloupe souhaite importer du blé canadien en grosses quantités.
- A. 4302 Industriel français spécialisé dans la production d'articles pour automobiles: enduits d'étanchéité, produits pour radiateurs, antigel recherche un distributeur au Canada.
- A. 4303 Fabricant français de fournitures pour chaussures et pantoufles: bordures plastique et textile, lanières recherche un représentant sérieux.
- A. 4304 Fabricant Français de fontaines lumineuses et humidificateurs décoratifs cherche importateur canadien intéressé par ce type de produits.
- A. 4305 Entreprise française d'huiles essentielles de qualité médicinale cherche un distributeur canadien.
- A. 4306 Société française de distribution de sols amovibles pour caravanes, camping, plages cherche un importateur canadien.
- A. 4307 Cidrerie française cherche un agent promotionnel au Canada pour distribuer du jus de pomme, du cidre et de l'eau de vie.
- A. 4308 Fabricant français spécialisé dans les encaustiques, les produits de nettoyage des textiles, les pâtes pour le rebouchage des bois et les cires, cherche un importateur canadien.
- A. 4309 Fabricant français de voyants et interrupteurs utilisés dans l'électroménager recherche distributeur canadien.
- A. 4310 Fabricant français d'articles en matière plastique pour ornements de coiffure cherche importateur canadien.
- A. 4311 Exportateur de fruits de mer et de coton du Bangladesh cherche un distributeur pour le Canada.
- A. 4312 Fabricant français "d'Eau de Toilette" pour hommes et femmes recherche un agent pour le Canada.
- A. 4313 Industriel français spécialisé dans le matériel médical (aiguilles et seringues) cherche un distributeur au Canada.
- A. 4314 A vendre St-Bruno, beau magasin de pâtisserie-confiserie, charcuterie, boucherie, fromage, importations, service de traiteur, équipement complet pour la vente et fabrication termes faciles. Excellente opportunité pour hommes de métier.
- A. 4315 Industriel français spécialisé dans les moteurs électriques les transformateurs cherche une collaboration avec partenaire canadien pour assurer la distribution de ses produits.
- A. 4316 Entreprise française spécialisée dans la fabrication d'Eau de Toilette et de vaporisateurs rechargeable cherche représentation au Canada.
- A. 4317 Conseiller en Administration souhaite vendre 40 lots de 30.000 pieds carrés chacun à construire dans la région de Val d'Or pour la somme de \$200.000. Dépôt de \$25.000 requis pour une option de 60 jours, conditions idéales pour la construction de chalets de luxe, région non polluée, possibilité de sports toute l'année.
- A. 4318 Industriel américain spécialisé dans la fabrication de granulés noirs en résines phénoliques pour moules par injections, compressions ou transferts cherche un agent pour représentation au Québec.
- A. 4319 Fabricant français d'articles cadeaux spécialisé dans l'encadrement recherche importateur Canadien ou représentant.
- A. 4320 Agent Canadien importateur de laine industrielle recherche fabricant Français de laine angora (ou mélangée) pour machines.

FRENCH PRODUCTS and/or AGENCIES IN CANADA

- A. 4301 Food Sale representative and importer in Guadeloupe would like to import large quantities of canadian wheat.
- A. 4302 French Manufacturer specialized in the production of automobile equipments: sealing putty, radiator products, antifreeze solutions searches a canadian distributor.
- A. 4303 French firm manufacturing shoes and slippers supplies: plastic and textile borders, laces, seeks a serious representative.
- A. 4304 French manufacturers of air humidifiers and indoor luminous fountains seeks a Canadian importer.
- A. 4305 French firm of essential oils for medical purposes seeks a Canadian distributor.
- A. 4306 French firm distributing removable floors for caravans, mobile homes, recreation vehicles, camping beaches seeks a canadian importer.
- A. 4307 French cider house seeks a sale representative in Canada to distribute apple juice, cider and spirits.
- A. 4308 French firm specialized in wax polishes, textile cleaning products, pastes for wood fill-in and waxes, seeks a canadian importer.
- A. 4309 French firm of luminous signals and switches used in electrodomestic appliances seeks a canadian distributor.
- A. 4310 French firm of plastic hair accessories seeks Canadian importer.
- A. 4311 Sea foods and cotton exporter from Bangladesh searches a distributor/importer in Canada.
- A. 4312 French firm of "Eau de Toilette" for men and women searches an agent in Canada.
- A. 4313 French Manufacturer specialized in medical supply (needles and seringes) seeks a distributor in Canada.
- A. 4314 For sale in St-Bruno nice pastry, confectioner, pork butcher, butcher, cheese imports shop, fully equipped for retail and making; easy terms, excellente opportunity for craftman.
- A. 4315 French firm specialized in electric motors, transformers, seeks cooperation with a Canadian partner for the distribution of its products.
- A. 4316 French Firm specialized in the production of "Eau de Toilette" and rechargeable atomizers seeks a representation in Canada.
- A. 4317 Consultant wishes to sell 40 lots of 30.000 sq. feet each to built in the Val d'Or area for \$200.000. A \$25.000 deposit is required for a 60 days option. Ideal

Arthur Andersen & Cie.

Comptables Agréés

800 ouest, boul. Dorchester, Montréal

Tél. (514) 861-1641

Toronto
Winnipeg

Ottawa

Vancouver
Calgary

*voeu
de beauté*

L'ORÉAL
KERASTASE
LANCÔME
BIOTHERM
FIDJI
GUY LAROCHE



COSMAIR CANADA INC.

conditions for construction of luxurious cottages non polluted area with year round sports possibilities: Hunting & Fishing.

- A. 4318 American firm specialized in the black granules production in phenolic resins for moulds by injections, compressions or transfers, seeks an Agent for representation in Quebec.
- A. 4319 French Manufacturer of frames for pictures seeks Canadian importer or agent.
- A. 4320 Canadian Agent importing industrial wool seeks French Firm producing angora (or mixed) wool.

Demandes d'emploi

- D. 4301 Français avec expérience recherche emploi de dessinateur en architecture dans le bâtiment.
- D. 4302 Secrétaire parfaitement bilingue (anglais-français) niveau manager, recherche emploi à Montréal.
- D. 4303 Traductrice-interprète cherche un emploi pour tous travaux d'anglais et de russe en français.
- D. 4304 Français cherche un emploi dans le secrétariat administratif au sein d'une entreprise française ou canadienne.
- D. 4305 Française Secrétaire bilingue avec expérience cherche emploi dès que possible (traduction d'anglais en français).
- D. 4306 Français 10 ans d'expérience dans l'enseignement du sport cherche emploi dans la vente ou le tourisme.
- D. 4307 Secrétaire trilingue (anglais, français, espagnol) recherche un poste en relations publiques.
- D. 4308 Française recherche poste de secrétaire ou agent dans la compagnie aérienne ou autre — anglais, français, espagnol.
- O. 4301 Société canadienne recherche un dessinateur: électrique mécanique capable de concevoir système de combustion chaudière.

COOPERS & LYBRAND

Comptables agréés

630 ouest, boul. Dorchester

Montréal, H3B 1W6

Tél.: (514) 875-5140

Bureaux dans les principales villes du Canada et dans les autres parties du monde.

(514) 284-9252 Telex: 055-61240
255 St. Jacques, Suite 300, MONTRÉAL



LINCOLN MANSON LTÉE CANADA
LINCOLN MANSON INC. U.S.A.

Courtiers d'Assurances

Représentation et Bureaux Affiliés:

PARIS MARSEILLE LONDRES
AFRIQUE ANTILLES AUSTRALIE



LES NOTAIRES PELLETIER, POIRIER, KIMMEL & FILION

Me Denys Pelletier
Me A. Earl Kimmel

Me Fernand Poirier
Me Pierre Filion

Étude

500, place d'Armes, bureau 2020, tél.: 282-1287
480 Mont-Royal est, bureau 12, tél.: 288-2700
Côte St-Luc, 5569 Randall, tél.: 484-8941

**Price
Waterhouse & Cie**
COMPTABLES AGRÉÉS

1200, avenue McGill College
Montréal (Québec) H3B 2G4
(514) 879-9050 Téléc 05-268714

2 Place Québec
Québec (Québec) G1R 2B5
(418) 529-4963

Ailleurs au Canada:
Calgary, Edmonton, Halifax, Hamilton,
Kitchener, London, Mississauga, Ottawa,
Saskatoon, Thunder Bay, Toronto,
Vancouver, Victoria, Windsor, Winnipeg

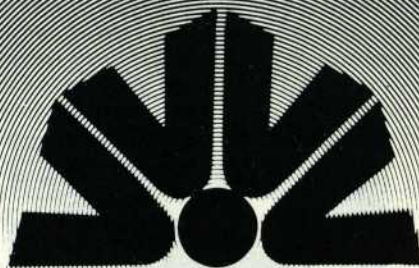
ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

Fondée en 1892

Brevets d'invention
Marques de commerce
Dessins industriels
Droits d'auteur

1514, Docteur Penfield
Montréal, CANADA, H3G 1X5
Tél.: (514) 934.0272, Téléc: 05-268656, Cable: MARION
Telecopier international Xerox 400

A world-wide network at your service



CREDIT LYONNAIS CANADA LIMITED

Subsidiary of Credit Lyonnais

MONTREAL : 1 Place Ville Marie, Suite 1525 - Tél. : (514) 879-1090
TORONTO : Royal Bank Plaza, Suite 2875 - Tél. : (416) 865-0100

Nouveaux membres

La Chambre de Commerce Française au Canada souhaite la bienvenue à ses nouveaux membres.

The French Chamber of Commerce in Canada is pleased to welcome its new members.

• Membres France

Corporatif:

SOPAL

M. Jean-Yves L'HELGOUACH
M. Guy COLLOMB

Etablissements COLLEX

Mme Renée FAUQUET
M. Henry ROBAIN

Etablissements Georges PICAUD

M. Georges PICAUD
M. Gilles PICAUD
M. Christian PERRON

• Membres Montréal

Individuels:

M. Emmanuel VALLANTIN-DULAC
Société d'Aide Technique et de Coopération

M. Rémi KINTZ
CANMARK MARKETING Ltée

M. Michel COCHELIN
Procédés et Conseils Inc.
M. Jean LABELLE
LABELLE Fourrures Ltée

• Membres Vancouver

Individuels:

M. Pierre AUGEREAU
B.M.W. Distributors (Western Company)
M.L.J. DOISE
COMIMPORT AGENCIES AND MANUFACTURERS Ltd.

Corporatif:

AUTO HOST CAR RENTALS
M. Luc FRANCOEUR

Manifestations

MONTREAL:

La Chambre de Commerce Française a le plaisir de vous informer de la liste des membres de son Bureau, de son Conseil d'Administration, et de son Conseil d'Arbitrage, tels qu'ils ont été élus à l'occasion de l'Assemblée Générale annuelle du 21 Mars 1980 pour l'exercice en cours.

BUREAU

MM. Bruno Deckel, Président
André Bisson, Vice-Président
Gilbert Liduëna, Vice-Président
Patrick de Butler, Secrétaire
Alain Teitelbaum, Trésorier
André Galipeault, Président Ontario
Dean Lapointe, Président Vancouver
Jean-Pierre Beaudry, Président Québec
Georges Popinat, Président Calgary
Bertrand Namy, Directeur Général

CONSEILLERS

MM. André Anctil
Claude Bachand
James Baer
Paul Boude (Toronto)
Gaston Brown (Québec)
Raynald Dreyfus
Jean-Paul Dupré
Daniel Esquelisse
Thomas K. Fleming (Vancouver)
Pierre Fréchette
Jean-Claude Gaulé
Jean Braun Langelier
Joël Lunot
Ignatius A. McEwan (Toronto)
Roland Olivier
Denys Pelletier
Jacques Petit
Olivier Prat
Patrick Rich
Dominique N. Romain
Jacques Seigneuret
Jean-Paul Sémillon
Jean-Pierre Sutto

CONSEIL D'ARBITRAGE

Mme Michelle Hardy de Loppinot
MM. Claude Boyer
Henri Colas

Fred Ernst
Alain Feraudet
Jean Labelle
Pierre L. Lapointe
Robert Ouimet
Douglas Robertson
Georges A. Roy
Laurent Subtil
Yvon Turcot

— Le tournoi de Bridge organisé par l'Union Française en collaboration avec la Chambre de Commerce Française au Canada qui a eu lieu jeudi 21 Février a connu un grand succès cette année.

Un buffet a été servi à la fin de la soirée et des prix ont été attribués aux gagnants.

— Le déjeuner-causerie du jeudi 10 Avril avec M. Patrick RICH, Président de Alcan, a été reporté à une date ultérieure.

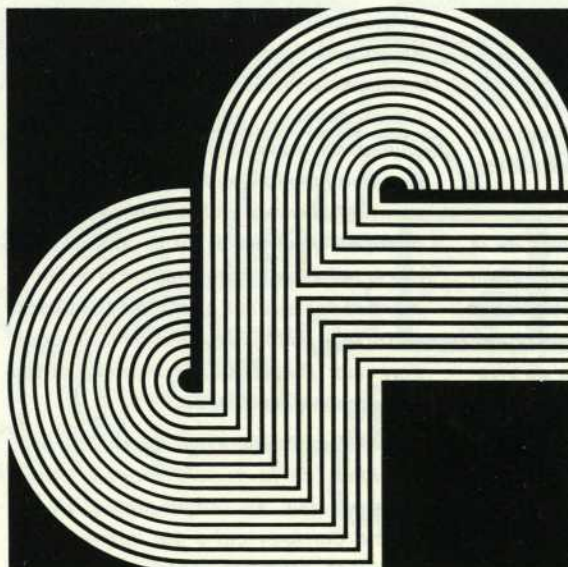
— Le Tournoi de Golf annuel de la Chambre aura lieu le jeudi 29 Mai prochain au Club de Candiac et sera suivi d'un dîner.

— Le Secrétariat de la Chambre a le plaisir d'annoncer à ses Membres qu'une liste des implantations industrielles françaises dans la Province de Québec vient d'être achevée et qu'elle est actuellement disponible sur demande pour la modeste somme de \$15.00.

Elle est également à la disposition des hommes d'affaires pour \$25.00.

— La chambre de commerce française s'est dotée d'un nouveau sigle, créé par le designer Alain Dumont du Groupe Design Add.

(Suite page 36)



Chambre de
Commerce
Française au
Canada

French
Chamber of
Commerce in
Canada

QUÉBEC:

Le dîner Provençal a eu lieu le mardi 18 mars dernier à l'Auberge des Gouverneurs. M. Jean-Marie LACHANCE, Directeur Général de "Vacances Familles", et Administrateur du Bureau International du Tourisme Social a fait une conférence sur le thème: "La possibilité de vacances familiales en France". L'exposé fut suivi d'un film et de diapositives.

TORONTO:

Le 27 février dernier s'est déroulé dans les locaux de l'Hôtel Holiday Inn un déjeuner-causerie organisé par la Chambre de Commerce Britannique qui avait cordialement invité les Membres de la Section. Sir David Nicolson F. Eng. M.E.P. Membre du Parlement européen, a fait un brillant exposé sur le thème suivant: "The evolution and Role of the European Parliament following the first direct Elections in 1979".

VANCOUVER:

L'Assemblée Générale a eu lieu le jeudi 13 mars dernier au University Club.

CALGARY:

Ils sont ingénieur, géologue, économiste, banquier, professeur ou étudiant; elles sont mères de famille... et tous passionnés de théâtre. Bien mieux, ils jouent des pièces. Où? A l'Alliance Française de Calgary.

Ils font tout eux-mêmes... ou presque: décors (avec une aide technique), costumes, mise-en-scène, éclairage, régie, publicité.

Ils répètent soir après soir deux mois durant.

Pour la quatrième année consécutive, la troupe de l'Alliance Française de Calgary a fait la démonstration évidente de son talent, de son bon goût et de sa compétence en mettant à l'affiche au Théâtre des Pléiades (Planetarium), trois soirs de suite, "Vernissage" de Vaclav Havel, adapté par Jean-Marc Jaillet, et "Ardèle ou La Marguerite" de Jean Anouilh — pièce reprise au même moment au Théâtre Hébertot à Paris.

"Vernissage" est une parodie du bonheur. Un couple qui se croit parfait invite un ami à venir admirer à la fois leur nouvel appartement et la réussite de leur vie de couple. Vera et Michaël étourdissent le pauvre Ferdinand de conseils et de reproches et lui enjoignent de se conformer à leur modèle et de s'aligner sur leur vision de la vie. Ferdinand refuse de se laisser embrigader et la mesure du vide et de l'insignifiance de ce couple apparaît brusquement. La pièce est enlevée avec brio et des trouvailles de mise-en-scène étincelantes de Brigitte Guize.

Quant à "Ardèle" présentée dans un fort joli décor et des costumes fin de siècle ravissants (il faut noter que même l'uniforme du Saint-Cyrien est de confection "Alliance Française"), c'est une pièce brillante et grinçante d'Anouilh, où l'amour est constamment trahi ou bafoué dans des situations grotesques. Seul un jeune couple veut en sauver la pureté. Mais l'intransigeance même de ses principes le conduit à la séparation. Et Ardèle cette pauvre bossue qui, croyant aussi à son droit d'aimer, va jusqu'à défier l'hon-

neur de sa famille, aboutit à une impasse dont seule la mort la délivrera.

En nommant tous ceux qui ont joué cette année: Jean-Marc Jaillet, Philippe Armand, Hugues et Dominique Salat et leur fils Eudes, Brigitte Guize, Gérard Ferrent, Jean-Michel Besquet, Anne Caroline Isautier et Renée Frieberg, je veux simplement montrer à leurs collègues et amis de la Chambre de Commerce Française au Canada que le pacte d'amitié qui lie, à Calgary, commerce, profession et culture, sous l'égide de l'Alliance Française est exemplaire... et que dans cette capitale du pétrole canadien, secouée de la fièvre du succès et des développements étourdissants, on sait encore se retrouver généreusement autour des valeurs fondamentales de la culture française.

(communiqué de Geneviève de la Tour Fondue-Smith)



"Vernissage" de Vaclav Havel: le couple... et l'ami.

NOTRE CARNET

NOMINATIONS

L'Aluminium du Canada Ltée, annonce la nomination de trois hauts dirigeants qui assumeront les responsabilités des activités d'électrolyse et de transformation en Amérique du Nord.

M. Patrick J.J. Rich, président de la Société, assumera la tâche additionnelle de président de la Société d'électrolyse et de chimie Alcan Ltée suite à la nomination de M. Roger Phillips aux postes de vice-président, recherche, technologie et ingénierie d'Alcan Aluminium Ltée et de président d'Alcan International Limitée. M. Phillips était président de Sécral depuis 1975.

M. Roy Gentles, 58 ans, président

d'Alcan Aluminum Corporation, la filiale américaine de transformation, en plus de conserver son poste, est nommé vice-président directeur, opérations nord-américaines de transformation et de vente. Cette nomination prend effet immédiatement. M. Gentles sera responsable de la direction générale et de la coordination des activités de transformation et de vente menées par les deux principales filiales de la Société, soit Alcan Aluminum Corporation, aux Etats-Unis, et Produits Alcan Canada, Ltée au Canada.

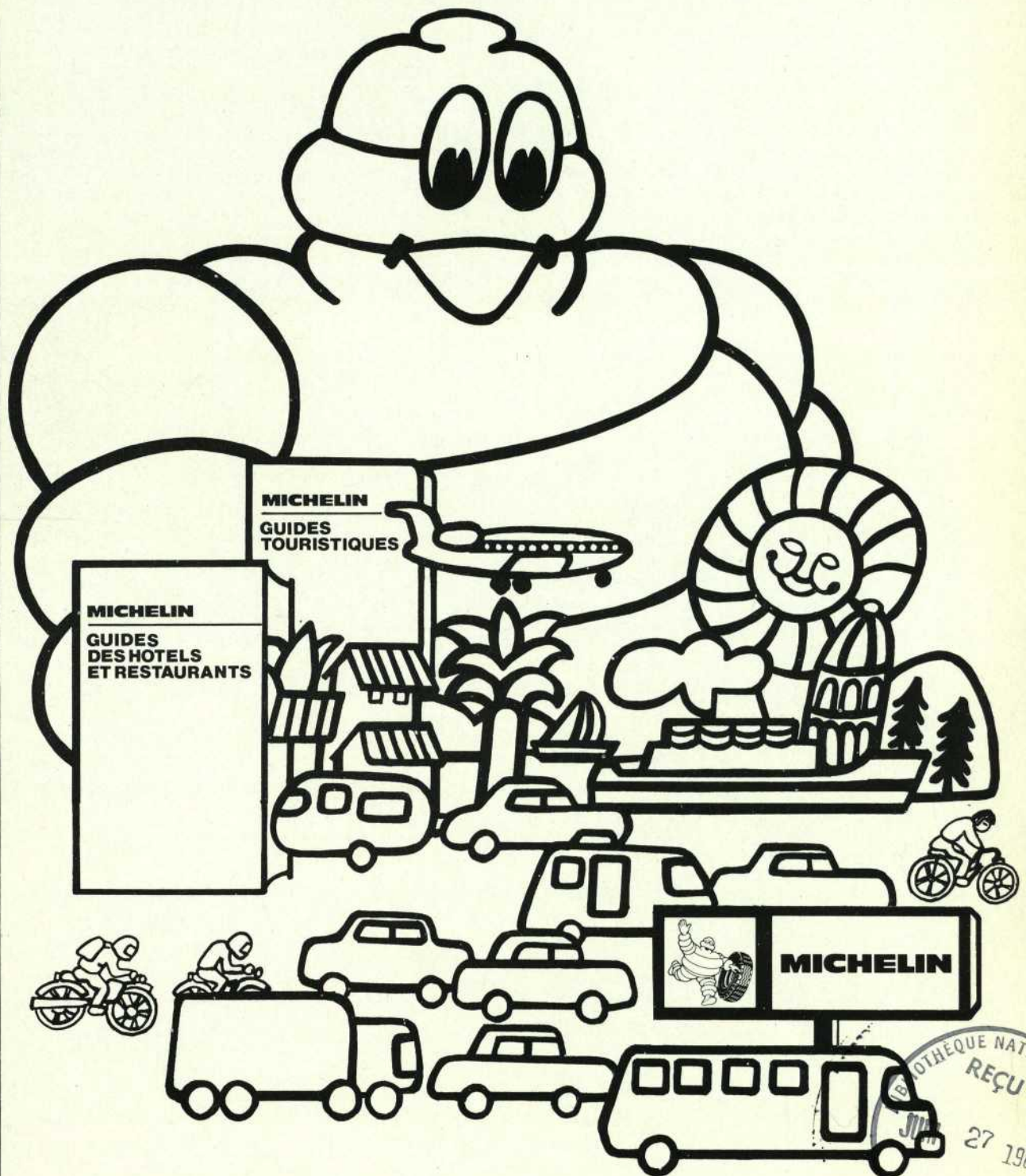
M. Sanford M. Treat, 57 ans, devient président de la société Produits Alcan Canada, Ltée, en remplacement de M. Harold Corrigan qui a été nommé vice-président, relations extérieures d'Alcan

Aluminium Ltée. Entré au service de l'Alcan en 1950, M. Treat a occupé divers postes de vente et de gestion au Canada, aux Etats-Unis et en Amérique du Sud.

Pierre Viger, vice-président aux exploitations de ciment St-Laurent pour la Province de Québec, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Gilles Garneau, ingénieur, au poste de directeur général de Beton Québec Inc. (Quebec Ready-Mix Inc.), Beton Levis (Levis Ready-Mix Inc.) et Vibrek.

Jacques Giasson, président et chef de la direction de Ciment St-Laurent, a le plaisir d'annoncer la nomination de Jean-Louis Carmichael au poste de premier vice-président à la fabrication.

Michelin l'ami du voyageur



BNP

CANADA INC



**FILIALE DU
GROUPE DE LA BNP
VOTRE PARTENAIRE
POUR TOUTES OPÉRATIONS
FINANCIÈRES AU CANADA
ET DANS PLUS DE 70 PAYS.**

MONTRÉAL

Tour de la Bourse
Place Victoria
Montréal,
Qué. H4Z 1G4
Tél. (514) 866-8712

TORONTO

York Centre
145 King Street West
Toronto,
Ont. M5H 3K7
Tél. (416) 360-8040

QUÉBEC

500 est, Grande Allée
Québec,
Qué. G1R 4R8
Tél. (418) 647-3858

EDMONTON

Edmonton Centre
605 Toronto-Dominion Tower
Edmonton,
Alta. T5J 2Z1
Tél. (403) 420-1313

VANCOUVER

IBM Tower
701 West Georgia
Vancouver,
B.C. V7Y 1E4
Tél. (604) 688-2212