

action

Canada *France*



Interview: Merlin Gerin (Canada) Ltée
"Inside/Out — Image and Reality in
Ontario's Future"
Le Centre de recherche
du Québec (CRIQ)

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



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



Production du ciment portland: la chaleur blanche à l'extrémité de la flamme de ce four rotatif géant (plus de 1500°C, plus chaud qu'un haut fourneau) provient de la combustion de la poudre de calcaire transformée en morceaux durs comme le verre, le clinker.



L'AVENIR DE L'ÉNERGIE AU CANADA NOUS TIENT À COEUR

Nos usines ont réduit de 18% leur consommation de combustible depuis 1973

Depuis la crise d'énergie de 1973-74, les producteurs de ciment, tout comme d'autres grands industriels du Canada, se sont efforcés de réduire leur consommation de combustible. Dès 1976, l'industrie cimentière élaborait de son propre gré un programme de conservation d'énergie visant à réduire avant 1980 sa consommation à l'unité de 9 à 12% par rapport à 1974.

Cet objectif est déjà largement dépassé par les cimenteries de notre compagnie dont l'efficacité thermique a progressé de 18% depuis 1973. Ces dernières années, Ciments Canada Lafarge a investi les capitaux nécessaires pour

moderniser ses établissements de production et perfectionner l'emploi de combustibles de rechange. Les économies d'énergie thermique réalisées prouvent clairement l'efficacité de ces méthodes.

Notre compagnie accueille favorablement toute tentative cherchant à résoudre la question de l'énergie en collaboration avec l'état et les industries intéressées. Les efforts que nous déployons pour économiser l'énergie permettront aux Canadiens de conserver le niveau de vie auquel ils sont habitués.

Ciments Canada Lafarge Ltée

Siège social: 606 Cathcart, Montréal, Qué. H3B 1L7

DIRECTION RÉGIONALE DU QUÉBEC:
825 av. du Président Kennedy, Montréal, Qué. H3A 1K7
Téléphone: 514-649-5521



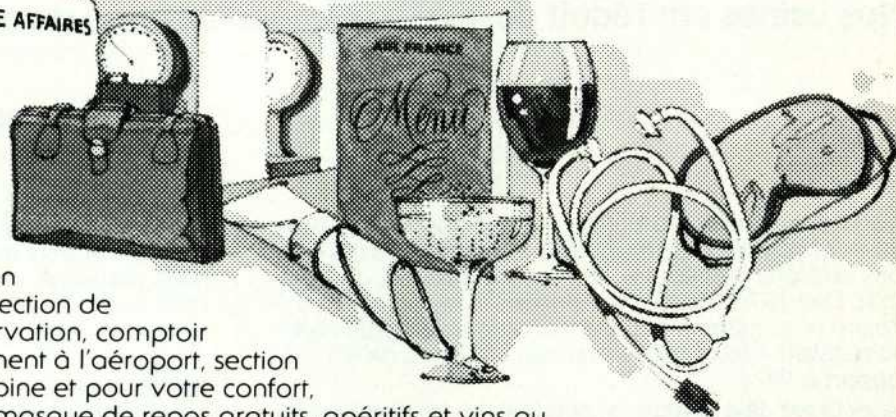
70 ANS DE PROGRÈS DANS L'INDUSTRIE DU CIMENT (1909-1979)

La Classe affaires d'Air France.



Pour ceux qui voyagent par affaires et qui doivent consulter un dossier avant d'arriver en Europe, comme pour ceux qui désirent 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 Boeing 747 reliant le Canada et la France, est réservée aux passagers payant le plein tarif économique.

LA CLASSE AFFAIRES



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 Air France. Demandez la Classe affaires d'Air France lors de votre prochain voyage transatlantique.

AIR FRANCE 

Le monde plus proche

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.

NOVEMBRE 1980, VOL 5 — N° 49



Notre couverture:

Cette photo fut prise lors de la tenue du Salon International de l'Informatique, de la Communication et de l'Organisation du Bureau (SICOB) au C.N.I.T. (Centre National de l'Industrie et de la Technique) Paris — La Défense.

(photo Claude Despoisse)

PROCHAIN NUMÉRO
SPÉCIAL EN 1980:
— DÉCEMBRE —
"INDUSTRIES ALIMENTAIRES"

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.....	J.-V. Baltayan	5
La Conjoncture au Canada	H. Mhun	7
Lettre de France — Letter from France.....	L. Madarasz	8
Interview: Merlin Gerin (Canada) Ltée.....		11
"Inside/Out — Image and Reality in Ontario's Future"		16
Caricature	J.P. Girerd	18
La Situation Économique de la France en 1980		19
Le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)		22
Le Droit et vos Affaires	R. et B. Lette	26
À travers la Presse	M. Durand	27
Notre chronique fiscale.....	P.-J. Beauregard	29
Changes	P. Durance	33
Art & Culture		34
Nouvelles — News		37
Salons Français — French Trade Shows		40
Communiqués de la Chambre de Commerce Française au Canada.....		43
Business		43
Notre Carnet		44

Nous marions les métaux

Air Liquide Canada est irremplaçable quand il s'agit d'unir des métaux. Notre matériel de soudage et nos métaux d'apport aident chaque jour l'industrie canadienne à réaliser avec des métaux de multiples "unions" durables.

L'union des métaux n'est qu'un aspect de notre savoir-faire. Nous sommes aussi spécialistes en séparations: nous avons à votre disposition toute une gamme de matériels servant à séparer les métaux, du simple chalumeau manuel aux plus grosses machines d'oxycoupage ultrasophistiquées

commandées par ordinateur.

Pensez-y: quand il s'agit d'unir ou de séparer des métaux, Air Liquide Canada, c'est tout dire!



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 Sémillon, Secrétaire/Trésorier
Gaston Brown, Administrateur (Québec)
André Galipeault, Administrateur (Toronto)

ADMINISTRATION / MANAGEMENT PUBLICITÉ / ADVERTISING

Louise Boucher, 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

S'il subsistait encore dans l'opinion publique, ici et là, quelque doute quant à l'habileté du gouvernement Trudeau, le projet de budget déposé sur le bureau des Communes, l'autre jour, par le ministre des finances, Allan J. MacEachen, l'aura sûrement dissipé.

Toujours est-il que, préparés au pire, les contribuables canadiens ont généralement accueilli sinon avec enthousiasme, du moins avec un soupir de soulagement les mesures budgétaires rendues publiques par le ministre fédéral des finances, le 28 octobre dernier. Et pour cause: la nature humaine étant ce qu'elle est, lorsqu'on s'est déjà fait à l'idée qu'on va perdre un bras, on s'estime heureux de s'en tirer finalement juste avec une main amputée.

Encore faut-il noter que si les contribuables tirent leur épingle du jeu, celui-ci est beaucoup moins favorable aux compagnies pétrolières d'abord, qui paieront davantage de taxes, mais aussi aux provinces productrices de pétrole, contraintes, au nom de l'intérêt général, de partager avec Ottawa les recettes provenant de leurs ressources énergétiques.

Ces mesures budgétaires portent sans doute le coup le plus sévère aux pétroliers qui, sous leur effet, verront leur part dans les recettes provenant de la production reculer de 45 à 33% environ. Elles peuvent même, à la limite, constituer une entrave au financement des frais considérables entraînés par la recherche, l'exploration, et la mise en valeur des ressources énergétiques dans les prochaines années. Il reste que rien n'est moins certain, dans la mesure où il est facile de constater que ces mêmes compagnies pétrolières, dans d'autres parties du monde, se sont accommodées de conditions bien plus défavorables, tout en continuant de prospérer remarquablement.

En revanche, gardons-nous de la sottise de prendre à la légère le mécontentement des provinces de l'ouest, riches en ressources énergétiques. Le budget MacEachen — ou plus précisément la politique énergétique qui en est la pièce principale — a dangereusement exacerbé la colère de certains dirigeants de ces provinces.

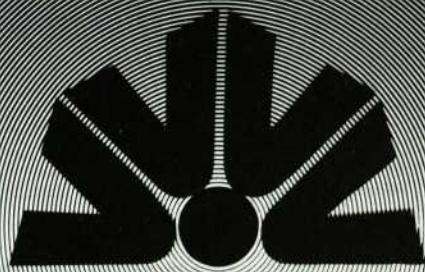
Que va-t-il se produire maintenant? La réplique cinglante du gouvernement albertain à la politique énergétique que le gouvernement central se propose d'adopter unilatéralement n'augure rien de bon. En fait, seul un compromis rapide pourrait éviter une crise plus sérieuse entre Ottawa et les provinces de l'ouest.

Cela étant dit, quelle marge de manoeuvre reste-t-il vraiment pour aboutir à un compromis mutuellement acceptable? C'est bien sûr difficile à dire. Ce qui est certain, c'est que ni un camp ni l'autre ne voudra donner maintenant l'impression de mollir. Mais aussi — et peut-être surtout — le fait que toute concession financière significative de la part d'Ottawa risque de compromettre son récent effort en vue de réduire l'important déficit fédéral.

Jean-V. Baltayan*

* Éditeur du magazine d'information économique et générale "Post-Scriptum".

**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



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



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

LA CONJONCTURE AU CANADA



Henry Mhun

Les plus récents indicateurs économiques conduisent les analystes à réviser davantage à la baisse leurs prévisions pour 1980. La plupart estiment maintenant que la production de biens et de services (PNB) fléchira cette année au Canada.

La baisse cyclique semble avoir débuté à la fin de 1979. Comme la durée des récessions varie généralement de douze à dix-huit mois, dans la meilleure des hypothèses une relance pourrait commencer de se manifester au premier semestre de l'an prochain. Etant donné le manque de vigueur de l'économie aux Etats-Unis et dans les autres pays développés, la reprise sera probablement lente et irrégulière.

Si la récession doit être brève, elle n'en sera pas moins sévère. On constate bien quelques améliorations récentes mais, compte tenu de l'inflation, les chiffres en valeur sont trompeurs. De juillet 1979 à juillet 1980, les ventes au détail ont augmenté de 6,7%, soit d'un taux très inférieur à la hausse des prix. Elles ont donc diminué en termes réels. Les stocks, en fin d'année, sont très abondants; dans les industries de fabrication, le rapport des stocks aux expéditions est proche du sommet atteint lors de la récession de 1974-75. La baisse de la production industrielle, imputable en grande partie au fléchissement de la fabrication des produits durables (automobile en particulier) est très sensible et tout indique qu'elle ne retrouvera probablement pas le niveau de la fin de 1979 avant l'été de 1981. Le taux d'utilisation de la capacité des industries manufacturières reflète, par ailleurs, ce ralentissement: entre le premier et le deuxième trimestre de cette année, il a diminué de 83,1% à 79,6%. Aussi, la croissance de l'emploi, qui avait été de 4% l'an dernier, ne dépassera sans doute pas 2,5% cette année.

La construction de logements est l'un des secteurs les plus touchés. La demande d'habitations est affectée par la contraction des revenus, l'inflation et le niveau élevé des taux d'intérêt. Cette année, les mises en chantier pourraient ne pas dépasser 160.000 unités, chiffre qui marquerait une baisse de près de 20% sur l'an dernier. Avec les perspectives peu encourageantes et du loyer de l'argent, la réponse dans ce secteur paraît devoir être lente.

Comme l'inflation risque de s'accroître, les taux d'intérêt à long terme varieront peu. Les taux à court terme ont continué de monter depuis le mois d'août et à la mi-octobre le taux de base des banques s'établit à 12,75%-13%. Cette hausse, qui n'est pas causée par les autorités monétaires ni, bien sûr, par la croissance de l'économie, traduit les pressions inflationnistes et la montée des taux aux Etats-Unis, amorcée en juillet. Il est peu probable toutefois qu'ils atteignent à nouveau les paliers du printemps dernier, alors que le taux de base des banques avait touché 17,5%.

Comme toujours, c'est du côté des Etats-Unis qu'il faut se tourner pour tenter de connaître l'évolution prochaine des taux d'intérêt au Canada. Il y a beaucoup d'incertitude. Le renversement du mouvement de hausse, cet été aux Etats-Unis, est attribuable surtout à la psychologie du marché. Celle-ci est devenue négative en raison de facteurs politiques et économiques. Il semble peu probable que cette attitude se modifie de manière sensible dans l'immédiat, bien que le résultat des élections présidentielles pourrait apporter un changement. D'autre part, il est difficile de prévoir avec précision à quel moment se situera la reprise de l'économie américaine. Il n'est pas étonnant, face à ces incertitudes, que les analystes ne s'accordent guère dans leurs prévisions sur la tendance prochaine des taux américains et canadiens.

Notons enfin que la sécheresse dans les Prairies ne sera pas aussi dommageable qu'on le craignait. On prévoit maintenant que la récolte de blé sera légèrement supérieure à celle de l'an dernier et que celle d'orge sera 25% plus élevée. C'est là un facteur favorable pour les prix de l'alimentation.



Lettre de France

Par L. Madarasz
Vice-President Exécutif
B.N.P. Canada

Épargne: Une Conjoncture Difficile

La baisse du taux d'épargne, à laquelle nous assistons depuis plusieurs mois, joue un rôle central dans l'interprétation de l'évolution conjoncturelle: elle explique le maintien de la consommation — et donc l'activité — à un niveau bien plus élevé qu'on ne l'avait prévu. La fièvre d'achats immobiliers, qui est survenue à partir du troisième trimestre 1979, a contribué à freiner les placements financiers, en particulier dans les caisses d'épargne.

L'analyse sur longue période du taux d'épargne des ménages fait apparaître six périodes de baisse marquée. Comment ont évolué, au cours de ces années là, les principales variables économiques? On peut remarquer que, jusqu'en 1968, les périodes de fléchissement précédent, puis accompagnent le ralentissement de la croissance: le fait que le taux d'épargne commence à diminuer un peu avant le repli de l'activité s'explique probablement par l'accélération de l'inflation à la fin de chaque période de croissance. En outre, les experts ont remarqué que la consommation s'ajuste avec un temps de retard à l'évolution des revenus; de ce fait, lorsque la hausse de ces derniers se ralentit, la consommation, par un effet d'inertie, continue à croître pendant quelques mois et le taux d'épargne baisse.

Au total, jusqu'au début des années 70, les relations entre épargne, croissance et revenu sont de nature classique et apparaissent relativement stables: en particulier les variations du taux d'épargne vont de pair avec des variations en sens inverse du taux d'inflation.

Par contre, au cours de la période suivante, au moment même où l'environnement économique et monétaire se modifie profondément, ces relations semblent profondément altérées: jusqu'en 1975, le taux d'épargne monte parallèlement au taux d'inflation et c'est justement en 1975, année de récession profonde, qu'il atteint son plus haut niveau, la crainte du chômage favorisant la constitution d'encaisses.

En 1976, année de reprise de la croissance (+4,6%) et de réaccélération de l'inflation le taux d'épargne baisse fortement mais remonte tout aussi vite en 1977 et en 1978 (17,3% et 18,2%). La chute à laquelle on assiste depuis l'an dernier bouleverse de nouveau toutes les prévisions: se fiant au mouvement ascendant constaté depuis 1976, certains experts avaient cru déceler une hausse tendancielle du taux d'épargne, liée essentiellement aux incertitudes de la conjoncture et aux tensions internationales.

Alors que l'an dernier le rythme de progression du pouvoir d'achat du revenu disponible a baissé de moitié, la consommation des ménages a contribué à s'accroître à un rythme soutenu en 1979 (+3,2%) et au cours du premier trimestre 1980. Les particuliers ont marqué une nette préférence pour les achats de produits industriels (+4,1% en volume en rythme annuel); bien que les perspectives d'activité des commerçants soient restées très prudentes, les ventes dans le commerce se sont nettement redressées.

Le maintien d'un rythme de consommation soutenu a entraîné un fléchissement du taux d'épargne, particulièrement marqué à la fin de l'an dernier (16,5%). Corrélativement, on a observé un net ralentissement du développement des liquidités détenues par les ménages, leur rythme de progression revenant à 11% l'an contre 16% il y a un an. Ces évolutions reflètent un comportement de fuite devant la monnaie dont le signe le plus évident a été la forte poussée de la demande de logements.

Toutes ces évolutions ont été favorisées par le développement rapide des crédits aux particuliers au cours de l'an dernier: d'après l'Insee, les crédits à la consommation (bancaires et non bancaires) ont augmenté de 36% (glissement annuel, en valeur) contre +13,5% en 1978; les crédits à l'habitat de 25% (+16,8% en 1978); parmi ces derniers, les crédits bancaires ont également progressé de 25% (contre +17%).

Mais le redémarrage inattendu des investissements immobiliers constitue probablement l'une des grandes leçons de la période récente: d'une manière bien plus nette qu'on ne pouvait le constater il y a seulement quelques années, les ménages arbitrent maintenant au profit des placements qui leur semblent les plus rémunérateurs.

Alors qu'en 1978, le taux d'accroissement de l'épargne liquide dans les caisses d'épargne a été de l'ordre de 17% (glissement annuel), en 1979 et au premier trimestre 80 il s'est brusquement ralenti.

Dans les banques, les comptes sur livret — qui à l'instar des livrets A et B des caisses d'épargne ne rapportaient jusqu'au 1^{er} avril que 6,5% — ont été relativement délaissés. En revanche, les dépôts à terme, dont les taux d'intérêt sont sous certaines conditions indexés sur le marché monétaire, ont remporté un succès notable (+34% en un an). De leur côté les investissements immobiliers (considérés comme de l'épargne) ont progressé de 2% en volume, après cinq années de chute pratiquement ininterrompue.

Les experts officiels estiment que les anticipations inflationnistes se retourneront au cours des prochains mois, les ménages revenant à un comportement plus modéré en matière d'achats mobiliers et immobiliers. En effet, en mars, quelques signes d'inversion de tendance ont été constatés dans les ventes de produits industriels (-2,4% en un mois) et de logements, le niveau du taux d'intérêt constituant, dans la conjoncture actuelle, un frein important.

Cette opinion n'est pas partagée par tous les observateurs; certains estiment que le taux de l'épargne pourrait continuer à baisser tout au long de l'année 1980. Au cours de la période récente, les mêmes tendances à la baisse ont été remarquées dans les autres grands pays industriels: États-Unis, Allemagne, Japon, Italie.

Letter from France

Savings: A Difficult Conjunction

The drop in the savings ratio which has been seen over the last few months is of vital importance in the interpretation of the evolution of the economy: it explains the maintaining of consumption — and thus of activity — at a level much higher than had been predicted. The feverish buying of property which began in the third quarter of 1979 has contributed to the slowdown in financial investments, in particular with savings banks.

An analysis of the savings ratio of private households over thirty years shows six periods of marked decline. What was the evolution in these years of the main economic variables? Until 1968, the periods of decline occur just before and then during the slowing down of growth: the fact that the savings ratio begins to decrease a little before the decline of activity is probably the result of accelerating inflation at the end of each period of growth. In addition, experts have established that there is a time-lag between the evolution of income and the adjusting of consumption to it: thus when the rate of increase in income begins to slow down, consumption continues to grow for a few months, and the savings ratio falls.

Overall, until the early 70's the relationship between savings, growth and income was normal, and relatively stable: in particular the variations in the savings ratio occurred at the same time as the variations in the opposite direction of the rate of inflation.

In contrast, in the course of the next period, at the very moment when the economic and monetary environment is undergoing drastic changes, the relationship appears to have altered considerably: until 1975 the savings ratio rose in parallel with the rate of inflation, and it was precisely in 1975,

a year of deep recession, that it reached its highest level, with the fear of unemployment encouraging the building of reserves. In 1976, a year of renewed growth (4.6 per cent) and of a further acceleration of inflation, the savings ratio fell sharply, but it rose equally rapidly in 1977 and 1978 (17.3 and 18.2 per cent).

The drop recorded since last year is once again upsetting all the forecasts: for on the basis of the upward movement recorded since 1976, some experts had spoken of a rise in the savings ratio, resulting mainly from the uncertainty of economic conditions and international tension.

Whereas last year the rate of increase in the purchasing power of disposable income fell by half, private consumption continued to rise at a steady rate in 1979 (3.2 per cent) and in the first quarter of 1980. Householders showed a distinct preference for purchases of industrial products (4.1 per cent volume rise in annual terms); although retailers' forecasts of activity are still very cautious, sales in this sector have made a marked recovery.

The maintaining of a high rate of consumption has brought about a reduction in the savings ratio, particularly apparent at the end of last year (16.5 per cent). There was a corresponding slowdown in the increase of liquidities held by households, the rate falling from 16 per cent a year ago to 11 per cent per annum. This is evidence of the flight out of money, of which the most obvious sign is the upsurge in the demand for housing.

All these developments were encouraged by the rapid increase in credit to private individuals during 1979. According to INSEE, consumer credit (bank and non-bank) rose by 36 per cent (year on year, value terms) compared

with 13.5 per cent in 1978, and housing loans by 25 per cent (16.8 per cent in 1978); of the latter, bank credits also rose by 25 per cent (compared with 17 per cent).

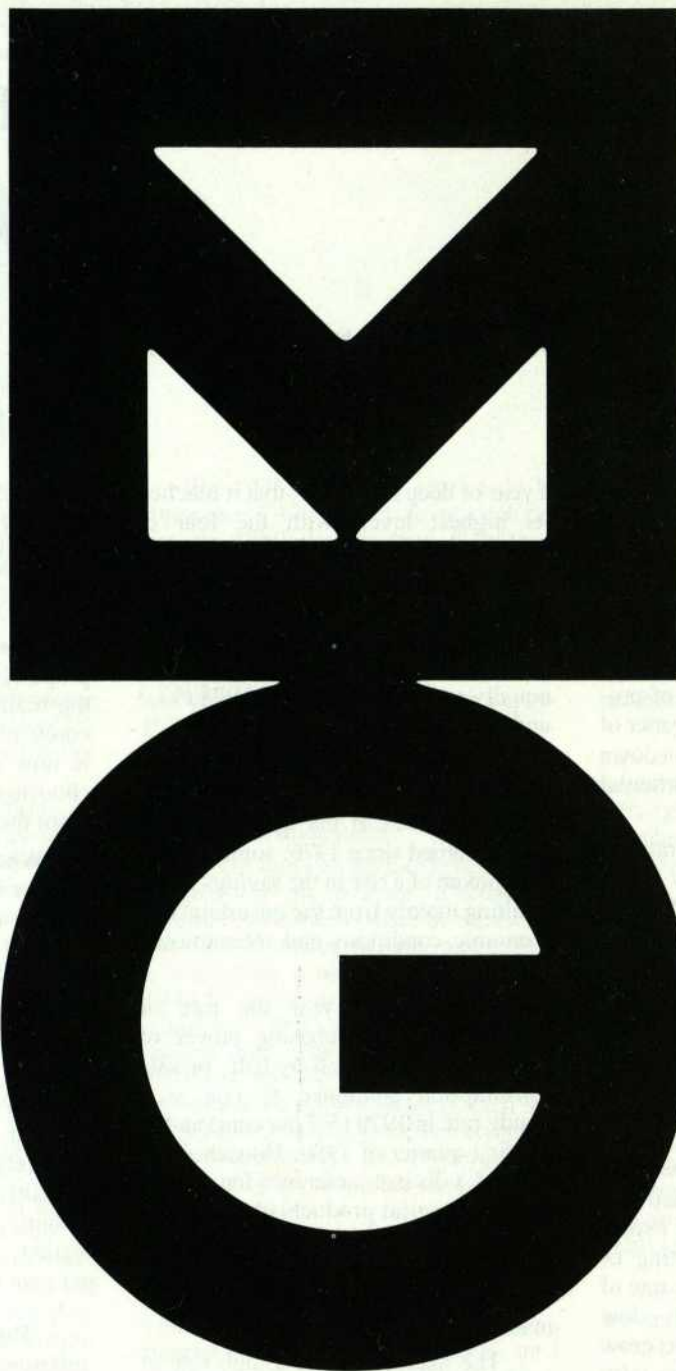
But the unexpected recovery in property investment is probably one of the main lessons of the recent period: compared with only a few years ago, it is now evident that householders are choosing the investment which seems to them the most profitable.

Whereas in 1978 the rate of increase in liquid savings with savings banks was around 17 per cent (year on year), in 1979 and in particular for the first semester of 1980, it slowed down sharply.

In the banks, passbook accounts (which, along with "A" and "B" books in the savings banks yielded only 6.5 per cent until 1st April) were relatively neglected. In contrast, time deposits, whose interest rates are in certain cases indexed to the money market, scored a notable success (34 per cent rise in a year).

The official experts consider that inflationary expectations will be reversed in the next few months, and that householders' purchases of personal property and real estate will decline. In March, indeed, some signs of a reversal of the trend were noted in sales of industrial products (2.4 per cent drop in a month) and of dwellings, with the present level of interest rates constituting a serious obstacle.

This view is not shared by all observers; some consider that the savings ratio could continue to fall throughout 1980. In the recent period the same downward trend has been noted in the other major industrial countries: the United States, Germany, Japan and Italy.



MERLIN GERIN CANADA LTÉE

Siège social

1375 Graham Bell
BOUCHERVILLE (Québec)
J4B 6A1
Tél.: (514) 641-1340
Télex: 05-268734 MEGECA

Succursale

5955 Airport Rd.
Suite 200
MISSISSAUGA (Ontario)
L4V 1R9
Tél.: (416) 677-4331/677-3680
Télex: 06-968626

Représentants

Markland Industries Supplies
2745 Dutch Village Rd.
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3L 4G7
Tél.: (902) 455-0511
Télex: 01-921567

Milham Industries
947 - 7^e avenue ouest
VANCOUVER (C.-B.) V5Z 1C4
Tél.: (604) 879-4117
Télex: 04-508682

INTERVIEW:

MERLIN GERIN (CANADA) LTÉE.

Q *Vous avez inauguré votre usine de Boucherville le 29 octobre dernier, mais la présence de Merlin Gerin au Canada est, je crois, beaucoup plus ancienne?*

R En effet. Notre société a été créée très exactement le 17 juin 1958. Nous avons alors fait notre pénétration du marché canadien avec nos disjoncteurs "basse tension 600V"

et nos disjoncteurs "moyenne tension Solenarc". Dix ans plus tard, l'Hydro-Québec réalisait une première mondiale en entreprenant l'étude et la construction d'un réseau de transport 735,000V. Nous avons alors obtenu de l'Hydro de très importants contrats: des disjoncteurs pneumatiques 345,000V et 750,000V qui ont été installés sur les lignes de transport Churchill-Falls-Montréal. En 1972, alors que Merlin Gerin avait déjà en service au Canada plus de 500 disjoncteurs Solenarc "moyenne tension" et un millier de disjoncteurs "basse tension 600V", la société s'est agrandie pour descendre du 700,000V au 600V en passant par le 15,000V.

Nous avons alors pris une expansion très rapide puisque nos ventes ont progressé de 70% par an pendant quatre ans; progression jalonnée par l'ouverture de notre bureau de Toronto en 1974, la réception d'une commande importante de disjoncteurs "moyenne tension SF6" pour British Columbia Hydro and Power Authority en 1975 et, toujours la même année, la commande d'un poste blindé très haute tension 240,000V à SF6 de la ville d'Edmonton. Il faut dire qu'à cette époque-là, la technologie du SF6 était entièrement nouvelle au Cana-



Monsieur Robert Raguet, Vice-Président Directeur Général de Merlin Gerin Canada Ltée.

da, dans les disjoncteurs "moyenne tension" tout au moins. Puis, pendant environ deux ans, nous avons concentré nos efforts sur la promotion du SF6 en montrant son fonctionnement et ses avantages aux ingénieurs techniques et aux utilisateurs potentiels lors de conférences techniques que nous organisions. En 1978, cette technologie était bien connue, au point que le SF6 entrait dans les spécifications des appels d'offres, et que la concurrence commençait à s'intéresser à ce marché où nous avons véritablement été les pionniers. D'ailleurs nous avons enregistré en juin dernier, la commande de notre 600ème disjoncteur à SF6: elle émanait du métro de Montréal. Voilà pour l'historique.

Q *C'est ce succès qui vous a décidé à donner à Merlin Gerin Canada une dimension industrielle et non plus seulement commerciale?*

R Oui. La décision a été prise en janvier 1979 de construire une usine dans la région de Montréal en vue d'y fabriquer des équipements électriques moyenne tension, c'est-à-dire de 4,000 à 30,000V destinés principalement à l'industrie et au réseau de transport et distribution des utilités publiques.

Q *Que représente l'investissement fait dans cette usine?*

R C'est bien sûr, un investissement matériel d'abord, puisqu'il a fallu construire une usine et acheter des machines ainsi que des équipements d'essais. Mais cela a surtout été un investissement en personnel. En effet, nous avons décidé de fabriquer ici divers équipements électriques comme des tableaux blindés de 5 à 30 KV. Pour certains de ces tableaux, il nous était possible de recopier ce qui existe déjà chez notre compagnie-mère. L'avantage de ceci, c'est que nous étions alors en mesure de proposer à l'industrie canadienne des équipements qui ont déjà largement fait leurs preuves ailleurs. Cependant, recopier signifie tout de même un important travail de bureau d'étude pour adapter aux normes canadiennes et aux matériels que l'on trouve au Canada — tôles,

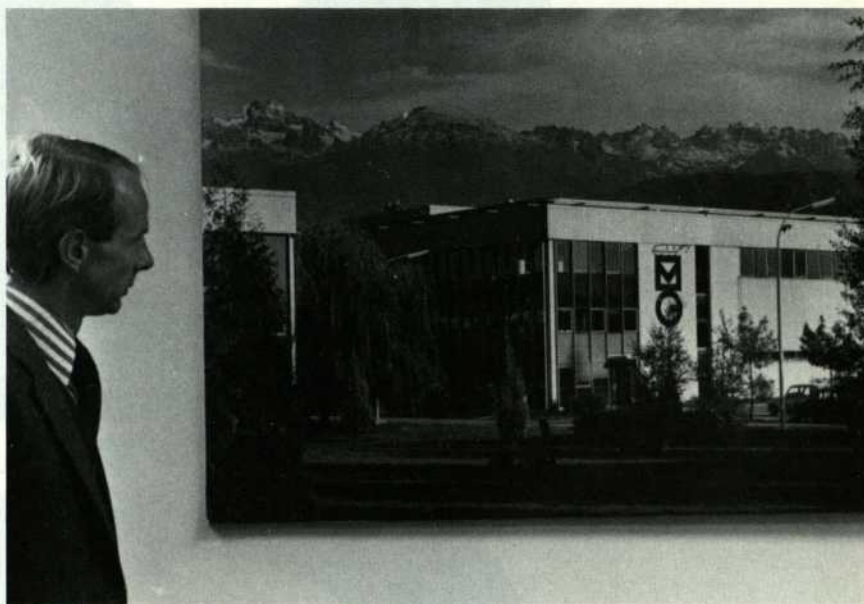


Photo d'une implantation de Merlin Gerin — Grenoble, France.

profilés, etc. — les conceptions d'un tableau fabriqué en Europe. Par contre, pour d'autres types d'équipements, nous partions de zéro; il nous fallait donc concevoir, fabriquer et essayer des prototypes avant de pouvoir entrer en fabrication industrielle proprement dite. C'est ainsi que nous avons dû faire travailler pendant un an — avant même de pouvoir commencer à facturer — une équipe d'environ vingt ingénieurs et techniciens pour concevoir, fabriquer et essayer des prototypes. Ce qui représente un investissement au moins aussi lourd que l'investissement en matériel. Je souligne au passage que tout le personnel cadre, ingénieurs et techniciens, sans parler du personnel d'atelier, a été embauché sur place et formé ici ou parfois à la maison-mère par du personnel de Merlin Gerin. A ce jour donc, le personnel que nous avons dans notre usine — soit 55 personnes — est à 100% canadien. Bien sûr, à ces emplois directs, il faudrait ajouter les emplois indirects que nous avons créés dans la région montréalaise chez nos sous-traitants de mécanique et chaudronnerie. Nous utilisons beaucoup la sous-traitance.

Q *Quels sont les objectifs de votre société?*

R D'abord, naturellement, le marché canadien sur lequel on doit asseoir la rentabilité de l'entreprise. Mais aussi — à travers l'ingénierie canadienne — les marchés d'exportation, car Merlin Gerin a également pour politique d'offrir ses équipements à ceux qui, ailleurs dans le monde, utilisent les normes nord-américaines.

Q *Cela peut paraître curieux au profane: s'implanter à l'étranger pour faire de l'exportation...*

R En fait cela dépend du pays d'implantation: le Canada est exportateur, nous exportons, la Grande-Bretagne est exportatrice et notre filiale anglaise exporte elle aussi.

Q *Parlons donc de ce pays d'implantation, pourquoi cette filiale industrielle au Canada et pas aux États-Unis, par exemple...*

R Merlin Gerin France est une société largement tournée vers l'extérieur puisqu'elle exporte quelque 43% de sa fabrication. Elle avait en outre de très bonnes implantations dans de nombreux pays du monde, sauf en

Amérique du Nord: il devenait donc indispensable d'avoir une base industrielle sur ce continent. Quant au choix canadien, il s'explique de lui-même: Merlin Gerin Canada avait l'avantage d'exister déjà depuis assez longtemps, nous connaissions donc bien le marché et ses besoins. C'était en outre une filiale bien rodée et déjà très bénéficiaire. Par ailleurs, les aides à l'investissement des gouvernements Fédéral et Provincial ont été un facteur très important dans ce choix pour Montréal. Et puis, il ne faut pas se cacher que Merlin Gerin n'étant pas directement aux Etats-Unis, le risque commercial et technique était plus fort là-bas: il faut compter sur les habitudes d'un marché, les réglementations qui, bien souvent ne sont pas écrites, etc. Par ailleurs, nous étions, ici, tributaires d'un intermédiaire obligatoire entre le disjoncteur et le client: celui qui incorpore l'équipement dans un tableau. Nous n'avions, bien sûr, aucun contrôle sur l'évolution de ces sociétés qui auraient pu ne pas se développer à notre rythme, etc. Il devenait donc plus sage d'intégrer cette phase d'opération à notre organisation.

Restait à présent à trouver des créneaux où nous n'entrerions pas en compétition avec nos clients traditionnels. C'est ce à quoi nous nous sommes attachés.

Q *Quel genre de problèmes avez-vous rencontrés?*

R La principale difficulté, et elle était de taille, c'est que notre technologie relève du know-how: s'il y a des équations pour construire un transformateur, il n'y en a pas pour réaliser un disjoncteur. Il faut donc compter sur des personnes oeuvrant dans ce domaine depuis longtemps. Or, au niveau de la conception du produit, elles sont très rares. Nous avons donc eu un gros problème de recrutement au plan des cadres-techniques que nous avons dû solutionner par la formation.

Q *Et au niveau du produit?*

R Au niveau du produit, le problème principal c'est celui de la multiplicité des normes sur le territoire canadien, mais il est le même pour tous. Nous avons déjà une part relativement bonne du marché grâce à un produit à la fois bien connu et bien reçu: l'image de marque de

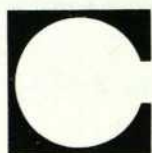
Merlin Gerin restant le produit de haute technicité. L'étude de marché réalisée en vue de l'implantation a révélé que clients, ingénieurs-conseils, etc. attendaient de nous que nous livrions nos disjoncteurs dans nos propres tableaux. La preuve c'est que les commandes sont entrées sans attendre la période où, normalement, toute société établit ses références: nos ateliers fonctionnent déjà à pleine capacité et il en ira de même jusqu'au mois de mai prochain, du moins pour ce que nous pouvons en prévoir au moment où nous nous parlons. D'emblée le marché nous a fait confiance.

Q *Comment est-il ce marché?*

R Le marché était traditionnellement dominé par trois grosses filiales américaines, mais il se trouve que les Américains ont pris un certain retard technologique sur les Européens (Suisses, Allemands et Français) et qu'on assiste actuellement à un certain remue-ménage, à une certaine redistribution. En ce qui nous concerne nous nous situons en tête derrière les "trois grands", étant les plus gros pour ce qui est des



Monsieur Raguet, devant le siège social de Merlin Gerin à Boucherville.



LE GROUPE CEGELEC AVEC SES FILIALES

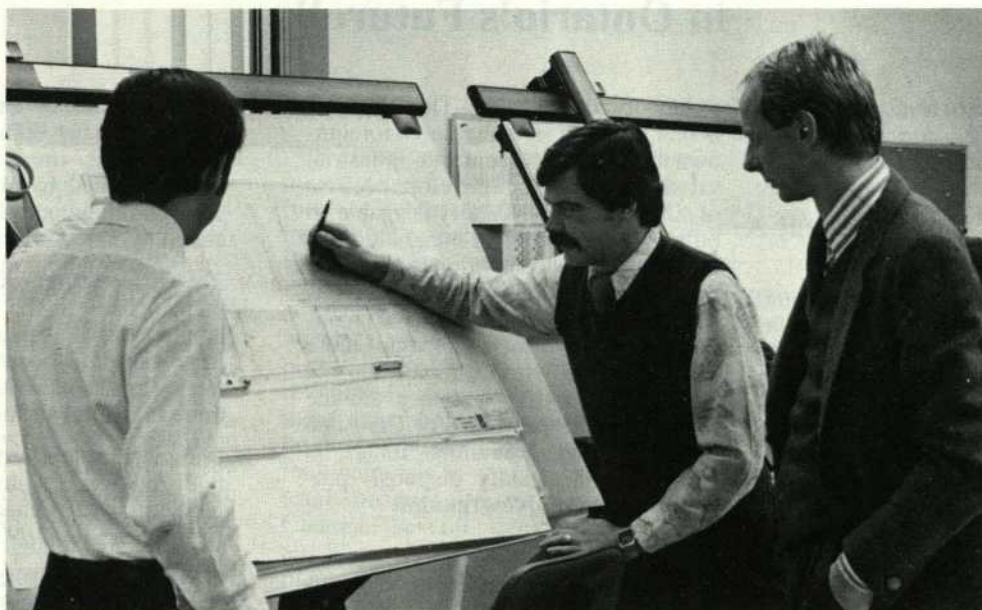
- CEGELEC INDUSTRIE : Appareillage de 5 kV à 765 kV
- CEGELEC CANADA : Réseau de Ventes
- CEGELEC BATTERIES : Accumulateurs au plomb
- CEGELEC ENTREPRISES : Construction des postes, lignes centrales et usine
- SAFT BATTERIES : Batteries Ni-Cd

est en mesure de répondre aux besoins
des grands projets énergétiques et industriels

en
**GÉNÉRATION
TRANSPORT
DISTRIBUTION**

Outre le Canada, le groupe CEGELEC a oeuvré dans les pays suivants:

Etats-Unis, Brésil, Mexique, Tunisie, Ghana, Togo, Pakistan, Dahomey et Iran.



Deux dessinateurs examinant des plans en présence de M. Raguet.

disjoncteurs moyenne tension. Dans cette catégorie les Canado-américains détenaient il y a dix ans 95% du marché, aujourd'hui, leur part est tombée à 60, 70%.

Q Comment expliquez-vous cela?

R Il y a, bien sûr, l'agressivité des Européens, mais aussi le fait que de grosses industries, la sidérurgie par exemple, commencent à regarder au-delà de leurs fournisseurs traditionnels.

Q Cela augure donc bien pour l'avenir, un avenir que vous voyez comment pour Merlin Gerin Canada?

R D'un tableau électrique à l'autre, il n'y a pas de différence technologique importante. Ce qui fait réellement la différence, c'est le disjoncteur (la partie maîtresse) et la qualité générale du produit. En moyenne tension, nous avons avec le SF6, le disjoncteur probablement le plus en avance. Au niveau de la qualité,

nous avons ici des standards très serrés. Nos tableaux présentent des réductions de coût et des garanties de fiabilité très importantes. Et nous avons l'expérience de Merlin Gerin France. Avec tout cela et notre connaissance du marché, nous sommes confiants d'atteindre rapidement nos objectifs. □

Interview accordée à Michel Durand par M. Robert RAGUET, Vice-Président Directeur général, MERLIN GERIN (CANADA) LTÉE.

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, Télex: 05-268656, Cable: MARION
Telecopier international Xerox 400

(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
AFRIQUE

MARSEILLE
ANTILLES

LONDRES
AUSTRALIE

“Inside/Out — Image and Reality in Ontario’s Future”

Last June, Patricia C. Johnston, Vice-President of Legislative Affairs of the Canadian Federation of Independent Business spoke at a conference sponsored by the Faculty of Management Studies of the University of Toronto.

The outline of her address was “The Future of Ontario Manufacturing”, which text is reproduced here in the next paragraphs:

It is a great pleasure for me to be here and to share with you some of our thoughts on Ontario’s manufacturing future. About a year ago, at John’s last conference, I stepped out of the room to get a cup of coffee and someone from the audience took the opportunity to dismiss us as a “Little Band of Small Businesses”. So I’m going to start this time by setting the record straight. Our “little band” numbers 55,000 businesses, small and medium-sized. All of them are Canadian-owned. Together they employ 800,000 Canadians and produce by themselves in excess of 7% of the Gross National Product. More than 20,000 of our members are in Ontario, and 4,000 of those members are manufacturers.

Ontario manufacturing

Lest you think, as a last line of defense, that our 4,000 manufacturers are all “one-man-bands”, about 1,000 of them employ more than 50 people and an average of 140 people. The human arithmetic of that is that we account for some 140,000 Ontarians, all of them directly dependent on and contributing to the health of our manufacturing sector. Countless service businesses and communities are in turn indirectly dependent on them.

As the numbers show, and as the title of my paper suggests, we are all once again in danger of treating the issue “inside/out” and in danger of viewing both the problems and their solutions from a completely distorted perspective.

Image and reality

The Image generated by Conferences such as this and also by public

policy obscures Reality. The “image” is that big, and in many cases foreign-owned, firms represent our industrial salvation. This image develops because of size. A Chrysler factory is visible. It bulks large in people’s imagination. It commands public attention by virtue of the size of its plant, if not the size of its earnings. The many hundreds of smaller companies which innovate more readily and grow more rapidly do not attract such notice. Yet they are the reality and the substance of Canadian industry. The prevailing image is wrong and the faulty diagnosis produces the wrong prescriptions.

With great respect to previous panelists and to the wisdom underlying their selection, it is my contention that the future of Ontario manufacturing will, in reality, rest upon the continued success of Canadian-owned manufacturers. In that context, a key role of the large foreign-controlled enterprise will be to nurture and to promote small and medium-sized Canadian-owned firms. I submit to you that this view is not predicated upon some naive attachment to things Canadian. It is based rather on an “attachment” to performance and to hard economic realities, and the reality is that Canadian-controlled companies out-perform foreign controlled establishments in every important economic indicator. This being the case, good corporate citizenship lies in helping to foster such companies and in trying to emulate their performance.

The facts

Since 1970 Statistics Canada has collected data on manufacturing output and employment according to the nationality of control and the size of manufacturing establishments. Therefore, it is now possible to examine the performance of Canadian manufacturing industry in great detail. The following facts emerge:

1) Over the period 1970 to 1976, Canadian-controlled manufacturing

firms increased employment in Canada by 111,000 jobs. Overall employment in U.S.-controlled firms declined by 9,500 jobs and other foreign-controlled firms declined by 1,200 jobs.

- 2) The major source of new employment resides in the below “500” employee size category, although large Canadian-controlled firms — like Magna International — continue to exhibit strong growth.
- 3) The most rapidly growing sector in both relative and absolute terms is medium-sized Canadian-controlled firms in the 100-199 size class.
- 4) Had foreign-controlled firms matched the performance of Canadian-controlled firms across all size categories, an additional 136,000 jobs should have been created in the six year period. I remind you that this number is 2-1/2 times the size of the Canadian employment in auto assembly of General Motors, Ford, Chrysler and American Motors combined.

Of course, we have to do more than create jobs. We have to create more output and value-added. We have to produce more of what we consume in order to correct our \$17 billion trade deficit in manufactured goods. From the same data base, we find the following:

- Over the period 1970 to 1976 Canadian-controlled manufacturing firms increased their output by 112% while U.S.-controlled establishments increased output by 85%. In relative terms, output growth was 32% higher in Canadian-controlled firms than in corresponding U.S.-controlled firms. Once again, peak output growth occurred in the 100 to 199 size category.

Had foreign-controlled establishments matched the output growth of the Canadian-controlled sector, manufacturing value-added would have been \$3.7 billions higher in 1976 and shipments would have been \$9.2 billions higher. This added production would have gone some distance toward balancing our end-

products deficit. Further, the stagnant performance of value-added relative to shipments in the foreign-controlled sector suggests that these firms are increasing the import component of their production and that, too, explains mounting end-product deficits and slow growth in Ontario.

The future

That explains the past. What of the future? What is the policy direction now that we have matched image with reality? All of us, with the possible exception of the federal Department of Finance, have accepted that technological innovation is the engine of growth. Contrary once again to the conventional wisdom, that vital and dynamic quality rests with the smaller domestic corporation.

In a study which I have recently completed for the Toronto Stock Exchange, I examined the performance of a group of young Canadian-owned high technology companies. The firms ranged from 47 to 280 employees in size. The study showed that these firms were spending 14% of sales on R&D and exporting more than 1/2 of their output, that sales were growing at close to 60% per annum compounded, that skilled employment was growing at 38% per annum compounded and that all-important productivity was growing at 32% per annum compared to a negative national performance.

The companies were producing a wide range of intermediate goods which promote productivity improvements in other sectors. They were even competitive in consumer electronics where Canadians are not supposed to be able to compete.

This is the story of the future of Ontario manufacturing. But only if we correct our perspective, if we do something about it, and if we transform these rare and exciting exceptions into our fundamental industrial pattern, will we be able to develop any worth-while economic future for the province or the country.

How do we get there?

There are a variety of policy prescriptions for creating this industrial future. Venture capital availability, intelligent procurement practices, R&D incentives have all been discussed *ad nauseum*. What I would like to do, briefly, is to reflect upon the role which foreign multinationals could potentially adopt in support of this revitalized future. There is a lot of talk these days about the virtues of world product mandates — the assignment by multinationals to their subsidiaries of total product-line responsibilities. Clearly, several corporations have already moved to convert their branch-plants into more entrepreneurial and innovative type of activity and, no doubt, more will follow, and will be healthier for it. The efforts of enlightened Canadian management to extract and sustain those mandates from parent corporations are to be applauded. I believe that if we are assured of second-generation product development and unconstrained export potential, these rationalized firms can make a significant contribution to our future prosperity.

However, one aspect of the world product mandate deserves more attention. That is, its potential impact on the smaller supplier. Historically, the branch plant has procured its supplies and services through its parent corporation. The higher the technological content, the more this is true. The consequence is that technological diffusion into the local economy is low. Opportunities are lost and skills are rusted. The imperative of the world product mandate is that the subsidiary must spread and intensify its technical demands upon Canadian industry, thereby fostering a wider network of competitive and innovative Canadian suppliers. This rising demand for innovative solutions to technical problems could provide an immense domestic stimulus to Canadian industry. Admittedly, some corporations — I could name Xerox or IBM — do make efforts to source in Canada. Those efforts are commendable. However, recognizing our need for technology,

the efforts must be directed more toward design and development than to "Build to Print".

A final note

This notion of a more highly stimulative domestic market for technology deserves more emphasis. We have all noted the rhetoric about world markets opening up to us because of the GATT. Despite the formidable barriers that continue to exist and in spite of our consistent failure to foster new product development, governments are mounting more and more intensive export programs. In fact, our biggest and best markets are now, and will be in the future, right here at home. Ironically, it is right here at home that we are losing so dramatically to foreign competitors. For example, Canadian machinery manufacturers supplied a scant 23% of their domestic market in 1979. For the 1980's, our challenge will be to break into domestic markets, particularly those created by governments and foreign-based corporations. In the near term our biggest challenge will be to ensure that the \$200 billion plus of domestic demand generated by our resource-related mega projects (our Tar Sands and our Pipelines, Arctic Gas) creates a platform for the development of Canadian technologies, products and companies. With due deference to my friend Cliff, that won't happen if labour insists on closed-shop contracts which threaten to exclude non-union — and co-incidentally Canadian-owned — suppliers. It won't happen if governments fail to force — because it will take force — the opening-up of markets to small and medium-sized Canadian firms. And it won't happen if the larger corporations don't realize that a reinvigorated Canadian manufacturing sector is to everyone's net economic benefit. All these major actors, labour, big business, and government must see that their individual and collective interest lies in a thriving and industrious network of innovative Canadian enterprise. The future can be ours, but, it will have to be seized by a collective effort based on an acceptance of reality and a sense of determination. □

LE SECOND CHOC PÉTROLIER

DIEU! QU'ILS
SONT VORACES,
CES PETITS!



"LE PRÉLÈVEMENT EFFECTUÉ SUR NOS RESSOURCES PAR LES PAYS PRODUCTEURS DE PÉTROLE, ÉQUIVAUT À UNE PONCTION CONSIDÉRABLE!!"

La Situation Économique

de la France en 1980

La situation et les perspectives de l'économie française, comme celle de l'économie mondiale, dépendent toujours étroitement des conséquences des hausses successives et désordonnées du prix du pétrole brut.

Face à la contrainte supplémentaire que fait peser sur elle le second choc pétrolier, l'économie française a pour premier impératif de maintenir sa compétitivité. Elle doit pour cela libérer ses forces de productivité. La politique économique que mène le Gouvernement a donc pour but de corriger les déséquilibres nés des contraintes extérieures en exploitant tous les atouts que possède notre pays.

Cette politique, qui a été soutenue par l'effort collectif accompli par les Français, a permis d'enregistrer des résultats encourageants.

Le second choc pétrolier

Quelques chiffres doivent être rappelés:

- de décembre 1978 à juillet 1980, le prix moyen d'achat FOB du baril de pétrole pour les besoins français est passé de 13,1 dollars à 33,5 dollars, soit + 156% en 18 mois.

- l'augmentation du prix du pétrole va représenter en 1980, 50 milliards de francs supplémentaires, et la facture pétrolière s'élèvera à plus de 120 milliards de francs. Cela équivaut au total de l'impôt sur le revenu payé par les Français.

Les conséquences les plus directes en sont apparues sur la hausse des prix, les échanges extérieurs et le niveau de l'activité économique:

La hausse des prix

Le relèvement du prix du pétrole, ajouté à celui des matières premières (+ 60% l'année dernière) a pour conséquence inévitable une accélération de la hausse des prix. Selon une étude de l'OCDE, cette accélération des prix atteindrait environ 10% répartis sur les 3 années 1979-80-81. Le prix de nos importations a augmenté de 24% du début 1979 au début 1980, contrairement à 1% pendant l'année précédente.

Les échanges extérieurs

Le solde de nos échanges commerciaux, qui était redevenu excédentaire en 1978, s'est détérioré depuis, au fur et à mesure que s'accroissait le déficit de nos échanges énergé-

tiques. Les importations de produits énergétiques représentent dorénavant près de 30% de nos importations totales. L'aggravation très importante de la facture énergétique explique plus des neuf dixièmes de la détérioration du déficit commercial constaté entre le premier semestre de 1979 et le premier semestre de 1980.

Le niveau de l'activité économique

Le prélèvement effectué sur nos ressources par les pays producteurs de pétrole équivaut à une ponction considérable sur le revenu national. Il représente 5,7% du PIB marchand en 1980, au lieu de 3,3% en 1978 et 1,8% en 1973.

Politique économique menée par le Gouvernement

La politique économique conduite a eu pour objectif de lutter contre l'inflation, de poursuivre l'adaptation de l'économie française aux nouvelles conditions internationales, et d'améliorer la situation de l'emploi.

La lutte contre l'inflation

• La politique monétaire

Le Gouvernement a fixé depuis 1977 chaque année une norme d'accroissement de la masse monétaire inférieure à la croissance de la production intérieure brute. La masse monétaire qui avait augmenté de 18,2% en 1975, n'a progressé que de 14,4% en 1979. Pour 1980 la norme est de 11%. Le taux de liquidité de l'économie a diminué en passant de 48,7% en 1976, à 48% en 1980 (prévision).

• Une politique budgétaire active et prudente

Le déficit budgétaire accepté par le Gouvernement est sensiblement inférieur à celui des autres pays occidentaux et n'a pas dépassé 1,6% du produit intérieur brut. Le moindre recours du Trésor à des financements monétaires, donc inflationnistes, et l'appel accru à des ressources d'épargne longue, ont contribué à l'assainissement du financement de l'économie.

• La moindre progression des rémunérations

La politique anti-inflationniste s'est également appuyée sur la modération de l'évolution trop rapide des rémunérations qui pesait sur les charges des entreprises. Le Gouvernement a tenu à respecter le principe de la libre négociation des salaires tout en recommandant aux partenaires sociaux de respecter la stabilisation du pouvoir d'achat. Alors que le taux de salaire horaire avait augmenté de 15,1% en 1976, il s'est accru de 12,1% en 1977, de 12,6% en 1978 et de 13,7% en 1979.

• La stabilisation du franc

La priorité accordée depuis 1976 à la tenue du franc sur le marché des changes a permis d'affronter le nouveau choc pétrolier avec une monnaie stable et des réserves de change reconstituées; à la différence de ce qui s'est passé après 1974, la solidité du franc n'a pas été mise en cause.

L'adaptation de l'économie française

• Le redéploiement énergétique

Afin de réduire la dépendance énergétique de notre pays (le taux de dépendance de la France est de 75%), le Gouvernement a engagé une politique de diversification des sources d'énergie qui porte déjà ses fruits. Elle repose sur trois points essentiels:

1) Le choix du nucléaire, qui seul peut contribuer de façon décisive à résoudre le problème de notre approvisionnement énergétique. L'énergie nucléaire représente déjà 4,5% de notre consommation totale d'énergie, contre 1,5% en 1973 et doit couvrir 30% de nos besoins en 1990.

2) La diversification des sources d'énergie: les énergies traditionnelles, grâce à la mise en oeuvre d'un programme concernant les hydrocarbures français et à la relance de la politique charbonnière; le développement des énergies nouvelles: la France occupe déjà le 1^{er} rang mondial pour la géothermie et le 2^e rang pour l'énergie solaire.

3) Les économies d'énergie: la France a économisé depuis 1973, 18 millions de tonnes équivalent pétrole et le Gouvernement a fixé comme objectif d'en économiser 35 millions à l'horizon de 1985. Entre 1973 et 1979, la consommation d'énergie n'a crû que de 8%, alors que le PIB a augmenté d'environ 20%.

• Le redressement de la situation financière des entreprises

Il était essentiel au renforcement du tissu industriel du pays. La suppression du contrôle des prix, la stabilisation des charges sociales, le ralentissement de la progression des rémunérations et la meilleure orientation de l'épargne vers l'industrie, ont notamment permis de redresser la situation financière des entreprises.

• Les actions entreprises en faveur de l'industrie

L'adaptation de l'économie française passe également par une réorgani-

sation profonde du secteur industriel. Le renforcement et le redéploiement de notre industrie constituent une orientation fondamentale de la politique économique: restaurer les conditions de développement des industries existantes, stimuler les industries de pointe où la France possède une avance technologique.

• Les actions en faveur de l'agriculture

L'agriculture française a accompli depuis 30 ans, des progrès considérables pour améliorer sa productivité et pour renforcer ses structures. Une "seconde révolution agricole" doit être engagée pour valoriser complètement le fort potentiel dont la France dispose dans ce domaine.

Une politique active de l'emploi

Le Gouvernement a pu contenir la progression des demandeurs d'emploi par trois actions: le soutien de l'activité économique; une politique spécifique de l'emploi: un effort en faveur de la formation professionnelle, la mise en oeuvre de trois Pactes nationaux pour l'emploi des jeunes, des réformes de structures comme celle de l'Agence nationale pour l'emploi...; enfin, une politique d'aménagement du territoire qui a contribué depuis août 1978 à la création de 140 000 emplois.

Les résultats sont encourageants

Un taux de croissance élevé

La France figure parmi les pays d'Europe qui ont connu la croissance continue la plus forte depuis 1977, avec un taux supérieur à 3% (3,4% en 1979).

La bonne tenue du franc

Le franc est actuellement en tête des monnaies du Système Monétaire Européen. Sa valeur est restée stable depuis 2 ans alors que les autres principales monnaies se sont dépréciées, comme le dollar (-8%), le yen (-7%) et la lire (-5%). Le franc s'est

apprécié de 13,5% depuis 1976 par rapport au dollar. Il se stabilise progressivement vis-à-vis du mark. Quant aux réserves de change elles ont été multipliées par 4 depuis 1976.

L'équilibre du commerce extérieur était rétabli avant le second choc pétrolier

En 1976, le déficit de la balance commerciale atteignait 22,8 milliards de francs; en 1978, elle était excédentaire de 2,2 milliards. Le déficit observé en 1979 et au cours des 6 premiers mois de 1980 correspond à l'aggravation très importante de notre facture énergétique et ne peut être évité. La balance des paiements courants, déficitaire en 1976 de 29,1 milliards de francs est redevenue excédentaire: + 16,9 milliards en 1978, + 6,2 milliards en 1979 grâce à l'excédent de la balance des services qui a décuplé au cours des 5 dernières années.

Depuis 1976, nos exportations de marchandises ont augmenté de plus de 30% en francs constants. Le développement rapide de nos ventes a entraîné un accroissement de notre part du marché mondial alors que la part de la RFA stagnait et que celle du Japon diminuait.

Malgré la hausse des prix du pétrole, une hausse des prix qui reste contenue

Pour les premiers mois de 1980, la hausse des prix s'établit dans tous les

pays à un niveau élevé. Mais les ondes de choc inflationnistes en France voient leur amplitude se réduire: 2,7% d'augmentation des prix au deuxième trimestre contre 4,2% au premier. L'accélération de la hausse des prix en France reste inférieure à ce qu'elle est dans tous les autres grands pays industrialisés, y compris la RFA.

La meilleure productivité des entreprises

- La productivité industrielle a augmenté de 5,9% en 1979 (alors que sa progression annuelle a été de 4,4% de 1973 à 1978).
- L'investissement productif industriel privé augmenterait de plus de 4% en volume en 1980, alors qu'il avait diminué de 3% en 1977.
- La formation brute de capital fixe atteint 21,7% du PIB en 1980.
- Le taux d'autofinancement des sociétés privées est passé de 61,2% en 1976 à 76,8% en 1979 où il a atteint son plus haut niveau depuis 10 ans.

Le maintien du pouvoir d'achat

De 1976 à 1979, l'évolution des rémunérations s'est ralentie progressivement sans que le pouvoir d'achat ait été amputé. Celui-ci a progressé, pour l'ensemble des salariés de 7,4% de 1976 à avril 1980 (salaires bruts). Le pouvoir d'achat du salaire horaire brut a augmenté de 1,2% en 1979, celui des

salaires nets augmentés des transferts sociaux de 1,9%, celui des prestations familiales de 1,5%, celui du SMIC horaire brut de 2,2%. Cette progression du pouvoir d'achat a été obtenue en dépit d'une forte inflation mondiale.

La situation de l'emploi

- Le rythme annuel d'augmentation des demandeurs d'emplois est passé de 20% au début de 1979 à 5,1% en juin 1980. Certes le nombre de demandeurs d'emploi a continué de croître mais à un rythme ralenti.
- La France a créé 100 000 emplois salariés d'avril 1979 à avril 1980, et 274 000 depuis 1977.
- Le chômage partiel a diminué de 40% en 1979 par rapport à 1978.
- Le nombre des chômeurs indemnisés pour cause de licenciement économique est passé de 173 000 en mai 1979 à 123 000 en mai 1980.
- Plus de 450 000 jeunes ont bénéficié de l'une des formules offertes par le 3^e Pacte pour l'emploi pendant les 9 premiers mois d'application.
- Les offres d'emplois enregistrés par l'ANPE et les placements qu'elle a effectués ont augmenté de 35% du premier semestre 1979 au premier semestre 1980. □

Tiré d'un communiqué émis par le Consulat Général de France.

Rice
Waterhouse

1200, avenue McGill College
Montréal (Québec) H3B 2G4
(514) 879-9050 Tél. 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

HAREL, DROUIN & ASSOCIÉS

comptables agréés

G. André Harel, c.a. Carlo N. Cannucci, c.a.
Gilles Drouin, c.a. Jean-Pierre Lapratte, c.a.
Pierre Villeneuve, c.a. Jean-Marc Corbeil, c.a.
Jacques Rouleau, c.a.

276 ouest, St-Jacques suite 600
Montréal H2Y 1N3, P.Q.
tél.: 845-9253

Le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)

Par le Service des communications du CRIQ

Pour l'entreprise québécoise, maintenir la concurrence n'est pas une mince affaire; il lui faut pouvoir s'affirmer et dans certains cas sauver la mise. Le succès d'une entreprise ne tient pas seulement à la présentation de produits originaux répondant aux besoins du marché, mais aussi à une gamme de prix intéressante rendue possible par une chaîne de fabrication bien adaptée.

Le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) offre précisément aux entreprises québécoises de leur fournir des informations d'ordre technique ou industriel et de les aider à développer ou à améliorer leurs produits et leurs procédés de fabrication. Le but ultime de cette société d'État créée en 1969, est de provoquer des retombées économiques maximales pour le Québec par le biais du développement technologique de ses industries manufacturières. Cet effort est encore plus soutenu dans le cas des petites et moyennes entreprises qui ne disposent pas nécessairement de toutes les ressources nécessaires à l'innovation. La spécificité du CRIQ est donc l'innovation.

Ce qui décrit sans doute le mieux le mode d'action du CRIQ est le fait constant qu'il prodigue ses services d'une façon ponctuelle, en réponse au besoin précis de l'entreprise qui fait appel à lui. D'ailleurs, le CRIQ s'est doté d'une Direction commerciale dont le mandat est d'abord de maintenir le contact entre le Centre et sa clientèle. D'une part, elle informe les entreprises sur les services du Centre et d'autre



Le siège social du CRIQ est situé à Sainte-Foy en banlieue de Québec.



Le CRIQ fabrique dans ses ateliers les pièces et les éléments de machine qui entrent dans la réalisation des divers modèles et prototypes de développement.

VICHY
CELESTINS
SEULE
DANS SA CLASSE

Gardner, Whelan & Co. Inc.

1188 West 10th Street
Edmonton, Alberta T6C 1K2
Montreal, Quebec H3A 2N3
(514) 282-8881
Telex: 08-28134
Vancouver, British Columbia
Edmonton, Alberta

- TRANSLATIONS INTERNATIONALES
- COMPTES DE DOUANES
- COMMERCE EN DOUANES
- FRET AERIEN ET COMPLETION
- ENTREPRISES
- ENGAGEMENT POUR EXPORTATION
- LAISSEZ-VOUS ENVOYER
- ASSURANCE MARITIME



Le Service de renseignements à l'industrie possède de nombreuses sources d'information pour répondre aux questions d'ordre technologique, industriel ou commercial.

Les services offerts à l'industriel

Dans le domaine de la recherche et du développement, les quelque 150 ingénieurs et techniciens du Centre ont à leur disposition dans divers laboratoires et ateliers, tout l'équipement nécessaire pour travailler dans le domaine des matériaux et procédés industriels, de la mécanique, de l'ingénierie de la fabrication et de l'électronique. Ces secteurs couvrent diverses spécialités tels le design, la thermique, les communications, les contrôles digitaux, l'automatisation, la céramique, le bois, l'acoustique et l'énergie.

En plus de ses services de recherche et de développement, le CRIQ offre un service gratuit de renseignements à l'industrie qui inclut un répondeur sur la conversion au Système international d'unités et sur les énergies nouvelles. Ce service téléphonique rend accessibles aux industriels toutes les informations d'ordre technologique, commercial et industriel pertinentes à leurs champs d'intérêts respectifs. La Direction de l'information technologique qui offre ce service, administre également un programme d'aide au développement technologique des entreprises visant la conclusion d'accords industriels, l'aide aux inventeurs et l'exploitation du potentiel commercial et industriel des travaux de recherche universitaire.

part, elle informe aussi le Centre sur les besoins de l'entreprise.

Pour que les petites et moyennes entreprises (PME) bénéficient des services du Centre, les agents commerciaux rencontrent systématiquement les PME québécoises, présentent les programmes du Centre, discutent des possibilités d'intervention avec les industriels. Aussi, assistés du personnel scientifique et technique du Centre, ils proposent des solutions aux problèmes identifiés.

Le rôle de l'agent commercial est donc essentiellement d'établir la

communication avec le client, de définir la nature exacte des problèmes techniques rencontrés, et de mettre à contribution toutes les ressources du CRIQ en vue d'une solution. L'agent commercial peut aussi aider l'entreprise à bénéficier des programmes d'aide financière à l'innovation, de préciser le travail nécessaire, d'en négocier les modalités contractuelles et d'en suivre l'exécution. Ce processus d'information et de rétroaction entre l'agent commercial et le client permet donc au Centre de conduire ses activités en tenant compte des besoins réels du milieu industriel.

Lorenzo Bélanger.
Gardner, McDonald & Co./Cie.
 COMPTABLES AGREES

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

(514) 288-9564
 Téléx: 05-25134

Vancouver, Prince George, Calgary,
 Edmonton, Toronto

- 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,
 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-Iles • St-Jérôme
- St-Jean (Québec) • Les Saules (Québec) • Toronto • Agincourt
- Oakville • Toronto International Airport

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:

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

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

Tél.: (514) 284-5363

**VICHY
 CÉLESTINS**
**SEULE
 DANS SA CLASSE**

Vichy Célestins a été la première eau minérale commercialisée au Québec. Depuis, on a bien tenté d'imiter Vichy Célestins. Mais ses titres de noblesse et ses qualités digestives font toujours de Vichy Célestins une eau minérale unique. Si bien que par sa qualité, sa composition, elle est seule dans sa classe, elle vaut bien son prix.

EAU MINÉRALE NATURELLE ALKALINE
 NATURAL MINERAL WATER

VICHY

SELS MINÉRAUX MINÉRAL SALTS
 3 681 p.p.m.

CÉLESTINS

AGENTS AU CANADA: HEDOT & CHARTON (1971) INC. MONTREAL - QUE.

**VICHY
 CÉLESTINS**
 Importée de France



Le CRIQ et les années 1980

Le CRIQ a entamé les années 1980 avec de grands projets. L'expérience acquise au cours de ses dix années d'existence dans ses recherches, et lui permettent en effet d'envisager pour le futur une participation directe dans les grands développements technologiques et industriels qui s'annoncent, notamment dans les domaines suivants:

- l'énergie — utilisation de la biomasse et de l'énergie solaire, implications prévisibles de l'utilisation du gaz sur la fabrication d'appareils ménagers et industriels, réduction des coûts d'énergie dans l'industrie, etc.;
- l'environnement — nouveaux procédés pour lutter contre la pollution par le bruit et les émissions de

polluants industriels et adaptation des industriels à la réglementation; et

- l'expansion de grands secteurs industriels — agro-alimentaire, bois, téléinformation, machinerie, etc. La mise au point de technologies nouvelles commercialisables et le transfert de ces technologies à des industriels québécois, qui en assurent la fabrication et la distribution, marqueront ainsi sa contribution à l'avancement technologique du Québec et au développement de spécialités industrielles nationales.

L'entreprise demeurera néanmoins au coeur de ses activités, car c'est elle qui devra affronter les compétiteurs étrangers qui ne manqueront pas d'agressivité avec la libéralisation du commerce mondial qui a déjà commencé à se concrétiser. Et c'est par des contacts accrus

avec les industriels et en se portant davantage à leur rencontre que le CRIQ entend continuer à rendre les services qu'il a mis en place pour répondre à leurs besoins. Une équipe d'experts affectés à solutionner sur place leurs problèmes les plus urgents, la régionalisation de certains de ses services, des échanges plus fréquents avec les associations de manufacturiers, et un plus grand souci de l'efficacité générale de ses services: voilà des éléments déjà retenus dans le cadre des objectifs fixés pour les opérations futures.

Dix ans d'expérience, c'est court pour un domaine aussi vaste et diversifié que celui de la technologie. Mais c'est déjà un bon actif mis à la disposition des entrepreneurs du Québec qui auront à affronter la concurrence que leur réserve les années 1980. □

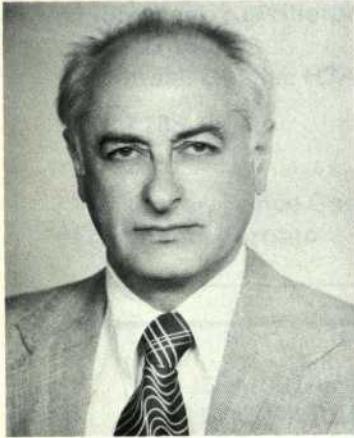


Le Groupe **Ger-Inter** Inc.
Gestion de redressement

800, Square Victoria, bureau 1440, C.P. 11, Tour de la Bourse
Montréal, Qué., H4Z 1A2 téléphone (514) 871 1707



En poste à Pointe-Claire, les spécialistes en électronique disposent de plusieurs instruments très spécialisés tels qu'un laser, des colorimètres et des électromètres.



Le saviez-vous...?

Y aviez-vous pensé...?

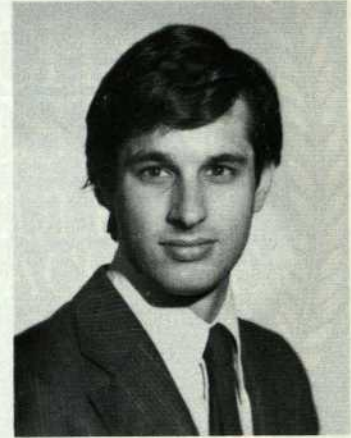
LE DROIT ET VOS AFFAIRES

La chronique de

Me Raymond Lette
(Montréal et Paris)

et

Me Bernard Lette
(Paris et Montréal)



Après avoir abordé dans le dernier numéro de cette revue l'arbitrage en droit interne français, tel qu'il apparaît à la suite du décret de 1980, il nous est apparu nécessaire de donner un aperçu plus spécifique sur l'arbitrage international.

Le recours à l'arbitrage trouve sa source dans la volonté des parties contractantes. C'est à elles qu'incombe en principe la détermination de l'organe arbitral et la délimitation de sa compétence. A cet égard, la pratique leur offre deux possibilités. D'une part, la désignation d'un ou de plusieurs arbitres peut se faire en dehors de toute référence à un système organisé. Il s'agit là de l'arbitrage "ad hoc", qui présente surtout l'avantage de la discrétion et donne aux parties plus de liberté dans le déroulement de la procédure. Toutefois cette forme n'est entièrement satisfaisante que si les parties nomment à l'avance leurs arbitres ou bien donnent la prérogative de leur désignation ultérieure à un tiers neutre. A défaut d'une telle précaution, il y a toujours le risque que, lors de la naissance du litige, une des parties refuse d'exercer son droit de nomination et tente ainsi de bloquer tout le processus. Toutefois il n'est pas toujours aisé pour les parties de nommer dès la conclusion de leur contrat un ou plusieurs arbitres en prévision d'un litige incertain, ou de prévoir des clauses précises permettant par exemple de passer outre au refus de nomination.

Afin de remédier à ces inconvénients, les parties peuvent prévoir l'arbitrage institutionnel qui présente plus de sécurité. Dans cette perspective, les parties se soumettent, par avance à la compétence et dans une mesure plus ou moins complète, au règlement d'un organisme arbitral. Plusieurs organismes existent à cet égard. Certains ont

une compétence spécialisée dans un secteur déterminé de l'activité commerciale, tel que par exemple la Chambre arbitrale des cotons du Havre. D'autres sont d'une compétence plus générale, comme la Chambre de commerce internationale de Paris, la "London Court of Arbitration" ou le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) créé sous l'égide de la BIRD.

Ces organismes permettent tous d'éviter un blocage lorsque l'une des parties contractantes refuse d'exercer son droit de nomination. Ainsi, à titre d'exemple, la Cour arbitrale de la Chambre de commerce internationale accorde aux parties un délai de 30 jours pour qu'elles se mettent d'accord sur un arbitre. A défaut d'un tel accord, la Cour supplée à leur choix.

Les arbitres tirent leur compétence de la clause compromissoire insérée au contrat principal. Aussi il est important de rechercher la validité de la clause, car sa nullité peut entraîner l'invalidité de la sentence. A cet égard, il faut souligner que les solutions varient d'un système à l'autre. Le droit français nous apporte une solution originale admettant le principe de l'autonomie de la clause compromissoire. Cette règle a pour conséquence de dissocier le contrat principal de la clause compromissoire. La validité de la dernière ne peut en aucun cas être appréciée à la lumière de la loi régissant le contrat prohibe l'arbitrage, ou bien que le contrat en soi est nul en vertu de cette même loi, les arbitres resteront néanmoins compétents. Toutefois, cette compétence ne leur est pas accordée en vertu d'une loi quelconque qui pourrait régir la clause compromissoire; il s'agit plutôt d'une compétence d'office en matière internationale se justifiant par l'existence même de la clause d'arbi-

trage. La jurisprudence française a par ce principe posé une règle matérielle de droit international privé dont l'utilité est sans conteste pour le milieu des affaires. Elle évite en effet de faire dépendre la validité de la clause compromissoire de toute loi étatique qui pourrait éventuellement entraîner sa nullité. Cette solution contraste avec celle adoptée en droit anglais où l'on détermine la validité de la clause compromissoire, et donc de la compétence de l'arbitre, en se référant à la loi régissant le contrat. A cet égard, nous apercevons le mérite de la règle française dont les effets pratiques se concrétisent lorsque l'exequatur est demandé aux tribunaux de ce pays. Dans ce cas en effet, on ne peut pas se prévaloir de la loi contractuelle étrangère qui rendrait nulle la clause compromissoire, et donc entraînerait l'incompétence de l'arbitre. La reconnaissance de la sentence arbitrale sera dans ce cas reconnue et la clause d'arbitrage jouera son plein effet sur le fondement de la règle française que nous avons invoquée. La solution apportée par le droit français se retrouve d'ailleurs dans tous les règlements des organismes d'arbitrage qui reconnaissent, et pour cause, aux arbitres le pouvoir de statuer sur leur propre compétence.

Une décision arbitrale ne revêt d'utilité que lorsqu'elle est susceptible d'exécution. Le problème de la reconnaissance des sentences arbitrales ne se pose en principe que lorsque cette reconnaissance est sollicitée au tribunal d'un pays autre que celui dans lequel la sentence a été rendue. A cet égard, la Convention de Genève et celle de New York introduisent une série de règles permettant de faciliter la reconnaissance des sentences arbitrales.

(suite page 28)

À TRAVERS LA PRESSE par Michel Durand

"Il n'y a rien d'autre à dire à nos enfants pour leur expliquer ce qui se passe aujourd'hui que de reprendre leurs livres d'histoire: Babylone et la Perse, la Perse et Babylone. L'ambition impériale irakienne succède si banalement à celle du Chah, son habillage moderniste ou son masque progressiste ont si peu d'importance. Les dirigeants irakiens mettent d'ailleurs si peu de conviction à dissimuler cette ambition qu'il faut pour s'aveugler une complaisance de partisan. C'est pourtant bien clair: les héritiers de la Mésopotamie, d'Assur et de Sumer, des califes de Bagdad et des cousins de gengis Khan; les victimes de l'Empire perse, les sujets de la Sublime Porte et de l'imperium britannique, mais surtout, enfin et de nouveau, les héros altiers de la renaissance arabe, ces peuples rudes, disciplinés, et qui mettent en pratique leur progressisme arabe avec la même efficace terreur que les Allemands de l'Est exercent leur communisme, ont jugé que l'heure tant attendue de la puissance et de la gloire avait sonné pour leur pays". Ainsi Jean Daniel, Directeur du NOUVEL OBSERVATEUR, donne-t-il une première — et fondamentale — explication à cette flambée qui a soudainement, dans cette partie du Moyen Orient, transformé les champs pétrolifères en champs de bataille. Mais les rivalités ancestrales ne sont pas le seul ressort de la guerre irako-iranienne.

Il y a aussi, et on s'en doute, un problème religieux. Et pour arranger les choses, celui-ci se pose à deux niveaux.

Il y a d'abord le rejet par les pays arabes — qui n'ont pas volé à son secours — de l'Islam pur et dur de l'imam Khomeyni. "A vrai dire", écrit encore Jean Daniel, "les Irakiens ont compris (...) qu'il n'y avait pas que les Américains, ou en général les Occidentaux, pour être impatientés, irrités, inquiétés par le khomeinisme. Les Soviétiques se découvraient l'être encore bien davantage. Ce régime anarchisant dans une région si stratégique; ce désordre permanent au nom d'une imprévisible religion; cet islam qu'on ne pouvait dompter comme cela avait été le cas dans

les républiques musulmanes soviétiques". Khomeini est donc un homme isolé dont le fanatisme fait peur, même, répétons-le, dans cette partie du monde arabe où le sens des affaires commence à reléguer au second plan certains principes religieux. Même si c'est pour le mettre au service du même combat: vaincre l'"infidèle" occidental. C'est dire que chacun souhaite la disparition de l'imam de Qom.

Mais qui mieux que le président Saddam Hussein pourrait exécuter le contrat. Il y a d'abord une rivalité entre les deux hommes. L'Irakien a expulsé l'Ayatollah, déjà jugé encombrant, en 1978. Et ce geste n'était pas simplement le résultat d'une incompatibilité d'humeur. Il y a aussi la volonté pour le sunnite Hussein d'empêcher le chiite Khomeyni de déstabiliser l'Irak à 55% chiite même si ce mobile égoïste se dissimule derrière un combat entre sectes qui remonte à la mort de Mahomet.

Il y a enfin des motifs économiques à cette guerre des sables: l'Irak, pour assurer son développement, entend ravir à l'Iran (l'Iran du Chah) le rôle de gendarme du golfe persique. L'affaiblissement de l'Iran est tel que Hussein n'a peut-être pas tort de croire qu'une telle occasion ne se représentera pas de si tôt. Et en filigrane de cette volonté irakienne de dominer le golfe, il y a les ambitions personnelles de Saddam Hussein qui rêve de devenir le nouveau leader du monde arabe.

Ceci posé, il reste que l'Occident ne peut rester indifférent à ce conflit localisé au détroit du Tigre et de l'Euphrate. D'abord parce qu'il a de plus en plus nettement conscience que l'on joue avec des allumettes sur l'une des plus importantes réserves de pétrole, donc d'énergie, du monde. Jean-Pierre Adine du POINT rappelle ce que représente le golfe persique: "Plus de 800 millions de tonnes de pétrole exportées l'année dernière: le tiers ou presque de la production et de la consommation mondiales. Arabie Saoudite, premier exportateur mondial avec

450 millions de tonnes; Irak au deuxième rang (160 millions de tonnes) détrônant un Iran qui n'en produirait plus, selon certains experts, que 50 millions (contre 261 millions en 1978!); Koweït (70 millions de tonnes); Abu Dhabi (68 millions de tonnes); Qatar, Dubai, Barhein, etc. Autant de riches gisements qui, l'année dernière, fournissaient à l'Asie, et plus précisément au Japon, 280 millions de tonnes d'or noir et 310 millions de tonnes à l'Europe: la moitié de sa consommation, les deux-tiers environ de celle des neuf pays du Marché commun."

Pourtant, aussi paradoxal que cela puisse paraître, l'Occident n'est pas vraiment menacé d'asphyxie. A ce propos, LE POINT écrit encore: "La raffinerie d'Abadan (Iran) brûle, c'est vrai. Mais sans impact sur le commerce du pétrole brut, et, de plus, sa production ne concernait pas l'Occident. (...) Ferait-on sauter les puits iraniens? Ce serait sans effet pour la situation: l'Iran ne livre pratiquement plus de pétrole aux grands pays consommateurs. Reste le potentiel de l'Irak; c'est autre chose. Mais ses champs pétrolifères — contrairement aux iraniens — sont disséminés. On en trouve au nord, au sud, au centre du pays. Pas facile à démolir à coups de bombes, un gisement: du sable, encore du sable, et, perdue dans cette immensité ocre, une minuscule tête de puits. Il faudrait une habileté démoniaque (ou une chance insigne) aux pilotes iraniens pour mettre un coup au but. (...) C'est vrai aussi que les cuves sont pleines: quatre mois de consommation en France". Et les guerres ne durent jamais bien longtemps au Moyen-Orient, rappelle au journaliste Jean-Pierre Adine, l'un de ses interlocuteurs "non pas faute de combattants, mais de munitions". Et le POINT conclut ainsi son analyse: "Force est de reconnaître que les prix eux-mêmes restent sages. Quoi qu'on ait dit (...) ils n'ont jamais flambé. De 5 à 10% en hausse sur le marché de Rotterdam. Rien à voir avec les envolées qui avaient suivi la chute du Chah. D'ailleurs si les prix montent

(suite page 28)

(suite de la page 26)

La Convention de New York du 10 juin 1958 apporte un progrès considérable dans le domaine de l'arbitrage international. La condition de réciprocité à la reconnaissance des sentences étrangères, contenue dans la Convention et le Protocole de Genève est abandonnée. Désormais, il n'est plus nécessaire que l'Etat où la sentence a été rendue soit lié par un traité particulier avec l'Etat où l'exequatur est demandé. Les facilités reconnues par la Convention de New York bénéficient en effet à toutes les sentences étrangères à la seule condition que l'Etat auquel on s'adresse pour l'exequatur l'ait ratifiée. La Convention de New York n'institue en outre qu'un contrôle simplifié se préoccupant avant tout des aspects procédurax: compétence des arbitres, respect des droits de la défense, exécution de la sentence, ... Il s'agit donc d'un contrôle allégé différent de celui qui se pratiquait auparavant et qui touchait parfois le fond de la sentence.

L'existence de la Convention de New York est d'autant plus remarquable que jusqu'à présent 51 états l'ont ratifiée, parmi lesquels il faut citer la France, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et les Etats-Unis.

(suite de la page 27)

quelques velléités de hausse, les transactions, elles, sont au plus bas".

"Enfin, l'OPEP — on l'avait oubliée — se montre, dans ce conflit, d'une rare discrétion. Tous les autres producteurs sont bien embêtés (...) ils ont peur d'avoir à prendre parti pour l'un ou l'autre des belligérants. Ce qui ne manquerait pas de faire resurgir les clivages à l'intérieur de l'OPEP. La guerre de l'Irak et de l'Iran ne serait donc pas — contrairement à ce qui se disait à ses débuts — celle du pétrole? Probablement non".

Sans aller jusqu'à endosser cette conclusion hardie, force est de reconnaître que, comme l'OPEP, le reste du monde, et particulièrement les grandes puissances, bouge peu ou se retranche derrière des déclarations de neutralité. Même à l'ONU on suit mollement l'évolution de la situation... De là à dire que cette guerre profite (qui ne dit mot consent) à beaucoup, il n'y a qu'un pas. Les Etats-Unis ont en effet une possibilité de récupérer leurs otages; l'URSS, une occasion de



SERVICES IMMOBILIERS PROMANAC LTÉE
PROMANAC
PROMANAC REALTY SERVICES LTD.

LUC D. BAUDOIN, 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



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

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 MICHEL MESSIER MARC NADON PAUL P. BÉLANGER YVES LEBRUN RICHARD J. CLARE ÉRIC M. MALDOFF REINHOLD GRUDEV DAVID W. BOYD DANIEL PICOTTE DANIEL GAGNÉ	ROGER L. BEAULIEU, C.R. JOHN H. GOMERY, C.R. BERTRAND LACOMBE C. STEPHEN CHEASLEY SERGE D. TREMBLAY PIERRETTE RAYLE JAMES G. WRIGHT LAWRENCE P. YELIN WILBROD CLAUDE DÉCARIE ANDRÉA FRANCOEUR MÉCS FRANÇOIS ROLLAND JEAN MASSON ALAIN CONTANT XENO C. MARTIS RAYMOND TRUDEAU PIERRE J. DESLAURIERS JACQUES RAJOTTE	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 JEAN-FRANÇOIS BUFFONI ROBERT ISSÉNMAN DONALD M. HENDY GRAHAM NEVIN DENNIS GRIFFIN MARIE GIGUÈRE RONALD J. McROBIE ROBERT PARÉ BRIGITTE GUININ LUCIE ROY
---	--	--

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 CINO-MARS, C.R.

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

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

BUREAU 3400
LA TOUR DE LA BOURSE

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

jouer les bons offices — vu l'absence de relations diplomatiques Washington-Bagdad-Téhéran — et de redorer leur blason terni par l'invasion de l'Afghanis-

tan. Sans oublier la possibilité de reprendre pied au Proche-Orient où sa politique a connu des fortunes diverses...

IMPOSITION DES DÉTENTEURS DE POLICES D'ASSURANCE-VIE

Par Me Pierre-Jean Beauregard
Notaire, M. Fisc
Raymond, Chabot, Martin,
Paré & Associés

En plus de garantir le paiement d'une prestation au décès de l'assuré, une police d'assurance-vie est un mode d'épargne pour le détenteur. En termes généraux, l'élément "épargne" d'une police d'assurance-vie correspond à sa valeur de rachat. Une partie de cette épargne est constituée d'un gain non imposé égal à la différence entre la valeur de rachat et le total des primes payées. Ce gain peut être assimilé à un revenu de placements car il correspond au rendement sur les primes payées à l'assureur.

Nous allons examiner, dans le présent article, les principales règles régissant l'imposition de ce revenu de placements. Par la même occasion, nous indiquerons dans quelles circonstances les primes payées peuvent être déduites dans le calcul du revenu du détenteur de la police.

Pour les fins de cette étude, l'expression "police d'assurance-vie" ne comprend pas un contrat de rentes ni un contrat à propos duquel le montant des réserves de l'assureur fluctue avec la juste valeur marchande des biens d'un fonds réservé.

Loi de l'Impôt sur le Revenu Fédérale

• Règles générales

Suivant la loi de l'impôt sur le revenu fédérale, le gain imposable réalisé par le détenteur d'une police d'assurance-vie lors de la disposition de son contrat doit être déclaré dans son revenu. Le mot "disposition" signifie habituellement le rachat, la vente, le don ou l'échéance de la police. Techniquement, le gain imposable est défini comme l'excédent du produit de disposition (montant reçu) sur le prix de base rajusté (coût) du contrat pour le détenteur. Ceci correspond généralement à la différence entre la valeur de rachat et le plus élevé du montant des primes payées diminué des dividendes sur police, ou de la valeur de rachat au premier jour anniversaire de la police après le 31 mars 1977, augmentée des primes payées après cette date et diminuée des dividendes sur police déclarés ultérieurement.

Il ressort des règles qui précèdent que pour les polices d'assurance-vie émises avant le 1^{er} avril 1977, seule la partie du gain accumulée après le premier jour anniversaire suivant le 31 mars 1977 doit être incluse dans le revenu. La partie du gain accumulée avant cette date a déjà été soumise à un impôt de 15% auprès des compagnies d'assurance. Il est à noter que cet impôt de 15% a été aboli le 31 mars 1977. Il était perçu sur le revenu de placements destiné aux assurés et remboursé par la suite à l'assureur lorsque le gain provenant de la police était imposé dans les mains du détenteur au rachat de celle-ci.

En éliminant l'impôt sur le revenu de placements des assureurs sur la vie, le gouvernement se trouvait à ne percevoir aucun impôt lorsque le gain provenant d'une police d'assurance-vie était versé en raison du décès ou de l'invalidité de l'assuré. Suite à de nombreuses représentations, le gouvernement décida de reporter l'instauration d'un tel impôt. Par conséquent, le produit d'une assurance-vie peut encore être reçu libre d'impôt car le décès ou l'invalidité totale ou permanente d'un assuré ne constitue pas actuellement une "disposition" au sens de la loi de l'impôt.

Lorsqu'une corporation perçoit le produit d'une assurance-vie par suite du décès d'un employé ou d'un actionnaire, la partie du produit qui excède le prix de base rajusté de la police est incluse dans le compte de dividendes en capital de la corporation et peut être distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes libres d'impôt. La partie du produit correspondant au prix de base rajusté ne peut être touchée par les actionnaires que sous forme de dividendes imposables.

• Dividendes sur police

On a mentionné précédemment que le gain provenant de la disposition d'une police d'assurance-vie était égal à l'excédent du produit de disposition sur le prix de base rajusté du contrat. Dans l'établissement du prix de base rajusté, les dividendes sur police, accumulés en dépôt auprès de l'assureur ou utilisés à d'autres fins, venaient en diminution des primes payées. Or, il peut arriver que peu avant l'expiration de la police, le montant des dividendes accumulés sur police excède le prix de base rajusté de celle-ci calculé en

faisant abstraction de ces dividendes. La loi de l'impôt prévoit alors que la différence doit être incluse dans le calcul du revenu du détenteur de la police à titre de gain imposable provenant de la disposition d'une police d'assurance-vie.

• Prêts sur police

Les détenteurs de police d'assurance-vie comportant une valeur de rachat peuvent généralement "emprunter" environ 95% de la valeur de rachat. Jusqu'au 31 mars 1978, le régime fiscal applicable à ces prêts sur police reposait sur le principe qu'il s'agissait de véritables prêts. Aucun montant n'était inclus dans le revenu du détenteur et les intérêts payés en vertu du contrat pouvaient être déduits dans le calcul du revenu si le produit du prêt était utilisé en vue de gagner un revenu d'une entreprise ou d'un bien.

Ce régime a été modifié par le gouvernement parce qu'à son avis, les prêts sur police ne constituent pas de l'argent emprunté mais plutôt des avances sur une partie du produit. A preuve, l'assureur ne peut exiger leur remboursement. Par conséquent, les prêts sur police consentis après le 31 mars 1978 constituent désormais une disposition d'une police d'assurance-vie. Le produit de disposition correspond au moins élevé du montant du prêt ou de la valeur de rachat de la police. Le gain imposable est obtenu en soustrayant du produit de disposition le prix de base rajusté de la police calculé selon les règles normales. Il est à noter que l'impôt payé par le détenteur pourra être totalement ou partiellement récupéré si le prêt sur police est remboursé. En effet, la partie du remboursement correspondant au gain imposable pourra être déduite dans le calcul de son revenu pour l'année du remboursement.

La loi de l'impôt permet que les intérêts versés sur un prêt sur police soient déduits dans le calcul du revenu du bénéficiaire du prêt si ce dernier utilise le produit pour gagner du revenu. L'assureur doit toutefois certifier sur une formule prescrite que ces intérêts n'ont pas été ajoutés au prix de base rajusté de la police. Lorsque le produit du prêt n'est pas utilisé pour gagner un revenu, les intérêts sont considérés comme un supplément de primes et ajoutés au prix de base rajusté de la police. Il est à noter que les intérêts

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"

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.

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

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.
BERNARD M. DESCHÊNES, C.R.
RENÉ-C. ALARY, C.R.
ANDRÉ PAQUETTE, C.R.
JEAN-JACQUES GAGNON
RICHARD DAVID
MARC DESJARDINS
J.-LUCIEN PERRON
ALAIN ROBICHAUD
BERNARD CORBEIL
GABRIEL KORDOVI
PIERRE CHESNAY
ANNE-RENEE GUIMOND
DANIEL de FEYDEAU

ÉMILE COLAS, C.R.
GILLES GODIN, C.R.
BERNARD LASNIER, C.R.
JEAN CRÉPEAU, C.R.
OLIVIER PRAT
LOUIS A. TOUPIN
GILLES FAFARD
ANDRÉ P. ASSELIN
PIERRE MERCILLE
M. CHRISTINE L. PAPILLON
JEAN LAURIN
VICTORIA A. PERCIVAL
YVES POIRIER

2501 TOUR DE LA BOURSE, PLACE VICTORIA
CASE POSTALE 108, MONTRÉAL, QUÉBEC H4Z 1C2
TÉLÉPHONE: (514) 878-4311
TÉLEX 05-25670 MULT'LEX MONTRÉAL

PAUL GÉRIN-LAJOIE, C.C., C.H.

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

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) 688-2411
Télex No 04-51298
Adresse télégraphique "Faxbar V C R"
Télécopieur 688-5338

versés avant 1978 et non déduits dans le calcul du revenu ne peuvent bénéficier de ce même traitement.

● **Déduction relative au revenu en intérêts**

Tout gain imposable provenant de la disposition d'une police d'assurance-vie se qualifie à titre d'intérêt aux fins de la déduction de \$1,000 relative au revenu en intérêts et en dividendes. La seule exception concerne le gain provenant d'un prêt sur police consenti après le 31 mars 1978.

● **Traitement fiscal des primes**

Les primes payées sur une police d'assurance-vie ainsi que les intérêts versés sur de l'argent emprunté pour payer ces primes ne peuvent être déduits dans le calcul du revenu du détenteur de la police. Toutefois, lorsqu'un prêteur exige expressément qu'un nantissement sous forme d'une police d'assurance-vie (nouvelle ou existante) soit donné au moment d'un emprunt, le ministère du revenu fédéral permet que les primes payées soient déduites dans le calcul du revenu à condition que:

- la police d'assurance-vie soit une assurance temporaire seulement;
- une certaine partie de l'emprunt reste à recouvrer dans l'année;
- le nantissement de la police soit encore exigé dans l'année d'imposition;
- l'argent emprunté soit utilisé dans le but de tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien; et
- le montant de l'assurance ne soit pas supérieur au montant requis pour rembourser l'emprunt, compte tenu des autres garanties détenues par le prêteur.

Ce nantissement ne constitue pas une «disposition» d'une police d'assurance-vie au sens de la loi de l'impôt.

Si la police renferme une stipulation selon laquelle elle peut être transformée en une police d'assurance-vie autre que temporaire, la dépense déductible doit être réduite à ce qu'elle serait si la police ne pouvait être transformée.

Il n'est pas nécessaire que l'emprunteur soit le détenteur de la police, mais il doit supporter effectivement les primes. Dans la mesure où les primes payées sont acceptées comme déduction dans le calcul du revenu de l'emprunteur, aucun avantage n'est considéré comme étant attribué au détenteur de la police (ex. employé ou actionnaire), par suite du paiement des

primes en son nom. Par contre, la partie des primes payées qui n'est pas acceptée comme déduction constitue un revenu imposable pour ce dernier.

Loi sur les Impôts du Québec

Le régime fiscal du Québec applicable aux détenteurs de police d'assu-


rance-vie est à peu près le même que celui du fédéral. La seule différence réside dans le traitement des intérêts versés sur un prêt sur police. Ces intérêts ne peuvent être déduits au Québec dans le calcul du revenu du bénéficiaire du prêt mais doivent toujours être ajoutés au prix de base rajusté de la police. □

du 8 au 15 mars 1981

SALON INTERNATIONAL DE L'AGRICULTURE

PARIS

Porte de Versailles



Exposition européenne de
l'agriculture et de l'élevage

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

Exhibition of European
agriculture and livestock

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

vous pourrez voir également:

- L'Exposition Canine
- L'Exposition Internationale d'Aviculture
- Le Salon International de la Machine Agricole
- Le Salon International de la Motoculture de Plaisance

Nom/Name	RETOUR/RETURN —
Titre/Title	Salons spécialisés français
Firme/Company	French Trade Shows
Adresse/Address	Progexco Ltée/Ltd.,
..... Tél.	1080 Beaver Hall, Suite 820,
	Montréal, Québec H2Z 1S8.
	Tél.: (514) 861-7841

AGRICULTURE
MARS 1981

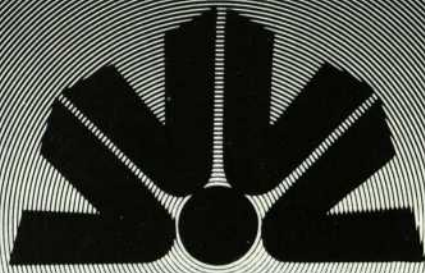
J'ai l'intention de visiter Je suis intéressé:	<input type="checkbox"/>	I intend to visit I am interested:
• par des informations sur le salon	<input type="checkbox"/>	• in receiving more information on the show
• par une carte d'invitation	<input type="checkbox"/>	• in receiving one invitation
• par un voyage à Paris du 7 au 15 mars avec hôtel	<input type="checkbox"/>	• in specially organized business travel Montreal/Paris from March 7 to 15 including hotel
• par un voyage individuel du..... au..... mars	<input type="checkbox"/>	• in an individual trip (from March..... to March.....)
• par la réservation de mon billet par vos services (sans frais)	<input type="checkbox"/>	• in booking my air ticket through your organization (no extra charge)



Symbole de qualité de la recherche thérapeutique

RHÔNE-POULENC PHARMA Inc.
8580 Esplanade, Montréal

**A world-wide network
at your service**



CREDIT LYONNAIS

CANADA LIMITED

Subsidiary of Credit Lyonnais

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

BULLETIN D'ABONNEMENT — SUBSCRIPTION ORDER

Je désire souscrire un abonnement me donnant droit aux 10 numéros annuels de la Revue ACTION CANADA FRANCE.

Please enter my annual subscription for the magazine ACTION CANADA FRANCE, ten issues a year.

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

Ci-joint mon chèque
Payment enclosed

Veuillez me facturer
Please bill me

\$ 10 Canada

\$ 12 France et autres Pays/France and other countries



Tour d'horizon sur les marchés des changes

par **Pierre Durance**
Vice-Président Affaires
Crédit Lyonnais Canada Limitée

Commentaire général

Deux éléments différents influenceront l'évolution des cours de devises et des taux d'intérêts dans les prochaines semaines:

- l'évolution économique aux Etats-Unis où la reprise économique n'est pas encore suffisamment marquée pour qu'on en devine l'impact sur les marchés financiers;
- les événements politiques tant internes aux Etats-Unis, avec les élections présidentielles, que sur le plan mondial où tous les conflits larvés peuvent se réveiller.

Cependant, on peut penser que l'incertitude qui règne actuellement sur les marchés devrait continuer de prévaloir, mais elle sera beaucoup plus imputable à l'évolution relative des taux d'intérêts, qu'à la persistance prévisible — voire l'aggravation des tensions au Moyen-Orient.

Dollars U.S.

L'amorce de la reprise économique aux Etats-Unis reste encore fragile et il est peu probable que les autorités monétaires favorisent une remontée des taux au delà de leur niveau actuel. Cependant, les tensions inflationnistes sont loin d'être totalement endiguées et, compte tenu de la flexibilité de la politique monétaire américaine, une hausse sensible mais momentanée n'est pas à exclure.

Cette évolution dans les prochaines semaines pourrait cependant connaître quelques variations erratiques dues aux événements politiques: élection présidentielle, sort des otages américains en Iran, et évolution du conflit au Moyen-Orient.

Le marché des changes devrait interpréter de manière optimiste tous les événements favorables aux Etats-Unis et provoquer une appréciation générale du dollar par rapport aux autres monnaies.

Dollar canadien

Si la pression à la hausse des taux d'intérêts aux Etats-Unis ne persistait pas, les taux pourraient se stabiliser dans les prochaines semaines sur le dollar Canadien.

La banque du Canada cherche à maintenir sa position de neutralité en intervenant que très faiblement sur le marché intérieur.

Le cours du dollar Canadien contre le dollar U.S. devrait se maintenir dans une fourchette

proche de 0.86. Cependant, il convient de rester prudent, de brusques variations pourraient être créées par de gros écarts entre les taux d'intérêts qui impliqueraient alors des mouvements importants de capitaux.

Franc français

La Banque de France qui a recommencé à intervenir assez sensiblement sur le marché monétaire devrait maintenir sa pression tout en laissant les taux sur ce marché à un niveau un peu inférieur à celui du dollar U.S. et proche de celui du dollar Canadien.

Le cours du Franc, de cette manière, devrait rester bien orienté par rapport aux autres devises du SME. Les récentes déclarations de Raymond Barre indiquant sa volonté de laisser le Franc à un niveau élevé confirme bien cette évolution. Les experts pensent cependant qu'une telle détermination ne tiendrait pas devant de très fortes variations du dollar.

Deutsche mark

La Bundesbank devrait favoriser une détente sur le marché de l'argent, ce qui aurait un léger impact sur les taux d'intérêts dans ce pays. Nous ne devrions cependant pas assister à une baisse importante, les taux d'intérêts étant déjà bas (entre 8 et 9%) et proche du taux d'inflation constaté ces derniers mois.

La détente sur les taux d'intérêts et la persistance d'un déficit de la balance des paiements ne devraient pas permettre au Deutsche Mark d'améliorer sa position contre les autres devises européennes, pas plus que contre le dollar U.S..

Franc Belge

Les taux d'intérêts connaissent une légère hausse comme dans la plupart des autres pays occidentaux se maintenant à un niveau élevé.

Ainsi, le cours du Franc Belge reste relativement stable à l'intérieur du SME.

Franc suisse

Les taux d'intérêts restent de loin les plus bas des pays occidentaux avec un écart de 2½ à 3% par rapport au Deutsche Mark.

Les cours sont stables par rapport à l'ensemble des devises restant à l'abri des très fortes variations.

Livre sterling

L'écart avec les taux d'intérêts des autres pays occidentaux ne cesse de décroître à la suite de l'amélioration de l'indice des prix et de la balance des paiements.

**Bélanger
 Chabot
 + Associés**
**Conseillers en
 Administration**

Montréal, (514) 878-3927

Québec, (418) 647-3151

Ottawa, (613) 236-2211

Hull, (819) 770-9833

Membre de l'Association Canadienne
 des Conseillers en Administration

Dans le cadre de l'Année du Patrimoine: l'Exposition "Faste de l'Orfèvrerie"

Le Louvre des Antiquaires accueillera dans ses murs, du 28 novembre 1980 au 1^{er} février 1981, une importante exposition consacrée à l'Orfèvrerie Française au XIX^{ème} siècle. Placé dans le cadre de l'Année du Patrimoine, ils présenteront le *Faste de l'Orfèvrerie 1830-1900* dont 150 pièces proviennent du Musée Bouilhet-Christofle et de collections particulières.

Le public pourra contempler de nombreuses pièces d'apparat, peu souvent exposées, provenant, entre autre, des collections du Mobilier National, du Museo Nacional de Historia (Castillo de Chapultepec — Mexique), et de collections privées.

On admirera tout spécialement:

- le service à punch de La Païva en argent et émaux peints,
- une grande torchère faisant partie d'une paire, en émaux cloisonnés,
- une grande fontaine à thé en métal argenté,
- des éléments du grand surtout de table des Tuileries exécuté en bronze argenté pour Napoléon III,
- une maquette en métal doré ayant servi à faire fondre un des groupes de huit mètres de haut qui couronne la façade de l'Opéra de Paris,
- un surtout de table commandé par Maximilien, Empereur du Mexique, prêté par le Museo Nacional de Historia, Mexique, et
- de nombreux dessins qui servirent à l'exécution des grandes réalisations de ces orfèvres.

Un décor spécialement créé à cet effet, sera mis en place pour présenter ces pièces de collection qui contribueront aux fastes des fêtes du Second Empire.



Service à punch de la Païva en argent et émaux peints.

Expositions du Musée d'Art Contemporain

30 octobre — 7 décembre 1980:

Collection du Musée

30 octobre — 7 décembre 1980:

MICHAEL MORRIS

Photographies et vidéos

6 novembre — 14 décembre 1980:

ROBERT FILLIOU, BEN, ET DICK HIGGINS

Trois artistes qui se rattachent au mouvement "Fluxus". Ils créeront des événements et présenteront certaines oeuvres récentes.

6 novembre — 14 décembre 1980:

MILJENKO HORVAT

Première exposition de M. Horvat au Musée. Ses dessins et peintures gestuels se rattachent à la calligraphie japonaise et à l'automatisme américain.

Mise en valeur des oeuvres créées pour l'Académie royale des arts du Canada

Une importante exposition commémorant le centenaire de la fondation de l'Académie royale des arts du Canada sera présentée dans les salles d'expositions temporaires du Musée des Beaux-Arts de Montréal, du 14 novembre 1980 au 4 janvier 1981.

Cette exposition comprend plus de 110 dessins, tableaux, sculptures et dessins de motifs architecturaux provenant de collections particulières et publiques du Canada, notamment celle du Musée des Beaux-Arts de Montréal. Ces oeuvres illustrent l'évolution de l'art canadien pendant la période allant de 1880 à 1913, et le rôle qu'y joua l'Académie. On pourra voir en particulier de nombreux morceaux de réception que des artistes comme Lucius O'Brien, Napoléon Bourassa, Charlotte Schreiber, William Brymner, George A. Reid, Hamilton MacCarthy, Louis Philippe Hébert, Thomas Fuller et William G. Storm présentèrent pour leur admission à l'Académie.

L'exposition *L'Académie royale des arts du Canada 1880-1913* met en relief l'expérience de ces artistes canadiens à formation européenne, leur contribution au progrès de l'éducation artistique au Canada et l'influence de leur formation sur l'art au Canada. Elle permet également de mieux comprendre le rôle des académiciens dans la création d'un art officiel, grâce à des oeuvres telles que le bas-relief de Philippe Hébert pour le monument à Monseigneur Bourget à Montréal et le dessin monumental de Robert Harris pour "Les Pères de la Confédération."

Cette exposition, qui a été organisée par la Galerie nationale du Canada où elle fut présentée de février à avril 1980, s'accompagne d'un catalogue abondamment illustré, rédigé par le conservateur de l'art canadien de l'époque post-confédérale à la Galerie nationale, M. Charles Hill. Pour sa part, M. Laurier Lacroix, conservateur invité de l'art canadien ancien, en assurera la présentation au Musée des Beaux-Arts de Montréal.



Henry Sandham, Cueillette d'algues, Cow Bay, 1879; huile sur toile.

Une exposition axée sur le terroir québécois



Une exposition composée de quelque 90 dessins originaux, illustrations de recueils de chansons et de livres, ainsi que des oeuvres en rapport, inspirées par la chanson folklorique au Québec, sera présentée dans les salles d'expositions temporaires du Musée des Beaux-Arts de Montréal, du 14 novembre 1980 au 4 janvier 1981.

L'exposition, intitulée *Illustration de la chanson folklorique au Québec*, présente le phénomène de la cueillette et de l'étude des chansons folkloriques depuis ses origines jusqu'au début des années cinquante. La popularité des chansons traditionnelles s'est manifestée, pendant cette période, par une profusion de publications dont l'exposition nous fournira un vaste échantillonnage. Les éditeurs et les artistes illustrateurs, s'inspirant du milieu rural qui avait maintenu la tradition orale des chansons folkloriques, ainsi que des thèmes les plus fréquemment repris dans ces airs, créèrent une très riche iconographie destinée à enjoliver les textes et les musiques. C'est donc un aspect important de la culture populaire qui sera présenté dans cette exposition, organisée par le service de diffusion du Musée.

Après sa présentation à Montréal, l'exposition entreprendra une tournée qui l'amènera notamment à Chicoutimi, Moncton, Gaspé, Drummondville et Rivière-du-Loup.

VOEU de beauté

L'ORÉAL
KERASTASE
LANCÔME
BIOTHERM
FIDJI
GUY LAROCHE



COSMAIR CANADA INC.

Malette, 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.

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.

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

L'APPRENTISSAGE DE LA SÉCURITÉ AU PRIMAIRE

C'est en présence de plusieurs représentants du monde de l'éducation et de la sécurité qu'a été présenté le programme Michelin de sécurité-jeunesse. Ce nouvel outil pédagogique, destiné aux enfants du primaire permet d'explorer à fond toutes les facettes de la sécurité à partir de cinq mises en situation distinctes. Le projet a été conçu de façon à pouvoir s'intégrer parfaitement au programme scolaire.

Cette conception inédite de l'enseignement de la sécurité chez les enfants a été mise au point récemment par une équipe de spécialistes qui ont présenté le résultat de trois années de travail.

Il ne s'agit pas d'un jeu mais bien d'un outil pédagogique. Chacun des volets de ce programme, disponible dans les deux langues, comprend une présentation audio-visuelle, une affiche et un guide d'utilisation à l'intention du professeur. On y aborde les cinq thèmes suivants:

- l'orientation et la sécurité de l'enfant-piéton ("Quand on se perd");

- la sécurité et l'autobus d'écoliers ("Jaunas, l'autobus d'écoliers");
- la sécurité et les jeux ("jouer c'est amusant, mais...");
- la sécurité et la bicyclette ("La prudence sur deux roues"); et
- le sens des responsabilités personnelles face à la sécurité ("Des projets bien sûrs").

Le vice-président directeur général de Michelin Canada, M. Bruno Deckel, a expliqué que la participation de son entreprise à ce sujet s'inscrit naturellement dans la longue tradition d'association à la sécurité qui a marqué l'histoire de Michelin. "Nous croyons", a-t-il ajouté, "que cela répond à un besoin et espérons qu'il contribuera à sensibiliser les jeunes à la sécurité."

Monsieur Laurent Bourdon, qui a dirigé l'équipe de pédagogues, d'illustrateurs, de graphistes et de musiciens qui ont collaboré à la réalisation du programme, a fait valoir pour sa part les nombreuses possibilités qu'offre le projet et ses capacités d'adaptation à plusieurs matières scolaires.

La trousse sur la sécurité Michelin sera incessamment mise en distribution dans tout le Canada.



JEAN CACHAREL LANCE À MONTRÉAL SON PARFUM ANAÏS ANAÏS

Venu exprès de Paris pour le lancement canadien de son premier parfum, Anaïs Anaïs, le grand couturier français Jean Cacharel, dont le nom évoque aujourd'hui la première marque de prêt-à-porter féminin en France, croit qu'Anaïs Anaïs convient particulièrement bien à la femme canadienne "qui est réputée active et moderne, raffinée et élégante mais soucieuse d'intégrer son élégance à la vie quotidienne."

Pour Monsieur Cacharel, qui a donné à Montréal une conférence de presse organisée par Cosmair Canada, responsable de la mise en marché et de la distribution canadienne d'Anaïs Anaïs, le parfum qu'il a créé se veut aussi simple qu'élaboré, à la fois naturel et raffiné, quoique sans sophistication.

Pour sa part, le Président de Cosmair, Monsieur Philippe Dalle, dont la société est un des plus importants fabricants et distributeurs de produits de soins et de beauté et de produits capillaires au Canada, estime qu'Anaïs Anaïs est sans doute appelé à connaître, auprès du public féminin québécois et canadien, un succès comparable à l'accueil qui a été fait à ce parfum en Europe. "Les sondages que nous avons faits à travers tout notre réseau, a souligné Monsieur Dalle, nous indiquent qu'Anaïs Anaïs est promis ici à un brillant avenir."

Anaïs Anaïs, dont le lancement canadien aura été marqué par une grande réception au champagne, réunissant le tout Montréal des affaires, du commerce et des arts, offerte par Cosmair et agrémentée par la présentation de la collection hiver '80 de Cacharel, se trouve déjà aux étalages dans plus de 500 points de vente à travers le pays.



De gauche à droite: Mme Monique Tardif, Secrétaire du Conseil Interministériel de la Sécurité du Québec; M. Bruno Deckel, Vice-Président et Directeur Général de Michelin Canada; et M. Jacques-Yvan Morin, Ministre de l'Éducation.

**Desjardins, Ducharme, Desjardins & Bourque
Avocats**

GUY DESJARDINS, C.R.
JEAN A. DESJARDINS, C.R.
PIERRE A. MICHAUD, C.R.
MICHEL ROY
CLAUDE BÉDARD
DENIS ST-ONGE
MARC A. LÉONARD
JEAN-MAURICE SAULNIER
ROBERT J. PHENIX
LUC BIGAOUETTE
SERGE GLOUTNAY
PIERRE LEGAULT
ARMANDO AZNAR
FRANÇOIS GARNEAU
BERNARD MONTIGNY

CLAUDE DUCHARME, C.R.
CLAUDE TELLIER, C.R.
ALAIN LORTIE
JACQUES-ANDRÉ MARANDA
DANIEL BELLEMARE
C. FRANÇOIS COUTURE
GÉRARD COULOMBE
ANNE-MARIE LIZOTTE
ÉRIC BOULVA
JEAN NADEAU
MAURICE MONGRAIN
JAMES R. MESSEL
PAUL MARCOTTE
DONALD FRANCOEUR

PIERRE BOURQUE, C.R.
JEAN-PAUL ZIGBY
FRANÇOIS BÉLANGER
MAURICE LAURENDEAU
RÉJEAN LIZOTTE
JACQUES PAQUIN
ANDRÉ LORANGER
ANDRÉ WERY
SERGE R. TISON
PAUL R. GRANDA
MICHEL McMILLAN
DANIEL BENAY
DANIÈLE MAYRAND
ALAIN BERGERON

Suite 1200
635 ouest, boulevard Dorchester
Montréal, Québec H3B 1R9

LE BÂTONNIER ANDRÉ BROSSARD, C.R.
CONSEILS
CHARLES J. GÉLINAS, C.R. ARMAND PAGÉ, C.R.
GODEFROY LAURENDEAU, C.R.

Téléphone (514) 878-9411
Adresse télégraphique "PREMONT"
Télex 05-25202

batimat

INTERNATIONAL LE SALON DE LA CONSTRUCTION



Montréal
23 mars - 1^{er} avril
1981



Stade Olympique

batimat

DEMANDE DE DOSSIER EXPOSANT

NOM: _____ FONCTION: _____

FIRME: _____

ADRESSE: _____ VILLE _____

CP _____ PROV. _____ PAYS _____

TÉLÉPHONE _____ TÉLEX _____

À envoyer à: **EXPOMAT CANADA**, 1117 ouest, rue Ste-Catherine, suite 306
Montréal, Québec, Canada H3B 1H9 — Tél.: (514) 842-1431 — Télex: 05561934 Batimat Mtl

ACF

MONTREAL — HOST TO THE NATIONAL/INTERNATIONAL CONSTRUCTION INDUSTRY IN '81

In the spring of 1981 Montréal will host for the first time an international construction show, conceived and organized in terms of the needs of the North American market.

Batimat International, to be held at the Olympic Stadium from March 23 to April 1, is a trade show which will be the meeting place for designers, manufacturers, distributors, contractors, promoters, suppliers, and users of techniques, products, materials and equipment which are a permanent feature in the construction and finishing of a building.

Established in Europe for over two decades, Batimat is held in Paris every two years, bringing together exhibitors and visitors from 35 countries. Consequently, Batimat International is based on this tradition and experience, being the first and largest construction show in North America, which highlights new trends, the most recent techniques, innovations in products and processes, and enables participants to compare and judge the possibilities available to them in terms of decisions of a professional, technical or economic order.

Present at the press conference announcing Batimat International were: Mr. Bernard Landry, Quebec Minister of State for Economic Development, Mr. Pierre Lorange, the Vice-Chairman of the Executive Committee of Montréal, representatives of the federal authorities and representatives of the professional associations who have agreed to sponsor the Show, such as the Construction Association of Montréal and the Province of Québec (CAMQ), the Provincial Home Builders Association of Québec, the Order of Architects of Québec, and L'Ordre des Ingénieurs du Québec.

"Batimat International", stressed Mr. Emile Willeme, President of Expomat which is organizing the Show, "will be an exhibition of international scope, a centre for technical documentation and information exchanges which is unrivalled in North America, and a powerful marketing aid."

Batimat International will occupy 600 000 square feet on three levels of the Olympic Stadium. Besides participation of Canadian and American exhibitors, the organizers are already anticipating the presence of many European manufacturers and firms, a dozen of which displayed, at today's press conference, award-winning products and materials from the Innovation contest of Batimat 1979 in Paris.

SÉJOUR DU PROFESSEUR JEAN DAUSSET AU QUÉBEC

Le professeur français Jean DAUSSET, à qui vient d'être décerné le Prix Nobel de Médecine, était à Montréal il y a quelques semaines sur invitation de l'Institut Armand Frappier et l'Université McGill. Il donna une conférence de presse à l'Institut Armand Frappier qui fut suivie d'une conférence scientifique.

Le Prix Nobel de Médecine 1980 a été décerné à deux professeurs américains et au professeur français Jean Dausset pour leurs découvertes sur les structures des surfaces cellulaires génétiquement déterminées qui régissent les réactions immunologiques.

M. Jean Dausset est actuellement professeur à l'Hôpital Saint-Louis à Paris.

THE EUROPEAN COMMUNITY COAL MISSION TO CANADA WOUND UP.

The top-level mission of European coal experts, who came to Canada in mid-September, wound up their visit in Ottawa, following meetings with representatives of business and government in Vancouver, Calgary and Edmonton. In Vancouver, the coal experts, led by Dr. Karlheinz Reichert, Director for Coal in the Commission of the European Communities, participated in the 32nd Canadian Conference on Coal. They were also the guests of honour at a reception hosted by Canadian Energy Minister Marc Lalonde in Vancouver.

The mission afforded the European experts the opportunity to exchange information with their Canadian interlocutors on the future coal market in Europe and on the availability of Canadian coal supplies for the European market. Participants in the discussions also explored the possibilities of technological cooperation between Canada and the European Community in developing Canada's coal resources.

In Ottawa, the EC mission will be provided with a full presentation of the federal role in the development of Canadian coal, an energy resource of rapidly increasing importance to both Canada and the European Community.



De gauche à droite: Jean Manuel VIGNAU, Vice-Président Exécutif d'EXPOMAT Canada Ltée et Commissaire Général de BATIMAT INTERNATIONAL; Emile WILLEME, Président d'EXPOMAT Canada; Bernard LANDRY, Ministre d'Etat au Développement Economique; Jacques MERCIER, Directeur Général Régional, Québec, Ministère de l'Industrie et du Commerce; et Pierre LORANGE, Vice-Président du Comité Exécutif de la Ville de Montréal.

LETTE, MARCOTTE, SUTTO & ASSOCIÉS

Avocats

CANADA:

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

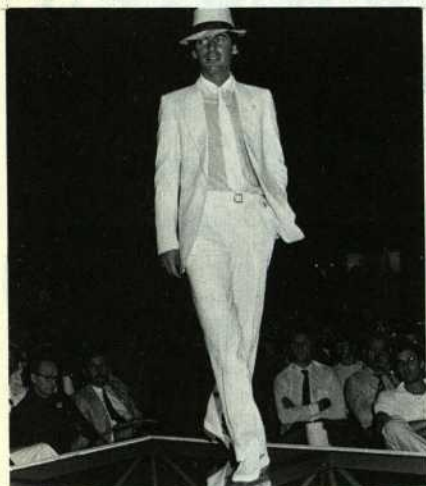
EUROPE:

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

FRENCH TRADE SHOWS

FAVORABLE REPORT ON SEHM-SEPTEMBER 1980

"SEHM-SEPTEMBER 1980 ended on a favorable note, and the Salon can be termed 'comforting' ". These were the words of Chairman DUHAMEL at the closing session after he had talked with representatives of the exhibitors and buyers.



SEHM's success can be measured by the number of people who attended it, which became the most popular Men's and Boys' wear Trade Show in the world. 30 243 tradespeople from 88 countries came to SEHM-September 1980.

The business outlook of the salon was a "comforting" one. Of course, the international market has not given signs of total recovery, and most countries are still in a state of crisis. But business was better than anticipated by tradespeople before the show opened. Despite mediocre results of sales to consumers during the first semester on the French market, increased sales in July and August injected a little hope in the retail business. Suits, pants, jackets, blousons (especially in seersucker), shirts (a lot of them printed) and jeans (with special emphasis on the comeback of denim blue-jeans) were well received.

LE SIMA

Les Troisièmes Journées Professionnelles d'Automne du Salon International de la Motoculture de Plaisance-Jardinage, qui ont été organisées par le SIMA du 23 au 26 septembre dernier, ont connu un vif succès: le seuil des 10 000 entrées a été largement franchi. 6 000 visiteurs professionnels ont été identifiés: parmi eux, 400 professionnels étrangers et 3 300 membres des réseaux de distribution. Les utilisateurs professionnels, tels que collectivités ou paysagistes sont en progression de 40% par rapport à 1979.

Les exposants se sont dans l'ensemble montrés satisfaits des contacts établis qui, pour un nombre appréciable d'entre eux, se sont traduits en transactions immédiates ou réalisables à court terme. D'une manière générale, le climat des affaires s'est avéré plus positif que prévu et a présenté des perspectives de développement favorables.

LA NAVIGATION DE PLAISANCE... VINGT ANS APRÈS LE 1^{ER} SALON NAUTIQUE

Le 20^{ème} Salon Nautique International, qui ouvrira ses portes du 17 au 26 janvier 1981 (les 15 et 16 étant réservés aux professionnels) au Palais du CNIT à Paris, marquera une étape dans l'histoire de la Navigation de Plaisance.

En effet, que de chemin parcouru depuis 1962 où, sous les voûtes d'un bâtiment futuriste dont le béton était encore humide, une centaine d'exposants présentaient sur 20 000 m² leurs créations.

On estimait à l'époque le parc français à environ 50 000 bateaux, 250 000 plaisanciers et la construction annuelle à quelques 10 000 unités.

CALENDRIER DES SALONS INTERNATIONAUX FRANÇAIS CALENDAR OF FRENCH EXHIBITIONS

DATES	MANIFESTATIONS EXHIBITIONS	LIEUX VENUES	
FÉVRIER	6-9 Salon International Professionnel de la Papeterie - SIPPA International Stationery Exhibition	A *	PARIS Pte Versailles
	7-10 Salon International de la Mode Enfantine International Children's Fashion Exhibition	S *	PARIS Pte Versailles
	7-10 Salon International de la Maille International Knitwear Exhibition	A *	PARIS Pte Versailles
	7-10 Salon International de l'Habillement Masculin - S.E.H.M. International Men's and Boy's Wear Trade Show	S *	PARIS Pte Versailles
	12-22 Semaine Mondiale du Tourisme et des Voyages World Tourism and Travel Show	A *	PARIS CIP
	14-20 Salon International du Jouet International Games and Toys Exhibition	A *	PARIS Pte Versailles
	15-18 Salon International de la Confiserie, Chocolaterie, Biscuiterie - INTERSUC International Confectionery, Chocolate, Biscuit Trade Exhibition	A *	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.

Aujourd'hui, ces chiffres se multiplient par 10 en pondérant toutefois la construction qui doit tenir compte du marché de l'occasion. S'il se construisait 10 000 bateaux en 1962, il y en eut 40 000 en 1970 et 115 000 en 1972. Depuis, les chiffres semblent s'être stabilisés autour de 75 000 unités par an.

Le Salon a joué dans cette expansion un rôle déterminant, contribuant ainsi à la création ou au développement de toute une industrie (écoles de voile, loueurs, ports, etc.). Le Salon informait sur ce nouveau loisir, répondait ensuite aux besoins, et permettait enfin que s'établissent des transactions commerciales dans une même unité de lieu et de temps.

SUCCÈS DU SALON DES ATELIERS D'ART ET DE CRÉATION

"La conjoncture est difficile". "Pendant la période pré-électorale, les détaillants sont toujours très prudents..." "Je ne m'attends pas à recevoir de grosses commandes..."

Voilà ce que l'on pouvait entendre parmi les exposants la veille de l'ouverture du Salon des Ateliers d'Art et de Création qui se déroulait du 4 au 9 septembre 1980.

Et pourtant, le 9 septembre au soir, quand les derniers visiteurs sont partis, on pouvait recueillir des propos opposés: "Très bon Salon", "dommage pour les exposants qui ne sont pas venus..." "Mes carnets de commandes sont remplis".

Pourquoi un Salon qui s'annonce sous des auspices difficiles s'est finalement avéré plus que satisfaisant? La réponse tient en quatre mots: TROIS HECTARES DE CHOIX!

De par le choix immense qu'il offre à ses visiteurs, le Salon des Ateliers d'Art est, plus que tout autre Salon, adapté aux conjonctures les plus difficiles.

BILAN DU SISEL 80

Le SISEL, Salon Professionnel International des Articles de Sport et Loisirs de Plein Air, s'est tenu du 6 au 9 septembre au Bourget.

Un premier bilan fait apparaître quatre constatations:

- Le SISEL est un Salon en pleine croissance.
- Les acheteurs, dans la conjoncture présente, adoptent une attitude plus sélective.
- Le vêtement de sport a confirmé son rôle moteur dans le développement du Salon et de la profession.
- L'année 80 a été marquée par le bon départ de l'Exposition du cycle dans le cadre du SISEL.

Le SISEL 80 a reçu 17 486 visiteurs professionnels (+ 18% par rapport à 1979) dont 2 646 étrangers (+ 31% par rapport à 1979). Ainsi, en trois ans, ce salon a plus que doublé son audience!

Par la représentativité de ses exposants (tous les leaders étaient présents), la qualité des présentations, et le nombre d'acheteurs le visitant, il vient désormais

concurrer directement les plus grands salons étrangers, prouvant ainsi le développement de ce secteur d'activité et le dynamisme des entreprises françaises.

DÉCEMBRE 1980: L'ÉVÉNEMENT

Trois salons intéressants les industries de la chimie, du laboratoire et de l'environnement, aux mêmes dates et en un même lieu. Voilà l'événement important qui marquera l'année 1980.

Ainsi, après concertation entre les organisateurs, INTERCHIMIE 80 (l'Exposition Internationale des procédés et matériels du génie chimique), le Salon International du Laboratoire et la 4^{ème} Semaine Internationale de l'Environnement (Salon des techniques anti-pollution), auront lieu du 8 au 13 décembre 1980, au Parc des Expositions de la Porte de Versailles à Paris, dans des halls mitoyens et intercommunicants, ce qui représente plus de 1 925 exposants sur 80 000 m².

Cet événement est d'autant plus important qu'il offrira aux nombreux visiteurs attendus (plus de 70 000), le panorama le plus complet des nouveautés et améliorations dans les différents domaines concernés par ces trois manifestations.

Chacun de ces salons, du reste très complémentaires, revêtira un intérêt tout particulier en raison des adaptations constantes nécessitées par une conjoncture politico-économique à laquelle notre industrie doit faire face.



LES NOTAIRES PELLETIER, POIRIER, KIMMEL & FILION

Me Denys Pelletier
Me A. Earl Kimmel

Me Fernand Poirier
Me Pierre Filion

Notaire-conseil:
Me Georges Gauvreau

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

Maheu, Noiseux, Roy & Associés

COMPTABLES AGRÉÉS

2, COMPLEXE DES JARDINS, BUREAU 2600 TÉL: (514) 281-1555
C.P. 153, MONTRÉAL H5B 1E8 TÉLEX: 055-60917

BUREAUX À OTTAWA, HULL, HAWKESBURY, MONTRÉAL, LAVAL, QUÉBEC, LÉVIS ET MONCTON

SOCIÉTÉ NATIONALE: COLLINS BARROW
BUREAUX À VANCOUVER, CALGARY, EDMONTON,
WINNIPEG, TORONTO, OTTAWA, MONTRÉAL,
QUÉBEC, HALIFAX ET AUTRES VILLES

REPRÉSENTATION DANS LES GRANDS
CENTRES FINANCIERS INTERNATIONAUX

STIKEMAN, ELLIOTT, TAMAKI, MERCIER ET ROBB

AVOCATS

SUITE 3900, 1155 OUEST BOULEVARD DORCHESTER
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H3B 3V2
TÉLÉPHONE: 514-395-3210 TÉLEX: 05-267316
ADRESSE TÉLÉPHONIQUE: "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
DAVID N. FINKELSTEIN
JEAN-PIERRE BELHUMEUR
JAMES A. WOODS
DANIEL BARBEAU
HUGH BERWICK
FRANK J. SIXT
GUY MASSON

R. FRASER ELLIOTT, C.R.
MAURICE RÉGNIER, C.R.
MICHAEL L. RICHARDS
MORTIMER G. FREIHEIT
CLAUDE P. DESAULNIERS
PETER R. O'BRIEN
DANIEL W. COLSON (HONG KONG)
MARC DE MAN
JEAN-JUDE CHABOT
PIERRE ARCHAMBAULT
LOUIS P. BELANGER
LAURENT FORTIER
BRUNO ARNOULD
LOUISE PELLY

GEORGE T. TAMAKI, C.R.
JAMES A. GRANT
HAROLD P. GORDON
MARTIN C. LEPAGE
J.N. WYATT
MARC J. PRÉVOST
ELINORE J. RICHARDSON
ROBERT COUZIN
DENIS LACHANCE
MARTIN H. SCHEIM
ISABEL M. PAPPE
PIERRE RAYMOND
CALIN ROVINESCU

FRANÇOIS MERCIER, O.C., C.R.
W. DAVID ANGUS
A. PETER F. CUMYNN
VINCENT M. PRAGER
YVON MARTINEAU
CLAUDETTE PICARD-LAVALLÉE
CHRISTIAN SALBAING (LONDRES)
GLENN A. CRANKER
ROBERT LANGLOIS
A. EDWARD AUST
FRANÇOIS H. OUIMET
ROBERT HACKETT
GILLES LEMIEUX

CONSEIL: L'HONORABLE MAURICE RIEL, C.R.

TORONTO

CASE POSTALE 85,
COMMERCE COURT WEST,
TORONTO, ONTARIO
CANADA M5L 1B9
TÉLÉPHONE: 416-869-5500
TÉLEX: 06-22536
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE: "STIKETOR"

EUROPE

LEITH HOUSE,
47-57 GRESHAM STREET,
LONDON, EC2V 7EH
ENGLAND
TÉLÉPHONE: 01-606-2436
TÉLEX: 51-883512
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE: "TAXLDN G"

ASIE

CHINA BUILDING
29A-29G QUEEN'S ROAD
CENTRAL DISTRICT,
HONG KONG

DEVENEZ MEMBRE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

Veuillez enregistrer notre demande d'adhésion à la Chambre de Commerce Française au Canada.

en qualité de membre Individuel à la section de Montréal (siège social)
à la section de Vancouver
Corporatif à la section de Toronto France
D'honneur la section de Québec

Et trouver ci-joint un chèque de \$ en paiement de notre cotisation annuelle conformément aux indications suivantes:

	Cotisation siège social Montréal	Cotisation sections	Cotisation France
Individuel	\$ 95	\$ 40	F 100 (\$ 30)
Corporatif	\$280	\$ 95	F 350 (\$100)
Honneur	\$700	\$250	

N.B. Toute adhésion recueillie après le 1er juin donne lieu à une réduction de 50% la première année.

Liste des délégués

Nom de la société	Nom	Titre	Téléphone
.....	1
Adresse	2
..... Code postal	3
Téléphone Télex	4
Genre d'affaires	5
.....	6
.....	7
.....	8

Inscrire la liste des délégués de votre société dans le cadre ci-contre en indiquant leur titre et en respectant les limites suivantes: un nom pour les membres individuels; trois pour les membres corporatifs et huit noms pour les membres d'honneur.

Bulletin d'inscription à remplir et à retourner au bureau de la Chambre le plus proche de votre lieu de résidence.

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.

Montréal

• Individuel

Yves DUMONT
Vice-Président
de A. LASSONDE
& Fils

France

• Corporatif

François HARTH
Henri HARTH
Guy MORIZOT
de HARTH & Cie

Manifestations:

— Le 14 octobre dernier s'est tenu, avec beaucoup de succès, à l'Hôtel Ritz-Carlton et devant plus de 250 personnes, un déjeuner-causerie avec Monsieur Maurice SCHUMANN, Membre de l'Académie Française et ancien Ministre des Affaires Etrangères, dont le thème de l'exposé était: "LES GRANDES TENDANCES DE LA POLITIQUE EXTERIEURE DE LA FRANCE».

— M. Patrick RICH, Président et Chef Exécutif de la Société d'Electrolyse et de Chimie Alcan Ltée, et Président de Aluminium Company of Canada Ltée, sera le conférencier invité d'honneur de la Chambre le jeudi 27 novembre prochain.

— Le vendredi 28 novembre aura lieu au Salon ovale de l'Hôtel Ritz-Carlton la soirée annuelle de la Chambre de Commerce, sous le haut patronage de Son Excellence M. Pierre MAILLARD, Ambassadeur de France au Canada.

SAMSON. BELAIR & ASSOCIÉS

Comptables agréés

QUÉBEC - MONTRÉAL - OTTAWA - TORONTO - CALGARY - VANCOUVER
RIMOUSKI - TROIS-RIVIÈRES - SHERBROOKE - SAINT-HYACINTHE - KITCHENER
SEPT-ÎLES - MATANE - COATICOOK - FORT LAUDERDALE (U.S.A.)

BUSINESS

PRODUITS FRANÇAIS et/ou AGENCES AU CANADA

- A. 4901 Société française recherche fournisseur canadien d'adhésif double face pour la pose de moquette en vue d'importation exclusive en France.
- A. 4902 Société française recherche représentant au Canada pour distribution de chaudières électriques pour chauffage central.
- A. 4903 Société française d'édition de cartes postales et de produits de fantaisie souhaite négocier accord de distribution réciproque avec entreprise canadienne.
- A. 4904 Société canadienne recherche produits et services français à commercialiser au Canada.

FRENCH PRODUCTS and/or AGENCIES IN CANADA

- A. 4901 French firm seeks Canadian supplier tradesman of doubled-face adhesive used for carpeting to be imported exclusively in France.
- A. 4902 French company seeks representative in Canada to distribute electric boilers for central-heating systems.
- A. 4903 French manufacturer of postal and greeting cards, wrapping paper and ribbons wishes to negotiate agreement on mutual distribution with a Canadian company.
- A. 4904 Canadian firm seeks French goods and services to be commercialized in Canada.

Offres d'emploi:

- O. 4901 Entreprise recherche vendeur bilingue dans le domaine plomberie et robinetterie industrielles. Terrain Québec et Ontario.

Demandes d'emploi:

- D. 4901 Commis de bureau et dactylo de langue française recherche emploi à Montréal.
- D. 4902 Relationniste parfaitement bilingue, avec expérience au Canada recherche emploi en relations publiques ou dans la vente. Disponible tout de suite.
- D. 4903 Secrétaire trilingue ayant notions de gestion et de comptabilité recherche emploi de secrétaire d'administration.
- D. 4904 Française, ayant licence et maîtrise de droit avec expérience dans la vente, recherche emploi dans service commercial, juridique ou contentieux.
- D. 4905 Bachelière en économie recherche emploi d'agent de recherche économique et sociale.
- D. 4906 Étudiante en sciences politiques à McGill, bilingue cherche emploi en relations publiques.
- D. 4907 Secrétaire bilingue d'origine française, avec notions de comptabilité et expérience dans le domaine juridique recherche emploi à Montréal.

NOTRE CARNET

NOMINATIONS

— M. Jean-Claude BOUCHET vient d'être nommé Conseiller Economique et Commercial auprès de l'Ambassade de France à Ottawa.

— Nous apprenons d'autre part la nomination de M. Jean SAFIR comme Attaché Commercial auprès du Poste d'Expansion Economique à Montréal.

Messieurs BOUCHET et SAFIR étaient précédemment en poste à Londres et nous leur adressons nos meilleurs voeux de succès dans leurs nouvelles fonctions au Canada.

— Crédit Lyonnais Canada Limited is pleased to announce the following appointments: Mr. Bernard SZLACHETKA as Vice-President and Manager of the Toronto branch. Mr. SZLACHETKA was previously Vice-President of Credit Lyonnais in New York, in charge of its Financial Advisory Division; Mr. Christian RAMA-NOEL as Vice-President and Manager of the Calgary branch who was previously Assistant Vice-President of the Toronto branch.

— Nous apprenons la nomination à compter du 1^{er} novembre 1980 de M. Jean-Michel LE PETIT à la présidence de la Société Générale S.A. Canada. M. LE PETIT remplace M. Raynald DREYFUS qui est appelé à d'autres importantes fonctions au sein de l'EUROPEAN AMERICAN BANK à New York, qui est la plus importante filiale de la Société Générale. Nous adressons à Messieurs DREYFUS et LE PETIT nos félicitations et nos meilleurs voeux pour le futur.

— Nous apprenons la nomination de M. Jacques BERJAUD comme attaché culturel auprès du Consulat de France de Montréal et lui adressons nos meilleurs voeux dans ses nouvelles fonctions.

DÉCÈS

Le 18 septembre dernier, est décédé à Neuilly M. Paul GROS D'AILLON, à l'âge de 56 ans. Français d'origine, il fut directeur de la Délégation Générale du Québec à Paris. Il y a 30 ans, il décidait de s'établir au Québec, où il fit une brillante carrière journalistique.

Nous adressons nos sincères condoléances aux membres de sa famille.

vient de paraître...

france-canada



vendre, investir au canada... s'implanter en france...

**créer une société
s'associer avec des firmes canadiennes
céder réciproquement des licences, du
« knowhow »
ou tout autre accord industriel ou commercial**

*Pour résoudre tous ces problèmes :
Procurez-vous*

LE GUIDE DES AFFAIRES

FRANCO-CANADIENNES 1980

un outil de travail unique et indispensable comprend les données et les adresses utiles, facile à consulter et mis à jour.

À retourner :

**LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA
1080 Côte du Beaver Hall, Bureau 826
MONTRÉAL, Qué. H2Z 1S8**

Nom ou Raison Sociale

Adresse

* Je désire recevoir.....exemplaire(s) du

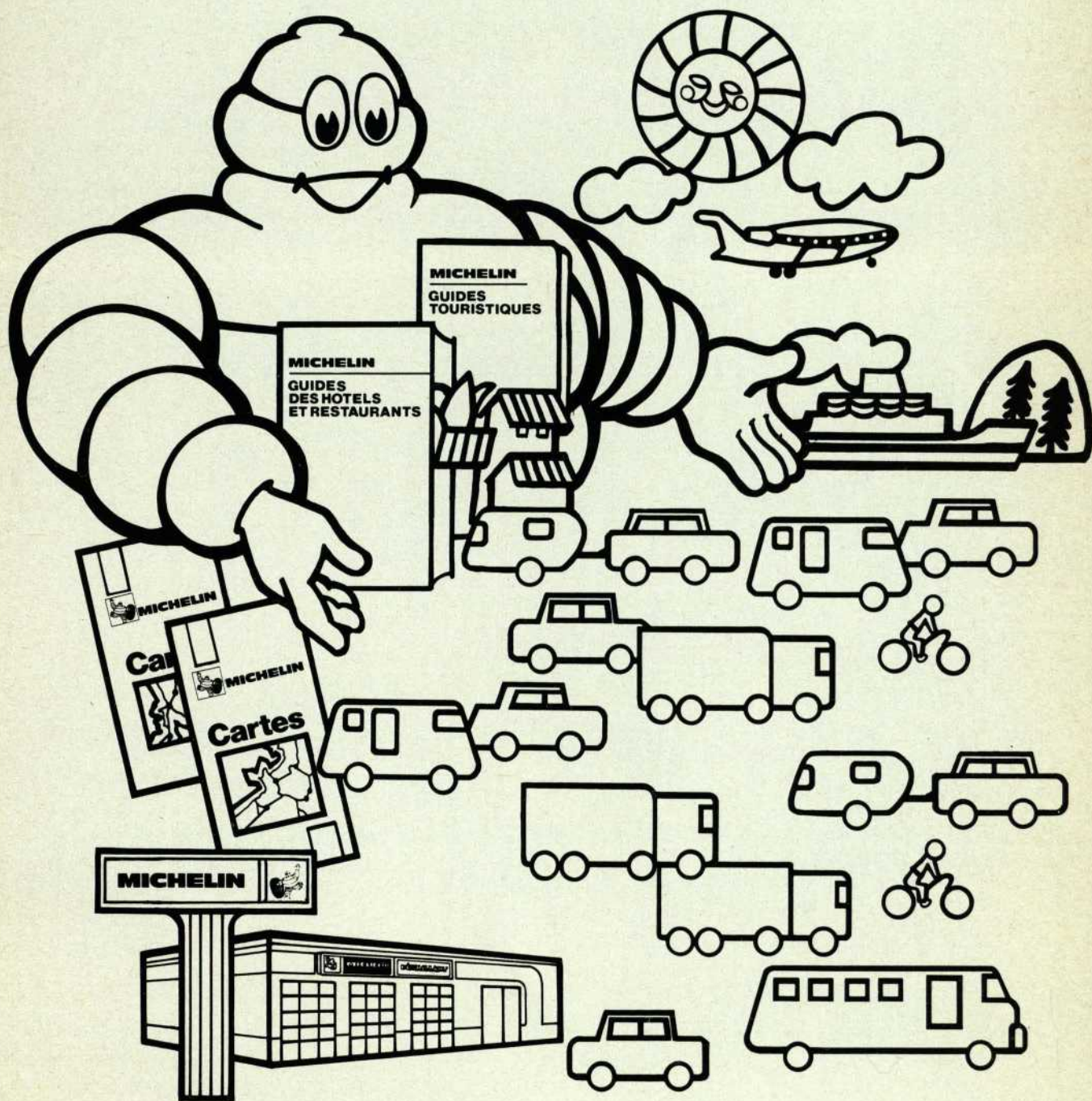
GUIDE DES AFFAIRES FRANCO-CANADIENNES

au prix de 110 francs franco soit \$ CAN 32.50

* Je joins le montant de ma commande
soit \$32.50 x exemplaires =
par chèque à l'ordre de la **CHAMBRE DE COMMERCE
FRANÇAISE AU CANADA**

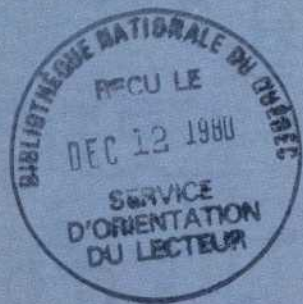
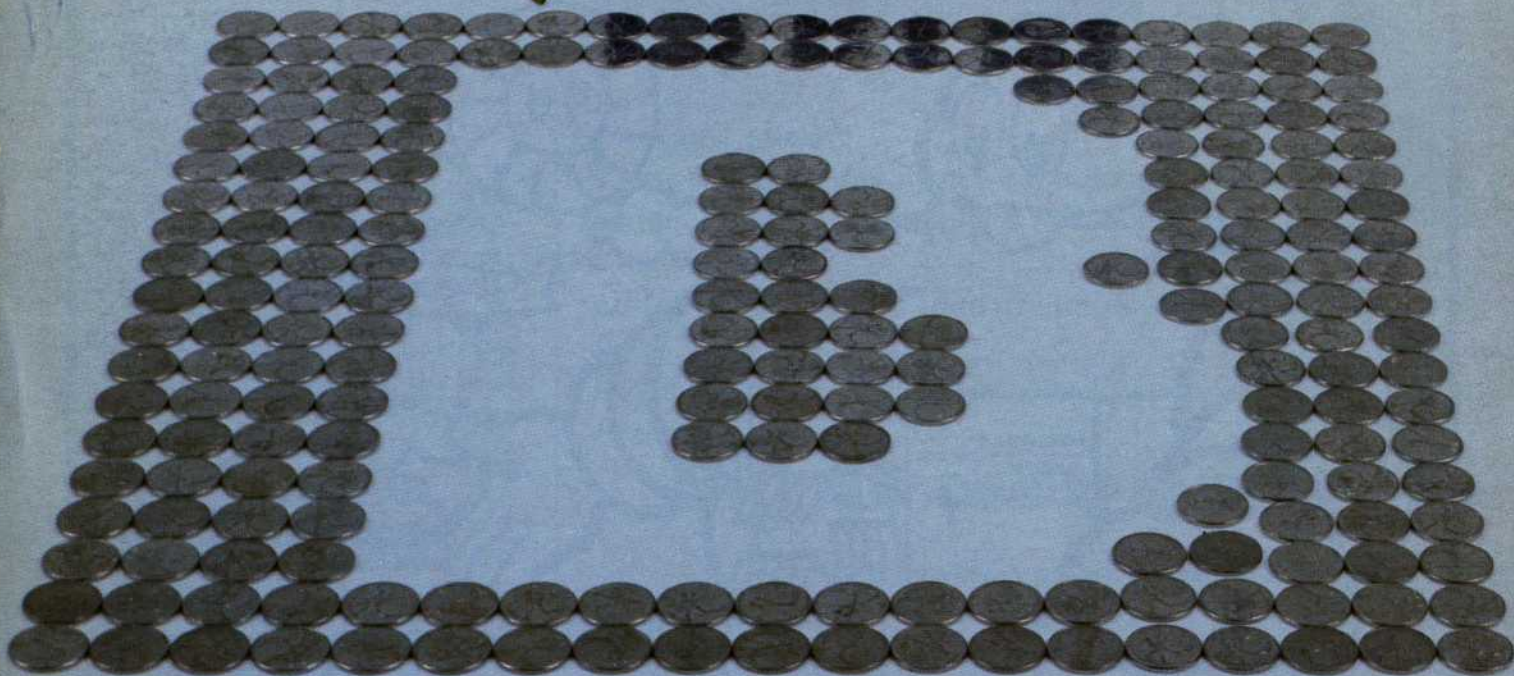
DATE..... SIGNATURE.....

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